Bilan FISAC territorialisé

1ère tranche : 2010 - 2013

communauté de communes Coeur de l'Avesnois

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

l'Europe s'engage en Nord-Pas-de-Calais

www.coeur-avesnois.fr

Bilan FISAC territorialisé - 1ère tranche (2010-2013) ■
Edité par la Communauté de communes du Coeur de l'Avesnois ■
Rédaction : Aurélie Hazard et le service communication de la 3CA ■
Mise en page : le service communication de la 3CA ■ Impression : imprim'AB de Beugnies ■
Tirage : 17 000 exemplaires ■ Crédit photos : 3CA/Unions commerciales/Aurélie Hazard ■
Photos couverture : Salon Prov'Emploi 2012 - Démonstration de fabrication du beurre (Foire aux Mouches 2012) - Stylfor de Sains du Nord - Animation St Valentin 2012 (les 5 étoiles) - 35e Foire aux mouches 2012 : démonstration de pressage de jus de pomme - le village des unions commerciales et artisanales

Le mot du Président

« Habiter et travailler au Cœur de l'Avesnois » n'est pas seulement l'intitulé de notre projet de territoire, mais bel et bien la boussole qui indique la direction dans laquelle inscrire nos actions.

Comment alors ne pas être aux côtés de nos commerçants et de nos artisans, acteurs essentiels de notre tissu économique, créateurs de services à la population, souvent dans des espaces à la convivialité reconnue ?
Il était donc tout naturel que notre communauté de communes s'engage, avec l'Etat, dans une démarche FISAC territorialisé. Le bilan de la première tranche de programmation est très positif.

Les aides aux entreprises ont permis de développer des capacités de production, de services et de produits, mais également d'appréhender de nouveaux concepts comme l'accessibilité ou l'efficacité environnementale.

La dynamisation des unions commerciales en a fait non seulement des espaces de rencontres, mais également des générateurs d'efficacité partagée.

La Foire aux Mouches est restée la foire d'Avesnes, mais elle est aussi désormais la vitrine du Cœur de l'Avesnois. Nous avons enfin commencé à présenter notre territoire à l'extérieur, et nous avons ainsi vérifié que nous n'avions aucun complexe à avoir en termes d'attractivité.

Cette première tranche de programmation a en outre permis de nouer des partenariats fructueux, avec les chambre consulaires bien sûr, mais également le Parc naturel régional de l'Avesnois, qui nous a permis d'obtenir des subventions européennes supplémentaires.

Le hasard du calendrier a fait que nous avions reçu l'accord de l'Etat pour cette première tranche de programmation du FISAC avant la fusion de nos trois anciennes communautés de communes, l'action a donc été limitée à seize de nos communes. Mais la deuxième tranche est lancée et elle concernera, elle, bel et bien toutes nos communes, sa préparation a d'ailleurs été axée sur cette extension géographique, ainsi que sur la sensibilisation de l'usage du numérique par les entreprises du Cœur de l'Avesnois.

L'équipe d'animation est la même, les partenariats sont consolidés, l'envie d'agir est toujours aussi forte : nul doute que l'élan du FISAC sera amplifié dans les mois et années à venir et que le succès sera au rendez-vous !

Alain POYART

Le FISAC en quelques lignes

Les élus de l'ex-CCPA ont souhaité prendre en mains le devenir commercial et artisanal du territoire et en définir les conditions de modernisation en engageant un dossier "FISAC" (Fonds d'Intervention pour les Services, l'Artisanat et le Commerce) réalisable en trois tranches. Le FISAC est une aide de l'Etat qui vise à favoriser la création, le maintien, la modernisation, des petites entreprises du commerce, de l'artisanat et de services afin de préserver ou développer l'économie de proximité. Cette opération est le fruit d'un partenariat entre chacune des structures participantes : les élus et techniciens de la communauté, les artisans et commerçants locaux, la Chambre de Commerce et d'Industrie, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et l'Etat. Une étude de faisabilité a été réalisée et suite à cette dernière, un programme de dix-huit actions a été rédigé et soumis aux services de l'Etat dont onze actions ont été validées. Ce document retrace l'ensemble des actions de la première tranche du FISAC engagées sur le territoire de l'ex-CCPA (16 communes concernées*) et apporte un éclairage sur l'utilisation des subventions accordées.

Le FISAC en chiffres

11 :
actions réalisées

26 :
commerçants/artisans ayant bénéficié du dispositif FISAC

140 630,89 € :
montant du FISAC demandé

Dates clés

2008 :
Réflexion sur la faisabilité d'un FISAC sur le territoire de la CCPA

2009-2010 : Elaboration des axes de travail et d'actions

Novembre 2010 : Validation du plan d'actions par les services de l'Etat

1er avril 2011 :
Arrivée de l'animatrice FISAC

12 juin 2012 : L'Etat accorde l'attribution des subventions FISAC à la 3CA

Le programme d'actions

Axe 1: Pérénniser et accompagner le développement des activités commerciales et artisanales
Action 1 : Optimiser les actions existantes en matières de transmission/reprise des activités
Action 2 : Mettre en oeuvre un plan de professionnalisation adapté aux besoins et attentes des profesionnels
Action 3 : Mettre en place des pré-diagnostics travaux, environnementaux et des démarches qualité
Action 4 : Accompagner les projets d'investissements des commerçants et artisans
Action 5 : Mener une démarche pro active de recherche de porteurs de projets
Axe 2 : Améliorer le fonctionnement des pôles marchands pour optimiser les flux de clientèle
Action 6 : Délimiter des périmètres de préemption dans les centres-villes et centres-bourgs
Action 7 : Améliorer les aménagements urbains dans le centre-ville d'Avesnes sur Helpe
Action 8 : Elaborer un plan de signalétique commerciale à l'échelle de la 3CA et le mettre en oeuvre
Action 9 : Développer les marchés de la 3CA
Axe 3 : Animer, améliorer la notoriété et valoriser le commerce et l'artisanat du Coeur de l'Avesnois
Action 10 : Structurer la dynamique collective à l'échelon intercommunal
Action 11 : Mener des actions de promotion et de communication à l'échelon intercommunal, à destination de la clientèle résidente et touristique
Action 12 : S'appuyer sur la Foire aux Mouches pour créer un évènementiel intercommunal sur la thématique production et des produits du terroir
Action 13 : Organiser un salon de l'écoconstruction pour promouvoir l'artisanat du territoire
Axe 4 : Mettre en place une stratégie et des actions pro actives pour développer l'offre en matière d'immobilier commercial et d'espace d'accueil
Action 14 : Créer un outil de suivi des locaux d'activités du Coeur de l'Avesnois
Action 15 : Réaliser une étude sur la requalification des friches industrielles de Sains du Nord en hôtel d'entreprises
Axe 5 : Piloter et coordonner la démarche FISAC
Action 16 : Mettre en place un dispositif de communication institutionnelle
Action 17a : Gouvernance de l'opération
Action 17b : Recruter un animateur FISAC
Action 18 : Evaluer l'impact des actions mises en oeuvre

Axes de travail — Actions validées par l'Etat

Portrait

Challenge relevé pour Anne Merkenbreack.

Soucieux de combattre la désertification économique des campagnes, l'Union Européenne, l'Etat et les communautés de communes mettent en place des programmes d'actions. Le FISAC est l'un d'eux. A la communauté de communes, Anne Merkenbreack fait le lien entre les différents acteurs de cette initiative dont la vocation première est de pérenniser le commerce au sein des communes. **Portrait…**

1er avril 2011. Anne Merkenbreack prend ses fonctions à la Communauté de communes du Pays d'Avesnes (CCPA). En qualité de chargée de mission, elle s'occupe du dossier FISAC. *« Un vrai défi car vraiment en postulant je ne savais pas si je serais à la hauteur. Il y avait beaucoup d'inconnus pour moi ! Surtout côté dossiers administratifs. Mais j'ai toujours aimé les défis. Si c'est trop simple, on se laisse vivre. »* Trois ans plus tard, la première tranche du FISAC est close. Le premier bilan dressé et Anne Merkenbreack souhaite simplement *« Continuer. Réaliser la deuxième tranche du FISAC afin de poursuivre la dynamique commencée. »* Originaire du Valenciennois, Anne Merkenbreack avoue *« avoir épousé l'Avesnois en même temps que mon mari. J'ai aimé tout de suite ce territoire.»* Elle y réside depuis 33 ans. S'implique dans des associations et des structures dédiées au commerce et à l'artisanat depuis vingt années. Elle reconnaît d'ailleurs que ses connaissances et son expérience de commerçante ont été des atouts majeurs pour réussir ce pari. *« Je comprends très rapidement les difficultés de chacun à mener à bien un projet. Cela me permet de devancer les démarches dans tout le cheminement des actions. »* Car, pérenniser et accompagner signifie avant tout sensibiliser les acteurs commerciaux aux formations existantes, évaluer leurs attentes en terme de formation mais aussi favoriser les conditions d'accès aux personnes à mobilité réduite. L'une des priorités du projet FISAC étant de renforcer l'attractivité globale des entreprises et des centres-villes.

