

Kokotte, une recette au service de l'HORECA

L'ouverture d'un commerce n'est pas chose aisée. Encore moins lorsqu'il s'agit d'un commerce HORECA.

Pour un jeune entrepreneur, ouvrir un tel établissement constitue une véritable aventure. Qui peut s'avérer difficile voire très compliquée lorsqu'il s'agit de trouver l'adresse adéquate, de se conformer aux normes de l'AFSCA, de satisfaire aux exigences administratives des pompiers, de la commune, de l'urbanisme, etc., ou encore de faire face aux coûts aussi nombreux qu'inévitables tels que le loyer, le pas de porte, le personnel, l'achat de matériel, les frais de communication, etc. Sans oublier les horaires décalés et la difficulté du travail. Ni les exigences des clients désormais à l'affût de nouveaux concepts et/ou d'expériences inédites. **Ces nombreuses exigences expliquent les faillites de commerces HORECA dans les deux années qui suivent leur ouverture. Dans ce contexte, il faut aider le commerce à s'adapter aux défis de demain.** L'idée d'un incubateur HORECA, d'une couveuse, ne pouvait que s'imposer comme une évidence pour accompagner les entrepreneurs à passer le cap fatidique.

Pop-up stores et incubateurs sont devenus un gage de réussite et donc incontournables. Les créateurs, concepteurs, restaurateurs et autres porteurs de projets y trouvent un contexte idéal pour tester leur projet, le confronter aux attentes des clients, mais aussi le comparer à ceux d'autres jeunes entrepreneurs. Tout comme les consommateurs avides de nouveautés, d'originalité, sensibles à l'évolution des modes de consommation, curieux d'idées neuves, de lieux insolites et de concepts innovants. Plus que d'une tendance, il s'agit d'un nouveau modèle économique et commercial.

Ces consommateurs ne perçoivent pas les pop-up comme des concurrents aux commerces traditionnels, mais bien comme un tremplin pour des porteurs de projets avant l'ouverture d'une adresse plus traditionnelle. **Ils aimeraient d'ailleurs en voir plus et/ou plus souvent dans leurs quartiers.**¹ Une étude de hub.brussels a d'ailleurs montré toute l'importance de ce type de commerce innovant pour dynamiser un quartier.²

¹ Etude qualitative réalisée en 2019 par hub.brussels sur les pop-up stores auprès du grand public

² Etude sur le comportement spatial des ménages bruxellois.

L'incubation commerciale au cœur de la mission de hub.brussels

Depuis trois ans, hub.brussels, l'Agence bruxelloise pour l'Accompagnement de l'Entreprise, analyse ce phénomène, peaufine la formule idéale de l'incubation commerciale pour coller aux mieux au besoin des entrepreneurs et des consommateurs. Fruits de ces réflexions, plusieurs initiatives destinées à soutenir et encadrer les entrepreneurs tentés par l'expérience du pop-up store ont été mises sur pied avec succès par hub.brussels:

- L'Auberge Espagnole à Etterbeek, inaugurée en mai 2016 et une quatrième saison entamée en mai 2019
- Taste.brussels, une première édition initiée en 2018
- Kanal Store, a démarré avec l'ouverture du musée en 2018

Ces trois initiatives imaginées par le département R&D de hub.brussels ont permis à des candidats entrepreneurs de tester leur projet entrepreneurial et pour certains de le rendre pérenne. L'Auberge Espagnole a ainsi donné à huit de ses anciens pensionnaires l'impulsion nécessaire à l'ouverture de leur propre commerce, taste.brussels a convaincu une styliste de la place berlinoise d'installer sa boutique à Bruxelles, et Kanal Store permet à une vingtaine de créateurs belges aux idées originales de dialoguer avec le public du musée Kanal-Centre Pompidou.

L'Agence offre des services de conseil et d'accompagnement individuel ou collectif favorisant le démarrage et la croissance d'entreprises dans la Région de Bruxelles-Capitale. Avec un département R&D de plus de 60 personnes, elle accorde une attention particulière à l'innovation, elle développe ses propres outils, tout en tenant compte de l'offre existante. L'essentiel est de s'adapter en permanence aux besoins des entrepreneurs.

Une nouvelle venue : Kokotte

« Chez hub.brussels, nous pensons que l'expérimentation à moindre risque couplée avec un accompagnement sur mesure des candidats commerçants permet de réduire le danger d'erreurs, voire d'échec, et renforce les concepts commerciaux. » explique Isabelle Grippa, directrice générale de hub.brussels

Kokotte propose un espace modulable entièrement consacré au test et un processus d'accompagnement adapté aux besoins des candidats commerçants dans le secteur HORECA. L'incubateur a pour vocation, grâce à un accompagnement très poussé et au coaching personnalisé, d'accompagner les candidats restaurateurs en leur permettant de tester leur concept avec pour objectif la pérennisation de leur projet.

