RUE DES GLACES
NATIONALES 169/1 5060
SAMBREVILLE
+32 (0) 71/77 07 49

Avec le soutien de la Wallonie

JE LANCE MON ACTIVITÉ A SAMBREVILLE

GUIDE À L'INSTALLATION

SOMMAIRE

01. Aide à l'implantation

1. Les démarches administratives préalables
2. Les autorisations et obligations du commerçants
3. Les aides et ressources

02. Aides financières

1. Airbag
2. Chèques-entreprises

03. Secteur HoReCa : autorisations et obligations spécifiques

04. Trucs et astuces

05. Description du territoire

PARTIE 1 : AIDE À L'IMPLANTATION

1.1. Les démarches administratives préalables

1.1.1. Travaux intérieurs ou extérieurs, rénovation de façade et changement de destination
1.1.2. Permis d'environnement / déclaration environnementale
1.1.3. Enseigne
1.1.4. Prévention incendie
1.1.5. Affichage des prix

1.2. Les autorisations et obligations du commerçants

1.2.1. Heures de fermeture et repos hebdomadaire (loi du 10 novembre 2006)
1.2.2. Emploi de travailleurs intérimaires
1.2.3. Emploi de travailleurs mineurs d'âge
1.2.4. Diffuser de la musique dans son établissement
1.2.5. Gestion du bruit
1.2.6. Interdiction de fumer et de publicité pour le tabac
1.2.7. Sacs plastiques
1.2.8. Étiquettes poubelles et taxes
1.2.9. Prévention / sécurité des commerces de l'entité
1.2.10. Organiser un évènement

1.3. Les aides et ressources

1.3.1. Structures d'accompagnements à l'autocréation d'emploi (SAACE)
1.3.2. Rôle de l'ADL dans le paysage économique de l'entité

PARTIE 1 : AIDE À L'IMPLANTATION

1.1. LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES PRÉALABLES

Il convient de se rendre à l'Administration communale de Sambreville, afin de signaler la reprise, la transformation ou la construction en vue de l'ouverture d'un établissement à destination commercial (adresse, type de commerce, superficie accessible au public…). Un document type et des informations précises vous seront fournis.

Documents à fournir à l'Administration communale :

Le décret du 5 février 2015 de la Région wallonne relatif aux implantations commerciales précise les démarches et obligations à réaliser. La première question est de savoir si votre (futur) commerce dispose d'une surface commerciale nette inférieur (ou égale) à 400 m2 ou non.

- Si votre projet est supérieur à 400 m², une demande de permis d'implantation commerciale (PIC) est à déposer auprès de la Commune que ce soit pour une nouvelle construction, une extension d'une surface déjà existante, un ensemble d'établissements de commerce de détail,…

- Les attestations de conformité gaz et électricité du bâtiment

Contact à prendre avec un organisme de contrôle des installations électriques pour obtenir une attestation de conformité au Règlement Général des Installations Électriques, délivrée par un organisme de contrôle agréé par le Ministère des Affaires économiques. De manière générale, pour tout travaux de transformation, de rénovation et pour tout changement de destination.

- Une attestation d'assurance « responsabilité civile et objective »

La loi du 30 juillet 1979 impose une assurance en Responsabilité Civile (RC) objective, en cas d'incendie ou d'explosion, pour certaines activités bien spécifiques (discothèques, friteries, hôtels, débits de boissons, centres culturels, casinos, salles de spectacles, …) ainsi que pour tout établissement dont l'espace d'accueil au public a une superficie égale ou supérieure à 1000 m². La RC objective repose sur l'exploitant de l'établissement.

- Un document attestant des connaissance de gestion de base et (si d'application) un certificat d'accès à la profession ;

Un extrait des données de l'entreprise est à obtenir auprès d'un guichet d'entreprises agréé ; il s'agit d'un extrait de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) apportant la preuve que l'entreprise est bien enregistrée à la BCE. Ce document reprend les données de base de l'entreprise.

Plus d'infos :
Contacter le service Urbanisme de la Ville de Sambreville :
Grand Place, RDC,
5060 Sambreville
071/260.274

1.1.1. TRAVAUX INTÉRIEURS OU EXTÉRIEURS, RÉNOVATION DE FAÇADE ET CHANGEMENT DE DESTINATION

Modifier la façade, équiper son commerce, changer la destination d'un bien, transformer l'intérieur ou l'extérieur, selon le type de travaux ou d'exploitation prévue : vous pourriez avoir besoin d'un permis d'urbanisme, permis d'environnement ou permis unique. Les cas de figure sont multiples et il est difficile de les synthétiser. Chaque demande étant particulière, elle nécessitera une étude appropriée. Aussi, avant le début des travaux, assurez-vous d'avoir les autorisations préalables indispensables (permis d'urbanisme, permis d'environnement ou permis unique, le cas échéant). N'oubliez pas de prendre contact avec le service urbanisme de la Ville de votre commune.

Plus d'infos :
Contacter le service Urbanisme de la Ville de Sambreville :
Grand Place, RDC,
5060 Sambreville
071/260.274
gatupe@commune.sambreville

1.1.2. PERMIS D'ENVIRONNEMENT / DÉCLARATION ENVIRONNEMENTALE

Vous développez une activité industrielle, agricole, artisanale, commerciale ?

Il est impératif pour vous de savoir si vous devez disposer d'un permis d'environnement avant de commencer votre activité. Depuis 2002, le gouvernement wallon a édicté une liste conséquente d'activités et d'installations dans des domaines extrêmement variés susceptibles d'avoir un impact plus ou moins important sur l'environnement. L'importance de cet impact sera en quelque sorte matérialisée par la détermination d'une appartenance à une classe d'activité : classe 1, 2 ou 3, respectivement pour des activités ayant une grande incidence (sidérurgie par exemple), moyen (carrosserie par exemple) ou faible (détention d'une citerne à mazout de 3000l par exemple) sur l'environnement. La démarche administrative nécessaire à l'obtention de ces différents types d'autorisation sera évidemment plus ou moins importante à effectuer : de la demande de permis avec étude d'incidence et enquête publique jusqu'à la simple déclaration environnementale. Une grande partie des informations sur cette législation, en Wallonie, sont disponibles sur internet. Le Service Environnement de la Ville peut toujours jouer le rôle de guichet pour vous guider dans vos démarches ou question en matière de permis d'environnement.

Des formulaires en ligne ou à télécharger et de nombreuses autres informations sont également disponibles sur le portail Environnement Wallonie (http://environnement.wallonie.be). Par ailleurs, si votre activité nécessite un permis d'urbanisme ou un permis d'implantation commerciale, les procédures peuvent être fusionnées en permis unique ou en permis intégré.

Plus d'infos :
Contacter le service Urbanisme
de la Ville de Sambreville :
Grand Place, RDC,
5060 Sambreville
071/260.274
gatupe@commune.sambreville

1.1.3. ENSEIGNE

L'enseigne est l'un des 3 outils principaux de communication d'un commerce, avec la vitrine et l'agencement de la boutique. Elle doit attirer le regard, et transmettre l'idée d'un besoin pour le client. Elle est le facteur clé de l'identification du commerce : le client doit pouvoir distinguer le type de produit ou service proposé et la marque représentée par les couleurs et le logo. Cependant, n'importe quoi n'est pas permis. En effet, la réglementation des enseignes est régie par le RGP (Règlement Général de Police), disponible en libre accès sur le site de la ville : sambreville.be/ma-commune/services-communaux/sanctions-administratives-et-pole-mediation/fonctionnaire-sanctionnateur/reglement-general-de-police/rgp-final-sambreville-sombreffe-12-nov.pdf.
Nous renvoyons donc le lecteur au RGP (pp24-35) afin qu'il en prenne connaissance avant son installation. Cela évitera ensuite des dépenses inutiles en cas de non-respects des réglementations en vigueur.

Le Service Urbanisme reste le Service communal de référence. Il ne faut pas hésiter à faire appel à lui avant votre installation afin de vous mettre en règle au niveau Urbanistique.

1.1.4. PREVENTION INCENDIE

Nous attirons également l'attention sur l'obligation de se mettre aux normes pour la sécurité incendie. Il faudra solliciter la visite d'un préventionniste de la Zone de Secours Val de Sambre (prévention incendie du bâtiment ou partie du bâtiment dévolu à l'activité commerciale) au 071/121 429 (tpi@zonevaldesambre.be). L'exploitant devra se conformer aux recommandations et directives fournies dans le rapport avant ouverture.

Plus d'infos :
Contacter le service Urbanisme de la Ville de Sambreville :
Grand Place, RDC,
5060 Sambreville
071/260.274
gatupe@commune.sambreville

1.1.5. AFFICHAGE DES PRIX

La règle générale prévoit que toute entreprise et toute personne en profession libérale qui vend des biens ou des services doit en indiquer le prix par écrit, d'une manière lisible, apparente et non équivoque.

Le prix est le prix total à payer par le consommateur et comprend donc la TVA et toutes les autres taxes ou services que le consommateur doit payer obligatoirement en supplément (le service à table par exemple). Les prix sont indiqués au moins en euros. Il est donc interdit de facturer d'autres coûts en plus des prix indiqués (règle du prix affiché = prix à payer).

Dans le secteur Horeca, les entrepreneurs sont libres de fixer leurs prix (aucun prix de vente min. ou max.). Ils sont, par contre, tenus de respecter certaines règles en termes d'indication de leurs prix. Un établissement qui offre un hébergement, des plats, des repas ou des boissons à consommer sur place (restaurants, cafés, hôtels…) doit indiquer par écrit, d'une manière lisible, apparente et non équivoque, les prix des produits et services qu'il fournit, à un endroit nettement visible depuis l'extérieur de l'établissement. Autrement dit, le consommateur doit pouvoir consulter les tarifs avant d'entrer dans l'établissement. Ceci peut se faire via un panneau sur la façade ou l'affichage des tarifs derrière la fenêtre d'entrée. Cette règle d'affichage des prix est aussi valable pour un « prix du jour » par exemple (pour des produits type poissons par exemple, dont le prix varie fortement selon l'offre). Pour les établissements Horeca avec différentes parties (café-restaurant, hôtel-restaurant par exemple), une indication des prix à l'entrée de la partie concernée suffit. Si l'établissement dispose d'une carte des boissons et des vins assez conséquente, l'exploitant peut limiter l'indication des prix des boissons à un endroit nettement visible depuis l'extérieur aux boissons les plus représentatives (boissons rafraîchissantes, chaudes, bières, vins, boissons fortes…). Si l'établissement propose des vins, le prix du verre ou du pichet peut être mentionné. En plus d'un affichage visible de l'extérieur, l'exploitant met à disposition, à l'intérieur de l'établissement, une liste complète de tous les repas, plats et boissons proposés, via une carte ou un affichage. Cette liste doit pouvoir être consultée facilement par le consommateur. Lorsqu'un café ou un restaurant dispose d'une terrasse (même temporaire et même si celle-ci n'est pas directement attenante au bâtiment), celle-ci fait partie intégrante de l'établissement. Pour les terrasses, l'obligation d'indiquer les prix à un endroit nettement visible de l'extérieur est donc satisfaite si l'indication des prix se fait à l'entrée principale de l'établissement. Il n'est donc pas nécessaire de répéter cette indication des prix à l'entrée de la terrasse. Il est possible d'annoncer une offre promotionnelle (par exemple : « menu de la semaine ») sur la terrasse, mais l'offre complète des plats doit être bien communiquée à l'entrée du bâtiment.

1.2. LES AUTORISATIONS ET OBLIGATIONS DU COMMERÇANT

1.2.1. HEURES DE FERMETURE ET REPOS HEBDOMADAIRE (LOI DU 10 NOVEMBRE 2006)

Les heures de fermeture :

Tout commerce de détail et d'artisanat est soumis à la législation sur les heures de fermeture. Un commerce classique (ouvert durant la journée) est soumis aux horaires de fermeture suivants :

✔ Avant 5h00 et après 20h00 ;

✔ Avant 5h00 et après 21h00, le vendredi et les jours ouvrables qui précèdent un jour férié légal. Si le jour férié légal est un lundi, la prolongation jusqu'à 21h00 est accordée pour le samedi qui précède. *Notons une dérogation spéciale pour les magasins de nuits (fermeture de minuit à 5h).*

Le repos hebdomadaire :

Tout commerce de détail et d'artisanat est soumis au jour de repos hebdomadaire, autrement dit une période de fermeture ininterrompue de 24 heures, commençant soit à 5h00, soit à 13h00 et se terminant le lendemain à la même heure. Durant cette journée, l'accès du consommateur au commerce, la vente directe, ainsi que les livraisons à domicile sont interdits. Le commerçant choisit son jour de repos hebdomadaire ou, à défaut, le dimanche. S'il opte pour un autre jour que le dimanche, il est tenu d'afficher de façon claire et visible de l'extérieur le jour de repos hebdomadaire choisi et l'heure du début. Le jour de repos hebdomadaire doit rester le même pendant minimum 6 mois.

