

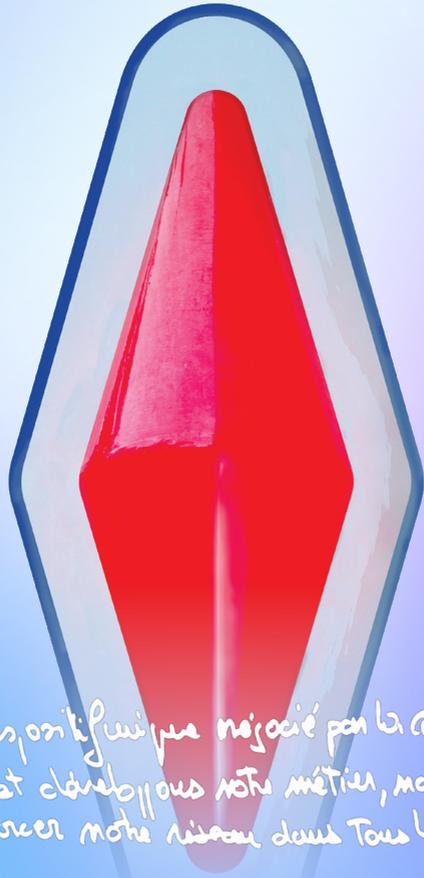


transformation
buralistes

Fonds de Transformation

GUIDE PRATIQUE

2023-2027



Avec ce dispositif que négocié par la Confédération, redoublons et développons notre métier, nos commerces pour renforcer notre réseau dans tous les Territoires.

Bien entendu

Philippe Coy

Président de la Confédération des buralistes

Réinventez votre commerce avec le Fonds de transformation !

La transformation du réseau des buralistes est indispensable pour rester le lieu incontournable dans les territoires. Pour devenir ce drugstore du quotidien des français, retrouvez dans ce guide toutes les informations utiles et pratiques pour réinventer votre point de vente et intégrer les offres et services adaptés à votre environnement. Avec une plateforme à votre disposition tout au long de votre projet, lancez votre transformation et incarnez le commerçant d'utilité locale

C'est quoi le Fonds de transformation ?

Le Fonds est une aide financière accessible à tous les buralistes sans exception. Il a pour objectif de vous aider à **rendre votre point de vente plus performant commercialement**. Pour cela, il s'agit d'améliorer l'esthétique intérieure et extérieure de votre magasin, d'optimiser le parcours clients, de développer de nouveaux services et produits, de rénover votre outil de travail quotidien.

Pourquoi ce Fonds de transformation ?

Le Fonds de transformation a été négocié et conçu par la Confédération des buralistes pour **retrouver les fondamentaux du commerce en anticipant les nouveaux usages et les attentes des consommateurs**. Car l'utilité locale du réseau reste indispensable dans les territoires que notre profession anime chaque jour.



LES SOMMES ACCORDÉES PAR LE FONDS DE TRANSFORMATION

50 %

C'est le taux de prise en charge des dépenses HT pour les buralistes ayant un CA tabac annuel inférieur à 500 k €. Le taux est de 30 % dans le cas contraire

33 000 €

C'est le plafond de l'aide

100 %

C'est le taux de prise en charge de l'audit s'il conduit à des travaux (50% dans le cas contraire)

La Transformation, quel bilan de 2018 à 2022 ?

En septembre 2022, la Confédération des Buralistes a confié au réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie le soin de mesurer, avec trois ans de recul, les effets de la Transformation sur l'activité, en observant les buralistes transformés en 2019, particulièrement ceux qui se sont donnés les moyens de devenir de vrais commerçants d'utilité locale. 122 audits ont pu être conduits par les CCI de proximité entre octobre et début décembre 2022 sur l'ensemble du territoire métropolitain.



20%

du réseau des buralistes transformé durant la première phase, entre 2018 et 2022



51%

des établissements transformés ont recruté au moins un salarié

En moyenne, les buralistes transformés sont passés de 1,7 à 2,5 employés



33%

des établissements transformés ont accru leur surface de vente.

