

PROCOMMERCE

LE MAGAZINE COMMERCE DU SNI ET DES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS EN WALLONIE



À PROPOS DE PROCOMMERCE

Le premier réseau des
associations de commerçants

FOCUS SUR NOS ACTIONS

Welcome Chinese, Arti-commerce,
Digital Commerce...
Découvrez ce que nous faisons pour
vous !

TÉMOIGNAGES

Les associations de commerçants
ont la parole !

LE SYNDICAT NEUTRE POUR INDÉPENDANTS



LE SYNDICAT NEUTRE POUR INDÉPENDANTS (SNI) EST UNE ORGANISATION PATRONALE QUI REPRÉSENTE LES INDÉPENDANTS QU'ILS SOIENT COMMERÇANTS, ARTISANS, PROFESSIONS LIBÉRALES OU ENCORE CHEFS DE TPE ET PME.

Il exerce son activité sur l'ensemble du Royaume, pour ce faire le SNI est une structure bilingue. Le SNI est la seule organisation présente dans les trois régions : Flandre, Wallonie, Bruxelles. Sa neutralité tant politique que commerciale est sa spécificité c'est-à-dire qu'il ne dépend d'aucun parti et son seul objectif est la défense des intérêts des indépendants. Il ne poursuit pas d'autres intérêts commerciaux comme par exemple augmenter son nombre de clients en Caisse d'assurance sociale ou en Secrétariat social. Le SNI ne peut agir que parce qu'il a des affiliés qui lui font confiance. Le SNI est la voix des entrepreneurs et défend leurs intérêts sociaux, économiques et culturels face aux autorités, à l'opinion publique et aux médias. Il siège sur le plan fédéral au CSIPME (Conseil Supérieur des Indépendants et des PME), sur le plan régional wallon au CESE Wallonie (Conseil économique, social et environnemental de la Wallonie) ainsi qu'au CESRB pour la Région Bruxelloise (Conseil Économique et Social de la Région de Bruxelles-Capitale).

Fondé en 1967, le SNI compte aujourd'hui plus de 42.000 membres. Fort de ses membres, il fait entendre votre voix au quotidien.

LES MISSIONS COLLECTIVES QUE LE SNI SE FIXE :

- La défense et la revendication des intérêts des indépendants et PME ;
- La représentation du secteur des indépendants au sein de nombreux organes institutionnels au niveau fédéral, régional et local ;
- Les prises de positions dans les médias ;
- La conviction auprès des mandataires politiques.

L'AIDE QUE LE SNI VOUS REND QUOTIDIENNEMENT :

- Un service juridique en toute sécurité : toutes vos questions de nature juridique ou administrative trouvent leur réponse auprès de notre équipe de juristes ;
- Une défense individuelle et personnalisée face aux administrations et tout autre interlocuteur institutionnel ;
- Un service de récupération de créances performant ;
- Tous les contrats type et autres documents officiels à votre disposition.

LE SNI PRÈS DE CHEZ VOUS : 70 DÉLÉGUÉS RÉPARTIS À TRAVERS TOUTES LES RÉGIONS QUI VONT À VOTRE RENCONTRE ET SONT VOTRE PREMIER RELAIS DE PROXIMITÉ.



Boulevard Bischoffsheim 33 – 1000 Bruxelles | Tél : 02 308 21 08 / 02 217 76 42 | info@sninet.be | www.sninet.be



P.4 WILLY BORSUS

Interview du Ministre wallon en charge de l'Economie

P.5 PROCOMMERCE

Le 1er réseau des associations de commerçants en Wallonie

P.6 MIEUX COMPRENDRE LES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS

P.7 FOCUS SUR NOS ACTIONS

Welcome Chinese, Arti-commerce, Digital Commerce... Découvrez les réalisations du réseau ProCommerce

P.15 ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS

Témoignages : les bonnes pratiques développées par nos partenaires à travers la Wallonie

P.19 PROCOMMERCE, C'EST VOUS !

P.21 LE COMMERCE EN WALLONIE

Indemnités en période de travaux

PROCOMMERCE
LE MAGAZINE COMMERCE DU SNI ET DES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS EN WALLONIE

Editeur responsable :

Le Syndicat Neutre pour Indépendants

Rédacteur :

Christophe Wambersie

Ont collaboré à ce numéro :

Ludovic Durieux et Clarisse Mettillon (chargés de communication) ; Florent Descamps ; Marvin Delys et Frédéric Godart (chargés de projets) ; Jean-Luc Vasseur ; Joys Degroot ; Ariane Despretz ; Jimmy Charlier ; Ulrich Bartolas ; Olivier Demoors ; Dominique Demlenne ; Virginie André ; Stéphanie Ghene ; José Mandiaux ; Marie-Frédérique Charles ; Cécile Hennard ; Jonathan Quoilin.

Photo de couverture :

© iStockphoto.com/william87





WILLY BORSUS

INTERVIEW DU MINISTRE WALLON EN CHARGE DE L'ÉCONOMIE

Christophe Wambersie, Secrétaire Général du SNI Wallonie/Bruxelles et Willy Borsus, Vice-président du Gouvernement Wallon et Ministre de l'Économie

Développement des centres-villes, soutien aux commerçants, indépendants et artisans, meilleure gestion du développement des centres commerciaux périphériques... Autant de priorités que Willy Borsus, Vice-Président de la Wallonie et Ministre de l'Économie partage au même titre que le réseau ProCommerce.

Quelle analyse portez-vous aujourd'hui sur l'état du commerce indépendant wallon ? Quels sont les aspects qui vous interpellent ?

Le commerce doit faire face aujourd'hui à une véritable révolution. Les nouvelles technologies du numérique, les nouvelles formes de consommation, la concurrence des grands centres commerciaux extra-urbains, la mobilité et l'accessibilité sont autant de défis auxquels sont confrontés les commerçants de proximité.

