

CREA'COM - RÈGLEMENT

Créa'Com est une initiative de la Commune de Mouscron qui a pour but de développer ou redéployer l'activité commerciale en mettant l'accent sur le commerce physique.

1. OBJECTIF DU PROJET

Le dispositif vise, à travers l'octroi de primes, à soutenir l'installation de nouveaux commerçants et aider à la pérennisation de commerçants existants. L'objectif est d'accroître l'attractivité de la ville en y encourageant la qualité des commerces et la mixité de l'offre commerciale. Il s'agit en outre de diminuer le nombre de cellules commerciales vides et d'augmenter les services apportés à la population.

Créa'Com comprend deux volets :

- **"Je m'installe"** : vise à soutenir l'installation de nouveaux commerces qualitatifs dans des cellules commerciales vides. L'activité de ces commerces devra rencontrer les besoins en matière de mixité commerciale identifiée par la commune.
- **"Je me réinvente"** : destiné aux commerçants existants désirant faire évoluer ou changer leur business model afin de pérenniser leur présence. Le repositionnement de ces commerces devra rencontrer les besoins en termes de mixité commerciale identifiée par la commune. Dans le contexte actuel de relance, il apparaît en effet important de pouvoir soutenir des entreprises déjà installées mais souhaitant faire évoluer significativement leur projet.

Une attention particulière sera portée aux projets de commerces partagés (et colocation commerciale), ceux dont l'activité promeut les circuits courts et/ou produits locaux ainsi qu'à l'innovation et la créativité des projets.

Un candidat-commerçant ne pourra prétendre qu'à un seul des deux volets de la prime Créa'com.

2. CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ

Les candidats-commerçants doivent rentrer un dossier pour un projet de commerce de détail, de services ou à caractère manuel. Les activités de professionnels à professionnels (B2B), 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.

Les projets des candidats-commerçants qui souhaitent obtenir la prime Créa'Com doivent respecter les conditions suivantes :

- ✔ Le commerce (voir glossaire) doit être installé sur le territoire du grand Mouscron (Mouscron, Luigne, Herseaux, Dottignies) ;
- ✔ Le commerçant doit être porteur d'un projet de qualité, viable et répondant aux besoins identifiés de la zone (voir point 3.2) ;
- ✔ Le commerce devra être accessible tous les jours, selon des horaires habituels (voir glossaire) pour son activité, à l'exception du ou des jour(s) de repos hebdomadaires ;
- ✔ 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 et les prescriptions urbanistiques ;
- ✔ Le candidat-commerçant doit être en ordre au niveau du paiement des taxes et redevances envers la Ville de Mouscron. En cas de taxe ou redevance échue, le montant dû sera retenu sur la prime ;
- ✔ Dans l'hypothèse où le commerçant est locataire, il doit avoir conclu un bail de minimum 3 ans.

Suivant le volet visé par le dossier du candidat-commerçant, les conditions suivantes devront également être respectées :

2.1. Pour le volet "Je m'installe"

- ✔ Le commerce doit s'installer dans une cellule commerciale vide bénéficiant d'une vitrine et située au rez-de-chaussée ;

- ✔ Le dossier de candidature doit être remis au plus tard dans les 3 mois après son installation (basé sur l'attestation d'inscription à la BCE – Unité d'établissement) ;
- ✔ La réalisation du dossier de candidature et de son business plan (voir contenu minimum au point 3.1) 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 ;

S'il s'avère que le business plan, présenté et cautionné par le candidat ne garantit pas la pérennité du projet présenté, le jury pourra imposer au candidat d'avoir recours à un accompagnement par un organisme professionnel d'aide à la création (structure d'accompagnement à l'autocréation ou organisme agréé par la Région wallonne), et de représenter ledit projet ainsi accompagné.

2.2. Pour le volet "Je me réinvente"

- ✔ Le commerçant doit démontrer que le changement/l'évolution de son business model assurera la pérennité/le développement de son activité ;
- ✔ La réalisation du dossier de candidature et de son business plan (voir contenu minimum au point 3.1) 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 ;

2.3. Dossiers non éligibles

Les dossiers suivants ne sont pas recevables :

- ✘ Les commerces en activité depuis plus de 3 mois à la date d'introduction de la demande pour le volet "Je m'installe" ;
- ✘ La reprise d'un fonds de commerce ;
- ✘ Les commerces qui déménagent d'une cellule à l'exception du commerce qui doit agrandir sa surface commerciale dans le cadre du changement de business model ;
- ✘ Les commerces ayant bénéficié de la prime Créashop, Créa'Com ou "Embellissement de façade commerciale" dans les 2 ans précédents la nouvelle demande ;
- ✘ Les dossiers portés par des ASBL ;
- ✘ Les commerces développés sous franchise.

3. PROCÉDURE DE PARTICIPATION

3.1. Introduction d'un dossier

La participation est soumise à l'introduction d'un dossier de candidature auprès de la Cellule Développement Commerciale. Introduction par recommandé, mail ou tout autre moyen conférant date certaine du dépôt du dossier.