La confiance, clé du succès. Ce projet n'aurait pu être un succès sans la confiance des acteurs commerciaux du territoire. Une confiance obtenue en *« parlant avec eux, en essayant d'expliquer avec des mots des documents qui sont parfois difficiles à comprendre. Je pense que, quand on a été commerçant par choix, on le reste toujours dans l'âme. »* De son propre aveu, la patience et l'écoute lui ont été indispensables : *« Il faut du temps pour voir les résultats. Il faut savoir écouter puis faire un mélange de tout et agir pour que chacun se retrouve dans ses souhaits. »* Sous son impulsion, trois unions commerciales ont été redynamisées, les professionnels se sont rassemblés pour organiser une action Saint Valentin, pour tenir un stand à la Foire aux mouches, pour organiser une opération ayant pour thème le commerce de proximité, pour créer un annuaire des commerçants et des artisans, etc. Anne Merkenbreack est une battante. Surtout, elle croit au développement du commerce en milieu rural : *« La première des raisons est que je fais moi-même mes courses dans les commerces locaux. Le deuxième est que je suis persuadée que la réussite d'un commerce est avant tout liée à la personnalité du commerçant ou de l'artisan. J'y crois, c'est vrai. La conjoncture actuelle n'est pas facile et il est très important de bien étudier la faisabilité d'un dossier avant de se lancer en toute connaissance de cause. »* Elle n'hésite pas à rappeler que le FISAC est un *« outil »*, qu'il ne peut pas *« tout résoudre »* mais *« aide au maintien du commerce et de l'artisanat en milieu rural »*. Un grand nombre de *« bons dossiers »* ont été traités par ses soins. Tous l'ont passionnée. Pour son plus grand plaisir, chacun lui a valu des marques de gratitude. *« Savoir regarder, écouter et apprécier l'instant présent »*, voilà bien l'essentiel pour Anne Merkenbreack.

Anne Merkenbreack
Tél. 03 27 56 52 01
amerkenbreack@coeur-avesnois.fr

Nos partenaires :

CCI NORD DE FRANCE NORD-PAS DE CALAIS
Chambres de Métiers et de l'Artisanat Région Nord - Pas-de-Calais
Parc naturel régional de l'Avesnois
LEADER

* communes de l'ex-CCPA :
Avesnelles - Avesnes sur Helpe - Bas Lieu - Boulogne sur Helpe - Dourlers - Etroeugnt - Felleries - Flaumont Waudrechies - Floursies - Haut Lieu - Larouillies - Rainsars - Ramousies - Sains du Nord - Sémeries - Semousies

Informer les professionnels

Une plaquette d'information a été réalisée par le service communication de la 3CA, tirée à 1000 exemplaires par l'atelier graphique de l'Avesnois et distribuée aux commerçants, artisans afin de leur présenter le dispositif FISAC. L'information a également été relayée sur le site internet et le magazine de la 3CA, et dans la presse locale.

Informer le grand public

L'édition de ce livet «Bilan FISAC territorialisé» intègre cette action de communication institutionnelle en direction du grand public et clôt la première tranche du FISAC.

Pour la première tranche du FISAC, des pré-diagnostics ont été réalisés chez des commerçants et des artisans. Deux sociétés ont remporté l'appel d'offres. La première, EXPERT IMM (Rainsars et Fourmies) s'est penchée sur les travaux d'accessibilité, la seconde a, elle, établi des pré-diagnostics environnementaux. Il s'agit de la société ADA Environnement (Croix). Explications…

10 pré-diagnostics travaux réalisés

3 pré-diagnostics environnenment et démarches qualité réalisés

Luc Van Dongen, à la tête de l'entreprise EXPERT IMM.

« Prioriser les investissements à effectuer sur le local d'activité en lien avec les normes en vigueur, diffuser une image de qualité commerciale et environnementale, renforcer l'attractivité commerciale, favoriser le développement des équipements » ont été les missions confiées à Luc Van Dongen, à la tête de l'entreprise EXPERT IMM. Pour ce faire, ce dernier a réalisé, à la demande des commerçants ayant requis ce service auprès d'Anne Merkenbreack, des pré-diagnostics travaux auprès des commerçants afin de connaître les faiblesses de chaque espace commercial, de déterminer l'attractivité de l'entreprise et de son équipement en terme d'accessibilité PMR.

« Ma première action, après avoir préalablement rencontré les commerçants, est de pénétrer dans le magasin avec une caméra. Le but étant de mettre en exergue les points difficilement accessibles pour les personnes à mobilité réduite » Un état des lieux est ensuite dressé... Si l'audit de terrain permet de relever *«tous les défauts»*, l'analyse factuelle permet quant-à-elle de prioriser les aménagements. *« Le but n' est pas forcément de rendre accessible tout le commerce. Il faut néanmoins disposer d'un point d'accueil, d'une entrée ou d'une porte. Je suis là pour leur expliquer les exigences des normes. Mes propositions sont faites en concertation avec les commerçants. J'ai, par exemple, préconisé le changement d'une porte pour une fleuriste car son ancienne porte mesurait 77 au lieu des 80 cm. Il n'était pas envisageable de proposer une autre entrée sans faire preuve de discrimination. Pour un autre, nous nous orientons vers une dérogation après avoir étudié toutes propositions. »* Ce professionnel réalise donc un travail au cas par cas. Bon point, un compte-rendu, une grille tarifaire et une représentation virtuelle sont à chaque fois fournis. Des outils indispensables offrant à chacun l'opportunité de connaître les coûts des aménagements et le futur aspect du lieu.

Le saviez-vous ?

Les devis prennent en compte les coûts engendrés par le démontage, les démolitions et les évacuations, les installations et la réalisation. Attention, ceux-ci ne couvrent pas les frais liés à la maîtrise d'œuvre, au bureau de contrôle, à la coordination SPS, les études de faisabilité, les travaux induits par les préconisations comme les travaux de finition et de dévoiement. Les diagnostics amiante et plomb ne sont pas compris dans les devis. Deux rencontres sont au minimum nécessaires pour élaborer un pré-diagnostic. Il n'est pas utile de fermer son enseigne commerciale pour recevoir cet expert.

L'agence ADA Environnement a répondu aux mêmes objectifs qu'EXPERT IMM.

Ses pré-diagnostics concernaient le domaine environnemental. Trois entreprises ont fait appel à ce service. *« Nous avons d'abord visité et photographié les lieux avant d'avoir un entretien avec le demandeur. Notre expertise s'appuie sur un questionnaire détaillé balayant quatorze cibles environnementales, »* précise Mélanie Claudot, Chargée d'études architecturales et environnementales. Une méthode qui leur permet de mettre en avant les points forts et les points sensible de chaque espace commercial. *« Nous pouvons créer un environnement intérieur, sain et confortable en privilégiant certains matériaux. Tout est une question d'usage. Il faut déterminer, pour un restaurant, par exemple, si le confort acoustique est correct ou s'il est trop bruyant. Des solutions peuvent être apportées en ajoutant des matériaux absorbants sur les parois verticales et/ou horizontales. Le confort des usagers passe également par une température homogène dans les espaces, des parois correctement isolées permettent de supprimer l'effet de parois froides. Un apport de lumière naturelle satisfaisant permet un confort visuel pour les occupants et limite les consommations énergétiques de l'éclairage artificiel. Notre première approche est technique. Il y a ensuite celle du demandeur. »*

Pour chaque entreprise, des pistes d'amélioration pouvant être intégrées au projet ont été proposées. Chacune d'elles a été accueillie favorablement par les commerçants. Reste, désormais, à décrocher des subventions, indispensables pour réaliser les projets.