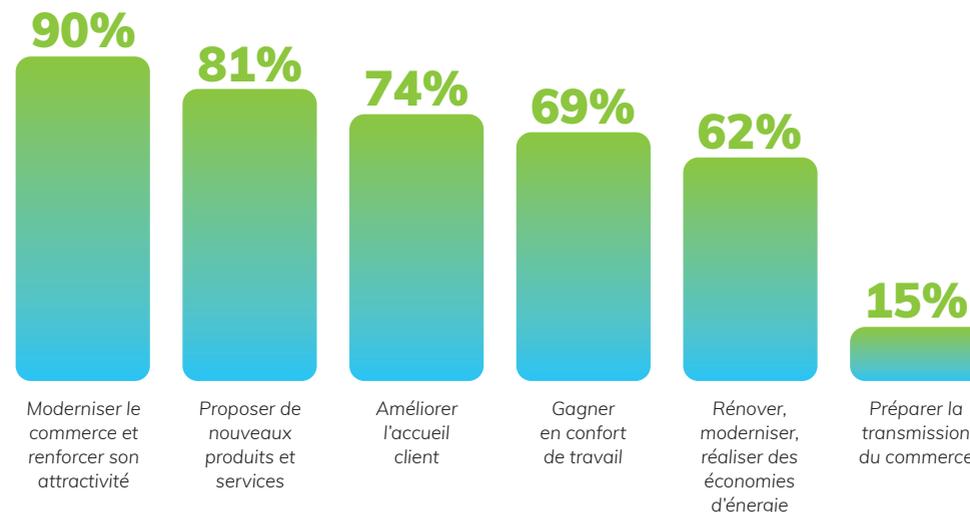
En moyenne, les établissements transformés sont passés de 68 à 83 m² de surface de vente et 17% ont fait progresser leur surface de réserve

Un accélérateur de flux clients

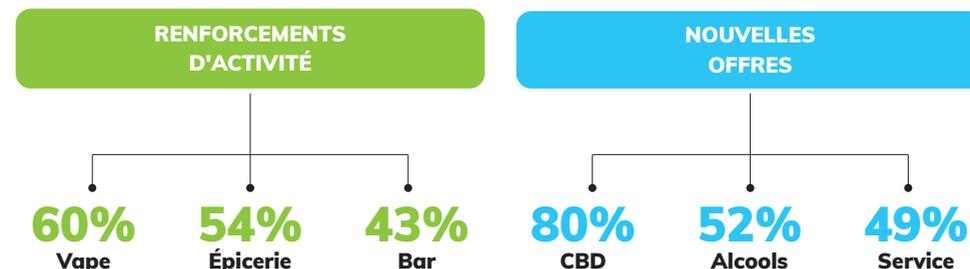
Les investissements réalisés ont permis de :



La Transformation, quels motifs ?



Évolution de l'offre et des activités



Un parcours en sept étapes



PLATEFORME
D'ACCOMPAGNEMENT
01 44 69 28 81
transformation.buralistes.fr



Je décide de transformer mon point de vente...



AUDIT

Définissez votre projet avec une feuille de route (2 éléments extérieurs + 2 éléments intérieurs obligatoires)



DEVIS

Sollicitez des professionnels pour obtenir des devis postérieurs à la restitution de l'audit



DEMANDE D'AIDE

Envoyez votre demande à la Douane



DÉCISION D'ATTRIBUTION

La Douane vous indique le taux de prise en charge et vous attribue le montant maximal de l'aide



TRAVAUX

Après réception de la décision d'attribution, faites réaliser vos travaux



DEMANDE DE PAIEMENT

Envoyez votre demande finalisée auprès de la Douane, un an maximum après la réception de décision d'attribution



PAIEMENT

Recevez votre aide financière



L'audit
indispensable
première étape
de votre
transformation



L'audit doit faire un état des lieux de la situation existante et définir les orientations qui permettront de transformer l'établissement en commerce d'utilité locale.

Vous êtes accompagné pour cela par un spécialiste du commerce qui va engager une procédure en trois étapes :

- 1. L'analyse du point de vente**
- 2. L'audit de la zone de chalandise**
- 3. La feuille de route**



Le point financier

La prise en charge financière de l'audit répond à certains critères qu'il est nécessaire de connaître avant de lancer vos démarches.

L'audit est pris en charge à 100 % si vous réalisez ensuite des travaux, à 50 % dans le cas contraire. Par ailleurs, le montant de l'audit rentre dans l'enveloppe maximale des 33 000 € (plafond de l'aide). Un audit réalisé sur la période de l'ancien protocole reste valable, même s'il a fait l'objet d'un remboursement partiel. Dans ce dernier cas, il sera remboursé à hauteur de 50% s'il est suivi de travaux. Enfin, sachez que le coût de l'audit peut varier selon l'auditeur que vous aurez retenu (voir la liste des auditeurs ci-contre).

