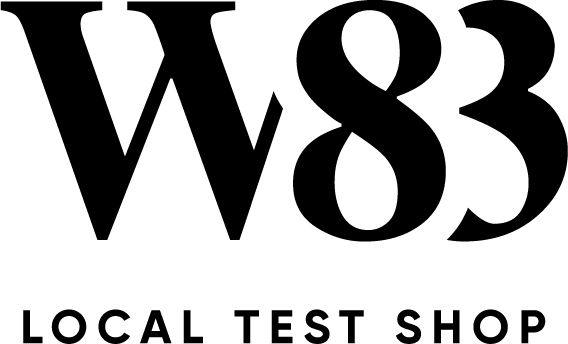
Dossier de candidature

Pour l’occupation de l’incubateur communal en économie circulaire W83

Saison 2025

*A l’initiative du Bourgmestre, de l’Echevine du Commerce et du Développement économique et des membres du Collège Communal d’Ixelles.*



Venez tester votre projet en conditions réelles

**Calendrier**

1. **Visite du W83 Local Test Shop**

Je visite le W83 • Local Test Shop lors d’une session d’information :

RDV à prendre au 0490 522 417.

1. **Remise d’un dossier complet**

Au plus tard le 10 février 2025.

1. **Présentation devant le jury**

Celui-ci se tiendra en journée à Ixelles, au plus tard le 20 février 2025.

1. **Réponse du jury**

Au plus tard le 27 février 2025.

1. **Installation au W83 Local Test Shop**

Occupation du Test Shop par le premier projet retenu pour une durée de 2 à 6 mois maximum dès 1er mars 2025. Les dates d'occupations suivantes seront définies avec les lauréat.e.s en fonction de la demande et des disponibilités.

**Je vérifie que le W83 Local Test Shop correspond à mon projet.**

*Merci de cocher les cases correspondantes :*

|  |  |
| --- | --- |
|  | Je suis majeur.e et juridiquement capable. |
|  | Je maîtrise le français et/ou le néerlandais suffisamment pour tenir un commerce. |
|  | Je suis accompagné.e par une structure d’aide à la création d’entreprise (ou prêt-e à m’inscrire dans une démarche d’accompagnement). |
|  | Nom de la structure : Cliquez ici pour entrer du texte. |
|  | Je propose des produits et services qui respectent une politique de prix juste, c’est-à-dire des tarifs adaptés au produit et qui conviennent au-à la producteur-trice. |
|  | Je m’inscris dans une démarche éthique, responsable et durable : les produits proposés doivent être fabriqués dans une démarche d’économie durable, circulaire et provenir de préférence d’une production locale ou s’inscrire dans une démarche de commerce équitable. |
|  | Je suis disponible pour mon projet au moins 4 à 5 jours semaine. |
|  | J’envisage sérieusement d’ouvrir un commerce permanent à Ixelles ou à Bruxelles. |
|  | J’ai visité le Test Shop avant de déposer ma candidature. |
|  | Mon projet ne comporte pas de vente alimentaire sur place, et ne nécessite pas une cuisine professionnelle. |

Mon projet et mon équipe

**Brève description du projet**

Décrivez en quelques mots votre projet. Que proposez-vous à vos client.e.s ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom du projet : | Cliquez ici pour entrer du texte. | |
| Statut : |  | Couveuse d’entreprise : Cliquez ici pour entrer du texte. |
|  |  | Coopérative d’activité : Cliquez ici pour entrer du texte. |
|  |  | Indépendant.e complémentaire |
|  |  | Indépendant.e à titre principal |
|  |  | Société |
|  |  | Autre : Cliquez ici pour entrer du texte. |

**Informations personnelles**

|  |  |
| --- | --- |
| N° d’entreprise | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Nom de la société | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Adresse du siège | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Adresse domicile | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Nom | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Prénom | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| GSM | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Mail | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Date de naissance | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Activité principale | ☐ salarié.e  indépendant.e  étudiant.e  recherche d’emploi  autre |

**Votre projet !**

*Complétez ces pages de manière très brève : une à deux lignes maximum pour chaque question !*

* Quel type de produits ou services proposez-vous ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Votre projet est-il :

innovant ? Si oui pourquoi : Cliquez ici pour entrer du texte.

artisanal ? Si oui pourquoi : Cliquez ici pour entrer du texte.

circulaire ? Si oui pourquoi : Cliquez ici pour entrer du texte.

durable ? Si oui pourquoi : Cliquez ici pour entrer du texte.

