

LE JOURNAL DU COMMERCE LIÉGEOIS

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



N°14 | 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 • La Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL

ÉVÈNEMENTS COMMERCIAUX ET FESTIFS EN VILLE DE LIÈGE

DU MERCREDI 18 JUIN AU MERCREDI 3 SEPT - LES MERCREDIS DES CARMES
DU MERCREDI 25 JUIN AU LUNDI 14 JUILLET - VILLAGE GAULOIS +
DU MARDI 1ER AU JEUDI 31 JUILLET - SOLDES D'ÉTÉ
DIMANCHE 6 JUILLET - OUVERTURE DOMINICALE DES SOLDES
LES FESTIVITÉS DU 15 AOÛT EN OUTREMEUSE
SAMEDI 6 SEPTEMBRE ET DIMANCHE 7 SEPTEMBRE - RETROUVAILLES +
SAMEDI 4 OCTOBRE ET DIMANCHE 5 OCTOBRE - WE DU CLIENT
DU SAMEDI 4 OCTOBRE A MARDI 11 NOVEMBRE - FOIRE DE LIÈGE
DU DIMANCHE 12 AU LUNDI 20 OCTOBRE - FESTIVAL DU RIRE DE LIÈGE
VENDREDI 31 OCTOBRE - HALLOWEEN
DU MERCREDI 5 AU DIMANCHE 9 NOVEMBRE - FIFCL
DIMANCHE 16 NOVEMBRE - JOURNÉE DE L'ARTISAN
VENDREDI 28 NOVEMBRE - BLACK FRIDAY
DU VENDREDI 28 NOVEMBRE AU MARDI 30 DÉCEMBRE - LE VILLAGE DE NOËL
SAMEDI 6 DÉCEMBRE - SAINT-NICOLAS
DIMANCHE 14 ET 21 DÉCEMBRE - OUVERTURES DOMINICALES
MERCREDI 24 DÉCEMBRE - REVEILLON DE NOËL
MERCREDI 31 DÉCEMBRE - NOUVEL AN
DU SAMEDI 3 JANVIER AU SAMEDI 31 JANVIER - SOLDES D'HIVER 2026

LES DIMANCHES DE 8H À 14H30 - LA BATTE *
LES MARDIS DE 8H À 13H - LE MARCHÉ DE CHÉNÉE *
LES JEUDIS (12H-18H) DU 3 AVRIL AU 23 OCTOBRE - COURT-CIRCUIT *

CONGES SCOLAIRES | JOURS FÉRIÉS

DU SAMEDI 05 JUILLET AU DIMANCHE 24 AOÛT - VACANCES D'ÉTÉ
LUNDI 21 JUILLET - LA FÊTE NATIONALE
VENDREDI 15 AOÛT - ASSOMPTION
DU LUNDI 20 OCTOBRE AU DIMANCHE 2 NOVEMBRE - CONGÉ DE TOUSSAINT
MARDI 11 NOVEMBRE - ARMISTICE
JEUDI 25 DÉCEMBRE - NOËL

ORGANISATEURS :
Ville de Liège - Service des Foires et Marchés *
Enjeu asbl +



Liégeois

Mot du Président **p.2**

Mettez en lumière votre commerce grâce à la vidéo **p.4**

Vous ne dites pas oui à tous vos clients, UCM non plus ! **p.5**

Vendeur, un métier de plus en plus recherché en Wallonie **p.6**

Comment fonctionnent les Chèques formations **p.6**

SLIGRO, votre partenaire HoReCa **p.7**

Promotion Keyword **p.7**

eCust, votre logiciel de gestion **p.8**

Information de l'échevinat de l'Attractivité commerciale **p.8**

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

Votre publicité sur votre radio **p.9**

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

Shopping Liège pour booster votre visibilité **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 SR 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 en menant des actions inventives et en soutenant les activités touristiques, culturelles et économiques de la ville. Pour atteindre cet objectif, elle développe, coordonne, diffuse et promeut des manifestations, tout en favorisant les contacts et les synergies entre les différents acteurs actifs 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.

