Appel à manifestation d’intérêt et appel à projet pour les cellules commerciales tremplin de la rue du Pont n°7 et de la rue du Pont n°28

# Personne de contact :

# **Anne Vanbrabant**

# Tel : 085/21.78.21(extension 740)

Email : [anne.vanbrabant@huy.be](mailto:Virginie.libert@huy.be)

Adresse : Grand Place, 1 4500 Huy

Objectifs du projet

La Régie Foncière Hutoise en partenariat avec un jury professionnel se donne pour objectif de sélectionner le projet de commerce idéal pour la cellule commerciale située rue du Pont, 7 à 4500 Huy et la cellule commerciale située rue du Pont 28 à 4500 Huy, selon la procédure et les critères décrits ci-après.

Cet appel à projet vise à accroître l’attractivité et à dynamiser le centre-ville commerçant en y encourageant la qualité des commerces, la diversité de l’offre et la mixité commerciale. Il s’agit en outre de diminuer le nombre de cellules commerciales vides, d’augmenter les services apportés à la population et de diminuer à terme le nombre de travailleurs inoccupés en agissant sur l’autocréation d’emplois.

La Régie Foncière Hutoise souhaite créer des « cellules commerciales tremplins » à travers l'octroi d'un loyer évolutif sur une période de 3 ans après laquelle le loyer sera fixé au prix du marché : 1.100€ par mois le n°7, le prix de loyer de départ étant de 800€ et 1.800€ par mois pour le n°28, le prix du loyer de départ étant de 1.300€. Cet appel à candidature vise donc de futurs locataires commerçants.

Ces cellules commerciales peuvent potentiellement être divisées. Il appartiendra aux porteurs de projet de définir leurs besoins en terme de superficie utile et de stockage.

L’objectif est également de favoriser des projets de qualité. Les projets seront analysés en fonction de différents critères : la plus-value et la qualité du commerce candidat, la faisabilité et la viabilité économique de son plan, les spécificités en matière d'aménagements, l'audace et l'originalité des projets permettant de dynamiser certaines rues en déclin, etc.   
L'objectif est également de dynamiser des artères commerçantes. Créer du flux commerçant dans la rue du Pont, augmenter la zone de chalandise et améliorer l'attractivité du centre-ville constitue quelques objectifs de cet appel à projet.

Dossiers de candidature

Après l’appel à intérêt, les porteurs de projets déposeront un dossier de candidature présentant notamment un business plan, une description du concept de l'activité commerciale projetée, les éléments visuels et photographiques nécessaires, un descriptif des aménagements intérieurs et extérieurs envisagés...

Attention, seuls les candidats commerçants qui se seront manifestés lors de l’appel à intérêt pourront répondre à l’appel à projet.

# Appel à intérêt

Les candidats commerçants ayant manifesté leur intérêt au plus tard le 17 mai à midi seront invités à visiter le ou les cellule(s) commerciales qui ont retenu leur attention.

Pour participer à l’appel à intérêt, les candidats commerçants doivent adresser un mail à l’adresse suivante : [anne.vanbrabant@huy.be](mailto:anne.vanbrabant@huy.be) en spécifiant quelle(s) surface(s) commerciale(s) a/ont retenu leur intérêt et en renvoyant le document repris en annexe 1 dûment rempli.

Un accusé de réception est envoyé aux candidats et une proposition de visite leur est également proposée.

# Appel à projet

Pour être recevable, un projet doit être présenté sous forme d’un dossier comprenant :

1. Le formulaire ci-dessous ;
2. Un business plan indiquant clairement l’activité projetée ;
3. Un plan financier sur 3 ans ;
4. Un CV du candidat et des membres de l’équipe ou des profils recherchés ;
5. Un moodboard (images illustrant les intentions d’aménagement à l’intérieur et à l’extérieur ainsi que les produits proposés – au moins 8 images) ;
6. Un schéma de l’aménagement spatial du local.

Il est fortement recommandé de se faire accompagner pour la constitution des pièces du dossier par une structure d’accompagnement (Alpi, Creajob, Job’in, Step by step, etc…).

Lors du jury de sélection, le candidat commerçant viendra présenter son projet de vive-voix en 15 minutes et 15 min de questions-réponses.