éthique ? Si oui pourquoi : Cliquez ici pour entrer du texte.

local ? Si oui pourquoi : Cliquez ici pour entrer du texte.

* Qui sont vos principaux fournisseurs ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Comment avez-vous choisi ces fournisseurs ? Quels étaient vos critères ?

localisation : Cliquez ici pour entrer du texte.

conditionnement : Cliquez ici pour entrer du texte.

label : Cliquez ici pour entrer du texte.

packaging : Cliquez ici pour entrer du texte.

garanties : Cliquez ici pour entrer du texte.

durabilité : Cliquez ici pour entrer du texte.

autre : Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quel est le mode de transport de votre marchandise depuis le fournisseur jusqu’à la boutique ? Cliquez ici pour entrer du texte.
* Quel est le mode de transport des colis depuis le W83 jusqu’à vos clients ? Cliquez ici pour entrer du texte.
* Citez trois concurrent.e.s :

Cliquez ici pour entrer du texte.

Cliquez ici pour entrer du texte.

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Comment vous différenciez-vous de ces concurrent.e.s ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quelle est votre clientèle cible ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Décrivez deux client.e.s types, deux persona.

Cliquez ici pour entrer du texte.

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quelle est votre politique de prix ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Votre concept est-il saisonnier ? Y a-t-il des périodes plus propices à la vente ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

**Votre équipe !**

* Quelle est la composition de votre équipe ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Qui fait quoi ? Quels sont les rôles de chacun.e ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Faites-vous appel à des prestataires extérieurs pour certaines tâches ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Avez-vous déjà eu des expériences similaires ? Si oui, où et quand ?

marché : Cliquez ici pour entrer du texte.

autre pop up : Cliquez ici pour entrer du texte.

évènement : Cliquez ici pour entrer du texte.

autre : Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quelles sont vos trois principales forces pour mener à bien ce projet ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

Cliquez ici pour entrer du texte.

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quels sont vos trois principales difficultés ou obstacles à surmonter ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

Cliquez ici pour entrer du texte.

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quel est le parcours qui vous a amené à développer ce projet ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

Mon installation au W83 Local Test Shop

* Pourquoi souhaitez-vous occuper le W83 Local Test Shop ?

Localisation

Adéquation entre votre offre et le quartier

Souhait de bénéficier d’un accompagnement

Montant de la participation financière très accessible

Volonté de tester votre projet en minimisant les risques

Opportunité à saisir

Recommandation d’autres entrepreneur.e.s

Autre : Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quelles sont vos attentes en termes d’accompagnement durant votre occupation au W83 ?

Accompagnement en communication

Accompagnement financier

Accompagnement en durabilité

Accompagnement en optimisation de l’espace commercial

Accompagnement en gestion des stocks

Autre : Cliquez ici pour entrer du texte.

Pas d’attente en accompagnement

* La localisation du W83 est-elle en adéquation avec votre projet ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quelle serait à long terme une localisation idéale pour votre projet ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Comment souhaitez-vous agencez l’espace commercial ? Vous pouvez joindre un plan ou une maquette en annexe (facultatif).

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quelle sera l’ambiance et le style du magasin ? Vous pouvez joindre un moodboard en annexe (facultatif).

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quand souhaitez-vous occuper le test-shop ?

dès janvier 2025  dès mai 2025  autre : Cliquez ici pour entrer du texte.

dès avril 2025  dès septembre 2025

* Pour une durée idéalement de ?

2 mois  4 mois  6 mois

3 mois  5 mois  autre : Cliquez ici pour entrer du texte.

* Possédez-vous le stock nécessaire pour démarrer ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quels seraient vos jours et horaires d’ouverture de la boutique ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Serez-vous seul.e pour tenir la boutique ?

Cliquez ici pour entrer du texte.

* Comment les clients prendront-ils connaissance de votre ouverture au W83 ?

