****

**SYNTHESE REUNIONS CLUSTER**

**SUR BASE DU RAPPORT – QUESTIONNAIRE – DES VISITES DE PROJET**

*Rappel : suite à une première prise de contact avec des personnes identifiées comme « expertes » en lien avec le projet Habitat Défi jeunes (2018-2019), les partenaires ont réalisé d’une part une visite de terrain (juillet 2019) et, d’autre part, ont rempli un questionnaire balisant de multiples questions d’ordre économique (au sens large du terme) afin de mieux comprendre les besoins de ces partenaires au travers de leur projet de terrain. Ils se sont réunis (septembre 2019) afin d’identifier collectivement les grandes questions à renvoyer aux experts de ce cluster transfrontalier du projet Habitat Défi Jeunes.*

*Ces projets ont pour caractéristiques communes d’être portés par des acteurs issus du secteur social et/ou culturel, avec des jeunes fragilisés, dans un esprit de production et de commercialisation d’objets (meubles restaurés – designés – petits objets en bois)*

*(Flandre – France – Wallonie)[[1]](#footnote-1)*

*Cette synthèse d’idées et de suggestions provient des deux rencontres organisées avec ces experts (09-10-2019 et 12-02-2020) afin de récolter leurs avis et propositions pour faire avancer le projet transfrontalier de mutualiser certains aspects de ces productions.*

En plus des partenaires du projet, divers « experts » issus des 3 versants ont participé à des deux réunions de travail :

* Monsieur Th. Chuzeville - Lille Design (FR)
* Monsieur D. Daglinckx – Habity (WA)
* Monsieur Ph. Dreye - SPW (emploi formation) (WA)
* Monsieur L. Drousie – SAW-B (WA)
* Madame S. Hennion - ex-magasin La Redoute (FR)
* Monsieur V. Jouanneau – Réseau des Ressourceries de France (FR)
* Monsieur P. Kruse – Syndicat professionnel employeur (entreprises d’artisanat et de mobilier) (FR)
* Monsieur S. Pereau – Concertes (WA)
* Madame C. Vanoosthuyse – Forem (WA)
* Monsieur K. Witgeers – VDAB (FL)

**1 - MODELE ECONOMIQUE - LA RELATION AU SECTEUR PRIVE**

***QUESTIONS : Comment aller à la rencontre du secteur privé, comment les impliquer, comment les intéresser, comment ne pas se faire récupérer ?***

**Venir avec des réponses et pas des demandes**

* Il faut apprendre à changer de posture : au lieu de venir avec une demande, il faut transformer ces demandes en propositions de réponses – services – projets qui peuvent intéresser l’acteur privé. (***expert Lille Design***)

**Parler au privé en termes de résultats**

* Si le privé vous donne de l’argent, il veut savoir ce que cela a généré en termes de résultat. Si vous recevez 3000 euros, cela aura généré quoi pour votre projet ? (***expert Magasin de la Redoute***)

**Impliquer le privé en amont – les travailleurs du privé hors entreprise**

* Il faut impliquer le secteur privé au départ du projet, notamment sur la question de l’impact sociétal. (***expert Concertes***)
* Vous devez travailler en relais dès le départ. Il existe des personnes au sein des entreprises privées qui s’investissent en dehors de leurs heures de boulot pour donner des coups de main à des secteurs comme les vôtres. (***expert SPW***)
* Dans notre société, il existe des acteurs dédiés aux activités sociales et d’autres aux activités économiques. Vous devez démontrer que pour que cela fonctionne, il faut activer les deux types d’acteurs en même temps. (***expert Lille Design***)

**Développer un business model transfrontalier**

* Il n’existe pas de business model au niveau transfrontalier. Ce que vous devez faire, c’est développer un plaidoyer transfrontalier. (***expert Concertes***)

**En terme de coopération, se centrer sur la commercialisation**

* La coopération que vous devez développer doit se centrer sur la commercialisation de vos productions. (***expert Concertes***)

**2 - MODELE ECONOMIQUE – QUEL BUSINESS MODEL ?**

***QUESTION : notre projet implique-t-il de concevoir un autre business model ?***

**Proposer des produits de qualité – dans le secteur du recyclage**

* Le type qui bricole dans son coin fait rire. Vous ne vendrez jamais un produit moche ou mal foutu. (***expert Réseau des Ressourceries en France***)
* Le déchet est un débouché sur le long terme pour les 20 ou 30 années à venir. Vous êtes dans le ton et le timing. Nous sommes devant une crise majeure des matières premières à 15 ans, ce qui va changer le process. Vous devez proposer un process innovant. (***expert Réseau des Ressourceries en France***)

