

# DOSSIER DE PRESENTATION DU PROJET

**Nom du projet : Café associatif à Léognan**

Nom de la créatrice : Muriel Le Moine

A retourner avant le 3 Juin à [administratif@bapionnieres.org](mailto:administratif@bapionnieres.org)

## LE CONCEPT : PRESENTATION GENERALE

### Présentation sommaire du projet

*Introduction, accroche, décrivez en quoi consiste votre projet, illustrez*

Il s'agit de créer un espace convivial de rencontre et d'échanges entre les habitants de Léognan et communes voisines, et les visiteurs occasionnels dans une commune où le tissu associatif est fort mais où les équipements communaux et les commerces de proximité ne répondent pas suffisamment aux besoins de la population en pleine croissance démographique. Ce projet territorial a pour vocation de développer le dynamisme économique de la ville par la création d'un commerce mais aussi de mettre en synergie des initiatives locales d'intérêt général, de favoriser les démarches citoyennes collectives, le lien social et intergénérationnel autour de projets collaboratifs (sur le thème de l'éducation, l'environnement, la citoyenneté, la santé, la culture, l'alimentation...) au service de la population.

## PRESENTATION DE LA PORTEUSE DE PROJET

### **ETAT CIVIL**

Nom : le moine

Prénom : muriel

Adresse : 52 chemin pargade

Code Postal : 33850 Ville : leognan

Téléphone : 06 80 03 58 71 e-mail : [muriel\\_lemoine@yahoo.fr](mailto:muriel_lemoine@yahoo.fr) Age : 40 ans

### **EXPERTISE DES COMPETENCES**

(Quels sont vos atouts en relation directe avec votre rôle de chef d'entreprise, elles peuvent être issues de vos anciens jobs, votre vie personnelle, ...)

#### Savoirs :

- connaissance du tissu institutionnel et de l'action sociale en Gironde, en Aquitaine
- connaissance des acteurs de l'économie sociale et solidaire (financeurs, mouvement d'entrepreneurs sociaux, incubateurs, CRESS, AVISE, coopératives d'activité d'emploi, services des collectivités territoriales...)

- connaissance des acteurs de l'éducation populaire : associations issues du mouvement de l'éducation populaire, institutions, organismes de formation pour les animateurs socio-culturels
- connaissance des enjeux de l'éducation populaire et ceux de la jeunesse : les principes de laïcité et de citoyenneté, l'apprentissage à l'autonomie, la mobilité, la vie en collectivité, la formation, le développement du bien-être dans un principe de mixité sociale, le soutien à la parentalité, les actions de prévention et d'insertion pour les jeunes socialement vulnérables, sensibilisation au développement durable (sphère économique, sociale, sociétale et environnementale)
- connaissance du fonctionnement des associations et des outils financiers (subventions, crowdfunding, financements de l'Economie sociale et solidaire...)
- connaissance de l'organisation du service jeunesse/éducation de la mairie de Léognan
- connaissance des différents modèles de café associatifs (café commerce, café concert, café bouquinerie, café citoyen, café vélo...)
- connaissance du parcours de la VAE (obtention d'un master tourisme à partir d'une licence pro)

#### Savoir-être :

- aptitudes relationnelles
- implication dans la vie associative de Léognan (asso de parents d'élèves, asso culturelle, asso de solidarité)
- implication personnelle dans des initiatives citoyennes (contributeur d'un jardin partagé, mise en place d'un atelier lecture à l'école primaire, organisation fête de l'école, membre d'un collectif sensibilisé par la protection de l'environnement face aux dangers sanitaires provoqués par les cultures viticoles, opération père-noël vert avec le secours populaire, participation aux conseils municipaux, participation aux débats sur les monnaies locales, comité d'appui de la réforme des rythmes scolaires)
- Utilisation de services de partage et d'établissements : auberges de jeunesse (adhérente et ancienne salariée), blablacar, discussion en mails groupés (potager partagé, FCPE), braderie (vendeuse, consommatrice et soutien bénévole), aide aux devoirs
- participation aux activités et événements culturels et sportifs proposés par la mairie et la communauté de communes de Montesquieu (festivals, bibliothèque, théâtre...)
- participation à des ateliers sur l'entrepreneuriat social, membre du MOUVES (Mouvement des entrepreneurs sociaux)

