

## INDEPENDANTS

### RENCONTRE CITOYENNE

28/05/2013

Présents : Michaël ANDRE, Bruno BAGUETTE, Joëlle BRUNO, Denis DEFAILLY (F.R.W.), Jean-Paul DEVRIES, Rudy DOSOGNE, Perine GERARD, Christophe GILON, Stephan GOFFIN, Emilie GRIDLET, Stéphane GROSFILS, Cédric HERBIET, Samuel HUBEAUX, Rosette KALLEN, Pierre LHOAS, Jean-Philippe LHOEST, Vincent MATHIEU, Gérard MELOT, Charlotte MOREAU, Morgan NICOLAS, Daniel NICOLAS, Marc RONVEAUX, Natacha ROQUET, Jean-Pol SOMVILLE, Stéphane TROMME, Audrey Wanzoul (F.R.W.).

Ordre du jour :

1. Introduction par Christophe GILON (Bourgmestre)
2. Présentation de la F.R.W.
3. Présentation du projet « Chasse au trésor » par M. MELOT
4. Echanges – tables rondes

---

#### **1. Introduction (Christophe GILON)**

Christophe remercie chacun pour sa présence. La volonté derrière cette rencontre est de créer une association de commerçants et/ou d'indépendants. La volonté de la commune n'est pas de s'investir dans cette association. L'initiative et les projets doivent venir des indépendants. La commune ainsi que le F.R.W. sera présente pour les accompagner. Elle offrira des locaux, des moyens humains ou techniques mais son rôle s'arrête là.

Personne n'a encore été désigné au niveau de la constitution du Comité de commerçants et d'indépendants. Les indépendants seront à la manœuvre et désigneront eux-mêmes la structure et la façon dont ils souhaitent que cela fonctionne.

Cela se veut également être une réunion proactive. Un bon début était de s'inscrire au « Week-end Wallonie Bienvenue ». Cette initiative permettait de créer des liens, de faire connaissance avec des voisins, d'autres indépendants et commerçants.

#### **2. Présentation de la F.R.W. (Fondation Rurale de Wallonie) par Denis DEFAILLY et Audrey Wanzoul**

Suite à la première rencontre le 20 février dernier, la F.R.W. a été sollicité par la commune dans le cadre de sa mission d'accompagnement et de développement de la commune afin de mobiliser les indépendants/commerçants pour un projet (et non plus contre un projet). Lors de cette première rencontre, certains avaient manifestés un intérêt pour créer une association de commerçants et d'indépendants. Le deuxième objectif de cette réunion était de faire rencontrer différents acteurs et éventuellement développer une synergie entre eux.

Le P.C.D.R. (Programme Communal de Développement Rural) ou Agenda 21 local est une opération qui a démarré il y a quelques années avec l'élaboration d'un diagnostic du territoire. Ce diagnostic a donné naissance à une stratégie (définition des objectifs et projets pour la commune).

Ce programme a été approuvé par la commune pour une durée de 10 ans.

49 projets ont vu le jour dont une série sont en lien avec le développement économique de la commune, développement communal ou supra communal. L'idée est de travailler en concertation avec ceux qui travaillent sur le territoire. L'association de commerçants fait partie d'une des fiches projets de ce programme. Ce programme communal de développement rural (P.C.D.R.) est consultable en ligne ou à l'administration communale. Il est le résultat d'un travail de concertation entre les mandataires, les acteurs locaux et les habitants.

Dans ce programme, un projet est intitulé « **action de soutien à l'économie locale et création d'une table ronde des acteurs locaux, création d'une A.D.L.** ».

Il s'agit en outre :

- d'intégrer les acteurs de l'économie locale dans la vie locale, favoriser la rencontre avec la population, la visibilité des entreprises en même temps que la convivialité ;
- tenir la population au courant de ce qui se fait dans la commune ;
- véhiculer une image dynamique et positive de la commune pour mieux la faire connaître en visant des retombées sur l'économie locale (P.M.E., diversifications agricoles, tourisme de qualité, évènements culturels, ...) ;
- aider les producteurs locaux et donc permettre à la population d'accéder à une meilleure qualité de vie.

Ce projet peut enfin soutenir l'esprit d'entreprendre chez les personnes qui ont déjà un projet mais éprouvent des difficultés à le préciser/mettre en œuvre. Par une bonne information, ce projet peut rassurer quant aux possibilités d'encadrement qui existent en matière de création d'activités, et susciter un nouvel esprit d'entreprendre.

