

PV de l'INTERADL à Enghien le 29 octobre 2015

Présents : ADL Enghien (Jean-Christophe Auvertin et Frédérique Moresi), ADL Ellezelles (Claire Pirson et Christian Pieman), ADL d'Ath (Muriel Talma), ADL Bernissart (Véronique Stortoni), ADL Anderlues (Véronique Deleau), ADL Colfontaine (Xavière Minet), ADL de Sivry-Rance (Michel Poucet et Olivier Dumeunier), ADL de Braine Le Comte (Alfonso Caci), ADL de Comines (Matthieu Wulsteke), Amandine Dutranoit (SPW)

Excusés : Joëlle et Isabelle Leveau (ADL Soignies), Mme K. Van Overmeire, ADL Comines (Jean-Christophe Loridant), ADL Braine le Comte (Sandra Invernizzi), ADL Bernissart (Pierre Fagnart), ADL Anderlues (Florence Terranova), ADL Thuin (Martin Jeanmart et Annick Scieur), ADL Frameries (Laurent Minette et François Fourneau), ADL d'Ath (Jérémie Pieters), ADL de Colfontaine (Laura Nocera et Julie Vanhaelewyn),

Ordre du jour

I. Accueil par l'ADL d'Enghien

Le réseau est accueilli par l'ADL d'Enghien au sein de la Maison communale

II. Présentation de 2 intervenants

Les 2 intervenants avaient été proposés lors de l'InterADL qui s'est tenue à Ath en avril dernier.

A. Monsieur David Sobrie (microstart)

Microstart est un organisme qui accompagne les porteurs de projets, octroie des micro-crédits, accorde des possibilités d'aide pour les exclus bancaires.

Mr Sobrie a été rencontré par l'ADL de Colfontaine lors du Salon « Entreprendre : à mon tour » qui s'est tenu à Colfontaine en avril 2015.

Mr Sobrie est conseiller en financement, son bureau est à Charleroi mais il peut également recevoir à Mons, Tournai et Mouscron.

La stratégie de Microstart en quelques mots : droit à l'initiative économique (aussi pour les exclus bancaires, les personnes venant d'Afrique sans connaissance du terrain économique belge).

Quelques produits et services

2 PV réalisé et transmis par ADL Colfontaine

- Accorde des microcrédits allant de 500 € à 15.000€ en 4 ans (48 mois maximum)
- Accompagnement pré et post –création (accès à la gestion jusqu’au jury central) ; coaching individuel et formations (aide par des anciens professionnels bénévoles => connexion avec Sequoyas Ways possible).

Contact via les prescripteurs ou prospection, interactions avec les Saace ; identification des besoins ; point sur la situation personnelle du demandeur ; penser à tout => comité de crédit.

Relecture du bail commercial, visite des lieux.

Work flow dure environ 10 jours

LA CONDITION d’acceptation: une personne doit se porter caution pour la moitié du crédit demandé ; ce qui inclus une autre personne dans le projet OU garantie financière.

- RV de conception de projet (création)
- 5 agences et divers points relais.
- frais de gestion (5 %)
- taux d’intérêt : 8,95 à 9,95 %
- crédit individuel ou en groupe

Comité de crédit => décaissement (possibilité de renouvellement).

Public cible

30 % sont déjà indépendants mais ne s’en sortent plus (notamment dans l’Horeca avec l’achat de la caisse enregistreuse, l’achat de stock...)

29 % sont des demandeurs d’emploi

18 % sont des employés (changement de carrière ou activité complémentaire)

80 % de leurs clients sont en-dessous du seuil de pauvreté

Création de 1000 emplois depuis 2011 (80 % ont un emploi)

75 % de leurs clients ont amélioré leur qualité de vie

3 PV réalisé et transmis par ADL Colfontaine

Organisation de formations gratuites accessible à tous : l'ADL de Colfontaine transmettra à Mr Sobrie la liste des ADL du Hainaut et les coordonnées afin d'être tenues au courant de l'existence de ces formations.

Coordonnées de Mr David Sobrie

David.sobrie@microstart.be - www.microstart.be

Tel : 071/960987 – 0489/643698

B. Monsieur Pierre Degand (Sequoia Ways)

Sequoia Ways : services orientés vers le monde des seniors (monde de l'entreprise) – préparation en groupe à la retraite et à la mise en réseau. Activité en développement depuis 2011

2 objectifs : valoriser le talent des seniors (piste de collaboration avec les ADL) et donner du sens à la retraite (ne pas passer à côté)

La réussite repose sur 3 ingrédients interconnectés : sortie du milieu de travail réussie, préparer sa retraite, choisir des activités qui ont du sens.