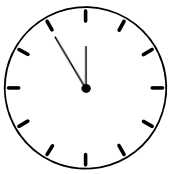
Autres dérogations :

De surcroît, dans les cas suivants, la loi prévoit des dérogations aux heures de fermeture obligatoires et au jour de repos hebdomadaire (liste non exhaustive) :

✔ Vente à domicile à l'invitation du consommateur ;

✔ Pour les établissements dont l'activité principale est la vente : de journaux, magazines, produits de tabac et articles fumeurs, cartes téléphoniques, produits de la Loterie nationale, supports d'œuvres audiovisuelles et jeux vidéo (ainsi que leur location), carburants et huiles pour véhicules moteurs, crèmes glacées en portion individuelle, denrées alimentaires préparées dans l'établissement et qui n'y sont pas consommées ;

✔ Pour des circonstances particulières des foires ou des marchés : dérogations, via une décision du Collège Communal, à raison de 15 jours max. par an (dérogations collectives à plusieurs commerçants pour une même commune ou pour un même quartier).



Le repos dominical pour les travailleurs :

La loi sur le travail interdit d'occuper des travailleurs (= liés par un contrat de travail) le dimanche.
Dérogations au repos dominical des travailleurs :
Certaines activités ne sont pas concernées par cette législation (exemples : entreprises familiales, médecins, vétérinaires, forains…). Par ailleurs, il existe une série de dérogations autorisant l'occupation de travailleurs le dimanche.

En voici les principales :

Occupation de travailleurs autorisée toute la journée du dimanche, durant toute l'année (dérogation totale), lorsque l'exercice de leur activité ne peut être évité le dimanche, par exemple :

✔ dans les hôtels, restaurants, traiteurs, débits de boissons, boucheries, boulangeries et pâtisseries, commerces de journaux, débits de tabac, agences de voyage, pharmacies, entreprises de spectacles, établissements de soins de santé… (liste non exhaustive). Les magasins de détail qui ne peuvent faire usage d'une dérogation leur permettant d'occuper des travailleurs toute la journée du dimanche peuvent les occuper le dimanche de 8h00 à midi.

✔ lors de salons, expositions, foires, marchés et manifestations sportives, pour autant que cette occupation ait lieu en dehors des locaux de l'entreprise.

Tous les autres commerces de détail peuvent, moyennant le respect de certaines conditions, occuper des travailleurs toute la journée du dimanche durant :

- 3 dimanches par an, à choisir librement par l'employeur,
- Plus 3 dimanches supplémentaires par année civile, à choisir librement par l'employeur, à condition qu'il soit lié, soit par une convention collective de travail (CCT) sectorielle qui régit les conditions de travail et de rémunération, soit par une CCT d'entreprise (si délégation syndicale ou conseil d'entreprise existant dans l'entreprise), soit par un règlement individuel conclu entre l'employeur et ses employés.

Vous trouverez une information plus détaillée sur le sujet via le lien suivant vous guidant vers le site du Service Public Fédéral Emploi, Travail et Concertation Sociale : http://www.emploi.belgique.be/defaultTab.aspx?id=395.

1.2.2. EMPLOI DE TRAVAILLEURS INTÉRIMAIRES

Le travail intérimaire est uniquement autorisé pour la prestation d'un travail temporaire. Il implique : l'entreprise de travail intérimaire (qui doit être agréée), le travailleur intérimaire et la société utilisatrice (qui doit disposer du travailleur).

Le contrat de travail intérimaire est conclu, soit pour une durée déterminée, soit pour un travail nettement défini, soit pour le remplacement d'un travailleur permanent. La durée maximum pendant laquelle le travail intérimaire est autorisé, tout comme la procédure à suivre, varient selon le motif pour lequel il est fait appel au travail intérimaire. Le salaire de l'intérimaire est équivalent à celui du travailleur permanent. Pour les heures supplémentaires, le travail du dimanche et le travail de nuit, c'est la réglementation en vigueur dans l'entreprise utilisatrice qui est applicable. Les 3 premiers jours de travail sont considérés comme période d'essai (sauf si les parties en ont convenu autrement). Jusqu'à expiration de cette période, chaque partie peut mettre fin au contrat, sans préavis ni indemnité. En cas d'occupation à la même fonction chez le même utilisateur via des contrats intérimaires successifs, les périodes d'essai successives sont interdites.

Cas dans lesquels il ne peut être fait appel à des travailleurs intérimaires : en cas de grève dans son entreprise (applicable uniquement par établissement et par catégorie de personnel), remplacement de travailleurs permanents dont le contrat est suspendu suite à un manque de travail résultat de causes économiques ou en cas d'intempéries. Vous trouverez une information plus détaillée sur le sujet via le lien suivant vous guidant vers le site du Service Public Fédéral Emploi, Travail et Concertation Sociale : http://www.emploi.belgique.be/defaultTab.aspx?id=3474

1.2.3. EMPLOI DE TRAVAILLEURS MINEURS D'ÂGE

Le travail de jeunes mineurs d'âge (de 15 à 18 ans) est régi par la loi du travail et la loi sur le bien-être. Le jeune doit bénéficier, en plus du repos dominical, d'un jour de repos supplémentaire qui doit suivre ou précéder directement le dimanche (il doit donc s'agir d'un lundi ou d'un samedi). Le jeune peut donc prétendre à une interruption hebdomadaire de
48 heures. Sauf cas de force majeure, la durée du travail des jeunes travailleurs ne peut dépasser 8 heures par jour et 40 heures par semaine. Les jeunes travailleurs ne peuvent travailler plus de 4h30 sans interruption. Lorsque le temps de travail excède 4h30, ils ont droit à 30 min. de repos. Lorsque le temps de travail excède 6 heures, leur temps de repos est de 60 min. (qu'il est possible de « morceler » en plusieurs fois, sachant qu'au moins 30 min. doivent être prises en une fois).

En principe, les jeunes travailleurs ne peuvent pas travailler : le dimanche, au cours des 10 jours fériés légaux ou au cours du jour de repos supplémentaire qui doit leur être accordé immédiatement avant ou après le dimanche.

Dans des cas spécifiques (force majeure, manifestations culturelles ou sportives…), ils peuvent être occupés au cours de ces journées ou au cours de certaines d'entre elles, à condition que l'employeur en avertisse, par écrit et endéans un délai imparti (3 jours), la Direction Générale Contrôle des lois sociales. Le travail de jeunes de moins de 18 ans le dimanche ou un jour férié peut notamment être autorisé via Arrêté royal. L'adoption d'un tel arrêté royal a déjà été utilisée pour certains secteurs déterminés : HoReCa (A.R. du 10.07.1972), boulangerie et pâtisserie artisanale (A.R. du 12.12.1974), industrie textile (A.R. du 14.04.1975)…

Même en cas de dérogation, les jeunes travailleurs ne peuvent en aucun cas travailler plus d'un dimanche sur deux, sauf autorisation préalable de la Direction Générale Contrôle des lois sociales.

En cas de travail dominical, le jour de repos supplémentaire ou le jour férié, ils ont droit à des repos compensatoires conformément aux dispositions légales relatives au repos dominical et aux jours fériés rémunérés et ce, aux mêmes conditions et pour la même durée que les travailleurs adultes.

S'il a travaillé le dimanche ou le jour de repos supplémentaire, le jeune travailleur ne se verra pas systématiquement octroyer deux jours de repos consécutifs mais souvent deux jours non consécutifs. En tout état de cause, il devra bénéficier d'un jour de repos compensatoire qui ne peut compter moins de 36 heures consécutives (c'est-à-dire qu'un de ces jours de repos doit engendrer une interruption hebdomadaire de travail de 36 heures consécutives minimum). Le repos compensatoire ne pourra évidemment pas être imputé sur le jour de repos supplémentaire qui doit être octroyé à ces travailleurs.

Vous trouverez une information plus détaillée sur le sujet via le lien suivant vous guidant vers le site du Service Public Fédéral Emploi, Travail et Concertation Sociale : http://www.emploi.belgique.be/defaultTab.aspx?id=398

Plus d'infos :

Contacter le Service Public Fédéral Emploi, Travail et Concertation Sociale : Direction Générale Contrôle des lois sociales
02/233 41 11
cls@emploi.belgique.be

1.2.4. DIFFUSER DE LA MUSIQUE DANS SON ÉTABLISSEMENT

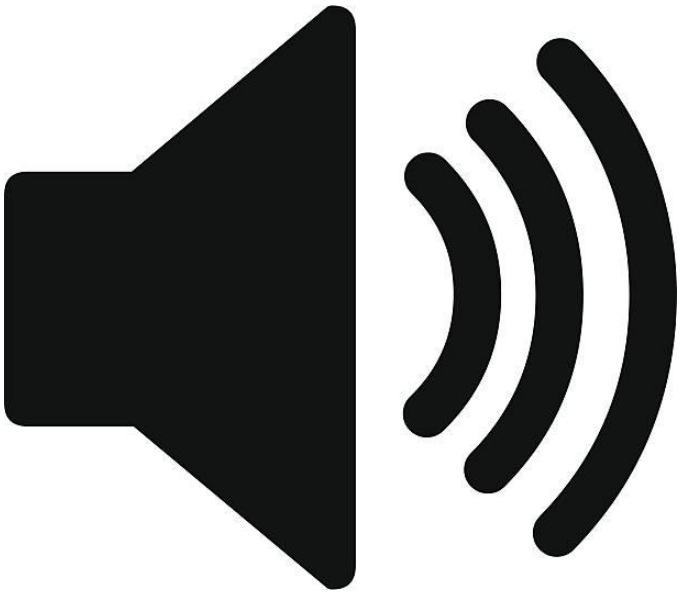
Si vous diffusez de la musique dans votre établissement, contactez la SABAM (Société Belge des Auteurs, Compositeurs et Éditeurs) pour obtenir une licence vous autorisant à diffuser des œuvres du répertoire représenté par la SABAM dans votre établissement (obligation légale).

La SABAM a pour objectif la perception, la répartition, l'administration et la gestion de tous les droits d'auteur en Belgique et à l'étranger. Les droits d'auteur constituent, en réalité, une indemnité pour les efforts intellectuels d'un artiste créateur. Lorsqu'un commerce diffuse de la musique, l'exploitant est redevable de droits d'auteur. C'est la SABAM qui perçoit et distribue ces droits. Concrètement, l'exploitant est amené à conclure un contrat avec la SABAM. Le montant facturé pour les droits d'auteur dépend de plusieurs critères (nature de l'établissement (restaurant, café, établissement commercial...), superficie sonorisée, diffusion régulière ou occasionnelle, fait que l'on peut ou non y danser…).

Sur le site Unisono (https://www.unisono.be/fr), vous trouverez un module de déclaration en ligne (ELicensing) qui vous permet, en quelques clics, d'effectuer une simulation tarifaire ou d'introduire une demande d'autorisation. Sur ces pages web, vous avez également accès aux différents tarifs spécifiques selon la nature de votre établissement.

Plus d'infos :

SABAM : Rue d'Arlon, 75-77 - 1040 Bruxelles
02/286 82 11
contact@sabam.be
www.sabam.be



1.2.5. GESTION DU BRUIT

La *réglementation régissant la gestion du bruit est consignée dans le RGP* (https://www.sambreville.be/ma-commune/services-communaux/sanctions-administratives-et-pole-mediation/fonctionnaire-sanctionnateur/reglement-general-de-police/rgp-final-sambreville-sombreffe-12-nov.pdf; « Chapitre 4 : tranquillité publique »).

Les articles 52 à 58 (RGP page 11 et 12) relèvent les différentes sources de dérangements sonores. Il existe des dérogations aux prescriptions de ces articles. Elles sont octroyées uniquement par le Bourgmestre ou le Collège communal selon les cas.

Nous invitons les lecteurs/trices à prendre également connaissance du Titre II – Délinquance environnementale, Chapitre 7, Page 33.