Lors de la rencontre du 20 février, une partie de cette fiche a déjà été activée et comporte 3 volets :

- explication de l'agence de développement local ;
- création d'une structure qui vise plus particulièrement à former et à remettre au travail à l'échelon local des personnes sans emploi (plutôt sous la forme d'une a.s.b.l.) ;
- création d'une table ronde des acteurs locaux (objet de la réunion de ce jour). L'idée est d'élargir le cercle des personnes mobilisées dans les deux premières structures à d'autres acteurs locaux et de les rassembler 1 à 2 fois/an. Ce sera l'occasion pour ces acteurs de se rencontrer, d'échanger au sujet des besoins, difficultés et réussites rencontrées mais aussi de concrétiser des activités communes (calendrier commun, fête des associations, rallye des saveurs, chasse aux trésors, grands feux, manifestation à partir de la fête de la courge, ...).

D'autres projets existent dans le P.C.D.R. dans cette fiche projet :

- prise en charge du vieillissement de la population tant du point de vue des infrastructures que des services et des animations ;
- sécurisation de la circulation lente le long de la RN912 Andenne-Ciney et la rendre conviviale ;
- promotion de l'éco-consommation, utilisation des produits locaux, promotion des circuits courts dans l'alimentation (secteurs public et privé) ;
- création d'initiatives de valorisation de productions locales ;
- création d'une ou de plusieurs petite(s) zone(s) d'activités artisanales.

**Objectif de la rencontre : Association de commerçants et d'indépendants à Ohey : Comment ? Pour faire quoi ?**

Présentation du champ des possibles : voir ce qu'il y a possibilité de faire (cfr. les communes voisines : présentation de ce qui se fait ailleurs, lorsque des commerçants, indépendants, agriculteurs décident de travailler ensemble et voir ce qu'ils ont trouvé comme solutions).

## Les indépendants et les commerçants s'associent ? Mais pour faire quoi ?

### 1. Développer des synergies, se mettre en réseau

- Se rassembler pour réfléchir ensemble aux enjeux pour l'avenir, trouver des solutions aux problèmes rencontrés ;
- Soutenir la place de l'activité économique dans la vie communale :
  - créer des lieux de rencontre avec les mandataires. Ex. : certaines communes ont mis en place une table ronde annuelle. Chacun présente ses idées pour l'année suivante ;
  - créer des synergies avec les acteurs locaux dans les politiques de développement communal : C.L.D.R., C.C.A.T.M., G.A.L., ... ;
  - promouvoir et faciliter les relations de bon voisinage avec les citoyens.

#### Exemple de la commune de Comblain-au-Pont

Dans sa C.L.D.R. (Commission Locale de Développement Rural), la commune de Comblain-au-Pont a intégré 2 agriculteurs, 2 commerçants, 2 responsables de P.M.E. et 2 acteurs touristiques. Huit personnes sur les 60 qui composent la C.L.D.R. représentent le monde économique, qui par ailleurs est structurée avec des commissions touristiques, une A.D.L. qui a des tables rondes des entrepreneurs, etc. Ils sont représentés au sein de la Commission, ils ont fait entendre la voix du monde économique dans le cadre du P.C.D.R. Celui-ci a intégré un axe complet relatif au soutien de l'activité économique. A un tel point que l'A.D.L. est devenue la C.L.D.R.

#### Quelle forme peut prendre cette mise en réseau et le fait de travailler ensemble ?

- Associations de commerçants
- Clubs d'entreprises
- Déjeuners d'entreprises, tables-rondes, ...

#### Exemples intéressants :

A Havelange, l'association de commerçants est une structure relativement légère. Ils se sont regroupés avec un seul objectif : redynamiser le centre d'Havelange, recréer une dynamique et ramener les gens dans les commerces à Havelange. L'objectif était simple.

A Waimes, un groupement d'entrepreneurs a vu le jour. Il s'agit d'une structure beaucoup plus conséquente (réunions régulières et objectifs très larges). Ils ont mené des réflexions concrètes sur le devenir de la commune. Ils ont créé des crèches, etc., groupements d'achats globaux. Ils ont acheté du matériel en commun, ils ont réalisé leur commande d'électricité et de diesel en commun. Il s'agit de quelque chose de très complet.