Pour participer à l’appel à projet et déposer un dossier de candidature, les intéressés doivent, rentrer leur dossier pour le 24 mai midi au plus tard à l’adresse suivante : anne.vanbrabant@huy.be.

# Procédure de sélection des candidats

La procédure de sélection des candidats se déroulera en plusieurs phases :

1. La réception des manifestation d’intérêt
2. La réception des candidatures
3. Le comité de sélection apprécie les candidatures et retient celles qu’il estime correspondre à l’objet de l’appel à projet et dont la note de présentation est assez complète que pour accéder aux étapes suivantes. La sélection s’opère sur base des aspects suivants du projet :

* Pertinence de l’activité en lien avec la mixité commerciale du quartier ;
* Qualité de l’offre commerciale ;
* Innovation du concept ;
* Viabilité financière du projet ;
* Stratégie de communication ;
* Pertinence et qualité de l’aménagement envisagé (intérieur et extérieur).

1. Finalement, sur base des résultats de l’analyse économique et de la pertinence du projet proposé, le comité sélectionne autant de candidats que de cellules mises à disposition.

Le comité de sélection sera composé de

* le Président et le vice-président de la Régie Foncière Hutoise ;
* la directrice de la Régie Foncière Hutoise ;
* l'échevin du commerce et/ou son représentant communal ;
* un membre de l’ASBL « Meuse-Condroz-Hesbaye » ;
* la chargée de projet « Cellules vides » de l’ASBL « Meuse-Condroz-Hesbaye » ;
* un représentant des structures SAACE ;
* le directeur de l’AMCV et/ou son représentant ;
* un représentant d'une banque ;
* Éventuellement, des experts en matière commerciale.

Le jury reste souverain dans ses décisions d’allocation de la cellule commerciale. Il pourra ainsi déroger de manière exceptionnelle à l’un ou l’autre de ces critères tout en justifiant son choix.

Une réponse sera communiquée aux candidats dans les plus brefs délais après délibération du jury de sélection et approbation par le conseil d'administration de la Régie Foncière Hutoise.

# Critères d’exclusion

Les dossiers suivants ne sont pas recevables et seront écarté lors de la phase de l’appel à intérêt :

* Les commerces déjà en activité à la date d’introduction de la demande ;
* Les dossiers portés par des ASBL.

# Accompagnement du futur commerçant

Le futur commerçant s'engage à être suivi par une structure d'accompagnement SAACE pendant au minimum 2 ans.

# Propriété des documents et licence

Tous les documents déposés sont et demeurent la propriété des organisateurs de l’appel à projet, et aucun de ces documents ne sera retourné au commerçant ou au concepteur de l’aménagement commercial.

Le texte décrivant la nature du projet pourra servir à la promotion et à la communication de l’appel à projet et des lauréats. Les visuels remis doivent porter une identification claire avec le nom du commerce, de son tenancier, voire de l’architecte. Les légendes éventuelles des photos ainsi que les copyrights photographiques doivent aussi clairement apparaître.

Si des droits d’auteur existent sur des pièces du dossier, une licence devra être jointe au dossier, autorisant les organisateurs du concours à reproduire, publier, représenter ou autrement diffuser ces photographies, quel que soit le support utilisé, à des fins promotionnelles ou à toute autre fin reconnue par la loi. Cette licence non exclusive doit être accordée aux organisateurs du concours par le photographe, sans frais, sans limite territoriale, et pour une durée illimitée.

Il est expressément précisé que le présent document ne constitue pas une offre mais uniquement un appel à candidature. Les organisateurs du concours se réservent le droit de ne retenir aucune candidature et d’interrompre le concours en tout temps, et ce, à leur plus entière discrétion. Dans l’une ou l’autre de ces éventualités, les organisateurs ne pourront être tenus responsables des pertes, dommages ou préjudices qui pourraient en résulter. Les informations communiquées dans le présent document sont données à titre indicatif dans le cadre d’un appel à candidature et n’engagent ni la Ville de Huy, ni la Régie Foncière Hutoise, ni l’ASBL « Meuse-Condroz-Hesbaye ».

