

INDEPENDANTS

RENCONTRE CITOYENNE

03/09/2013

Présents : Charlotte MOREAU, Stephan GOFFIN, Bruno BAGUETTE, Perine GERARD (Ecuries du Bois d'Ohey), Gaëlle JACQUEMART (Avocate), Dany DUBOIS, Christophe GILON, Christine SNEPPE (A.D.L. Gesves), Patrice BOUGENIES (Expert comptable, « Waimes entreprendre »), Jessica DONATI (F.R.W.) Martine Renzonnet (FRW), Michel WILMOTTE (indépendant transport), Laurence GALER (sprl GALER), Gérard MELOT (agence de conseil en développement commercial et marketing), Pierre LHOAS (création et aménagement parcs et jardins, horticulteur, production de légumes), Vincent MATHIEU (gérant du Mr. Bricolage), Sabrina HOLODILINE (Membre CLDR).

Excusés : Lydia GRASSERE, Françoise ANSAY, René HUBRECHTS, Marielle LAMBOTTE, Rosette KALLEN, Marc RONVEAUX.

Ordre du jour :

1. Rappel de l'objet des deux réunions précédentes
2. Présentation par M. Patrice BOUGENIES
3. Présentation de l'organisation du salon des dynamiques économiques sur Gesves par Mme SNEPPE (ADL de Gesves)
4. Attentes et cas spécifiques d'Ohey
5. Conclusions

1. Rappel de l'objet des deux réunions précédentes

Cette réunion prend place dans le cadre de l'opération de développement rural. La commune d'Ohey a un programme de développement rural (P.C.D.R.) qui a été approuvé par le Gouvernement wallon depuis décembre 2012. Ce programme contient un ensemble de projets qui sont basés sur un diagnostic spécifique à la commune d'Ohey. Dans ces fiches, une fiche qui s'intitule « action de soutien à l'économie locale et création d'une table ronde des acteurs locaux – création d'une A.D.L. ». C'est dans le cadre de l'activation de cette fiche que la Fondation Rurale de Wallonie intervient.

Lors de la réunion précédente, la F.R.W. a balayé le champ de ce qui était possible dans le cadre d'une association, d'un rassemblement de commerçants et d'indépendants. Il est notamment possible de développer des synergies, de se mettre en réseau mais aussi d'informer et de communiquer. M. MELOT avait eu l'occasion de présenter le projet de chasse au trésor.

Sur Ohey, il y avait pas mal d'attentes des commerçants et indépendants par rapport à une structuration, à un rassemblement :

- garder les spécificités propres aux commerçants d'une part et aux indépendants d'autre part → possibilité d'une structuration en groupement économique avec 2 sous groupes (commerçants et indépendants) ;
- retenir l'aspect promotion → vers l'extérieur (clients, villageois, citoyens) et entre commerçants et indépendants (importance que tout le monde se connaisse) ;
- ouvrir vers l'associatif → tenter d'initier les collaborations ;

- démarrer le projet rapidement.