- Echanges de matériel, de savoir-faire, de conseils :
  - achat groupé de fournitures de bureau, mazout/bois, électricité ;
  - négociations de contrats d'assurance ;
  - achat en commun d'un véhicule ;
  - partage de connaissances en informatique/NTIC (Nouvelles technologies de l'information et de la communication) ;
  - contrôle des extincteurs ;
  - (in)formations communes ;

## 2. Informier et communiquer ensemble

- Répertorier les acteurs économiques et leurs activités.
- Tenir à jour et diffuser les informations relatives aux activités économiques locales (page web, bulletin communal, répertoire spécifique, bottin commercial, ...).
- Avoir une politique de promotion commune, se faire connaître ensemble.  
Exemple : A Havelange, la première action était d'acheter tous ensemble une double page dans le VLAN et de se répartir le prix global. Chacun a pu faire sa publicité avec une dynamique commune : « Havelange, un village qui bouge ».  
A Hamois, un panneau a été placé à l'entrée de la commune. Celui-ci reprend l'ensemble des commerces locaux existants afin de permettre aux gens de se rendre compte de la diversité dans le village. Autres exemples : bottin ou annuaire commercial ou économique de la commune, site Internet des commerçants, ...
- Informer et communiquer autour de « concepts ».  
Exemple : A Havelange : « Une commune qui bouge, une commune conviviale », « Venez à Havelange une fois, vous aurez envie d'y revenir ». Il y a d'autres concepts mais la communication se fait souvent autour d'images. On retrouve de plus en plus le développement durable. Exemple : club d'entreprises de Herve-Battice qui essaie de recourir à des produits issus de la consommation équitable, travail sur le co-voiturage, les services, etc...  
Autre dynamique : les étincelles de la qualité. L'idée est de faire étudier son commerce par des spécialistes et d'avoir une adaptation sur le contexte local. Pour certains, c'est un aménagement par rapport à la vitrine, pour d'autres c'est l'accueil du client. Si dans une commune plusieurs commerçants se lancent, cela peut avoir beaucoup de répercussions.
- Favoriser la consommation de produits et de services locaux par des initiatives collectives (cartes de fidélité, actions promotionnelles, concours et tombolas, sponsoring, etc.), pas uniquement des produits de consommation, l'accès aux services également.  
Exemple : A Havelange, ils ont lancé les bons de réduction. Quand les gens venaient dans le commerce aux périodes de fêtes, ils recevaient un carnet de bons de réduction pour aller dans les autres commerces de la commune. A l'époque, il y avait deux esthéticiennes et deux boucheries. Cela signifie que le boucher donnait des bons de réduction aux clients qui venaient chez lui pour aller chez le concurrent. Ils ont joué le jeu pleinement. Dans l'évaluation faite avec eux, ils étaient pleinement gagnants. Cette initiative se répète d'années en années et ils ont vu l'arrivée de nouveaux clients.
- Soutenir la mise en valeur du commerce de détail local (s'intégrer à une démarche qualité). On en revient aux Etincelles de la Qualité. Si on veut soutenir et dynamiser le commerce local, il faut s'y mettre en nombre. C'est participer à des initiatives proposées par l'U.C.M. par exemple « Les Routes du commerce » : les clients étaient invités le temps d'une soirée à voir ce qui se passe en coulisse. Comment un libraire fonctionne le matin pour installer son stock, comment le boucher travaille dans les ateliers, ... Le but étant de montrer que le commerce local de proximité apporte parfois plus que d'aller au supermarché où on trouve un peu tout.
- Soutenir les circuits-courts (marchés de produits du terroir, soutien aux initiatives de groupements d'achats collectifs, etc.). Les agriculteurs sont aussi des indépendants. Il faut valoriser les produits des producteurs.

Exemple : marchés du terroir, production de paniers de produits locaux.

- Mettre en avant les atouts du milieu rural pour « attirer » de l'activité.  
Stimuler l'esprit d'entreprise. Plus on est nombreux dans la commune, si on a une bonne diversité, si on incite les gens à créer de nouveaux commerces ou entreprises, on va gagner en force et en diversité et les gens auront plus tendance à faire leurs achats ou leurs activités sur la commune.
- Valoriser le métier, le faire connaître, ....  
Exemple : participation aux journées « Découverte entreprises » et journées « Fermes ouvertes » pour les agriculteurs.  
Par rapport au fait de stimuler l'esprit d'entreprendre, le club d'entreprises de Waimes a organisé un coaching des nouveaux entrepreneurs et commerçants. Les jeunes qui se lancent dans la commune bénéficient du coaching du club d'entreprises donc des conseils par rapport aux documents administratifs, par rapport à la gestion du personnel, la comptabilité, etc.