L'agence a, enfin, veillé à expliquer les réglementations et la nouvelle réglementation thermique pour permettre aux commerçants de les prendre en compte et de les inclure dans leur projet.

Rappel des objectifs :

- Prioriser les investissements à réaliser sur le local d'activité, notamment en lien avec les normes en vigueur.
- Anticiper les évolutions de la réglementation et accompagner les professionnels dans une démarche environnementale.
- Diffuser une image collective de qualité commerciale et environnementale vis-à-vis de la clientèle.

Sébastien Seguin, coiffeur et propriétaire du salon Seguin, a fait appel aux services de Luc Van Dongen pour obtenir un pré-diagnostic travaux accessibilité. Une initiative financée en quasi-totalité par la 3CA. Une participation financière de 127,06 €, soit 15,40% de la dépense totale restant à la charge du commerçant.

Grâce au pré-diagnostic, Sébastien Seguin connaît désormais les éléments ne répondant pas aux futures normes. Sa porte d'entrée doit, tout d'abord, être changée. Un bac à shampoing adapté aux personnes à mobilité réduite devra également être acheté. Selon l'expert Luc Van Dongen, inutile de le fixer au sol, il suffira simplement de l'installer lorsque des personnes à mobilité réduite auront rendez-vous. La décision finale reviendra, bien sûr, au propriétaire des lieux… Des travaux sont à prévoir pour fixer la rampe d'accès. Dans cette optique, la marche extérieure sera supprimée et une rampe installée. Une modification qui ne pourra être réalisée sans l'accord et la participation de la ville d'Avesnelles.

« Les idées qu'il m'a proposées pour l'accessibilité sont intéressantes. Ce sont de très bonnes idées. Si la 3CA n'avait pas entrepris cette démarche, je ne suis pas sûr de m'être lancé dans la réflexion de la mise aux normes de mon salon immédiatement. Utiliser cette action m'a permis de franchir un pas. » Pour l'heure, Sébastien Seguin attend les devis des travaux…

Eux aussi, ont fait appel aux services d'EXPERT-IMM :
Véronique Tuche - Le salon **Art Coiffure** à Avesnes sur Helpe
Monsieur et Madame Bogaert - Le restaurant **La Forge** à Sains du Nord
Monsieur et Madame Wyart - **SNC WYART**(Tabac Presse) à Sains du Nord
Jean-Lin Hubière - Restaurant **La Pen'tière** à Avesnelles

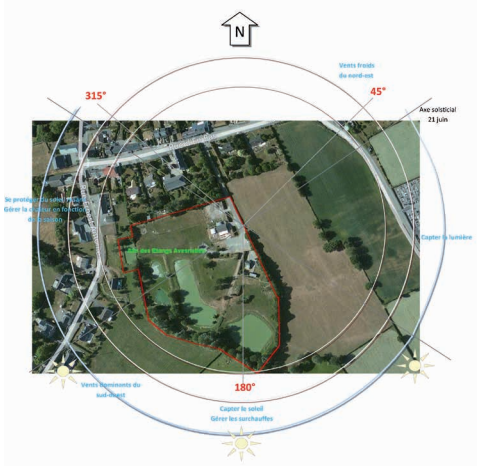
Quelques chiffres
825 € : montant du pré-diagnostic
348,97 € : participation 3CA
348,97 € : participation Etat
127,06 € : financement entreprise

David Dupont, propriétaire de La Brasserie des étangs depuis janvier, a requis les services de l'entreprise EXPERT IMM et d'ADA Environnement. Auparavant, il était le gérant de cet espace.

« Dans le cadre du FISAC, je me suis renseigné auprès d'Anne Merkenbreack. C'est elle qui m'a orienté pour obtenir des pré-diagnostics travaux, environnementaux et les normes PMR », précise David Dupont. Pour lui, pas de doute, pas facile de se mettre dans la peau d'une personne à mobilité réduite et concevoir les difficultés auxquelles il pourrait être confronté dans son établissement. *« Cette démarche est positive puisque Luc Van Dongen nous aide à le faire. Il faut se mettre à leur place, les comprendre. J'ignorais l'existence des normes. Elles sont vraiment très strictes ! Par exemple, pour les toilettes, j'ignorais tous les détails concernant l'éclairage. La mise aux normes est positive puisqu'elle va permettre à des personnes d'en profiter davantage. »*

Autre bon point, David Dupont a eu recours aux services d'Ada environnement pour répondre aux futures normes environnementales. Le pré-diagnostic établi a permis de mettre en avant deux faits : l'isolation et les vents. Depuis ce constat, le souci de ventilation a été réglé et des pistes destinées à protéger des vents dominants lui ont été fournies. *« Je prévois des agrandissements dans les années futures. Cela m'a donné des idées. »* Une démarche qui s'inscrit dans la continuité puisque tout est fait au sein de La Brasserie des étangs pour veiller au respect de la nature. *« Nous récupérons l'eau de pluie pour les toilettes et pour arroser les plantes. Les déchets alimentaires rejoignent un tas de compost. »*

Croquis cheminement et parking



Eux aussi, ont fait appel aux services d'Ada Environnement :
Renaud Devred - Le café **Au pavé** à Sains du Nord
Xavier Leclercq - **NPV** (peinture, vitrerie, revêtement) à Avesnelles

Quelques chiffres
1 920 € : montant du pré-diagnostic
896,64 € : participation 3CA
896,64 € : participation Etat
126,72 € : financement entreprise

Des aides directes ont été versées aux entreprises réalisant des travaux immobiliers ou mobiliers, de modernisation, de mise aux normes et/ou de mise en accessibilité. Les subventions ont été accordées selon les critères d'un cahier des charges : 60 % pour les investissements de modernisation (30 % Etat et 30 % 3CA) avec une dépense subventionnable plafonnée à 20 000 € HT et 80 % pour les investissements d'accessibilité (40 % Etat et 40 % 3CA) avec une dépense subventionnable plafonnée à 25 000 € HT.
13 dossiers de modernisation et 7 dossiers de mise en sécurité, témoignages...

Stéphane et Valérie Martin, à la tête de la bijouterie Lavaquerie, à Avesnes-sur-Helpe, ont choisi de déménager, d'aménager et de mettre en accessibilité un nouveau local commercial. Une opération d'envergure qui, sans les financements accordés par le FISAC, n'aurait pu être aussi conséquente.

« Bouger, il fallait bouger. L'espace dont nous disposions était trop petit tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Le commerce de la bijouterie a changé. Il fallait changer avec lui. » L'entreprise, créée par le père de Valérie Martin, et installée, depuis 1966, au 36 place du Général de Leclerc, ne permet plus à Valérie et Stéphane d'être performants. A cela s'ajoute également des problèmes de normes. En effet, ils ne disposent d'aucun accès pour les personnes à mobilité réduite. Ils ne disposent d'aucun accès pour les personnes à mobilité réduite. Leur boutique ne leur permet pas de s'agrandir. Ils choisissent de déménager.

Une nouvelle adresse

Désormais installés à l'angle de la rue Léon Pasqual, ils jouissent d'une situation privilégiée puisque leur magasin se situe dans une rue commerçante, constitue l'angle de la rue, jouxte une ruelle piétonne et a surtout permis la création d'un accès pour les personnes à mobilité réduite.

Un univers sobre et pratique

Les espaces intérieurs et extérieurs ont totalement été revus. *« On a tout cassé »*, précise Valérie Martin, avant d'ajouter qu'ils ont également cherché à créer un univers à leur image : sobre et pratique. Sans le FISAC, toutefois, ces commerçants n'auraient réalisé aucun de leurs souhaits. *« On a pu le faire car il y avait le FISAC. Autrement, nous aurions serré les budgets au maximum. On a vraiment eu de la chance d'avoir le FISAC. Nous n'aurions pas pu prendre cette qualité pour les meubles et la moquette, ni même mettre le paquet sur la lumière sans ce financement. »* Des changements qui satisfont aussi la clientèle qui n'hésite pas à complimenter le couple sur la beauté, l'espace de vente et l'aspect chic de la décoration. Pari réussi…

Subvention 3CA : 16 000 €
Subvention Etat : 16 000 €
Subvention Leader : 39 111,11 €
Bureau communautaire : 03/09/2012

A Larouillies, Benoit Tribout, à la tête d'une activité de soudure et de ferronnerie, a sollicité l'aide du FISAC pour acquérir de nouveaux équipements professionnels.
Des changements qui lui ont permis d'améliorer ses conditions de travail mais aussi la performance et les résultats de son entreprise.