Ces mutations du secteur impactent les espaces urbains. On assiste aujourd'hui à une vraie désertification : 20 % des commerces dans les centres-villes sont vides. C'est énorme. On ne doit pas seulement ramener des commerces vers les centres. On doit aussi soutenir les commerces existants. Il faut également ramener une diversité de commerces : le boucher, le boulanger, l'artisan, le cordonnier, le maraîcher, le poissonnier ... Toutes ces activités de proximité font la vitalité d'un centre. Cette diversité est très importante.

«Procommerce» est une action initiée et menée par le SNI avec le soutien de la Région Wallonne. Son objectif : mettre en réseau et professionnaliser les associations de commerçants et leurs commerçants en Wallonie. Quel rôle et quelles actions attendez-vous de ces associations sous votre mandature ?

Comme vous le constatez nos ambitions sont nombreuses pour les indépendants, les commerçants et les artisans. Les associations ont évidemment un rôle capital à jouer. En effet, nous aurons besoin de toutes les forces et de toutes les initiatives pour relever ces nombreux défis.

Je compte rencontrer l'ensemble des associations de commerçants, des structures représentatives, de toute la Wallonie et les impliquer dans la définition des mesures à prendre, mais également les représentants des classes moyennes, des chambres de commerce, les échevins et les services du commerce des villes et communes, etc. Ce sera un travail collectif !

Dans la Déclaration de Politique Régionale (DPR), vous préconisez une politique accentuée dans le soutien à la centralité commerciale urbaine. Comment comptez-vous vous y prendre ? Quels sont les axes que vous allez prioriser ?

Il faut absolument ramener du commerce dans les centres urbains et péri-urbains. Tous les efforts seront mobilisés dans le cadre d'un vaste plan « Objectif proximité » qui proposera des mesures fortes dans tous les domaines

concernés : commerce, urbanisme, aménagement du territoire...

Par ailleurs, certaines mesures donnant de bons résultats (comme Creashop) ont été prolongées. Elles vont être réformées.

D'autre part, la Sowalfin, avec sa filiale la Sowaccess, sera un acteur de la transmission de commerces comme elle le fait pour la transmission des entreprises.

Enfin, nous venons de prolonger le prêt « Coup de Pouce » de deux ans. Concrètement, il permet aux particuliers de prêter de l'argent aux entreprises wallonnes et aux indépendants, pour 4, 6 ou 8 ans, pour financer leurs activités. Ils reçoivent, en contrepartie, un avantage fiscal. Ce mécanisme présente l'avantage de stimuler l'esprit d'entreprise en rapprochant les particuliers du monde entrepreneurial. Cette mesure vise également à soutenir les commerces de proximité.

Quel message souhaitez-vous transmettre à tous les commerçants indépendants wallons ?

Parce qu'ils sont importants pour la vie de nos villes, de nos villages et pour les liens sociaux qu'ils génèrent, la Wallonie souhaite renforcer son soutien aux indépendants avec une stratégie de développement et de soutien des commerces. Nous voulons apporter un soutien concret et pragmatique aux commerçants face aux différents défis qu'ils doivent relever.

Notre objectif est de mettre en place un environnement propice aux commerçants et aux artisans.

Bien entendu, le commerce n'est que l'un des composants de la revitalisation des centres-villes. Il faut une approche multifactorielle qui prend en compte également l'aménagement urbain, le logement, l'accessibilité, le stationnement, etc.

Avec le Gouvernement, nous veillerons à réduire au maximum le développement des centres commerciaux de périphérie.

De plus, les communes ont la possibilité de se doter d'un schéma communal de développement commercial, un outil d'orientation, de gestion et de programmation afin de fixer les objectifs de l'avenir commercial et de mieux maîtriser la localisation des commerces.

Vous le voyez, les commerçants de proximité ont tout mon soutien pour réussir la transition à laquelle ils font face, en aménageant au mieux les villes pour refaire vivre les quartiers. Le Gouvernement sera un vrai partenaire à leurs côtés.

PROCOMMERCE

LE PREMIER RÉSEAU DES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS EN WALLONIE

ProCommerce est une initiative conjointe du SNI (Syndicat neutre pour indépendants) et d'une série d'associations de commerçants wallonnes. Le SNI compte 42 000 membres et un réseau important associatif du monde commerçant. Pour ces raisons, il s'est vu confier, par le Ministre wallon de l'Économie, le renforcement de la fédération et de la professionnalisation des associations de commerçants et ce, à travers toute la Wallonie.

POURQUOI UNE MISE EN RÉSEAU DES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS ?

La mise en commun des expériences est indispensable. Bien qu'un territoire ne soit pas l'autre, il est toujours utile de profiter des connaissances et des bonnes pratiques d'autres partenaires tant pour des associations de commerçants naissantes que pour d'autres déjà existantes et désireuses de faire encore mieux.

POURQUOI DAVANTAGE PROFESSIONNALISER LES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS ?

Outre la nécessité de se parler entre-elles, les associations de commerçants doivent se réinventer sur certains points et travailler à leur propre amélioration : les véritables associations de commerçants, constituées en ASBL ne sont pas majoritaires. D'autres regroupements moins structurés existent, ce qui affaiblit leur crédibilité et leur légitimité notamment auprès des autorités publiques. En termes de communication, même si toutes sont actives, elles n'ont pas toujours la maîtrise optimale des outils qu'elles utilisent. Quant à leurs activités, les aider à lancer des actions innovantes en plus des braderies traditionnelles, est fort utile pour le dynamisme du commerce en ville.

Découvrez une partie des actions menées par le réseau ProCommerce à travers les pages suivantes.

