

LE JOURNAL DU COMMERCE LIÉGEOIS

Le journal d'informations de la Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL



N°12 | SOCIÉTÉ ROYALE LE COMMERCE LIÉGEOIS ASBL | 35/25 PLACE DE LA RÉPUBLIQUE FRANÇAISE - 4000 LIÈGE | TÉL : 04/222 18 62 | EMAIL : INFO@COMMERCELIEGEOIS.BE



Rejoignez-nous et soyez ambassadeur de votre ville • Infos au 04 222 18 62 • info@commerceliegeois.be
www.commerceliegeois.be • Facebook La Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL

ÉVÈNEMENTS COMMERCIAUX EN VILLE DE LIÈGE

VENDREDI 24 NOVEMBRE - BLACK FRIDAY
DIMANCHE 26 NOVEMBRE - OUVERTURE DOMINICALE
DU 24 NOVEMBRE AU 30 DECEMBRE - LE VILLAGE DE NOËL +
MERCREDI 6 DECEMBRE - SAINT-NICOLAS
DIMANCHES 17 ET 24 DECEMBRE - OUVERTURES DOMINICALES
DIMANCHE 24 DECEMBRE - REVEILLON DE NOËL
DIMANCHE 31 DECEMBRE - SAINT SYLVESTRE

DU MERCREDI 3 JANVIER AU MERCREDI 31 JANVIER - SOLDES D'HIVER 2024
DIMANCHE 7 JANVIER - OUVERTURE DOMINICALE DES SOLDES
MERCREDI 14 FEVRIER - SAINT VALENTIN
DIMANCHE 31 MARS - PAQUES
DIMANCHE 12 MAI - FETE DES MERES
JEUDI 30 MAI AU DIMANCHE 2 JUIN - LA BRADERIE DU CENTRE-VILLE ++
DIMANCHE 9 JUIN - LA FETE DES PERES
DU LUNDI 1ER JUILLET AU MERCREDI 31 JUILLET - LES SOLDES D'ETE 2024

LES DIMANCHES DE 8H À 14H30 - LA BATTE *
LES MARDIS DE 8H À 13H - LE MARCHÉ DE CHÉNÉE *
DU 24 NOVEMBRE AU 7 JANVIER 2024 - LIÈGE, CITÉ DE NOËL **

CONGES SCOLAIRES | JOURS FÉRIÉS

LUNDI 25 DECEMBRE - NOËL
DU LUNDI 25 DECEMBRE AU VENDREDI 5 JANVIER 2024 - VACANCES DE NOËL
LUNDI 01 JANVIER 2024 | JOUR DE L'AN
MARDI 13 FEVRIER 2024 - MARDI GRAS
DU LUNDI 26 FEVRIER AU VENDREDI 8 MARS 2024 - CONGÉ DE CARNAVAL
LUNDI 01 AVRIL 2024 - LUNDI DE PAQUES
MERCREDI 01 MAI 2024 - FETE DU TRAVAIL
DU LUNDI 29 AVRIL AU VENDREDI 10 MAI 2024 - VACANCES DE PAQUES
JEUDI 09 MAI 2024 - ASCENSION
LUNDI 20 MAI 2024 - PENTECÔTE
DIMANCHE 21 JUILLET 2024 - LA FÊTE NATIONALE

ORGANISATEURS :
Echevinat du Commerce *
Echevinat du Développement
économique et territorial **
Enjeu asbl +
La SR Le Commerce Liégeois ASBL ++



Mot du Président **p.2**

L'importance du nettoyage de son identité numérique **p.4**

Mécanisme des indemnités **p.4**

Transformez Votre Commerce avec Rénovation 360 ! **p.5**

Soyez présent avec Web **p.5**

Agenda **p.6**

UCM a désormais son podcast **p.7**

Êtes-vous prêt pour la génération alpha ? **p.8**

Commerçants liégeois, la reévolution attendra... **p.9**

Permanence gratuite pour les commerçants liégeois **p.9**

Présentation de Liège Gestion Centre-ville ASBL **p.10**

Votre publicité sur votre radio **p.10**

La SR Le Commerce Liégeois ASBL a pour but de fédérer tous les commerçants, de les écouter et de répercuter leurs difficultés, demandes auprès des instances compétentes au niveau politique, économique, social... et de créer une synergie pour y apporter des solutions et des réponses. **Suite p.2**



La Société Royale le Commerce Liégeois ASBL

Description des projets et du Plan d'action

La Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL a pour but de fédérer l'ensemble des commerçant(e)s, de les informer, de les écouter et les aider.

Elle s'ouvre aux commerçants de manière individuelle, aux artisans, aux ambulants, aux PME, aux comités de quartiers, aux professions libérales.

Leitmotiv du Commerce Liégeois

L'ASBL défend vos intérêts en recueillant et transmettant vos difficultés, demandes et suggestions auprès des instances compétentes au niveau politique, économique, social et crée ainsi des synergies pour vous apporter des solutions et des réponses. Le travail est axé sur le développement de projets et l'aide aux commerçants en les formant notamment au numérique.

L'ASBL se veut proactive dans la vie économique de la cité ardente et par des actions inventives. Elle soutient et renforce les activités touristiques, culturelles et économiques de la ville. Pour atteindre cet objectif, elle souhaite développer, coordonner, diffuser et promouvoir des manifestations touristiques et culturelles, grouper, créer des contacts et des synergies auprès des différents acteurs exerçant leurs activités à Liège. Nous travaillons sur la visibilité et l'attractivité de la ville par la gestion de la base de données et la mise à disposition de notre plateforme



en ligne et de nos réseaux sociaux. Chaque commerçant a accès à des outils et des conseils par le biais de notre newsletter, de notre site www.commerceliegeoisasbl.be et du journal du Commerce Liégeois. Nous organisons également des réunions pour faciliter la transmission de l'information et la rencontre entre chaque acteur (indépendant, politique, partenaire).

Nous nous occupons de participer activement à la gestion, la communication et la promotion des événements culturels, touristiques et commerciaux se déroulant à Liège grâce à nos différents supports de communication.

Les travaux dans Liège, notamment pour le tram, font partie du quotidien pour un moment encore et Le Commerce Liégeois ASBL restera présent et mobilisé pour les commerçants impactés.

