



"Boîte à outils" pour Bourses d'échange *Des contacts naissent les résultats*

Avant-propos

Ce vade-mecum destiné aux organisateurs-coordonateurs de Bourses d'échange locales a été conçu par les concepteurs de la société MOVISIE (www.movisie.nl), aux Pays-Bas initiateur du projet. MOVISIE a mis à profit ses années d'expériences aux Pays-Bas pour élaborer un mode d'emploi destiné aux organisateurs de bourse d'échange dans leur localité. Ce manuel a également été alimenté par l'Allemagne et la Belgique

La bourse d'échange WIN WIN permet à différents secteurs (économie classique – associatif- organisme public) de se rencontrer et de conclure des échanges sans rapport financier. Elle se veut être une action bénéfique pour la communauté locale dans un objectif de développement durable. WIN WIN s'avère être un excellent moyen pour stimuler des rencontres et encourager des collaborations riches pour la collectivité de manière générale. Une Bourse d'échange peut véritablement "booster" l'entrepreneuriat socialement responsable.

Le concept de bourse d'échange existe aux Pays-Bas depuis 2000 ; dans ce pays, plus de 30 Bourses d'échange sont organisées chaque année. En 2006 l'Allemagne a commencé à essayer le concept également. En Belgique, quelques bénévoles enthousiastes de la région d'Anvers ont également eu vent de ce concept. Dès lors, Antwerpen Aan 't Woord a sollicité Bnp paris bas et KPMG, de même que la Fondation Roi Baudouin pour assurer un soutien ; d'autres partenaires locaux sont venus se greffer au projet. A l'issue de quelques partenariats privé – public et associatif, les premières Bourses d'échange ont été créées le 18 novembre 2008 (à Anvers) et le 4 décembre 2008 (à Liège).

Liens et documents utiles :

En complément du toolkit, vous pouvez vous rendre sur le site Internet : (www.winwin.be) et le portail néerlandais www.beursvloer.com. Ces sites sont utiles pour comprendre et visualiser la mécanique d'une bourse, vous y trouverez des documents types, des photos et des vidéos de l'évènement.

Édition originale :

MOVISIE	Nathalie Verdonschot (nverdonschot@MOVISIE.nl)
Fortis Foundation Nederland	Mario Schiks (mario.schiks@fortis.com)
KPMG Nederland	Ruud Vlaar (vlaar.ruud@kpmg.nl)

Édition belge (traduction littérale-actualisation):

Ville de liège - AGES	Rosalie Hodeige – Anne-France Paligot (af.paligot@ages.be)
Levanto	Pieterjan Robijn (pieterjan.robijn@telenet.be)
BNP Paris bas	Martine Hendricks (Martinehendricks@fortis.com)

Les partenaires du projet win win bourse d'échange sont :



La FRB a collaboré activement de 2008 à 2012

Structure de la "Boîte à outils – TOOL KIT » pour Bourses d'échange
--

L'organisation d'une Bourse d'échange se déroule en plusieurs phases :

- 1. WIN WIN c'est quoi ? les premiers pas, objectifs - besoins – plus value pour la localité.....p3**
 - 1.1 Initiative, qui coordonne ?
 - 1.2 Équipe/Groupe de travail
 - 1.3 Mise en route, proposition de projet
 - 1.4 Engagement interne
 - 1.5 Engagement externe – Promotion et médiatisation de l'évènement :
 - 1.6 Investissements et coûts (éventuels) d'une bourse d'échange

- 2. Préparation et mise en œuvre de la Bourse d'échange.....p9**
 - 2.1 Forme et contenu de la Bourse d'échange
 - 2.2 Date et lieu
 - 2.3 Définition du Style

- 3. Pratiquement.....p13**
 - 3.0 Support dont vous disposez gratuitement pour l'organisation de votre propre bourse
 - 3.1 Règlement de la Bourse d'échange
 - 3.2 Communication sur la Bourse d'échange
 - 3.3 Coup d'envoi et clôture
 - 3.4 Scénario du déroulement de la journée

- 4. Centraliser, gérer et planifier les échanges.....p16**
- 5. Communiquer sur l'évènement.....p22**
- 6. Le suivi et l'évaluation.....p24**

Phase 1 : WIN WIN c'est quoi ? Le chemin qui conduit à l'engagement ('commitment')

En quoi consiste une Bourse d'échange ?

Une Bourse d'échange est un lieu de rencontre de deux heures entre entreprises et associations qui se présente comme un événement susceptible de répondre à certains besoins sociaux et de réaliser une action citoyenne supplémentaire. La bourse est une occasion pour les entreprises et associations de parler et de faire connaissance de manière un peu informelle afin que les représentants de ces secteurs puissent se rapprocher, se connaître voir se solidariser.

L'objectif d'une Bourse d'échange :

Une bourse a pour vocation de créer du lien, de connaître sa commune et les acteurs en présence. Rencontrer des entreprises, des autorités locales, des services clubs, des écoles, des groupements du milieu associatif, des médias locaux, des organismes culturels et ou touristiques dans une atmosphère détendue et dynamique. Outre la connaissance de sa localité, l'intérêt est de nouer des partenariats, favoriser le travail en réseau, sensibiliser les organisations à tout type d'initiatives visant le développement culturel, économique et social. L'idée majeure est de montrer l'étendue et la diversité des secteurs d'activités et les complémentarités éventuelles entre entreprises et associations. Ce qu'une organisation est en mesure d'offrir peut tout à fait correspondre aux besoins d'une autre sans le moindre rapport financier.

