

PRIME BOOST IMPULSION DÉVELOPPEMENT RÉSUMÉ & CHECKLIST

La prime « **BOOST Impulsion – Développement** » soutient les commerces indépendants existants souhaitant se développer, évoluer, se moderniser ou se repositionner, jusqu'à 12.000 € (40 % des investissements éligibles en zone prioritaire - 10 % en zone non prioritaire, à partir de 10.000 € HTVA d'investissements – voir carte en annexe).

La procédure se déroule en plusieurs étapes :

Étape 1 – Dossier de présélection (dans le mois suivant l'ouverture)

- ☐ Fiche d'identification complétée ;
- ☐ Règlement daté et signé ;
- ☐ CV du porteur de projet et/ou Données BCE ;
- ☐ Présentation synthétique du projet (1 à 2 pages) : évolution envisagée, objectifs, investissements prévus, cohérence avec l'environnement commercial.

Étape 2 – Dossier complet (dans les 3 mois suivant l'ouverture)

- ☐ **Business plan structuré (minimum 5 pages)** : Document détaillé mettant en évidence un développement réel et concret du projet (ex. : *renforcement de l'offre, adaptation à une nouvelle clientèle, modernisation significative, repositionnement stratégique...*) et comprenant : la motivation du candidat, la présentation générale du projet, le positionnement commercial, l'offre de produits ou services, l'analyse de la clientèle cible, la stratégie de localisation et d'aménagement, l'analyse de la concurrence locale, la stratégie commerciale, marketing et communication.
- ☐ **Plan financier prévisionnel sur 3 ans** : Réalisé par un comptable agréé ou organisme professionnel ; doit inclure un tableau des sources de financement (*apports personnels, emprunts, subsides*) et des investissements envisagés, des prévisions de chiffre d'affaires justifiées (*basées sur panier moyen, fréquentation, saisonnalité, etc.*) et la mise en évidence d'un développement réel et mesurable par rapport au commerce existant (ex. : *extension de l'offre, élargissement de la clientèle, augmentation de capacité, ouverture d'un nouveau point de vente...*).
- ☐ **Documents utiles supplémentaires** : Tout élément aidant l'analyse (*plans du local, visuels, bail/promesse de bail, ou autorisations administratives/urbanistiques...*).

Étape 3 – Passage devant le jury

Étape 4 – Détermination du montant de la prime

- ☐ Factures des investissements éligibles (*travaux d'aménagements intérieur et extérieur, équipements professionnels, enseigne, identité visuelle, sécurité, accessibilité...*) ;
- ☐ Preuves de paiement correspondantes.

Étape 5 - Versement de la prime

La prime est versée en trois tranches : 10% à l'ouverture/réouverture, 60% après le premier bilan comptable et 30% après le second.

Informations importantes

- Le respect des délais est obligatoire ;
- Le Service Développement Commercial accompagne les porteurs de projet tout au long de la procédure ;
- Les documents doivent être envoyés par mail à l'adresse commerce@mouscron.be .

1. OBJECTIFS DE LA PRIME & LOGIQUE TERRITORIALE

La prime **BOOST Impulsion – Développement** vise à soutenir le développement des commerces indépendants existants sur le territoire communal et poursuit les objectifs suivants :

- Soutenir l'évolution, le repositionnement ou l'agrandissement des commerces en réponse à des enjeux économiques ou aux besoins du territoire ;
- Favoriser la pérennité des commerces indépendants face aux mutations du secteur ;
- Renforcer l'attractivité commerciale des centralités et des quartiers ;
- Accompagner les commerçants dans la diversification de leur offre ou de leurs services.

Cette prime repose sur une **logique territoriale** simple : encourager l'implantation de commerces là où ils auront un impact réel sur l'attractivité commerciale et la vitalité des quartiers.

Trois types de zones, avec des priorités différenciées :

- **Les centralités** (centres-villes ou pôles structurés) : ce sont les vitrines principales de l'attractivité commerciale. L'objectif est d'y renforcer la diversité de l'offre, en soutenant des commerces moteurs de flux (horeca, alimentation spécialisée, prêt-à-porter, artisanat, culture, déco...) ;
- **Les nodules commerciaux de quartier** : ce sont de petits pôles de proximité ancrés dans la vie quotidienne. L'objectif est d'y maintenir ou renforcer l'offre de base (boulangeries, boucheries, soins à la personne, alimentation générale, pharmacie...) ;
- **Les cellules commerciales isolées** : hors de tout pôle structuré, ces implantations peuvent répondre à des besoins ponctuels, mais leur impact collectif est plus limité.