Avec les CCI territoriales...

Une expertise au service des buralistes dans la mise en œuvre de leur transformation.

Une convention-cadre de partenariat, signée avec la Confédération des buralistes, officialise l'intervention des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) de France – en plus des agences spécialisées laissées au choix des buralistes – dans la réalisation des audits du Fonds de Transformation. Un partenariat qui permet au réseau des buralistes de bénéficier de la connaissance fine des tissus économiques locaux des CCI et d'une expertise de qualité.

LES AUDITEURS

Liste non exhaustive et ouverte à toute entreprise bénéficiant des compétences requises pour la réalisation du modèle d'audit

- CCI France
- EZB Solutions
- Lestoux et Associés
- Le groupe NAP
- La SAF
- Quentin Pluquet



Deux auditeurs missionnés par des CCI témoignent de l'intérêt de l'audit pour bien démarrer un projet de Transformation.



« Un dialogue permanent avec le chef d'entreprise »

« Le travail réalisé lors de l'audit permet d'établir une photo à l'instant T de l'établissement et de déterminer son potentiel de développement et ses pistes de transformation. L'analyse du point de vente par la CCI permet d'avoir un œil extérieur sur l'organisation du commerce tandis que l'étude géo-marketing donne au buraliste les caractéristiques fines de sa zone de chalandise. Ces notions sont importantes à prendre en compte dans les nouvelles orientations de produits. Cet audit se traduit par un dialogue permanent avec le chef d'entreprise, les pistes de diversification proposées sont déterminées en commun accord avec le buraliste »

Elodie Talbot

Conseillère en développement d'entreprise, CCI Rouen Métropole



« Identifier ses axes de progrès »

« La phase d'audit est un moment privilégié pour le buraliste lui permettant de prendre la hauteur nécessaire à la mesure des enjeux du commerce de demain. L'analyse du point de vente, de l'environnement commercial permettent au chef d'entreprise d'identifier ses axes de progrès pour réussir sa métamorphose. La feuille de route transmise au chef d'entreprise est un plan d'action réaliste, pragmatique et coconstruit en confiance avec l'exploitant pour sécuriser le projet »

Fabrice Tarrico

Responsable Pôle Commerce Tourisme et TPE, CCI Pau Béarn





Le devis et les éléments éligibles au Fonds de Transformation



Pour être éligible au Fonds de transformation, vous devez présenter un devis intégrant au moins deux éléments extérieurs et deux éléments intérieurs.

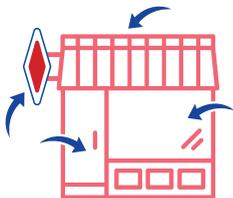
Chaque élément éligible requiert un devis obligatoire pour assurer sa validation.

Les deux listes présentées ci-après détaillent les familles de travaux et supports concernés.

Extérieur

x2

Choisissez ici au moins deux éléments



Carotte

ne comportant pas la mention « tabac »

Store banne

Ravalement de la façade

Terrasse ou véranda

La création ou la modification d'une terrasse et/ou d'une véranda, destinées à la clientèle et situées en devanture, à l'arrière ou sur l'un des côtés du local commercial

Éléments de signalétique (commerce multi-produits et services) sur votre devanture

- Enseignes multiservices
- Panneaux commerciaux
- Pictogrammes
- Lettres découpées
- Impressions numériques
- Stickers
- Bandeaux défilants lumineux
- Totem
- Écrans digitaux positionnés sur la devanture à l'intérieur du commerce et visibles depuis l'extérieur

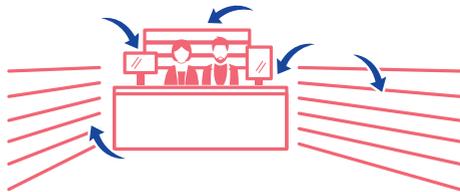
Éléments d'architecture de votre devanture (hors éléments éligibles à l'aide à la sécurité)

- Éclairage
- Pergolas
- Vitrines fixes ou ouvrantes
- Portes et fenêtres

Intérieur

x2

Choisissez ici au moins deux éléments



Mobiliers destinés à la présentation et à la vente des produits et services (hors tabac)