L'idée est de susciter des échanges, de nombreux échanges, des échanges de qualité, des échanges inattendus entre des secteurs souvent éloignés.

Mais de quels types d'échanges s'agit-il?

1. Le club de judo local est à la recherche d'installations pour ses entraînements du mardi soir; une entreprise met ses bâtiments à disposition et, en contrepartie, 3 de ses collaborateurs peuvent participer gratuitement aux entraînements.
2. Un club sportif désire construire de nouveaux vestiaires et trouve un architecte pour en dessiner les plans, une société qui lui fournira des matériaux de construction (dont elle n'a plus l'usage) et une équipe de bénévoles souhaitant lui prêter main forte. En échange, on organisera en été un tournoi sportif qui regroupera plusieurs entreprises.
3. Une société, une école renouvelle son parc informatique et fait don de ses anciens PC à une association de quartier qui en a besoin pour une école de devoirs.
4. Une agence d'intérim aide une école à trouver des stages en entreprise pour ses élèves. En retour, l'agence d'intérim saisira ainsi l'occasion d'établir de nouveaux contacts.
5. Une société de conseil en communication aide une organisation de défense de l'environnement à "relooker" son bulletin d'information.
6. Un club d'échec trouve un trésorier pour l'aider à mettre de l'ordre dans ses finances, ce qui constituera une excellente expérience professionnelle pour ce jeune comptable.

1.1 Initiative, qui coordonne ?

Le point de départ d'une Bourse d'échange, c'est le désir qui naît quelque part, au sein d'une organisation (à vocation sociale), d'une entreprise ou d'une administration communale, d'organiser ce genre d'événement. Ces personnes sont convaincues de l'intérêt du concept et souhaitent impliquer d'autres parties dans le processus. L'initiateur peut être une personne (ou un groupe de personnes) faisant partie de :

- la ville, la commune ou la province
- une organisation sociale, bénévole ou une association de quartier
- une asbl
- une entreprise
- un centre d'action bénévole
- une Chambre de Commerce

- une association professionnelle
- une organisation provinciale de soutien
- un fonds
- un service club
- une ou plusieurs personne(s) motivée(s)

Pourquoi organiser une bourse; quelle est la plus value pour la communauté locale ?

Quel qu'en soit l'initiateur, ce qui fait la force d'une Bourse d'échange, c'est la coopération entre différentes parties travaillant dans des secteurs relativement étrangers. Dans un effort conjoint, malgré ou précisément grâce à leur diversité, ces initiateurs mettent sur pied un projet commun, auquel chacun contribuera d'une manière unique.

Une organisation du milieu associatif anversois (organisation de voisinage Antwerpen Aan 't Woord) a pris l'initiative d'aller demander à Fortis et à KPMG d'organiser une Bourse d'échange à Anvers. Étant donné le succès remporté par ce genre d'événement aux Pays-Bas, les entreprises ont tout de suite répondu à l'appel et ont également approché la Fondation Roi Baudouin.

Ensemble, elles ont décidé de mettre sur pied une action de ce type en Belgique, avec 2 projets pilotes, à Anvers et à Liège. Des acteurs locaux et les autorités locales d'Anvers et de Liège ont été sollicités et ont accepté de prendre en charge la coordination des Bourses d'échange.

1.2 Équipe/Groupe de travail

La première étape est la constitution d'un groupe de travail composé :

D'entités publiques : Un échevinat des affaires sociales, des affaires économiques, une adl ???, un office du tourisme,...

D'associations : Ecole, centre culturel, centre d'intégration ou luttant contre la discrimination, organisation d'économie sociale : entreprise de formation par le travail, maison de quartier, club de sport...

D'entreprises : de services, de matériel, logistique, indépendants, multinationale, PME...

Recherchez des représentants motivés et engagés dans des organisations citées ci-devant, désireux de participer à la mise en place d'une bourse d'échange favorisant l'image et la dynamique de la commune et de la ville. Cette équipe constituera la base d'une initiative largement soutenue par la communauté locale. L'expérience acquise en Belgique a montré que le monde politique local constitue un acteur idéal pour assumer la coordination d'une Bourse d'échange. En effet, une commune assume un rôle de régisseur local, tant à l'égard de la vie associative que vis-à-vis des entreprises. De plus, ce type de projet peut rentrer dans les missions d'agence de développement local et détacher quelqu'un pour assumer des tâches de coordination peut-être plus aisé. Il n'empêche qu'un autre acteur (supralocal) comme la province, ou une asbl régionale peut aussi jouer ce rôle sur le terrain.

Lors de la formation de l'équipe, il est primordial de prêter attention à certains paramètres et/ou d'en discuter avec les différents partenaires:

La motivation:

Les organisateurs doivent être désireux de collaborer à ce projet, celui-ci constitue un réel engouement pour chacun par rapport à sa commune et à son organisation.

La taille de l'équipe:

Le fait de pouvoir rassembler une équipe importante indique que votre idée remporte un franc succès mais une équipe réduite est plus efficace et simplifie la prise de décision.

Le groupe de travail peut contenir 5 à 15 personnes selon la dimension que l'on veut donner à la bourse.

La composition de l'équipe:

Un coordinateur (voir 2); gestionnaire du projet est **indispensable**. Son rôle est de centraliser toutes les informations et l'état d'avancement du projet. C'est pour ce coordinateur/gestionnaire que le travail sera le plus important en termes de temps consacré à l'organisation du projet.