Afin de rester informé.e.s de toute

l'actualité pour le bon fonctionnement de votre activité, nous vous invitons à vous inscrire à la Newsletter sur www.commerceliegeoisasbl.be.

Nous organisons également des réunions pour faciliter la transmission de l'information et la rencontre entre chaque acteur (indépendant, politique, partenaire). Les travaux dans Liège font partie du quotidien et Le Commerce Liégeois ASBL restera présent et mobilisé pour les commerçants impactés.



Une permanence est établie au sein de nos locaux pour accompagner, orienter, encadrer les indépendants dans leurs démarches administratives.

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.

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.

Rendez-vous sur www.commerceliegeoisasbl.be/projets/plpi

Le vrai commerce ne se déconnecte jamais : réinventons-le ensemble

À l'heure où les achats en ligne explosent, portés par des promotions continues, des délais de livraison express et une disponibilité 24h/24, de nombreux commerçants de proximité voient leur clientèle s'effriter.

Pourtant, cette mutation du comportement d'achat ne signe pas la fin du commerce physique.

Bien au contraire, elle invite à revenir à l'essence même du métier de commerçant: la relation humaine, l'expertise, la confiance, le service et la proximité.

Mais au-delà de cette reconnexion individuelle, il est crucial de fédérer les énergies, de mutualiser les idées et de collaborer entre commerçants pour faire face collectivement aux défis actuels et donner plus de force aux idées et événements que vous mettrez en place.

Être commerçant, c'est bien plus que vendre un produit. C'est accueillir, écouter, conseiller, personnaliser le service. Là où une plateforme de vente en ligne propose des fiches produits et des avis impersonnels, le commerçant incarne une voix, un visage, un lien humain.

Cette chaleur, aucun algorithme ne peut la reproduire. Le sourire, la mémoire d'un prénom, un conseil adapté, une attention personnalisée: autant d'atouts qui fidélisent et donnent envie de revenir.

Il est essentiel de prendre le temps de se recentrer sur la passion du service, la volonté d'aider et la fierté de faire vivre son activité et son quartier.

Les clients sentent cette énergie

et y sont sensibles.

La force du collectif : seul on va plus vite, ensemble on va plus loin

Dans un environnement concurrentiel, l'erreur serait de s'isoler. La fédération entre commerçants, comités de quartier, associations locales est une véritable force. Elle permet:

- D'échanger des idées, de bonnes pratiques, de contacts.
- De mutualiser des actions de communication ou des animations locales.
- De renforcer le poids des commerçants face aux pouvoirs publics ou aux opérateurs économiques.

En se regroupant, on devient plus visible, plus fort. La solidarité commerciale crée une dynamique qui profite à tous: une rue animée attire plus qu'une boutique seule dans un quartier endormi.



Créer ou recréer une expérience en boutique

L'achat ne doit plus être une simple étape pratique: il doit devenir un moment à vivre.

- Soignez l'ambiance: musique, éclairage, agencement.
- Proposez des dégustations, démonstrations, ateliers.
- Organisez des événements communs avec d'autres commerçants: soirées, parcours découverte, afterworks, nocturnes.

Humaniser votre communication digitale

Être visible en ligne ne signifie pas tout digitaliser: cela permet de mettre en avant votre humanité.

- Utilisez les réseaux sociaux pour raconter votre histoire, vos valeurs, vos coulisses.
- Mettez en avant vos produits et vos clients avec authenticité.
- Répondez aux messages comme vous le feriez en magasin: avec chaleur et rapidité.
- Valorisez les commerces voi-

sins, annoncez les nouvelles venues pour afficher le dynamisme et l'attractivité de votre rue, de votre quartier.

Fidéliser par l'émotion et la reconnaissance

- Mettez en place un programme de fidélité simple, mais attentionné.
- Offrez des petites surprises ou messages personnalisés.
- Valorisez vos clients fidèles sur vos réseaux ou en vitrine.

Aller à la rencontre de la nouvelle génération

Les jeunes clients sont hyperconnectés, mais aussi en quête de sens, d'authenticité et de valeurs locales.