« Depuis un an, je suis plus moderne à 80%. Grâce à cela, j'ai plus de travail. Cette année, mon chiffre d'affaires a connu une hausse de presque 20%. Je suis en mesure de répondre à des appels d'offres plus importants et donc de travailler sur de plus gros chantiers grâce à mon nouveau matériel et à mon nouvel espace de travail. » Benoit Tribout, installé depuis seulement quatre ans, est fier de son atelier d'une superficie de 210m². Auparavant, il n'en mesurait que 70. Ce qui n'était pas sans poser problème pour construire, par exemple, des barrières d'une longueur supérieure : *« Vous pouvez constater ce problème sur cette photo, j'étais obligé de mettre des plastiques pour protéger la barrière. Elle était plus longue que mon atelier. »* Grâce aux financements accordés par le FISAC, son problème de performance a été résolu. Surtout Benoit Tribout a pu mener à bien son projet d'agrandissement. Epaulé dans ses démarches par Anne Merkenbreack, Chargée de mission. *« C'est un intermédiaire profitable. Elle nous a expliqué avec précision toutes les démarches. »*

Le pont roulant, atout majeur des négociations

Agrandi, bien rangé et doté d'un pont roulant, son atelier pèse dans les négociations. De son propre aveu, il est devenu son *« atout majeur. Sans la subvention du FISAC, je n'aurais pas pu m'acheter le pont roulant qui me facilite le travail pour toutes les manutentions. Pour tous les déplacements de barrières, j'utilise le pont roulant. »* Sa nouvelle rentabilité lui fait même envisager de nouveaux projets comme l'achat d'un *« manitou »* pour lever les barrières. Mais aussi la création éventuelle *« l'année prochaine »* d'une SARL avec son fils, apprenti soudeur. *« Avant ce n'était pas possible. Il n'y avait pas de place. »*
Plus grand, plus pratique, son espace de travail lui permet également de travailler dans des conditions optimales grâce à une bonne isolation. *« Avant quand il faisait moins 12° dehors, il y avait aussi moins 12° dans mon atelier. »*

Un carnet de commandes bien rempli

Au mois d'octobre, son carnet de commandes était déjà plein jusqu'en avril. Actuellement, il réalise son plus beau projet : la construction de 140 mètres de rampes pour la déchetterie de la Communauté de communes du Pays des Trois Rivières, basée à Hirson. *« Je n'aurais pas pu le faire avant parce que je n'en avais pas les capacités. C'est un chantier énorme ! »*

Grâce aux aménagements, Benoît Triboux peut désormais répondre à plus d'appels d'offres.

Subvention 3CA : 6 000 €
Subvention Etat : 6 000 €
Bureau communautaire : 03/09/2012

A Sains-du-Nord, Anne-Laure Gailliez, a pu, grâce aux subventions accordées par le FISAC, réaliser des travaux d'accessibilité à l'extérieur et à l'intérieur de sa boutique, d'aménagement et acheter un véhicule de livraison. Des travaux auxquels elle pensait mais qui, faute de financements, ne pouvaient être programmés.

Réduire les marches, augmenter la clarté des vitrines, ajouter une rampe d'accès, acheter un véhicule, Anne-Laure Gailliez, installée, depuis 2000, en qualité de fleuriste, y songeait sans pouvoir sauter le pas : *« Il faut être réaliste sans le FISAC je ne pouvais pas le faire. Le FISAC m'a permis d'obtenir les financements nécessaires pour les réaliser. C'était vraiment une opportunité à saisir »*. Désormais, une personne à mobilité réduite peut entrer dans son magasin puisqu'une rampe a été posée, mais aussi, circuler de l'espace fleurs à l'espace cadeaux et, enfin, dans la serre grâce à l'ajout d'une porte plus grande. *« Pour l'installer, nous avons dû casser le mur »*, précise cette commerçante, avant de souligner que les travaux ont été réalisés par des entreprises du secteur : *« J'ai privilégié les artisans du secteur et plus précisément ceux adhérant à l'une des trois unions commerciales. »*

La priorité : embaucher des entreprises adhérentes aux Unions Commerciales

Rencontrer d'autres commerçants et artisans du secteur lui a permis de se familiariser avec d'autres secteurs d'activités et de découvrir leurs fabrications : *« Vous voyez là, ma rampe d'accès installée dehors, c'est Marc Jacquet qui me l'a construite. Je lui ai demandé après avoir vu un diaporama présentant son travail lors de la Foire aux Mouches »*. Sans cette série de rencontres, pas sûre qu'elle se soit lancée dans l'aventure FISAC…

Pour cause de travaux, sa boutique a été fermée pendant quinze jours. Au préalable, Anne-Laure Gailliez avait attendu la validation de son dossier. *« Anne Merkenbreack est un excellent intermédiaire. Elle m'a aidée à monter le dossier. Ce n'était pas si simple puisque mon espace de vente extérieur est basé sur le trottoir. Il a fallu savoir à qui s'adresser, à qui demander l'autorisation. Elle était là à chaque fois que je l'ai sollicitée pour ma boutique ou pour l'Union commerciale. »* Elle s'était aussi assurée de la disponibilité de tous les professionnels au même moment. *« Une fois lancés, il fallait le faire à fond »*.

Une boutique plus pratique et plus moderne

L'espace de travail de cette fleuriste est simplement *« plus moderne et plus pratique pour les clients. Les personnes âgées me complimentent en me confiant être touchées par l'attention que je leur ai portée en leur proposant un magasin plus adapté »*. Son secteur d'activité tout comme ses produits, eux n'ont pas changé. Anne-Laure Gailliez reconnaît avoir simplement gagné *« en facilité. Je n'ai plus peur d'accepter la réalisation d'un décor pour un mariage. J'ai du volume. Aussi, puis-je tout mettre dans mon fourgon et installer tout ensuite sur place. »* Depuis l'acquisition du véhicule, Anne-Laure Gailliez peut aussi acheter *« plus de produits »* et se fournir auprès de fournisseurs installés *« plus loin »* une fois par semaine.

Subvention 3CA : 13 032 €
Subvention Etat : 13 032 €
Bureau communautaire : 13/02/2013

A Avesnes, Sandrine et Pierre Lagano souhaitaient moderniser l'espace intérieur et mettre aux normes le salon de coiffure, repris en octobre 2005. Grâce au FISAC, destiné à financer des opérations d'investissement, ils ont pu mener à terme leur projet.

« Le salon avait seize ans. Nous avions envie de mettre notre empreinte, de développer notre salon. Les travaux lui ont donné une seconde jeunesse. S'il n'y avait pas eu le FISAC, nous n'aurions pas pu le faire. » Sandrine Lagano ne regrette pas l'aventure. L'ancien carrelage qu'*« elle ne supportait plus »* a disparu et a été remplacé par un carrelage imitation béton, en total accord avec les nouveaux tons du lieu. Les fauteuils et les bacs ont été changés. Les meubles aussi. Les postes de coiffage sont en bois, accentuant de cette façon l'aspect moderne de l'ensemble. Un laboratoire de préparation des produits et un vestiaire ont également été aménagés pour satisfaire davantage la clientèle intéressée par l'achat d'articles liés au bien-être et au confort physique. Soucieux de respecter les normes d'accessibilité, un sanitaire, une caisse, conforme aux normes PMR, a été installée. Enfin, pour favoriser la détente de la clientèle, un coin café a été aménagé. Pas de doute possible, une métamorphose complète des lieux s'est opérée, offrant ainsi aux sept employées un cadre de travail plus confortable, plus lumineux et plus moderne. Et l'opportunité à cette structure de respecter sa promesse vis-à-vis de sa clientèle : « Chez nous, 3 gestes, 3 attitudes de beauté : relaxer, purifier et sublimer. » La recette fait mousse. Pour preuve, le site internet a reçu entre 300 à 400 visites après la réouverture du magasin.