**Identifier les bonnes niches**

* Il faut commencer par faire un état des lieux de ce qui manque, en identifiant les besoins non couverts. Pour devenir force de proposition par rapport à ces niches non couvertes. (***expert FOREM***)
* Il faut pouvoir mutualiser et demander aux opérateurs de formation comment mutualiser les ressources pour un bénéfice commun. (***expert FOREM***)

**Se faire connaître au niveau transfrontalier**

* L’Eurométropole est un bon outil transfrontalier pour avoir un réseau, un carnet d’adresse. Exemple d’une association qui organise des petits déjeuners tous les 2 mois pour présenter son projet transfrontalier. (***expert FOREM***)

**Mettre en avant les spécificités : l’humain et le local**

* Comme l’humain est au cœur de vos métiers, vous devez trouver d’autres acteurs qui ont aussi l’humain au cœur de leurs préoccupations. (***expert Lille Design***)
* Il y a une dimension très locale dans vos activités. Vous devriez renforcer la singularité territoriale de votre projet, pour éviter sa délocalisation. (***expert Lille Design***)

**3 - MODELE ECONOMIQUE - LA NOTION DE CONCURRENCE**

***QUESTION : Pour un secteur qui s’apparente à de l’économie sociale sans l’être vraiment (la plupart des jeunes dont on parle sont hébergés dans des structures d’accueil), comment envisager la concurrence ?***

**Réfléchir au statut des personnes**

* La question du statut des travailleur en insertion est de plus en plus en train de se poser. (***expert Réseau des Ressourceries en France***)
* Voir aussi la Question sur la compétence des jeunes

**Créer la label – une franchise**

* Vous devez savoir que le projet INTERREG est une sorte de label. Votre projet sera donc labellisé et moins facilement « repiquable » (***expert FOREM***).
* On achète une marque parce que c’est celle que l’on veut, preuve qu’il existe des éléments immatériels qui nous convainquent au-delà des pures caractéristiques économiques. Il faut donc permettre la duplication d’un concept dont vous êtes l’auteur, mais en donnant des droits à d’autres, avec un cadre de valeurs obligatoires. C’est l’idée de créer une franchise tout en aidant d’autres personnes à se développer sur le territoires, en vous forgeant des alliés. (***expert Lille Design***)
* L’open source est un problème dans le secteur économique. Il faut mettre un système en place pour partager des ressources tout en mettant des conditions. (***expert Habity***)

**Démontrer la non-concurrence**

* Les entreprises d’insertion se sont construites avec l’idée de travailler avec les plus pauvres, mais elles créent de la concurrence avec les petits exploitants (ex : petits garagistes). Mais le constat est que les plus pauvres n’ont pas les moyens de se payer le petit garagiste … alors vous devez donc leur faire comprendre qu’il n’y a pas vraiment de concurrence. (***expert Réseau des Ressourceries en France***)

**4 - LES JEUNES FORMES – ACQUISITION / VALIDATION DE COMPETENCES**

***QUESTION : dans une société en transformation, que proposer à ces jeunes qui viennent se former au sein de structures qui proposent ces petites filières de production ?***

**Etre clair avec les jeunes qui viennent se former**

* Partir de la forme juridique de votre projet ou du produit, c’est une vision sociétale. Ici, vous devez partir de la personne qui va se former. Cette formation doit lui permettre de se valoriser dans ses dimensions sociales, pas seulement de trouver du travail. (***expert SAWB***)
* Est-ce que vous voulez former les jeunes en leur mentant sur la possibilité d’un emploi immédiat au sortir de leur formation ? Non, vous devez leur dire qu’ils vont pouvoir transposer leur savoir-faire à 90% dans d’autres filières. (***expert Réseau des Ressourceries en France***)
* Le travailleur parfait n’existe pas. Vous devez expliquer aux jeunes que vous les former à des compétences de base qu’ils devront développer. (***expert VDAB***)

**Mettre en place des certifications de compétences**

* Il n’existe pas de certificat transfrontalier entre le FOREM, le VDAB et le Pôle EMPLOI. Ce serait une idée à creuser. (***expert VDAB***)
* En Flandre, il existe le système IBO. C’est un contrat tripartite entre le VDAB, un chômeur et un artisan qui forme la personne durant un certain temps. A l’issue de ce stage, l’employeur doit offrir un CDI pour une durée équivalente à celle de la formation. Durant la période de formation, le chômeur reste demandeur d’emploi et touche un revenu de remplacement. (***expert VDAB***)
* La plupart du temps, le certificat ne prouve pas grand chose. C’est un appui pour le salarié lors de l’embauche, lors de sa négociation à l’embauche. Le certificat n’a pas d’autre valeur que de dire que la personne a suivi un parcours de formation. (***expert Réseau des Ressourceries en France***)