Quelques clés de réussite :

- trouver la piste qui vous convient le mieux ;
- commencer « petit » pour évoluer ensuite. Etre patient et ne pas vouloir démarrer tout de suite une grosse structure et être découragé après 6 mois ;
- valoriser les ressources locales ;
- susciter la participation des acteurs locaux. En parlez autour de vous afin que cela fasse un effet « boule de neige » ;
- persévérer.

### **3. Présentation du projet « Chasse au trésor » par M. MELOT**

M. MELOT a trouvé un nouveau concept en Suisse qui se présente sous la forme d'une chasse au trésor. L'idée est de disposer une série de petits trésors lors d'une promenade dans le village afin de motiver les participants à passer d'un endroit à l'autre et leur permettre de découvrir le village. Ohey renferme beaucoup de trésors (culturels, associatifs, paysagers, ...). La balade pourrait s'effectuer à pied, en vélo ou à cheval.

Lorsque les participants ouvrent la boîte au trésor chez le commerçant, ils reçoivent un poinçon à apposer sur leur carte. Lorsqu'ils en obtiennent 5, ils peuvent bénéficier d'un panier de produits locaux. La personne est alors automatiquement tentée de se rendre chez un autre commerçant afin de compléter sa carte. Elle peut ainsi voir d'autres activités au lieu de ne se rendre qu'à un seul endroit.

Un trafic doit être organisé entre les commerçants. La communication est très importante et un commerçant peut inviter des clients à se rendre chez un autre commerçant ou artisan.

Il n'est pas nécessaire de placer un stand lors de chaque manifestation, on fait en sorte que les gens passent chez soi.

Objectifs :

- découverte du village et mise en évidence de ses atouts ;
- mise en évidence des atouts des commerçants et indépendants ;
- attrait du public actuel ainsi que d'un nouveau public afin de créer une dynamique autour des commerçants (artisans, producteurs locaux, acteurs de santé, etc.) ;
- communication envers les personnes, stimulation de l'activité entre les différents commerçants, augmentation du chiffre d'affaire, meilleure visibilité, ...

Ce projet a été mis en place lors du « Week-end Wallonie Bienvenue » à Libois (balade de l'eau) et financé par le G.A.L. Pierre LHOAS et Rudy DOSOGNE y ont participé. Il s'agissait d'une balade existante (par manque de temps). De plus, la communication n'est pas bien passée et tout le monde n'avait pas compris le concept. Les cartes n'ont pas été remplies par les commerçants et les participants n'avaient pas compris non plus. Il y avait 6 boîtes au trésor sur 12 km, ce qui est trop peu selon les participants. Il en faudrait plus afin de pouvoir avoir un tourisme rural orienté famille.

Lors du tournoi de Football d'Ohey le même week-end, 500 enfants sont venus jouer dans les installations d'Ohey, ce qui signifie le passage de +/- 750 à 1000 personnes. Lorsque les personnes quittent la cafétéria, elles rentrent chez elle. Si on pouvait leur proposer d'autres choses à voir, elles pourraient se rendre à d'autres endroits et ne pas quitter le village directement.

A envisager :

- étendre la balade de Libois à plusieurs balades autour d'Ohey ;
- développer le côté promotion : avec par exemple un logo « Les trésors d'Ohey », un site Internet, des contacts avec la presse, une signalisation des artisans à l'entrée du village, un agenda commun, ....

Le but est d'augmenter en notoriété, en clientèle et en visibilité. Il est également possible de réaliser une publicité commune.

Des partenaires potentiels existent comme le syndicat d'initiative d'Ohey, la commune, la F.R.W., le G.A.L.

Comment développer une activité tous ensemble et quelle forme donner à l'association ? L'important dans ce genre de projet est de compter sur des personnes motivées.

**Gérard MELOT – Explor sprl – rue du Moulin 229 – [www.explor.be](http://www.explor.be)**

Christophe GILON signale qu'il s'agit d'une belle initiative mais qu'elle ne doit pas être la seule car elle répond à un certain type de commerce ou de commerçants, à des gens qui vendent des produits classiques ou en direct. A côté de cela, toute une série d'indépendants qui vendent des choses plus particulières ne s'y retrouveront pas directement (banquier, notaire, vendeur de charpentes, ...).

Il rappelle également que la commune est toujours en contact avec Gesves, notamment pour essayer de voir dans quelle mesure il est possible de rentrer dans leur A.D.L. et s'associer avec eux.

