

1. Identification du projet

Intitulé : Dynamisation économique du territoire

Porteur du projet : GAL Condroz-Famenne + partenaires associés à la rédaction de la fiche

Opérateur du projet : GAL Condroz-Famenne

Objectifs de la Stratégie :

En vue d'atteindre la stratégie globale du GAL, ce projet contribuera à :

- Mettre en place des conditions favorables au maintien et au développement d'activités économiques ainsi qu'à la création d'emplois locaux
- Encourager les plus jeunes dans une démarche responsable et entrepreneuriale
- Privilégier les services de proximité accessibles à tous

Partenaires :

Les indépendants, commerçants, entrepreneurs, TPE et PME du territoire, les associations de commerçants, Club des Entreprises (Ciney), les communes, l'ADL de Ciney, les écoles,...

2. Contexte

Sur notre territoire, bien que l'agriculture continue à jouer un rôle majeur dans l'occupation de l'espace rural, elle ne forme plus l'activité économique dominante que ce soit en termes de valeur ajoutée qu'en termes d'emplois. Ce sont les services marchands de proximité, les PME et les services publics qui fournissent la part la plus importante des emplois ruraux et alimentent la création d'emplois dans nos campagnes.

Dans ce sens, le rôle des PME est considéré aujourd'hui comme indispensable à la revitalisation et au développement des tissus économiques locaux. C'est par elles que se manifeste l'esprit d'entreprise des agents locaux. Non seulement les PME dynamisent le milieu par la création d'emplois, mais elles permettent l'exploitation des ressources, l'utilisation des talents et de la créativité des personnes, l'émulation auprès de la population, surtout auprès des jeunes. De plus, la diversité et la complémentarité des entreprises, petites et grandes, assurent une certaine stabilité et une meilleure pérennité des activités économiques locales et régionales. La présence d'emplois locaux et l'existence d'un tissu relationnel qui permette de compenser la faible densité de population sont deux des conditions essentielles à la vitalité sociale et économique des territoires ruraux. Les Très Petites Entreprises (TPE), les Petites et Moyennes Entreprises (PME) et les artisans, par les liens tissés entre leurs diverses activités, génèrent des interrelations sources de richesses mais aussi de liens sociaux, notamment avec les villes. Ainsi, les TPE, PME et artisans jouent le double rôle d'acteurs économiques et d'acteurs de développement rural global.

L'économie du territoire se caractérise par :

- L'importance du secteur du commerce qui représente un cinquième de l'activité du territoire
- l'importance relative du secteur agricole et du secteur du bâtiment (16% chacun);
- L'importance relative mais notable du secteur des activités spécialisées, scientifiques et techniques
- le maintien de quelques petites industries manufacturières
- l'importance relative des activités liées directement ou indirectement au tourisme : la restauration, le commerce de détail, l'hébergement et le tourisme rural, etc. ;

Plusieurs zones d'activités économiques sont présentes sur le territoire. L'activité commerciale est variée. Les communes de Ciney, Hamois et Havelange disposent d'un noyau commercial en centre d'agglomération assez diversifié. On observe globalement une délocalisation de l'activité économique en dehors des centres d'agglomération et une disparition des commerces dans les villages. La présence de certaines structures est un atout pour dynamiser le secteur économique (ADL de Ciney, Club des Entreprises, Associations de commerçants...).

En termes d'emploi, le nombre de postes de salariés et d'indépendants est en augmentation, chez ces derniers plus particulièrement les indépendants à titre complémentaire. La demande est inférieure à la moyenne wallonne, elle est plus importante chez les moins de 25 ans et les plus de 50 ans.

Pour maintenir et développer localement l'activité économique et le commerce, il apparaît nécessaire de travailler sur plusieurs leviers :

➤ **la communication et la publicité**

Dans le contexte actuel d'évolutions et de mutations, il devient indispensable de permettre aux opérateurs économiques de s'adapter aux nouveaux modes de communication voire de consommation (gestion et usage des technologies numériques). Par ailleurs, les consommateurs sont de plus en plus difficiles à satisfaire et disposent de profils très hétérogènes.

Dans ces circonstances, les commerçants et indépendants se doivent de s'adapter aux évolutions sociétales et aux changements de comportements de la clientèle. La communication envers l'extérieur et l'image que l'indépendant souhaite renvoyer sont des éléments essentiels dans la stratégie commerciale d'une enseigne. Or, les indépendants se préoccupent peu ou pas de leur communication ou alors « font comme tout le monde » (publicité dans la presse locale, campagne de flyers, site internet classique). Mais cela s'avère souvent peu efficace, séduisant, original voire fidélisant.