Quels sont vos canaux de communication actuels ?

site web vitrine : Cliquez ici pour entrer du texte.

site e-commerce : Cliquez ici pour entrer du texte.

page Facebook : Cliquez ici pour entrer du texte.

page Instagram : Cliquez ici pour entrer du texte.

autre réseau social : Cliquez ici pour entrer du texte.

newsletter

flyers

affiches

autre moyen d’information : Cliquez ici pour entrer du texte.

* Quels sont les canaux de communication que vous souhaitez développer d’ici à votre ouverture ou durant votre ouverture ?

site web vitrine : Cliquez ici pour entrer du texte.

site e-commerce : Cliquez ici pour entrer du texte.

page Facebook : Cliquez ici pour entrer du texte.

page Instagram : Cliquez ici pour entrer du texte.

autre réseau social : Cliquez ici pour entrer du texte.

newsletter

flyers

affiches

autre moyen d’information : Cliquez ici pour entrer du texte.

Mon projet en chiffres

**Financer le lancement**

*Quels sont les frais à prévoir pour vous installer au W83 ? Soyez le plus précis.e et complèt.e possible. Si les investissements sont déjà réalisés, valorisez les aussi !*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Poste | Description | Montant |
|  |  |  |
| Immobilisations immatérielles  (ex : brevet, licence…) | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Immobilisations financières  (ex : garantie locative) | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Immobilisations matérielles  (ex : achat de matériel) | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Stock | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Trésorerie de départ | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Frais de lancement  (flyer, inauguration) | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Autres frais à préciser | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
|  |  |  |
| Total |  | Cliquez ici pour entrer du texte. |

*Quelles sont vos sources de financement ?*

|  |  |
| --- | --- |
| Poste | Montant |
|  |  |
| Apport propre | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Apport en nature | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Crédit | Cliquez ici pour entrer du texte. |
|  |  |
| Total | Cliquez ici pour entrer du texte. |

**Estimer mes charges fixes**

*Quelles sont les charges fixes que votre activité doit pouvoir couvrir chaque mois ?*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Poste* | *Montant estimé / mois* | *Montant vérifié/ mois* |
|  |  |  |
| *Participation financière pour occupation du local* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Entretien du local (propreté)* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Frais de véhicule si besoin (assurance/carburant/entretien/taxe de circulation)* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Frais de transports en commun* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Frais de bureau*  *Téléphonie, internet, petit matériel* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Frais de publicité* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Cotisations sociales* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Frais de personnels (salaires)* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Frais de sous-traitance* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Assurance RC, incendie,…* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| *Autre frais* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
|  |  |  |
| *Total* | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |

**Estimer mon chiffre d’affaire mensuel**

*Quelles sont les montants qui rentreront dans votre caisse chaque mois grâce à vos ventes ?*

*Pour le calculer, deux possibilités différentes:*

*1/ panier moyen client* **OU**

*2/ nombre de produits vendus*

***1/-> Vous connaissez le panier moyen d’un client, ou êtes capable de l’estimer ?***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | exemple |
| A | En moyenne un client qui entre dans ma boutique dépense : (montant HTVA) | Cliquez ici pour entrer du texte. | 35 |
| B | J’estime le nombre de client par jour dans ma boutique à : | Cliquez ici pour entrer du texte. | 10 |
| C | Chaque mois, j’ouvre en moyenne : (nombre de jour) | Cliquez ici pour entrer du texte. | 20 |

Dans l’exemple, mon chiffre d’affaire mensuel est alors A\* B\* C = 35 \* 10 \* 20 = 7000

Votre chiffre d’affaire : Cliquez ici pour entrer du texte.

Quelques explications sur cette estimation : Cliquez ici pour entrer du texte.

***OU 2/ -> Vous vendez principalement 2 ou 3 produits/services ?***

*Exemple*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produit** | **Prix de vente HTVA** | **Estimation du nombre de vente journalière** | **Chiffre d’affaire journalier par produit** |
| savon | 5 | 5 | 25 |
| thé | 10 | 5 | 50 |
| livre | 15 | 5 | 75 |
| Total journalier | | | 150 |
| Total mensuel (20 jours d’ouverture) | | | 150\*20 = 3000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produit** | **Prix de vente HTVA** | **Estimation du nombre de ventes journalière** | **Chiffre d’affaire journalier par produit** |
| Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Total journalier | | | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Total mensuel (………… jours d’ouverture) | | | Cliquez ici pour entrer du texte. |