Dernièrement, le Commerce Liégeois a fait peau neuve avec son tout nouveau site www.commerceliegeois.be!



Vous y retrouverez l'annuaire des commerces liégeois, avec la possibilité d'ajouter votre propre établissement. Complétez toutes les informations concernant votre activité et restez visibles auprès de vos clients !

Les multiples chantiers posent actuellement des problèmes de mobilité en raison d'un manque de communication sur l'agenda des travaux et de la saturation des places de parking. Les commerçants ont besoin d'une aide supplémentaire pour compenser les pertes engendrées par les travaux.

Il est également important d'améliorer la mobilité en mettant à jour les informations sur les solutions de stationnement et en travaillant en collaboration avec l'échevinat de la mobilité.

La propreté est également un enjeu important, avec la nécessité d'installer des toilettes publiques et de mieux entretenir les trottoirs.

Les commerçants demandent également une meilleure communication concernant les événements commerciaux, culturels et touristiques à venir, ainsi qu'une synergie plus importante avec l'échevinat du commerce.

La communication Business positive

La communication business positive est une approche de communication qui met l'accent sur la promotion de messages et d'actions positifs de la part d'un commerce.

JE COMMERCE POSITIF - «Je vends ma ville.»

Il est effectivement important de communiquer de manière positive sur sa ville même si elle est en chantier, en

particulier lorsque cela peut impacter la mobilité. Voici quelques arguments qui pourraient être utilisés pour convaincre les commerçants de la ville de communiquer de manière positive malgré les travaux.

Les travaux de construction sont généralement temporaires et ont pour but de créer des améliorations à long terme pour la ville. En communiquant de manière positive sur leur ville, les commerçants peuvent montrer aux visiteurs et aux habitants qu'il y a encore de nombreuses raisons de venir et de s'y plaire, malgré les perturbations temporaires causées par les travaux.

En mettant en avant les atouts de la ville, les commerçants peuvent encourager les gens à venir découvrir tout ce qu'elle a à offrir. Si les commerçants mettent en avant les événements culturels, les attractions touristiques et les opportunités économiques de la ville, cela peut aider à attirer de nouveaux visiteurs et à maintenir l'intérêt des habitants pour leur ville.



La communication positive peut également aider à atténuer l'impact négatif des travaux sur l'image de la ville. Si les commerçants mettent en avant les aspects positifs de la ville, cela peut aider à créer une image de dynamisme et de progrès, plutôt que de perturbation et de chaos.

Enfin, en communiquant de manière positive sur leur ville, les commerçants peuvent contribuer à créer un sentiment de communauté et de solidarité. Cela peut aider à maintenir le moral des habitants et à les encourager à soutenir le commerce local pendant cette période de travaux.

JE COMMERCE NÉGATIF - «Je me tire une balle dans le pied.»

Il est effectivement important pour les commerçants de veiller à ne pas communiquer de manière négative, car cela peut avoir un impact négatif sur leur commerce. Voici quelques raisons pour lesquelles la communication négative peut être nuisible pour le fonds de commerce d'un commerçant.



La communication négative peut décourager les clients potentiels de fréquenter le commerce. Si un commerçant se plaint de manière constante de ses produits, de ses fournisseurs ou de sa ville, cela peut décourager les gens de venir faire des achats ou de passer du temps dans son établissement.

La communication négative peut également affecter la réputation de l'enseigne. Si un commerçant a l'habitude de parler négativement de son enseigne ou de sa ville, cela peut déteindre sur l'image de son commerce et décourage les gens de la recommander à leurs amis ou à leur famille.

Enfin, la communication négative peut nuire à la motivation et au moral des employés. Si un commerçant se plaint constamment de son activité commerciale ou de sa ville, cela peut démotiver les employés et diminuer leur engagement envers l'enseigne.

En résumé, il est important pour les commerçants de veiller à communiquer de manière positive afin de préserver leur réputation et de favoriser le succès de leur activité commerciale.

Ne vous plaignez et ne partagez pas vos problèmes (travaux, mendicité, propreté, mobilité...) sur les réseaux sociaux, donnez ce travail à votre association de Commerçants «La Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL».

Votre Ville fait partie de votre fonds de commerce.

Le PLPI - «Partenariat Local de Prévention pour Indépendants»

Constatant l'état de la ville, les commerçants ont souhaité des informations et des solutions sur les problèmes qui nuisent au bon fonctionnement de

leur activité et attractivité dans les rues commerçantes.

C'est pourquoi, à la demande du Commerce Liégeois ASBL, en partenariat avec le Plan de Prévention de la Ville de Liège, la Police locale et la Gestion Centre-Ville, le PLPI a pu se mettre en place d'abord dans le centre et ensuite étendu à la zone d'Outremeuse.

Les commerçants du centre et d'Outremeuse sont invités à y adhérer librement.

Le PLPI (Centre et Outremeuse) permet d'informer rapidement et efficacement le service concerné au sein de la Ville de Liège et de la Police, afin de trouver une solution rapide et adéquate à un problème rencontré. Sa réussite repose donc sur l'engagement et la bonne collaboration de tous sur le territoire et le champ d'action du Secteur «Wallonie» Liège-Centre – Outremeuse.

L'objectif étant d'avoir un accord entre tous, d'échanger des informations, d'établir un plan de communication et donner aux commerçants un rôle actif dans la sécurité.

Dépôts illicites d'immondices - Tags - Seringues abandonnées - Mendicité non autorisée - Accès à votre bâtiment rendu difficile par la présence d'un SDF - Dysfonctionnement de l'éclairage public - Avaloir bouché - Emplacement de livraison systématiquement occupé à mauvais escient - Nuisances sonores intempestives - Incivilité des personnes - problèmes inhérents à l'occupation de la voie publique etc... autant de situations irritantes auxquelles vous êtes régulièrement exposés en tant que commerçant, restaurateur ou indépendant.



Le PLPI est axé sur 2 grands types de matières :

- Judiciaire : vols, agissements suspects, véhicules suspects, faux et usage de faux. Appel au 101. En tant que membre PLPI, le commerçant reçoit par mail un feedback de la Police. Il est informé rapidement par téléphone/email si un problème de criminalité apparaît et peut être évité.