Le taux de travail des seniors en Belgique est l'un des plus faibles d'Europe.

Perte de 80 % de son réseau social quand on part à la retraite.

Il y aurait des possibilités de subsides au niveau de la Région Wallonne censé compenser la perte de productivité d'un senior qui occupe son temps à transférer ses compétences => Amandine va se renseigner (voir note plus bas).

Projet d'un futur réseau dynamique pour jeunes seniors (2016) : connecter les seniors, valoriser leurs compétences, gestion du réseau mais aussi gestion de l'offre et de la demande (cf présentation Microstart : Mr Sobrie a signalé que des experts bénévoles (dont des seniors) pouvaient s'impliquer)

Existence d'un blog sur le site de Sequoia Ways (www.sequoiaways.be)

Pistes de collaboration avec les ADL

Sensibiliser les futurs retraités mais aussi les drh, indépendants, par des conférences, présence dans des supports de communication, accompagnement de cédants...

Coordonnées de Mr Pierre Degand

0497/591326 – pierre.degand@sequoiaways.be

info@sequoiaways.be www.sequoiaways.be

Amandine Dutranoit (SPW) a transmis les aides destinées aux séniors (voir également en annexe pour les ADL qui n'auraient pas encore eu cette information)

La copie des présentations des 2 intervenants sera annexée à ce pv pour les ADL ne l'ayant pas encore reçue.

VI. Divers : tour de table sur des projets ou initiatives menées par les ADL

ADL de Comines (Matthieu) : intérêt pour la mise en place d'un dispositif de chèques-commerces qui seraient valables partout.

Voir si le système existe déjà et comment cela fonctionne. Des réponses ont déjà été transmises par l'adresse de distribution mise en place par l'UVCW il y a plusieurs semaines et c'est sans doute pour cette raison que l'ADL de Comines n'a pas eu plus de réponses à sa demande.

Sivry-Rance : l'ADL s'occupe actuellement de ce projet avant de transmettre la gestion à un autre partenaire en 2016. Les agents ont rencontré les commerçants pour leur expliquer l'aspect global, la charte, explications, convention entre l'ADL et les commerçants adhérents, autocollants, publicité...). Les cadeaux communaux se font également sous la forme de chèque commerce de manière à inciter à consommer local. Les chèques sont numérotés, réalisés par imprimerie, le chèque a une date de validité et doit comporter le cachet et la signature du commerçant. 3 montants possibles : 5, 20 ou 50 € ; la commune les achète et les offre à l'occasion des noces d'or.

ADL d'Ellezelles : réflexion à propos des circuits courts. Elle souhaiterait faire le point sur des initiatives similaires existantes et avoir un retour par rapport à « Village Malin » présenté lors d'une InterADL précédente. A Enghien, l'initiative ne fonctionne pas bien, les clients ne semblent pas avoir adhéré à ce dispositif ; A Soignies, l'initiative existe mais on n'a pas de retour.

Claire signale que la « Ruche qui dit oui » fonctionne très bien et dès lors aimerait avoir une synthèse sur les initiatives existantes => thème pour une formation ultérieure sur les circuits courts ?

On pourrait faire venir un maraîcher et voir son point de vue par rapport à ces initiatives (Coprosain, clic local, be farm, apawq...)

Ce genre de plateforme avec vente de produits frais par Internet tend à se développer mais ne rencontre pas toujours le succès : méfiance des consommateurs ? imposition de produits non désirés dans le cadre de la vente de paniers ? commission trop élevée pour le maraîcher ? pas possible de choisir soi-même ?

ADL d'Enghien (Frédérique) : intérêt pour un « welcome pack » à destination des nouveaux arrivants – voir comment cela se passe dans les communes et qui s'en occupe (tour de table des agents présents)

BLC : accueil lors des vœux communaux

Sivry : accueil lors de la ducasse

Ellezelles : accueil lors de la veille de la foire villageoise

Anderlues : remise d'une brochure

Ath : le service population remet une brochure lors des changements d'adresse

Colfontaine : une brochure réalisée par le service « communication » avec insertion d'une page ADL et remis par le service « population ». Par contre, l'ADL a lancé depuis 3 ans l'initiative de présentation des vœux aux commerçants et indépendants de l'entité afin de faire se rencontrer les nouveaux et anciens commerçants pour favoriser les rencontres, les échanges, d'éventuels partenariats ou implications dans des actions collectives.

Bernissart : brochure

ADL d'Enghien – Projet de Gal

Comment valoriser les prestations de l'ADL dans le plan stratégique ?

La prochaine InterADL pourrait être accueillie à Sivry-Rance (1^{er} semestre 2016)