Toute l'équipe doit-être sur le même pied et collaborer afin de stimuler l'esprit d'équipe.

Des vécus/formations/disciplines, secteurs et domaines professionnels différents se renforcent mutuellement. L'un sera en contact avec un vaste réseau d'entreprises, et un autre en contact avec les milieux associatifs.

Un groupe suffisamment grand et complémentaire permet de se répartir les tâches selon les compétences et réseaux. Le coordinateur choisira parmi des personnalités, amis, collaborateurs divers des personnes au minimum investies et se mobilisant sur le projet...La constitution d'une équipe efficace permettra de gagner du temps par la suite et de vivre l'évènement collectivement.

Neutralité :

Il est essentiel qu'une Bourse d'échange fasse intervenir de nombreuses parties différentes.

Win Win se veut être un évènement collectif en faveur des acteurs et de la dynamique local.

Il est préférable que ce ne soit pas une personne en particulier qui s'approprie le projet mais plutôt que celui-ci soit dans une dynamique de coopération.

Temps consacré à une bourse pour le groupe de travail ?

Globalement la participation au groupe de travail représente en moyenne 4 à 6 réunions, + 3 heures de temps depuis le bureau grand maximum et la présence lors de la bourse. (Le tout sur une période de 3 à 6 mois).

Passez des accords clairs en ce qui concerne la mobilisation nécessaire en termes de temps, d'investissements, de moyens, etc. Organisez des réunions à intervalles réguliers, pour discuter de l'avancement du projet.

L'attrait à participer au groupe de travail est d'agrandir son réseau et son univers professionnel. Pour les entreprises, c'est de participer dans une démarche RSE (responsabilité sociétale de l'entreprise)¹ et pour les associations c'est une manière de favoriser la promotion du secteur associatif et de collaborer avec le secteur privé. L'expérience nous a montré que ce genre de collaboration sur un projet spécifique pouvait se révéler extrêmement agréable. Et aussi que l'on pouvait en retirer des résultats immédiat pour sa propre communauté locale. Bref, on devrait pouvoir trouver suffisamment de personnes de bonne volonté désireuses de contribuer à l'organisation de cet évènement et de prendre part au groupe de travail.

1.3 Mise en route, proposition de projet

- Quel(le) est la mission/l'objectif ? Pourquoi sommes-nous désireux d'y arriver, en tant que groupe, mais aussi en tant qu'acteurs individuels ? Quelle est la vision à long terme ?
- Quels sont les résultats finaux que nous voulons atteindre (nombre d'échanges, nombre de parties prenantes, périodicité de l'évènement) ?
- Quel est le groupe-cible, qui désirons-nous toucher ?
- De quoi avons-nous besoin pour atteindre ces résultats (financement, ressources, installations et locaux, main-d'oeuvre) ?
- Quels sont les "feux verts" et les "feux rouges" ?
- Qui va organiser la Bourse d'échange ?

1.4 Engagement interne

1 Le concept voudrait de dépenser le moins possible et que toutes les RSE c'est-à-dire l'abréviation de 'Entrepreneuriat Socialement Responsable'; il s'agit d'un processus dans lequel les entreprises contribuent de leur plein gré à améliorer la situation sur le plan de l'entreprise et sociétal, en adoptant systématiquement au sein de l'entreprise des valeurs d'ordre économique, environnemental et social, d'une manière intégrée et cohérente, et à tous les niveaux de gestion, étant entendu que la concertation avec les actionnaires ou les différents intervenants de l'entreprise fait également partie intégrante de ce processus.

Assurez-vous de l'engagement des organisations dont font partie les membres du groupe de travail. Avant de soumettre la proposition de projet à leur propre organisation, tous les membres du groupe de travail devront répondre à la question suivante :

- En quoi ce projet rencontre-t-il les objectifs de ma propre organisation ? Quelles sont les raisons pour lesquelles nous prenons part à cet événement (valeur ajoutée, lien avec les activités/qualités essentielles, développement personnel des collaborateurs) ?

1.5 Engagement externe – Promotion et médiatisation de l'évènement :

Cela n'a aucun sens d'organiser une Bourse d'échange sans le soutien du monde associatif et du milieu des affaires. On peut déterminer le niveau de soutien au cours d'une série d'entretiens avec des personnages-clés de ces organisations.

Autres facteurs qui sont également déterminants pour la forme et de la taille de la Bourse d'échange : **la mesure dans laquelle les entreprises et le milieu associatif ont déjà fait l'expérience de collaborer ensemble, et la manière dont ces actions sont soutenues par la politique locale. Consacrez suffisamment de temps à approcher les personnages-clés, pour qu'ils comprennent bien le projet, et faites-le suffisamment tôt, pour que ces personnages-clés disposent du temps nécessaire pour 'vendre' le projet en interne, au sein de leur organisation.**

Chercher l'inspiration et appropriez vous votre propre bourse

En compagnie du groupe de travail, visitez une ou plusieurs Bourse(s) d'échange, afin de vous en inspirer. On ne peut véritablement se rendre compte de l'atmosphère et de l'énergie qui se dégagent d'une Bourse d'échange qu'en y assistant ; en outre, cela permet de récolter toutes sortes d'idées pratiques, très intéressantes. Organisez des rencontres de brainstorming à l'attention des ambassadeurs et participants (potentiels) à la Bourse d'échange. Lors de ces réunions, faites usage de vidéos et/ou de photos, d'exemples d'offres et de demandes, et d'échanges réalisés à l'occasion d'autres Bourses d'échange.