Pour pallier au mieux aux carences ressenties auprès des opérateurs du territoire, un programme de formation est dès lors nécessaire.

➤ **La mise en réseau**

L'entreprise joue un rôle important dans le développement des territoires. A l'inverse, le territoire peut également contribuer de façon significative à la compétitivité des entreprises. Il est donc nécessaire de faire émerger un cadre privilégié dans lequel des projets collectifs, de nature à accroître la compétitivité, peuvent voir le jour. Rassembler et fédérer les opérateurs économiques du territoire autour de projets collectifs ou simplement au travers d'un réseau permettent de favoriser les relations économiques. Créer un réseau implique des échanges avec d'éventuels clients, partenaires, fournisseurs,...

➤ **La professionnalisation et l'accompagnement**

Sa lancer comme indépendant est un pas important qu'il n'est pas toujours évident de réussir seul. Une bonne réflexion, un partage d'expérience (notamment avec des entrepreneurs aguerris) et un accompagnement sont des facteurs clés de réussite. Mettre en place des actions et des outils pour accompagner et professionnaliser les entrepreneurs concourra à créer des conditions favorables au maintien et à l'essor du commerce et des petites entreprises locales.

➤ **L'économie de proximité et le lien avec les consommateurs locaux**

Le développement d'un territoire repose sur différents éléments dont la création et la captation de richesses. Mais il dépend également de la consommation locale de ces richesses. Le territoire défini est présenté comme un espace privilégié apte à favoriser une consommation locale des revenus. Cette propension à consommer localement provient de différents facteurs : qualité de l'offre de commerces et services, proximité et accessibilité, prix, etc. Or de plus en plus les dépenses des consommateurs se dirigent vers des lieux lointains (voir inconnus). Il est donc essentiel d'encourager les citoyens à diriger leurs dépenses vers l'économie de proximité quand une offre est disponible.

➤ **L'esprit d'entreprise et l'orientation professionnelle**

L'objectif est de stimuler l'esprit d'initiative auprès des jeunes en faisant d'avantage reconnaître la réussite entrepreneuriale. Une bonne orientation constitue aussi un élément important dans un parcours professionnel que ce soit durant le parcours scolaire ou en cours de carrière. Pourtant, de nombreuses personnes se trouvent démunies face aux choix qui s'offrent à elles. Nombreux jeunes ne savent pas vers quelles filières se diriger après leurs études secondaires. Nombreux demandeurs d'emploi n'ont pas d'idée claire et précise des métiers vers lesquels ils pourraient tendre. Il est donc question de mettre en place des actions destinées à informer sur les possibilités réelles d'emploi et les filières susceptibles d'y parvenir.

3. Objectifs

Objectifs généraux :

- Dynamiser l'économie locale pour favoriser le maintien des activités et emplois existants et en créer de nouveaux
- 1. Améliorer la communication et la promotion des acteurs économiques
- 2. Augmenter la compétitivité des entreprises locales et des commerces de proximité
- 3. Rapprocher le citoyen de l'économie locale
- 4. Promouvoir et stimuler l'esprit d'entreprendre auprès des jeunes générations
- 5. Faire découvrir les réalités de l'emploi à plusieurs publics cibles et faire prendre conscience des opportunités futures d'emploi aux plus jeunes notamment.

Objectifs opérationnels :

- Développer de nouveaux outils
- Professionnaliser les opérateurs économiques
- Fédérer et mettre en réseau les opérateurs économiques
- Sensibiliser et conscientiser les plus jeunes générations

4. Publics cibles concernés et impact sur le territoire

Les publics cibles de cette fiche sont :

- les indépendants du territoire (personnes physiques et personnes morales), commerçants, entrepreneurs, TPE, PME
- les jeunes en fin de parcours scolaire
- les citoyens consommateurs

Les impacts sur le territoire de cette fiche sont

- **Une meilleure connaissance et interaction accrue entre les opérateurs économiques** grâce à des échanges plus soutenus et la réalisation de projets communs.
- **Un renforcement des compétences et des capacités des acteurs locaux** (tant commerçants qu'indépendants) que ce soit au niveau de leur communication que de diverses autres matières (en fonction des besoins : gestion, ressources humaines, etc.).
- **Un taux de survie des PME ou TPE nouvellement créées plus élevé** grâce à l'implication et l'investissement des acteurs actuels.
- **Un accroissement de l'activité économique locale et une augmentation du nombre d'entreprises et de commerces**
- **Une augmentation du nombre d'emplois** grâce au développement et à la création d'activités

Axe 1 : Développer des outils susceptibles de favoriser le maintien et l'essor de l'activité économique.