Nous attirons particulièrement l'attention sur la musique diffusée à l'intérieur d'un établissement (Section 3. Salle et débits de boissons ; Article III.13). Les propriétaires, directeurs ou gérants de salles de bals, de divertissements et spectacles, de cabarets, de dancings, de cafés, de bars et plus généralement de tous les établissements accessibles au public, en ce compris les utilisateurs des salles de pratique sportive, ont l'obligation de prendre les mesures requises pour éviter que la musique diffusée dans leur établissement ou tout genre de vacarme ne s'entende à l'extérieur, de manière à ne pas importuner les voisins. En cas d'infraction aux dispositions du présent article, les services de police peuvent ordonner la cessation immédiate de l'activité à l'origine de la nuisance. Au besoin, ils font évacuer l'établissement (Plus d'informations disponibles dans le RGP).

Encore une fois, nous motivons l'utilisateur.rice de ce guide à consulter le Règlement Général de Police afin de prendre connaissance plus en détail de ses obligations en tant qu'acteur.trice de l'économie.

1.2.6. INTERDICTION DE FUMER ET DE PUBLICITÉ POUR LE TABAC

Depuis le 1er juillet 2011, il est interdit de fumer dans tous les établissements HoReCa en Belgique (restaurants, cafés, tea-rooms, casinos, discothèques…), sans exception. Cette interdiction s'applique en permanence, même lors de fêtes privées et en dehors des heures d'ouverture. Des pictogrammes d'interdiction doivent être apposés de manière visible à l'entrée et à l'intérieur de l'établissement. La présence de cendriers n'est pas autorisée.

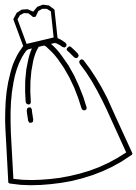
Cependant, il est encore permis de fumer au fumoir, à condition :

- ✔ qu'il s'agisse d'un local fermé, dont la porte est toujours close ;
- ✔ que sa surface occupe max. 25 % de la superficie totale de l'établissement ;
- ✔ qu'y soit installé un système d'extraction de fumée (débit min. : surface du fumoir x 15 m^3/h.) ;
- ✔ que le service de boissons et nourriture y soit interdit (le client peut, néanmoins, emporter sa boisson. Le personnel de l'établissement peut uniquement venir nettoyer et débarrasser) ;
- ✔ qu'aucun autre service n'y soit offert (pas de télévision, de distributeur automatique, flipper…) ;
- ✔ que le fumoir ne soit pas une zone de passage vers un autre lieu public ou vers les WC.

Il est également autorisé de fumer en terrasse, à condition que celle-ci soit entièrement ouverte sur l'un des côtés. L'interdiction de fumer concerne également la cigarette électronique (qu'elle contienne ou non du tabac) ainsi que les pipes à eau (type chicha par exemple). Cette même réglementation s'applique dans les lieux publics, en ce compris les magasins en général et les centres commerciaux.

Vous trouverez une information plus détaillée sur le sujet via le lien suivant : https://www.health.belgium.be/fr/informations-et-reglementations-communes-2

1.2.7. SACS PLASTIQUES



La législation wallonne réglemente l'usage de sacs en plastique lors d'achats dans les commerces de détail et prévoit un devoir d'information de la part des commerçants.
L'usage de sacs en plastique à usage unique (sacs de caisse et sacs destinés à l'emballage de marchandises) est interdit lors d'achats dans les commerces de détail. (Décret wallon du 27/06/1996 modifié par celui du 23/06/2016).

Qu'est-ce qu'un sac en plastique à usage unique ?

Il s'agit de sacs en plastique léger (< 15 microns), de sacs en plastique très léger (< 50 microns), et de tout autre sac en plastique non réutilisable, quelle que soit l'épaisseur, procurés aux consommateurs dans les points de vente de marchandises ou de produits.

Qu'est-ce qu'un sac en plastique réutilisable ?

Pour être considéré comme réutilisable, un sac en plastique doit répondre aux conditions suivantes :

✔ le sac a une épaisseur minimale de 60 microns ;

✔ le sac peut être utilisé pour le même but au minimum 20 fois sans altération et dans les conditions normalement prévisibles (format permettant la réutilisation) ;

✔ il peut être nettoyé ou réparé en cas de besoin pour pouvoir être réutilisé ;

✔ les dispositions organisationnelles, techniques et/ou financières sont prises par le commerçant pour permettre la réutilisation du sac (encouragement à la conservation et à la réutilisation de ce sac par le client) ;

✔à partir du 1er janvier 2022, lorsqu'il cesse d'être utilisé et devient un déchet, il peut être collecté sélectivement en vue d'être recyclé.

Sacs de caisse en plastique à usage unique : cet usage est également interdit.

Les sacs de caisse sont les sacs utilisés pour emballer les achats lors du passage à la caisse, quel que soit le type de commerce (alimentaire ou non) et le lieu de vente (petits commerces, supermarchés, marchés…), à l'exclusion des emballages primaires de denrées alimentaires en vrac.

1.2.8. LES DIFFÉRENTES TAXES

Lors de votre installation, il est bon de prendre connaissance des différentes taxes communales en vigueur. Veuillez noter qu'il est préférable que vous preniez connaissance des taxes communales qui vous concernent, demander et remettre les déclarations auprès du Service concerné. A défaut, la Commune prévoit des sanctions financières aux manquements qu'elle aura pu constater.

Taxe sur l'enlèvement des immondices (exercice 2022-N°22) : La taxe est due pour toute entreprise « personne physique » ou « personne morale », association à but de lucre ou non, profession libérale, indépendante, commerciale, de services ou industrielles ou autre (dont le siège social ou d'exploitation se trouver sur le territoire communal) (voir art. 1 § 2). Une taxe fixe forfaitaire de 127,5 € est prévue pour 18 levées de collecte et un nombre équivalent à 45 kilos pour les recevables repris à l'art.2 § 2. La partie proportionnelle de la taxe est fixée à 0,25 € par kilo supplémentaire, et par levée supplémentaire à : 2 € par levée pour les conteneurs jusqu'à 240 litres ; 6 € par levée pour les conteneurs de 660 litres ; 9 € par levée pour les conteneurs de 1.100 litres. Peuvent bénéficier d'un abattement de 30 € pour les redevables repris à l'art. 2, § 2 qui ne possèdent aucun conteneur pour lequel une taxe proportionnelle est appliquée dans l'année de l'exercice d'imposition.

Taxe sur l'entretien des égouts (N°52) : taxe annuelle de 55 € par établissement ou par toute personne physique ou morale exerçant une profession indépendante, groupement quelconque. Cette ne peut être payée qu'une seule fois dans le cas où l'adresse d'exercice de l'activité professionnelle est la même que l'adresse de domiciliation.

Taxe sur les gros producteurs de déchets organiques (N°248) : Il faut entendre par « gros producteur de déchets organiques » toute personne physique et/ou morale dont les activités génèrent d'importantes quantités de déchets organiques (sont exclus les déchets d'origine animale) ; à savoir une production de 2.000 kilos de déchets organiques par an. La demande d'un conteneur de maximum 240L est de 240€ et 180 € pour un conteneur de 140L.

Taxe sur la diffusion publicitaire sur la voie publique (N°39) : Cette taxe est visée par la diffusion publicitaire sur la voie publique soit par diffusion sonore et soit par diffusion publicitaire sur la voie publique, soit par panneau mobile ayant un but de lucre. La taxe est fixée à 81 € par diffuseur sonore et par jour ou fraction de jour de diffusion ; 21.60€ par panneau mobile et par jour ou fraction de jour de diffusion (compte double si le panneau est équipé d'un système de défilement électronique ou mécanique. Sont exonérés (voir art.4) les commerçants ambulants (glacier, etc.).

Taxe sur les enseignes et publicités assimilées (N°43) : les enseignes constituées par des surfaces planes, écriteaux, figures, tableaux, inscriptions, drapeaux, lumineux ou non, etc. visibles de la voie publique (au lieu ou éloigné) et permettant l'identification de l'occupant (art.2) sont imposées à raison de leur superficie au taux de 0,54€ par décimètre carré pour les lumineuses, de 0,27€ le décimètre carré pour les non lumineuses et de 2,80 € le mètre courant pour les cordons lumineux qui ne font pas corps avec une enseigne. Sont exonérés les deux premiers m² des enseignes et publicités assimilées et les 2 premiers mètres des cordons lumineux (voir art.5).

Taxe sur les panneaux publicitaires (N°37) : La taxe est fixée à 0.75 € le décimètre carré ; 1,50 € le décimètre carré lorsque le panneau est équipé d'un système de défilement électronique ou mécanique des messages publicitaires ou lorsque le panneau est lumineux OU éclairé, en ce compris les panneaux LED ; 2,25 € le décimètre carré lorsque le panneau est équipé d'un système de défilement électronique ou mécanique des messages publicitaires ou lorsque le panneau est lumineux ET éclairé, en ce compris les panneaux LED.

Taxe sur la distribution gratuite d'écrits publicitaires non adressés (N°36) : Concernent les écrits ou échantillons publicitaires ne comprenant pas l'adresse du destinataire (par exemple « distribution toute boîte »). Pour les tarifs et conditions nous renvoyons le lecteur à l'article 5 du présent règlement.

Plus d'infos :

Contacter le Service Finances-Recettes :
Grand-Place 5060
Auvelais

071/260.244 (recette)
071/260.243 (finances)
sfinances@commune.sambreville.be

Nous invitons le lecteur à prendre connaissance *des autres taxes* suivantes :

- N°40 – Taxe sur l'exploitation de service de taxis ;
- N°35 – Taxe sur les commerces de nuit
- N° 34 – Taxe sur les forces motrices
- N° 32 – Taxe industrielle compensatoire

Les redevances (ne sont pas obligatoires et impliquent une demande en fonction de vos besoins/demandes) :

- N° 88 – Vente conteneurs redevance ;
- N°86 – Règlement droit d'emplacement maraichers ;
- N°85 – Règlement Redevance sur le placement de terrasses, d'étals, de tables, de chaises etc. Installés sur le domaine public Exercices 2019 à 2025 ;
- N°84 – Règlement général cautions réclamées remise en état avis DF ;
- N°81 – Redevance pour l'occupation temporaire domaine public ;
- N°70 – Règlement Redevance Tarification pour la location de divers matériels ;
- N°68 – Règlement Redevance pour occupation du domaine public – commerces de frites ;
- N°66 : Règlement Redevance relatif au service urbanisme délivrance de documents administratifs, renseignements administratifs, permis d'urbanisme ;

https://www.sambreville.be/ma-commune/services-communaux/finances-recette/reglements-taxes-et-redevances

Plus d'infos :

Contacter le Service Finances-Recettes :
Grand-Place 5060
Auvelais

071/260.244 (recette)
071/260.243 (finances)
sfinances@commune.sambreville.be

Taxe sur les implantations commerciales : les taux de la taxe annuelle sont fixés comme suit :

- de 0 m² à 400 m² compris exonération ;

4,00 €/m² par de surface commerciale net et par an, accessible allant de 400 m² à 1000 m².
Voir les conditions et définitions à l'article 2.

Taxe sur les débits de tabac (n°57) : Tout débitant (fabricants, marchands ou négociants qui vendent ou livrent du tabac, des cigares ou des cigarettes) de tabac doit à la Commune de Sambreville un montant annuel de 235 € si la vente de tabac (cigares ou cigarettes) atteint 50% du chiffre d'affaires total et 145 € si la vente de tabac (cigares ou cigarettes) n'atteint pas 50% du chiffre d'affaires. Le débitant de tabac est tenu de déclarer au Service Finances son chiffre d'affaires total aux dates prescrites par le règlement en vigueur.

Taxe sur les commerces de frites (N°56) : Tout commerce qui vend des frites, hot-dogs, beignets et autres produits analogues à emporter sur le territoire communal de Sambreville. Est due à la Commune de Sambreville une taxe de 1000 € par an.

Taxe sur les agences de paris sur les courses de chevaux (N°41) : Est due à la Commune de Sambreville une taxe annuelle sur les agences de paris sur les courses de chevaux, à l'exception de celles qui acceptent exclusivement les courses courues en Belgique. La taxe concerne toute personne (physique ou morale) exploitant une ou des agence(s) de paris sur les courses de chevaux. La taxe est perçue (pour les exercices 2019-2025) à 62 € par agence et par mois.

Taxe sur les phones shops (N°54) : Tout établissement dans lequel à titre principal, des prestations de service d'accès sur place à des outils de télécommunication tels que téléphonie ou internet sont fournis. Le taux de la taxe est fixé à 3.200 € par an et par établissement.