Réunion ProCommerce à Mons avec diverses associations de commerçants des provinces de Hainaut, de Namur et du Brabant Wallon.



La page Facebook ProCommerce : le 1er réseau des associations de commerçants.

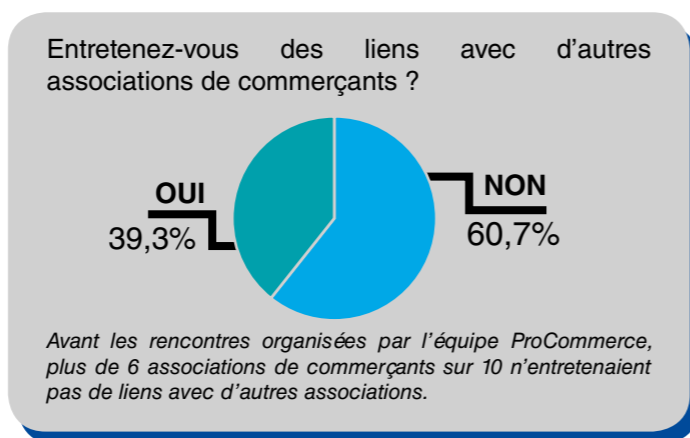
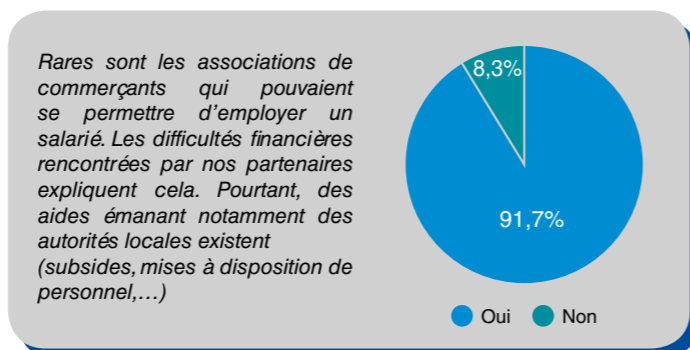
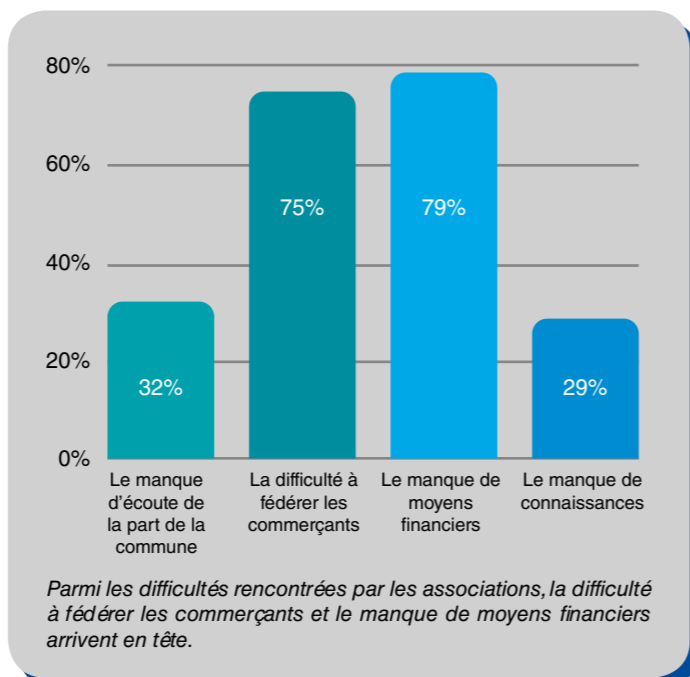
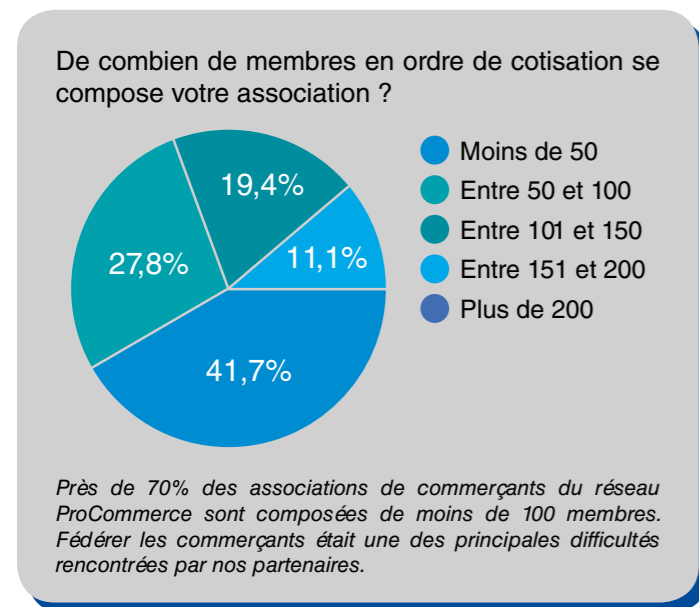
MIEUX COMPRENDRE LES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS : DOSSIER

Une enquête auprès d'une cinquantaine de représentants d'associations de commerçants a été réalisée. Cela a permis à l'équipe ProCommerce d'obtenir une base de travail pour la mise en réseau des associations, de mieux connaître leurs attentes et de comprendre les réalités du terrain.

Les principaux enseignements que nous pouvons tirer :



À la question « Quelles formations souhaiteriez-vous voir proposées à vos membres ? », près de 80% des représentants des associations de commerçants optent pour l'utilisation des réseaux sociaux de manière professionnelle.



PROCOMMERCE EN ACTIONS !