2. Présentation par M. Patrice BOUGENIES

2.1. Le groupement « Waimés entreprendre »

- Le groupement existe depuis 3 ans sur la commune de Waimés (+/- 800 indépendants et P.M.E. sur une commune de +/- 2000 habitants - tissu économique très actif).
- L'initiative du groupement était de voir ce qui pouvait se créer au niveau des indépendants et petites entreprises de la commune. La F.R.W. a rencontré 2 à 3 indépendants et chefs d'entreprise et une invitation à une première réunion a été lancée (30 personnes). Suite à celle-ci, une première soirée a été organisée en présence de conférenciers venus parler de leurs propres expériences durant un repas (1 interlocuteur entre l'entrée et le plat + 1 interlocuteur entre le plat et le dessert).
- Au départ, le groupement était ouvert à tous. Il compte actuellement une centaine de personnes dont 30 à 40 participent régulièrement aux réunions. La cotisation s'élève à 100 €/an (25 à 50 € à la création du groupement). Le groupement ne reçoit aucune aide financière directe de la commune.
- Le groupement est en association de fait mais il va prochainement changer de forme juridique et passer en asbl en vue de l'engagement d'une personne (notamment dans le cadre de la création de synergies avec la communauté germanophone et la commune de Malmédy). La rédaction des statuts est en cours.
Il fonctionnait à la base avec un petit comité restreint de quelques personnes. Ce comité était structuré avec un Président, un Trésorier, un Secrétaire et un Président des moins de 40 ans afin d'avoir une dynamique au niveau de l'organisation.
Le trésorier gère les comptes, tient les entrées et sorties sur un programme et s'occupe de la vérification du paiement des cotisations.
Le Président des moins de 40 ans a comme objectif de faire passer l'expérience des chefs d'entreprise plus âgés vers les plus jeunes. Il tente de dynamiser les plus jeunes.
- Depuis sa création, le groupement a organisé certains événements : formations (management entre autres), séminaires, soirées thématiques sur l'économie en général, prix du salarié de l'année, ... Les conférences sont organisées pour tous les membres et sont gratuites (hormis le repas qui est payant). Elles se déroulent à chaque fois dans un endroit différent. Sociétés, indépendants, commerçants : tous sont mélangés. Certains sont intéressés par l'aspect formation, d'autres seront plus intéressés par le tourisme.
Lors de ces conférences, des personnes racontent leur propre expérience avec leur entreprise et leur parcours individuel. Ceci est très enrichissant que ce soit pour l'indépendant à titre complémentaire ou la grande P.M.E. de savoir où ils se situent aujourd'hui et vers quoi ils peuvent aller. Prendre connaissance de l'expérience des autres est toujours positif.
- La volonté des membres actuellement est d'aller plus loin dans la démarche vis-à-vis des pouvoirs publics. Le groupement a par exemple été consulté dans le cadre du projet d'agrandissement d'un zoning industriel et associé à la réflexion avec la Région wallonne entre autres. Les entreprises résidant à proximité de ce zoning pouvaient prendre part aux différentes discussions.

L'objectif n'est pas d'aller à la recherche de subsides mais d'être un interlocuteur pour les projets de la commune.

- Le groupement a dans l'optique de développer l'aspect touristique de la commune et les services qu'il peut rendre à la population (projet du lac de Robertville, site Internet reprenant des offres d'emploi à destination des indépendants, ...). Il est donc un interlocuteur entre le pouvoir public et les citoyens ainsi qu'un service aux entreprises.
Certains membres sont en contact perpétuel avec la commune par rapport à l'aspect touristique. Le but est de donner une dynamique supplémentaire et qu'il n'y ait pas d'un côté la commune et de l'autre les indépendants.
- Certains membres ont formé un groupement d'acheteurs d'électricité afin de pouvoir négocier les prix auprès des fournisseurs.

L'aide de la F.R.W. a été très importante pour le groupement. La F.R.W. s'est occupée de la structure du secrétariat du groupement. Il a lancé les débats au départ et animé les réunions ensuite durant un certain temps. Il a vraiment été le moteur de lancement du groupement. L'engagement d'une personne a également comme but de décharger l'agent de développement de ses missions et que le groupement puisse être autonome (objectif à terme).

Le groupement a pris le temps de mûrir sa réflexion et de réfléchir aux projets avant de prendre la décision de créer une asbl. Il était au départ question de la souplesse de se constituer ou se dissoudre, ce que permet une association de fait. Dans le cas où les membres n'avaient pas pris part au projet, il aurait alors fallu entamer des démarches en vue de la dissolution. Après 3 ans, ce sont en général les mêmes qui se retrouvent. Il y a une dynamique et des objectifs concrets. Maintenant, tous savent que le projet va continuer.

2.2. Association de fait et asbl : avantages et inconvénients

Avantages de l'association de fait :

- aucune obligation légale au niveau administratif. Le fonctionnement actuel du groupement fait que vis-à-vis de tiers (ministère des finances, de la justice, Greffe du Tribunal), il n'y a aucune formalité légale à rendre, pas de comptabilité, ni de déclaration fiscale : aucune justification à donner à l'égard de tiers ;
- les personnes décident de se mettre autour de la table et de travailler ensemble. Il n'y a pas de coût ni de démarches administratives au niveau de la constitution. Lorsque les personnes souhaitent arrêter l'association de fait, celle-ci se dissout simplement ;
- le fonctionnement interne à l'association n'est pas réglementé par la loi. Cela permet une certaine souplesse. Il n'y a pas spécialement de compte à rendre tant à l'égard des membres de l'association que des membres au sein du comité, si ce n'est le fait qu'il existe une certaine confiance et que les décisions prises sont communiquées volontairement aux membres de l'association.