Les centralités et les nodules commerciaux de quartier sont considérés comme des zones prioritaires, car ils concentrent les enjeux de flux, d'attractivité et de vie locale. Les cellules isolées, dont l'impact sur l'espace commercial est plus limité, sont quant à elles considérées comme zones non prioritaires.

À noter : Cette prime n'a pas vocation à pallier une diminution d'activité, elle vise uniquement à accompagner une réelle évolution ou un repositionnement stratégique du commerce.

2. CRITÈRES D'ACCÈS À LA PRIME

2.1. Catégories de commerces éligibles

- Commerces de détail de jour disposant d'une vitrine à rue, dont l'activité principale consiste à revendre de manière habituelle des marchandises à des consommateurs, en nom propre ou pour compte propre, sans transformer les produits (Code NACE 47) ;
- Établissements HORECA installés dans un point de vente physique avec vitrine à rue, dans les secteurs de l'hôtellerie, de la restauration ou des cafés ;
- Services personnels, relevant des codes NACE 96.01 et 96.02 (coiffeurs, instituts de beauté, teintureries...), installés dans un local commercial avec vitrine à rue.

2.2. Catégories de commerces non éligibles

- Les commerces sans visibilité extérieure directe ;
- Les activités B2B, les professions libérales, les agences diverses (immobilières, de communication...), les établissements bancaires ou d'assurances, ainsi que les institutions d'enseignement ;
- Les activités incompatibles avec l'image ou les objectifs du développement commercial local (par ex. : sex-shops, tabac, vapshops, jeux de hasard...) ;
- Les franchises ou commerces exploités sous une enseigne nationale ou internationale ;
- Les commerces implantés dans un centre commercial ;
- Les projets portés par des ASBL, fondations ou structures assimilées.

2.3. Conditions générales d'éligibilité

- Être situé sur le territoire communal (Mouscron, Luignne, Herseaux, Dottignies) ;
- Occuper ou prendre place dans une cellule commerciale au rez-de-chaussée, disposant d'une vitrine à rue ;
- Être accessible selon les horaires habituels, et garantir une ouverture d'au minimum 5 jours par semaine ;
- Être en activité depuis au moins 2 ans au moment de la demande et pouvoir démontrer une viabilité économique suffisante (comptes annuels, attestations comptables, chiffres d'affaires, etc.) ;
- Ne pas avoir perçu de prime à l'installation pour ce commerce au cours des trois années précédant la demande ;
- Présenter un projet de développement structurant, cohérent, pérenne et correspondant à l'une des évolutions suivantes : agrandissement, déménagement vers une cellule mieux située ou plus adaptée, diversification importante, modernisation lourde, extension d'activité ou création d'un nouveau service complémentaire ;
- Respecter toutes les obligations administratives, fiscales et urbanistiques, ainsi que l'ensemble des prescriptions légales liées à l'activité ;
- Être à jour dans le paiement des taxes et redevances communales, en cas d'arriérés, le montant dû pourra être déduit de la prime.

3. MONTANTS, CONDITIONS D'OCTROI ET VERSEMENTS

3.1. Montant de la prime

Le montant de la prime correspond à :

- 40 % des investissements éligibles HTVA pour les commerces situés en zone prioritaire ;
- 10 % des investissements éligibles HTVA pour les commerces situés en zone non prioritaire.

Dans les 2 cas, le montant de la prime est plafonné à 12.000€.

3.2. Ticket d'entrée

- Pour être éligible à la prime, le montant total des investissements éligibles HTVA doit être d'au moins 10.000 €.

3.3. Versement en 3 tranches

- 10 % à l'ouverture/réouverture ;
- 60 % après la clôture du premier bilan comptable suivant l'ouverture/réouverture/fin des travaux de redéploiement couvrant une période minimum de 12 mois ;
- 30 % après la clôture du deuxième bilan comptable.