- Linéaires
- Îlots
- Armoires
- Caissons
- Gondoles
- Vitrines de présentation
- Caves
- Étagères
- Tables et tablettes
- Comptoirs
- Bandeaux
- Plateaux
- Présentoirs

Éclairage

Matériels et équipements destinés à accueillir des produits et services (hors tabac)

- Réfrigérateurs positifs ou négatifs
- Distributeurs de produits d'alimentation en sec ou frais ou de boissons ou liquides
- Matériels ou équipements de cuisines
- Éléments de cuisson

L'ensemble des éléments et accessoires de signalétique intérieure

- Totem signalétique
- Chevalet
- Cadre d'affichage
- Porte-brochure
- Lettres découpées
- Stickers
- Impressions numériques
- Enseignes intérieures
- Pictogrammes
- Écrans digitaux

Dépenses complémentaires

Dès lors que votre demande comporte les deux éléments extérieurs et intérieurs, votre projet est également éligible aux dépenses ci-dessous.



Travaux

- Sols, plafonds, murs, menuiseries, électricité, sanitaires accessibles à la clientèle
- Matériels et travaux permettant l'aménagement d'un lieu de stockage en-dehors de l'espace de vente pour gérer l'activité « service colis » (dépôt et retrait de colis)

Services et conseils

- Études de marketing, conseils d'aménagement, conceptions d'architectes, de designer et merchandising

Outils de gestion pour les terminaux d'encaissement

Confort et qualité d'accueil

- Diffuseur d'ambiance olfactive
- Matériels de diffusion audiovisuelle notamment télévisions, vidéoprojecteurs, écrans, câblages, antennes, paraboles
- Matériels de sonorisation
- Mobilier de collecte de petits objets du quotidien
- Sas d'entrée
- Climatisation, chauffage
- Mobiliers mentionnés dans les éléments intérieurs lorsqu'ils sont destinés à la présentation et à la vente de produits à fumer

Mobiliers, matériels et équipements destinés à la présentation des produits du tabac et des produits à fumer

Procédure pour la constitution du dossier*

L'annuaire des dépenses éligibles est disponible sur le site : transformation.buralistes.fr

La plateforme est également à votre disposition pour répondre à vos questions sur ces éléments et pour vérifier la validité de votre dossier :
01 44 69 28 81

Tous vos dossiers doivent être transmis par LRAR à l'adresse suivante :

Direction interrégionale des Douanes d'Ile-de-France
SNRP
Aide à la transformation
3 rue de l'Église
94470 Boissy-Saint-Léger



1

L'AUDIT

Vous réalisez un audit avec le conseiller CCI ou le prestataire de votre choix. Cet audit préconise les axes d'amélioration potentiels de votre commerce.

→ **Restitution de l'audit**

2

LES DEVIS

Après la restitution de l'audit vous faites réaliser un devis (main d'œuvre comprise) pour chaque dépense éligible par les entreprises de votre choix.

→ **Un devis par dépense, service, prestation**

3

LA DEMANDE D'AIDE

Un formulaire sera à compléter par le buraliste avec les pièces suivantes :

- L'audit
- La facture de l'audit
- Les devis de moins de 6 mois, postérieurs à la date de restitution de l'audit
- Les photographies datées du commerce
- Une attestation sur l'honneur que les investissements ne sont pas commencés au moment du dépôt de la demande, au moyen d'une case à cocher sur le formulaire
- Bilan et compte de résultat
- RIB du compte professionnel
- Une attestation sur l'honneur indiquant que les opérations de transformation n'ont pas débuté lors du dépôt de la demande, au moyen d'une case à cocher

Tout dossier incomplet pourra être complété sous délai de 2 mois. Au-delà, il faudra tout recommencer et renvoyer une nouvelle demande d'attribution. Si l'enveloppe annuelle est consommée (20M€), le buraliste sera invité à redéposer une nouvelle demande en N+1

4

LA DÉCISION D'ATTRIBUTION

La réception de la décision d'attribution est incontournable pour :

→ vous permettre de vérifier que l'enveloppe des 20 M€ n'est pas consommée ;

→ vous permettre de démarrer vos travaux.

→ **valable 1 an**

Attention : lorsque le montant prévisionnel de l'aide dépasse 23 000 €, vous devrez signer une convention avec les Douanes et vous devrez leur envoyer un compte-rendu financier dans les 6 mois suivant la fin de l'exercice au cours duquel l'aide a été versée.