De nombreuses actions témoignent du dynamisme des associations de commerçants issues des quatre coins de la Wallonie. Tant au niveau revendicatif qu'en termes d'actions commerciales, les représentant(e)s des associations s'impliquent pour soutenir le commerce. À titre d'exemples :

RENCONTRES ENTRE RÉSEAUX

ProCommerce, le département commerce du SNI invite régulièrement les président(e)s des associations de commerçants à se mettre autour de la table dans différents endroits de Wallonie. Ces rencontres sont l'occasion d'échanger à propos de thématiques diverses et variées.



Echanges et discussions
Réunion à Mons



Echanges et discussions
Réunion à Namur



Echanges et discussions
Réunion à Nivelles

PETIT-DÉJEUNER ENTRE LES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS DE WALLONIE ET LE MINISTRE DE L'ÉCONOMIE 2018

Avec les partenaires du réseau, ProCommerce organise une rencontre entre les représentant(e)s des associations de commerçants de Wallonie et Monsieur le Ministre Pierre-Yves Jeholet en charge notamment du commerce wallon à cette époque. L'occasion pour les présidents des commerçants d'interpeller au plus près le Ministre sur les diverses matières qui les concernent quotidiennement. L'occasion également de lui démontrer que le commerce wallon est bien présent.



Christophe Wambersie, Secrétaire Général du SNI et Pierre-Yves Jeholet, Ministre en charge de l'Economie wallonne (2017-2019)



Petit-déjeuner entre les associations de commerçants de Wallonie et le Ministre de l'Economie 2018

WELCOME CHINESE

Suite à l'annonce de l'arrivée de plusieurs entreprises chinoises en Wallonie et de ce fait de nouveaux expatriés chinois, le SNI soutenu par les associations de commerçants a décidé de mettre au point en partenariat avec les échevinats du commerce et les associations de commerçants, un parcours de formation à l'accueil de cette future clientèle chinoise.

Quel est l'objectif ?

L'objectif était que les commerçants sachent comment accueillir ce type de clientèle.

La mentalité chinoise est différente de la mentalité européenne. Si les commerçants locaux veulent capter ce type de clientèle à haut pouvoir d'achat, ils doivent savoir ce qu'il faut faire ou ne pas faire pour « commercer » avec les chinois. Savoir qu'ils sont attendus, permettra aux expatriés chinois de se sentir accueillis et aussi sortir de l'isolement qu'ils ressentent souvent en arrivant dans nos villes. Actuellement, ils font principalement leurs achats sur Bruxelles ou sur Anvers.

Avec cette formation, ProCommerce espère que la clientèle chinoise pousse également la porte des commerces wallons, qu'ils s'agissent de touristes ou d'expatriés.

Quel est le contexte ?

De nouvelles entreprises chinoises s'installent ou vont s'installer en Wallonie. Une partie de leur main-d'œuvre sera constituée des chinois accompagnés de leur famille. Cela représente plusieurs milliers de nouveaux expatriés que nous souhaitons voir pousser la porte des commerçants wallons.

Les villes potentiellement impactées sont Liège avec l'arrivée d'Alibaba, Charleroi avec le constructeur de voitures électriques Thunderpower, Wavre, Waterloo et Namur avec l'ouverture du CBTC (China-Belgium technology center) à Louvain-la-neuve.

La formation donnée par des formateurs chinois ou spécialistes du marché chinois menant à une « labellisation » comprenait 3 modules étalés sur 3 soirées :

MODULE 1 : Comprendre la Chine et les chinois

MODULE 2 : Les expatriés et les touristes chinois : une réelle opportunité

MODULE 3 : Accueillir la clientèle chinoise



Label Welcome Chinese

ARTI-COMMERCE

Arti-commerce est une initiative commune entre Nivelles Commerces et ProCommerce/SNI visant à promouvoir à la fois le commerce local mais aussi l'artisanat local. En accord avec les valeurs de circuit-court et de proximité, nous proposons, le temps d'une journée, de constituer des duos artisans/commerçants. Des duos gagnants qui partagent leur visibilité et leur attractivité au sein des commerces du centre-ville... et pourquoi pas, développer des partenariats sur de plus longues durées. La ville de Nivelles a été sélectionnée comme ville pilote. L'initiative s'y est déroulée le 23 novembre 2019 : Artisan-Commerçant, le duo gagnant !



Publication Facebook à propos d'Arti-commerce



Affiche Arti-commerce



Christophe Wambersie, Secrétaire Général du SNI chez une commerçante nivelloise



Accueil plateforme E-learning « Digital Commerce »



Atelier Digital Commerce à Spa

Atelier Digital Commerce à Tournai

DIGITAL COMMERCE

La transformation numérique concerne tous les secteurs d'activité économique au point que l'on parle, désormais, de société numérique. Cette transformation, les commerces de proximité y sont confrontés, de manière parfois brutale, avec le développement inéluctable de l'e-commerce et la fusion toujours plus forte entre commerce physique et virtuel. L'action Digital commerce a pour but de les aider à réussir cette transition digitale.

En 2019, 40 ateliers digitaux ont été organisés partout en Wallonie. De plus, afin d'améliorer les connaissances des commerçants dans le domaine du digital, le SNI et l'ADN ont développé une plate-forme E-learning. Cet outil offre la possibilité aux commerçants, de toute la Wallonie, de découvrir de manière ludique, différentes thématiques liées au digital; Et ce afin de développer leur activité. L'accès à cette plate-forme E-learning structurée en différents modules est gratuite.

ET APRÈS CES FORMATIONS ?

