

La Louvière en mode "win-win"

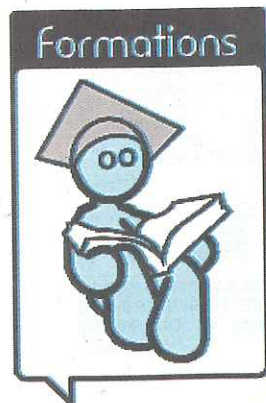
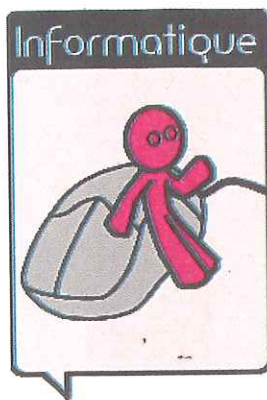
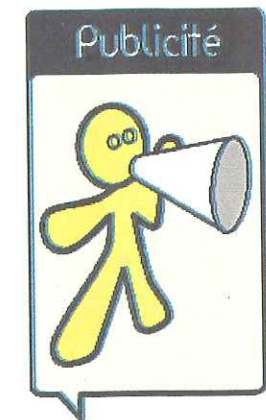
► La Louvière accueillera sa première soirée win-win, le 23 mars.

► Entreprises et associations s'adonneront à une bourse d'échanges.

Le concept vient des Pays-Bas, où plus de 40 villes prennent part, chaque année, à une soirée "win-win". "L'objectif est de faire se rencontrer des entreprises, des autorités locales, des services clubs, des groupements du milieu associatif et des organismes d'action bénévole, dans une ambiance détendue, afin qu'ils puissent procéder à des échanges".

La définition hollandaise illustre bien le projet porté par la Ville de La Louvière. C'est le 23 mars, à la Maison des Associations, que se déroulera la soirée win-win. Mais, déjà, le service du développement économique louviérois prépare l'événement, en espérant que les inscriptions s'accumulent. "Un des premiers objectifs est que les associations locales se fassent connaître. Nombre d'entre elles recèlent une richesse insoupçonnée", note Catherine Delhaye, conseillère économique à la Ville.

Parmi les échanges possibles, on citera la mise à disposition de salles de réunion, par des entreprises aux asso-



Parmi les échanges possibles, on citera, notamment, la mise à disposition de salles de réunion, par des entreprises aux associations.

ciations et, en contrepartie, ces dernières peuvent prévoir une animation thématique auprès du personnel. Parmi les inscrits, citons la faïencerie Boch, Durobor, "Les Citoyens du Cœur", etc.

L'accueil se fera à 18 heures, dans une salle équipée d'un écran géant, qui af-

fiche le décompte, tout au long des deux heures d'échanges. Des courtiers, étudiants à l'ISFEC de La Louvière, récolteront les contrats signés et une personne faisant office de notaire encodera les données.

La Ville espère un résultat satisfai-

sant, comme à Liège, dont la deuxième bourse d'échanges a donné lieu à 262 contrats, ou à Ath, où 138 contrats ont été conclus.

"La préparation de la soirée est très importante, car on cherche des concordances entre l'offre et la demande", poursuit

Catherine Delhaye, "de telle sorte que, durant la soirée win-win, les participants ne perdent pas leur temps et aient déjà des repères".

Elle cite des exemples d'associations qui ont besoin de petit matériel de bureau, d'une aide en comptabilité. Ces groupements peuvent alors faire valoir leur activité pour l'intégrer à l'entreprise qui répond à leurs besoins. Une illustration du concept parmi tant d'autres : la Croix-Rouge de Brugelette cherchait une photocopieuse couleur, qu'elle a obtenue en échange de cours sur les premiers secours !

"A travers ces rencontres win-win, on se rend compte qu'il y a beaucoup de choses à offrir, tant du côté des entreprises que de l'associatif", insiste la conseillère économique. Elle ajoute que les destinataires du projet doivent franchir le cap de l'inscription : s'ils sont nombreux à saluer l'initiative, le passage à l'action se fait davantage attendre. Alors, chefs d'entreprise, présidents d'associations, prenez part à cette soirée, dont vous sortirez gagnants, au moins sur le plan du contact humain, au mieux avec un contrat d'échanges à la mesure de vos attentes respectives.

Franca Rossi



→ Infos et inscriptions : 064.27.80.11.