



CRÉASHOP

Appel à projets et règlement

La redynamisation commerciale des centres-villes est au cœur des préoccupations de la Wallonie.

Fort du succès de l'initiative pilote CRÉASHOP lancée il y a quelques années à Liège dans le cadre de la stratégie Wallonie Commerce, le gouvernement wallon a choisi de la pérenniser et de l'élargir à seize communes, dont Charleroi.

L'asbl Charleroi CentreVille, en collaboration avec l'Echevinat du Commerce de la Ville de Charleroi, lance donc dès aujourd'hui cet appel à projets.

CRÉASHOP

Appel à projets et règlement

Objectif

CRÉASHOP consiste à accorder des primes pouvant financer jusqu'à 60 % des frais d'aménagement (travaux d'aménagement, enseignes...) liés à l'ouverture d'un nouveau commerce (avec un plafond de 6.000 €), à condition que celui-ci réponde à certains critères de qualité et de localisation.

L'objectif essentiel étant de soutenir l'éclosion d'un commerce de qualité tout en luttant contre la vacuité des cellules commerciales et en agissant sur l'autocréation d'emplois.

Zone concernée par l'action

☀ Rues concernées :

- Rue de Marchienne
- Rue Charles Dupret
- Rue de Marcinelle (à condition que la candidature respecte les conditions de l'appel à projets La Fabrique à boutiques – voir conditions sur www.charleroi-centreville.com)
- Rue de Montigny
- Rue Pont de Sambre
- Rue de Dampremy
- Rue du Pont-neuf
- Boulevard Tirou
- Petite rue (anciennement Rue du comptoir)
- Place Buisset
- Bas de la rue de la Montagne
- Rue du Collège

Avantages pour le candidat commerçant

Les projets qui auront été sélectionnés par le jury pourront bénéficier d'une prime couvrant jusqu'à 60% du montant total des investissements admis HTVA avec un maximum de 6000€ par prime. Le montant minimal des investissements consentis dans le cadre de l'ouverture du commerce devra quant à lui dépasser les 2500€ HTVA.

Le montant de la prime dépend uniquement du budget prévisionnel remis par le porteur de projet et ne couvre que 60% pour un montant maximum de 6000€.

☀ Les investissements admis sont :


- Les travaux de rénovation et d'aménagement de l'intérieur du commerce
- Les travaux de rénovation de la vitrine et de son châssis
- Les investissements mobiliers directement imputables à l'exercice de l'activité (comptoir, étagères, présentoirs, caisse...)
- Les enseignes

 Sont exclus :

- Le know-how, la marque, les stocks, la clientèle...
- Le matériel de transport
- Tous les frais liés à la location
- Les ordinateurs portables

Les investissements devront être justifiés par des factures détaillées et leurs preuves de paiement afin de pouvoir être remboursés dans le cadre de la prime. Un investissement financé par la prime CRÉASHOP ne pourra être cofinancé par d'autres primes proposées par la Ville. Cependant, la rénovation du même bien pourra cumuler divers types de primes.

Conditions d'octroi / Critères de recevabilité

 Le dossier des candidats commerçants souhaitant obtenir la prime CRÉASHOP doit respecter les conditions suivantes :

- Le commerce doit s'installer dans une des rues concernées par la prime
- Le commerce doit s'installer dans une cellule commerciale vide
- Le candidat commerçant doit être porteur d'un projet de qualité original et/ou répondant aux besoins de la zone
- Le commerce créé devra être accessible tous les jours selon des horaires habituels, à l'exception du ou des jours de repos hebdomadaire
- Le candidat commerçant devra maintenir son activité pendant 2 ans minimum après l'ouverture du commerce. En cas de fermeture du commerce durant cette période, l'exploitant sera tenu de rembourser le montant de la prime
- Le candidat commerçant doit être en règle avec les dispositions légales qui régissent l'exercice de son activité ainsi que vis-à-vis des législations et réglementations fiscales, sociales et environnementales
- Le candidat commerçant est en règle avec les prescriptions urbanistiques
- La réalisation du dossier de candidature et de son plan financier doivent avoir été accompagnés par un organisme professionnel d'aide à la création (structure d'accompagnement à l'autocréation ou organisme agréé par la Région Wallonne) ou par un comptable professionnel. Dans le cas d'un accompagnement par un comptable, le candidat commerçant devra justifier la raison pour laquelle il n'a pas fait appel à un organisme professionnel d'aide à la création

 Les dossiers suivants ne sont pas recevables :

- Les commerces déjà en activité à la date d'introduction de la demande
- Les dossiers portés par des asbl

Le jury reste souverain dans ses décisions d'octroi ou de refus de prime. Il pourra ainsi déroger de manière exceptionnelle à l'un ou l'autre de ces critères tout en justifiant son choix.