Ce mode de versement vise à soutenir des projets pérennes et solides, et non à simplement distribuer des fonds à des commerces insuffisamment préparés.

- Le versement initial de 10 % est volontairement limité : un projet nécessitant dès le départ un montant important (5.000 ou 10.000 €) ne peut être considéré comme suffisamment solide et présente un risque accru de difficultés financières, voire de faillite ;
- Le premier bilan comptable constitue une étape clé dans la vie du commerce. Après vérification, l'administration s'assure que le projet suit une trajectoire viable avant de verser la majeure partie de la prime ;
- Enfin, après examen du deuxième bilan comptable, si le projet se maintient et progresse comme prévu, la dernière tranche est versée.

4. DÉPENSES ÉLIGIBLES

Cette prime vise à soutenir les investissements concrets et durables. Seules les dépenses directement liées au développement effectif de l'activité, et spécifiquement affectées au local commercial concerné, peuvent être prises en compte.

4.1. Sont éligibles

- Les travaux d'aménagement intérieur ou extérieur du local (plafonnage, électricité, revêtements, sanitaires, vitrine...) ;
- Le mobilier professionnel et équipements professionnels strictement nécessaires à l'exercice de l'activité (hors matériel domestique ou standard) ;
- L'enseigne et les éléments d'identité visuelle fixes (stickers, panneaux, signalétique...) ;
- Les équipements liés à la sécurité, l'accessibilité ou à l'accueil du public (rampe d'accès, éclairage, rideau métallique...).

L'administration se réserve le droit d'écarter toute dépense qui ne correspond pas à ces critères.

4.2. Ne sont pas éligibles

- Le stock de marchandises, les salaires, les loyers, les frais juridiques ou administratifs... ;
- Le petit matériel et les éléments de décoration (vaisselle, vêtements professionnels, matériel de nettoyage, petits ustensiles...) ;
- Le matériel de téléphonie, de bureautique ou les ordinateurs portables... ;
- Le matériel de transport, les véhicules, remorques ou vélos utilitaires.

5. MODALITÉS DE CANDIDATURE

À chaque étape, les dossiers, accompagnés des pièces justificatives nécessaires, doivent être introduits dans les délais impartis, soit par mail à l'adresse commerce@mouscron.be, soit via le e-guichet de la Ville.

5.1. Étape 1 - Dossier de présélection

Le candidat est invité à remettre un dossier de présentation allégé de son projet, permettant à l'administration d'en évaluer l'éligibilité initiale.

Le dossier de présélection doit comprendre :

- La fiche d'identification (modèle fourni) ;
- Le règlement daté et signé ;
- Un CV ;
- Une présentation synthétique du projet (1 à 2 pages).

Cette première analyse vise à évaluer :

- La localisation du projet ;
- La conformité de l'activité avec les secteurs soutenus ;

- La cohérence avec les objectifs de la prime et les priorités commerciales de la Ville ;
- L'adéquation du projet avec les besoins identifiés sur le territoire.

Informations importantes :

- Le dossier de présélection doit être remis **au plus tard un mois après l'ouverture/réouverture** du commerce ;
- Après examen, la Cellule Développement Commercial émet un avis, sur base duquel le Collège communal valide ou non le passage à l'étape 2 ;
- Une réponse sera communiquée dans les **15 jours ouvrables** suivant la réception du dossier.

5.2. Étape 2 – Dossier complet

Le porteur de projet est invité à remettre un **dossier complet**, qui servira de base à l'analyse par le jury.

Le dossier complet doit comprendre :