Annexe 1

Fiche de renseignement

Nom : ……………………………………………………………..……………………………………

Prénom :…………………………………………………. ……..……………………………………

Adresse :……………………………………………………………………………………………..……………………………………………… ……………………..……………………………………

Code postal :……………………………… …..………………………………………………….

Commune :……………………………………………….. …………………………………………

Téléphone : ……………………………………………………………….……….……….………

Mail :………………………………………………………… ……………………………………….

Date de naissance : …………………………………………………………………………….

Quel est votre statut social ?  Salarié  Indépendant  Autre :

## Votre parcours

Disposez-vous d’un accès à la gestion ?

* Oui
* Non

Êtes-vous suivi par une structure d’accompagnement ?

* Oui. Laquelle ?....................................................................... …………………………..
* Non

Formations suivies et diplômes éventuellement obtenus :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Expériences professionnelles

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Autres : Si vous avez eu des activités non professionnelles (associatives, bénévoles, dans le cadre familial, etc…) en lien avec un aspect de votre projet commercial, décrivez sommairement :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

## Votre projet commercial

Le nom du commerce (s’il est déjà défini) :

Votre secteur d’activité :

Le statut juridique souhaité :

La description SUCCINCTE de votre projet :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Le nombre de m² utile nécessaire : ……………………………………………………….

Le nombre de m² de stockage :…………………………………………………………. ….

LES BESOINS SPÉCIFIQUES ÉVENTUELS :……………………………………………………...

Je certifie avoir pris connaissance du règlement et assure ne pas me retrouver dans un des cas d’exclusion repris au point 4.

Date et signature

Fiche de renseignement

Nom : ……………………………………………………………..……………………………………

Prénom :…………………………………………………. ……..……………………………………

Adresse :……………………………………………………………………………………………..……………………………………………… ……………………..……………………………………

Code postal :……………………………… …..………………………………………………….

Commune :……………………………………………….. …………………………………………

Téléphone : ……………………………………………………………….……….……….………

Mail :………………………………………………………… ……………………………………….

Date de naissance : …………………………………………………………………………….

Quel est votre statut social ?  Salarié  Indépendant  Autre :

## Votre parcours

Disposez-vous d’un accès à la gestion ?

* Oui
* Non

Êtes-vous suivi par une structure d’accompagnement ?

* Oui. Laquelle ?....................................................................... …………………………..
* Non

Formations suivies et diplômes éventuellement obtenus :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Expériences professionnelles

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Autres : Si vous avez eu des activités non professionnelles (associatives, bénévoles, dans le cadre familial, etc…) en lien avec un aspect de votre projet commercial, décrivez sommairement :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Quelle est actuellement votre situation administrative :

En activité :

* Salarié en CDI
* Salarié en CDD
* Chef d’entreprise
* Conjoint aidant
* Profession libérale
* Autre : ………………………………………………………………………………………..

Sans emploi :

* Demandeur d’emploi indemnisé
* Demandeur d’emploi non indemnisé
* Stagiaire en formation professionnelle
* Etudiant
* Autre : ……………………………………………………………………………………….

## Votre projet commercial

Le nom du commerce (s’il est déjà défini) :

Votre secteur d’activité :

Le statut juridique souhaité :

La description de votre projet :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Quel est l’origine de votre projet ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Quel est le concept que vous souhaitez développer ? Son caractère innovant, son gage de qualité et son originalité ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Comptez-vous réaliser des travaux d'aménagement ? Si oui, lesquels ? Quelle est votre date d'installation projetée ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Le nombre de m² utile nécessaire : ……………………………………………………….

Le nombre de m² de stockage :…………………………………………………………. ….

Je suis d'accord de partager la cellule commerciale :

* OUI
* NON

Quelles sont les conditions de partage ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Comment voyez-vous votre commerce dans 3 ans (ajout de marques, création d'emplois, développement d'un concept, etc.) ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Vos clients potentiels

Quels sont les clients visés par votre concept et leurs caractéristiques ? Où se situe votre clientèle ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Quels sont les moyens mis en place pour faire venir les clients dans votre commerce ? Comment envisagez-vous de communiquer ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Quels sont vos concurrents ? Comment envisagez-vous de vous différencier par rapport à eux ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………