5

LES TRAVAUX

6

LA DEMANDE DE PAIEMENT

La demande de paiement est à envoyer un an maximum après la notification d'attribution. Un formulaire sera à compléter par le buraliste avec les pièces suivantes :

- Les factures définitives acquittées (avec les mentions obligatoires : cachet, signature de l'entreprise, date et mode de paiement), postérieures à la date de décision d'attribution de l'aide (sauf la facture d'audit qui sera antérieure)
- Une attestation sur l'honneur indiquant que le buraliste n'a perçu d'autres aides au moyen d'une case à cocher sur le formulaire
- Les attestations d'assurance reprenant le détail des aménagements remboursés en cas de sinistre
- Les photographies datées du commerce après les travaux de transformation

Attention à ne pas oublier de factures, le dossier ne pourra pas être complété une fois qu'il a été instruit et éligible (2 éléments extérieurs et 2 intérieurs).

7

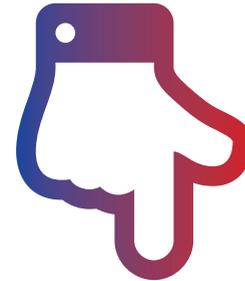
LE PAIEMENT

Le buraliste reçoit la somme de l'aide à la transformation.

* Une seule aide par point de vente : celui qui a bénéficié de l'aide lors du précédent protocole ne pourra pas y avoir accès.



L'identité du buraliste : commerçant d'utilité locale



Comment donner de la visibilité à votre démarche ? Pour être efficace, la transformation des buralistes doit être visible pour nos clients d'aujourd'hui et de demain.

C'est pourquoi un travail de réflexion a été mené avec des buralistes et les représentants de la Confédération afin de définir une nouvelle identité pour la profession.

Les grands principes qui ont été retenus sont présentés dans les pages suivantes.

Une devanture sobre, efficace et attractive

COMMERÇANT D'UTILITÉ LOCALE



Parce que chaque magasin est différent, la nouvelle identité « Commerçant d'utilité locale » a été conçue pour s'adapter à tous types de façades.

L'aide représente 100% de la dépense HT relative à l'acquisition d'une carotte, si celle-ci est conforme aux modèles et marques déposés auprès de l'INPI par la Confédération des buralistes.

En officialisant cette identité, le réseau des buralistes renforce son ancrage territorial en déclinant les couleurs de la France, en référence à son maillage unique. Accompagnée de la carotte, emblème historique revisité, la signature commerçant d'utilité locale regroupe les trois grandes valeurs portées par le réseau :

- la vocation de commerçant, essentielle à la vitalité économique des territoires ;
- l'utilité locale dans nos quartiers et villages, avec des services publics et une offre multiservices ;
- le lien social et la convivialité.

OÙ SE PROCURER LES ÉLÉMENTS DE L'IDENTITÉ RÉSEAU ?

Retrouvez toutes les informations auprès de la plateforme : transformation.buralistes.fr



Alternative pour enseigne multifonctions

Les fondamentaux de la nouvelle identité

Votre nom, c'est votre identité !
Le choix de votre nom, de votre style d'écriture et de la couleur de votre bandeau d'enseigne restent votre choix.

Nouvelle carotte, nouvel emblème.
La carotte rouge historique reste au centre. Son impact est renforcé par la présence du blanc. Le liseré bleu présente un réseau national et responsable, soulignant son utilité de service à l'échelle locale.



La vitrophanie métiers reprend la forme de la carotte interpellant les piétons en présentant vos activités secondaires (au-delà du tabac). Objectif : capter de nouveaux clients !

Les anneaux partenaires rassemblent vos principaux partenaires en un même lieu et donnent plus de visibilité aux marques présentes chez vous. Plus de clarté, au service de votre développement.

Le bandeau « commerçant d'utilité locale » exprime trois notions-clés du métier : la dimension commerciale, l'utilité pour le client et l'ancrage local. Associé à la nouvelle carotte, il symbolise le renouveau de la profession.



Boîte à idées

Tendances et bonnes pratiques

Bonnes pratiques

La RSE, Responsabilité Sociétale des Entreprises

La RSE permet de répondre aux enjeux environnementaux, notamment le développement durable, et d'améliorer les relations avec les partenaires commerciaux et les clients.

La RSE est un véritable atout pour les entreprises : amélioration de l'image de marque, réponse aux attentes des clients, fidélisation des clients, motivation des salariés... Elle est à prendre en compte dans votre transformation.