- Administrative : mobilité, environnement, incivilité des personnes et occupation de la voie publique. Fait en cours ? Ligne Bleue (uniquement réservée aux membres PLPI) pour assurer un traitement rapide du fait signalé.

Pas d'urgence ? Formulaire en ligne qui permet de signaler ces problèmes à la Ville et à la Police en même temps. Un feedback est également toujours assuré.

Il y a un échange rapide d'informations:

- Les commerçants font remonter les différents problèmes via ce canal de communication.
- Les services expliquent ce qui est fait pour chaque demande.
- Les commerçants ont un feedback et reçoivent des informations sur les actions mises en place par la Ville et la Police.

Nous pouvons agir pour ne plus subir ! Désormais, nous disposons d'un formidable outil pour en informer rapidement et efficacement le service concerné au sein de la Ville et de la Police, afin d'y trouver une solution rapide et adéquate.

Le but étant d'augmenter le sentiment de sécurité mais aussi la cohésion sociale entre les commerçants puisque vous communiquerez plus les uns avec les autres et développerez également de bons échanges avec la police. Il n'est évidemment pas question de délation et la Police insiste sur l'importance de relayer des informations pertinentes.

Des séances d'information ont eu lieu et d'autres se tiendront encore : les autorités policières vous donneront toutes les précisions nécessaires pour une collaboration efficace.

La clientèle, vous sera reconnaissante, et appréciera de flâner ou/et de faire ses courses dans un climat plus serein et moins stressant, elle sera d'autant plus motivée à revenir et fréquenter les commerces de la Ville.

Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL

Place de la République Française 35/25
4000 Liège
04 222 18 62
info@commerceliegeois.be
www.commerceliegeoisasbl.be
FB : commerceliégeois
FB : shoppingliege
Président
Jean-Luc Vasseur



L'importance du nettoyage de son identité commerciale numérique

Mettre à jour vos informations commerciales sur internet est essentiel pour maintenir la précision et la pertinence de vos données en ligne.

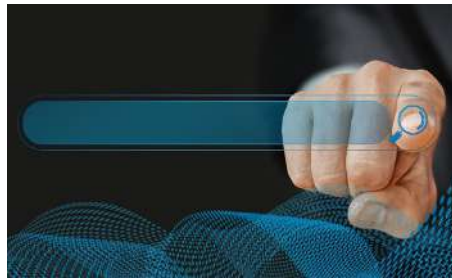
Commencez par recueillir toutes vos informations commerciales disponibles en ligne, y compris les sites web, les réseaux sociaux, les annuaires en ligne, etc.

Faites une **liste complète** de toutes les plateformes où vos informations commerciales apparaissent, y compris votre site web, les profils de médias sociaux, Google My Business, Yelp, les annuaires professionnels, etc.

Si vous avez un **site web**, assurez-vous que toutes les informations telles que l'adresse, le numéro de téléphone, les heures d'ouverture, les descriptions de produits/services et les coordonnées sont correctes. Ajoutez de nouvelles informations si nécessaire.

Mettez à jour les informations sur vos profils de **médias sociaux** tels que Facebook, Twitter, LinkedIn, etc. Assurez-vous que les images de profil et de couverture sont actuelles.

Vérifiez vos inscriptions sur les **moteurs de recherche**. Google My Business est particulièrement important mais il y a aussi Bing, etc. Mettez à



jour votre fiche avec les informations les plus récentes, y compris l'emplacement, les heures d'ouverture et les photos.

Recherchez des **annuaires locaux** ou sectoriels pertinents et assurez-vous que vos informations y sont précises. Si elles ne le sont pas, réclamez ces inscriptions et mettez-les à jour.

Des informations de contact inexacts peuvent entraîner la perte de clients potentiels. Mettez à jour votre numéro de téléphone et votre adresse e-mail partout où ils apparaissent en ligne.

Des **images actuelles** de votre entreprise, de vos produits et de votre équipe peuvent aider à renforcer la

confiance des clients.

Si vous avez ajouté de **nouveaux produits ou services**, assurez-vous que les descriptions sont à jour sur toutes les plateformes.

Surveillez régulièrement vos informations : La mise à jour des informations commerciales sur internet ne devrait pas être un événement ponctuel. Établissez une routine pour vérifier et mettre à jour vos informations au moins une fois par trimestre.

Soyez actif dans la gestion des avis et commentaires sur les plateformes en ligne. Répondez aux avis négatifs de manière professionnelle et réactive.

Vous pouvez utiliser des outils de gestion de liste pour vous aider à suivre où vos informations sont répertoriées et mettre à jour rapidement les données en un seul endroit.



INFORMATIONS

Mécanisme des indemnités vis-à-vis des travaux sur la voie publique

La rue de votre commerce est envahie de travaux ? Cela empêche le bon fonctionnement de votre commerce ? Ne vous inquiétez pas, il existe des solutions.

Indemnités travaux par la Ville de Liège

Cette démarche, établie par la Ville de Liège, vous permettra de bénéficier d'une indemnisation de 50€/jour d'ouverture à partir du 8e jour de travaux. Mais plusieurs conditions sont à remplir afin de toucher cette indemnisation :

- Tenir un commerce de détail ou un établissement HORECA ;
- Être situé dans une portion de voirie rendue inaccessible au trafic automobile depuis 7 jours ;
- Être concerné par un chantier dont la Ville de Liège est le maître d'ouvrage.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.liege.be | Page : Demande d'indemnités travaux pour les commerçants | Contact : 04/221.91.70

Indemnités par la Wallonie

La Wallonie vous permet de toucher



une indemnisation forfaitaire si l'accessibilité ou l'attractivité du site d'exploitation est dérangée à la suite de travaux sur la voie publique.

Le montant d'indemnités s'élève à 100€/jour d'entrave avec un plafond de 7000€ (70 jours d'entrave) par an (mise à jour 01/06/23).

Mais plusieurs conditions sont à remplir afin de toucher cette indemnisation :

- Être commerçant, entrepreneur, indépendant dont l'entreprise compte moins de 10 travailleurs ;
- Le chantier perturbe l'accessibilité au site durant minimum 20 jours consé-

cutifs ;

- L'activité doit nécessairement impliquer un contact avec la clientèle ;
- L'accès pédestre au commerce est fortement impacté et son accès au parking, privé ou habituel, n'est pas accessible.