Cinq mois se sont écoulés entre la réunion d'informations organisée par la Chambre de métiers et de l'artisanat pour signaler aux commerçants et aux artisans la mise en place du FISAC et l'aboutissement de leur projet. Période pendant laquelle ils ont pu compter sur le soutien d'Anne Merkenbreack : *« Elle nous a toujours aidé dans le bon sens. Elle a suivi le dossier à ses débuts et jusqu'à la fin. Elle nous a aidés à le mettre en place. Elle a été très efficace. »* Contrainte de fermer le salon, les travaux se sont néanmoins déroulés à la période souhaitée par le couple.

Deux univers distincts

« C'est le même salon sans être le même. La disposition des espaces a changé. Les femmes disposent de plus d'intimité. Pour les hommes, le lieu a une connotation plus masculine, plus virile. Beaucoup d'hommes nous ont dit qu'ils préfèrent maintenant. Les univers sont plus respectés », soulignent-ils. Une séparation qui participe donc à la modernisation du salon et lui offre aussi de nouveaux atouts. Pour exemple, lorsque des coupes nécessitent une certaine technique, les clients sont coiffés, pour leur plus grand plaisir, à l'écart des regards indiscrets... Autre bon point, l'agencement spatial a donné de la profondeur au salon. Une nouveauté qui séduit la clientèle mais récompense aussi les efforts de Sandrine Lagano qui n'a pas hésité à faire participer ses salariées dans le *« seul but de ne pas se tromper »*.

Subvention 3CA : 9 667,35 €
Subvention Etat : 9 667,35 €
Subvention Leader : 23 631,30 €
Bureau communautaire : 13/02/2013

A Felleries, des travaux de modernisation et d'accessibilité ont été entrepris à l'épicerie Coccimarket, gérée par Laurence Fayola.
La camionnette de livraison a également été changée.
Les financements du FISAC ont aidé aux réalisations.

A la fois épicerie, relais poste, point vert, dépôt de gaz, de teinturerie, de cordonnerie et service de livraison, l'enseigne Coccimarket est un lieu de vie primordial pour les 1630 Fleurisiens. Pour preuve, chaque jour, cent vingt personnes, de tout âge, poussent la porte de ce commerce qui s'est une nouvelle fois agrandi. Des premiers travaux ont été effectués en 2002, soit une année seulement après la reprise du magasin. Cette fois-ci, des travaux de modernisation et d'accessibilité ont été réalisés afin d'élargir les gammes de produits, de mieux correspondre aux attentes des consommateurs locaux et d'être en conformité avec les nouvelles normes d'accessibilité.

Des rayons plus grands et accessibles pour tous

« Mon magasin en avait vraiment besoin. Mes allées sont plus larges. Elles mesurent maintenant 1m20. Avant, elles n'étaient que de 90, » précise Laurence Fayola. S'il était, en effet, aisé, grâce à la rampe d'accès, de pénétrer dans le magasin pour une personne à mobilité réduite ou pour une maman accompagnée de son enfant confortablement installé dans sa poussette, il leur était néanmoins impossible d'aller et venir à leur guise dans cette enseigne... Une difficulté dont avait pleinement conscience la commerçante qui, depuis quatre ans, envisageait d'y remédier et n'a eu qu'à remplir le dossier FISAC pour le finaliser.

« Agrandir son magasin ressemble à la fabrication d'un bébé, il y a beaucoup de préparations. J'ai entendu parler du FISAC à la Chambre de Commerce et d'Industrie. Je remplissais les critères. Je n'ai donc eu qu'à remplir les cases. J'avais déjà en tête les plans. En plus, j'adore remplir les dossiers. C'était donc facile ! »

Une surface marchande de 145m²

Bon point, les étapes s'enchaînent rapidement grâce à la validation rapide du dossier. Les financements octroyés par le FISAC aident eux à la réalisation du projet. Débutés un dimanche après-midi, les travaux s'achèvent le lundi, jour de fermeture habituelle. Le magasin qui ne mesurait que 85 m² de surface comprend désormais une surface de 145m² grâce à l'abattement d'une cloison qui dissimulait la réserve. Si l'abattement d'un mur porteur, l'étanchéité et les toitures ont été réalisés par des professionnels installés à Felleries et à Ramousies, l'éclairage, le carrelage et les peintures ont été effectués par le couple.

Soucieuse de présenter les métamorphoses de son magasin, Laurence Fayola invite sa clientèle, le maire de sa commune et ceux des communes de la 3CA, les présidents des associations, mais aussi chaque professionnel étant intervenu sur le chantier, à une soirée d'ouverture dès la fin des travaux. *« Pour moi, c'était un honneur de recevoir chaque personne impliquée dans ou pour mon projet. »*

Doté de nouveaux rayonnages, d'un comptoir caisse spécial PMR et de paniers à roulettes, le magasin correspond aux besoins de la clientèle : *« Mes clients n'ont plus besoin de porter leurs courses. Rien que pour les pâtes, j'ai cinq gammes. Avant, je ne pouvais proposer qu'un produit par facing. Maintenant, c'est un produit pour deux. »* La clientèle ayant choisi d'être livrée à domicile n'a pas été oubliée puisqu'un nouveau véhicule a été acheté. *« L'ancien avait treize ans. Il était temps de le changer. Nous effectuons dix livraisons chaque semaine. »*

Pas de doute, l'épicerie a le vent en poupe. Et Laurence Fayola espère simplement pouvoir partager ses astuces avec de futurs professionnels de la vente : *« Ma porte est ouverte. Si de futurs commerçants veulent venir visiter mon installation. Ils sont les bienvenus. »*

Subvention 3CA : 12 353,56 €
Subvention Etat : 12 353,56 €
Subvention Leader : 19 398,15€
Bureau communautaire : 03/09/2012

Eux aussi, ils ont réalisé des travaux de modernisation, de mise au normes et/ou de mise en accessibilité avec une aide du FISAC...

Pompes funèbres marbrerie ébénisterie
à Flaumont Waudrechies et à Avesnelles
Jean-Pierre Boutillier, artisan et commerçant
Nature des travaux :
création d'une annexe liée à son activité avec l'installation d'une chambre funéraire et création d'un magasin d'articles funéraires à Avesnelles.
Subvention 3CA : 7 953, 94 €
Subvention Etat : 7 953, 94 €
Subvention Leader : 4 126,95 €
Bureau communautaire : 03/09/2012

La friture du Nord à Avesnes sur Helpe
Patrick Carlier, commerçant
Nature des travaux :
modernisation de la salle de restaurant et mise en sécurité des ouvertures extérieures.
Subvention 3CA : 6 534,07 €
Subvention Etat : 6 534,07 €
Bureau communautaire : 03/09/2012

PISTER Didier, artisan
maçonnerie, plomberie, électricité et couverture à Flaumont Waudrechies
Nature des travaux :
acquisition de matériel.
Subvention 3CA : 4 980 €
Subvention Etat : 4 980 €
Bureau communautaire : 13/02/2013

A fleur de peau
Boutique de lingerie à Avesnes sur Helpe
Christelle Bultez, commerçante
Nature des travaux :
remise à neuf de la façade et de la vitrine, mise en accessibilité, acquisition d'équipement informatique.
Subvention 3CA : 3 558,65 €
Subvention Etat : 3 558,65 €
Bureau communautaire : 13/02/2013

SARL DEFLANDRE, quincaillerie à Avesnes sur Helpe
Philippe LUGRIN, commerçant
Nature des travaux :
travaux de modernisation, aménagement intérieur.
Subvention 3CA : 6000 €
Subvention Etat : 6000 €
Bureau communautaire : 13/02/2013

A Dourlers, Maryse Semin et Frédéric Dussart souhaitaient moderniser et mettre aux normes la Ch'tite Fringale. Grâce au FISAC et aux conseils de professionnels impliqués dans ce projet, leur projet s'est affiné. Le Hangar, espace de restauration rapide, a vu le jour.