Comment participer ?

☀ La participation est soumise à l'introduction d'un dossier de candidature comprenant les éléments suivants :

- La fiche d'identification du candidat commerçant dûment remplie (veuillez trouver la fiche en fin de dossier)
- Une note de présentation du projet de maximum 6 pages (veuillez trouver la fiche en fin de dossier)
- Un projet de plan d'aménagement de la surface commerciale
- Un plan financier prévisionnel couvrant une période de 3 ans
- Le présent règlement daté et signé
- Un Curriculum Vitae du porteur de projet et des personnes impliquées dans le projet

L'ensemble de ces documents devra être fourni en format informatique (clé USB, e-mail) à l'attention de :

Sophie Colin – Asbl Charleroi CentreVille
16, Boulevard Tirou – 6000 Charleroi
sophie.colin@charleroi-centreville.com

Les dossiers de candidature envoyés jusqu'à 15 jours calendrier avant la date du jury seront présentés à ce même jury de sélection, date de l'accusé de réception faisant foi. Un dossier reçu moins de 15 jours avant la date du jury sera reporté au prochain jury de sélection.

Procédure de sélection

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

- Le jury évaluera les dossiers de candidature sur base des critères suivants :
- Viabilité du projet et solidité du plan financier
- Caractère original du projet :
un commerce sera original soit par le choix des produits proposés, soit par la manière de présenter ou de vendre ses produits, soit par sa décoration soit par l'intégration de la notion de durabilité, de circuits courts ou d'économie circulaire...
- Qualité du commerce :
la qualité s'entend comme l'aptitude à satisfaire les attentes du consommateur et les exigences du secteur, entendues comme les exigences légales et réglementaires promulguées par les autorités publiques et relatives à l'activité envisagée ou promulguée par le secteur. La qualité du commerce peut être jugée à travers les éléments suivants : concept commercial, produits proposés, aménagement extérieur et intérieur, compétences de l'entrepreneur
- Répondre aux besoins de la zone :
le commerce répondra aux besoins de la zone s'il apporte une réponse à un besoin des consommateurs d'un quartier ou d'une zone spécifique non encore rencontré, ou s'il apporte une plus-value à l'offre commerciale de cette zone. Le soutien à un pôle thématique de certains quartiers peut également être envisagé comme une réponse à un besoin de la zone.

Les projets seront soit acceptés, soit rejetés, soit acceptés sous conditions par le jury. Celui-ci motivera dans chaque cas sa décision.

Procédure d'octroi de la prime

Après validation du dossier par le jury de sélection, un courrier d'octroi reprenant diverses informations relatives au projet (montant de l'aide tel que présenté dans le dossier, localisation du commerce, coordonnées et nom du commerce...) sera envoyé aux candidats commerçants sélectionnés.

✿ Afin de recevoir l'acompte, le candidat commerçant devra présenter les documents suivants :

- Une déclaration sur l'honneur d'ouverture prochaine d'un commerce
- Une lettre de créance reprenant le montant exact demandé sur base de devis fournis ainsi qu'un tableau récapitulatif
- Le bail de location du rez-de-chaussée commercial. Dans le cas où le candidat commerçant s'installe dans un local différent que celui présenté dans son dossier de candidature, le choix de l'emplacement se fera d'un commun accord entre le candidat commerçant et l'asbl Charleroi CentreVille. Il devra en outre se situer dans une des zones concernées par la prime.
- Un acompte de 60% du montant de la prime accordée sera versé au candidat commerçant dès réception des documents prouvant l'ouverture prochaine du commerce. Ces documents devront être fournis dans un délai maximum de 4 mois à dater du courrier d'octroi.

Le solde de la prime sera liquidé sur base d'un relevé des dépenses consenties dans le cadre de l'ouverture du commerce, des pièces justificatives correspondantes (factures et preuves de paiement) et d'une déclaration de créance.

Les dépenses éligibles sont celles facturées et payées à partir du lendemain de la date de dépôt du dossier de candidature et jusqu'à la fin du 8ème mois qui suit le versement de l'acompte au candidat commerçant.

Le relevé des dépenses et les pièces justificatives devront quant à eux parvenir à l'organisateur dans les 9 mois qui suivent le versement de l'acompte.