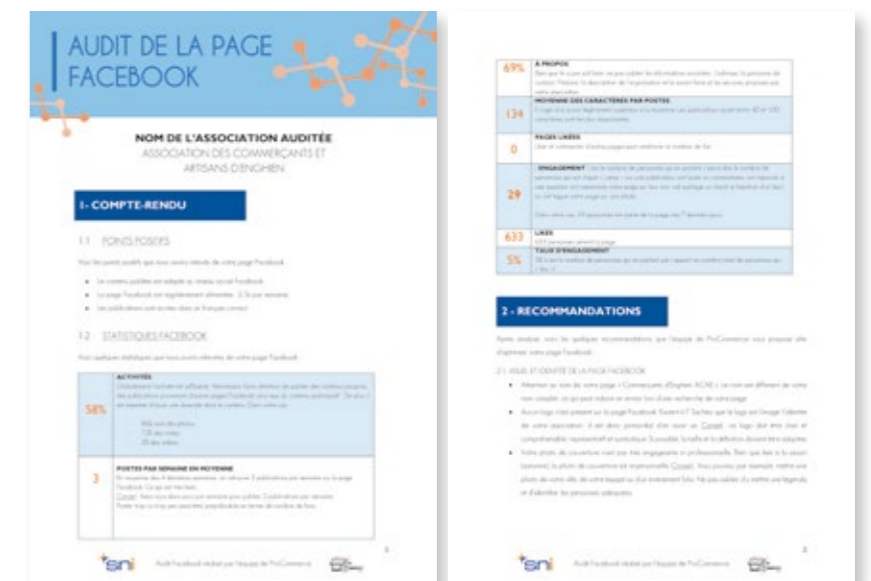
Un projet de plateforme d'E-learning permettra dans le futur aux commerçants qui le souhaitent de suivre la formation à distance et de pouvoir bénéficier sous certaines conditions également d'une labellisation.

Un partenariat « Commerce-Tourisme » est également à l'étude pour optimiser l'approche de la clientèle chinoise.

Découvrez le digital à distance sur www.formationdigitalcommerce.be

AUDITS FACEBOOK RÉALISÉS POUR LES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS

La communication reste un des vecteurs d'existence primordial pour tous. Sans visibilité, une association de commerçants risque d'avoir beaucoup de mal à être reconnue et à susciter l'adhésion. Le moyen le plus courant et le plus démocratique reste Facebook. Le département commerce du SNI a accompagné plus d'une trentaine d'associations de commerçants pour les conseiller dans la maîtrise de leur communication numérique. ProCommerce les a conseillé afin d'optimiser leur utilisation et ainsi accroître la représentativité de leur association.



Atelier et participation de commerçants à Wavre

LE STATIONNEMENT : UNE ENQUÊTE COMPARATIVE

ProCommerce a comparé 15 politiques menées dans 15 villes sur leur stratégie de stationnement. Six thématiques : le prix du parking, les systèmes de paiement, les réductions parkings courtes durées, le montant de l'amende forfait en cas de non-paiement du ticket de stationnement et les moments au cours desquels le parking n'est pas ou plus payant.

L'idée était de montrer que des bonnes pratiques sont déjà développées dans certaines villes qui tiennent compte de l'importance du coût du parking et du fait que le stationnement est un facteur essentiel pour la vitalité du commerce.

À titre d'exemples, certaines villes comme Mons, Waterloo ou encore Verviers adoptent certaines bonnes mesures dans ce domaine (gratuité du parking le samedi après-midi ou mieux encore : toute la semaine !).

Dotées de ces informations, les associations de commerçants peuvent dès lors mieux plaider auprès de leurs autorités communales, toute l'importance d'une politique de stationnement soutenant le commerce local.



Enquête parking

UNE CHARTE D'ENGAGEMENT POUR LE COMMERCE URBAIN



Procommerce et les associations de commerçants ont réalisé une charte d'engagement. Il s'agit d'un document « clé sur porte » qui synthétise l'ensemble des bonnes intentions et demandes des deux parties cosignataires à savoir l'autorité communale et l'association de commerçants. L'objectif de ce guide de bonnes conduites est donc de favoriser la collaboration entre les différents acteurs locaux actifs pour une amélioration de la situation du commerce.

RETAILS TOURS WALLONIE/BRUXELLES

Le but est de faire découvrir aux représentants des associations tant des commerces que des concepts innovants transposables dans leurs villes. Les « Retail Tours » ont pour objectif de faire vivre l'évolution des concepts de magasins en direct et partager les retours d'expérience entre professionnels.

Un premier « retail tour » a déjà été organisé à Bruxelles en partenariat avec hub.brussels.

Un autre « retail tour » a eu lieu à Liège en partenariat avec le Commerce Liégeois ASBL. Ce fut l'occasion de visiter une dizaine de commerces innovants, accueilli par le Bourgmestre et l'échevine du commerce et en compagnie de la Gestion du Centre-ville et de Liège tourisme.

Pour saisir l'incroyable mutation qu'est en train de vivre le commerce, rien ne vaut... d'aller sur le terrain pour découvrir les nouveaux concepts. Plusieurs associations ont participé à ces moments d'échange :

- Liège
- Tournai
- Nivelles
- Couvin
- ...



Retail tour à Liège



Retail tour à Bruxelles



FAITES DE VOTRE
ACHAT
CHEZ VOTRE
COMMERÇANT
INDÉPENDANT

Votre association n'a pas encore rejoint le réseau « ProCommerce » ?
Contactez-nous au 065/78.78.25 ou envoyez-nous un mail à info@procommerce.be



**J'ACHÈTE CHEZ MON
COMMERÇANT INDÉPENDANT!
APRÈS, IL SERA TROP TARD...**

sni syndicat neutre
pour indépendants



SOUTENEZ LE COMMERCE DE PROXIMITÉ

une véritable expérience

LES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS TÉMOIGNENT !

Nos partenaires ont la parole ! Retrouvez quelques-unes des réalisations développées par 12 associations de commerçants membres du réseau ProCommerce.