- Soyez présent là où ils sont : Instagram, TikTok, Google Maps.
- Proposez des produits ou services éco-responsables, locaux, engagés.
- Impliquez-les : jeux concours, sondages, offres spéciales étudiants, votes pour des vitrines, événements participatifs.

S'inspirer du digital sans le subir

Plutôt que de subir la concurrence d'Internet, inspirez-vous-en. Pourquoi ne pas :

- Proposer le click & collect
- Offrir la réservation en ligne ou par message
- Créer une petite boutique e-commerce complémentaire
- Collaborer avec d'autres commerçants pour une offre groupée ou des promotions croisées

Êtes-vous prêts pour la facturation électronique obligatoire?

À partir du 1er janvier 2026, toutes les entreprises belges assujetties à la TVA devront émettre leurs factures B2B au format électronique structuré.

Finis les PDF simples et les documents papier : place à la facturation digitale via des réseaux sécurisés, interopérables et normalisés. Le réseau PEPPOL (Pan-European Public Procurement On-Line) se positionne comme la solution de référence en Belgique et en Europe.

Pourquoi PEPPOL ?

PEPPOL n'est pas un logiciel,

mais un réseau d'échange sécurisé permettant l'envoi automatisé de factures électroniques standardisées.

Plus de 250.000 entreprises belges y sont déjà connectées.

Grâce à un système d'accès décentralisé (Access Points), PEPOL assure l'interopérabilité entre logiciels comptables, ERP et outils de gestion.



Quels avantages pour les indépendants et PME ?

- Gain de temps : plus de ressaisie manuelle.
- Moins d'erreurs : saisie automatisée.
- Réduction des frais administratifs.
- Suivi renforcé : chaque facture a un identifiant unique.
- Respect des normes RGPD et fiscales.

Une obligation, mais aussi une opportunité.

Cette réforme est l'occasion de moderniser votre gestion administrative. Et des aides comme les Chèques-Entreprises peuvent financer votre transition.

Votre entreprise est-elle prête ?

Renseignez-vous dès maintenant auprès de votre comptable.

Société Royale

Le Commerce Liégeois ASBL
Place de la République Française
35/25

4000 Liège

04 222 18 62

0472 82 31 04

info@commerceliegeois.be

www.commerceliegeoisasbl.be

FB : commerceliegeois

FB : shoppingliege



Mettez en lumière votre commerce grâce à la vidéo : premiers conseils pour bien démarrer

Vos futurs clients sont à un clic de vous découvrir. La vidéo est un levier simple et puissant à la portée de tous pour se faire connaître, alors suivez nos conseils pratiques !

À l'ère du numérique, la présence en ligne ne se limite plus à une page Facebook ou un site web.

Les consommateurs veulent voir, ressentir, s'identifier, vibrer. Ils veulent des images, des gestes, des sourires, des voix... et la vidéo est l'outil parfait pour créer cette proximité.

Peu importe votre secteur : coiffure, prêt-à-porter, artisanat, restauration, bien-être, décoration, accessoires, alimentation, coaching, service, ... chaque activité a une histoire à raconter, un savoir-faire à montrer, une ambiance à transmettre.

Pourquoi la vidéo fonctionne?

Elle capte l'attention rapidement sur les réseaux sociaux et attire beaucoup plus qu'une image statique.

Elle humanise votre activité : vous n'êtes plus un "commerce parmi d'autres", mais un visage, une voix, une personnalité.

Elle déclenche des émotions qui alors déclenchent la confiance,



l'engagement ... et l'achat.

Elle entretient le lien avec vos clients car vous restez présent dans leur quotidien, même à distance.

Faire une vidéo, ce n'est pas faire du cinéma. C'est créer une envie de découvrir, un sentiment de proximité.

Qu'est-ce que je veux que les gens ressentent ?