Ambassadeurs

Un bon moyen de créer du soutien consiste à réunir un groupe d'ambassadeurs désireux d'associer leur nom à la Bourse d'échange. Ces ambassadeurs seront des figures charismatiques, bien connues de la communauté locale/régionale, et disposant d'un vaste réseau. Par exemple, le bourgmestre ou un échevin, le gérant d'une banque locale, le président de la Chambre de Commerce, le directeur d'une grande association ou entreprise. Grâce à la 'protection' qu'ils accorderont à l'évènement, vous obtiendrez un soutien plus étendu et un accès à un réseau plus large - celui des ambassadeurs. Bien entendu, il faut aussi que les ambassadeurs soient désireux d'associer leur nom à celui de la Bourse d'échange. Ainsi, en échange de leur participation, vous pouvez leur proposer quelque chose en retour : assurez la publicité de leur geste et organisez une conférence à laquelle assisteront tous les ambassadeurs (opportunité de networking !) ; impliquez-les au niveau du suivi (cf. infra), s'il est dans leur intérêt d'aider effectivement à la réalisation de tels projets (par exemple, les Rotary Clubs). Leur contribution peut également être soulignée lors de la Bourse d'échange proprement dite.

La Bourse d'échange d'Arnhem ('Arnhemse Beursvloer')

À l'origine, les promoteurs de la Bourse d'échange d'Arnhem étaient le centre d'action bénévole "Arnhemse Uitdaging" (courtier en responsabilité sociale des entreprises), la municipalité, Fortis et KPMG. Ces organisations ont également pris part au groupe de travail. Un ambassadeur n'était pas nécessaire, car toutes les parties avaient délégué un membre de la direction. La nomination formelle d'un ambassadeur ne constitue donc nullement une condition de succès "sine qua non" ; en effet, tout dépend de la situation spécifique et de la composition du groupe de travail.


La Bourse d'échange d'Utrecht ('Utrechtse Beursvloer')

Dans une ville de plus grande envergure comme Utrecht, trouver du soutien pour une Bourse d'échange dans le monde des entreprises peut se révéler plus ardu. Car s'il est vrai que de nombreuses entreprises sont établies à Utrecht, elles opèrent généralement au niveau national. En outre, la majorité de leur personnel est constituée par des navetteurs, qui - par définition - ont donc moins de liens avec la ville d'Utrecht, contrairement à la

situation dans une ville telle que Arnhem. La stratégie mise en oeuvre pour la Bourse d'échange d'Utrecht a donc d'abord été de mettre sur pied un événement d'envergure limitée, afin de susciter la confiance dans le concept, avant d'organiser une Bourse d'échange de plus grande envergure.

Le groupe de travail local d'Anvers est constitué des représentants du monde de l'entreprise (Fortis, Fortis Foundation, KPMG, UNIZO), du milieu associatif local (Antwerpen aan 't Woord, Samenlevingsopbouw Antwerpen Stad, Levanto, de8), d'associations supralocales (Fondation Roi Baudouin) et du secteur des médias (Gazet van Antwerpen).

Étant donné que ce projet pilote donne lieu à toutes sortes d'activités de recherche et d'organisation supplémentaires, le groupe de travail a décidé de mettre également sur pied, en parallèle, un groupe de travail 'communication' distinct. Ce dernier a pu bénéficier du soutien professionnel du bureau de communication MIA (www.mia.be). La Bourse d'échange d'Anvers a pu compter sur des ambassadeurs tels que l'échevin des affaires sociales Leen Verbist, et l'administrateur délégué de l'UNIZO, Karel Van Eetvelt.


Le groupe de travail De Liège est constitué des représentants du monde de l'entreprise (Bnp Paris Bas, KPMG), du milieu associatif local (Calif, Ages), des représentants des Services sociaux de la ville de Liège (Cabinet de l'échevin et le service social de la ville).

Le groupe de travail s'est réuni, au départ, tous les mois, ensuite, tous les quinze jours dans le but d'élaborer un plan de travail : communication, prise de contact avec les entreprises et les associations, organisation pratique de la bourse, répartition des tâches entre les différents partenaires. La bourse d'échanges a reçu le soutien des médias locaux (radio, tv, presse).

Benoit Drèze, échevin des Services sociaux, de la Famille et de la Santé de la ville de Liège, a porté le projet activement du début à la fin et ce sont deux personnes du cabinet qui ont été détachées pour la coordination.

Contact : Rosalie Hodeige Ville de Liège responsable du service social 04 221 84 10 r.hodeige@liege.be


Le groupe de travail de Ath: <http://www.winwin.be/ath/>

L'agence de développement local d'Ath a porté le projet. Bnp paris, une entreprise locale, la commune d'Ath ainsi que la cci Wallonie Picarde ont collaboré dans la promotion de la bourse et l'organisation pratique le jour j. La bourse d'échanges a reçu le soutien des médias locaux et de quelques entreprises locales en terme de sponsoring (impression flyers, média...) La Ville d'Ath et plus largement sa région, possède un tissu entrepreneurial et associatif abondant et très diversifié. L'organisation d'une telle bourse représentait donc une réelle opportunité pour notre territoire. La preuve en a été démontrée... Finalement, la Ville d'Ath ainsi que l'ensemble de la région, au travers de ses entreprises et de ses associations, a elle aussi, réussi à prouver que la solidarité existe entre ces deux mondes qui semblent parfois bien éloignés loin de l'autre.