Pour percevoir les indemnités, il faut :

- Introduire une demande via l'application « WALLINCO » téléchargeable depuis Google Play Store ou AppStore ;
- S'identifier au travers du système « itsme » ;
- Apporter des preuves de l'entrave.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.wallonie.be | Page : Bénéficiaire d'indemnités compensatoires en tant que commerçant lésé par des travaux sur la voie publique

Autres informations disponibles sur www.indemnites-compensatoires.be ou contactez le 1890 ou le 081/33.40.00

Transformez Votre Commerce avec Rénovation 360 !

Chers commerçants de la Ville de Liège, Nous comprenons à quel point votre commerce est essentiel pour notre communauté et pour vous-même en tant qu'entrepreneur.

C'est pourquoi Rénovation 360 est prêt à vous accompagner dans la transformation de votre espace commercial en un lieu dynamique et attractif.

Pourquoi Choisir Rénovation 360 ?

1. **Expertise Locale**: Nous sommes une entreprise basée à Liège, imprégnée de l'esprit de cette ville dynamique. Notre équipe connaît bien les défis et les opportunités auxquels les commerçants liégeois sont confrontés.

2. **Conception sur Mesure**: Votre commerce est unique, et notre approche l'est aussi. Nous travaillons en étroite collaboration avec vous pour concevoir un espace commercial sur mesure qui reflète l'identité de votre marque tout en créant une expérience mémorable pour vos clients.

3. **Économies d'Énergie**: La gestion des coûts énergétiques est essentielle pour la rentabilité de votre entreprise. Nous pouvons vous aider à optimiser l'isolation de votre commerce et à choisir un éclairage écoénergétique pour réduire vos dépenses.

4. **Minimisation des Perturbations**: Nous comprenons que chaque jour de

fermeture compte. Notre équipe travaille rapidement et efficacement pour minimiser les perturbations pendant les rénovations, vous permettant de reprendre vos activités normales dans les plus brefs délais.

5. **Transparence Budgétaire**: Nous vous fournissons des devis détaillés et transparents, afin que vous ayez une vision claire des coûts. Notre objectif est de respecter votre budget tout en vous offrant une qualité exceptionnelle.



Nos Services pour les Commerçants:

- Rénovation Intérieure et Extérieure
- Création de Vitrines Attrayantes
- Revêtements de Sol Élégants
- Conception d'Éclairage Personnalisé
- Aménagement de Zones de Vente
- Isolation Thermique et Acoustique
- Optimisation de l'Accessibilité
- Peinture intérieure et extérieure

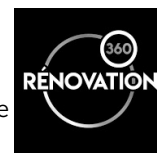
- Peinture sur boiserie, sol, corniche et éléments en hauteurs
- Pose de revêtements sur murs, sols et parquet
- Création de faux plafonds et cloisons
- Plafonnage et application d'enduits
- Pose de châssis, carrelage, porte et zones sanitaires
- Électricité et bien plus encore...

Laissez Rénovation 360 vous aider à créer un espace commercial qui se démarque dans la Ville de Liège. Augmentez l'attrait de votre boutique, améliorez l'expérience client et renforcez votre activité.

Votre Réussite est Notre Priorité.

Contactez-nous dès aujourd'hui pour discuter de vos projets de rénovation commerciale. Chez Rénovation 360, nous transformons les espaces et stimulons les affaires. Votre succès est notre objectif ultime.

Contact :
Manu
0493 45 99 90
contact@renovation360.be



*Soyez présent...
Optimisez votre visibilité...
Boostez votre communication...*

*Un nouveau site Web ?
Refonte d'un site Web ?
Gestion Web, réseaux sociaux, messageries,...*

Web

We Boost your Network Communication

WEBNC Noël Ciavattella
TÉL. : 0495 53 93 92

E-mail : info@webnc.be
www.webnc.be



Rejoignez-nous et soyez ambassadeur de votre ville • Infos au 04 222 18 62 • info@commerceliegeois.be
www.commerceliegeoisasbl.be •  La Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL

ÉVÈNEMENTS COMMERCIAUX EN VILLE DE LIEGE

VENDREDI 24 NOVEMBRE - BLACK FRIDAY
 DIMANCHE 26 NOVEMBRE - OUVERTURE DOMINICALE
 DU 24 NOVEMBRE AU 30 DECEMBRE - LE VILLAGE DE NOEL +
 MERCREDI 6 DECEMBRE - SAINT-NICOLAS
 DIMANCHES 17 ET 24 DECEMBRE - OUVERTURES DOMINICALES
 DIMANCHE 24 DECEMBRE - REVEILLON DE NOËL
 DIMANCHE 31 DECEMBRE - SAINT SYLVESTRE

 DU MERCREDI 3 JANVIER AU MERCREDI 31 JANVIER - SOLDES D'HIVER 2024
 DIMANCHE 7 JANVIER - OUVERTURE DOMINICALE DES SOLDES
 MERCREDI 14 FEVRIER - SAINT VALENTIN
 DIMANCHE 31 MARS - PAQUES
 DIMANCHE 12 MAI - FETE DES MERES
 JEUDI 30 MAI AU DIMANCHE 2 JUIN - LA BRADERIE DU CENTRE-VILLE ++
 DIMANCHE 9 JUIN - LA FETE DES PERES
 DU LUNDI 1ER JUILLET AU MERCREDI 31 JUILLET - LES SOLDES D'ETE 2024
 - - - - -
 LES DIMANCHES DE 8H À 14H30 - LA BATTE *
 LES MARDIS DE 8H À 13H - LE MARCHÉ DE CHÊNÉE *
 DU 24 NOVEMBRE AU 7 JANVIER 2024 - LIEGE, CITÉ DE NOEL **