#### Savoir-faire :

- aptitudes organisationnelles
- gestion de projets dans le cadre associatif
- animation de réseau, veille, animation de réunions
- capacités rédactionnelles
- mise en place d'outils de communication, promotion (lettre d'infos, gestion site internet, communiqué de presse, réseaux sociaux, affichage, brochure...)
- pilotage de diagnostic territorial, d'étude de faisabilité, observation (enquêtes, étude de rapports)
- Accompagnement à la formation (métiers d'animateurs socio-culturels) et mise en place de formations courtes (politique qualité tourisme)
- Métiers de l'accueil (office de tourisme, hébergement, secrétariat universitaire)

## HISTORIQUE ET GENESE

*D'où vient l'idée, pourquoi celle-ci, cherchez-vous à profiter d'une expérience, d'une opportunité ...  
Allez-vous créer seul ou en équipe ? Quelles complémentarités ?*

L'idée vient d'une discussion entre parents sur l'inexistence de lieu de rencontre et d'échange pour les familles à Léognan, pour se retrouver autour d'un café, d'une bière, ou pour faciliter l'intégration des nouveaux arrivants à Léognan et créer du lien social, une dynamique entre les habitants qui viennent de différents horizons (géographiques, catégories socio-professionnelles, âges...).

Il semble que le besoin soit réel pour tout type de population dans l'esprit de se divertir et de consommer près de chez soi, mais aussi d'alimenter l'esprit de solidarité et de partage de nombreux adhérents à des associations léognanaises.

L'idée du café associatif (ou autre statut juridique) est à la croisée de mes savoirs, savoir-être et savoir-faire. Souhait de constitué un noyau de personnes impliquées dans l'idée du projet qui fait l'unanimité mais aussi sur la mise en place d'ateliers thématiques qui seraient proposés aux visiteurs et consommateurs.

Quelques personnes ressources sont déjà identifiées, sans qu'elles soient associées au montage du projet.

## MOTIVATIONS ET OBJECTIFS

*Qu'est-ce qui vous pousse à vouloir lancer cette affaire, quel but poursuivez-vous ?*

**Motivations :** Je pense à cette idée de café associatif depuis longtemps et l'opportunité d'une fin de contrat permet de me lancer dans le projet. Etre au contact de la population, à l'écoute de leurs besoins, agir pour le bien de la communauté et de la collectivité, améliorer le quotidien des habitants de Léognan en impulsant des valeurs de solidarité et de partage d'expériences. Mettre l'humain au cœur des problématiques sur des thématiques du mieux vivre tout en participant au dynamisme de l'économie locale en visant la rentabilité du projet.

### Objectifs :

- Proposer un lieu convivial, propice aux rencontres et aux échanges en associant bien-être, épanouissement de la personne et intérêt économique
- Projet commercial :
  - o proposer la vente de boissons et de la restauration familiale
  - o Valoriser les produits locaux (commerçants, éleveurs et producteurs du territoire)
  - o Mettre à disposition des intervenants non bénévoles le local pour organiser des ateliers et des soirées à thème
- Projet associatif :
  - o Proposer au consommateur de devenir contributeur
  - o Mettre en relation au sein de ce nouveau lieu des personnes qui souhaitent partager des envies, des idées, des loisirs
  - o Proposer des activités, des ateliers qui permettront de réunir des communautés sur des pratiques et des centres d'intérêt communs sur différentes thématiques : éducation, enfance, environnement, santé, culture, bien-être, emploi...
  - o Mobiliser les habitants sur des préoccupations quotidiennes et apporter des solutions en mettant en synergie les compétences et les motivations de chaque individu
  - o Permettre à des associations de se réunir dans un lieu convivial
  - o Faciliter l'échange de biens et de services au bénéfice des publics en difficulté. Mettre en lumière des initiatives locales citoyennes (potager partagé, collecte de gourdes, collecte de jouets, collecte de livres, vide-grenier...)
  - o Informer les nouveaux arrivants à Léognan des services de la collectivité
- Création d'un espace d'échange de services :
  - o Consommation collaborative : groupement d'achats
  - o Recyclerie, ressourcerie
  - o Stockage d'informations et de matériels : annonces de co-voiturage, de baby-sitting, de services de proximité, matériel de cuisine, de jardinage, de bricolage...

## **LA CLIENTELE POTENTIELLE ?**

Quel est votre marché ? Quelle cible visez-vous ? Quel secteur de marché ? Sur quelle zone géographique ?

