

L'Auberge Espagnole : 70% des candidats-commerçants ont pérennisé leur concept au sortir de la pépinière bruxelloise

Il y a deux ans, l'Auberge Espagnole ouvrait ses portes à Etterbeek. Durant cette période, cette pépinière s'est attelée à faire la courte échelle à une dizaine de jeunes candidats-commerçants européens désireux de tester leur concept « pour de vrai ». Et la technique semble avoir fonctionné : sur les 10 candidats ayant posé leurs valises pour quelques mois à l'Auberge, 7 ont concrétisé leur projet.

Née de l'initiative de hub.brussels (anciennement Atrium.brussels), l'Auberge Espagnole est située au 331, chaussée de Wavre, à deux pas de la place Jourdan. Lancée dans le cadre du contrat de Quartier Durable Chasse-Gray, en partenariat avec la Commune d'Etterbeek, la pépinière vise un double objectif : booster l'offre commerciale et l'attractivité de ce quartier et permettre à des candidats-commerçants de tester leur idée à moindre coût, afin de capitaliser du savoir et de l'expérience tout en minimisant les risques.

53 coachings individuels en 2 ans

Chou'Ket et ses accessoires pour enfants, Les Gastronomes et leurs produits du terroir, Déjà vu et ses vêtements de seconde main : autant de concepts devenus réalité en l'espace de quelques mois. Durant ce laps de temps, les candidats ont appris à se déployer dans une cellule commerciale, se frotter aux contraintes logistiques et confronter leurs produits à une clientèle. Des coachings sur mesure complètent l'expérience et préparent les candidats en vue du grand saut : communication et marketing, relations presse, retail design, tenue de boutique, retour client, gestion du temps, économie circulaire... 53 coachings individuels ont ainsi été organisés depuis l'ouverture de l'Auberge Espagnole.

Et les retours sur expérience sont des plus prometteurs. **Urban Gardener** (végétaux et terrariums), **MIEU** (décoration et mobilier) et **Ben Artside** (lampes artisanales) ont ainsi ouvert leur propre boutique. **Chou'Ket** a même donné naissance à deux concepts – **Tatamy** et **Mamzelle Colibri** –, tandis que **Déjà vu** s'est lancé dans une seconde phase-test en boutique. Quant à **Drink It Fresh** (dosettes pour cocktails), les instigateurs du concept ont développé leur start-up en misant sur

le B2B et la vente en ligne. Le concept de la pépinière, maintes fois éprouvé, a donc porté ses fruits.

« Le rôle des pouvoirs publics est d'accompagner l'évolution du commerce, lui permettre de se tester, de se confronter aux clients. Bref, de mettre en place un écosystème pour permettre aux commerces de se développer. La nature du commerce a changé, les tendances ont changé, les habitudes de consommation ont changé. Le rôle de l'Auberge Espagnole est justement d'aider et d'accompagner ces changements. Mais surtout, les coaching dispensés permettent d'armer les candidats commerçants pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale Et lorsque l'on sait qu'un commerce accompagné par hub.brussels double ses chances de survie après 5 ans, on saisit l'intérêt de faire appel aux services de la Région », se félicite Didier Gosuin, Ministre bruxellois de l'Economie.

Les suites de l'aventure

« L'Auberge Espagnole est un vrai projet-pilote qui s'est construit grâce aux occupants et au fur et à mesure de leurs expériences », explique Flore Frédéric, en charge du projet chez hub.brussels. « D'un simple « pop-up », le lieu s'est transformé en une pépinière/couveuse, un lieu d'apprentissage en situation réelle. Le bilan est prometteur et c'est pourquoi nous réfléchissons sérieusement à la pérennisation de cet outil. Car si de nombreux incubateurs et accélérateurs existent pour les start-ups, il n'en est pas de même pour les candidats-commerçants ».

Découvrez toute l'actualité de l'Auberge Espagnole sur :

www.facebook.com/PopUpAubergeEspagnole/

hub.brussels est l'Agence bruxelloise pour l'Accompagnement de l'Entreprise. Elle accompagne et veille au développement des entreprises et des commerces bruxellois, à leur internationalisation et à l'attraction d'investissements étrangers à Bruxelles.



L'Auberge Espagnole, c'est quoi ?

L'idée de l'Auberge Espagnole est simple : les candidats-commerçants souhaitant tenter l'aventure entrepreneuriale sont invités à poser leurs valises et leurs produits pour un mois – ou plus si affinités – dans une boutique à l'aménagement modulable, seuls ou en coloc' avec d'autres concepteurs.

Durant leur séjour, les candidats disposent d'un espace de vente de 65m² à un loyer mensuel de 350€, ainsi que d'un coaching personnalisé dans les secteurs de leur choix. Le pop-up étant installé dans le quartier européen, la dimension européenne des concepts proposés est l'un des critères observé par le jury lors de la sélection des candidats.

Le jury est composé de l'équipe chargée du projet chez hub.brussels ainsi que de représentants désignés du contrat de Quartier Durable Chasse-Gray, du Guichet d'Economie Locale, de la Commune d'Etterbeek et du 1819.

Lancée le 12 mai 2016, dans le cadre du contrat de Quartier Chasse-Gray, l'Auberge Espagne a entamé en novembre dernier sa troisième saison.