« Notre idée de départ était d'acheter une camionnette afin d'amener tous les jours à la friterie nos marchandises (pommes de terre, pain, charcuterie) puisqu'il n'y a aucune possibilité de stockage dans une caravane. Puis, nous avons rencontré un professionnel gérant le dossier FISAC à la Chambre de Commerce et d'Industrie. Selon lui, il était plus judicieux d'abandonner l'idée du moyen de transport et de déclencher le FISAC pour acheter du matériel de production neuf. » Sans être abandonné, le projet de modernisation n'est pas lancé… Il ne le sera que cinq ans plus tard, en 2012.

Un projet de longue date

L'année 2012 est marquante pour l'histoire de leur entreprise. Cette année-là, Maryse Semin et Frédéric Dussart reçoivent, comme tous les commerçants de la Communauté de communes du pays d'Avesnes, un courrier les informant du lancement du FISAC sur le territoire. Leur rencontre avec Anne Merkenbreack, Chargée de mission, pilotant le projet est décisif. Leur projet peut bénéficier de subventions. C'est l'élément qui les pousse à se moderniser. Reste à savoir où l'implanter… Il leur faut effectivement dénicher un nouvel emplacement. Afin de conserver leur clientèle composée de transporteurs, d'ouvriers et de personnes résidant à Dourlers et dans les communes avoisinantes, il leur faut trouver un lieu situé à proximité de la RN2.

Nouveau nom, nouvel espace

Une première option se présente à eux : louer le hangar situé en contrebas de la friterie. Maryse Semin et Frédéric Dussart y renoncent, toutefois, en raison de la localisation du parking. *« Depuis trois ans, la neige tombe abondamment l'hiver. Le stationnement proposé par cet espace ne leur aurait pas permis d'accéder à la friterie. »* Heureux hasard, leur propriétaire propose à ce moment précis une nouvelle surface locative, proche elle aussi de la RN2. Leur espace est enfin trouvé. Sa nouvelle appellation aussi : *« Nous hésitions entre La Fabrique, L'Industrie ou Le Hangar. Nous avons voulu faire un clin d'œil à notre premier projet et avons finalement choisi Le Hangar. »*

La caravane, support publicitaire

La caravane, implantée depuis quinze ans dans ce tournant, n'a pas disparu. Une banderole y est accrochée. *« Nous laissons là la caravane pour le moment. Elle nous sert à rappeler aux gens que notre commerce existe toujours. L'environnement a simplement changé. Nous avons gagné en sérieux, en crédibilité par rapport aux gens. »* Pour preuve, installés depuis moins de deux mois, le couple avait déjà reçu six commerciaux et quatre dossiers de candidature. *« Nous n'avons pas besoin de personnel dans l'immédiat mais cela pourrait s'avérer utile avec l'installation de la terrasse cet été, »* précise Maryse Semin.

Une capacité d'accueil de 22 places

Le Hangar a une capacité d'accueil de vingt-deux places. Du propre aveu du couple, c'est d'ailleurs leur atout majeur. Autre point de satisfaction : la hausse de la clientèle. *« Nous ne nous attendions pas à augmenter la clientèle intéressée par la vente à emporter. Les travaux ont eu un effet inattendu. Nous servons de nouvelles personnes. Surtout nous les voyons revenir ! »* La décoration intérieure, de style industriel, séduit également les clients venant déjeuner et dîner chez eux. Les tables, fabriquées par Frédéric Dussart, séduisent plus particulièrement la clientèle. Dans le but de répondre aux attentes de l'ensemble de sa clientèle, le couple a, de surcroît, veillé à créer deux ambiances différentes. L'une est plus familiale, l'autre est davantage connotée dragster. Les travaux ont tous été réalisés par des entreprises du secteur.

La concrétisation d'un rêve

Pour l'heure, le couple savoure la concrétisation de son rêve. *« Cela faisait cinq ans que nous mûrissions ce projet. Sans le FISAC, le projet aurait été repoussé. Nous aurions fait cette mise aux normes et cette modernisation mais nous n'aurions pas pu acheter du matériel neuf. Le FISAC nous a permis de donner une véritable impulsion à notre projet. Il faut avoir en tête que se mettre aux normes augmente les coûts. Les subventions ont été les bienvenues. »* Maryse Semin et Frédéric Dussart reconnaissent également que le soutien d'Anne Merkenbreack a été primordial : *« Elle a été essentielle dans la mesure où elle a aidé à monter le dossier, où elle a su nous motiver lorsque nous avions des moments de doute. Nous lui en sommes reconnaissants. »*

Subvention 3CA : 12 475,10 €
Subvention Etat : 12 475,10 €
Subvention Leader : 15 000 €
Bureau communautaire : 2/04/2013

Carrossier constructeur JACQUET à Larouillies
Marc Jacquet, carrossier constructeur
Nature des travaux :
Acquisition d'équipement professionnel
Subvention 3CA : 6 000 €
Subvention Etat : 6000 €
Subvention Leader : 2 180,55 €
Bureau communautaire : 2/04/2013

Garage JUSTICE à Avesnelles
Vincent Justice, artisan
Nature des travaux :
Acquisition d'équipement professionnel et réalisation de travaux de modernisation
Subvention 3CA : 6 000 €
Subvention Etat : 6 000 €
Subvention Leader : 7 766,40 €
Bureau communautaire : 2/04/2013

Quelques chiffres

235 182 € : montant des dépenses de modernisations des activités
70 554,67 € : participation Etat
70 554,67 € : participation 3CA
100 000 € : montant des dépenses mise aux normes et accessibilité
40 000 € : participation Etat
40 000 € : participation 3CA

La mise en place du FISAC n'aurait pu s'opérer sans l'implication forte des différents acteurs : Chambres consulaires, Communauté de communes et commerçants et artisans. Si, pour ces derniers, le FISAC leur a permis d'améliorer l'accessibilité de leurs espaces de vente, il leur a aussi offert l'opportunité de se fédérer en rejoignant les unions commerciales et artisanales ou, lorsqu'ils y adhéraient déjà, de participer à des actions telles que la Foire aux mouches, la Saint Valentin, renforçant de cette façon la notoriété et l'attractivité de leurs enseignes. Présentation…

Opérations commerciales organisées par les trois unions commerciales et artisanales avec le soutien du FISAC et dela 3CA :
- Opération St Valentin (du 4 au 11/02/2012)
- 35e Foire aux Mouches (du 30/03 au 1/04/12)
- Mon commerce à côté de chez moi, c'est sympa (4-5-6/10/2012)
- Réalisation d'un diaporama promotionnel
- Réalisation d'un annuaire des commerçants et artisans

L'union commerciale Avesnes Passions inclut des commerces basés à Avesnes-sur-Helpe et à Avesnelles. Elle compte dix-huit adhérents.

3 questions à

Valérie Martin, Présidente
Bijoutière à Avesnes sur Helpe

Comment définiriez-vous votre rôle au sein de l'Union commerciale Avesnes Passions ?
« Le rôle de la présidente est de fédérer. Toutefois, la présidente n'est rien sans un bureau et des membres actifs. Avesnes Passion compte 17 adhérents. J'ai un rôle officiel. Les prises de décision sont collégiales. J'amène des idées qui sont ensuite changées. Je suis un élément déclencheur. Ensuite, les autres décident. »

Quelles sont vos attentes vis-à-vis du FISAC ?
« Il s'agit essentiellement d'une attente financière. Nous avons plus de fonds pour faire plus de choses. Cela peut être des animations ou des publicités. Les actions comme la Saint Valentin et Noël en 2012 ont été possibles grâce à ces fonds. Ça a boosté les ventes et permis à nos clients d'être satisfaits puisqu'ils ont reçu des jeux et des récompenses. Participer à des actions ensemble a été bénéfique. Cette nouvelle synergie nous a donné des idées. Nous avons, de surcroît, découvert que nous n'étions pas seuls. Ce sont les réunions organisées par Anne Merkenbreack qui permettent de lancer de nouveaux projets. Il y a toujours plus d'idées dans plusieurs têtes que dans une seule. »

Pourriez-vous détailler les spécificités d'une Union commerciale basée dans une ville ?
« Nous n'avons pas les mêmes spécificités. Il est plus facile de travailler dans une ville comme la nôtre. L'offre commerciale à Avesnes est assez globale. Les gens qui viennent dans le centre-ville peuvent tout trouver sur place. »

Opérations commerciales organisées par Avesnes Passion

- Animations de rue - décoration des vitrines et distribution de ticket à gratter (12/ 2011)
- Jeux concours Fêtes des Mères (du 28/05 au 03/06/2012)