CONGES SCOLAIRES | JOURS FÉRIÉS

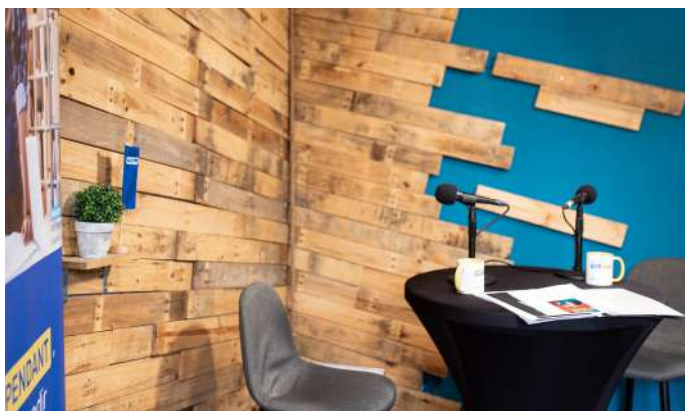
LUNDI 25 DECEMBRE - NOËL
 DU LUNDI 25 DECEMBRE AU VENDREDI 5 JANVIER 2024 - VACANCES DE NOËL
 LUNDI 01 JANVIER 2024 | JOUR DE L'AN
 MARDI 13 FEVRIER 2024 - MARDI GRAS
 DU LUNDI 26 FEVRIER AU VENDREDI 8 MARS 2024 - CONGÉ DE CARNAVAL
 LUNDI 01 AVRIL 2024 - LUNDI DE PAQUES
 MERCREDI 01 MAI 2024 - FETE DU TRAVAIL
 DU LUNDI 29 AVRIL AU VENDREDI 10 MAI 2024 - VACANCES DE PAQUES
 JEUDI 09 MAI 2024 - ASCENSION
 LUNDI 20 MAI 2024 - PENTECÔTE
 DIMANCHE 21 JUILLET 2024 - LA FÊTE NATIONALE

ORGANISATEURS :
 Echevinat du Commerce *
 Echevinat du Développement
 économique et territorial **
 Enjeu asbl +
 La SR Le Commerce Liégeois ASBL ++



UCM a désormais son podcast

Vous préférez écouter plutôt que lire ? Vous souhaitez approfondir vos connaissances d'indépendant ou aiguiser votre vision du monde entrepreneurial ? Où et quand vous le voulez ? Écoutez les podcasts d'UCM !



LE SON D'ENTREPRENDRE

Concrètement, chaque podcast a une durée de +/- 20 minutes et est exclusivement consacré au parcours d'un entrepreneur.

Marvin Ndiaye (Freshéo) : J'ai commencé à cuisiner chez moi, tranquillement chez ma maman. En fait, Freshéo, cela ne m'a quasiment rien coûté, cela m'a coûté 1.500 euros à l'époque. Ce qu'il fallait faire, c'était les frais d'hébergement pour le site internet et les premières courses. Et en fait, on faisait des posts Facebook juste pour commencer à vendre les produits.

Massimo Pira (Gin de Namur) : Passer en indépendant principal, c'était compliqué. Mais c'est d'autant plus motivant de se lever chaque matin, de travailler chaque weekend, et de se dire que je le fais pour moi.

Marc Gossiaux (Image de Marc) : Cumuler les deux (ndlr : travail de salarié à mi-temps et indépendant complémentaire) avec le temps cela devenait un peu difficile, enfin un peu compliqué. Je l'ai fait, mais sur la fin, j'ai dû faire un choix. J'avais toujours cette fibre d'indépendant en moi, j'ai choisi, je me suis lancé ! J'ai pris un risque mais c'était un risque calculé.

Via la série de podcasts «Le son d'entreprendre», UCM vous invite à découvrir le témoignage d'entrepreneurs qui ont osé franchir le pas, qui se sont lancés avec notre aide et qui vivent aujourd'hui une aventure unique.

Des discussions honnêtes, inspirantes, mais instructives surtout, avec les réussites et aussi les défis de ces aventures. Une occasion d'aborder des thèmes larges (tout ce qui touche de près ou de loin les indépendants et chefs de PME dans leur activité d'entrepreneur au quotidien est abordé) et de mettre en lumière la diversité des expériences et les expertises de chacun.



Ensuite, UCM vous fixe rendez-vous chaque 2e lundi du mois avec une nouvelle figure du monde entrepreneurial.

Qui se cache derrière la femme ou l'homme chef d'entreprise ? Quel est le moteur qui la ou le pousse à faire tourner son activité 24h sur 24, 7j sur 7 ? Pour ne rien rater, n'hésitez pas à vous abonner dès à présent à ce podcast sur votre plateforme de podcasting préférée ou découvrez-les sur UCM.be.

UCM

Chaussée de Marche, 637

5100 Namur

081 32 06 11

www.ucm.be

UCM indépendants & unis



Êtes-vous prêt pour la génération Alpha ? Ils ne paieront pas par carte !

La génération X est née entre 1956 et 1970, soit entre 53 et 67 ans. La génération X est généralement fidèle à leurs habitudes, s'en tient aux anciens processus, est réservée et plutôt conservatrice. En termes de consommation, elle ne s'attend généralement pas à beaucoup de changements. L'argent liquide, les cartes ou l'utilisation sporadique du téléphone sont les principaux moyens de paiement. Le crédit est géré avec beaucoup de précaution, le paiement immédiat étant privilégié.

La génération pragmatique (1971-1985) a fait des études supérieures et a passé sa jeunesse dans une période de grande prospérité. Les membres de cette génération sont généralement pragmatiques, ont l'esprit pratique, sont souvent opportunistes et attachent une grande importance au matérialisme. Pourtant, ils sont eux aussi plus enclins à s'en tenir aux schémas existants. La rapidité, les résultats et l'ascension sociale sont importants. Ils préfèrent les cartes de paiement à l'argent liquide et considèrent les paiements sans contact comme une valeur ajoutée.

La génération Y, les Millenials (1986-2000), met l'accent sur l'épanouissement personnel et le développement. Ils misent sur la créativité, l'innovation et la flexibilité. La complexité des choix conduit souvent à la procrastination. Mais avant tout, il faut que ce soit amusant et que ça aille vite. Ils aiment les offres changeantes, sont moins fidèles aux marques et aiment essayer de nouvelles choses. La fidélisation de la clientèle devient un grand défi. Ils achètent par une multitude de canaux, s'inspirent des médias numériques, aiment les livraisons à domicile et utilisent peu l'argent liquide. L'achat à crédit ou par paiement différé en fait partie. Les paiements sans contact, les applications bancaires ou les portefeuilles numériques sont bien établis.