Inconvénients de l'association de fait :

- pas de personnalité juridique donc pas de reconnaissance légale au niveau des subsides, primes, etc. Cela peut être un frein dans certains cas. Il y a des personnes physiques (les commerçants et indépendants) et les personnes morales (personnes que l'on constitue comme des sociétés ou asbl) ;
- solidarité entre les membres présents de l'association. Dans le cas où un accident se produit par exemple, les membres pourraient être coresponsables du sinistre ou des dégâts occasionnés dans le cas où des activités ou événements s'organisent ;

- responsabilité des membres sur tous leurs biens personnels pour toute dette que l'association aurait. La responsabilité est donc énorme en cas de problème. En cas d'endettement, tout le monde est co-débiteur ;
- difficulté d'être assujetti à la T.V.A. et d'obtenir un n° en association de fait car il n'y a pas de personnalité juridique. Cela signifie que plusieurs personnes doivent s'immatriculer elles-mêmes au niveau de la Banque Carrefour des Entreprises et demander un n° de T.V.A. commun ;
- difficulté d'être assujetti à l'O.N.S.S. en vue d'un engagement pour l'animation et le secrétariat du groupement par exemple. Engager une personne en association de fait pose un problème de mise à disposition.
Exemple : Certains médecins se mettent ensemble et décident d'engager une secrétaire. Ils peuvent avoir un n° d'immatriculation O.N.S.S. mais il faut au préalable qu'ils soient inscrits à la Banque Carrefour des Entreprises. S'ils sont plusieurs au sein de l'association, cela risque d'être compliqué de savoir qui va le faire et qui va s'occuper de la procédure. Tant que le fonctionnement du groupement ne nécessite pas un engagement, les inconvénients ne sont pas insurmontables et il est préférable de rester en association de fait.

L'autre forme juridique est l'asbl (association sans but lucratif).

Avantages de l'a.s.b.l. :

- possède une personnalité juridique, il est donc plus facile d'obtenir des primes, subsides, une reconnaissance légale. L'interlocuteur n'est plus l'un ou l'autre membre du comité mais bien l'asbl ;
- pas de solidarité directe entre les membres représentants l'asbl. Lors de l'organisation d'un évènement, une assurance 'risques civils' est prise auprès d'une compagnie d'assurances au nom de l'asbl. S'il se passe quelque chose, l'asbl est responsable. Les membres sont libérés de toute responsabilité, il en est de même pour l'endettement sauf s'il est possible de prouver qu'il y a eu volonté de fraude ou de malversation de la part de membres de l'asbl ;
- simplicité de l'assujettissement T.V.A. puisque l'asbl a une personnalité juridique, par exemple lorsqu'il est intéressant de pouvoir récupérer la T.V.A. sur les frais de l'organisation d'un évènement ;
- simplicité de l'assujettissement à l'O.N.S.S.

Inconvénients de l'a.s.b.l. :

- obligations légales au niveau administratif :
 - établissement des déclarations fiscales. Il est vrai qu'elles sont très simples et très succinctes mais il ne faut pas les oublier ;
 - dépôt des déclarations patrimoniales pour certaines asbl qui posséderaient éventuellement des immeubles, etc ;
 - réalisation du bilan et dépôt au Greffe. Il est nécessaire de fonctionner via un Conseil d'administration qui établit ce bilan. Il est déposé chaque année au Tribunal du Commerce ;
 - mise à jour d'une liste des membres auprès du Greffe du Tribunal. La liste des membres effectifs initiaux doit être déposée au Greffe (pas la liste annuelle) ainsi que le P.V. de l'A.G. et du C.A. pour les nominations ;
 - publication des statuts au Moniteur Belge (coût : +/- 250 €). Le jour où le groupement souhaite se dissoudre, il faut envisager la dissolution de l'asbl, ce qui nécessite une nouvelle publication au Moniteur Belge.

- réglementation par la loi du fonctionnement interne, un peu moins souple donc qu'une association de fait. Une A.G. doit être tenue chaque année, un C.A. (administrateurs), un trésorier, une secrétaire et un Président sont obligatoires. La souplesse est moins grande qu'en association de fait.

Info : « La maison de l'asbl » à Amay offre une aide intéressante au niveau des constitutions des asbl et du fonctionnement (voir comment fonctionner, rédiger des statuts, etc.) – cotisation annuelle de 60 €.