#### **4. Echanges – tables rondes**

##### **➤ Travail individuel et anonyme où chacun formule ses attentes et ses craintes**

- Composition du statut : vers quoi aller ? Piste ?
- Fonctionnement : attentes et/ou craintes par rapport au nombre de réunions, aux disponibilités, etc.
- Activités : vers quoi aller ? Quelles sont les attentes et les craintes ? Rejoindre le projet de M. MELOT ?
- Rôle de la commune : le cadre a été fixé mais il y a-t-il des attentes spécifiques ?
- Peur : lesquelles ?

## **Synthèse des documents individuels**

Le constat est relativement positif. Il y a beaucoup d'attentes, ce qui est traduit par une certaine motivation d'avancer dans l'initiative. Très peu de craintes sont formulées.

A la question « Quel type de structure ? Comment vous fédérez et avancer ensemble ? », aucune piste claire ne se dégage. Certains sont plutôt pour un groupe de commerçants, d'autres pour un groupe d'indépendants, d'autres encore pour une formule mixte.

La structure pourrait être commune (commerçants et indépendants) avec deux sous-commissions. Une sous-commission commerçants et une sous-commission indépendants avec chacun ses propres réunions et ses propres activités. La structure commune chapeauterait l'ensemble et prévoirait également des projets en commun.

L'aspect promotion ressort fortement dans la liste des activités proposées.

L'avantage de ces deux commissions est de travailler sur des matières, des activités et un fonctionnement qui est peut-être plus spécifique à un secteur au lieu d'organiser une structure commune où tout le monde ne s'y retrouvera pas. Il est également plus facile de travailler en petits groupes, notamment afin que chacun puisse bénéficier d'un temps de parole.

L'idée est aussi de démarrer un projet très rapidement. Quelques personnes pourraient déjà rebondir sur l'activité chasse au trésor.

### ➤ **Travail en sous-groupes : prise de connaissance des attentes et des craintes ; recherche de pistes de solutions - synthèse**

#### Rapporteur n° 1 :

- Evènement commun annuel + évènements par secteur
- Groupement d'intérêt économique et pas a.s.b.l.
- Promotion : écran  
Placer un écran dans les commerces plus importants afin de faire la promotion d'autres artisans – soutien aux plus petits commerces qui ont du mal à se faire connaître.
- Page Internet mise à jour  
Mise à jour de la page Internet de la commune afin qu'elle répertorie les activités. Pour l'instant, page non claire et non mise à jour.

#### Rapporteur n° 2 :

- Groupement économique où tout le monde se retrouve ensemble.
- Pour la structure, voir par rapport à Gesves et ses structures, ses associations.
- Organiser un salon pour les commerçants et indépendants + Horeca, etc.
- Revoir le site Internet de la commune (certains indépendants n'existent plus ou d'autres n'y sont pas renseignés)
- Informer via le journal communal : présentation de 3 ou 4 indépendants (articles rédactionnels)

#### Rapporteur n° 3 :

- Cellule de prestataires de service et cellule commerçante avec une connexion entre les deux. Synergies entre les cellules ainsi qu'avec le monde associatif qui apporte son point de vue et dynamise les deux autres cellules.

- Pour la structure, groupe d'intérêt économique mais pas de forme juridique qui exclurait les acteurs du monde associatif.
- Créer des plates-formes rencontres entre les différents groupes de travail : commerçants, prestataires de service et le monde associatif.
- Réaliser un livret d'accueil offert à tout nouvel arrivant et/ou à l'ensemble de la population.
- Créer une vitrine de toutes les activités existantes et créer des synergies entre elles afin de faire la promotion de celles-ci. Sortir de l'isolement afin d'améliorer l'efficacité.
- Prévoir un aménagement de l'axe Andenne-Ciney pour envisager une mobilité douce.
- Promotion à travers des activités plus ponctuelles, de grandes envergures.

➤ **Mise en commun des pistes de solutions et recueil des réactions, compléments : conclusions**

- Association de commerçants et d'indépendants avec sous-commissions sous l'appellation « groupement économique » qui serait la structure faîtière qui chapeauterait l'ensemble des cellules ;
- Ouverture vers l'associatif ;
- Aspect promotion pour tout ce qui est commun et où tout le monde s'y retrouve et voir comment démarrer (idée du livret ou du site Internet).
- Fréquence : réunion commune annuelle et en fonction de ce qui convient le mieux pour les sous-groupes
- Pour la question juridique, attention à la responsabilité. En association de fait, c'est la responsabilité personnelle qui est engagée, contrairement à une a.s.b.l.