5

Document de travail - CONFIDENTIEL

### **Connaissez-vous ses habitudes de consommation, ses attentes ?**

- Les enfants : en dehors des activités péri-scolaires proposées par la commune et les associations et quelques professionnels des loisirs, il n'existe pas de lieu permettant aux parents et aux enfants de se retrouver en dehors de la maison pour communiquer et jouer ensemble. A partir de 6 ans, les principales structures socio-éducatives proposent peu d'activités où les parents et enfants peuvent se divertir ou échanger sur l'école (aide aux devoirs), la famille.
- Les jeunes : en dehors de la maison des jeunes peu visible à Léognan et quelques aires de jeux (skate park, parc de la mairie, terrains de jeux), il n'existe pas de lieu convivial que les jeunes pourraient s'approprier pour discuter, s'informer et monter des projets collectifs
- Les familles/amis :
  - o les habitants n'ont pas de lieu pour se rencontrer en dehors du foyer avec ou sans les enfants
  - o les nouveaux arrivants n'ont pas de lieu de rencontre pour discuter, s'informer et mieux s'intégrer à la communauté
- Les individus non salariés : en dehors de la mission locale ou le relais pôle emploi, la communauté de communes de Montesquieu (pépinière ou club des entreprises), il n'existe pas de lieu convivial où des entrepreneurs et demandeurs d'emploi peuvent travailler sur leurs projets tout en rompant l'isolement
- Les seniors : en dehors de associations créatrices d'activités de loisirs et de la maison, il n'existe pas de lieu familial où les seniors peuvent passer leur temps libre pour rompre l'isolement et transmettre leurs connaissances aux autres générations (jardinage, couture, cuisine...)
- Les associations : la capacité d'accueil réservée aux associations et assurée par la mairie, est insuffisante face aux demandes exponentielles. Un lieu de réunion convivial répondrait complètement aux attentes de tout type de publics
- Les visiteurs hors commune : Léognan est une ville située en zone péri-urbaine, attractive par la proximité de Bordeaux et son bassin d'emploi et par son patrimoine viticole. Un café est un commerce de proximité qui permet au touriste de faire une pause dans son circuit et de mieux découvrir son environnement proche pour mieux l'apprécier.

### **Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ?**

Mon implication au sein de diverses associations et d'initiatives citoyennes me permettent d'échanger sur les pratiques de ces ensembles d'individus habitant Léognan ou à proximité.

### **Quelles sont les données, chiffres ou démarches réalisés qui vous ont convaincu de l'intérêt de votre projet pour des clients potentiels ?**

- La rencontre de gestionnaires de cafés associatifs dans les environs (Bordeaux, Médoc, Langon) et la variété de la finalité des projets
- Des discussions avec différentes catégories d'individus résidant à Léognan
- L'existence de nombreuses initiatives citoyennes communautaires qui sont animées par l'esprit de solidarité et de partage. Visiblement les habitants ont envie de s'investir sur des projets communs pour améliorer leur quotidien et développer le lien social
- Les projets de développement de la mairie : après avoir participé à plusieurs conseils municipaux, on peut observer que la mairie entretient largement le tissu associatif local



mais s'investit peu dans le développement du commerce de proximité. L'animation de la ville dont la population augmente de manière conséquente, est centrée sur le marché du samedi très attractif et sur les manifestations culturelles et sportives mais peu sur le développement économique alors que la population d'un niveau social majoritairement élevé, cherche des lieux de consommation proches du lieu d'habitation car la commune est étendue et peu propice aux rencontres (mauvaise configuration du centre-ville, pas de rues piétonnes...)

- L'opportunité d'utiliser plusieurs outils financiers dans la création de ce type d'entreprise sur différentes échelles : fonds européens, subventions ministérielles, contrats aidés, fonds d'expérimentation (Région, Département), concours, crowdfunding, banques et investisseurs de l'Economie sociale et solidaire...

## LA CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents ? Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?

**Les concurrents** : hormis le bar PMU dont le gestionnaire va partir à la retraite et un salon de thé/restauration du midi en centre ville qui a ouvert depuis peu, la concurrence n'est pas visible. Les commerçants de Léognan doivent être complémentaires à l'offre de produits et de services proposée dans le café associatif. Il doit être un lieu d'expérimentation à la disposition des habitants, professionnels et institutionnels en vue d'apporter un service et du bien-être.