2.3. Assujettissement à la T.V.A. : avantages et inconvénients

Avantages de l'assujettissement à la T.V.A. :

A « Waimés entreprendre », le point de l'assujettissement à la T.V.A. a été soulevé vu que le groupement organise régulièrement des formations, séminaires, événements.

A partir du moment où on fait des opérations commerciales répétitives, un assujettissement à la T.V.A. est obligatoire, pas lorsqu'il s'agit d'une seule opération. La T.V.A. peut alors être déduite sur les frais de fonctionnement (fournitures, frais d'organisation de l'évènement, etc.). 21 % du montant de la facture peut être récupéré. Une asbl assujettie à la TVA pourrait prétendre à la récupération de la T.V.A. sur ses factures.

Si l'asbl organisant un événement demande une contribution publicitaire aux commerçants de la région, elle peut faire des factures et y appliquer la T.V.A. Les commerçants locaux peuvent alors récupérer la T.V.A. sur leurs frais publicitaires (21 %). Cela peut être un incitant marketing.

Inconvénients de l'assujettissement à la T.V.A. :

La déduction de la T.V.A. est impossible sur certains frais :

- les frais de personnel qui sont soumis à l'O.N.S.S. Le coût est non récupérable ;
- frais de restaurant et de nourriture. Dans le cadre de l'organisation d'un événement pour les membres de l'asbl et qui ne s'ouvre pas à l'extérieur, les frais de restaurant et de nourriture sont toujours non déductibles, sauf dans certains cas bien particuliers ;
- dans le cadre de frais publicitaires, les personnes non assujetties à la T.V.A. paieront le prix plein.

Les déclarations de T.V.A. sont trimestrielles. Pour cela, il faut connaître la législation T.V.A., soit une personne s'en charge de manière bénévole, soit il faut prendre une personne rémunérée.

En général, l'asbl ne sera pas une assujettie T.V.A. complète (complète signifie qu'elle peut récupérer la T.V.A. sur tous ses frais et appliquer la T.V.A. sur toutes ses prestations) parce que le groupement fera des opérations soumises à T.V.A. mais aussi des opérations non soumises à la T.V.A. Dans ces cas là, l'asbl sera un assujetti mixte, à la fois assujetti pour certaines opérations et à la fois non assujetti. Il faut alors appliquer des proratas sur la déduction de certains frais, ce qui est assez compliqué.

En tant que groupement, vous ne serez jamais assujetti complet à la T.V.A.

Christophe GILON signale que, dans un premier temps, le groupement oheytois restera dans la classification des petites asbl. En fonction des différents critères, il sera possible par la suite de passer à une autre catégorie.

3. Présentation par Mme SNEPPE de l'organisation du salon des dynamiques économiques sur Gesves

Historique

L'A.D.L. existe depuis 2008. Au départ, le salon était intitulé « rencontres gesvoises des indépendants et de la formation ». Cette initiative venait un peu se raccrocher à d'autres : « Le Troc vert », la fête des mères, ... Vu le succès, la réflexion a été menée plus loin. Depuis, la 5^e édition a été organisée et le salon s'intitule maintenant « le salon des indépendants et de l'emploi formation ».

Un petit groupe s'est formé au départ. La communication au sein d'une entité petite ou grande est toujours très compliquée. Un recrutement a été réalisé afin de connaître le nombre d'entrepreneurs intéressés par la participation au salon en tant qu'exposant, ce qui n'a pas été simple vu qu'il n'existait aucune base de données. Peu d'organismes acceptent de communiquer les données des indépendants par région. Les contacts ont donc été pris essentiellement par téléphone et une enquête d'intérêt et d'incitation a été réalisée.

Une quarantaine d'entrepreneurs se sont manifestés.

La deuxième phase consistait à appeler le monde. Pour cela, il est important afin de s'assurer d'avoir du passage d'organiser l'évènement avec des évènements d'appel et déjà en marge. Dans ce cas-ci, le salon était organisé en même temps que le « Troc vert », des animations enfantines et le cercle horticole gesvois.

Lors des deux premières éditions, le salon a travaillé exclusivement sur fonds échevinal (journées à thème). Aucune participation n'était réclamée aux entreprises, tout provenait de la cellule A.D.L. et du personnel communal (montage et démontage du matériel, salle communale, ...). La seule chose payante était la communication (toute-boîte) qui s'est ensuite étendue aux communes avoisinantes.