➤ **Questions/Débat**

J-P. SOMVILLE : « Un groupement d'intérêt économique est un contrat entre différentes personnes qui se mettent ensemble. Les bénéfices ou les pertes sont automatiquement redistribués chaque année entre les différentes personnes. Il s'agit d'une structure économique bien réglementée mais qui permet énormément de choses. Ici, il y a un but lucratif certain, contrairement à une a.s.b.l. ».

D. DEFAILY : « A Havelange, l'association de commerçants réalise des choses assez simples mais ils ont quand même dû se tourner vers la forme d'une a.s.b.l. pour ces questions de responsabilité personnelle. L'assurance ne voulait pas les couvrir s'ils n'étaient pas eux-mêmes structurés d'une manière plus cohérente. Un autre exemple, certaines communes ont remplacé les primes de naissance, les primes de noce d'or, etc. par des chèques-cadeaux valables dans les commerces et les entreprises locales. Le commerçant de la commune est donc bénéficiaire et offre parfois un petit plus au client. Au final, tout le monde est gagnant. A Comblain-au-Pont, le site Internet reprend toutes les activités et les nouveaux indépendants ont droit à une demi-page dans le bulletin communal pour se présenter. Au lancement de l'activité, ils ont également droit à une publicité gratuite en toute-boîte ».

C. HERBIET : « Le but est de créer une structure interactive pour tous les commerçants. Le site Internet de la commune est en ce moment mis à jour. A Ohey, 50 voire 70 % des indépendants et commerçants ne se connaissent pas. L'idéal serait de pouvoir mettre un visage sur un nom d'où l'importance d'en parler autour de vous. C'est vous qui amenez la dynamique au sein du village en parallèle au monde associatif. La liste des indépendants et commerçants sur Ohey est impressionnante. La commune vous aide à mettre les choses en place et vous donne les outils mais vous devez aussi prendre vos responsabilités ».

C. GILON : « Essayez de vous fixer un objectif pour les fêtes de fin d'année (petite ou moyenne activité). La commune vous mettra un local à disposition et une infrastructure si vous souhaitez vous réunir. Cela peut passer par l'illumination des villages, des actions particulières au sein des commerces, cycles de conférences sur des thèmes particuliers, ... Cela vous permettra aussi de ne pas devoir vous structurer dès le départ. Fournissez-nous des propositions raisonnables. Cela permettra ensuite, en fonction du vécu, de structurer les choses et voir quelles suites donner à la structure. Au niveau juridique et dans un premier temps, l'administration communale pourrait chapeauter la structure pour vous éviter de prendre des risques inutiles.

Dans l'Inf'Ohey, deux membres du personnel sont dorénavant présentés à chaque parution. Lors de la prochaine édition, une association, un commerçant ou une action particulière pourrait être mis en avant.

En ce qui concerne l'axe Andenne-Ciney, la commune a rencontré les autorités provinciales afin de réfléchir au développement de cet axe et aux aménagements particuliers à envisager. Ce genre de dossier va également revenir au sein de la C.L.D.R., notamment dans des fiches d'aménagement de sécurité. Faites parvenir vos propositions ou réactions à ce sujet ».

P. LHOAS : « Lors de la première réunion, la salle était comble. Ces gens ne sont pas là aujourd'hui. Devons-nous promotionner des gens que l'on ne connaît pas et qui n'ont pas trouvé la volonté de venir aujourd'hui ? Notre forme juridique va-t-elle travailler pour nous en interne ou pour l'ensemble des gens, même ceux qui ne semblent pas intéressés ? ».

C. GILON : « Lors de la rencontre précédente, deux questions avaient été posées. La plupart ont répondu par l'affirmative à l'idée de créer une association de commerçants. Cependant, à la deuxième question qui était d'investir dans l'association en tant que telle pour mettre en place une structure, tout le monde n'y a pas répondu. Les personnes invitées ce jour sont celles qui avaient répondu à la volonté de structurer les choses. Cela ne signifie pas pour autant qu'elles ne souhaitent pas vous rejoindre à un moment donné. Vous pouvez également aller les solliciter et leur présenter ce que vous allez mettre en place ».