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Proximité	Statut associatif ou commercial en réflexion. Modèle hybride ?
Service à la population	Choix de la gouvernance
Mixité sociale	Local central et visible à trouver
Utilité sociale	Implication de la collectivité locale à définir
Lieu de partage d'expérience	Mobilisation de fonds publics
Lieu de rencontre où l'on peut consommer (boissons, restauration)	Pas d'association de commerçants à Léognan
Lieu animé	Trouver le juste équilibre entre le consommateur et le contributeur
Connaissance du tissu associatif leognanais	Trouver suffisamment de personnes et être suffisamment créatif pour fédérer une communauté
Compétences en animation de réseau et implication dans des initiatives locales citoyennes	

## VENTE / DISTRIBUTION

Comment comptez-vous vendre votre produit/service ? Circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC...)

### Produits :

- Boissons (Licence 3)
- Petite restauration familiale du midi ou du soir
- Dégustation de produits locaux

- Location de salle (pour intervenants professionnels, soirées à thème)

**Services :**

- D'intérêt collectif :
  - o groupement d'achat
  - o co-voiturage
  - o Informer les jeunes et les familles sur les aides au départ en vacances
  - o Proposer la location ou le prêt de matériels de cuisine
  - o Coin lecture, Apéro lecture
  - o Mutualiser la récupération de biens de consommation au bénéfice d'associations caritatives (secours populaire, recyclerie...)
  - o Mise à disposition d'une salle pour les regroupements associatifs
  - o Conférences/débats
- Ateliers :
  - o Accompagnement des personnes au retour à l'emploi
  - o Initiation à l'allaitement
  - o Initiation au potager et à la permaculture
  - o atelier jeux en familles ou entre amis
  - o ateliers manuels : atelier déco, atelier cuisine, tricots
  - o sorties rollers, rallyes
  - o Coin jeux enfants
  - o Yoga
  - o Chorale...

**COMMUNICATION**

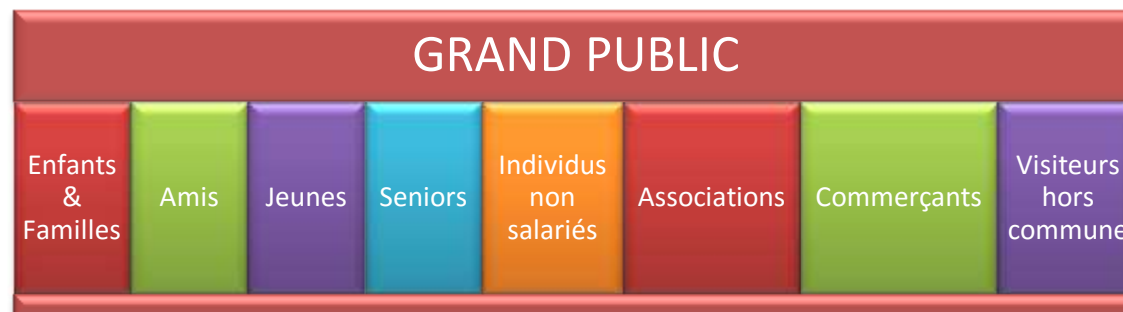
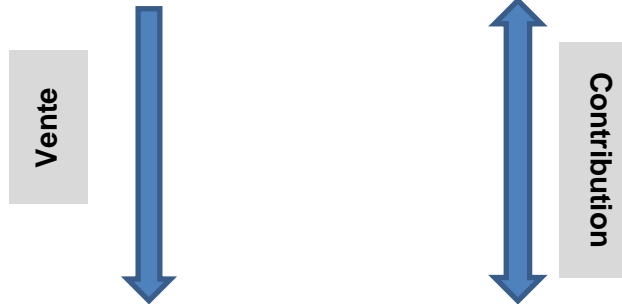
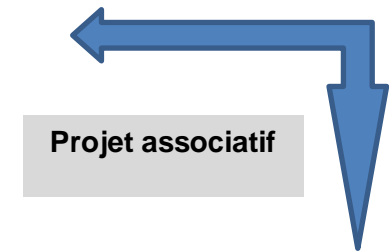
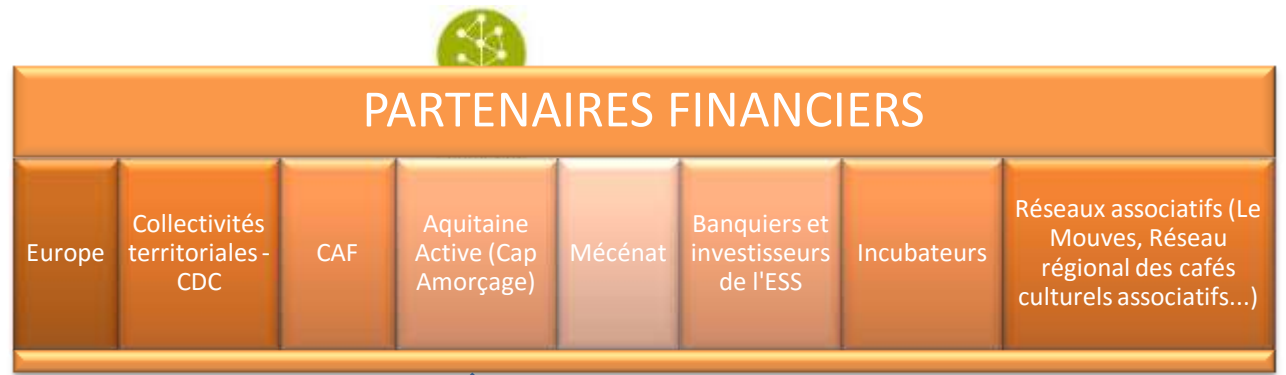
Quels seront vos moyens de prospection (mailings, phoning, visites...) ? Comment allez-vous vous faire connaître (publicité directe, médias, foires et expositions...) ?