Chaque candidat restaurateur investira les lieux pendant 4 mois. Des lieux pensés pour durer, pour s'adapter à chaque projet, des lieux respectueux de l'environnement. Tous les matériaux utilisés, ainsi que le mobilier sont recyclés, éco-conçus ou loués.

Le défi d'un tel incubateur est de proposer un espace que chaque candidat pourra personnaliser et s'approprier pour en faire son espace de restauration. Au mur, les panneaux sont personnalisables, le mobilier est modulable, la banquette se transforme en table haute, en bibliothèque, au gré des besoins du restaurateur. Pour Thibaut Surin, architecte du projet chez hub.brussels, *« la difficulté dans l'habillement de cet espace était de faire tout l'inverse de ce qui est conseillé aux candidats commerçants, à savoir mettre leur personnalité dans les lieux. Pour que chacun puisse se projeter dans l'espace, il fallait un carré blanc sur fond blanc. On a donc travaillé avec des non-couleurs, entre blanc et noir et des matières brutes qui ont une âme. »*



Et pourquoi Kokotte ? C'est modulable, éphémère comme un kot, c'est évidemment un bel objet qu'on retrouve en cuisine, le nom fait aussi référence au fameux chef derrière les fourneaux et puis en néerlandais ne dit-on pas koken. Kortom, Kokotte, s'est imposée comme une cheffe.

Kokotte et ses dates clés

Avril : 1^{er} jury de sélection

Mai/juin : testing cuisine

Fin juin : sélection du premier candidat

Fin août : appel à projets pour la saison 2020

Début septembre : ouverture du restaurant premier candidat

Trois candidatures ont passé la sélection :

- Voodoo Vegan, un concept végan
- Roothouse, un concept végétarien
- Chocoloro, un bar à chocolat

Le candidat sélectionné sera connu avant les vacances.

Les partenaires de Kokotte

- Diamond. Ce cuisiniste met à disposition tout le matériel professionnel nécessaire pour l'aménagement du bar et de la cuisine. Cette entreprise bruxelloise est dans le top5 européen en matière de distribution de cuisines professionnelles.
- Fédération Wallonie Bruxelles. Financement des achats de matière première pour le testing cuisine et de la vaisselle de l'incubateur
- Fédération Horeca. Conseil
- Horeca Be Pro. Conseil, formation et testing cuisine
- Ville de Bruxelles. Communication du projet
- Visit.brussels. Soutien à la communication du candidat

Les missions de la Région Bruxelles Capitale

Le Plan Régional de Développement Durable (PRDD) de la Région de Bruxelles-Capitale souligne l'importance de soutenir et de développer le secteur HORECA, un secteur qui comptabilise environ 25.000 emplois dans la Région dont de nombreux emplois requérant un faible niveau de qualification, tout en favorisant la renommée nationale et internationale de Bruxelles. L'incubateur Kokotte offrira aux aspirants restaurateurs l'opportunité de se professionnaliser, de se frotter à la réalité du terrain et d'assurer ainsi davantage la pérennité de leur projet.

« La tendance des pop-up store ne fait que croître en Région bruxelloise. Accompagner l'évolution du commerce et de l'HORECA, permettre à de jeunes créateurs de se tester, de se confronter aux attentes des clients, c'est le rôle des pouvoirs publics. Alors que le pop-up store s'affirme comme moyen pour lancer son projet entrepreneurial, nous devons mettre en place un écosystème qui permet aux commerces et aux établissements



HORECA de se développer et de se renforcer en Région bruxelloise », explique Didier Gosuin, Ministre bruxellois de l'Economie.

À propos de hub.brussels

L'Agence bruxelloise pour l'Accompagnement de l'Entreprise propose, gratuitement, un ensemble de solutions et de conseils pour les start-ups et les scale-ups à Bruxelles et au-delà, ainsi que des services axés sur la stratégie, le financement, le clustering et l'internationalisation.

Ses équipes accompagnent la réflexion et l'évolution des entreprises bruxelloises, de l'idée à la réalisation, et facilitent leurs démarches en ce sens. Elles épaulent également les entreprises souhaitant s'exporter hors des frontières de la Région/du pays, de même qu'elles stimulent les investissements étrangers vers Bruxelles.

Par le biais de projets et d'actions ponctuelles, hub.brussels initie de nouvelles dynamiques au sein de l'écosystème bruxellois, en élaborant des connexions entre les acteurs privés et publics du monde économique, afin de renforcer les liens existants et de créer des opportunités.

L'Agence est force de proposition auprès du Gouvernement, de par sa connaissance précise de l'écosystème économique bruxellois. Indicateurs statistiques et pratiques de terrain lui permettent d'effectuer un monitoring éclairant et éclairé du secteur et du territoire, et de juger ainsi des actions portées par la Région.