Le dossier comprendra les éléments suivants :

- ✔ La fiche d'identification dûment remplie (modèle en annexe) ;
- ✔ Un business plan (modèle en annexe) reprenant :
 - La description du projet et des personnes impliquées dans le projet ;
 - L'analyse de la concurrence ;
 - La stratégie commerciale et marketing ;
 - Les sources de financement et investissements ;
 - Un plan financier prévisionnel sur 3 ans ;
 - Les investissements qui seront couverts par la prime Créa'Com ;
- ✔ Une attestation d'acceptation du règlement signée ;
- ✔ L'ensemble des documents sera fourni de manière informatisée à la Cellule Développement Commercial.

En déposant son dossier, le candidat-commerçant marque son adhésion au présent règlement, en accepte toutes les clauses et s'engage à ne pas contester la décision remise par le jury de sélection.

3 2 Jury de sélection

Le jury de sélection est chargé d'analyser les dossiers de candidature. Il est composé de

- Mme la Bourgmestre ,
- L'Échevin en charge du Commerce ,
- Un représentant de la Cellule Développement Commercial ,
- Un représentant du service Finances (pour analyse et validation du plan financier) ,
- Un membre de la Gestion Centre-Ville ,
- Un membre d'Entreprendre WAPI

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 la base des critères suivants

- ❖ Viabilité du projet et solidité du business plan ,
- ❖ Réponse aux besoins de la zone : c'est-à-dire s'il apporte dans la zone définie une réponse à un besoin des consommateurs 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 ,
- ❖ Qualité du commerce : la qualité s'entend comme l'aptitude à satisfaire les attentes du consommateur et les exigences du secteur. Elle peut être jugée à travers les éléments suivants : concept commercial, produits proposés, aménagement extérieur et intérieur, compétences de l'entrepreneur. Une attention particulière sera portée aux aspects suivants : l'intégration de la notion de durabilité, de circuits courts ou d'économie circulaire ,

Les projets seront soit acceptés à la première présentation en jury ou acceptés sous conditions par ce même jury, soit rejetés. Le jury motivera dans chaque cas sa décision.

Les dossiers de candidature seront envoyés au minimum 15 jours calendrier avant la date du jury.

3 3 Validation et libération de la prime

Après validation du dossier par le jury de sélection, et validation de cette décision par le Collège Communal et le Conseil Communal, un courrier d'octroi sera envoyé au candidat-commerçant primé. Il mentionnera notamment les documents à renvoyer à la Cellule Développement Commerciale afin de recevoir la prime

- ❖ Un tableau récapitulatif des dépenses consenties dans le cadre de l'ouverture du commerce ou du changement de business model (sous format Excel) ,
- ❖ Les pièces justificatives correspondantes (factures et preuves de paiement) ,
- ❖ Une déclaration de créance reprenant le montant exact demandé ,
- ❖ Une déclaration sur l'honneur d'ouverture du commerce (modèle en annexe) ,
- ❖ Une copie du contrat de bail (ou copie de l'acte de propriété) ,
- ❖ Un Relevé d'Identification Bancaire (RIB)

Les dépenses éligibles sont celles facturées et payées jusqu'à la fin du 8^{ème} mois qui suit le courrier d'octroi de la prime au candidat-commerçant. Les pièces justificatives devront quant à elles parvenir à l'organisateur dans l'année qui suit le courrier d'octroi de la prime. Dans le cas où le porteur de projet n'a pas encore ouvert son commerce, il s'engage à le faire au plus tard 6 mois après le courrier d'octroi de la prime.

Seules les dépenses correctement justifiées (factures et preuves de paiement) seront financées, à hauteur de 60% et plafonnées à 6 000,00 EUR (six-mille euros) par dossier, même si le montant de la prime auxquelles ces dépenses donnent droit est inférieur au montant mentionné dans la lettre de créance.

La prime Créa'Com constitue une aide de minimis au sens du règlement n°1998/2006 de la Commission Européenne du 15 décembre 2006 concernant l'application des articles (107) et (108) du traité FUE aux aides de minimis (J.O. L379 du 28 12 2006)

4 MONTANT ET OBJET DE LA PRIME

Les projets qui auront été approuvés pourront bénéficier d'une prime couvrant jusqu'à 60% du montant total des investissements admis HTVA avec un maximum de 6 000,00 EUR par prime (correspondant à 10 000 € d'investissements HTVA). Le montant minimal des investissements consentis dans le cadre de l'ouverture ou du redéploiement du commerce devra quant à lui dépasser les 2 500,00 EUR HTVA.

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. Les dépenses éligibles financées par la prime Créa'Com ne pourront être cofinancées par d'autres primes proposées par la Commune et/ ou par la Région Wallonne.

A noter que la prime Créa'Com n'est pas soumise à l'impôt.