La génération Z (2001-2015) est une génération en pleine expansion. Elle a grandi à l'ère du numérique, mais aussi en période d'incertitude et de crise. Ils sont très soucieux de l'environnement, pensent globalement, sont très attentifs à la diversité et à la durabilité. Ils utilisent simultanément différents canaux (numériques), sont très éloquents et s'ennuient rapidement. Construire une relation client à long terme avec cette génération est un grand défi, dans lequel l'authenticité et l'innovation sont cruciales. Les paiements sont principalement effectués via des smartphones, moins via des cartes de paiement, et pratiquement pas en espèces. L'utilisation des "wearables", en particulier dans la vie nocturne, est bien établie.

Mais le défi est encore plus grand : la génération Y s'apprête à consommer. Cette génération a grandi dans un monde numérique et s'est familiarisée avec les médias numériques et sociaux dès son plus jeune âge. En termes de mode de vie, ils passent beaucoup de temps devant l'écran et sont plus susceptibles de souffrir d'obésité, d'allergies alimentaires, de maladies auto-immunes, d'asthme et de troubles de la personnalité. En termes de consommation, l'importance de la présence numérique s'accroît.

Plus de 2 000 commerçants liégeois font confiance à Keyware pour leurs transactions ! Et vous ?

Commerçants liégeois, la révolution attendra...

2023 devait être l'année du renouveau dans le domaine des mobilités douces et alternatives.

Le tram se fait toujours attendre, ainsi que la finalisation du boulevard urbain. La mutation urbaine de Liège prendra encore beaucoup de temps et l'échappée vélocipédique utilitaire engendrée par le covid s'est estompée.

Quid dès lors du marché du vélo qui devait être le nouvel eldorado? Il est en régression mais aussi en pleine modification; il donne l'impression de reculer pour mieux sauter.

En effet, beaucoup de marques ont énormément produit de vélo afin de satisfaire une demande qui aurait du se faire de plus en plus forte pour du vélo utilitaire, ce qui donne des situations périlleuses de surstockage.

Toutefois, cette situation de temporisation est bénéfique sur bien des plans. Tout d'abord pour le client, qui pourra actuellement trouver sur le marché des vélos qualitatifs à très bon prix. Ensuite pour les vélocistes, qui devront se remettre en question sur les différentes pratiques sportives ou utilitaires du vélo, et ainsi repenser leurs services.



Cette période de «non renouvellement» des collections, c'est à dire des collections fort semblables en 2022-2023 et 2024 auront également permis aux services «Recherche et Développement» des marques de se concentrer sur le futur.

Et le futur c'est demain, avec de nouvelles applications, des vélos électriques avec de petits moteurs mieux intégrés et donc plus léger, des vélos urbains utilitaires plus compacts afin

de se faufiler dans la circulation, un retour en force du vélo de course.. Bref l'avenir du vélo s'annonce excitant. L'industrie du cycle a voulu mettre la charrette avant les boeufs mais au final devant la charrette ce sera bel et bien un vélo.

Rencontrez notre équipe et découvrez nos systèmes de leasing pour les indépendants. Pour les employeurs, une exonération jusqu'à 100%. Pour les employés, un système de rémunération à la carte, déductibilité fiscale.

Vélo Evolution

Avenue Georges Truffaut, 44
4020 Liège
04 222 26 43
info@velo-evolution.be
www.velo-evolution.be
FB : velo evolution liege
LI : velo-evolution
IG : veloevolutionliege



PARTENAIRES

Permanence gratuite et sans rendez-vous pour les commerçants liégeois

Vous conseiller et vous défendre, telle est la mission de M24

Comme vous, nous nous considérons comme des entrepreneurs, comme vous, nous savons combien il est parfois difficile de simplement avoir le temps de faire son vrai métier plutôt que de passer son temps à des tâches administratives, à du contentieux ou autre. Sans compter le temps passé à y penser à s'en soucier.

Nous avons dès lors décidé de vous aider le plus concrètement possible en mettant en place **tous les lundis** une permanence gratuite et sans rendez-vous de 18h00 à 19h30.

Vous pourrez y trouver un premier conseil ou une stratégie pour toutes les problématiques juridiques, quel que soit le domaine, qui vous préoccupe afin de trouver ensemble les solutions qui existent.

M24 est en effet un cabinet d'avocats composé de **cinq départements** : Droit commercial et des affaires (COSULATA), Droit administratif (EXCELLEX), Droit civil (CIVILIS), Droit social (HRL) et Droit pénal (GLOBAL DEFENCE).



Notre rôle est **d'accompagner les dirigeants** dans la gestion de leur(s) entreprise(s) en répondant à leurs besoins juridiques.

Vous êtes des moteurs de l'économie et vous êtes, sans arrêt, confrontés à **des décisions qui impliquent du droit**: actions en responsabilité, litiges avec les fournisseurs, gestion du personnel, licenciements, recouvrement de factures impayées, rédaction de contrats divers (dont les baux commerciaux), litige avec les assurances, procédures administratives, urbanisme, incivilité, réputation sur internet, etc.

M24 est là pour répondre vos besoins et vous permettre de vous concentrer sur votre métier.

À côté de la gestion opérationnelle, nous vous accompagnons également

dans les phases clés de la vie de votre entreprise : de **la création à la transmission** et lors des moments plus complexes comme les opérations de restructuration ou de liquidation.

Le Commerçant est un acteur important qui trouvera au sein de M24 **des conseils adaptés** à sa situation et une défense de ses intérêts en cas de contentieux.

Ce dernier est, en effet, sur un pied d'égalité avec le conseil, car, dans la conception de M24, être avocat, c'est tant conseiller que défendre et entreprendre des procédures judiciaires si nécessaire.

Les conseils sont ainsi toujours mis en parallèle avec la réalité du terrain et de la jurisprudence et les conventions rédigées en anticipant les procès qui découlent habituellement de certaines clauses.