CIBLES OUTILS	Grand Public	Bénévoles	Mairie de Léognan	Commerçants, producteurs, éleveurs	Associations léognanaises	Médias
Site internet	x	x	x	x	x	x
Réseaux sociaux	x	x	x	x	x	x
Lettre d'infos	x	x	x	x	x	
Diffusion flyer	x	x	x	x	x	
Encart publicitaire	x					x
Communiqué de presse	x		x		x	x
Annonce radio locale	x					x
Réunion de réflexion	x	x			x	
Envoi compte-	x	x			x	



<b>rendus réunion</b>						
<b>Réunion Comité de pilotage</b>		x			x	
<b>Réunion d'information</b>	x	x	x	x	x	x
<b>Parrainage</b>	x	x			x	
<b>Manifestations municipales</b>	x	x	x	x	x	x

**SCHEMA SYNOPSIS DES PARTENARIATS :**



## CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL (facultatif)

Comment allez-vous générer le CA de l'entreprise ? Comment calculez-vous votre prévisionnel ?

	Année 1	Année 2	Année 3
<b>CA HT et méthode d'évaluation</b>			

*Vous pouvez décomposer le CA par activité*

Le chiffre d'affaires de l'entreprise proviendra essentiellement de la vente des produits et services tels que les boissons, la petite restauration, la dégustation de produits locaux, la participation aux ateliers, la location de salle et les adhésions des membres contributeurs.

Le prévisionnel sur 3 ans et autres documents comptables seront à l'étude à partir du moment où l'identification des besoins et des partenaires sera terminée. Une réflexion sur le mode de gouvernance, le choix du statut juridique et du modèle économique sera ensuite engagée.

## L'ENTREPRISE AU LONG TERME

Comment envisagez-vous votre entreprise dans 5 ans, comment souhaitez-vous la faire évoluer ?

Il serait souhaitable la première année, que le café associatif se situe au centre ville de Léognan, soit dans un ancien commerce soit dans une maison individuelle. Dans 2 ou 3 ans, un porteur de projet de la communauté de communes de Montesquieu souhaite développer sur la commune en milieu rural un village alternatif où le café associatif aurait toute sa place.

Ce café associatif doit évoluer avec la participation des habitants et leur capacité à s'approprier le lieu, à le faire vivre tout en associant le dynamisme local des commerçants, producteurs et éleveurs. La difficulté demeure à trouver le juste équilibre entre la vente des produits et services et les activités des consommateurs contributeurs.

Le statut de l'entreprise peut être imaginé de façon hybride ou dans un premier temps elle peut être une association et basculer en coopérative (Scop ou Scic)

Les motivations personnelles sont davantage orientées vers la volonté d'impliquer les habitants dans une économie collaborative que dans la recherche de profits. Toutefois, pour assurer la pérennité de ce projet dans son développement durable (social, économique, sociétal, environnemental), il est nécessaire de choisir un modèle économiquement fiable pour conserver une activité rentable et investir sur divers projets d'intérêt général.