« Pour les fêtes de fin d'année, nous voulions que les cadeaux deviennent de plus en plus locaux. Au début du mois de décembre, nous avons donc lancé une nouvelle campagne « Achète local » sur l'ensemble de nos réseaux sociaux. L'équipe du Commerce Liégeois ASBL a également déposé des supports visuels (flyers, affiches) chez nos membres afin qu'ils puissent développer davantage leur activité et leur clientèle. L'objectif ? Que cette opération menée avec l'ensemble des commerçants attire les consommateurs dans notre centre-ville ! »

Jean-Luc Vasseur – Président de Commerce Liégeois



« L'une des priorités pour notre association est de promouvoir le commerce local afin de redynamiser le centre-ville. Pour y parvenir, nous organisons plusieurs actions concrètes, comme le marché nocturne ou encore le marché de Noël par exemple. A l'heure actuelle, une bonne méthode pour soutenir nos commerçants locaux est aussi d'en faire la promotion sur les réseaux sociaux. Presque quotidiennement, nous partageons sur la page Facebook de notre association les publications des commerçants membres : promotions, concours, inauguration... »



Joys Degroot – Président de l'association des commerçants de Fontaine-Forchies-Leernes



« Notre association organise depuis 58 ans maintenant une grande foire commerciale. L'objectif est de rassembler un maximum d'acteurs locaux – ils sont une petite centaine généralement à prendre part à cet événement. Notre volonté est bien évidemment de privilégier et de promouvoir les commerçants Atois et des environs. Cette foire attire 10 000 visiteurs au mois de mars. Il s'agit d'un événement de grande ampleur et bien évidemment, c'est « prenant » pour notre association des commerçants de l'organiser...mais ça vaut la peine : les bénéfices permettent d'organiser d'autres actions au cœur d'Ath. »

Ariane Despretz – Présidente de l'Association des Commerçants et Artisans Atois (A.C.A)





« Née il y a près de deux ans grâce à la volonté d'indépendants de notre commune, l'association des commerçants souhaite redynamiser le centre-ville et recréer une dynamique entre les commerçants. Nous voulons attirer de nouveaux commerces et faire revivre notre commune en mettant en avant le savoir-faire local et l'expertise de nos commerçants »



Jimmy Charlier – Président de l'Association des Commerçants d'Erquennes



« Avec une cinquantaine de commerçants et le soutien des autorités communales, nous organisons « La Quinzaine Commerciale ». Le principe est simple : une vitrine complète est mise en jeu ! Cette dernière est composée de produits issus des commerces participants. Les clients des commerçants participants peuvent tenter de remporter la totalité des biens présents dans cette vitrine en estimant sa valeur. L'année dernière, le gagnant – qui avait effectué ses achats à Virton - a ainsi remporté plus de 3 000€ de cadeaux ! Cette action se déroule au début du mois de novembre et a pour but d'attirer les consommateurs chez les commerçants locaux ! »



Virginie André – Présidente de l'Association des commerçants de Virton

« Une de nos priorités est de contribuer à la dynamisation de notre région. Nous organisons donc différents événements tout au long de l'année. Après avoir organisé le marché de Noël à la fin du mois de novembre, nous avons consacré notre énergie à l'organisation de la cinquième édition de « Plaisirs Sur Glace ». Et les visiteurs sont conquis : pendant plus d'un mois, ils profiteront de 550m2 de patinoires, des pistes de bouées de neiges, d'un véritable chalet de montagne et de nombreuses animations... de quoi attirer les visiteurs au cœur de notre région ! »



Ulrich Bartolas – Président de l'Association des Commerçants du Grand Couvin



« Si l'on souhaite qu'une association puisse exercer correctement son rôle et atteindre ses objectifs (dynamiser le centre-ville), inévitablement elle a besoin de ressources financières. Les cotisations des membres de notre association à Wavre sont relativement conséquentes mais une autre « astuce » nous permet d'avoir une meilleure situation financière. Grâce à une convention passée avec les autorités communales il y a de nombreuses années, nous percevons l'ensemble des bénéfices engendrés par les locations d'emplacements dans le cadre de notre braderie annuelle qui attire de très nombreux visiteurs et par conséquent de nombreux exposants ».



Association
les Commerçants de Wavre

Stéphanie Ghenne – Présidente de l'association des commerçants de Wavre (ACW)



« En plus de dynamiser la ville et son commerce, l'une des principales tâches d'une association comme la nôtre est de veiller à ce que l'information circule bien auprès des commerçants. Récemment par exemple, nous avons invité les commerçants Beaurinois à une soirée de formation dans le domaine du digital qui était organisée par le SNI ainsi qu'à une séance d'information sur le droit des sociétés... A Beauraing, nous sortons d'une période de travaux et dans quelques mois, cela recommencera dans notre centre-ville. Là aussi, nous contribuons à la diffusion d'une information correcte et compréhensible... »

Olivier Demoors et Dominique Demlenne – coprésidents de l'Association des Commerçants Beaurinois



« La volonté de l'UCAG est de faire vivre Gilly et plus largement la région de Charleroi. Pour y parvenir, nous organisons différents événements dont notre braderie lors de laquelle une multitude d'activités sont proposées comme des concerts, des grimages, des châteaux gonflables, ... Lorsque le soleil est de la partie, près de 100.000 personnes y participent et des centaines de boutiques et de commerçants sont dans les rues pour offrir des réductions aux passants »



José Mandiaux - Président de l'Union des Commerçants et Artisans de Gilly (UCAG)