Contact : Catherine Baert Ville de Ath Agence de Développement Local 068/26.92.87 cbaert@ath.be


Le groupe de travail de la louvière: <http://www.winwin.be/lalouviere/>

Le service du Développement Économique de la Ville de La Louvière a travaillé avec un groupe de travail fût fort restreint, cependant Catherine Delhaye a géré l'évènement avec beaucoup d'énergie, de ressource et a réussi à conclure plus de 120 contrats deux années consécutives. En plus des matchs engrangés, les deux heures de la bourse ont permis de nombreux contacts. Les participants ont discuté, échangé leurs cartes de visite et noué des liens. Certains ont trouvé ce pour quoi ils étaient venus, d'autres sont repartis avec des contrats tout à fait inattendus...mais la majorité y a trouvé son compte! En l'espèce la Louvière démontre que l'organisation d'une bourse est surtout une affaire de réseau, de communication et de contacts mais essentiellement de beaucoup de dynamisme. Pour chacune des éditions la coordinatrice recevait un étudiant en stage pour participer à la coordination de la bourse, cependant, organiser une bourse sans groupe de travail nécessite beaucoup plus d'énergie, de stress et de temps consacré.

En 2012, La Louvière réalisait sa troisième bourse.

Contact : Catherine Delhaye Ville de La Louvière 064/278011 0498/937242 cdelhaye@lalouviere.be



Le groupe de travail de Bruxelles: <http://www.winwin.be/bruxelles/>

Contact : Mickael Rimé et Mme Cathy Welter ville de Bruxelles Coordinateur aux Affaires sociales
02/279.34.84 catherine.welter@brucity.be



Le groupe de travail de Flémalle: <http://www.winwin-flemalle.be/>

L'organisation de cette édition a été confiée à l'Echevinat des Affaires économiques de Flémalle. Un comité d'accompagnement, constitué de représentants des mondes économiques et associatifs a été chargé de mener à bien le projet. La soirée, orchestrée par l'ancien éditorialiste de "La Meuse" et actuel porte-parole de la SNCB-Holding, Louis Maraite, a vite fait de s'animer ; la Châtaigneraie, aux allures d'un petit Wall Street, affiche complet! Mais ici, à l'inverse d'une place boursière, pas question de déboursier un centime. Le concept se base uniquement sur du troc et, une fois la négociation clôturée, l'échange est consigné dans un contrat visé par les deux parties. Après les cinquante premières minutes, Flémalle dépasse largement les 50 accords Au terme des deux heures, on n'enregistre pas moins de 125 contrats; un record ! Mission réussie ! L'expérience devrait être réitérée une année sur deux.

Contact : Gaël Lambinon/Mme. Françoise Vervaeren Commune de Flémalle Echevinat des Affaires économiques et du Tourisme 04/234.88.64 francoise.vervaeren@flemalle.be 04/231.36.02

Le groupe de travail de Verviers <http://www.winwin.be/verviers>

L'organisation de cette édition a été confiée à l'Echevinat des Affaires économiques de Verviers. Un comité d'accompagnement, constitué de représentants des mondes économiques et associatifs a été chargé de mener à bien le projet. Les réunions ????

1.6 Investissements et coûts (éventuels) d'une bourse d'échange :

Il faut avant tout que la communauté locale ou régionale soit suffisamment intéressée par l'événement.

Pour organiser une Bourse d'échange, vous devez pouvoir compter sur le soutien de la communauté à trois niveaux différents :

- la commune,
- le milieu associatif et
- le monde de l'entreprise.

Ceci peut se traduire par le prêt d'une salle, la promotion de l'évènement, un média presse, l'impression de divers documents.

Si vous désirez solliciter un subside ou un sponsoring, faites en sorte de familiariser vos interlocuteurs avec le concept, l'objectif de l'évènement, de parler des acteurs en présence, du lieu... Cela, afin de susciter l'enthousiasme. Les investisseurs sont nettement plus accessibles lorsque de grands noms sont liés au projet.

Considérez le financement de la Bourse d'échange comme un projet ESR1 : soyez créatif !

Essayez d'arriver à une entreprise en partenariat public-privé. N'organisez les ressources (financières) que si les parties sont enthousiastes à l'idée d'une Bourse d'échange.

Le budget d'une Bourse d'échange peut varier de 0 €, 500 €, 750 € à plus de 100 000 €. Les coûts les plus importants auxquels on doit faire face lorsqu'on organise une Bourse d'échange concernent les frais inhérents au personnel qui organise l'évènement. Il est dès lors fortement conseillé que les différents membres du groupe de travail se répartissent le travail entre eux.

La cohérence avec le concept voudrait que ce projet s'autogère seul avec la seule « bonne coopération » de personnes adhérentes au projet WIN WIN !

Pour des villes comme Ath, La Louvière et Namur ce projet a été WIN WIN dès le départ et tout l'aspect organisationnel s'est fait par WIN WIN. *Les Editions de Liège 2009, Ath, La Louvière ont pu compter sur la collaboration de sponsors et d'entreprises locales pour ce qui concerne impressions de documents, catering le jour J, le prêt de la salle.* Les autres coûts liés à la tenue de la Bourse d'échange ne sont pas forcément élevés ; ils dépendent des moyens de communication mis en œuvre, et de l'aménagement du site. Veillez à impliquer au niveau de l'organisation les parties qui conviennent, et qui sont disposées à consacrer du temps à l'événement et à fournir - gratuitement ou moyennant une faible rémunération - certains services (par exemple l'emplacement, la restauration, les imprimés, le site Web, la décoration de la salle le jour de la bourse etc.). Établissez un budget et concertez-vous pour décider quel groupe/quelle partie fournira une avance pour les coûts marginaux déboursés.