**Estimer mes charges variables**

*Chaque mois vous vendez des produits, mais ceux-ci ont un coût ! Le connaissez-vous ?*

*En fonction de la méthode de calcul choisie plus haut :*

*1/ panier moyen client* **OU**

*2/ nombre de produits vendus*

*Vous allez effectuer les calculs suivants :*

***1/-> Le panier moyen de mon client***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Montant HTVA | exemple |
| A | Afin de déterminer le prix de vente d’un produit, j’applique le coefficient moyen suivant : | Cliquez ici pour entrer du texte. | 2,2 |
| B | Mon chiffre d’affaire mensuel moyen est de : | Cliquez ici pour entrer du texte. | 7000 |

Dans l’exemple, mes charges variables sont B/A = 7000/2,2= 3181,8

Vos charges variables : Cliquez ici pour entrer du texte.

***OU 2/-> Le nombre de produits vendus***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produit** | **Prix d’achat fournisseur**  **HTVA** | **Estimation du nombre de vente journalière** | **Prix d’achat \* nbr de ventes** |
| savon | 2 | 5 | 10 |
| thé | 3 | 5 | 15 |
| livre | 3 | 5 | 15 |
| Total journalier charge variable | | | 40 |
| Total mensuel (20 jours d’ouverture) | | | 40\*20 = 800 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produit** | **Prix d’achat fournisseur**  **HTVA** | **Estimation du nombre de vente journalière** | **Prix d’achat \* nbr de ventes** |
| Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Total journalier charge variable | | | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| Total mensuel (………… jours d’ouverture) | | | Cliquez ici pour entrer du texte. |

**Mon plan financier mensuel au W83**

*Il suffit à présent de reporter les chiffres obtenus plus haut en respectant le code de couleur.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Poste** | **Montant** |
| **Mon chiffre d’affaire** | Cliquez ici pour entrer du texte. |
| **- Mes charges fixes** | - Cliquez ici pour entrer du texte. |
| **- Mes charges variables** | - Cliquez ici pour entrer du texte. |
|  |  |
| **Résultat** | Cliquez ici pour entrer du texte. |

*Il s’agit ici d’un plan financier simplifié. Si vous avez réalisé en Excel un plan financier complet, n’hésitez pas à l’annexer à votre candidature.*

Vérifiez que votre dossier est complet :

J’ai rempli les pages 1 à 14 du présent dossier.

Dans un seul document pdf j’ai joint toutes les annexes indispensables :

mon cv et celui des membres de mon équipe

3 à 6 photos de mes produits

les différents éléments graphiques existants liés à mon projet (logo, flyer, ..)

Annexes facultatives (pas indispensables, mais bienvenues)

moodboard

plan de la boutique

description de la stratégie commerciale

plan financier complet

J’ai signé la page 15 du présent document

J’ai reçu et j’accepte le règlement propre à l’appel à projet

|  |
| --- |
| Pour être considérée complète et recevable, votre candidature doit être envoyée par email à : [marie.mulligan@ixelles.brussels](mailto:marie.mulligan@ixelles.brussels) et à [xxl.entreprendre@ixelles.brussels](mailto:xxl.entreprendre@ixelles.brussels)  **au plus tard le**  **10/02/2025** |

**Le dossier sera de préférence envoyé au format PDF et toutes les pièces jointes seront annexées dans un unique pdf.**

Vous pouvez adresser vos questions à

Marie Mulligan (coordinatrice du projet)

0490 52 24 17

[**marie.mulligan@ixelles.brussels**](mailto:ruslan.kireev@ixelles.brussels)

Fait à : Cliquez ici pour entrer du texte.

Le : Cliquez ici pour entrer du texte.

Signature : Cliquez ici pour entrer du texte.



Le W83 Local Test Shop est l’incubateur commercial de la commune d’Ixelles. Situé à la Chaussée de Wavre 83, au cœur du quartier Matongé, il est géré par l’ASBL de développement économique Entreprendre XXL. L’objectif poursuivi par le W83 Local Test Shop consiste à permettre aux jeunes entrepreneuses et entrepreneurs de tester leur projet local, durable ou circulaire en limitant les risques.