Au départ, l'évènement était ouvert à tous, que l'on soit gesvois prestant en tant qu'indépendant à l'extérieur, étant indépendant à l'extérieur et prestant à Gesves ou simplement offrant un service sur Gesves. Après, en fonction des places disponibles, c'était d'abord le gesvois qui preste à Gesves.

Par l'intermédiaire de ce salon, la « Guilde des Gesvois entreprenants » a été créée. Il s'agit d'une association de fait. Des gesvois avaient envie de former un groupe et travailler ensemble. Pour l'instant, ils restent dans le schéma de l'organisation d'une conférence avec repas à la clé (4 conférences par an). Le Comité est composé de 120 membres. 30 à 40 personnes participent aux réunions. La commune de Gesves est composée de 7000 habitants dont 150 à 200 indépendants. Cela donne donc un intérêt un peu moindre que pour la commune de Waimes.

Organisation

Date : La commune de Gesves est hyperactive. D'avril jusque décembre, tous les week-ends sont pratiquement complets. Pour les indépendants, la sortie de l'hiver et le début du printemps était une période optimale, notamment pour la construction. Il a donc été décidé d'organiser le salon début avril - fin mars.

Lieu : Le lieu est d'autant plus important. L'espace pour le salon doit être relativement vaste. Par contrainte, il n'a plus été possible d'organiser le salon au hall des sports comme lors des premières éditions. Il fallait donc trouver un espace chauffé. Le local de l'école d'équitation s'y prêtait bien mais était trop onéreux par rapport à la consommation pour le chauffage. Il est nécessaire que l'endroit soit plat car le matériel d'équipement du stand doit être débarqué. Jusqu'il y a 2 ans, le salon bénéficiait du portefeuille échevinal (journées à thème) en aide au paiement des locations ainsi qu'à la promotion. En 2012, le salon a été organisé sans fonds.

Communication : il est important de s'accrocher à des évènements existants. A Gesves, communiquer est aussi un problème. Ce qui marche le mieux ce sont des affiches extérieures grand format les plus pétillantes et étonnantes possible. L'évènement doit être soutenu par les petits journaux, le bulletin communal, les commerces. Les commerçants sont généralement porteurs de ce genre d'évènements et laissent libre accès. Les entrepreneurs ont également été investis dans cette tâche de communication. Depuis 2012, l'édition a été professionnalisée avec un logo et des bâches plutôt que des affichages papier. Un blog a été créé.

Coût : Vu l'absence de subsides en 2012, un sponsoring a été demandé aux entreprises, sans obligation. Ils ont payé volontairement la somme de 50 € ce qui a permis d'étendre la communication aux villages alentours.

Soirée privilège : Depuis 3 ans, une soirée privilège est organisée et rencontre un grand succès. Il s'agit d'une soirée dédiée aux exposants. Ceux-ci amènent gratuitement deux personnes. Il y a un discours des autorités communales, un verre puis chacun se rend dans les différents stands. Ceci permet de créer des synergies entre indépendants afin de faire vivre une cohésion dans le village. Suite à cela, un petit comité organisateur avec les entrepreneurs s'est créé. Soixante entrepreneurs ont donné leurs idées et ont participé à l'organisation du salon.

Organisation : Temps de préparation du salon → de 3 à 4 mois.

Le salon s'organise sur 2 journées. Le samedi matin, les stands sont montés jusque midi au plus tard afin de permettre à l'équipe de nettoyage de faire son travail. La soirée privilège est ensuite organisée de 19 à 22h maximum. Le dimanche : les stands sont ouverts de 13h à 19h. Ensuite, tout est démonté.

Des grilles d'exposition et de présentation des stands (2 grilles perpendiculaires et 2 grilles faisant office de fond) ont été développées et tournent lors des différents évènements. Elles sont mises gratuitement à disposition. Le fond des stands doivent être couverts afin de créer une ambiance professionnelle - entreprise.

Chaque visiteur reçoit gratuitement un répertoire reprenant tous les exposants ainsi que leurs coordonnées. Les entrepreneurs ne concluent pas nécessairement de contrats sur place mais la publicité fonctionne très bien par la suite.

Vente durant le salon : La vente des produits durant le salon n'est pas une ligne de conduite absolue. A chaque organisation de salon, un questionnaire d'appréciation est transmis et les salons ont évolué au fur et à mesure des résultats de ce questionnaire.