En Belgique par rapport au site web, chaque ville peut venir se greffer au site fédéral de manière entièrement gratuite.

Des investisseurs peuvent toujours intervenir en payant la salle, le buffet ou pour la décoration de la salle. *L'expérience d'Arnhem a montré que l'organisation d'une Bourse d'échange génèrait peu de coûts directs. Les organisateurs s'étaient répartis les tâches. Par exemple, la Chambre de Commerce avait mis des locaux à disposition, pris en charge les volets "catering" et "aménagement du site", et envoyé des mailings aux offrants et demandeurs. KPMG était responsable du plan d'organisation et de la présentation, Fortis Banque avait financé les coûts marginaux déboursés, et le centre d'action bénévole et le "Arnhemse Uitdaging" avaient répertorié l'offre et la demande et assuré la coordination et le suivi de la Bourse d'échange.*

À Anvers, l'administration communale a pris en charge la majeure partie des coûts (personnel, emplacement, restauration, panneaux de la Bourse d'échange). D'autres partenaires ont soutenu le projet par le biais de projets graphiques (MIA) ou de matériel promotionnel (Gazet van Antwerpen) : il n'a donc pas fallu chercher des sponsors (financiers) supplémentaires pour cet événement.

A Liège, la ville a mis à disposition le lieu de la manifestation (cellule d'accueil des Investisseurs) ainsi que l'impression des supports graphiques (folders de communication, fardes de présentation, bics, badges). Des sponsors financiers ont été sollicités pour prendre en charge les coûts qui incombent à l'organisation le jour de la bourse (restauration, décoration, personnel).

A Ath, l'ADL a sollicité des entreprises et associations et a donc déjà réalisé du Win Win avant la bourse pour prendre en charge les coûts qui incombent à l'organisation allant des supports visuels, à l'impression des contrats, la salle et le jour j (restauration, animation, sono, décoration, personnel).

A ATH, FLEMALLE, LA LOUVIERE, NAMUR et COMINES, ce sont les acteurs publics locaux qui se sont mobilisés mais aussi les représentants du groupe de travail issu du monde de l'entreprise et du monde associatif.

A Namur Les initiateurs (Le CPAS de Namur) ont constitué un groupe de travail de 13 personnes issus de différents mondes : Le corps professoral avec la participation d'écoles supérieures, des entreprises de l'horeca, la chambre de commerce, l'UCM, l'échevinat des affaires économiques, le CPAS de Namur, l'office du tourisme...

Ces collaborations ont été une réelle richesse tant pour les organisateurs à titre relationnel que pour la réussite de la bourse en soi, cette dernière a été criante de solidarité, d'entraide et de dynamisme.

Phase 2 : Préparation et mise en œuvre concrète de la Bourse d'échange

2.1 Forme et contenu de la Bourse d'échange ; concrètement :

Comment se présente une Bourse d'échange ?

Une Bourse d'échange dure en moyenne deux heures en fonction du nombre de participants. Avant le jour J, les semaines précédant la bourse, tous les participants : **Entreprises et associations de la localité se sont inscrites sur le site internet pour enregistrer leurs offres et demandes, celles-ci sont centralisées et gérées**

par les coordinateurs pour organiser et faciliter les échanges et pour que chacun puisse savoir qui est présent le jour de la bourse.

La bourse en elle-même débute par une cérémonie d'ouverture, présidée par une personnalité locale, un comédien, un journaliste : quelqu'un de dynamique, souriant et avenant. Ce dernier expliquera l'intérêt d'un tel évènement pour la commune ou la ville.

Un mot du comité organisateur est le bienvenu afin d'expliquer concrètement l'organisation de la salle et le principe de la bourse. (Les Zones, les courtiers, les notaires, les contrats...)

Tous les participants reçoivent à leur arrivée une farde comprenant les coordonnées des différents inscrits accompagnés de leurs offres et demandes respectives.

Le gong retentit. Dès les premières minutes, les choses commencent à bouger et chacun crée des contacts en déambulant de zones en zones. Différents mondes se rencontrent. Le monde associatif et le milieu des affaires échangent leurs points de vue. Ça fourmille. Ça bouillonne. C'est ça, une Bourse d'échange.

Tout comme une vraie place boursière permet d'échanger des actions et des options, il s'agit ici que les participants se connectent entre eux et que chacun puisse répondre aux offres et demandes prédéfinies.

La salle est organisée en 6 différentes zones d'échange, chacune étant spécialisée dans un type particulier d'offre ou de demande (main d'œuvre, équipement, expertise, formation, sensibilisation ...).

Les 6 zones :



Formations diverses, Excel, pour arrêter de fumer, des ateliers divers, bio, culinaires, ...

Administratif, consultances en droit, en gestion, une relecture d'un CV,

Publicité : conseil en image, un échange de logo, etc...

Matériel : ordinateur, peinture, chaise, armoire, Du matériel médical, du matériel amorti et invendable

Volontariat : un groupe ou une personne donne de son temps 1h, 3h pour : repeindre un local, aider une association, faire visiter un musée. Une fanfare ou un groupe local fait une prestation dans une association pour leur dîner de fin d'année...