**5 - LES JEUNES FORMES – CULTURE ET COMPETENCES TRANSVERSALES**

***QUESTION : dans la société actuelle, la seule compétence technique ne suffit pas***

**Préparer les jeunes aux compétences comportementales (prise de décision et adaptation)**

* On utilise le jeu « Serious Game » pour mettre le jeune en obligation de prise de décisions à travers le jeu car il est important de préparer les jeunes à faire valoir leurs compétences comportementales. (***expert SPW***)
* Les CVs ne suffisent plus. Les qualités comportementales, avec des capacités d’adaptation à la transformation de la société sont primordiales. Notre société est en constante évolutions avec des besoins de plus en plus fragmentés. Ils faut former les jeunes à être capables d’être à l’aise avec les évolutions et les remises en question. Les recrutements se font à travers des Escape Game, des événements sportifs, des activités ludiques. (***expert Lille Design***)

**Mettre en avant la variable culturelle**

* La dimension culturelle s’inscrit dans les territoires. Vous devez la mettre en avant à travers vos actions. (***expert Concertes***)

**6 - QUESTIONS CONCRETES SUR LE MONTAGE DE PROJET**

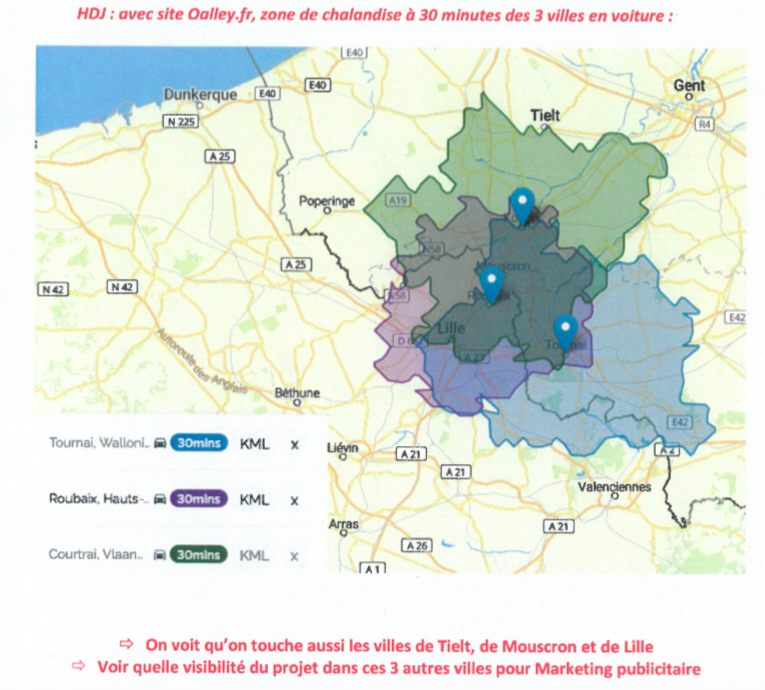
***QUESTION : par rapport à ce que font aujourd’hui les partenaires des 3 zones, quelles sont les bonnes questions à se poser en matière de prix, de zone de chalandisation, de communication, de stratégie globale, etc. ?***

**Quelle cible de nos produits ? Pour quelle ligne de nos produits ?**

* Vous devez définir la cible de votre produit. Est-ce le particulier, ce qui implique un mode de communication spécifique ou les marchés publics avec des clauses sociales ? (***expert SAWB***)
* Vous ne devez pas renouveler vos meubles, vous devez renouveler les personnes qui viennent acheter ces meubles. Observez le marché des grands fournisseurs (IKEA – REDOUTE – MAISON DU MONDE). Allez décoder ce qui est tendance. Il faut avoir un fil rouge. Une entreprise ne répond pas qu’aux besoins de son temps. Le produit futur est une aberration. Il n’y a que des produits d’aujourd’hui et de maintenant. (***expert Réseau Ressourceries France***)

**Quelle mobilité – le travail sur les zones (chalandisation) ?**

* Comment allez-vous vous positionner sur plusieurs zones ? Est-ce que vous allez transporter les marchandises ou les compétences humaines d’un endroit à l’autre ? L’idée du projet est aussi de favoriser la mobilité des jeunes … (***experts SAWB***)
* Ce que vous devez mettre en place de manière transfrontalière, c’est votre partenariat. A travers ce partenariat, chacun mène d’abord ses activités dans sa zone, puis va commencer à travailler à un projet commun. Vous devez aller du circuit court au circuit moyen. (***expert SAWB***)
* L’urbanisme commercial est structuré par la culture. Il ne faut pas penser un seul centre. Il en faut un par zone, si possible dans des endroits où les gens vont aller pour acheter d’autres produits. (***expert Réseau Ressourcerie France***)