- "J'ai envie d'aller y faire un tour"
- "Ça a l'air sympa, accueillant, authentique"

- "Je ne savais pas qu'ils proposaient ça"
- "Je vais en parler autour de moi"

Commencez par une histoire et non une promo



Même une offre spéciale mérite une mise en scène:

- Qui êtes-vous? Pourquoi cette offre? Qu'est-ce qui la rend unique? Quelle ambiance dans votre commerce?

- Une vidéo de 30 secondes où vous préparez votre vitrine du matin en racontant ce qui vous rend fier.

- Un mini-portrait d'un produit "coup de cœur" du moment avec vos propres mots.

- Une courte séquence filmée lors d'un événement ou d'un moment de vie dans votre boutique (moment drôle, mise en rayon, service à table, au bar, personnel attentif et attentionné, ...).

- Un conseil d'expert: vous donnez une astuce, un conseil client

- Un moment de vie: filmé dans votre boutique, entre deux clients.

- Relooking, décoration, transformation avec un avant et un après.

- un appel à l'action : "Passez à la boutique cette semaine" ou encore "Suivez-nous pour ne rien rater!"

Pas besoin de studio pro

Filmez avec votre smartphone, dans votre environnement, avec vos mots. Votre voix, votre visage, votre lumière naturelle : c'est ce qui crée le lien.

Matériel de base recommandé :

- Un petit micro (qui se fixe aux vêtements) pour un son bien clair.
- La lumière du jour ou une petite lampe LED si besoin.
- Un stabilisateur, pour éviter que l'image tremble (ou même posé contre un livre).

Format, durée, plateforme

- Format court et vertical pour les réseaux sociaux: TikTok, Instagram Reels, Facebook.
- Format horizontal pour YouTube ou intégration sur site web.
- Durée idéale : 60 à 90 secondes. Mieux vaut une série de vidéos courtes qu'une longue.

Le montage : simple, rapide et gratuit

- Applications gratuites: CapCut, VN, InShot ou iMovie.
- Coupez les moments inutiles.
- Ajoutez un titre, une musique libre de droits (Pixabay Music, Upbeat.io, Bensound.com).
- Intégrez des sous-titres (beaucoup de gens regardent sans le son).

Les erreurs à éviter

- Vouloir tout dire dans une seule vidéo.
- Ne pas préparer son message.
- Image sombre ou son inaudible.
- Se filmer sans sourire ni énergie.
- Oublier de dire où vous êtes, ce que vous faites.

La vidéo, c'est votre vitrine 2.0

Vous publiez une vidéo de 60 secondes le lundi matin. Elle est vue par 1 000 personnes de votre ville. 5 % d'entre elles décident de passer vous voir dans la semaine. C'est 50 visites potentielles, simplement grâce à votre téléphone.

Elle vous positionne comme un acteur actif, moderne et accessible

N'attendez pas d'être parfait pour commencer. Commencez, et vous vous perfectionnerez.

Vous ne dites pas oui à tous vos clients. Nous non plus !

Chez UCM, nous accompagnons les entrepreneurs, les TPE et les PME avec engagement et sincérité. Nous ne disons pas OUI à tout, juste pour faire plaisir. Nous analysons, conseillons et parfois, nous disons NON... Parce qu'un mauvais choix peut vous coûter cher.

Un seul partenaire, tous les services

Que vous soyez chef d'entreprise ou dirigeant de PME, vous attendez d'une Caisse d'assurances sociales et d'un Secrétariat social un partenaire qui comprend vos défis. Chez UCM, nous ne nous contentons pas d'exécuter : nous vous conseillons la meilleure solution pour votre activité.

Statut social, gestion RH, payroll, conseils stratégiques... Chez UCM, tout est centralisé. Vous gagnez en temps, en clarté et en efficacité. Finis les allers-retours entre différents prestataires : ici, tout est pensé pour vous simplifier la vie.



Des cotisations qui reflètent vos vrais revenus

Parce qu'un indépendant n'a pas besoin de mauvaises surprises, nous vous aidons à ajuster vos cotisations sociales selon vos revenus réels. Trop payé ? Trop peu déclaré ? On évite les erreurs avant qu'elles ne deviennent des problèmes.