Informatique vise plus l'aide pour la gestion d'un réseau, une heure de consultance etc

Les différentes organisations qu'elles soient entreprises ou associations présentant un type d'offre ou de demande, vont de zone en zone fonction de leurs attentes. Tous peuvent faire des échanges de manière unilatérale et ou avec réciprocité ; c'est au choix.

Chaque Zone est gérée par des « courtiers » (c'est-à-dire 6 personnes minimum ; étudiants, personnel, agents locaux...) Ces courtiers aident à stimuler et à réaliser ces échanges. Leur travail le jour j consiste à mettre en réseau le plus d'organisations possibles. L'expérience a montré qu'il faut compter entre 3 et 6 courtiers et 1 animateur par tranche de 50 participants.

Dynamique d'une Bourse d'échange

Éliminer les chaises d'une Bourse d'échange vous permettra de lui insuffler plus de dynamisme car, debout, les personnes présentes seront bien obligées d'entrer en interaction. Car, en fin de compte, il s'agit de se rencontrer et de pratiquer le réseautage ('Networking').

Beaucoup de Bourses font appel à des courtiers, qui servent d'intermédiaires dans des zones d'échange données. Ils coordonnent le déroulement des opérations dans la zone en question, mettent les offrants et les demandeurs en contact les uns avec les autres, et veillent à ce que tous aient les mêmes opportunités d'échange. Le courtier peut aussi accompagner la signature d'un contrat ou la déclaration d'intention dans le cadre d'un échange. À côté des courtiers 'spécialisés' (qui sont affectés à une zone donnée et surveillent l'offre et la demande dans cette zone), il peut également se révéler intéressant de faire intervenir des 'all-rounders', qui ont en quelque sorte un rôle de "steward" et gardent une vue d'ensemble sur la Bourse d'échange.

La Bourse d'échange d'Arnhem ('Arnhemse Beursvloer') a sélectionné six thèmes : moyens financiers / politique financière ; matériaux / facilités ; affaires juridiques ; conseil en organisation ; bénévoles / "aidants" ; adoption de projets. À Arnhem, les offrants avaient un rôle de 'courtiers', en présentant leurs offres sur les différentes zones d'échange. Outre ces 'courtiers', il y avait également des 'animateurs', c'est-à-dire des personnes disposant de réseaux bien établis dans le secteur des entreprises locales, et qui prenaient en charge les demandes ne correspondant pas au thème d'une zone d'échange donnée. Ils aidaient les différentes parties à nouer les bons contacts. Et si on ne parvenait pas à trouver une offre correspondant à une demande particulière, que ce soit dans les zones d'échange, ou avec l'aide des animateurs, la tribune libre offrait une solution. "L'équipe de la tribune libre" est en mesure de présenter au public des demandes difficiles, mais intéressantes, ce qui contribue à générer l'espèce de "bouillonnement" et l'atmosphère particulière que requiert ce genre d'événement.

La Bourse d'échange d'Anvers a duré exactement deux heures: de 18h15 à 20h15. Les participants disposaient de 6 zones d'échange : 'Bénévolat', 'Matériaux et facilités', 'Publicité et création graphique', 'Formations, cours, écolages', 'Services administratifs & conseils', 'Services et moyens ICT'. Chaque zone comptait 3 courtiers, qui aidaient les participants à procéder aux échanges ad hoc. Les participants pouvaient également compter sur la présence d'un animateur, chargé de favoriser les contacts et d'annoncer les offres/demandes recherchées. Les courtiers avaient été recrutés principalement dans le milieu associatif, par l'asbl anversoise "Samenlevingsopbouw Antwerpen Stad". Ils avaient participé au préalable à un stage de formation, afin d'être bien préparés à leur mission.

La Bourse d'échange de Liège édition 2008 a duré deux heures: de 18h à 20h. La salle était divisée en 6 zones d'échanges: 'Bénévolat', 'Matériaux et facilités', 'Publicité et création graphique', 'Formations, cours, écolages', 'Services administratifs & conseils', 'Services et moyens ICT'. **Chaque zone comptait 2 courtiers**, qui aidaient les participants à procéder aux échanges ad hoc. Les participants pouvaient également compter sur la présence d'un animateur, chargé de favoriser les contacts et d'annoncer les offres/demandes recherchées. Un partenariat a été établi avec HEC-ULG pour mettre à notre disposition des étudiants qui ont endossé le rôle de courtiers. Ils avaient participé au préalable à un stage de formation afin d'être bien préparés à leur mission. Des étudiants de la Haute école Charlemagne en dernière année de tourisme ont été chargés de l'accueil et de l'orientation des participants.

Liège, La Louvière, et Namur, ce sont des étudiants en relations publiques qui se sont occupés des zones et de l'accueil. Certains des étudiants ont même travaillé à la coordination du projet en amont pour la gestion des offres et demandes quelques mois avant la bourse.

Pour la bourse de Ath, Bruxelles, Flémalle, Braine l'alleud et Comines c'est le personnel de la ville qui jouait le rôle de courtier.