M24

Quai Marcellis 24
4020 Liège
04 325 24 24
info@m24-avocats.be
www.m24-avocats.be



Présentation de Liège Gestion Centre-ville ASBL

L'asbl Liège Gestion Centre-Ville est une interface entre les acteurs publics et privés du centre-ville de Liège ainsi qu'avec l'ensemble de ses utilisateurs.

Au fil des années, différents projets ont émané de cette asbl dans le but de proposer des services utiles pour tous les utilisateurs de l'hyper-centre liégeois.

Les Objets Trouvés (Place Saint-Michel 56)

Chaque jour, les stewards du bureau des objets trouvés récupèrent les articles provenant de la Police, du TEC et de différents commerces et lieux culturels du centre-ville. Ils encodent ensuite tous ces objets afin d'identifier leur propriétaire et les contactent pour qu'ils puissent les récupérer au sein de notre bureau.

Le Parking vélo (Rue de la Populaire 11 – dans l'Ilot)

Un parking vélo gratuit en plein centre-ville de Liège ? Oui oui, vous avez bien lu ! Confiez-nous gratuitement votre vélo, celui-ci sera surveillé par nos stewards dans un local couvert. Des

casiers pour vos accessoires ainsi que des prises pour recharger vos vélos ou trottinettes électriques sont mis à votre disposition.

La Conciergerie (au -1 des Galeries Saint-Lambert)

La Conciergerie est un espace convivial où tous les clients du centre-ville de Liège peuvent déposer leurs achats du jour gratuitement et en toute sécurité, afin de continuer à profiter de la ville, de ses commerces, de ses bars et de ses restaurants les bras légers.

Le Desk Info (Galeries Saint-Lambert)

Avec pour objectif principal de faciliter l'expérience en centre-ville, nous avons mis en place un desk d'informations situé dans la Galerie Saint-Lambert, pour guider les touristes dès leur arrivée dans la Cité Ardente.

Toutes ces actions sont assurées par une équipe d'une vingtaine de stewar-

ds que vous pouvez reconnaître grâce à leur uniforme jaune. Les stewards sont de véritables ambassadeurs et possèdent une réelle connaissance du centre-ville. Disponibles et accueillants, ils se feront un plaisir de vous fournir tout renseignement utile à la vie quotidienne liégeoise (Tourisme, activités culturelles, etc...).

Art Au Centre :

En plus de ces services, l'asbl Mouvements Sans Titre ainsi que Liège Gestion Centre-Ville, ont développé Art au Centre, un projet de revitalisation des cellules vides du centre-ville de Liège par l'art. Il consiste à investir les vitrines des commerces vides pour y installer des oeuvres d'artistes liégeois, belges et étrangers afin de dynamiser les quartiers, offrant ainsi au visiteur un parcours artistique à travers la ville.

Liège Gestion Centre-Ville ASBL

Place Saint-Michel, 56
4000 Liège
04 222 22 42
info@liegecentre.be
www.liegecentre.be



LES DESKS INFO
DU CENTRE-VILLE



LE PLACE MAKING
DU CENTRE-VILLE



LA CONCIERGERIE
DU CENTRE-VILLE / GALERIES SAINT-LAMBERT



LE PARKING VÉLO
DU CENTRE-VILLE



LES OBJETS TROUVÉS
DU CENTRE-VILLE



LES STEWARDS URBAINS
DU CENTRE-VILLE

PARTENAIRES

VOUS AVEZ LE SAVOIR FAIRE, NOUS AVONS LE FAIRE SAVOIR !



- Diffusion en **FM** sur le **101.8 et 105.4** en région liégeoise.
- Diffusion en **DAB+** en région liégeoise.
- **Streaming** sur notre site internet partout dans le monde.
- Applications **Radioplayer**, Tune In... dans vos nouvelles voitures.
- **Smart Tv, enceintes connectées** et tous les autres appareils.



Contactez notre régie publicitaire

FAN DE PUB - Didier Sauvage
didier.sauvage@fandepub.be
Tel : 0473/91.07.01

VOTRE
PUBLICITÉ SUR
VOTRE RADIO



QUI sommes -nous?



LA SEULE association FÉDÉRATRICE!

La Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL est une association qui a pour but d'aider, de soutenir les commerçants, les PME, les artisans et les indépendants et les associations de la métropole liégeoise. Plus de 50 ans à votre service !

La Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL vous offre de nombreux avantages :

- ▶ **SENTIMENT D'APPARTENANCE** à votre ville, à son développement économique, commercial, touristique et culturel.
- ▶ **ECOUTE ET SOUTIEN** en période de crise par la défense de vos droits. Nos revendications, conseils et outils pour vous accompagner sont sur notre site www.commerceliegeoisasbl.be.
- ▶ **MEDIATION** pour les commerçants. Aide à trouver les bons interlocuteurs en cas de soucis administratifs avec les institutions, services communaux.
- ▶ Vous recevez la **NEWSLETTER** et **LE JOURNAL DU COMMERCE LIÉGEOIS** avec les actualités liées au commerce Liégeois.
- ▶ L'ASBL présente régulièrement de nouveaux projets qui s'appuient sur le tourisme et le socio-culturel dans le but d'attirer plus de visiteurs et donc de potentiels clients.
- ▶ Vos produits, services et enseignes **RÉFÉRENCÉS** sur notre **PLATEFORME** www.commerceliege.be
- ▶ Vous bénéficiez d'un **ACCÈS ILLIMITÉ** à notre site interactif, qui vous tient informé en **PERMANENCE** et vous donne accès à une vaste **BASE DE DONNÉES**.

Programme de l'année

MISE EN PLACE DES PROJETS :

1. Promotion des commerces - publicité et communication des événements culturels, touristiques et commerciaux sur la page Facebook Shopping Liège.
2. Permanence : aides, conseils et informations sur les problématiques liées aux dossiers de crises.
3. Communication : agenda commercial - informations institutionnelles - partenaires
4. Réunions avec petit-déjeuner afin de soutenir, écouter et répercuter les souhaits des commerçants vers les instances concernées.
5. Formations gratuites - formations sur l'e-commerce, l'e-communication et formations en langues étrangères.
6. Journal du Commerce et Newsletter destinés spécifiquement aux commerçants : questions fiscales, sociales juridiques, informations de nos partenaires, conseils sur le thème du numérique ainsi que toutes les informations liées au commerce au sens large.
7. La braderie du centre-ville de Liège.
8. PLPI - collaboration étroite entre les commerçants, la police locale et les autorités de la Ville de Liège pour la sécurité, mobilité, propreté de la ville.
9. La Carte avantage du commerçant liégeois - carte de réduction inter-commerçants. Le catalogue des adhérents est diffusé sur le site.
10. Walhardent - fédération des clubs business, indépendants, associations et entrepreneurs.
11. Solutions Parking Liège : référencement gratuit des offres parkings sur notre page Facebook Parking Liège et par affichage dans les parkings.