4 1 Investissements éligibles pour le volet "Je m'installe"

- ❖ Les travaux de rénovation et d'aménagement de l'intérieur du commerce ,
- ❖ Les travaux de rénovation de la vitrine et de son châssis ,
- ❖ Les frais d'enseignes ,
- ❖ Les investissements mobiliers et équipements imputables à l'exercice de l'activité à l'exception du petit matériel ,
- ❖ Les frais de marketing et de communication liés à la promotion du nouveau commerce pour un montant maximum de 30% des investissements éligibles (soit maximum 3 000 € HTVA de factures éligibles sur les 10 000 €)

4 2 Investissements exclus pour le volet "Je m'installe"

- ⊖ Le know-how ,
- ⊖ Les stocks et la clientèle ,
- ⊖ La décoration, les frais pour l'emballage et le petit matériel (vêtements professionnels, vaisselle, petits ustensiles, matériel de nettoyage, etc) ,
- ⊖ Le matériel de transport ,
- ⊖ Tous les frais liés à la location (loyer, abonnement à un terminal de paiement, etc) ,
- ⊖ Le matériel de téléphonie, de bureautique et les ordinateurs portables

Certains investissements pourront être considérés comme éligibles ou non éligibles en fonction du type de commerce et du type d'usage.

4 3 Investissements éligibles pour le volet "Je me réinvente"

- ❖ Les frais d'enseignes et de design de la nouvelle vitrine le cas échéant ,
- ❖ Les travaux de rénovation et d'aménagement de l'intérieur du commerce liés à l'adaptation du business model. Chaque objectif et les frais d'investissements permettant d'atteindre cet objectif doivent être définis et listés ,
 - Les investissements mobiliers directement imputables à l'exercice de la nouvelle activité. Les investissements mobiliers doivent correspondre à l'atteinte d'un objectif défini ,
 - Les frais de marketing et de communication liés à la promotion des changements du commerce pour un montant maximum de 30% des investissements éligibles (soit maximum 3 000 € HTVA d'investissements sur les 10 000 €)

4 4 Investissements exclus pour le volet "Je me réinvente"

- ⊖ Le know-how ,
- ⊖ Les stocks et la clientèle ,
- ⊖ La décoration, les frais pour l'emballage et le petit matériel (vêtements professionnels, vaisselle, petits ustensiles, matériel de nettoyage, etc) ,
- ⊖ Le matériel de transport ,
- ⊖ Tous les frais liés à la location (loyer, abonnement à un terminal de paiement, etc) ,
- ⊖ Le matériel de téléphonie, de bureautique et les ordinateurs portables ,
- ⊖ Les travaux de rénovation de la nouvelle vitrine et de son châssis

Certains investissements pourront être considérés comme éligibles ou non éligibles en fonction du type de commerce et du type d'usage.

Règlement approuvé à Mouscron, en date du 12.06.2023 par le Conseil Communal.

5. PROPRIÉTÉ DES DOCUMENTS ET LICENCE

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

Conformément à la réglementation relative à la protection des données à caractère personnel, les données reçues sont destinées à assurer le suivi du dossier et seront transmises à l'Administration Communale de Mouscron et aux membres du jury de sélection.

Le résumé du projet ainsi que les divers visuels pourront servir à la promotion et à la communication de la prime et des lauréats. Les visuels remis doivent porter une identification claire avec le nom du commerce. Les légendes éventuelles des photos ainsi que les copyrights photographiques doivent aussi clairement apparaître.

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, ...).

6. GLOSSAIRE

Cellule vide : local commercial inoccupé, sans locataire et sans bail.

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 pour son activité, à l'exception éventuelle du ou des jour(s) 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.

Dossier de candidature : ensemble des documents de présentation du candidat- commerçant et de son projet (en référence au point 3.1 & 3.2 du présent règlement).

Fermeture du 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.

Franchise : système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur.

Horaires habituels : ouvert au moins 5 jours par semaine, au minimum 7 heures par jour à l'exception des artisans qui doivent fermer pour assurer leur production. Les horaires doivent notamment respecter les dispositions légales de la loi du 10 novembre 2006 relative aux heures d'ouverture dans le commerce, l'artisanat et les services.

Preuve de paiement : extrait de compte bancaire ou facture documentée. Dans le cas d'un paiement en espèces, le moyen de paiement devra être spécifié sur la facture acquittée, ou un reçu daté et signé par le vendeur sera fourni avec les coordonnées complètes du vendeur et son numéro de TVA le cas échéant.

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

La Directrice générale,
Nathalie BLANCHE

La Bourgmestre,
Brigitte AUBERT



Fait à, le

Signature (précédé de "lu et approuvé")

Tout renseignement complémentaire peut être obtenu auprès de la Cellule Développement Commercial.

Cellule Développement Commercial

63 rue de Courtrai

7700 Mouscron

056/860.361

commerce@mouscron.be