Taxe sur les tanks et réservoirs (N°53) : Toutes personnes physiques ou morales exerçant une activité commerciale ou industrielle. Sont concernés les réservoirs fixes (aériens ou enterrés) de liquides combustibles (voir conditions art.1) et dont la capacité de stockage est supérieure ou égale à 3.000 litres et qui

est due solidairement par l'exploitant et le propriétaire. Les tanks et/ou réservoirs à d'autres buts peuvent être exonérés (voir conditions à l'art. 3). La taxe est fixée à 0,43€/m³ et fraction de m³ et par an (art. 2).

1.2.9. PRÉVENTION / SÉCURITÉ DES COMMERCES DE L'ENTITÉ

Quelques conseils pour protéger votre commerce contre le vol

Ouverture et accès au commerce : évitez d'être seul.e à l'ouverture, soyez attentif.ve aux alentours immédiats avant d'ouvrir votre commerce, vérifiez s'il y a des traces éventuelles d'effraction, limitez le nombre de clés de votre établissement et ne les laissez pas traîner n'importe où, optez pour des clés protégées contre la reproduction. Si vous n'avez pas une vue directe sur la porte d'entrée, un miroir bien placé aidera à avoir un contact visuel immédiat avec la clientèle. Ne laissez jamais votre magasin sans surveillance. Une sonnerie à la porte d'entrée vous avertit immédiatement d'une présence dans le magasin.

Fermeture du commerce : soyez attentif aux alentours immédiats lors de la fermeture de votre commerce, ne laissez plus entrer les clients après l'heure de fermeture et soyez vigilant avec les clients (inconnus) encore présents lors de la fermeture ; n'hésitez pas à les accompagner à la sortie en refermant la porte derrière vous. Vis-à-vis de sujets importuns, refusez l'accès ou prévenez les forces de l'ordre. En partant, assurez-vous de la fermeture de tous les accès et de la mise en service de tout système de sécurité (alarme, vidéo…). Si vous optez pour un rideau de fermeture, privilégiez un rideau métallique à lames pleines.
Éclairage : pendant les périodes d'ouverture, ayez un intérieur bien éclairé. En extérieur, ayez un éclairage suffisant en façade et un étalage conçu de sorte à voir de l'extérieur ce qui se passe à l'intérieur et, à l'inverse, depuis l'intérieur observer l'environnement extérieur du commerce. Avoir un éclairage (moins puissant) la nuit est aussi dissuasif.

Systèmes de paiement et gestion de la caisse : limitez le contenu de la caisse en espèces, déposez le reste de l'argent dans un coffre-fort fixé sur un mur, caché et éloigné du public, optez pour un coffre permettant le réglage d'une temporisation d'ouverture, fermez le tiroir-caisse à clé et ne laissez pas la clé sur la serrure, évitez que le tiroir-caisse soit visible et accessible par des tiers (éloignée de l'entrée), placez un écran antivol, ne donnez jamais d'informations sur le contenu et mesures de sécurité liées à la caisse, ne vous faites pas distraire au moment de rendre la monnaie, vérifiez toujours la validité des billets et évitez d'accepter de grosses coupures, n'effectuez pas les comptes de caisse pendant les heures d'ouverture, n'attendez pas la fermeture pour amener les fonds à la banque (dans la mesure du possible), variez les horaires de dépôt à la banque et n'y allez pas seul. Avant le départ pour le dépôt, notez les numéros des grosses coupures. Pour limiter l'argent en caisse, favorisez les paiements électroniques. *À noter qu'à partir du 1ier juillet 2022 les commerces ou encore professions libérales ont l'obligation légale de proposer au moins un mode de paiement électronique à leurs clients*. Refusez les formules de virement.

Mise en valeur des articles : présentez un minimum d'objets de valeur dans l'étalage de votre commerce ; remplacez-les éventuellement par une photo attrayante, une reproduction ou des emballages vides.

Dispositifs et équipements contre le vol : antivols avec encre, câbles alarmes, boutons panique, portiques de détection à l'entrée du magasin, système d'alarme, caméra de surveillance fonctionnant même en cas de coupure du réseau électrique. Ces dispositifs sont à placer hors de portée d'éventuels malfaiteurs et doivent être de qualité, entretenus et agréés. Optez pour des systèmes de fermeture de sécurité (chaînette à la porte, porte à code mécanique). N'hésitez pas à afficher sur la porte d'entrée, les mesures de sécurité adoptées (paiement par cartes, système d'alarme, de vidéo surveillance…). Il convient, toutefois, de respecter une bonne proportion entre les frais engagés pour ce type de moyens et la valeur de ce qu'il y a à protéger.

De manière générale, si vous estimez qu'une situation est suspecte, notez le plus d'informations possibles à ce sujet ou contactez directement la Police. Impliquez votre personnel dans l'élaboration d'un plan de sécurité de votre commerce et évitez d'outrepasser la légalité.

En cas d'agression

Si, malgré vos précautions, vous êtes tout de même victime d'une agression :
✔ Gardez votre calme ;
✔ Obtempérez aux ordres des agresseurs ;
✔ Observez-les pour donner le maximum de détails par la suite à la Police (description physique, direction de fuite, type de véhicule utilisé…) ;
✔ Après le départ des agresseurs : alertez la Police sans attendre, ne touchez à rien et procurez les premiers soins et réconforts aux victimes, essayez de garder les témoins sur place ou notez leur nom, adresse, numéro de téléphone.

Entraide entre commerçants

Une bonne entraide entre commerçants permet d'éviter des faits délictueux. Avertissez vos voisins en cas d'agissements suspects ou d'une situation anormale (volet mal fermé, traces d'effraction…), aidez ou faites-vous aidé lors d'une situation anormale ; en cas d'absence prolongée, pensez à prévenir vos voisins proches… Pour ce faire, il est important d'entretenir de bonnes relations entre commerçants, par le biais d'une association de commerçants par exemple.

Actions de la Police locale

Présence des inspecteurs de quartier :

L'inspecteur de quartier est le premier contact avec la Police. Il a un rôle préventif, reçoit les plaintes et doléances des habitants du quartier, détecte les sources d'insécurité. Il a principalement une mission de « tranquillité publique ». Pour connaître votre inspecteur de quartier, cliquez sur le lien : https://www.police.be/5307/contact/votre-quartier.

Présence des gardiens de la Paix (GDP) :

Les gardiens de la Paix n'ont pas de compétence policière. Leur rôle principal est de veiller au respect des dispositions prévues dans le Règlement Général de Police (RGP) dans la commune et de constater toute infraction. Les GDP exercent aussi une surveillance lors d'évènements ou d'activités publiques, informent la population lors de travaux de voirie, signalent des problèmes d'environnement et de voirie, veillent au sentiment de sécurité notamment en sensibilisant le public à la sécurité et à la prévention de la criminalité.

Pour une assistance policière urgente, appelez le 101 ;
Pour une assistance policière non urgente, une demande particulière ou une information susceptible d'intéresser la Police, appelez :
Hôtel de police Sambreville au 071/26.08.00
Poste de proximité de Tamines au 071/77.10.46

Pour porter plainte :

- Soit, au commissariat ou dans une antenne durant les heures d'ouverture ;
- Soit, en ligne via www.police-on-web.be (uniquement pour vol de vélo ou cyclomoteur, vol à l'étalage, vandalisme et graffiti) ;
- Soit, en contactant la police pour une intervention sur place (si nécessaire).

1.2.10. ORGANISER UN ÉVÈNEMENT

Vous souhaitez organiser l'inauguration de votre commerce ? Mettre en avant un nouveau produit ? Augmenter votre visibilité ? Organiser un évènement qui permet de renforcer la fidélité des clients, d'élargir votre clientèle et d'appuyer votre image de commerçant « dynamique » ? Pour cela, plusieurs étapes clés à respecter pour un évènement réussi :

✓ Il faut commencer par définir l'objectif de votre évènement : qui voulez-vous cibler ? quel message/ produit voulez-vous mettre en avant ? quel but voulez-vous atteindre ? La réponse à ces questions déterminera l'organisation de votre évènement. En fonction du sujet, vous pouvez donner un thème à votre évènement (attention ! il doit être suffisamment large pour plaire à un maximum de personnes) et concevoir des animations : jeu concours, tombola, dégustation, cocktail d'inauguration…
✓ Fixer la bonne date : Il faut tenir compte des vacances scolaires, des jours fériés, des semaines contenant un pont. Évitez également les périodes trop chargées pour vos clients (rentrée des classes, fêtes de fin d'année…) et anticiper votre invitation.
✓ Définir la « feuille de route » de votre évènement. Éviter de laisser le hasard faire les choses, et déterminer les grandes lignes de votre évènement : heure d'arrivée des convives, mot d'accueil et verre de l'amitié, présentation du nouveau produit / service, démonstration, tirage au sort des gagnants du concours, distribution des lots ou gadget souvenir, ouverture du buffet… Il faut éviter les temps d'attente, distiller les bonnes informations dans l'ordre, prendre le temps de saluer chaque convive, et faire en sorte que chacun se souvienne de cet évènement.

✔ Communiquer votre évènement. Suivant votre public, ciblé ou ouvert à tous, vous pourrez utiliser des invitations papier, qui aujourd'hui donne de l'importance à l'évènement et personnalise l'invitation. Mais incontestablement, l'invitation numérique est aujourd'hui rapide et efficace, et vous aidera à étendre votre liste de participants. Utiliser les réseaux sociaux : vous pouvez créer un évènement sur votre page Facebook, une publicité sur Facebook, créer un hashtag à utiliser sur tous vos supports et à reprendre sur tweeter, envoyer votre invitation sous forme de newsletter. Demander une confirmation de présence pour estimer le nombre de participants et n'hésitez pas à relancer les invités 72h avant. Enfin, prévoyez de remercier les participants après l'évènement, par email ou via les réseaux sociaux : cela augmente votre capital sympathie et renforce le bon souvenir du moment passé !
✓ Organiser l'évènement. Listez ce dont vous aurez besoin pour ne rien oublier : invitations, musique, animations, catering, décoration, documentation (flyers, carte de fidélité..) parking, accueil, photo… autant de choses à préparer pour un évènement réussi !

Notez que s'il y a une implication sur le domaine public (augmentant l'affluence dans la rue ou parking avoisinants par exemple), un dossier de sécurité doit être rédigé (lien : https://www.sambreville.be/formulaires/evenement0102.docx. Veillez également à vous renseigner et respecter les règles sanitaires en vigueur au moment de votre événement.

1.3. LES AIDES ET RESSOURCES

1.3.1. STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT À L'AUTOCRÉATION D'EMPLOI (SAACE)

Les SAACE aident les porteurs de projets à créer leur propre emploi. Il existe actuellement 12 SAACE agréées en Wallonie. Ces structures proposent un accompagnement individuel aux demandeurs d'emploi qui souhaitent s'installer comme indépendants, créer leur entreprise ou encore reprendre une activité existante.

Les SAACE offrent au porteur de projet un accompagnement pédagogique, juridique et financier sur mesure pour :

- Monter son projet : un accompagnement gratuit durant 24 mois maximum ;
- Tester son projet avant de se lancer définitivement sur le marché ;
- Obtenir un financement ;
- Recevoir une protection juridique : les SAACE hébergent l'activité pour la rendre économiquement viable.

A cette liste s'ajoutent, à Sambreville des structures telles que Syneco, le BEP ainsi que l'UCM.

Plus d'infos :

https://www.starterwallonia.be/entreprendre/

1.3.2. RÔLE DE L'ADL DANS LE PAYSAGE ÉCONOMIQUE DE L'ENTITÉ

Une « Agence de Développement Local » c'est un service de proximité dont l'objectif est de favoriser le développement économique local, ainsi que la création d'emplois. Elle diagnostique les forces et faiblesses de son territoire. Ensuite, avec ses partenaires, elle propose aux différents acteurs socio-économiques des actions stratégiques de développement à mener.

Comment l'ADL peut-elle vous aider ?