3 BONNES raisons D'Y ADHÉRER!



1. VOUS ÊTES SEUL(E)

- Crise économique et sanitaire
- Vous ne connaissez pas les institutions, les administrations, réglementations (urbanisme, terrasse...)
- Votre rue est-elle fréquentée ?
- Vous avez un sentiment d'insécurité ?
- Vous manquez d'outils performants et modernes pour développer et promouvoir votre commerce ?

2. UNE SOLUTION

- Fédérer, ensemble nous sommes plus forts (associations, commerces, artisans, entreprises, ambulants, professions libérales...)
- Un intermédiaire reconnu vers les autorités communales.
- Une communication et un suivi pertinent, synthétique de chaque organe : travaux, agenda, sécurité, mobilité, propreté...
- Les commissions : vous pouvez y participer et ainsi nous aider à trouver les solution(s).
- La promotion, le référencement de vos produits, services ou enseignes.

3. NOS PARTENAIRES SONT LÀ POUR VOUS !

17 RAISONS DE FAIRE PARTIE DU COMMERCE LIEGEOIS

- VOUS INTÉGREZ** le réseau de la fédération des commerçants ET entreprises liégeoises.
- VOS INTÉRÊTS** sont représentés et défendus auprès des instances politiques, économiques et sociales locales, régionales, belges et européennes.
- VOUS ÊTES ÉPAULÉS** efficacement PAR NOS partenaires à toutes les étapes du développement de votre entreprise et vous bénéficiez de nos conseils illimités. Formation internet : référencement, Facebook, Newsletter, Google Busines, langues... RÉALISATION DE VOS FLYERS, MAGAZINES À PRIX RÉDUIT, CARTES DE VISITE.
- RÉCEPTION CHAQUE MOIS** DE NOTRE NEWSLETTER OU DES FLASH INFOS et du «journal du commerce»
- VOUS BÉNÉFICIEZ D'UN ACCÈS ILLIMITÉ** À NOTRE SITE INTERNET INTERACTIF, qui vous tient informé en permanence et vous donne accès à une vaste base de données de documents utiles et d'outils pratiques. Vous avez besoin d'une entreprise pour réaliser vos travaux, votre distribution, le prototype de votre produit ? Nous pouvons vous aider!
- VOUS BÉNÉFICIEZ D'OFFRES ET D'AVANTAGES EXCLUSIFS ÉMANANT DE NOS PARTENAIRES.** Ceux-ci vous font bénéficier de nombreux produits et services de qualité à des conditions préférentielles.

- CULTURE LIÈGE** : développe, coordonne, diffuse et promeut les manifestations culturelles, touristiques et économiques
www.cultureliege.be - contact@cultureliege.be - 0465 72 92 92
- SHOPPING LIÈGE** : page Facebook pour diffuser largement vos promotions, informations et publicités
www.shoppingliege.be - info@shoppingliege.be - 04 222 18 62
- UCM** : leader dans leur région, l'UCM accompagne les entreprises dans la gestion des revenus de leur personnel
www.ucm.be - Alain ETIENNE - 04 221 65 00
- KEYWARE** : votre Partenaire N°1 pour les terminaux de paiement et les transactions de paiement
www.keyware.be - François LOUCHEUR flocheur@be.keyware.com - 0492 46 62 06
- VELO EVOLUTION** : magasin de vélos électriques et musculaires, atelier de réparation toutes marques, leasing pour les indépendants
www.velo-evolution.be - info@velo-evolution.be - 04 222 26 43
- M24** : bureau d'avocats composé de cinq départements : Droit commercial et des affaires, Droit administratif, Droit civil, Droit social et Droit pénal
www.m24-avocats.be - info@m24-avocats.be - 04 325 24 24
- LFM RADIO** : radio du Grand Liège. Le 101.8fm dans l'arrondissement de Liège et le 105.4fm dans le centre ville
www.lfmradio.be - safia@lfmradio.be - 0497 10 71 42
- LE FOREM** : conseillers en démarches administratives de Liège. Soutien aux entreprises. Diffusion de vos offres d'emploi
www.leforem.be - valerie.daniels@forem.be - 04 230 01 88
- WEBNC** : solutions web digitales pour une visibilité optimale et un rapport maximal. We Boost your Network Communication
www.webnc.be - info@webnc.be - 0495 53 93 92
- WAYWEB** : propositions de services et de solutions technologiques pour une stratégie digitale dans le social media marketing
www.wayweb.be - Thierry PASTORELLO - info@wayweb.be - 0495 53 88 71
- JOHANN BOLLINGER** : la prospection digitale au service de votre entreprise
johann@bollinger.be - 0475 93 30 68

Comme vous pouvez le constater, les raisons d'adhérer à la Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL sont nombreuses et toutes plus porteuses les unes que les autres.

Vous êtes acteur de la vie économique liégeoise ? Commerçant ? Artisan ? Indépendant ? Société ? Association liégeoise ?

Vous souhaitez que les choses évoluent ?

Vous voulez être entendu ?

Vous voulez rejoindre une dynamique de groupe ?

Vous souhaitez mettre en avant votre activité, votre quartier ?

Vous voulez améliorer votre support ?

Adhérez au Commerce Liégeois !

Nous devons mettre à l'honneur nos entreprises Liégeoises !

Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL

Siège social : Place de la République Française 35/25 4000 Liège

Numéro d'entreprise BE0409 296 349 Compte Belfius : BE36 0682 4238 9081

+32 4 222 18 62 | info@commerceliegeois.be | www.commerceliegeoisasbl.be | www.commerceliege.be