- Un **business plan structuré** (minimum 5 pages) mettant en évidence un développement réel et concret du projet (ex. : renforcement de l'offre, adaptation à une nouvelle clientèle, modernisation significative, repositionnement stratégique...) et comprenant : la motivation du candidat, la présentation générale du projet, le positionnement commercial, l'offre de produits ou services, l'analyse de la clientèle cible, la stratégie de localisation et d'aménagement, l'analyse de la concurrence locale, la stratégie commerciale, marketing et communication ;
- Un **plan financier prévisionnel sur 3 ans, réalisé par un comptable agréé ou un organisme professionnel d'aide à la création** (structure d'accompagnement à l'autocréation ou organisme agréé par la Région wallonne), qui comprend :
 - Un tableau reprenant les **sources de financement** (apports personnels, emprunts, subsides...) ainsi que les investissements envisagés ;
 - Des **prévisions de chiffre d'affaires justifiées de manière explicite** (ex. : panier moyen, fréquentation, saisonnalité...);
 - La mise en évidence d'un **développement réel et mesurable par rapport au commerce existant** (ex. : extension de l'offre, élargissement de la clientèle, augmentation de capacité, ouverture d'un nouveau point de vente...).
- Tout document utile à l'analyse du projet : plan, visuels, bail ou promesse de bail, autorisations éventuelles...

Informations importantes :

- Le dossier complet doit être remis **au plus tard trois mois après l'ouverture/réouverture** du commerce ;
- Après réception du dossier complet, une **date de présentation devant le jury est communiquée dans les meilleurs délais**.

5.3. Étape 3 – Passage devant le jury

Le porteur de projet présente son dossier devant un **jury pluridisciplinaire**, composé :

- Mme la Bourgmestre et/ou M. l'Echevin en charge du Commerce ;
- Un représentant de la Cellule Développement Commercial ;
- Un représentant du Service Finances (pour analyse et validation du plan financier) ;
- Un membre d'Entreprendre WAPI ;
- Une personne extérieure engagée dans la dynamique commerciale locale disposant d'une expérience concrète du terrain.

6. CRITÈRES D'ANALYSE

Pour garantir un soutien efficace et aligné avec les priorités locales, le jury examine chaque projet **selon quatre axes d'évaluation** :

- **Réponse au besoin de la zone/ pertinence commerciale**
Le commerce répond-il à un **besoin réel de la zone** ? Est-il **complémentaire** à l'offre existante ? Apporte-t-il une **plus-value** au tissu commercial local ou s'intègre-t-il dans un pôle thématique déjà identifié ?
- **Viabilité estimée du projet**
Le commerce existant est-il **suffisamment solide pour envisager un développement** ? Le porteur de projet a-t-il les **compétences et les moyens financiers nécessaires** pour assurer la durabilité de son activité ? Le **plan financier et les sources de financement** sont-ils **crédibles et cohérents** avec le business plan ?
- **Qualité et cohérence du projet**
Le projet constitue-t-il une **évolution réelle, significative et structurante du commerce existant** (agrandissement, nouveau service, diversification forte, déménagement stratégique...) ? L'investissement est-il **réfléchi et adapté** à la situation du commerce et à son environnement ? Le positionnement, l'offre commerciale, la stratégie marketing et l'aménagement du commerce sont-ils **clairs, cohérents et adaptés** au public ciblé ?
- **Conformité réglementaire**
Le projet respecte-t-il les **règles urbanistiques, fiscales et administratives** en vigueur ? Le porteur est-il **en ordre vis-à-vis de la Ville de Mouscron** (taxes, redevances, autorisations...) ?

7. VALIDATION, MONTANT DE LA PRIME ET VERSEMENTS

7.1. Validation

À l'issue du passage devant le jury, celui-ci émet un avis motivé transmis au **Collège communal, seul compétent pour accorder ou non la prime**. La **décision officielle** est communiquée au porteur de projet **par courrier**.

En cas de validation, ce courrier précisera :

- Le **montant maximum** de la prime accordée ;
- Les **conditions spécifiques** éventuelles ;
- La **liste des documents à fournir** pour définir le montant de la prime.

7.2. Montant de la prime

Le montant de la prime sera **déterminé sur base des documents suivants** :

- Les **factures** des investissements éligibles, datées et libellées au nom du commerce ;
- Les **preuves de paiement** correspondantes (extraits de compte ou accusés de paiement clairs).

7.3. Délais à respecter

- Les dépenses éligibles doivent être **facturées et payées dans un délai de 3 mois maximum après l'ouverture/réouverture effective du commerce** ;
- Les pièces justificatives (factures + preuves de paiement) doivent être **transmises dans un délai de six mois après l'ouverture/réouverture effective du commerce** ;
- Le commerce doit avoir **ouvert/réouvert dans un délai de 6 mois** après la date du courrier d'octroi de la prime.