• Encadrement et facilitateur

Premier organe de stimulation économique, l'ADL accueille les porteurs de projets (économiques, social, touristique, ...) et leur apporte aide, soutien et encadrement.
L'ADL assure la promotion et l'accompagnement de tous les acteurs économiques sambrevillois : entreprises indépendants, associations, ...Nos missions :

- Accueillir, accompagner et orienter les porteurs de projets
- Promouvoir les ressources, savoir-faire et produits locaux Être un relais des administrations communales et régionales Développer des partenariats et stimuler les réseaux
- Mener des actions créatrices d'emplois
- Favoriser et promouvoir l'activité socioéconomique sambrevilloise

Plus d'infos :

Contacter l'ADL de Sambreville :

Rue des Glaces Nationales, 169/1
Auvelais

071/77 07 49
info@adlsambreville.be

Notre plan d'action

- La dynamisation des activités économiques locales

Faire connaître les biens et les services locaux et insuffler une logique de proximité. L'ADL accompagne les acteurs économiques dans les démarches favorisant la croissance, l'innovation et la visibilité de leur entreprise.

- Le capital humain est un atout essentiel

Ce sont les hommes et les femmes qui font vivre notre économie locale : l'ADL les encourage à devenir acteurs du développement économique via des actions de réseautage et l'acquisition de compétences tout au long de la vie.

- Renforcer l'attractivité économique de la ville et de ces deux centres

La ville est à pied d'œuvre pour voir se développer des activités économiques dans un cadre de vie de qualité. L'ADL les accompagne dans des projets créateurs d'emplois et veillera à développer l'attractivité économique du territoire, par la mise en valeur de sa diversité et son dynamisme.

PARTIE 2 : AIDES FINANCIÈRES

2.1. Airbag
2.2. Chèques-entreprises

PARTIE 2 : AIDES FINANCIÈRES

Le Forem propose deux types d'aides pour développer son activité/entreprise :

2.1. AIRBAG

Airbag, c'est quoi ?

Airbag est une source de financement pour une activité d'indépendant dans sa phase de démarrage. Cette source de financement sert de coussin d'air pour amortir votre transition vers le statut d'indépendant à titre principal. Concrètement, ce dispositif permet d'obtenir un montant de maximum 12.500 euros, versé en quatre fois, sur une période de deux ans.

Conditions d'accès

- Être indépendant à titre complémentaire depuis au moins 3 ans OU
- Souhaiter s'installer pour la première ou la deuxième fois en tant qu'indépendant à titre principal et avoir suivi une formation spécifique à l'IFAPME ou être accompagné par une structure d'accompagnement à l'autocréation d'emploi (SAACE) pour devenir indépendant.
- S'engager à se domicilier en tant qu'indépendant ou avoir son siège social en région wallonne ;
- S'engager à ne plus bénéficier de revenus professionnels, d'allocations de chômage ou d'insertion, de revenus d'intégration ou de remplacement ou encore de l'aide sociale financière.

Base légale

- Décret du 27/10/2011 relatif au soutien à la création d'emploi en favorisant les transitions professionnelles vers le statut d'indépendant à titre principal (M.B. du 16/11/2011);
- Décret du 20/02/2014 modifiant divers décrets en matière d'emploi (M.B. du 13/03/2014);
- Arrêté d'exécution du 03/05/2012 (M.B. du 23/05/2012).

2.2. CHÈQUES-ENTREPRISES

Chèques-entreprises, c'est quoi ?

Il s'agit d'une approche complète et structurée, en 3 étapes. Prenons l'exemple du numérique (mais il existe d'autres domaines tels que l'énergie, la transmission... pour plus d'informations consulter : https://www.cheques-entreprises.be/). Pour concrétiser votre projet de mutation numérique nous vous conseillons plusieurs étapes :

- Le diagnostic

Avec un expert, réalisez un premier audit de la situation de votre entreprise. Que ce soit en matière de maturité numérique (e-commerce ou positionnement digital) et/ou de cybersécurité (sécurisation des outils et protection des données), le consultant dressera la liste de vos besoins et pistes d'amélioration.

- Le plan d'actions stratégique

Suite au diagnostic, échafaudez, avec un expert, un plan d'actions pour :

  - Repenser votre positionnement digital (plan de communication, référencement…),
  - Imaginer ou améliorer votre e-commerce en lien avec des applications numériques (facturation, gestion des stocks),
  - Corriger la sécurité de vos outils.

- L'implémentation stratégique (en projet)

Enfin, la phase ultime du projet est la mise en place du plan d'actions. Conception, développement, référencement, intégration d'outils numériques et sécurisation de vos données : déléguez cela à des spécialistes.

Pour qui ?

Ces chèques s'adressent aux PME et aux ASBL à vocation économique wallonnes.

Combien ?

L'intervention publique s'élève à 90% avec des plafonds pour chacune des phases.

Quand ?

Vous pouvez déjà démarrer les 2 premières phases. La 3e phase arrivera courant 2022.
Intéressé ? Trouvez un prestataire labellisé et lancez-vous.
Notez que ces chèques sont limités dans le temps. La mesure prendra fin le 31 août 2023.

PARTIE 3 :

SECTEUR HORECA : AUTORISATIONS ET OBLIGATIONS SPÉCIFIQUES

PARTIE 3 : SECTEUR HORECA : AUTORISATIONS ET OBLIGATIONS SPÉCIFIQUES

DEMANDE D'AUTORISATION - DÉMARCHES

1. Une attestation de conformité gaz et électricité (condition impérative)

Contact à prendre avec un organisme de contrôle des installations électriques pour obtenir une attestation de conformité au Règlement Général des Installations Électriques, délivrée par un organisme de contrôle agréé par le Ministère des Affaires économiques.

2. Un certificat de bonne conduite, vie et mœurs

Pour le futur gérant / tenancier (ou pour tous les Administrateurs si c'est une société), mais aussi pour les employés (barmans, serveurs, DJ's…). Pour les personnes domiciliées à Sambreville → certificat de bonne conduite, vie et mœurs disponible via simple demande au Service Population de l'administration communale. Si le demandeur est de nationalité étrangère et n'a pas été domicilié depuis au moins 5 ans en Belgique, l'extrait de son casier judiciaire doit provenir de son pays d'origine.

3. Une attestation d'assurance « responsabilité civile et objective »

Si la surface accessible au public est de min. 50 m², le futur gérant / tenancier est légalement tenu de souscrire un contrat d'assurance Responsabilité Civile (RC) objective pour son établissement, en cas d'incendie ou d'explosion. La RC objective repose sur l'exploitant de l'établissement. Toute une série d'établissements sont, d'ailleurs, concernés par cette assurance RC objective obligatoire, dont les commerces ayant une surface de min. 1.000 m².

4. Un document attestant des connaissances de gestion de base et (si d'application) un certificat d'accès à la profession

5. Un extrait des données de l'entreprise
   A obtenir auprès d'un guichet d'entreprises agréé ; il s'agit d'un extrait de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) apportant la preuve que l'entreprise est bien enregistrée à la BCE. Ce document reprend les données de base relatives à l'entreprise.

6. L'autorisation de l'AFSCA relative à la commercialisation de denrées alimentaires
   Contact à prendre avec l'Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire (AFSCA) pour obtenir une autorisation de commercialisation de denrées alimentaires : toute personne qui exploite un établissement dans lequel sont fabriquées, importées,

exportées, vendues des denrées alimentaires et/ou boissons, doit se faire connaître et s'enregistrer auprès des services de l'AFSCA et posséder une autorisation ou un agrément (selon le type d'activité).

Procédure :

Télécharger un « Modèle de formulaire de demande d'enregistrement, d'autorisation, et/ou d'agrément », le compléter et le renvoyer à l'AFSCA. Les conditions d'agrément et d'autorisation, ainsi que diverses informations sur le sujet y sont également reprises. Le formulaire en question peut être téléchargé sur le site de l'AFSCA : http://www.afsca.be (dans la rubrique « Professionnels » ► « Agréments, autorisations et enregistrements » ► modèle de formulaire. Pour l'ouverture ou la reprise d'un commerce dans le secteur de l'HoReCa en province de Namur, le formulaire est à renvoyer à l'Unité provinciale de contrôle du Brabant wallon Namur. La demande d'autorisation peut aussi se faire via le guichet d'entreprises. Sur base des activités énumérées par la personne physique ou morale, le guichet d'entreprises détermine si un enregistrement, une autorisation, un agrément ou une combinaison de ceux-ci est nécessaire et rentre la demande auprès de l'AFSCA.

Coût :

L'entrepreneur doit rentrer annuellement une déclaration par unité d'établissement. La cotisation annuelle est calculée à l'aide de cette déclaration.

7. Un rapport de prévention incendie conforme

Prendre Contact avec l'Administration communale pour solliciter la visite d'un préventionniste de la Zone de Secours Val de Sambre (prévention incendie du bâtiment ou partie du bâtiment dévolu à l'activité commerciale) au 071/121 429. L'exploitant devra se conformer aux recommandations et directives fournies dans le rapport. Cette visite est obligatoire avant ouverture.

Le futur gérant / tenancier est également tenu de :

✓ Rencontrer un officier de la Police locale, pour un entretien informatif (RDV peut être pris au moment de la demande) ;
✓ Recevoir la visite d'un inspecteur / agent de quartier qui vérifiera la salubrité, l'hygiène et l'isolation phonique de l'établissement (un rendez-vous peut être pris au moment de la demande). En effet, concernant ce dernier point, le futur gérant / tenancier doit installer un limiteur de son conforme s'il compte diffuser de la musique amplifiée dans son établissement.
✓ Prendre contact avec le service Urbanisme de la Ville pour : obtenir la réglementation relative aux enseignes et les informations pour introduire un permis d'urbanisme obligatoire avant commande et mise en place, signaler un changement de destination, vous assurer que votre établissement est en règle sur le plan urbanistique ou pour tout travaux que vous envisagez d'effectuer dans l'établissement (selon le type de travaux, nécessité de permis).
De manière générale, un contact préalable avant ouverture est nécessaire. Cette démarche peut être faite par mail (gatupe@commune.sambreville.be).
Ces différentes démarches accomplies, votre dossier sera examiné par le Collège communal qui, après examen du dossier, peut prendre 3 décisions :
✓ Si toutes les démarches sont accomplies, une autorisation définitive vous est accordée ;
✓ Si vous remplissez les conditions essentielles (documents à apporter par vos soins), une autorisation provisoire de 3 mois vous est accordée avec une possibilité de prolongation ;
✓ Si vous ne remplissez pas les conditions essentielles, un refus peut être prononcé ;
Aussi longtemps que les autorisations et avis n'auront pas été délivrées, les exploitants ne peuvent admettre le public dans leur établissement ou partie d'établissement concernée par l'autorisation. Les personnes qui ne respectent pas ces obligations sont soumises à des amendes sur base de procès-verbaux rédigés par les policiers ou les gardiens de la paix.
Notes :
Si différentes pièces ou parties d'immeuble sont exploitées (rez-de-chaussée, arrière-salle, terrasse privative…), chaque partie exploitable doit faire l'objet d'une autorisation spécifique. Pour les personnes morales (SPRL, SA…), ce sont les représentants statutaires qui ont l'obligation d'introduire la demande d'autorisation. Outre les documents précités, une copie des statuts de la société sera également jointe à la demande d'autorisation. A chaque modification du Conseil d'Administration, un nouveau dossier doit être introduit. La procédure de demande d'autorisation est également valable pour les repreneurs d'établissements visés ci-avant, ainsi que pour les commerces de tabac qui exercent également une activité de débit de boissons.

DÉBIT DE BOISSONS ALCOOLISÉES

Au chapitre 4. Section 2 de l'article 58 des débits de boissons (RGP) :

§1er. Les dispositions du présent article sont applicables aux établissements habituellement accessibles au public, même si celui-ci n'y est admis que sous certaines conditions.

§2. Sans préjudice des dispositions légales relatives à la lutte contre le bruit, tout bruit fait à l'intérieur des établissements accessibles au public ne pourra, tant de jour que de nuit, dépasser le niveau de bruit ambiant à la rue s'il est audible sur la voie publique.

§3. Il est interdit aux exploitants des établissements accessibles au public, cafetiers, cabaretiers, restaurateurs, tenanciers de salle de danse et généralement ceux qui vendent en détail du vin, de la bière ou toute autre boisson de verrouiller leur établissement aussi longtemps que s'y trouvent un ou plusieurs clients.

§4. La police pourra faire évacuer et fermer les établissements accessibles au public où elle constate des désordres ou bruits de nature à troubler la tranquillité publique ou le repos des habitants.

§5. Si les désordres ou bruits perdurent de manière significative, le Bourgmestre pourra prendre, sans préjudice d'autres dispositions réglementaires, toute mesure qu'il juge utile pour mettre fin au trouble.

§6. Les exploitants sont tenus d'indiquer les heures de fermeture de manière claire et lisible à l'entrée de leurs établissements, et de respecter les heures de fermetures indiquées.