La vente de produits était autorisée lors d'une édition. Le stockage a posé problème (stock encombrant impossible de laisser au stand et nécessitant des allées et venues dans les allées). De plus, l'argent circulant sur le salon de par ces ventes aurait pu aussi poser problème.

Finalement, le but du salon étant de faire revenir les gens par la suite dans les différents commerces, il a été décidé de commun accord de ne plus autoriser la vente. Le fruit du salon

n'est pas seulement de réaliser une vente mais plutôt de faire connaître son commerce, amener le visiteur à se déplacer dans son commerce et le fidéliser.

Salons thématiques : Les deux premiers salons n'étaient pas thématiques, ce qui est le cas maintenant. Suite aux différents questionnaires reçus, il avait été décidé de mettre un secteur à l'honneur chaque année. Le dernier salon a été organisé à la Maison de l'Entité. Le volume complet de celle-ci est vaste mais la salle principale ne peut accueillir qu'une trentaine d'exposants. Or, 65 exposants étaient demandeurs. Un souci de place se posait. C'est pourquoi l'idée d'un salon thématique a vu le jour afin de limiter le nombre d'exposants. Chaque année, le thème change et après 5 ans, un grand salon complet avec tous les exposants est organisé. De cette manière, durant 3 à 4 ans, le salon peut donc se limiter à cette infrastructure. Le secteur de la construction dans son ensemble a donc été choisi pour la première année à thème (y compris la décoration, les peintures, etc.).

Aide à l'entreprise : Il a été proposé à plusieurs acteurs de participer à une plate-forme fictive lors du salon dans le cadre de l'aide à l'entreprise afin de pouvoir répondre à certaines questions : comment choisir un bon comptable, de bonnes assurances, comment passer d'une activité complémentaire à une activité principale, ... Cette plate-forme va peut-être devenir physique prochainement. Elle offre la possibilité de venir poser ses questions directement, en plus du site Internet disponible où l'idée était d'avoir toujours une réponse précise, optimale et actualisée à ses questions.

Résultats : Entre 400 et 600 visiteurs/salon. Au départ, il y avait des événements en marge qui appelaient le public. Après, cela n'a plus été nécessaire. Le salon vivait par ses propres moyens. Il fallait toujours repenser l'organisation du salon dans le but d'appeler le public. Si une journée des produits de bouche est organisée en pleine période de production, cela ne peut pas fonctionner. La thématique était choisie avec le groupe, en fonction des desideratas des personnes présentes. Certains ajustements ont été porteurs, d'autres moins.

Plate-forme de commerçants : Une plate-forme de commerçants s'est également installée à Gesves entre-temps. Chaque acteur commerçant crée une dynamique de visite pour les autres.

Avenir de l'A.D.L. à Gesves : L'A.D.L. a permis durant 6 années de créer des pistes de réflexion et un certain dynamisme.

Des plates-formes par axe ont été organisées afin de voir où en était l'approche du citoyen par rapport à l'A.D.L. Sur les 4 axes, aucun citoyen ne savait précisément ce que l'A.D.L. faisait, à part le salon des indépendants et la base de données. Tout le monde savait également ce qui avait été développé au niveau touristique (Grottes de Goyet). Ils savaient ce qui avait été fait mais pas que l'A.D.L. était derrière ces projets. La commune finance une structure qui n'a pas de visibilité. Il faudrait peut-être ramener ces actions au sein de l'administration communale qui a une autre visibilité. La problématique des moyens sera toujours présente donc il faudra encore travailler avec des asbl qui vont se greffer directement à la commune et non plus par l'intermédiaire d'une plate-forme. L'A.D.L. était neutre. Lors d'un contact avec un interlocuteur, ce dernier savait qu'il avait juste un interlocuteur derrière et pas un pouvoir politique avec une ou l'autre direction. Cela était plus confortable pour les entrepreneurs.

A l'heure actuelle, les communes n'ont plus les crédits nécessaires et utiles pour entretenir ces 4 axes qui sont l'économie, le social, l'agriculture – développement environnemental et le tourisme. Le dossier d'agrément n'a donc pas été introduit pour des raisons strictement

budgétaires, l'A.D.L. risque donc de disparaître. Elle était financée à hauteur de 2/3 par la Région wallonne et 1/3 par la commune de Gesves, soit 20.000 à 40.000 € pour la commune.

