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 et à 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**

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.