J-P. DEVRIES : « La première mission de ce groupe est d'aller vers les autres commerçants et artisans. Il n'est pas possible de travailler tous ensemble mais tout le monde pourrait participer à l'Assemblée générale. Le Conseil d'administration ou le bureau serait d'abord le moteur au sein des siens avant de rayonner à l'extérieur. La première chose est de voir s'il est possible d'entrer en résonance avec l'ensemble des commerçants et prestataires de service ».

G. MELOT : « Il faut distinguer l'association au sens large du terme qui réunirait tout le monde et dans lequel se trouverait un groupe défendant les intérêts de tout le monde, participants ou non. Au salon des indépendants et commerçants à Gesves, tout le monde peut avoir un stand et en profiter. Ceux qui ne le désirent pas ne le font pas. Parallèlement à cela, il peut y avoir des initiatives privées qui ne rassemblent pas tout le monde mais qui rassemblent des personnes qui ont envie de travailler ensemble et qui vont se référencier l'une l'autre. Il faut donc vraiment séparer l'association qui défend tout le monde avec d'un autre côté des activités plus limitées dans un groupe restreint ».

D. DEFAILLY : « Lors de la première réunion, sur 150 personnes invitées, 30 étaient présentes. Le groupe s'est ensuite divisé entre les participants de l'ancienne association et les nouveaux commerçants. Au final, dix personnes ont travaillé ensemble (10/150) et ont joué sur l'image du commerce d'Havelange. Ils ont donné aux autres l'envie de venir frapper à leur porte. Ils sont actuellement 23 et il n'y a aucune démarche vers ceux qui ne souhaitent pas en faire partie. La formule consiste à travailler chaque fois avec les personnes qui sont présentes et qui ont envie de venir ».

J-P. SOMVILLE : « A Ohey rue de Reppe il y a une vingtaine d'années se déroulait la Foire Saint-Christophe. Tous les commerçants étaient invités. 25 à 30 commerçants de l'entité se retrouvaient durant 3 à 4 jours pour la foire commerciale. Cette fête était réputée dans le grand namurois ».

Audrey Wanzoul (F.R.W.) : « Dans le cadre de l'opération de développement rural, certains ont parfois fait allusion à toutes ces activités d'avant qui n'existent plus aujourd'hui et qui pourraient renaître s'il y avait des gens motivés. Beaucoup de gens que nous avons consulté sont nostalgiques de ces fêtes d'antan ».

D. DEFALLY : « Pour le listing et l'inventaire, il ne s'agit pas uniquement d'encodage sur Internet, c'est plus complexe. La commune possède des listings reprenant le nom de société et la catégorie d'activité. Parfois, l'indépendant ne réside pas dans la commune ou il existe une confusion avec le siège social. Souvent, les communes demandent aux indépendants de se faire connaître et de remplir un formulaire en ligne. Il s'agit d'une publicité gratuite mais les gens ne font même pas la démarche de remplir le formulaire. Certaines communes ont transmis un courrier à tout le monde demandant de donner les informations afin de compléter le site et il est très difficile d'obtenir une réponse ».

P. GERARD : « Comment va-t-on communiquer entre nous ? Nous pourrions créer un poste sur FACEBOOK et y poster des informations. Nous avons déjà la fête d'Halloween et la fête Saint-Hubert et nous pourrions les élargir. Nous pourrions imaginer des marchés de Noël chez l'un ou l'autre ».

P. LHOAS : « La fiche projet carrefour-table-ronde doit très vite se mettre en place de manière à avoir un meilleur diagnostic que celui d'aujourd'hui pour que le village d'Ohey bouge. On est tous un peu débordés parce qu'on est indépendants et qu'on n'a pas le temps. Je pense qu'il faudrait un consultant extérieur pour prendre cela en charge ou le F.R.W. Nous avons besoin d'autres éléments facilitateurs ».

Audrey Wanzoul (F.R.W.) : « Nous sommes là pour vous aider à démarrer quelque chose. Denis a aidé l'association des commerçants à Havelange à décoller et voler de ses propres ailes et cela lui a pris beaucoup de temps. Nous sommes là pour vous réunir et vous apporter une certaine expérience, des méthodes mais nous ne porterons jamais le projet. Vous devez l'intégrer. Si cela ne vient pas de vous, d'un noyau dur, cela ne marchera pas. Nous sommes d'accord de vous aider et organiser quelques réunions pour démarrer mais si vous ne prenez pas les choses en mains, nous n'y arriverons pas ».