§7. En dehors des terrasses autorisées, il est interdit, sur tout le territoire de la commune, de consommer des boissons alcoolisées sur la voie publique excepté sur les lieux des marchés publics, des braderies, des foires et de toute autre manifestation commerciale ou festive dûment autorisée par l'autorité communale. L'autorité communale peut assortir cette autorisation de toute condition qu'elle jugera bon de poser, en fonction des circonstances.

§8. Il est interdit de vendre ou de distribuer des boissons alcoolisées sur la voie publique sauf aux endroits autorisés par l'autorité communale. L'autorité communale peut assortir cette autorisation de toute condition qu'elle jugera bon de poser, en fonction des circonstances.

COLLECTE DE DÉCHETS MÉNAGERS

La Section 3 du Règlement général de Police reprend la réglementation en vigueur concernant la collecte de déchets des commerces.

Article 138 : 2ème catégorie 50 à 100.000 euros

Tout établissement doit veiller à maintenir la propreté du domaine public et du voisinage aux abords de leurs établissements. Les exploitants de friteries et autres commerces, qui vendent des marchandises à consommer sur place ou dans les environs immédiats, sont tenus d'assurer la propreté du domaine public aux abords de leurs échoppes ou magasins. Pour ce faire, ils placeront, en nombre suffisant, des corbeilles ou sacs poubelles d'un type agréé par l'administration communale. Ils veilleront à vider celles-ci chaque fois que cela sera utile. Avant de quitter leur emplacement ou de fermer leur magasin ou échoppe, ils devront évacuer les déchets provenant de leur commerce et nettoyer tout ce que l'activité de celui-ci et de sa clientèle aurait souillé.

Cette collecte ne pourra pas avoir lieu entre 22h et 07h.

Tout dépôt de déchets sur l'espace public est interdit.

Food truck et Ambulants

Toute demande d'occupation du domaine public doit être introduite auprès du Collège communal.

Chapitre 7 – Articles 76 à 79

Article 76 Le commerce ambulant est subordonné au respect de la loi du 25 juin 1993 telle que modifiée par les différentes législations et règlementations.

Article 77 Il est interdit aux personnes exerçant leur profession sur les emplacements occupés conformément aux dispositions de l'article précédent, d'y annoncer leur présence par des cris ou boniments ou à l'aide d'instruments quelconques. En cas d'infraction au présent article, le Collège communal pourra retirer l'autorisation qui aura été accordée.

Article 78 Les commerçants qui exercent leur activité à l'aide d'un véhicule ne peuvent porter atteinte à la sécurité publique et la commodité du passage, à la tranquillité publique, à la propreté publique ni à la salubrité publique. Sans préjudice de l'article 33 de l'arrêté royal du 1er décembre 1975 portant règlement général sur la police de la circulation routière, ces commerçants ne pourront pas faire usage, pour informer la clientèle de leur passage, de moyens sonores pouvant porter atteinte à la tranquillité publique.

Article 79 Il est interdit : 1. d'organiser une kermesse ou d'exploiter un métier forain sur un terrain privé accessible au public sans autorisation de l'autorité compétente ; 2. d'installer un métier forain ou de maintenir son installation en dehors des endroits et dates prévus pour chaque kermesse ou fête foraine, soit par le cahier des charges y relatif, soit par l'autorité compétente, ainsi que dans les cas où ce dernier ordonne le retrait de la concession ou de l'autorisation ; 3. aux exploitants d'installer leurs véhicules ailleurs qu'aux emplacements désignés par l'administration. Les métiers forains et les véhicules placés en infraction avec la présente disposition devront être déplacés à la première injonction de la police, faute de quoi il y sera procédé par les soins de l'administration aux frais, risques et périls du contrevenant.

PARTIE 4 : TRUCS ET ASTUCES

4.1. Les qualités d'un bon commerçant
4.2. L'aménagement de la boutique
4.3. Ouvrir un second commerce

PARTIE 4 : TRUCS ET ASTUCES

4.1. LES QUALITÉS DU BON COMMERÇANT

Devenir commerçant, cela ne coule pas toujours de source. Il y en a qui ont cette fibre, d'autres qui se découvrent au fil du temps. Mais comment savoir si on a la capacité à être un bon commerçant ? Voici quelques clés essentielles pour y arriver.

La passion et la motivation

Non, ce n'est pas l'argent qui pousse à se lancer comme indépendant, mais bien l'envie, la passion ! Lancer son propre commerce demande beaucoup d'engagement et de dévouement : vous ne compterez pas les heures passées à planifier et travailler sur votre projet. C'est pourquoi il faut être passionné par son idée. C'est cet enthousiasme qui vous donnera la force de traverser les tempêtes et de continuer cette aventure. Car oui, vous allez vivre quelques moments d'échecs et d'incertitude. Churchill disait : « Le succès, c'est aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme ». Être persévérant, apprendre de ses erreurs, savoir se remettre en question et ajuster son plan, être ouvert d'esprit et savoir demander conseils. Être commerçant, c'est aussi être flexible, avoir le sens de l'accueil, être disponible, travailler le samedi et parfois le dimanche, ou entre midi et 14 heures, le soir quand les clients ont le temps de faire les courses, ce qui empiète sur la vie de famille : seules la passion et la motivation peuvent faire face à ces sacrifices !

La curiosité

La curiosité n'est pas qu'un vilain défaut, au contraire ! Être curieux, voir des opportunités partout, s'intéresser aux nouvelles technologies, ou nouveaux produits mais aussi aux activités de la ville et des associations de commerçants, tout cela ouvre l'esprit et vous nourrit des meilleures pratiques pour que votre commerce soit une réussite. Échanger avec ses compères, se former, apprendre continuellement permet – et pas seulement pour les commerçants ! – de s'améliorer chaque jour. N'hésitez pas à vous rapprocher des CCI (Chambre de Commerce et D'industrie) et guichet d'entreprises, qui sauront vous trouver des solutions de formations adaptées.

La confiance en soi et le soutien de l'entourage

Pour ouvrir son propre commerce, il est indispensable d'avoir un moral d'acier, d'avoir confiance en soi, et surtout en son projet ! Il faudra faire face à des changements inattendus, convaincre beaucoup de personnes – la famille, les amis, les investisseurs– que votre projet est intelligent et viable, relever des défis, prendre les bonnes décisions. Il faut être convaincu de son projet, sans être entêté et savoir écouter remarques et conseils, ne pas avoir peur du travail qui vous attend, et être organisé ! Ouvrir une boutique qui vous ressemble et maîtriser ses compétences pour la tenir renforce considérablement cette confiance nécessaire. Aussi, le soutien moral et financier des proches est indispensable pour progresser : ouvrir un commerce

à des incidences sur la vie privée, bouleverse l'équilibre d'un couple, c'est pourquoi l'entourage doit être prêt pour l'aventure. Leur soutien peut également être financier – par un apport ou un soutien pendant les premiers mois d'ouverture – ou technique – vous apporter une aide dans un domaine que vous maitrisez moins.

La connaissance des produits

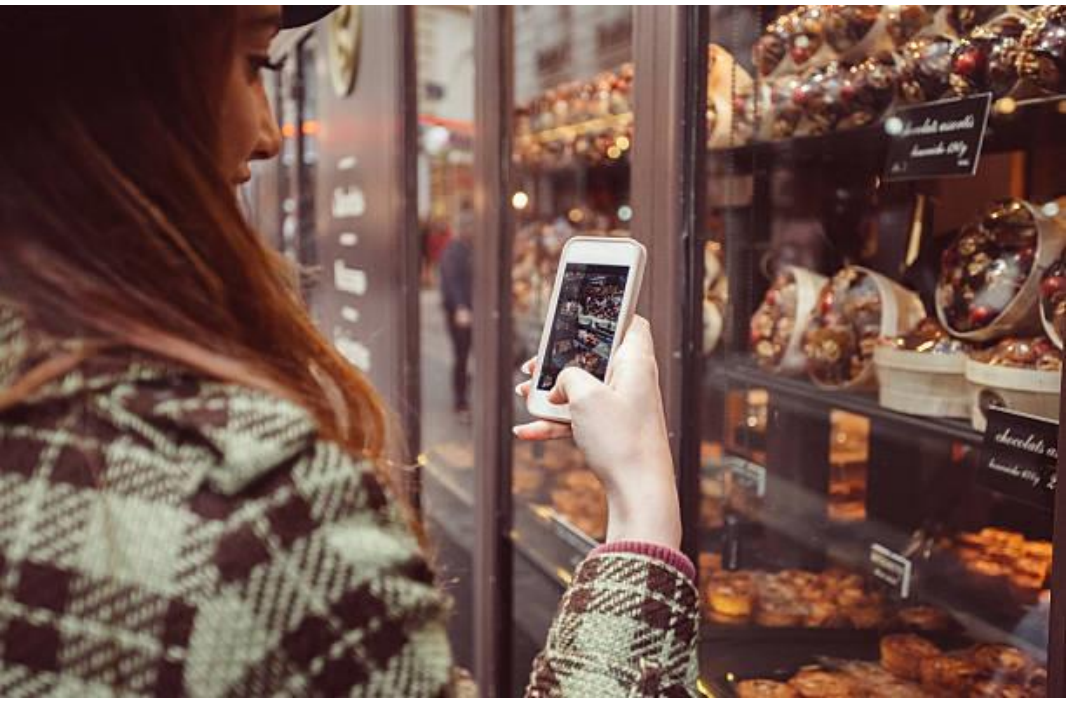
Aujourd'hui plus que jamais, le consommateur attend de son commerçant des conseils, des services et une maîtrise technique des produits qu'il vend. Un bon commerçant connaît ses produits et services sur le bout des doigts, est capable d'identifier les besoins du client et peut facilement y répondre en lui avançant le bon produit. Pour cela, informez-vous sur les nouveautés, abonnez-vous à des publications spécialisées ou bulletin d'information en ligne en rapport avec votre activité. Dans un monde qui bouge de plus en plus vite, il est également indispensable de s'adapter aux tendances du moment et d'anticiper le marché. On assiste de plus en plus à un véritable retour aux sources, privilégiant la production locale dans le secteur alimentaire, et le bio n'a plus besoin de convaincre de ses bénéfices face à la « malbouffe ». Si les consommateurs privilégient internet pour certaines dépenses, il n'en reste pas moins que certains besoins restent immuables : manger, s'habiller, décorer sa maison, s'équiper pour le sport.

Le sens de l'accueil

Être commerçant est un métier où il faut aimer le contact avec les clients et toujours être de bonne humeur. Il faut laisser le client parler et lui poser des questions ouvertes pour découvrir ses besoins. Chacun est différent et demande une approche et un langage approprié. Il s'agit aussi de soigner son image, d'être poli, souriant et accueillant, de prendre soin de votre apparence car l'image véhiculée est un tout. Votre boutique doit être accueillante également : veillez à la propreté des lieux, à ce que votre vitrine soit toujours attirante, mettez l'accent sur l'éclairage, l'harmonie des couleurs, le rangement… autant d'éléments qui contribuent à la première impression du client. Sachez qu'un client mécontent peut en parler à 10 personnes, sans compter les avis sur les réseaux sociaux ; un client satisfait n'en parle qu'à 2 ou 3 personnes.

L'organisation et la gestion du temps

Un commerçant bien organisé à de fortes chances de réussir. Il s'agit d'organiser votre temps, vos employés, vos finances et vos inventaires, et de trouver le support qui vous convient le mieux – papier, tableau Excel, tableau blanc …. Embaucher du personnel qualifié permet de gagner du temps – pas besoin de le former–, de valoriser votre équipe auprès de votre clientèle, et de déléguer plus facilement. Faire des réunions de coordination hebdomadaires permet de recentrer l'objectif et la tâche de chacun, mais aussi de communiquer avec votre équipe et de ne laisser aucun point en suspens. Ne négligez pas la gestion de votre entreprise : gérer les stocks, les approvisionnements, le paiement des factures, le prévisionnel…tenez un calendrier avec les opérations comptables, fiscales, sociales et juridiques (déclaration de TVA, f[illegible], …). Soyez rigoureux et organisés !