En cas de non-présentation des pièces justifiant le montant de l'acompte dans le délai imparti, il sera demandé au candidat commerçant de rembourser cet acompte. Seules les dépenses correctement justifiées (factures et preuves de paiement) seront financées, à hauteur de 60% (et plafonnées à 6000€ par dossier), même si le montant de la prime auquel ces dépenses donnent droit est inférieur au montant mentionné dans le courrier d'octroi.

Propriété des documents et licence

Le candidat commerçant reste propriétaire de son projet et de la propriété intellectuelle de ce dernier.

Le résumé du projet ainsi que les divers visuels pourront servir à la promotion et à la communication de l'appel à projets 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 dans un document Word ou sur clé USB.

Plus d'informations ?

ASBL Charleroi CentreVille
16, Boulevard Tirou – 6000 Charleroi

www.charleroi-centreville.com
www.facebook.com/CharleroiCentreVille

Sophie Colin
0484 / 44 33 55
sophie.colin@charleroi-centreville.com





Fiche d'identification



Nom du projet :

Date d'introduction du dossier :/...../.....

Identification du requérant

Nom :

Prénom :

Adresse :

Tel. :

E-mail :

Date de naissance :

Profession actuelle :

N° de compte IBAN :

Libellé au nom de :

Identification du projet

Nom du projet :

Raison sociale (envisagée) :

Type de commerce :

Localisation envisagée :

Date d'implantation envisagée :

Numéro d'entreprise (si elle est déjà créée) :

Structure d'aide à la création ou professionnel consulté :

Joindre un curriculum vitae



Dossier de candidature



Note de présentation du projet (max 6 pages)

Nom du projet :

Date d'introduction du dossier :/...../.....

Le concept

Décrivez en quelques mots votre projet. Ce que vous proposez comme produit et/ou concept ? Qu'est-ce qui vous motive dans ce projet ? En quoi votre projet est-il de qualité et original ?

La localisation

Comment avez-vous choisi votre localisation ? Pourquoi là-bas et pas ailleurs ? Dans quelle surface projetez-vous d'implanter votre commerce ? En quoi votre projet répond-il aux besoins de la zone ? En quoi votre projet apporte-t-il une valeur ajoutée là où il sera installé ? Comment l'aménagement sera-t-il cohérent avec le concept

La concurrence

Il est important de ne pas sous-estimer la concurrence ! Qui sont vos concurrents ? Où sont-ils installés ? Comment envisagez-vous de vous différencier par rapport à eux ? Envisagez-vous des partenariats avec des commerces similaires ou complémentaires ?

Le caractère innovant

Votre activité comprend-elle un caractère innovant et/ou artisanal ? Si oui, pourquoi ? (par les produits vendus, la façon de les vendre, par l'absence de ce type de produits dans le secteur, par sa localisation...)

Marché - Clientèle cible

A quel type de clients s'adresse votre projet ? Qui sont-ils ? Quelles sont leurs caractéristiques ? Où vivent-ils ? Dans quels autres commerces votre clientèle cible se rend-elle ?

L'équipe

Quelles sont les personnes qui vous entourent dans l'élaboration de votre projet ? Quelles sont leurs compétences et qu'apportent-elles au projet ? Vous ou un des membres de votre équipe dispose-t-il bien des accès à la profession et certificat de gestion ? Allez-vous travailler seul ? Devrez-vous engager du personnel ?

La stratégie Marketing

Comment envisagez-vous de vendre, de communiquer ? Quels outils de communication comptez-vous utiliser ? Quels sont les moyens et les actions qui vont être mis en place pour faire venir les clients dans votre commerce ? Comment comptez-vous fidéliser votre clientèle ? Comment comptez-vous vous mettre en réseau ?

Aspect financier

Quels sont les investissements nécessaires pour mettre en place votre projet ? Présentez en annexe un plan financier prévisionnel sur 3 ans (réalisé à l'aide d'un organisme professionnel d'aide à la création ou comptable professionnel). Comment avez-vous estimé vos ventes (nombre de clients et prix de vente) dans votre compte de résultat ?

Doit figurer dans ce plan financier :

Bilan de départ et prévisions sur 3 ans

Si vous ouvrez un deuxième commerce pour une même société, le signaler et isoler les informations relatives au nouveau commerce

Détail des investissements nécessaires à l'ouverture du magasin ainsi que des dépenses éligibles par la prime Créashop

Explication sur la manière de construire le chiffre d'affaire et sur son évolution

Explication sur la manière de financer les investissements et le stock de base

Ce plan financier devra être mis à jour, si nécessaire, pour la présentation devant le jury.

Il vous est vivement conseillé de joindre au dossier tout élément graphique (logo, photo, plan d'aménagement, illustration de l'enseigne, de la devanture...) susceptible de faciliter la compréhension du projet.