Christophe GILON signale que la Région wallonne proposait plutôt des groupements en A.D.L. en lieu et place de la constitution de nouvelles A.D.L. d'où l'idée d'Ohey de rejoindre l'A.D.L. de Gesves.

Mme SNEPPE signale qu'au niveau de la commune de Gesves, il n'y a pas une volonté politique de se regrouper, même au niveau du salon.

Quelles solutions à l'avenir ?

⇒ Partir de la Guilde des Gesvois Entreprenants (association de fait) afin de continuer le salon et en faire une asbl d'intérêt économique.

⇒ Créer une association de fait à Ohey et de par cette association, créer quelque chose en commun avec Gesves.

4. Attentes et cas spécifiques d'Ohey

Des réflexions ont déjà été menées par un groupe d'une petite dizaine de personnes suite à l'appel de M. MELOT lors de la dernière réunion, notamment via la chasse au trésor.

Le temps de travail est non négligeable, que ce soit pour la constitution d'un groupement par la F.R.W. ou pour l'organisation d'un salon.

L'idée de formation est intéressante. Spécialisée en droit social, Mme Jacquemart se propose pour donner des conseils gratuits ou une formation gratuite sur certains éléments de l'entreprise parce qu'il s'agit d'accompagnement stratégique d'entreprise.

Les tables carrousel fonctionnent bien. Chaque personne s'inscrit. Des tables sont constituées et chaque table dispose d'un chef de table qui introduit les personnes. Ensuite, elles se posent des questions et chacun dit rapidement par quelques mots clés ce qu'il est et ce qu'il fait. Au bout de 5 minutes (timing serré voulu afin de créer une certaine dynamique de stress), la sonnerie retentit et chacun change de table.

Une autre possibilité est de proposer un groupe de personnes et rencontrer une dizaine de personnes. Lorsque la cloche sonne, vous savez vers quel contact vous allez. Le but est de connaître rapidement les gens.

Ces tables carrousel ont été organisées deux fois à la Guilde et ont bien fonctionné.

Exemple: 250 indépendants et représentants communaux participent aux tables carrousel. Ils prennent l'apéritif chez Techno-Métal Industrie et le repas chez Père Olive juste en face. Chacun se présente, les cartes de visite sont distribuées. Ils prennent l'entrée et changent de table. L'exercice recommence à chaque table (menu à 5 services). En rentrant chez soi, ils reçoivent des mails d'échange. Tous les indépendants extérieurs sont les bienvenus.

Christophe GILON propose dans un premier temps d'organiser une rencontre conviviale avec une dégustation de produits locaux et un échange entre les commerçants – indépendants.

Propositions :

- rencontrer la guilde de Gesves ;
- participer à une table ronde (semblable à celle organisée à Andenne) ;

- mettre sur pied une conférence spécifique à Ohey.

Cédric HERBIET signale qu'en ce qui concerne la Guilde, la commune rencontrera M. BEAUVOIS le lundi 9 septembre 2013.

Mme GERARD propose d'organiser un petit marché avec des produits locaux le mercredi après-midi lorsque les enfants viennent monter à cheval chez elle.

5. Conclusions

La prochaine réunion sera consacrée à l'organisation de ce moment de rencontre (style tables rondes).

Christophe GILON précise qu'il existe une certaine dynamique autour de la table mais qu'elle ne doit pas se limiter aux personnes présentes ce jour. Certains sont venus uniquement à la première réunion mais avaient manifesté leur intérêt d'être informés sur l'évolution du groupement. D'autres se sont excusés pour cette réunion.

La F.R.W. sera présente afin de collecter les idées et l'organisation proprement dite. Il sera possible de compter sur l'administration communale et les services communaux en appui. La F.R.W. passera donc dans un autre registre d'action qui est l'organisation d'actions concrètes. Il s'agira donc de réunions de travail et non plus de réunions de réflexion.

Réunion de préparation : mercredi 2 octobre 2013 à 20h

Objectif : déterminer le thème, l'endroit choisi, conférence, produits du terroir, etc.

Speed-dating/tables rondes : mardi 19 novembre 2013 (lieu fourni par la commune)

Accueil : à partir de 19h30 – début de la réunion : 20h

Pour clore la rencontre, Christophe GILON rappelle que la commune espère que ce genre d'initiatives fonctionne, tout en laissant une entière liberté au groupe par rapport à ses moyens et actions.