4.2 L'AMÉNAGEMENT DE LA BOUTIQUE

L'agencement de vote boutique doit être stratégique ; établir un plan détaillé permet plus facilement de déterminer la disposition la plus appropriée de chaque produit. Les produits d'appel, les plus populaires, doivent être au meilleur emplacement et tout de suite visibles au client. Voici quelques conseils de base :

✓ Un rayon performant doit être placé dans la zone « névralgique » de la boutique pour attirer le maximum de clients.
✓ Les articles spécialisés pour lesquels les clients se déplacent expressément devront plutôt être placés dans les zones les moins exposées. Ce choix stratégique poussera le client à traverser toute la boutique pour atteindre l'article convoité et ce déplacement sera peut-être à l'origine d'achats impulsifs.
✓ Les articles à achats impulsifs doivent être disposés à des endroits propices à savoir à côté des caisses ;
✓ Il ne faut pas hésiter à grouper les articles qui se combinent bien, même s'ils n'appartiennent pas aux mêmes rayons. De ce fait, ils seront mieux mis en relief, ce qui incitera à l'achat.
✓ Les stocks saisonniers doivent bénéficier d'une exposition attirante car ils ne sont mis à la vente que pendant une certaine période de l'année et doivent être liquidés sur une courte durée.

Une vitrine étudiée

La vitrine est le premier point visuel de votre magasin. Elle doit refléter l'image de votre lieu de vente, indiquer les produits proposés, être au maximum visible de tous et donner envie aux passants d'entrer. Il faut l'envisager comme un outil de communication. Plusieurs points essentiels :

Elle doit être remarquée :

Du trottoir de votre boutique ;

Du trottoir d'en face ;

Des automobilistes qui circulent dans les 2 sens.

Pour être visible, il faut donc que :

Le décor soit imposant ;

L'éclairage soit puissant pour attirer le regard des piétons et des automobilistes ;

Les présentoirs soient disposés à la bonne hauteur ;

La vitrine soit épurée pour être perçue au premier coup

Pour cela, il faut trouver la bonne combinaison :

✓ Le choix des couleurs : 3 couleurs suffisent à créer une vitrine harmonieuse : une couleur pour le fond, une pour les articles et une pour les objets de décoration.

✓ L'éclairage : il doit être puissant pour être visible en journée. Il va attirer l'œil, donc doit être orienté vers les produits. Astuce : les jeunes préfèrent la lumière blanche et les seniors des éclairages moins agressifs. On privilégiera une lumière plus douce pour l'espace de caisse afin de le rendre plus chaleureux et faciliter l'acte d'achat.

✓ Le renouvellement de votre vitrine : suivant vos produits, le renouvellement d'une vitrine se fait tous les 15 jours à 1 mois. Le fait de changer le décor permet de capter l'attention des passants et de toujours attirer le regard sur de nouveaux produits.

✓ La mise en scène des produits : les produits doivent être présentés à la bonne hauteur : celle des yeux, en chiffre impair. Un décor doit pouvoir les mettre en valeur et dynamiser votre vitrine. Suivez les tendances : aujourd'hui, la mode est épurée : jouez sur les volumes, exposez moins de produits mais changez plus souvent.

✓ L'affichage des prix : est essentiel car il définira ou non l'acte d'achat. Un client qui ne voit pas le prix au premier coup d'œil passera son chemin. L'étiquetage doit être coordonné avec votre thème et le décor de votre vitrine.

✓ Tenir compte des saisons et des évènements particuliers comme Noël, Pâques, la Saint Valentin ou des actions menées par les associations de commerçants.

✓ Faire appel à un étalagiste professionnel est une bonne solution pour présenter vos produits de manière optimisée.

L'agencement d'un magasin passe nécessairement par l'aménagement de votre espace de vente à travers :

✓ La disposition des linéaires ;

✓ Le respect des principes d'étalage ;

✓ Le mobilier d'agencement du magasin ;

✓ La décoration, etc ;

Pour que le client décide de rester dans votre boutique, et prenne le temps de regarder les produits et d'acheter, il faut que :

- Les allées pour se déplacer soient larges et propres afin de ne pas être gêné par les autres clients,

  Les produits soient posés sur des étagères à hauteur de vue, ni trop haut ni trop bas ;

  Le mobilier peut être simple mais de bonne qualité afin de donner une image qualitative de votre espace de vente ;

  Le client vit une expérience unique ! Aiguisez ses 5 sens : une belle vitrine, une musique

adaptée, un parfum d'ambiance… rien de tel pour marquer des points face à la vente en ligne. De plus, un acheteur potentiel qui peut essayer, toucher, manipuler un article aura bien plus de chance d'être convaincu.

Sources : www.ooreka.com – www.tactill.com – www.conseilmarketing.com.

4.2. OUVRIR UN SECOND COMMERCE

D'où peut venir une telle idée ?

Le goût de l'aventure, indéniablement. L'envie de se développer, votre premier bébé fonctionne bien. Votre franchiseur voit vos chiffres exploser et souhaite que vous pilotiez plusieurs unités. Ou à l'inverse, vous avez imaginé dès le départ un concept qui peut se décliner et vous pensez créer votre propre franchise, et augmenter votre zone d'influence. Quelle que soit l'origine de votre projet, quelques précautions s'imposent avant de vous lancer. Financièrement tout d'abord. Pour ouvrir un deuxième point de vente, il faut que le premier fonctionne correctement et soit rentable. D'une part, cela va convaincre votre banquier de votre savoir-faire et de votre bonne gestion, et appuiera en votre faveur pour votre nouvelle demande de crédit ; d'autre part, avoir un projet de création prend du temps, de l'énergie, et un investissement important.

Mieux vaut ne pas cumuler les difficultés. Vous devrez redoubler de rigueur et d'organisation. Se consacrer à un deuxième projet implique de savoir déléguer dans le premier. Vous ne pourrez pas être partout à la fois, savoir se délester de certaines tâches, ne serait-ce que quelques heures par jour, vous permettra de préparer votre business plan, prospecter, rencontrer de nouveaux fournisseurs, chercher l'endroit idéal… L'idée ensuite est de nommer un responsable par boutique, mais attention ! Ne pas confondre confiance et professionnalisme, en confiant par exemple votre point de vente à un membre de votre famille qui n'est peut-être pas la personne la plus appropriée... D'où l'intérêt d'avoir un associé : chacun se partage la responsabilité des boutiques.

Valider son projet en amont

Si vous vous sentez capable de relever le défi, prenez le temps de préparer cette nouvelle aventure. Même si votre projet reprend une activité similaire à votre première boutique, refaites une étude de marché. Qui fréquente la zone ? La clientèle est-elle constituée de salariés ou de résidents ? Quelles sont les enseignes concurrentes présentes dans le secteur ? Quels sont les projets de construction ? Réaliser un audit de votre première boutique : analyser les chiffres, déterminer les coups durs et les périodes d'affluences, faites le point sur votre première expérience afin d'éviter de commettre les mêmes erreurs. Vous pouvez vous rapprocher des chambres de commerce, des guichets d'entreprises, des organismes spécialisés dans le développement de PME qui peuvent vous donner des outils et mettre à votre disposition des données utiles.

Menez votre propre enquête. « Il faut glaner des informations auprès des associations locales de commerçants et des élus chargés du commerce, participer aux conseils de quartier, bref, se rapprocher de tous les acteurs avertis de la zone », ajoute Thierry Bergé à la Chambre du Commerce et de l'industrie de Paris. Tout cela pour vous faire une idée plus précise du tissu commercial, de son dynamisme et des projets en cours. Enfin, l'emplacement étant primordial dans le commerce, ne négligez pas cet aspect. Le meilleur des concepts ne vaudra rien si votre enseigne est cachée dans une ruelle peu fréquentée. S'il existe du potentiel, vous pouvez ouvrir votre second magasin à deux pas du premier, mais aussi dans une toute autre ville. Enfin, renseignez-vous sur les aides locales et régionales qui peuvent être de réels coups

de pouce.

Choisir la bonne combinaison

Gérante de MoMo, restaurant tibétain à Bruxelles, Lhamo Svaluto a ouvert un deuxième restaurant. Celle-ci a rapidement remarqué que sa clientèle comportait beaucoup de végétariens, ou même de vegans. Elle décide donc d'adapter son deuxième point de vente à sa clientèle, et ne propose que des produits végétariens. En développant une activité complémentaire, vous contentez et augmentez la clientèle en lui offrant une gamme plus étoffée. En ouvrant un second magasin du même type que le premier, vous pouvez augmenter votre notoriété, tout en vous appuyant sur votre savoir-faire. Néanmoins, il est indispensable de dissocier les points de vente. Dans le cas de la restauration par exemple, on pourra utiliser les mêmes produits, mais présenter un plat du jour différent. Ou encore agencer le magasin différemment et mettre d'autres produits en valeur. L'important est de personnaliser l'offre et de l'adapter à la clientèle du quartier.

Aussi, il ne faut pas sous-estimer la charge de travail : certes, l'expérience du premier va vous servir à ouvrir le deuxième : vous connaissez le concept, le processus, les produits, cela évite certaines erreurs. Mais ils se distinguent par le lieu d'implantation et la clientèle : il faut dès lors revoir certains concepts, la carte de produits, engager du personnel, adapter les quantités, cela demande de l'organisation et du temps. Enfin, essayez au maximum de mutualiser les coûts : vous réaliserez des économies en répartissant certaines charges sur l'ensemble des points de ventes, partager votre espace de stockage, le véhicule de livraison, embaucher un.e secrétaire pour le suivi administratif. Informez vos fournisseurs et renégociez vos délais de paiement, vos remises, vos conditions de livraison, la reprise d'invendus…

Le facteur humain

Autre facteur de réussite : l'implication de vos clients dans cette nouvelle aventure. Utilisez le fichier clients de la première boutique pour faire un mailing invitant à l'inauguration de la seconde, communiquez sur l'ouverture, utilisez les réseaux sociaux, faites parler le « bouche à oreille ». Enfin, exploitez utilement l'existence des deux magasins pour mener des animations : soldes privées, tombola, party afterwork, bons cadeaux. Cela dynamise l'ensemble des points de ventes et renvoient une image positive aux clients. L'animation vaut aussi pour les salariés. Pour créer une réelle solidarité d'équipe, il est important de faire se rencontrer les employés des différentes boutiques. Cela peut être lors d'un dîner de fin d'année, pour fêter les soldes ou la rentrée...

"Toutes les occasions sont bonnes !" En tant que dirigeant, vous devez être « porteur de la valeur client et assurer sa diffusion en interne et en externe », vous profiterez pour faire passer des messages, encourager et motiver vos troupes, recueillir leurs sentiments et leurs idées sur la bonne marche des magasins. Les salariés auront, quant à eux, plaisir à comparer leurs expériences, et il leur sera plus facile de collaborer par la suite. Par exemple, si l'un d'entre eux doit remplacer un collègue au pied levé, dans une autre boutique, ou plus simplement, pour conseiller un client.

Sources :www.commerce.chefdentreprise.com/Commerce-Magazine/Article/Prenez-votre-envol-avec-

une-seconde-boutique
www.atrium.brussels/fr/blog/ouvrir-un-deuxieme-point-vente

PARTIE 5 : DESCRIPTION DU TERRITOIRE

5.1. **En quelques chiffres**
5.2. **Bon à savoir**
5.3. **Une localisation stratégique**
5.4. **Un pôle culturel et touristique animé**
5.5. **Une ambiance, une ville**
5.6. **Les organismes en faveur de l'attractivité de Sambreville**
5.7. **Les partenaires de l'économie sociale**

PARTIE 5 : DESCRIPTION DU TERRITOIRE

Vous aviez des doutes pour votre lieu d'implantation ? Dans cette dernière partie, nous ferons en sorte de les dissiper avec une découverte complète des attraits du territoire sambrevillois.

5.1. EN QUELQUES CHIFFRES

La Ville de Sambreville comprend 7 entités et compte deux centres-villes que sont Auvelais et Tamines. 28.462 habitants occupent aux dernières nouvelles le territoire sambrevillois (13.714 hommes et 14.748 femmes) pour une superficie de 34,9 km² (densité 827 hab/km² ; moyenne nationale : 345 hab/km²). Sambreville se caractérise principalement par une densité importante de sa population par Km². La moyenne d'âge est de 45 ans. Sambreville, ce n'est également pas moins de 12.262 ménages et une grande mixité sociale. Le taux de chômage sambrevillois s'élève à 13,9% (population de 15 à 64 ans), ce qui est supérieur à la Wallonie (8.9% ; source : IWEPS).