AU QUOTIDIEN

Interdire la vente aux mineurs

ANCORAGE LOCAL

Favoriser les achats locaux

CONDITIONS DE TRAVAIL

Former et développer les compétences des collaborateurs

ENVIRONNEMENT

Optimiser les consommations énergétiques afin de réduire son empreinte carbone

L'éclairage

- Favoriser l'éclairage naturel
- Utiliser des ampoules LED, moins énergivores
- Adapter l'intensité et la couleur des éclairages
- Limiter les allumages nocturnes

Le chauffage

- Privilégier une température de 19°
- Opter pour une bonne isolation du bâti et un système de chauffage performant

La ventilation et la climatisation

Le taux de renouvellement d'air dans un commerce doit être de de 22 min 3s/h/occupant

Gérer les déchets du point de vente

Mettre en place une politique de tri des déchets
Se renseigner auprès de sa mairie pour connaître les modalités à respecter sur la commune : le ramassage des ordures est-il un service public ou privé, etc. ?

Installer un point de collecte de produits recyclables pour vos clients

De nombreux éco-organismes agréés existent, comme par exemple :

- Eco-systèmes et Eco-Logic pour les DEEE (déchets électriques, électroniques et d'électroménagers),
- CorePile et Screlec pour les piles,
- Recylum pour les ampoules.

Panorama

Activités et tendances de marché



« Qu'est-ce que je pourrais bien vendre de plus ? »

Voici quelques idées simples, piochées chez des buralistes ou dans les tendances du moment. Faites vos choix.



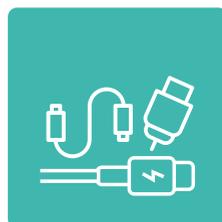
SNACKING

- 18,5 milliards de chiffre d'affaires en 2022
- 11,50€ de panier moyen (+18,5% vs 2019)
- Produits les plus consommés : Pizza, burger/sandwich, pâtes, salade, fruits frais et yaourts
- Marché dynamique, de plus en plus qualitatif.



VAPE

- Un marché mature ayant dépassé le milliard d'euros en 2021
- +7,5% de croissance/an jusqu'en 2024
- Plus de 2 millions de vapoteurs quotidiens et réguliers
- ¼ des vapoteurs ont une ancienneté d'au moins 4 ans



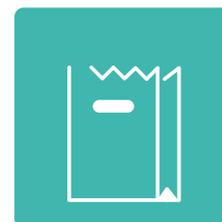
HIGH-TECH

- +8% de croissance en 2023
- Objets connectés (maison, bracelets, e-santé, assistants etc)
- Accessoires (câbles, chargeurs, écouteurs, batteries, protections...)



ESPACE CAFÉ À EMPORTER

- 72% des français consomment régulièrement du café
- 33% le consomme hors de leur domicile
- 67% ont une préférence pour le café en dosettes
- 60% de marge sur un café à 1€



ZONE « VRAC »

- Le vrac c'est 2 millions d'acheteurs réguliers (2022)
- 850 millions € de CA
- 40 à 50% de taux de fidélisation clients
- Top catégories : fruits oléagineux (noix, fruits secs, noisettes), légumineuses, céréales



CAVE À VIN ET/OU BIÈRES DE SPÉCIALITÉS

- 4 français sur 5 dégustent régulièrement des bières
- Tendances pour les bières artisanales, locales, bio
- CA de la bière 2022 : 4,1 milliards €
- CA vin + spiritueux 2022 : 17,2 milliards €



LAISSEZ VOS PASSIONS S'EXPRIMER !

On vend toujours mieux un produit que l'on aime : vous avez une passion, faites-en une offre ! Amoureux de cuisine, fan de sport, touche-à-tout bricolage et jardinage, amateur de pêche, défenseur de l'artisanat et des produits locaux, décoration, chineur de produits vintage... chacune de ces activités représente un marché potentiel.



Gestion comptable : suivez le guide !



Centre National
de **Formation**
des **Buralistes**

Pages réalisées en partenariat avec le Centre National de Formation des Buralistes

Les investissements d'aujourd'hui sont les bénéfices de demain !



**Nos règles générales
et conseils pour la gestion
comptable de vos
investissements et du fonds
de Transformation.**

règle n°1

Un investissement crée des charges supplémentaires, ces charges doivent être le plus souvent étalées dans le temps : il s'agit de l'amortissement de votre investissement.