Un accompagnement local, humain et réactif

Plus de 1.000 experts, 19 espaces en Wallonie et à Bruxelles : UCM est proche de vous, physiquement et humainement. Notre objectif : vous conseiller, vous informer, vous orienter. Pas de jargon, pas de détour.

Grâce au nouvel espace client indépendant, vous accédez 24h/24 à vos dossiers UCM. Simple, sécurisé, disponible quand vous l'êtes. Vous pourrez par exemple adapter les montants de vos cotisations sociales, tant à la hausse qu'à la baisse.

Une gestion RH qui vous fait gagner du temps

Notre outil RH en ligne appipay est compris dans votre accompagnement. En quelques clics, vous gérez tout : salaires, absences, déclarations. Sur ordinateur, smartphone ou tablette. Et en plus, vous avez accès à des services sur-mesure : recrutement, leadership, formation, audit, communication...

Vous restez en règle, quoi qu'il arrive

Notre mission : vous libérer des contraintes administratives. On vous traduit les réglementations, on vous alerte, on vous accompagne. Résultat : vous restez focus sur l'essentiel, nous gérons le reste.

Un groupe social 100 % francophone, engagé pour vous

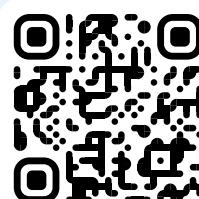
UCM se bat au quotidien pour défendre les intérêts des indépendants et améliorer leur statut social, pour représenter les employeurs et faciliter l'embauche de collaborateurs. Nous l'avons prouvé avec force à plusieurs reprises, notamment avec l'obtention de mesures essentielles dans le cadre de la crise Covid-19. Saviez-vous que le droit passerelle est une aide qui existe depuis 1996 grâce à UCM ?



Dites **OUI** à un meilleur
PARTENAIRE !

Rejoindre UCM, c'est simple !

Rendez-vous sur [ucm.be/contactez-nous](https://www.ucm.be/contactez-nous), indiquez «Je souhaite devenir client» et un expert vous contacte dans les meilleurs délais.



Vendeur, un métier de plus en plus recherché en Wallonie

146 fonctions connaissent des difficultés de recrutement. Parmi les métiers qui y font leur apparition, on retrouve le métier de vendeur de denrées alimentaires dans le commerce de détail.

Début juillet, le Forem, en concertation avec les représentants sectoriels, les Fonds de formation sectoriels et les partenaires sociaux, a publié une liste des fonctions critiques - pour lesquelles les employeurs ont des difficultés à trouver rapidement des candidats - et des métiers en pénurie - des métiers pour lesquels ces employeurs trouvent très peu voire aucun candidat.

Vendeur, un métier critique

En 2025, 12 métiers du commerce et de l'Horeca sont considérés comme critiques: cuisinier, serveur, commis de cuisine, ou vendeur de denrées alimentaires dans le commerce de détail.

Trois de ces 12 métiers sont considérés comme étant en pénurie: acheteur, conseiller technico-commercial, chef de partie.

Dans ce contexte, **trouver le can-**

didat qui répond le mieux à vos besoins peut s'avérer long et difficile. Voici 3 conseils qui devraient accélérer votre recrutement:

Publiez gratuitement votre offre d'emploi sur notre site permet d'accroître sa visibilité et de toucher des milliers de candidats potentiels qui consultent notre site chaque jour.

Recherchez les profils qui correspondent le mieux à vos besoins grâce à l'outil en ligne « Cherchez un candidat », en filtrant notamment les compétences attendues, l'expérience, ... et ainsi obtenir une liste de profils qui correspondent le mieux à vos critères.

Avantage: vous pouvez contacter directement via cet outil les candidats qui vous intéressent. Il n'est pas nécessaire de diffuser une offre d'emploi pour utiliser ce service en ligne.

www.leforem.be/entreprises

Engagez le Forem pour vous accompagner dans votre recrutement avec notre expertise.