J-P. DEVRIES : « Selon moi, il n'y a que les acteurs qui peuvent se fédérer entre eux parce qu'il n'y a qu'eux qui connaissent la réalité de leur travail et la réalité du quotidien. Ces acteurs sont efficaces et savent ce que signifie le mot réunion. Le noyau dur doit être le moteur et entraîner les autres ».

G. MELOT : « La personne intéressée par le projet de carte au trésor prend contact avec Pierre, Rudy ou moi et nous démarrerons quelque chose ensemble en septembre ».

M. RONVEAUX : « Nous pourrions organiser le premier salon des indépendants et commerçants. Tout le monde y participerait et cela consisterait en une première approche ».

Audrey Wanzoul (F.R.W.) : « Le thème de la promotion agréé-t-il tout le monde ? Est-ce que cela pourrait être l'activité commune et voir lors de la prochaine réunion quelle promotion mettre en place, qui fait quoi, comment et quand ? Le tout est de voir si la promotion prend plutôt une forme d'action (salon, éclairage des commerçants aux fêtes de fin d'année, tapis rouge, sapin, ...) ou si c'est plutôt via l'aspect communication, supports écrits (site Internet, bulletin, écrans, etc.) ».

M. RONVEAUX : « Nous pourrions déjà réunir pas mal de monde à ce salon. Ce serait également une première approche pour se découvrir l'un l'autre. Par ailleurs, ne faudrait-il pas désigner un

responsable pour chaque groupe (commerçants et indépendants) afin de faciliter la communication entre nous ? ».

J-P. DEVRIES : « D'où l'intérêt de s'associer sous forme juridique car les mandats sont clairs et les gens qui sont mandatés sont représentatifs et élus par leurs pairs. Il s'agit d'une des premières démarches à réaliser ».

P. LHOAS : « Nous avons besoin de votre expertise et de votre savoir. Vous pourriez nous proposer par mail ou courrier la synthèse qui définira le dénominateur commun. Prom'Andenne pourrait par exemple nous parler des avantages et inconvénients lors de la prochaine réunion. Nous ne nous connaissons pas et on nous demande de travailler ensemble, ce n'est pas simple ».

Audrey Wanzoul (F.R.W.) : « Nous pouvons accompagner certains groupes mais nous ne pouvons pas répondre à toutes les demandes formulées. Nous risquerions de vous freiner dans certaines initiatives parce que nous ne sommes pas disponibles. En effet, il ne nous est pas possible de nous réunir toutes les semaines. L'aspect budgétaire est important également ».

C. GILON : « Nous avons décidé d'activer quelque chose par rapport à la F.R.W. A vous de définir avec nous le calendrier. Au niveau budgétaire, nous allons soutenir l'association mais là où la commune est claire, nous n'aiderons pas un seul indépendant mais l'ensemble. Vous devez venir avec un projet commun. Si cette condition n'est pas respectée, il n'y aura pas d'aide au niveau communal ».

#### ➤ **Organisation des suites, à quand la prochaine rencontre ?**

Audrey Wanzoul (F.R.W.) : « L'aspect salon est une bonne idée pour vous faire connaître vis-à-vis du public mais il s'agit également d'une solution pour vous rencontrer et vous connaître davantage entre vous. Cela peut être une formule mixte. Le matin, vous vous rencontrez entre professionnels (speed-dating, petit déjeuner, ...). L'après-midi est ouvert au public. Nous pourrions avoir des témoins du salon de Gesves (ex : la Gilde – Jean Gébia). Je peux déjà transmettre le P.V. détaillé avec ce qu'ils ont présenté et les enseignements qu'ils en tirent. Je peux également contacter l'A.D.L. Lors de la prochaine réunion, nous verrons donc comment se structurer et qui fait quoi et comment mettre en place l'organisation de ce salon. La réunion devrait avoir lieu avant les vacances d'été.

D. DEFAILLY : « Dans la présentation, j'ai pointé le fait de persévérer et de commencer petit. Pour vous rassurer, quel que soit le porteur du projet (commerçants, commune, fondation, ...), il y a toujours une période d'errance où il faut persévérer car les attentes et les intérêts sont toujours très divergents au départ. Un dernier exemple, à Barvaux-sur-Ourthe, après 3 ou 4 réunions et n'ayant rien de concret sous la dent, l'A.D.L. a proposé aux commerçants de distribuer une pomme aux clients le samedi de la semaine suivante. Cela a été la première action de l'association de commerçants. Quand vous voyez à l'heure actuelle les projets qu'ils mettent en place ensemble, c'est conséquent ».