L'Auberge Espagnole en chiffres

23 mois d'ouverture (fermé en août 2017)

- Près de 4000 heures d'ouverture
- **10 candidats**
- Une sélection éclectique de produits : des articles d'épicerie fine, des lampes, des cocktails, des vêtements, des terrariums, des produits pour enfants, des accessoires et de la décoration... Tous produit et fabriqué en Europe.
- 53 coachings
- 591 heures d'accompagnement et de coaching
- 30 events
- 25 workshops
- **7 Projets/ouvertures pérennes :**
 - Drink It Fresh : online et B2B
 - Urban Gardener : Ixelles, Trinité
 - Mieu : Schaerbeek, rue du Noyer à Mérode
 - Tatamy : Etterbeek, place Jourdan
 - Ben Artside : Saint-Gilles, Parvis
 - Déjà Vu : pop-up rue des éperonniers le temps de terminer son parcours en coopérative (JYB)
 - Mamzelle Colibri : Watermael Boitsfort (à venir prochainement)
- Un taux de satisfaction des candidats de 77%
- Un taux de satisfaction des clients de 89%



Témoignages de candidats

Un avant-goût de l'après



"L'Auberge Espagnole, c'est un peu comme un stage de formation, où on nous donne les bases en très peu de temps... et après, c'est à nous de jouer. J'ai pu tester le métier de commerçant tout en gardant mon « étiquette » de créatrice, et confronté mes produits au marché. Avec l'Auberge Espagnole, on est sans cesse challengé par l'équipe, avant, durant et même après l'expérience. Cela m'a permis de me poser les vraies questions et surtout, de me forcer à y répondre, à prendre du recul pour mieux avancer. J'ai aujourd'hui ouvert ma propre boutique, ce qui ne serait sans doute pas arrivé si je n'avais pas fait partie des candidats de l'Auberge Espagnole ! "

My Yuen, Tatamy

Tatamy Kids Store a ouvert le 19 avril 2018 à quelques encablures de l'Auberge Espagnole. Le concept store propose une déclinaison colorée de vêtements et d'accessoires pour enfants.

Adresse : 9, rue Gray, 1040 Etterbeek



Une révélation



"Je considère mon expérience à l'Auberge Espagnole comme une vraie révélation. C'était la première fois que je testais mon concept en boutique, et les retours ont été plus que positifs. Et dans quel espace ! L'espace modulable m'a permis de créer mon univers très simplement. Grâce à cette expérience, j'ai pu affiner mon projet, mon organisation personnelle et professionnelle. Je me suis par exemple rendue compte que mon projet parlait très fort à une clientèle de quartier, et qu'une boutique pérenne correspondait dès lors plus à mon concept. Je dispose aujourd'hui d'un business model beaucoup plus précis pour me lancer."

Cécile Geeroms, Déjà vu

Déjà Vu offre une sélection pointue de vêtements de seconde main actuels et/ou intemporels.

Adresse : 15, rue des éperonniers, 1000 Bruxelles



Un accompagnement sur mesure



“Sans l’Auberge Espagnole, mon magasin Hostel Artside n’existerait pas, ou, du moins l’ouverture ne se serait pas faite aussi vite, et surtout pas dans d’aussi bonnes conditions ! Les trois mois passés au sein de l’incubateur pop-up m’ont permis de me mettre dans de bonnes conditions pour tester mon projet, surtout avec l’aide des différents coachings que j’ai reçus. J’ai beaucoup appris également en terme de communication et de retail design : l’importance d’avoir une cohérence entre le concept et sa mise en place, faire transparaître mon message tant dans la vitrine que dans l’aménagement du magasin. Aujourd’hui, en un clin d’œil, les clients comprennent ce que je vends.”

Benjamin Guillaume, Hostel Artside

La boutique de Ben Artside réunit depuis le 1^{er} mars 2018 des créateurs travaillant dans une dimension durable et éthique, utilisant notamment la technique de l’upcycling. Ben y décline l’art de l’origami, à travers divers objets du mobilier.

Adresse : rue de Rome 3c, 1060 Saint-Gilles



Pour de vrai, mais sans les risques



"À nos yeux, le plus grand avantage de l'Auberge Espagnole a été de pouvoir tester notre concept à moindre coût. Nous avons vraiment pu nous concentrer sur notre projet, presque les yeux fermés, sans devoir prendre trop de risques. Notre passage à l'Auberge Espagnole nous a permis d'expérimenter le quotidien d'un commerce, de tester nos produits et, surtout, de valider des hypothèses et d'obtenir des chiffres réels et concrets de nombre de ventes, chiffre d'affaires... Il a dès lors été plus facile de défendre notre projet de boutique pérenne auprès d'institutions financières afin de le financer !"

Virginie Hubain, MIEU

MIEU promeut une consommation responsable, par le biais d'articles de décoration Made In Europe. Ouvert en octobre 2017, le showroom propose un espace de 170m² dédié au design européen.

Adresse : 352, rue du noyer, 1030 Schaerbeek



Le droit de faire des erreurs



"Avant de lancer Urban Gardener, j'avais travaillé 20 ans dans un bureau et ne savais donc pas du tout si être commerçant me plairait. La réponse est oui ! L'Auberge Espagnole a été pour moi une bonne manière de mettre en pratique ce qui était jusqu'alors uniquement écrit sur papier. Cette expérience m'a autorisé à faire des erreurs, que j'ai pu éviter lors de l'ouverture de ma propre boutique. J'ai eu l'occasion de mettre mon concept commercial à l'épreuve et de vérifier son adéquation aux attentes des clients. Je continue à mettre en pratique ce que j'ai appris via la gestion quotidienne de mon projet dans l'Auberge Espagnole, mais aussi via les différents coachings, très aboutis."

Dominic Lopez, Urban Gardener

Urban Gardener propose à la vente des mini écosystème végétaux sous verre. Depuis septembre 2017, ces biotopes autonomes ont investi le Châtelain.

Adresse : 73, rue de l'Aqueduc, 1050 Ixelles