7.4. Modalités de versement

Une fois le montant de la prime déterminé, celui-ci est **versé en trois tranches**, selon les modalités précisées au point 3.3 du présent règlement. Chaque versement est conditionné à la **remise de pièces justificatives**.

- **1^{er} versement (10 % à l'ouverture) :**

Documents à fournir :

- Une **déclaration de créance** reprenant le montant exact demandé (modèle fourni) ;
- Une **déclaration sur l'honneur d'ouverture** du commerce (modèle fourni).

- **2^{ème} versement (60 % après la clôture du premier bilan comptable suivant l'ouverture/réouverture/fin des travaux de redéploiement couvrant une période minimum de 12 mois) :**

Documents à fournir :

- Le **premier bilan comptable** clôturé couvrant une période minimum de 12 mois.

L'administration analyse le bilan transmis et s'assure que le projet suit une trajectoire viable. Un **avis motivé est ensuite transmis au Collège communal, qui valide ou non le versement de la 2^e tranche**. La **décision officielle** est communiquée par courrier au commerçant.

En cas d'avis favorable, le commerçant devra fournir :

- Une **déclaration de créance** reprenant le montant exact demandé (modèle fourni) ;

En cas d'avis défavorable, le versement est suspendu. Toutefois, le porteur de projet peut **demande une réévaluation** sur base du **bilan comptable de l'exercice suivant**. Si ce second bilan démontre une trajectoire positive et durable, le versement initialement refusé pourra être octroyé, avec un **décalage d'un an sur le calendrier de paiement**. Cette possibilité ne vaut qu'une fois, sur demande explicite et motivée.

- **3^e versement (30 % après la clôture du deuxième bilan comptable suivant l'ouverture/réouverture et couvrant une période minimum de 12 mois) :**

Documents à fournir :

- Le **deuxième bilan comptable** clôturé couvrant une période minimum de 12 mois.

L'administration analyse le bilan et transmet un avis au Collège communal, **qui valide ou non le versement de la 3^e tranche**.

La **décision officielle** est communiquée par courrier au commerçant.

En cas d'avis favorable, le commerçant devra fournir :

- Une **déclaration de créance** reprenant le montant exact demandé (modèle fourni).

8. ACCOMPAGNEMENT PROPOSÉ

- Explications détaillées et **accompagnement pour le montage du dossier** de demande de prime ;
- **Appui dans les démarches administratives** et la compréhension des obligations réglementaires ;
- **Mise en relation** avec nos partenaires locaux et réseaux (Entreprendre Wapi, Gestion Centre-Ville...) ;
- Conseil sur le choix de la zone d'implantation et la pertinence du projet commercial.

9. ENGAGEMENTS ET CONDITIONS

- Le Collège communal est seul compétent pour octroyer ou refuser la prime, sur avis de l'administration ;
- Le Collège communal est seul compétent pour valider ou refuser les différents paiements, sur avis de l'administration ;
- Le bénéficiaire s'engage à transmettre toute information utile au suivi du dossier ;
- En cas de non-respect des engagements ou d'irrégularités, la prime peut être réduite, annulée ou réclamée.
- La prime BOOST Impulsion ne peut être cumulée avec une autre prime communale, à l'exception de la prime BOOST Résiste. Le commerçant devra respecter un délai de six mois à compter du paiement de la dernière tranche avant de pouvoir introduire une nouvelle demande de prime communale ;
- L'octroi des primes se fait dans la limite des crédits budgétaires disponibles.

La Directrice générale,
N. BLANCHE

Guillaume MARQUETTE



La Bourgmestre,
A. CLOET

FICHE D'IDENTIFICATION BOOST

Nom et prénom du demandeur :

Dénomination commerciale :

Type de commerce :

Rue : N° :

CP : Localité :

Taille surface commerciale : ☐ 0-49m² ☐ 50-99m² ☐ 100-199m² ☐ 200-399m²

Tel. : E-mail :

Date ouverture / déménagement / reprise / réouverture :

Numéro d'entreprise (si déjà créée) :

N° de compte IBAN pro. :

Libellé au nom de :

Structure d'aide à la création ou comptable professionnel consulté :

.....

Date & Signature