5.2. BON A SAVOIR

Si on doit résumer Sambreville, c'est d'abord par son dynamisme tourné vers l'avenir et ses activités/actions/projets divers dédiés à l'attraction, au développement économique et sociaul de Sambreville par les différents organismes présents sur son territoire. Les sambrevillois de souche sont encore très attachés à leur entité. En effet, en 1977 les communes de Arsimont, Falisolle, Moignelée, Velaine, Keumiée, Tamines, et Auvelais ont décidé de fusionner pour former la ville de Sambreville. Sambreville marquée par son passé industriel, a été reconvertie en une région semi-résidentielle. La ville est régulièrement le théâtre de nombreuses festivités/activités, durant toute l'année et sur l'ensemble des entités du territoire.

5.3. UNE LOCALISATION STRATÉGIQUE

Sambreville est un lieu stratégiquement intéressant pour s'installer. En effet, elle se situe :

- A proximité des grands axes tels que la E42, de la E411 et la Route de la Basse Sambre (N90) ;
- A proximité de deux grandes villes que sont Namur et Charleroi ;
- A proximité directe de la Sambre (favorise l'exploitation et le développement du transport fluvial) ;
- Au cœur de 3 parcs économiques : Sainte-Eugénie, Pré des Haz et Parc économique d'Auvelais (BEP)
- A proximité du parc économique de Sombreffe et de Mornimont (BEP).

Sans oublier que notre Ville est un excellent lieu de transit, riche en transports en commun :

- Gare SNCB à Tamines ;
- Plusieurs lignes TEC ;
- À 15 minutes de Charleroi, à 20 minutes de Namur et à 1 heure de Bruxelles ;
- Aéroport à proximité : Charleroi ou Bruxelles.

5.4. UN PÔLE CULTUREL ET TOURISTIQUE ANIMÉ

A Sambreville, s'entrelacent culture et tourisme pour le plus grand bonheur des petits et des grands. Voici quelques exemples marquants de la vie trépidante de nos habitants :

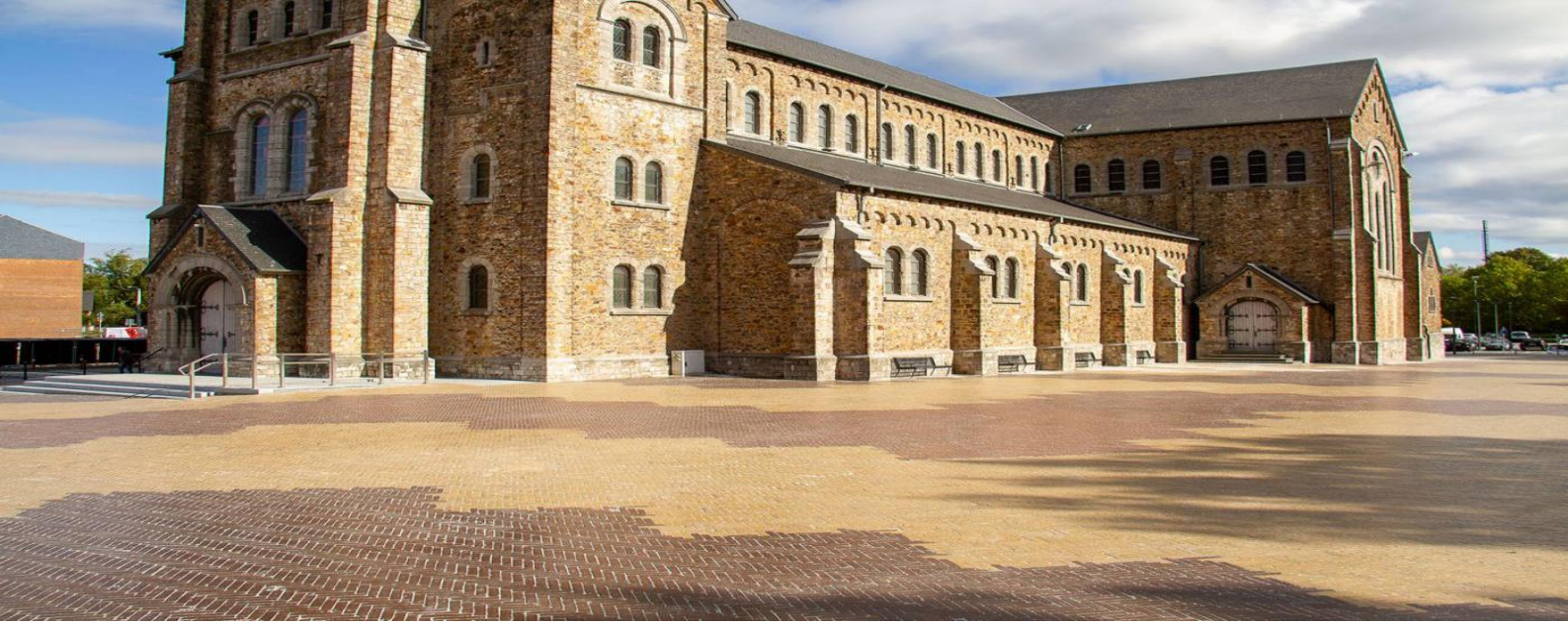
- La Cavalcade d'Auvelais ;
- Le carnaval de Tamines ;
- Le grand feu ;
- Les fêtes de Wallonie ;
- Les fêtes de la Sambre ainsi que des croisières.

5.5. UNE AMBIANCE, UNE VILLE

Lorsque l'on évoque Sambreville, on pense également beaucoup de lieux incontournables très prisés par les habitant.es des villes et villages alentour.

- Son **cinéma Caméo** : l'un des seuls cinémas indépendants de la région ;
- Sa **piscine communale** mise à disposition des écoles et de la population (en travaux jusqu'en 2023) ;
- Ses **infrastructures sportives** qui permettent de drainer un nombre non négligeable de sportifs de tous âges tout au long de l'année ;
- Sa **bibliothèque communale** et sa **ludothèque**, toutes deux très bien fournies et qui permettent de faire le bonheur de toute la famille ;
- Sa **salle de spectacles** à l'Administration communale (théâtre, concerts,…) ;
- Ses **deux académies d'art** (musique, peinture, sculpture, etc.) à Auvelais et Tamines

Bref, des endroits qui permettent de passer du temps seul ou en famille et de fréquenter le centre-ville. De nombreux magasins et établissements HoReCa sont à la disposition de tout un chacun pour vraiment profiter de la vie… dès que l'occasion se présente.



5.6. Les organismes en faveur de l'attractivité de Sambreville

❖ Le Syndicat d'initiative de Sambreville

« Le Syndicat d'Initiative a pour objet la valorisation, la protection, la découverte et la promotion du patrimoine architectural, artistique, paysager et de l'environnement naturel de Sambreville, et de favoriser le développement culturel en général. »

Cette ASBL est connue pour ses activités nature et s'est notamment spécialisée dans la découverte des sentiers, ravels et lieux insolites/touristiques de Sambreville. Elle organise également des activités diverses ouvertes aux grands et aux petits. Vous cherchez une activité à faire à Sambreville ? Vous pouvez consulter leur agenda où de nombreux événements sont recensés !

Syndicat d'Initiative de Sambreville

Grand-Place, 26

5060 Auvelais

Téléphone : +32 (0)71.26.03.70 ou +32 (0)71.26.03.76

Email : si@commune.sambreville.be

❖ Le Crac's

❖ Le Centre culturel de Sambreville vise à développer la culture à Sambreville et ses environs. Ils se veulent accessibles à tous en créant une dynamique participative et citoyenne. Le Crac's propose plusieurs types d'activités :

- ❖ Spectacles ;
- ❖ Concerts ;
- ❖ Stages ;
- ❖ Ateliers ;

❖ Organisation d'événements ponctuels.

Un agenda et une présentation plus précise de leurs activités se trouve sur leur site internet : https://cracs.eu/

❖ La Maison des Jeunes

Comme son nom l'indique, cette ASBL est dédiée aux jeunes et notamment à ceux qui ont besoin d'être accompagnés ou soutenus dans leur parcours socio-professionnel. La MJ propose également des formations, une aide au développement d'un projet, organise des formations, stages, des concerts, etc.
Son objectif principal est « d'ouvrir les jeunes au monde afin de développer chez eux un sens critique, une autonomie et des valeurs citoyennes au travers de la réflexion et de la création ».

Plus d'informations sur leur site internet : http://www.mjsambreville.be/explorer.html

5.7. Les partenaires de l'économie sociale

❖ Contre Vents et Marrées

En 1997, une dizaine d'associations se regroupent pour restaurer une ancienne boulangerie industrielle et y installer leurs activités. Elles constituent ensemble l'ASBL Contre Vents et Marées. L'association a comme valeurs fondatrices le vivre ensemble, l'entraide et la construction d'une société plus respectueuse des personnes. Depuis sa création, la volonté de chaque partie prenante est de construire un lieu dédié à l'économie sociale.
Devenir locataire du site de Contre Vents et Marées, c'est également adhérer à la charte de valeurs et intégrer l'Assemblée Générale de l'ASBL. Au sein de celle-ci, les membres décident collégialement des orientations du site et des projets à mettre en place. Ensemble, ils s'entraident pour développer les activités de Contre Vents et Marées et de chaque partenaire présent. Plus d'informations → https://contreventsetmarees.be/

Contre Vents et Marrées intègre donc plusieurs partenaires de l'économie sociale agissant à Sambreville dont :

❖ Job'in de Sambreville

La Mission de Job'In est d'offrir la possibilité de créer une entreprise et donc leur propre emploi à un public pour qui il existe des défis et questionnements liés soit à leur profil , soit à l'activité envisagée (durée de maturation du projet longue).

L'objectif est la création d'emplois durables et la limitation des risques financiers personnels des porteur·euse·s de projet grâce à une démarche d'accompagnement responsable.
https://www.jobin.be

❖ Quelque Chose à Faire

ASBL visant l'insertion socio-professionnelle par l'apprentissage d'un métier du bâtiment sur chantiers réels et la satisfaction du client par un travail exécuté avec professionnalisme.
Cela passe par la formation, l'accompagnement social, le suivi pédagogique et la valorisation du travail réalisé pour des clients donnent les outils aux stagiaires pour (re)construire leur vie, se remettre debout et reprendre pied dans la société. www.qcaf.be

❖ Syneco

Syneco ASBL est un centre d'expertise en économie sociale actif en Régions wallonne et de Bruxelles Capitale. Elle accompagne les créateurs et les gestionnaires d'entreprises d'économie sociale et solidaire. Syneco propose une gamme de services variés et accessibles.Que ce soit dans les domaines du droit des associations, du droit des sociétés, de la comptabilité, de la fiscalité, du marketing, du droit du travail, de la gestion financière… www.syneco.be

❖ Groupe Animation de la Basse-Sambre (GABS)

Le GABS s'adresse à un public de personnes fragilisées, voir isolées ou en désaffiliation sociale.

Le GABS a pour objectifs la lutte contre les différentes formes d'exclusion. Le GABS favorise la rencontre constructive et la mixité sociale et veut être acteur de changement social et remettre la solidarité et les relations humaines au premier plan sur le territoire qu'il couvre. Le GABS s'adresse à un public de personnes fragilisées, voir isolées ou en désaffiliation sociale.
Le GABS est un projet intégré articulé autour d'axes transversaux : la formation socioprofessionnelle, l'accompagnement à la parentalité et l'accueil de la petite enfance, l'accompagnement vers un mieux-être, la démarche d'éducation permanente. Le GABS développe ses actions sur la Basse Sambre. www.gabs.be

❖ Brillo

Cette coopérative vise le développement de l'emploi dans le secteur des services de proximité en accompagnant un public fragilisé dans sa remise au travail et en proposant à ses clients des services de qualité à un prix adapté. Brillo engage du personnel éloigné de l'emploi et le forme afin de proposer des prestations de qualité à ses clients en jardinage, bricolage, nettoyage et réparation de vélo. Par ailleurs, Brillo favorise le réemploi en reconditionnant des vélos classiques et les batteries de vélos à assistance électrique. www.brillo.be

❖ Compagnons dépanneurs

Cette ASBL prône le droit à l'habitat et accompagne les personnes en situation précaire ou ayant vécu un accident de parcours dans la (re)construction d'un cadre de vie salubre et plus agréable. Grâce à ses bénévoles, l'association aide des personnes en difficultés dans leur déménagement, leur ameublement, dans la réalisation de petits travaux de réparation et d'embellissement de leur logement. www.compagnonsdepanneurs.be

REMERCIEMENTS

Cette brochure est le fruit d'une collaboration entre les Agences de Développement local de Wallonie