**Comment développer nos produits ?**

* Pour aller du circuit court au circuit moyen, vous devez travailler à créer une marque et créer une mini-série de produits, avec un catalogue de vente et des produits un peu plus standardisés. Vous devez saisir les opportunités pour vous développer. (***expert SAWB***)

**Comment calculer un prix de vente ?**

* Que ce soit dans un cadre social ou non, cela ne change rien. Un stagiaire peut vous aider à le définir, avec une méthode. Mais vous devez savoir que cela changera chaque fois que vous changerez d’équipe de production. (***expert Réseau Ressourceries France***)

**Faut-il une structure juridique ?**

* On peut créer des choses ensemble sans créer de structure juridique. (***expert SAWB***)

**Quelle communication ?**

* Un travail sur la communication entre structures, c’est hyper ambitieux. (***expert SAWB***)
* Avez-vous pensé à des partenariats avec des écoles pour le marketing social ? aujourd’hui, les sites Internet sont un peu dépassés. Il faut développer les réseaux sociaux et le marketing viral. Vous devez surfer sur un marketing d’image : le recyclage d’un côté et le fait que la vente n’est pas une finalité de l’autre. (***expert SAWB***)
* Vous devez communiquer vers les écoles, vers la génération qui va rentrer dans le monde du travail. Les valeurs de solidarité, l’économie sociale, le recyclage … cela leur parle beaucoup. (***expert Réseau des Ressourceries en France***)
* C’est votre travail de faire une valorisation de vos jeunes à travers un projet comme le vôtre, à travers son parcours. C’est un gros travail de communication. Le mot « insertion » a une connotation très négative. (***expert Réseau Ressourceries France***)

**Comment prioriser nos objectifs ? Réaliser un business plan global ?**

* Des jeunes de grandes écoles peuvent venir vous faire un business plan. Il existe un troisième cycle d’économie sociale et solidaire à l’Université de Paris. Vous avez besoin de formaliser des objectifs et de prioriser une stratégie. C’est le plus important. (***expert Réseau des Ressourceries en France***)
* Vous devez penser à ce que vous voulez faire ensemble pour construire une stratégie. Produire ensemble ? Echanger des compétences ? Echanger vos jeunes ? C’est le moment de faire des choix. Vous devez avoir des objectifs concrets et mesurables. (***expert SAWB***)

**7 - ET POUR AVANCER …**

**Et pour finir, des propositions, des offres d’aide concrète pour ce projet**

* Plusieurs propositions concrètes du FOREM. On se recontacte pour une autre séance de travail (***expert FOREM***) :
  + Créer des ponts par des visites de centre de formation
  + Projet INTERREG « emploi sans frontières » : on peut organiser un bus pour visiter des secteurs sur les 3 versants.
  + « Compétences sans frontières » avec éco-construction, textile et agro-alimentaire. On crée des vitrines pour donner envie. On peut organiser des visites. Bus sur des chantiers d’éco-construction. Ils ont fait une mallette isolation qui peut être mises à disposition.
  + Projet « ACT-EMPLOI » de services à la personne. On travaille sur la mobilité, avec des fiches pratiques. Travail avec Euro-Métropole.
  + Mises en situation professionnelle au niveau du FOREM peut être mis en place. Outils de validation de compétences et de screening. Découvrir 3 métiers différents. Ressourceries. Ecoles de communication et d’art.
* Vous devez mettre sur la table un projet concret et précis que vous voulez porter afin que les « experts » puissent apporter leur expertise marketing. (***expert Habity***)
* Pourquoi pas travailler votre questionnaire avec vos jeunes. (***expert Concertes***)
* Pensez que vous êtes vos premiers clients, en alimentant vos logements avec le mobilier créé. (***expert Concertes***)
* Mettez-vous en liaison avec des acteurs « non naturels », avec lesquels vous n’entreriez pas en relation « naturellement » pour réfléchir à votre projet. (***expert Lille Design***)
* Je vous propose de vous aider au niveau communicationnel, notamment avec le monde scolaire. Je vais vous donner les coordonnées d’une personne qui réalise des plans marketing. (***expert SAWB***)
* Je peux vous aider à prioriser vos objectifs (***expert Réseau Ressourcerie France***)

Synthèse réalisée par P. Thys

Mars 2020 – en période de confinement mondial

1. Il s’agit en France de Fibr&C° - en Flandre de STAL13 – en Wallonie de l’Etape Atelier et d’un partenariat entre Quelque Chose A Faire et Relogeas. [↑](#footnote-ref-1)