Paroles d'adhérents

« J'adhère à Avesnes Passion depuis un an. Faire partie d'une union commerciale me permet de donner du dynamisme à mon commerce. Je participe à chaque animation ou événement organisé par Avesnes passion. Pour la Foire aux mouches, j'ai décoré un stand avec Mme Martin. J'ai réalisé des compositions, des cadres, mis en avant mes compositions et proposé des dépliants aux visiteurs. Pour moi, c'était une façon d'être présente. » **Régine Camus, Camus fleurs, Avesnelles.**

« J'adhère à une union commerciale parce qu'il est agréable de se regrouper. Ensemble, nous sommes plus forts que chacun de notre côté. J'ai pour habitude de participer à la Foire aux mouches depuis quatre ou cinq ans. C'est un temps fort traditionnel. Pour moi, il est important d'y être présent. En 2012, j'ai pris part à cet événement avec Avesnes Passions. Je ne pensais pas que les visiteurs apprécieraient d'être coiffés à la Foire aux mouches. J'étais assez sceptique… Pourtant, cette initiative a rencontré un grand succès ! En plus, j'ai pu rencontrer les membres des autres unions commerciales. Nous sommes tous des commerçants et avons donc sensiblement les mêmes horaires. Par conséquent, nous ne nous rencontrons pas souvent. Là, nous avons pu nous rencontrer et discuter. Cela permet d'évoluer et de voir autre chose. En participant à des actions communes, nous favorisons, de plus, la redynamisation du tissu commercial local. C'est un point positif ! » **Sébastien Seguin, salon Seguin., Avesnelles.**

« J'ai toujours adhéré à l'union commerciale. Je pense qu'il est important de fédérer tous les commerçants indépendants pour entretenir une ambiance, animer le centre-ville et parler d'une même voix auprès des autorités locales. Nous avons été très satisfaits des animations faites pour Noël, notamment celles où les clients gagnaient, en grattant des tickets, des paniers garnis directement en magasin. Les gens sont vraiment très contents et le commerçant est valorisé en offrant le cadeau immédiatement dans sa boutique. » **Annabelle Warembourg, Optic 2000 Avesnes.**

L'UCAL des quatre villages existe depuis vingt-cinq ans. Ses adhérents possèdent un commerce ou une entreprise artisanale sur les territoires d'Etrœungt, Laroullies, Floyon, et Boulogne-sur-Helpe.

3 questions à

Vincent Justice, Président
Garagiste à Etroeungt

Définissez votre rôle au sein de l'UCAL des quatre villages.

« En qualité de Président de l'UCAL des quatre villages, mon rôle est de fédérer les commerçants afin de créer une dynamique. J'aide aux prises de décision. J'en prends aussi. Les adhérents de notre union doivent être actifs. Je les invite à participer aux réunions et aux animations. »

Quelles ont été vos attentes pour cette première tranche et quelles sont vos attentes pour la deuxième tranche du FISAC ?

« Ma première attente était d'assister au regroupement des trois unions. Nous appartenons à la même communauté de communes. Pourtant, nous ne savions pas ce que les autres faisaient. Nous avons un même territoire. Aussi, me paraissait-il important que nous nous regroupions pour donner plus de poids aux actions. Cela a un effet très positif sur le dynamisme du commerce local. Sans les subventions et le soutien d'Anne Merkenbreack, nos animations commerciales n'auraient pu être exceptionnelles. Je pense notamment aux Journées médiévales organisées à la fin du mois d'avril 2012. L'appui d'Anne Merkenbreack a été très important. C'est elle qui nous a fourni les informations pertinentes dont nous avions besoin. Pour la seconde tranche du FISAC, j'attends une continuité dans ces actions. Trois nouvelles unions commerciales vont nous rejoindre. J'attends de les découvrir. »

Votre union commerciale existe depuis 25 ans : quels ont été les moments forts ?

« L'un des temps fort de notre union a été sa création, en 1988. J'ai été élu Président un an plus tard. Notre démarrage a été en force. De nombreux commerçants nous ont suivis. Ensemble, nous avons vécu des moments emplis d'émotion. Cela a, de surcroît, permis de créer un dynamisme commercial au niveau local. Nous sommes heureux de prendre part à la vie locale. Chaque année, nous sommes présents pour le marché de Noël et la foire commerciale. C'est une grande joie pour nous. Ces moments sont également des moments forts qui nous marquent…»

Opérations commerciales organisées par l'UCAL

- Etroeungt au temps de nos ancêtres (05/2012)
- Foire commerciale et artisanale (01/07/2012)
- Marché de Noël (16/12/2012)

Paroles d'adhérents

« J'ai choisi d'adhérer à l'UCAL des quatre villages afin de participer à la vie locale. Je participe chaque année au marché de Noël. J'ai également participé à l'opération Saint Valentin. Mes clientes ont apprécié cette initiative où elles pouvaient, après avoir écrit des mots doux, remporter des lots. Elles ont aimé. C'était très sympathique ! Afin de prendre part à la grande brocante annuelle, je tiens la buvette avec mon mari. Cela me permet de rencontrer les gens et de participer à cet événement. » **Valérie Painchart, salon Diva, Etroeungt.**

« Nous adhérons à l'union commerciale depuis 2012. Les précédents artisans adhéraient déjà à cette démarche. Nous avons participé à l'opération Saint Valentin. Nous avons eu un gagnant parmi nos clients. Nous avons également pris part à l'action gobelets et aux sacs des unions commerciales. Nous adhérons à une union commerciale pour faire vivre le village. De nombreuses opérations sont organisées comme le marché de Noël, la brocante ou encore le marché médiéval. Toutes ces animations permettent de faire vivre le village tout au long de l'année. Enfin, nous avons fait ce choix parce qu'en constituant un groupe de commerçants, nous sommes plus forts ! »
Monsieur et Madame Porcq, boulangerie Lemaître Porcq, Etroeungt.

« Nous avons choisi d'adhérer à l'Union commerciale lors de sa création. Grâce à cette initiative, j'étais et suis toujours présent à la grande brocante d'Etrœungt où j'ai la chance d'exposer de gros véhicules. L'occasion pour moi de mettre en avant ma vitrine grandeur nature. Anne Merkenbreack a fait évoluer notre Union commerciale. Depuis deux ans, nous organisons de nouvelles animations et participons à des temps forts comme la Foire aux mouches. Grâce à l'action St Valentin, nous avons gagné en notoriété. Les retours de la clientèle ont tous été positifs. Cette action m'a également donné du travail puisque mes salariés et moi-même avons réalisé les arbres. C'est un point à ne pas négliger. En 2012 et en 2013, nous avons participé à la Foire aux mouches. Je n'y avais jamais songé ! Cet événement m'a permis de faire (re)découvrir mon activité ferronnerie et serrurerie auprès de la clientèle avesnoise et des autres unions commerciales. Grâce aux contrats obtenus, j'ai pu développer cette activité. J'ai donc gagné la confiance d'autres professionnels, décroché des contrats et assuré du travail pour mes salariés. Réunir les unions commerciales est profitable. C'est enrichissant de pouvoir échanger sur des problématiques communes. C'est une véritable chance ! »
Marc Jacquet, Carrosserie Jacquet, Larouillies.

Créée en 2010, l'Union commerciale les 5 étoiles est la plus récente. Elle compte vingt-sept adhérents dont le local commercial est basé à Sains-du-Nord, Sémeries, Rainsars, Ramousies et Felleries.

3 questions à

Elie Franklin, Président
Boulanger à Sains du Nord

Définissez votre rôle au sein des 5 étoiles.

« J'occupe la fonction de Président. Mon rôle est donc principalement de fédérer. Etre le Président signifie aussi que je représente l'union commerciale lors de réunions, de manifestations et lorsque je rencontre des représentants de la 3CA. »

Quelles ont été vos attentes pour la 1ère tranche du FISAC ?