Faire croître son activité en recherchant de nouveaux talents, tout en gérant le day-to-day, n'est pas toujours simple. Nos conseillers aux entreprises peuvent présélectionner des candidats sur base de vos offres d'emploi, vous conseiller dans l'obtention d'aides à l'emploi ou à la formation, voire organiser un jobday si vous recherchez plusieurs collaborateurs.

Contactez les conseillers aux entreprises spécialisés dans votre secteur :

entreprises.horecavente@forem.be ou via le 0800/93 946

forem

PARTENAIRES

Comment fonctionnent les Chèques formations

Dispositif mis en place pour aider les entreprises, indépendants et commerçants à former leurs employés ou eux-mêmes à acquérir de nouvelles compétences

Le Chèque formation est **une aide financière** qui prend la forme d'un bon d'achat de formation, subventionné par la Région wallonne.

Le nombre de chèques varie selon la taille de l'entreprise (nombre d'ETP).

Le but est de rendre la formation plus accessible et d'encourager **l'amélioration des compétences professionnelles** dans des domaines variés : gestion de la clientèle, comptabilité, communication, marketing digital, vente, ...

A destination des commerçants, artisans, indépendants et PME situés en Wallonie.

Les conditions pour être **éligible**:

- Avoir un siège d'exploitation en Wallonie de langue française.
- Ne pas être une grande entreprise (moins de 250 travailleurs et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros).
- Votre entreprise est autonome.



A l'exception des personnes sous contrat PFI, les étudiants, les apprentis et les stagiaires.

Chaque Chèque formation a une valeur de 30€ et représente une heure de formation. L'entreprise ou l'indépendant ne paie que **15€ par Chèque**, la Région wallonne prenant en charge l'autre moitié.

Pour utiliser les Chèques formation, la formation doit être :

- Donnée par un **organisme de formation agréé** par la Région wallonne.
- D'une durée maximale de 400 heures par an par entreprise.
- Pendant la journée normale de travail en présentiel ou à distance.

- Qualifiante et transférable.

En pratique :

- Inscription et commande sur: <https://soeasy.sodexo.be/ChequesFormation/inscription>.

- Catalogue pour choisir une formation dans un centre agréé.

- Les formations doivent être validées par l'organisme de formation qui remplit un formulaire de présence, attestant de la participation effective.

En savoir plus :

emploi.wallonie.be/home/formation/cheques-formation.html

www.pluxee.be/fr/produits/entreprises/cheque-formation

www.formation-continue.be
www.ifapme.be/formations

IFAPME

SLIGRO, votre partenaire HoReCa

Devenir client chez Sligro, c'est faire le choix judicieux pour votre entreprise. Qualité, service et solutions sur mesure, Sligro s'impose comme un partenaire de confiance pour les professionnels de l'alimentation et de la restauration.

Depuis des années, Sligro est le grossiste en alimentation et boissons par excellence. Dans ses succursales d'Anvers, de Gand et de Liège, les professionnels de l'horeca se retrouvent dans un véritable royaume de la gastronomie. Vous y trouverez un large éventail de produits alimentaires et non alimentaires, les meilleurs produits frais et des vins exclusifs.

Sligro est le lieu unique pour les professionnels belges de l'alimentation. Nous accueillons également les entreprises disposant d'un numéro de TVA valide ! Vous y trouverez tout ce qu'il faut pour tous vos événements.

Grâce à nos partenaires frais, nous veillons à offrir le meilleur rapport qualité/prix. Que vous veniez pour vos achats quotidiens de produits alimentaires ou non alimentaires, nos collègues sont prêts et heu-

reux de vous accueillir ! Il y a aussi régulièrement des promotions intéressantes, comme la réduction de prix à l'achat d'un certain volume de vins.



La gamme Sligro se compose d'un large éventail de marques A bien connues et de marques exclusives. Spécialement conçues pour et par des professionnels de l'alimentation, avec une qualité optimale.

Outre un vaste assortiment, Sligro dispose d'un rayon non-food tout aussi large où vous pouvez acheter verres et vaisselle raffinée ain-

si qu'une gamme d'ustenciles de qualité et de nombreux articles de décoration.