Il vous faut préalablement déterminer avec votre comptable la durée sur laquelle étaler votre investissement. Fiscalement, vous pourrez ensuite déduire de vos bénéfices le coût net de votre investissement sur la durée optimale.

Notre conseil

Rapprochez-vous de votre comptable pour optimiser les durées d'amortissement à retenir afin de bénéficier des économies d'impôts et de charges sociales plus rapidement.

règle n°2

Le fonds de Transformation est une subvention d'investissement. Elle diminue de 30 % ou 50 % le coût à financer par votre entreprise.

Comptablement, cette subvention peut être étalée dans le temps au même rythme que l'amortissement de votre investissement : il n'y a donc pas de fiscalisation immédiate du fonds de Transformation.

Bon à savoir

Dans certains cas il peut être plus intéressant de fiscaliser immédiatement (sans étalement) cette subvention. Exemple : si vous bénéficiez des exonérations liées aux Zones de Revitalisation Rurale (ZRR) ou sur votre première année fiscale d'activité pour éviter la progressivité de l'impôt. Rapprochez-vous de votre conseiller !

Exemple simplifié de tableau d'amortissement* et d'économies fiscales et sociales directes liées à votre projet.

	Total	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
Investissement => amortissements	50 000	7 143	7 143	7 143	7 143	7 143	7 143	7 143
Subvention => amortissements	-15 000	-2 143	-2 143	-2 143	-2 143	-2 143	-2 143	-2 143
Marge perdue durant travaux et frais bancaires	3 000	3 000						
Intérêts sur emprunts	5 866	1 486	1 286	1 077	858	629	390	140
Charges supplémentaires	43 866	9 486	6 286	6 077	5 858	5 629	5 390	5 140
Économie IS (structure IS)		2 372	1 572	1 519	1 465	1 407	1 348	1 285
Économie IR et Urssaf indépendants (structure IR)		4 743	3 143	3 039	2 929	2 815	2 695	2 570

* Dans nos hypothèses de travail nous avons retenu : un fonds de Transformation de 30%, un taux de financement à 4,5 % (dont assurance), une durée d'emprunt de 7 ans, une durée d'amortissement des travaux et de la subvention de 7 ans, et un coût lié à la fermeture de l'établissement pour travaux et aux frais bancaires de 6% des travaux. Par simplification l'amortissements de la première année a été fait sur 12 mois.

règle n°3

Le financement par emprunt peut être intéressant pour aligner les décaissements de trésorerie avec les économies fiscales et sociales de votre investissement.

règle n°4

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) est la référence pour valoriser votre fonds de commerce :

Le coût net de votre investissement (amortissements, intérêts sur emprunt) n'a pas d'incidence* sur votre EBE avant charges sociales.

Cet EBE sera donc directement majoré par la marge brute supplémentaire dégagée grâce aux travaux engagés.

En majorant votre EBE avant charges sociales avec la marge brute supplémentaire dégagée, votre investissement peut avoir une incidence positive sur la valeur de votre fonds de commerce.

* Hors l'année même de réalisation de vos travaux (décalage lié à la variation de la marge durant les travaux et aux frais bancaires initiaux).



Ils ont transformé leur établissement et ils font part de leur enthousiasme : l'activité se développe et de nouveaux clients se font connaître !



« Après 15 ans avec le même concept, j'ai eu envie de changer pour **renouveler la clientèle et l'identité du magasin**. J'ai développé l'épicerie et ça marche bien. Cela répond à un besoin dans le quartier. Le bilan de la transformation est très positif : c'est plus clair, plus lumineux et **la diversification fonctionne** notamment l'alimentaire, les boissons même si le tabac reste le moteur de fréquentation principal »

Nantes (44)



« Après une période tendue niveau trésorerie en 2015-2016, nous étions dans un certain ronronnement en 2019 même si l'activité progressait. Il y avait besoin de booster tout ça. **L'audit a été bien fait et a permis de mettre en évidence certaines faiblesses du magasin en termes de communication**. La presse nous a permis de récupérer de nouveaux clients qui entrent dans le magasin et voient aussi notre offre en maroquinerie. Je regrette juste de ne pas être allé plus loin dans les travaux ! »

Landivisiau (29).