Le développement économique local s'inscrit dans une logique de construction de territoire. Il implique un processus de création de richesse par les acteurs locaux et une stratégie de promotion de l'emploi à travers le développement de petites entreprises.

Si nos PME, TPE et commerçants sont des acteurs importants de notre économie locale, il est donc essentiel de travailler à leur maintien et essor. Pour ce faire, diverses actions complémentaires sont envisagées :

1. La création d'un répertoire économique du territoire.

Chaque commune partenaire dispose à son niveau de répertoires communaux plus ou moins exhaustifs et plus ou moins bien mis à jour. Il s'avère extrêmement difficile de disposer d'un outil clair, complet et précis permettant de promouvoir les entreprises et commerces locaux. Or il est fréquent, au sein des administrations communales, d'être interrogé sur les coordonnées d'entrepreneurs ou autres du territoire. C'est pourquoi, un premier travail de recensement pour l'établissement d'une liste exhaustive des indépendants (toutes activités confondues) du territoire permettra d'avoir une vision précise de l'offre. Un répertoire, sous forme d'annuaire, sera ainsi le début de toutes actions.

• La réalisation d'une plateforme internet

Il est proposé de mettre en ligne un site internet qui a pour vocation d'être une interface dynamique et interactive entre les commerçants ou entrepreneurs et les clients. Cette interface est envisagée pour répondre aux nouveaux besoins de communication des opérateurs reposant sur les nouvelles TIC (technologies de l'information et de la communication). Elle sera réalisée avec et pour les acteurs de terrain.

Tout d'abord, cette plateforme regroupe l'ensemble des commerçants locaux. Nombreux sont encore les commerçants qui ne sont pas présents sur la toile. Il s'agit donc de mettre en place une vitrine commune sur laquelle chaque commerçant individuel dispose d'une « page personnelle » (à administrer personnellement). Il s'agira ainsi d'un annuaire exhaustif du territoire, permettant des recherches via différents critères (activité, code postal, etc.). Afin de ne pas faire double emploi, il devra être mis en relation étroite avec les sites internet des différentes communes et permettre une implémentation aisée au niveau communal.

Ensuite, ce site est destiné à présenter les avantages de faire ses achats au niveau local. Bien plus qu'un simple annuaire commercial, il a pour ambition de devenir une interface entre les commerçants et les clients : mise en ligne d'un agenda commercial, page par commerce, newsletter, lien Facebook, etc. Dans cette optique, une application mobile peut être examinée et réalisée.

Enfin, ce site se veut dynamique et interactif et a pour vocation de stimuler la création de nouveaux commerces dans notre région. Pour ce faire, il reprend toutes les possibilités et potentialités de location ou vente de surfaces commerciales vides en temps réel. Sur base de ce cadastre des cellules commerciales vides, tout candidat locataire ou acquéreur peut prendre ainsi connaissance des opportunités.

• La réalisation d'une étude d'opportunité et de faisabilité de mettre en place un espace de co-working.

Il s'agit ici d'étudier la pertinence de mettre sur pied un espace de co-working. Il est donc question d'un lieu d'accueil, de travail et de rencontres pour les entrepreneurs, porteurs de projets et d'idées qui souhaitent les partager avec d'autres. La collaboration entre acteurs se voit renforcée. Une telle infrastructure trouverait parfaitement sa place dans la perspective d'aménagement d'une nouvelle zone d'activité.

Axe 2 : Professionnaliser les opérateurs économiques locaux pour atteindre une meilleure compétitivité.

- L'organisation de formations ciblées

Ces formations sont destinées à deux publics : les commerçants d'une part et les entrepreneurs d'autre part. En effet, les besoins et défis ne sont pas toujours identiques entre le monde des entreprises et celui du commerce de détail. C'est pourquoi, les formations seront ciblées.

Tout d'abord, **en ce qui concerne les commerçants**, l'intérêt est de leur permettre de mieux comprendre les enjeux actuels du commerce et les exigences de plus en plus pointues de la part du client. Le monde de la distribution évolue et se complexifie de plus en plus. Il est donc nécessaire de s'adapter constamment. L'action a donc pour but d'apporter des outils aux commerçants indépendants pour leur permettre de se positionner clairement et d'apporter une plus-value à leur métier.

Cette action est étroitement liée à la création de la plateforme internet. Il s'agit de travailler à l'appropriation de l'outil par les acteurs locaux puisque cet outil sera construit pour et avec eux et aura pour objectif de répondre à leurs nouveaux besoins de communication. Il est donc question aussi de formation pour son utilisation.

Ensuite, **en ce qui concerne les entreprises**, il s'agit d'organiser des séances d'information destinées à les aider à développer/pérenniser leurs activités (aides existantes, évolution juridique, etc.)