Notre vaste gamme présente des produits adaptés pour chaque occasions ! Devenez client de Sligro et recevez un couteau de cuisine gratuit.

Comment faire ? Surfez sur : sligro.be/fr/devenir-client ou inscrivez-vous via le code QR



Sligro
Route de Liers 125
4042 Herstal
04 278 92 92
www.sligro.be
liege.reception@sligro-ispc.be



~~€40,-~~

€20/mois

(hors TVA/coûts de transaction)

**50% DE RÉDUCTION
sur votre terminal de paiement**

Commandez votre terminal

eCust, votre logiciel de gestion

Facturation électronique obligatoire en 2026 : êtes-vous prêt ?

Une obligation légale dès 2026

À partir du 1er janvier 2026, toutes les entreprises belges devront émettre leurs factures B2B au format électronique. Cette nouvelle réglementation, portée par l'Union européenne, repose sur le réseau PEPPOL pour garantir des échanges automatisés, sécurisés et standardisés.

eCust, une solution simple et conforme

Pour vous aider à franchir ce cap en toute sérénité, eCust met à votre



disposition des outils de gestion modernes, conformément aux exigences PEPPOL. Développé à Liège, eCust vous accompagne pour être prêt pour 2026. Il vous permet de générer et d'envoyer des factures électroniques certifiées en quelques clics, sans compétences techniques particulières.

Un logiciel pensé pour les indépendants, TPE et PME

eCust se distingue par son interface intuitive, sa facilité de prise en main et sa grande souplesse. Simplifiez votre gestion et gagnez du temps sur toutes vos tâches.

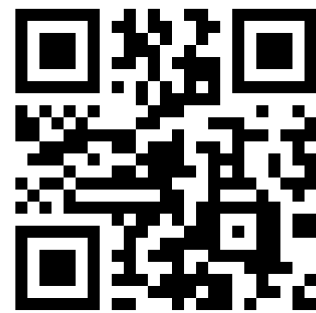
Bien plus qu'un logiciel de facturation

Au-delà de la facturation, eCust centralise tous les aspects de votre

activité : devis, gestion des clients, suivi des stocks, agenda, plannings du personnel, gestion des interventions et applications mobiles. Tout est réuni en un seul outil, accessible depuis n'importe quel poste.

Un essai gratuit pour se lancer sans risque

Envie de découvrir eCust avant de vous engager ? Scannez le QR code ci-dessous et testez gratuitement.



📍 Quai des Ardennes 139, 4031 Liège

☎ 04 378 50 60

✉ info@ecust.eu

🌐 ecust.eu

PRISMATECH

PARTENAIRES

Information de l'échevinat de l'Attractivité commerciale et touristique

À l'écoute du commerce liégeois, l'Échevin Fabrice Drèze est sur le terrain pour rencontrer les commerçants et renforcer le lien de proximité.

Chères commerçantes, chers commerçants,

Depuis ma prise de fonction en ce début d'année 2025, j'ai souhaité aller à la rencontre des commerçant(e)s sur leur lieu de travail.

Il est essentiel pour moi de vous rencontrer dans les rues, quartiers, où vous faites vivre le commerce. J'ai donc déjà pu vous rencontrer dans les rues commerçantes et quartiers commerçants suivants :

Rue des Guillemins, Ilot Saint Michel, rue Neuvice, rue Gretry, Belle-île, Médiacité, rue de la Casquette, rue Souverain-Pont, Galerie Cathédrale, rue Saint-Adalbert, rue Cheravoie.

Je continuerai à venir à votre rencontre, que ce soit au centre-ville ou en périphérie.

N'hésitez pas à prendre contact avec l'Echevinat pour toute question ou pour une prise de rendez-vous ou une rencontre sur place.

Votre Echevin,

Fabrice DREZE
Echevin de l'Attractivité commerciale et touristique



Echevin de l'Attractivité commerciale et touristique

Quai de Maestricht, 10
4000 Liège
04 258 61 01
echevin.dreze@liege.be

Liège
Échevinat de l'Attractivité commerciale et touristique

Permanence gratuite sur 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 sur 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, Droit administratif, Droit civil, Droit social et Droit pénal. 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



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**



Présentation de Liège Gestion Centre-ville ASBL

L'asbl Liège Gestion Centre-Ville, dynamiser, promouvoir et vivre Liège et son Centre-ville.