« Lorsque je l'ai repris, l'établissement était en perte de vitesse. Il fallait reprendre les bases pour faire revenir la clientèle : l'accueil du client mais aussi l'attractivité du magasin pour **le rendre plus lumineux, plus lisible et correspondre à la demande**. Nous avons développé la vape, une vitrine cadeau, le CBD. Il y a aussi une petite offre épicerie, des jouets. Nous avons aussi davantage de confiserie. Nous faisons relais colis aussi. Nous allons poursuivre en testant des bières locales et en été des glaces.

Il faut tester, c'est la seule manière de savoir ce qui marche ! L'activité a fortement progressé ».

Montpellier (34).



« L'établissement était fermé administrativement. Les banques étaient très frileuses. Le dispositif a aussi contribué à rassurer. **Il fallait tout refaire mais jamais je n'aurais pu faire tout ça sans aide**, j'aurais fait progressivement. »

Quintin (22).



« Mon prédécesseur attendait la retraite et l'établissement était resté dans son jus mais il avait un fort potentiel qui m'a convaincu d'investir. L'audit a permis de mieux formaliser le projet et de conforter les axes de développement que nous avions en partie à l'esprit. **Le bilan est positif. La procédure pour bénéficier des aides a été simple**. J'ai conscience que nous sommes une profession très bien aidée »

Aire-sur-l'Adour (40)



« L'activité se porte bien. Le premier moteur reste le tabac mais **le fait que le magasin soit plus clair et plus chaleureux, cela le rend plus attractif** et de nouveaux clients entrent et prennent quelque chose. »

Cesson-Sévigné (35)

Foire aux questions

UN AUDIT RÉALISÉ DANS L'ANCIEN PROTOCOLE PEUT-IL ÊTRE UTILISÉ DANS LE NOUVEAU DISPOSITIF DE L'AIDE À LA TRANSFORMATION ?

OUI

SI UN BURALISTE A OBTENU UNE PRÉVALIDATION DANS L'ANCIEN PROTOCOLE, PEUT-IL LANCER LES TRAVAUX ?

NON Il doit redéposer une demande d'aide et attendre la réponse des Douanes pour démarrer les travaux

LORSQUE J'ENVOIE MON DOSSIER DE DEMANDE D'AIDE AVEC LES DEVIS, JE PEUX DÉMARRER LES TRAVAUX ?

NON Il est impératif d'attendre l'attestation d'attribution qui garantira :

- Qu'il reste des fonds dans l'enveloppe annuelle des 20 M€
- Que les factures seront postérieures à la date de réception de l'attestation d'attribution.

EST-CE QUE JE PEUX BÉNÉFICIER DE L'AIDE APRÈS AVOIR EU UNE AIDE DANS LE PRÉCÉDENT DISPOSITIF DE TRANSFORMATION ?

NON Une seule aide par débit, y compris si le précédent gérant a fait des travaux

UNE FOIS QUE LA DEMANDE D'AIDE EST ENVOYÉE, Y A-T-IL UN DÉLAI POUR COMPLÉTER LE DOSSIER ?

OUI Si les Douanes demandent des pièces manquantes, il faut les envoyer sous 2 mois sous peine de devoir renvoyer un nouveau dossier complet (y compris les pièces déjà envoyées).

EST-CE QU'UN BURALISTE PEUT RÉALISER DES TRAVAUX LUI-MÊME ?

OUI Mais non éligible à l'aide. Il ne pourra pas déposer des devis et factures de matériaux qui ne comprennent pas de pose par un professionnel. Il peut cependant acheter des mobiliers éligibles à l'aide et les installer lui-même.

Y A-T-IL DES DÉMARCHES À EFFECTUER AUPRÈS DE NOS INTERLOCUTEURS HABITUELS DE NOTRE DIRECTION RÉGIONALE ?

OUI Vous devez transmettre à votre direction régionale des douanes le plan des aménagements du local et la durée prévisionnelle des travaux 1 mois minimum avant la réalisation des travaux, par LRAR. L'absence de réponse dans les 15 jours vaut acceptation. Ces règles sont relatives à l'agencement du local commercial. Il est impératif d'attendre la décision d'attribution provenant de la direction interrégionale des douanes d'Ile-de-France (Boissy-Saint-Léger) pour démarrer ses travaux.



Réinventez votre commerce avec le Fonds de Transformation

La plateforme de la Confédération des buralistes
vous accompagne tout au long de votre projet.

01 44 69 28 81
transformation.buralistes.fr

Nos conseillers sont à votre écoute
du lundi au jeudi, de 9h à 18h
et le vendredi de 9h à 13h30