« Durant la période festive de fin d'année, nous avons décidé d'embellir notre centre-ville avec des sapins recyclés et recyclables. Les échos sont très positifs et cela attise la curiosité de nos clients. Nous avons demandé une très faible participation dans le coût de ces sapins, dès lors l'ensemble des participants – qu'ils soient membres de notre association ou non – ont ainsi pu décorer leurs commerces grâce à l'aide financière de notre association. En contribuant à l'achat de ces sapins, nous avons ainsi posé un geste de consommation durable et, soutenu une ASBL qui aide des personnes atteintes d'un handicap. »



Marie-Frédérique Charles – Présidente de l'Association des commerçants Jambois

« Récemment, l'Asbl Nivelles Commerces a lancé son premier projet d'escape game géant dans le centre-ville. Une trentaine de commerçants ont participé à ce parcours d'environ 1h30 sur Nivelles. Il a fallu un mois de travail avec le prestataire New dimensions pour mettre en place ce projet. Il se voulait tout public mais tout de même intéressant pour les habitués à ce genre de jeux. Le jeu était gratuit et la participation sur réservation. Une tombola des vainqueurs était organisée pour faire gagner une trentaine de lots offerts par les commerçants (participants ou non).

Nous avons rencontré un fier succès avec environ 300 participants sur le week-end. Les retours très positifs du public et des commerces indiquent le succès de ce type d'évènement pour dynamiser le centre-ville. »



Cécile Henard – Coordinatrice Nivelles Commerces

« Notre association, redynamisée il y a un peu plus d'un an, rassemble aujourd'hui une nonantaine de commerçants (contre 18 auparavant). Ayant appris, à l'occasion des rencontres entre Président(e)s d'associations de commerçants de Wallonie, qu'il était possible de recevoir des subsides communaux, nous avons décidé de tenter notre chance. Grâce à cette demande de subsides, réalisée avec le soutien de ProCommerce et introduite auprès des élus communaux, nous avons obtenu une enveloppe de 20.000€ qui nous a permis de « booster » notre centre-ville ! En plus des cotisations des membres destinées aux frais de fonctionnement, au marketing de l'association et à la création d'animations lors de manifestations diverses, cette subvention nous a permis d'organiser des évènements de plus grande ampleur et notamment la tombola dont le 1er prix était un chèque cadeaux de 10.000€ à dépenser dans les commerces membres. Encouragés par les retours positifs des activités de ces derniers mois, nous comptons bien entendu poursuivre sur cette belle lancée et avons déjà de nombreux projets pour 2020. »

Jonathan Quoilin – Président de Shop'in Spa



PROCOMMERCE
C'EST VOUS!
 Plus de 40 associations de commerçants ont rejoint Procommerce/SNI

ECHANGE DE BONNES PRATIQUES

Parce que le partage d'expérience et de bonnes pratiques développées par les associations de commerçants est indispensable, l'équipe ProCommerce du SNI a réalisé des fiches descriptives. L'objectif est de formaliser et de mettre à disposition le contenu des réflexions communes afin que l'ensemble des membres du réseau quel que soit la taille ou leur structure puisse en profiter et tenter de les implémenter à leur propre échelle.

Quelques fiches réalisées :

- Liège et sa carte « commerçants » donnant des réductions aux commerçants chez leurs collègues.
- Erquelines et sa présentation virtuelle de l'association et la mise en avant d'un de ses membres régulièrement.
- Tournai et son asbl qui centralise les autres associations de quartier
- Boussu et sa balade gourmande
- Nivelles et son activité « Nivelles Village »
- Rebecq et sa foire commerciale locale



Fiche bonnes pratiques Rebecq



Fiche bonnes pratiques Nivelles



Fiche bonnes pratiques Tournai



INDEMNITÉS EN PÉRIODE DE TRAVAUX SUR LA VOIE PUBLIQUE

COMMERÇANTS WALLONS, CECI VOUS CONCERNE !

En février dernier, le Gouvernement Wallon a approuvé définitivement le projet de décret relatif à l'instauration d'une indemnité compensatoire en cas de travaux sur la voie publique.

Cette indemnité a pour objectif de soutenir les commerçants touchés par des travaux publics ou privés menés sur la voie publique et qui connaissent une baisse de fréquentation de leur clientèle pour cette raison.

Concrètement, elle consistera en l'octroi d'une somme de 100€ par jour d'entrave avec un minimum de 20 jours d'indemnités, soit un montant pouvant aller jusqu'à 6.000 €, exonéré d'impôt !

Autre bonne nouvelle, la procédure d'introduction d'un dossier de demande d'indemnisation et son suivi seront très fortement simplifiés grâce à une application mobile dédiée.

Cette mesure est entrée en vigueur au mois de septembre 2019. Elle n'a pas d'effet rétroactif.

Cette mesure était attendue par les petits commerçants pour qui périodes de travaux riment avec périodes difficiles. Aussi, les bénéficiaires de l'indemnité ne seront pas obligés de fermer leur site, ce qui est une très bonne chose. L'indemnité constituera une bouffée d'oxygène pour bon nombre de commerçants.

INDEMNITÉS EN PÉRIODE DE TRAVAUX : LES QUESTIONS À SE POSER

Ai-je droit à l'indemnité ?

L'indemnité compensatoire est octroyée aux indépendants, commerçants ou entreprises, belge ou étrangère, occupant maximum 10 personnes et ayant un contact avec la clientèle

Dans quels cas y ai-je droit ?

Dans le cas où l'on entrave l'accès à mon commerce,

durant au moins 20 jours. C'est-à-dire :

- Si l'accès au parking privé ou public aménagé près de mon commerce est impossible ;
- Ou encore si l'accès à pied à mon exploitation est rendu particulièrement difficile

A quel montant s'élève l'indemnité ?

Le montant de l'indemnité est fixé à 100€ par jour d'entrave avec un plafond de 6000€

Que dois-je faire pour recevoir l'indemnité ?

Il faut introduire une demande auprès de l'Administration communale via la plateforme web dans les 15 jours du début de l'entrave ou via une application mobile disponible sur smartphone.