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 stewards 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



LE PARKING VÉLO
DU CENTRE-VILLE



LES OBJETS TROUVÉS
DU CENTRE-VILLE



LES STEWARDS URBAINS
DU CENTRE-VILLE

PARTENAIRES



Rendez-vous visible auprès des 16000 abonnés de la page Shopping Liège
www.facebook.com/shoppingliege

Comment ?

Envoyez à info@commerceliegeois.be

Quoi ?

Vos événements commerciaux, vos publicités, vos promotions, vos produits, ...



- un petit texte sympa
- une ou deux photos
- votre page Facebook ou votre site



Avec le soutien de La SR Le Commerce Liégeois ASBL et Shopping Liège

QUI sommés - nous?



LA SEULE association FÉDÉRATRICE!

La Société Royale Le Commerce Liégeois ASBL est une association qui a pour but d'aider, de soutenir, de représenter les commerçants, les artisans, les indépendants, les TPE, les PME 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.
- ▶ **ÉCOUTE 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 - primes.
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.
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, primes, ...)
- ▶ 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

- 1 VOUS INTÉGREZ** le réseau de la fédération des commerçants ET entreprises liégeoises.
- 2 VOS INTÉRÊTS** sont représentés et défendus auprès des instances politiques, économiques et sociales locales, régionales, belges et européennes.
- 3 VOUS ÊTES ÉPAULÉS** efficacement PAR NOS partenaires à toutes les étapes du développement de votre entreprise et vous bénéficiez de nos conseils illimités. Secrétariat social, aide juridique, formation internet : référencement, Facebook et autres réseaux sociaux, Newsletter, Google Business, langues, site web...
- 4 RÉCEPTION CHAQUE MOIS DE NOTRE NEWSLETTER OU DES FLASH INFOS** et du «journal du commerce».
- 5 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!
- 6 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.

- 7 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
- 8 KEYWARE** : votre Partenaire N°1 pour les terminaux de paiement et les transactions de paiement
www.keyware.be - Raphaël GERARD - rgerard@be.keyware.com - 0471 97 03 42
- 9 SLIGRO** : grossiste en alimentation, boissons et non alimentaire pour les professionnels de l'HoReCa et entreprises disposant d'un numéro de TVA
www.sligro.be - liege.reception@sligro-ispc.be - 04 278 92 92
- 10 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
- 11 PRIMATECH** : société de services informatiques qui se distingue par son approche sur mesure, couvrant l'ensemble des besoins numériques des indépendants et des PME
primatech.be | ecust.eu - info@primatech.be - 04 378 50 60
- 12 LE FOREM** : conseillers en démarches administratives de Liège. Soutien aux entreprises. Diffusion de vos offres d'emploi
www.leforem.be - yadranka.zorica@forem.be - roland.gauvry@forem.be
- 13 IFAPME** : des formations pour vous perfectionner dans votre pratique professionnelle et réussir la digitalisation de votre commerce
www.ifapme.be - formation-continue@centreifapme.be - 04 229 84 60
- 14 SHOPPING LIÈGE**: page Facebook pour diffuser largement vos promotions, informations et publicités
www.shoppingliege.be - info@shoppingliege.be - 04 222 18 62
- 15 CULTURE LIÈGE** : développe, coordonne, diffuse et promeut les manifestations culturelles, touristiques et économiques
www.cultureliege.be - contact@cultureliege.be - 0465 72 92 92
- 16 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
- 17 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

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 et accompagné ?

Vous voulez rejoindre une dynamique de groupe ?

Vous souhaitez mettre en avant votre activité, votre quartier ?

Vous voulez améliorer votre support ?

Vous souhaitez étendre votre réseau de diffusion ?

Adhérez au Commerce Liégeois ASBL !

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