Pour ce faire, il sera nécessaire de cerner les besoins et aspirations des acteurs et d'y répondre.

- La mise en place d'un système de parrainage.

Il n'est pas évident de lancer sa propre activité. Devenir indépendant signifie prendre des risques. Ces risques doivent pouvoir être calculés et maîtrisés. Le jeune entrepreneur se sent parfois démuni et seul dans l'ensemble des démarches à effectuer et ne prend pas toujours le temps de se poser les bonnes questions. Or, une bonne réflexion et un bon accompagnement peuvent parfois faire la différence.

Un système de parrainage permet au créateur ou repreneur d'entreprise de bénéficier de l'expérience d'un entrepreneur ou d'un cadre expérimenté dans les premières années de développement de son projet. Le parrain a pour rôle de le soutenir et lui fournir les conseils et l'accompagnement permettant d'accroître les chances de réussite du créateur et ainsi d'assurer la pérennité du projet.

Notre territoire compte de nombreuses entreprises actives et florissantes avec à leur tête des dirigeants ou cadres expérimentés. Ceux-ci peuvent devenir des parrains et ainsi consacrer du temps à épauler, orienter ou conseiller un jeune entrepreneur.

Axe 3 : Fédérer et mettre en réseau les opérateurs économiques

Rassembler, fédérer, réseauter et susciter la rencontre entre les acteurs économiques d'une région sont des actions essentielles pour stimuler le développement. En effet, elles multiplient les contacts professionnels et permettent d'accéder à des opportunités. L'échange d'informations, les négociations et les ventes en sont facilitées et contribuent à renforcer les affaires. En somme, il s'agit de créer des relations professionnelles locales susceptibles de devenir prometteuses.

A titre d'exemple, plusieurs pistes d'action pourront être envisagées :

- La mise en place d'un groupement d'employeurs.

Nombreux sont les indépendants qui souhaitent développer leurs affaires ou un projet particulier mais croulent sous de nombreuses autres tâches qui leur demandent énormément de temps. Se pose alors la question de l'engagement d'une personne. Mais la charge de travail n'est pas suffisante pour occuper cette personne à temps plein.

Une solution innovante permet à des entreprises de se regrouper afin d'engager ensemble du personnel et de se le partager sur base saisonnière ou en fonction de charges de travail établies : le groupement d'employeurs. Il est donc question de faire l'état des lieux des besoins des entreprises, les fédérer et de mettre sur pied le groupement.

- Achat groupé d'énergies

Fédérer et rassembler les entreprises autour d'un projet constructif et avantageux pour tous sont les objectifs du présent projet. Il s'agit de mettre en place un groupement d'achat des énergies (électricité et gaz) accessibles aux indépendants et sociétés. En mutualisant les besoins, une négociation collective permet d'obtenir des prix avantageux.

- Réflexion sur la mise en place d'une économie circulaire

Le fait de rassembler les acteurs offre l'opportunité de mener une réflexion sur le réemploi et le recyclage de certaines matières secondaires. Des projets collectifs peuvent voir le jour de cette mise en commun.

L'une des pistes qui pourraient être creusée concerne la valorisation de certains déchets produits (exemple : cartons). Il s'agit donc de faire un état des lieux des besoins et des problématiques que peuvent rencontrer les entreprises dans la gestion de certains de leurs déchets et ensuite d'étudier les possibilités de valorisation locales. La recherche d'un partenaire fiable doit également avoir lieu.

Ces projets nécessitent un important travail de prospection mais aussi du travail administratif.

Axe 4 : Sensibiliser et conscientiser les plus jeunes générations aux opportunités d'emploi.

A la fin du secondaire, de nombreux adolescents sont confrontés à l'obligation de faire des choix orientant leur future carrière. Ces choix ne sont pas toujours faciles et certains se trouvent démunis. Pour aider les plus jeunes dans leur choix d'orientation professionnelle, rien de plus marquant que de rencontrer des personnes actives.

Pour tenter d'offrir des réponses, plusieurs actions concrètes sont envisagées :

- la mise en place d'un partenariat entre les entreprises locales et les écoles du territoire pour l'organisation de visites ou de rencontres avec des professionnels. Ces derniers peuvent répondre aux questions concrètes que peuvent se poser les jeunes. Des visites scolaires pourraient être couplées à cette organisation.
- des visites d'entreprises/commerces pour les futurs jeunes travailleurs peuvent être mises en place. Outre la rencontre avec le professionnel, une confrontation avec la réalité de terrain peut être bénéfique.
- L'organisation d'actions de sensibilisation voire de formations à l'entrepreneuriat (au sens large) pour les jeunes (dès le primaire)