« Les subventions accordées par le FISAC ont permis à des adhérents de réaliser des travaux d'accessibilité et de modernisation. De plus, les aides financières nous ont aidés à organiser et à participer à la Foire aux mouches. Cela permet d'accroître notre notoriété mais aussi de dynamiser le commerce local. Durant toute la première tranche, nous avons pu compter sur le soutien d'Anne Merkenbreack. C'est elle qui fait le lien. »

Votre union commerciale existe depuis peu. Quels ont été les moments forts ? Quels enseignements tirez-vous de ce regroupement, véritable synergie commerciale ?

« Nous comptons 24 adhérents. Si tous sont commerçants ou artisans, nous avons de la chance de compter parmi nos adhérents des fleuristes, des boulangers, une épicière, etc. C'est la preuve que notre coffre de commerce de proximité est riche. Cette union a permis de mettre en avant un dynamisme qui existait. De plus, grâce aux actions et à l'annuaire des commerçants, nous avons pu nous démarquer. Et ce, sans utiliser de la publicité particulièrement onéreuse. Les coûts n'ont pas été proéminents. »

Opérations commerciales organisées par les 5 Etoiles

- Fêtes des Fleurs (1/05/2012
- Parcours VTT (09/2012)
- Marché de Noël (12/2012)

Paroles d'adhérents

« Former une union commerciale nous permet de faire connaître l'union commerciale, les adhérents et leurs commerces auprès de la population. Les différentes animations nous le permettent. Je participe aux différentes actions et à chaque temps fort (réunions, assemblée générale). Pour faire vivre l'union, il me semble primordial de s'impliquer. »
Aux 4 pattes, Dorine Skowronski, Sains du Nord.

« Parce que nous sommes une union commerciale, nous pouvons communiquer ensemble. Cela peut être par le biais de tracts promotionnels, par notre implication lors de manifestations, ou par des actions programmées tout au long de l'année. Notre union regroupe à elle seule cinq villages voisins. Notre impact est fort ! Nous participons chaque année à cinq manifestations. Nous avons pu être présents gratuitement à la Foire aux mouches. »
Coccimarket, Madame Fayola, Felleries.

Quelques chiffres

14 244,58 € : montant des dépenses en communication pour les 3 UC

3 561,16 € : participation Etat
2 136,69 € : participation 3CA
7 122,29 € : participation Europe
1 424,46 € : participation UC

Quelques chiffres

23 865,28 € : montant des dépenses mise en oeuvre des actions des 3 UC

5 966,32 € : participation Etat
1 193,26 € : participation 3CA
11 932,64 € : participation Europe
4 773,06 € : participation UC

Première participation des trois Unions Commerciales dans un espace commun à la 35e Foire aux Mouches à Avesnes sur Helpe en 2012

Axe 3 : Animer, améliorer la notoriété et valoriser le commerce et l'artisanat du Coeur de l'Avesnois

Action12 : S'appuyer sur la Foire aux Mouches pour créer un évènementiel intercommunal sur la thématique production et des produits du terroir

Les 31 mars, 1er et 2 avril 2012, la Foire aux Mouches était encore organisée par la ville d'Avesnes. Avec des fonds du FISAC, du Feder, de la ville d'Avesnes et de la 3CA, la Foire a entrainé une nouvelle dynamique et attiré une nouvelle clientèle.

Nouvelles animations à l'espace ferme Avesnoise

L'ADARTH (Association de Développement Agricole et Rural Thiérache-Hainaut) a assuré la coordination de l'espace ferme au sein de la Foire aux Mouches .

Deux grands chapiteaux étaient à leur disposition. L'un pour les animaux de la ferme : vaches, veaux, cochons, moutons, chèvres, et volailles et lapins. Et l'autre pour les produits du terroir : la Ferme Hélicicole de l'Avesnois, la Chévrerie de Colleret, la ferme du Pont de l'Ecluse, la Ferme des Hurettes, aux Saveurs d'Antan, la Pommeraie du Courtil, et la Ferme des Belleux. Le financement FISAC a permis de développer de nouvelles animations avec :

- l'association des Traits du Nord : démonstration de ferrage de chevaux de Traits par un maréchal-ferrant durant les 3 jours
- le lycée hôtelier d'Avesnes a proposé des dégustations de produits avesnois cuisinés sur place par des élèves (pommes, produits laitiers, maroilles …)
- les agriculteurs présents ont proposé des démonstrations de traite de vaches, de fabrication de beurre, et de pressage de jus de pommes.
- le Savoir Vert des agriculteurs (réseau de ferme pédagogique en région Nord-pas de Calais) a également profité de l'occasion. Le vendredi, 13 classes d'Avesnes et d'autres communes de la communauté de communes ont été accueillies sur le site et ont pu découvrir différents ateliers sur toute la foire : de la composition du lait au modélisme, en passant par la pyramide alimentaire.

Animations pendant 2 jours de Foire

Balade en calèche, promotion des stands par un animateur - humoriste, jeux anciens en bois à disposition du public avec l'association «Jaludibois», animation musicale avec «les amis du collectif Sajepi», animation théâtrale avec le «Forum théâtre».

Quelques chiffres

20 000 € : montant des dépenses action de communication
5 000 € : participation Etat
10 000 € : participation Europe
2 500 € : participation 3CA
2 500 € : participation ville d'Avesnes

14 788,68 € : dépenses liées à l'organisation de la Foire
3 697,17 € : participation Etat
7 394,34 € : participation Europe
1 848,59 € : participation 3CA
1 848,59 € : participation ville d'Avesnes

Axe 1: Pérénniser et accompagner le développement des activités commerciales et artisanales

Action 5 : Mener une démarche pro active de recherche de porteurs de projets

Salon Créer 2012

Habiter et Travailler au coeur de l'Avesnois, pourquoi pas vous ?

La 3CA poursuit sa démarche de recherche de porteurs de projet en allant directement à leur rencontre. Grâce aux fonds FISAC, le territoire a participé, en 2012, au Salon Créer à Lille, les 10, 11 et 12 septembre et au salon Prov'Emploi à Paris, le 15 octobre. Le Salon Créer réunit en un même lieu l'ensemble des acteurs professionnels, institutionnels, experts, financeurs… afin d'apporter des réponses et solutions concrètes pour la création et le développement d'une entreprise.

Quant à Prov'Emploi, le salon pour vivre et travailler en province, est axé sur la recherche d'une meilleure qualité de vie. Quelques mois après la fusion, ces salons ont permis d'identifier le territoire auprès des partenaires institutionnels, des visiteurs et des futurs entrepreneurs, et d'exposer ses projets économiques. Le FISAC n'a pas seulement permis d'inscrire la 3CA aux salons. En effet, la 3CA s'est dotée de moyens de communication : un film promotionnel*, des kakémonos, des objets publicitaires (stylos, saccoches, gobelets réutilisables) et une plaquette d'information présentant principalement les projets économiques du territoire. La 3CA a été invité à participer au forum de la CCI Grand Hainaut à Feignies, gratuitement, le 23 octobre 2012. Au vu des bienfaits qu'ont apporté ces salons en terme de reconnaissance, même si les retombées ne sont pas encore visibles, la 3CA a exposé à Lille et à Paris une nouvelle fois, en 2013 hors financement FISAC. Pour autant, il ne suffit pas d'être présent sur ces salons, il faut instaurer un suivi des contacts pris.

C'est pourquoi, s'appuyant sur la dynamique du FISAC, la 3CA a proposé de créer une ingénierie spécifique pour l'accueil de nouveaux actifs sur son territoire. Interressé par cette initiative, le Conseil général du Nord a décidé d'acompagner financièrement la 3CA pendant trois ans sur la mise en oeuvre de ce dispositif. Affaire à suivre.

* Retouvez le film promotionnel sur www.coeur-avesnois.fr, rubrique Découvrir.

Quelques chiffres

10 176,64 € : montant des dépenses action de communication
3 000 € : participation Etat
5 088,32 € : participation Europe
2 035,33 € : participation 3CA

9 712,65 € : dépenses liées à la participation de la 3CA aux salons Créer et Prov'Emploi 2012
2 913,80 € : participation Etat
4 856,33 € : participation Europe
1 942,53 € : participation 3CA

communauté de communes

Coeur de l'Avesnois

Communauté de communes du coeur de l'Avesnois
Siège : 36, rue Cambrésienne - BP 10 066
59 362 AVESNES SUR HELPE Cedex
Tél. 03 27 56 11 80 - Fax 03 27 61 36 44 / accueil@coeur-avesnois.fr