



Appel à projets et règlement



1 - OBJECTIFS

La fabrique à boutiques est une initiative de l'asbl Charleroi CentreVille et de l'échevinat du Commerce de la Ville de Charleroi qui vise à :

◆ **Améliorer l'attractivité du centre-ville carolo** en développant son activité économique et commerciale

◆ **Inciter les candidats commerçants à ouvrir leur magasin** en centre-ville, à condition que celui-ci réponde à certains critères de qualité et de localisation

◆ **Redynamiser l'activité commerciale** dans les rues concernées par l'appel à projets (voir liste ci-dessous)

◆ **Apporter au centre-ville une véritable plus-value**

◆ **Lutter contre la vacuité des cellules** en centre-ville

2 - RUES CONCERNÉES PAR L'ACTION

Bas de la rue de la Montagne
Rue du Collège
Place Verte
Rue Puissant d'Agimont
Passage de la Bourse
Place de la Digue
Place Rucloux
Place Saint-Fiacre
Galerie Bernard
Rue Prunier

Rue de Marchienne
Rue Charles Dupret
Rue de Marcinelle
Rue de Montigny
Rue Pont de Sambre
Rue de Dampremy
Rue du Pont-neuf
Boulevard Tirou
Petite rue (anciennement Rue du comptoir)
Place Buisset

3 - AVANTAGES POUR LE CANDIDAT COMMERÇANT

Les projets qui auront été sélectionnés par le jury bénéficieront d'une prise en charge de 50% du loyer mensuel les 6 premiers mois de l'installation et 25 % les 6 mois suivants.* Le remboursement se fera sur base de la preuve de paiement du loyer (extrait de compte officiel).

*Sur base d'un loyer d'un montant maximum de 1500€

Mise à disposition de main d'oeuvre pour des petits travaux d'aménagement intérieur et/ou extérieur du magasin

Mise en rapport, si nécessaire, avec des structures d'aide à la création d'entreprises

4 - CONDITIONS D'OCTROI ET CRITÈRES DE RECEVABILITÉ

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

Le commerce doit s'installer dans une des rues concernées par l'appel à projets

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

Il est conseillé de s'adresser à un organisme professionnel d'aide à la création (SAACE; Structures d'Accompagnement à l'AutoCréation d'Emploi, agréées par la Wallonie) pour la réalisation du dossier de candidature et de son plan financier

Dans le cas d'un simple accompagnement par un comptable agréé, le candidat commerçant devra justifier d'une expérience suffisante en tant qu'indépendant et de préférence dans le secteur du commerce ou d'une formation ou expérience professionnelle permettant de monter et de développer un projet d'entreprise seul. S'il s'avère que le plan financier, présenté et cautionné par le candidat, sans l'accompagnement d'une SAACE/structure agréée dans le règlement, ne garantit pas la pérennité du projet présenté, le jury pourra imposer au candidat d'avoir recours à un tel accompagnement, et de représenter ledit projet ainsi accompagné.

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 (à l'exception des SAACE, Structures d'Accompagnement à l'AutoCréation d'Emploi, agréées par la Wallonie)

Les commerces développés sous franchise

Déménagement d'un commerce déjà installé en centre-ville

5 - 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 (fiche en fin de dossier)

Une note de présentation du projet de maximum 6 pages (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 candidat commerçant 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

Boulevard Joseph Tirou, 17 Boite ES03
6000 Charleroi

sophie.colin@charleroicentreville.com

6 - PROCÉDURE DE SÉLECTION

Un jury de sélection est chargé d'analyser les dossiers de candidature.

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, par l'intégration du design, par l'aménagement du magasin, 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

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.

7 - PROCÉDURE D'OCTROI DE LA PRIME

Après validation du dossier par le jury de sélection, une convention sera envoyée au candidat commerçant.

Afin de recevoir la prime, celui-ci devra :

Envoyer par mail 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.



Compléter la convention envoyée par Charleroi CentreVille.



Présenter les preuves de paiement des loyers concernés par la prime.

8 - DÉFINITIONS

Commerce

Toute entreprise, morale ou en personne physique qui a pour objet la vente d'une marchandise ou d'une prestation de service aux particuliers. Elle doit être caractérisée par l'existence d'une vitrine située à front de rue. Le commerce doit être accessible au public tous les jours, selon des horaires habituels, à l'exception éventuelle du ou des jours de repos hebdomadaire. Les activités de professionnels à professionnels, les professions libérales, les agences immobilières, les activités dans le secteur des banques et assurances et les institutions d'enseignement ne sont pas reprises dans cette définition.

Fermeture de commerce

Sur base de la définition précédente, un commerce est fermé quand il n'est plus accessible au public aux horaires habituels validés en jury de sélection.

Dossier de candidature

Ensemble des documents de présentation du candidat commerçant et de son projet.

Horaires habituels

Au moins 5 jours par semaine, au minimum 7 heures par jour ouvert.

Preuve de paiement

Extrait de compte bancaire.

Vitrine

Baie vitrée d'un local commercial rendant visible depuis la voie publique les articles en vente ou les services fournis dans ce commerce.

Justification du choix du comptable

Que le candidat soit accompagné par un organisme agréé ou soit aidé dans la réalisation de son plan financier par un comptable agréé, le plan financier doit contenir au minimum les éléments suivants :

- ◆ Expérience suffisante en tant qu'indépendant et de préférence dans le secteur du commerce
- ◆ Formation ou expérience professionnelle permettant de monter et de développer un projet d'entreprise seul

Cellule vide

Local commercial inoccupé, sans locataire et sans bail

Contenu minimum d'un plan financier

Que le candidat soit accompagné par un organisme agréé ou soit aidé dans la réalisation de son plan financier par un comptable agréé, le plan financier doit contenir au minimum les éléments suivants :

- ◆ Une description du projet
- ◆ Les emplois
- ◆ Un aperçu de toutes les sources de financement
- ◆ Un bilan en ce compris un bilan d'ouverture et des bilans projetés sur 36 mois
- ◆ Des comptes de résultats en ce compris un compte de résultats projeté sur 36 mois
- ◆ Un tableau de trésorerie : un budget des revenus et dépenses projetés sur au moins 3 ans
- ◆ Un tableau d'amortissement
- ◆ Une description des hypothèses retenues pour l'estimation du chiffre d'affaire et de la rentabilité

9 - COMMUNICATION

Le candidat-commerçant s'engage, en cas d'octroi de la prime, à accepter d'afficher sur sa vitrine un élément de communication signalant l'obtention de la prime (autocollants, ...)

10 - PLUS D'INFOS ?

ASBL Charleroi CentreVille

Boulevard Joseph Tirou, 17 Boîte ES03 - 6000 Charleroi
www.charleroicentreville.com - www.facebook.com/CharleroiCentreVille

Sophie Colin

0484 / 44 33 55 - sophie.colin@charleroicentreville.com

La Fabrique à boutiques se clôturera lorsque les disponibilités budgétaires prévues pour ce projet seront épuisées.



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

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 un 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.
- ◆ 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.