Dois-je fermer mon commerce pour recevoir l'indemnité ?

Non

Dois-je effectuer d'autres démarches après l'introduction de la demande ?

Si l'entrave est déplacée ou retirée plus tôt ou plus tard que prévu ou que vous décidez d'ouvrir l'exploitation alors que vous aviez prévu de la fermer lors de l'introduction, il faut le signaler à l'Administration communale

Quand recevrai-je mon indemnité ?

L'administration envoie un accusé de réception dans les 10 jours de la demande.

Si votre dossier est complet et que vous avez droit à l'indemnité, l'administration vous informe dans les 30 à 50 jours qui suivent l'accusé de réception

A partir de quand puis-je prétendre à cette indemnité ?

Le mécanisme d'indemnisation sera mis en place à partir du 1er septembre 2019

Que se passera-t-il s'il y a plusieurs chantiers la même année ?

En cas de pluralité de chantiers différents par an, il sera possible de cumuler les indemnités.



CHÈQUES ENTREPRISES

Un dispositif d'aides au financement ouvert aux commerçants rapide et efficace :

LES CHEQUES-ENTREPRISES

Le chèque entreprise dédié à la transformation digitale est également disponible pour les commerçants indépendants. Le développement numérique de votre affaire est inévitablement source de compétitivité et de pérennité économique ! La Wallonie vous aide financièrement en prenant à sa charge une partie des frais lorsque vous souhaitez vous développer dans le domaine du digital.

Vous voulez :

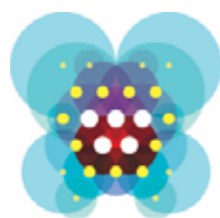
- Développer la visibilité (notoriété digitale) et l'activité web de votre commerce.
- Développer votre activité sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, ...)
- Evaluer l'utilisation du numérique dans le quotidien de votre affaire.
- Maîtriser la sécurité informatique et protéger vos données ...

Un professionnel vous aidera à :

- Dresser un état des lieux de votre maturité numérique
- Établir un plan de mise en œuvre des processus numérique de votre entreprise (infrastructure informatique, flux d'information, processus de production, nouvelle organisation du travail via le numérique...)
- Établir avec vous un cahier des charges et vous accompagner dans le suivi de la mise en œuvre du plan numérique.

COMMENT ?

La Wallonie finance la prestation à hauteur de 50% à 75% des coûts HTVA, selon que vous soyez une PME, une micro-entreprise ou un starter. Le SNI guide déjà systématiquement ses membres afin qu'ils puissent bénéficier de ces aides.



Chèques- entreprises

Pour plus d'informations : info@sninet.be, www.cheques-entreprises.be



DIGITAL COMMERCE

FORMEZ-VOUS !

Paiement sans contact, réseaux sociaux, fidélisation, réservations en ligne...

Chers commerçants indépendants, formez-vous gratuitement en ligne, à votre rythme et en fonction de vos besoins sur www.formationdigitalcommerce.be.

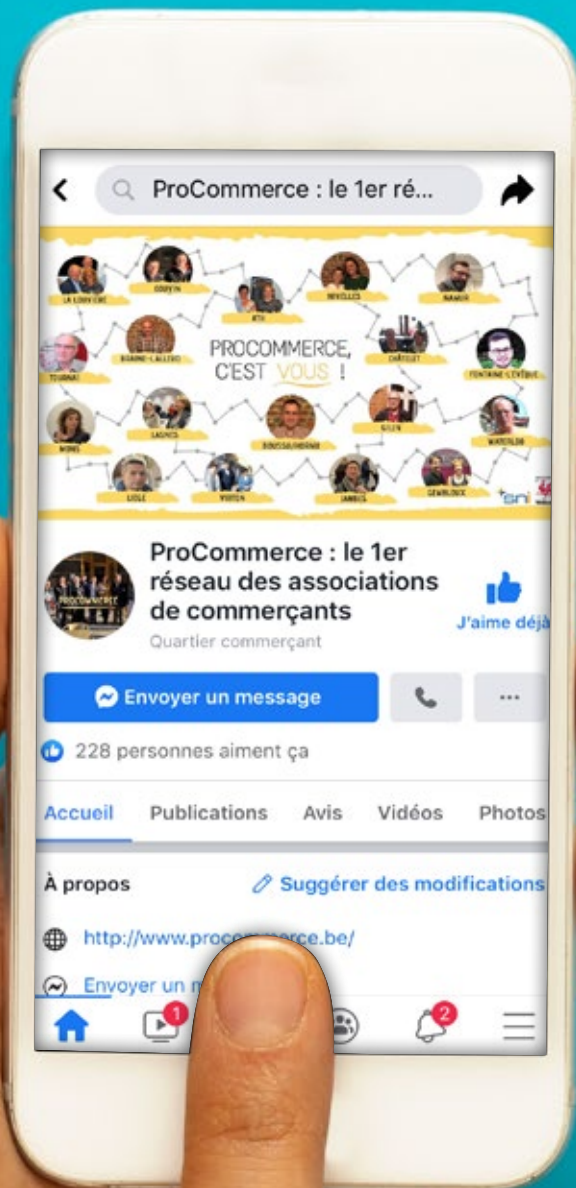
DIGITAL COMMERCE, LES CLÉS DE VOTRE ÉVOLUTION DIGITALE

UNE INITIATIVE DU SNI ET DE DIGITAL WALLONIA SOUTENUE PAR
LE MINISTRE DE L'ÉCONOMIE DE LA RÉGION WALLONNE



PROCOMMERCE/SNI

UNE INITIATIVE DU SNI ET DES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS EN WALLONIE



<https://fr-fr.facebook.com/procommercesni>