2.2 Date et lieu

La date de l'événement ne doit pas être trop éloignée, pour que l'intérêt suscité par la Bourse ne s'effrite pas au fil du temps. Mais il faut néanmoins avoir le temps nécessaire pour réunir toutes les parties concernées. Nous savons d'expérience que le délai nécessaire entre la constitution d'un groupe de travail et la tenue de l'événement proprement dite varie généralement entre 3 et 5- 6 mois. Lorsqu'il s'agit de décider à quelle heure se déroulera l'événement, ne perdez pas de vue le fait que, dans les entreprises, les employés travaillent

durant la journée, tout comme d'ailleurs les représentants des associations bénévoles ! On recommande donc d'organiser les Bourses d'échange plutôt en fin d'après-midi ou en début de soirée, ou encore le week-end.

- Taille (en fonction de l'intérêt déterminé à l'avance et il existe des lieux où vous pouvez moduler l'espace en fonction du nombre de participants).
- Equipement technique:
 - ordinateurs (connexions informatiques),
 - possibilité de monter un grand écran (pour afficher les échanges/les 'deals'),
 - acoustique (pour annoncer les échanges/mettre de l'ambiance).
- Possibilité de diviser l'espace en différentes zones d'échange (par thème), **L'idéal est d'avoir une seule et même salle de 150 à 300m2**
- Accessibilité (y compris avec les transports en commun !).
- Facilités de parking et si possible gratuit.
- Coûts et répartition des coûts (assumés par une des parties ou répartis sur l'ensemble des parties ?).

Temps et espace

Une des clés du succès d'une Bourse d'échange réussie consiste à choisir comme lieu de l'événement un endroit neutre. En effet, cela permet de rendre l'événement plus accessible. Exemples de lieux neutres : la Chambre de Commerce, la maison communale/l'hôtel de ville. N'oubliez jamais que, pour des représentants de (petites) organisations issues du milieu associatif ou du bénévolat, cela peut être extrêmement intimidant de pénétrer dans les locaux d'une grande société. Tenez compte de la taille des locaux mis à disposition. Les locaux ne doivent pas être trop exigus, mais un espace trop vaste peut aussi constituer un frein aux contacts et aux échanges !

*Un trop grand espace n'est pas nécessaire, si vous commencez avec 300 M*2 c'est amplement suffisant.*



A Gand : <http://www.winwingent.be/>

A Anvers, l'espace de la Bourse a été aménagé au moyen de panneaux à thèmes, de tables hautes (sans chaises !) et de plantes. Le tout était disposé de telle sorte qu'un participant attablé n'avait qu'à se retourner et faire 3 pas pour passer à une autre table. <http://album.qva.be/foto-album/p/3/beursvloer-in-felixpakhuis.aspx>

A Liège, les six zones d'échanges ont été délimitées en 2008 à l'aide de cônes lumineux de couleurs différentes, chaque couleur correspondant à une catégorie de services. Chaque zone d'échanges comprenait trois tables hautes sur lesquelles étaient conclus les contrats. La bourse s'est déroulée dans le hall des investisseurs (lieu prisé à Liège pour manifestations diverses et en 2009 à la caserne Fonck (salle populaire art/culture de la ville <http://www.winwin-liege.be/>) chacune des zones était décorée de tapis de couleurs ainsi que de tables mange debout et de boules lumineuses. En 2012, la salle a été décorée par une multitude de plantes vertes dans un bâtiment réservé la plupart du temps à des meeting d'affaires.



A Ath, http://www.winwin.be/ath/index.php?page=edition_2009 , La bourse s'est déroulée dans un vaste espace, dédié à la détente et à la culture quai de l'entrepôt à ATH.

A La Louvière : l'espace choisi fût l'office du Tourisme sur la place centrale de la ville.



<http://www.winwin.be/lalouviere/index.php?page=home>

A Bruxelles : L'espace était également divisé en six zones, dans un des grands hangars à Bruxelles, à Tour et Taxis. L'édition suivante s'est réalisée dans un endroit plus intimiste en plein cœur de la ville.

A Flémalle : La ville a décidé d'associer la culture et l'entrepreneuriat au projet de la bourse. La salle de la Chataigneraie accueillait le jour de la bourse une exposition et de jeunes entrepreneurs ont également été conviés à l'évènement. Ensuite toute la promotion a été déclinée de manière un peu plus artistique.



2.3 Définition du Style

Quand on commence à organiser une Bourse d'échange, il est primordial de bien réfléchir à l'avance au style que l'on veut imprimer à cet événement. C'est-à-dire notamment aux moyens de communication à mettre en œuvre pour l'occasion, comme un dépliant, l'en-tête de lettres, ou peut-être même un site Web.

Des Bourses d'échange sont organisées fréquemment, dans l'ensemble des Pays-Bas. En Belgique, les projets pilotes d'Anvers et de Liège ont posé les fondations nécessaires au développement de ce genre d'évènement. Cela signifie que toutes les Bourses d'échange qui suivront pourront profiter du succès de celles qui les auront précédées et constituer ainsi à leur tour le fondement d'autres Bourses d'échange.

Mais cela ne peut fonctionner convenablement que si toutes les Bourses d'échange sont reconnaissables et identifiables les unes par rapport aux autres, au niveau de leurs objectifs et de leurs résultats.

C'est la raison pour laquelle MOVISIE a développé à l'attention des Bourses d'échange locales un style qui lui est propre. Vous pouvez l'adopter gratuitement. Nous attendons de l'organisation d'une Bourse d'échange locale qu'elle utilise ce style, ainsi que les différentes composantes qui en découlent. Cela vous permettra d'épargner non seulement du temps, mais aussi pas mal d'énergie. Sans parler des frais de développement.

Pour éviter que le **logo** ne soit utilisé de manière inappropriée, Les partenaires du projet ont défini toute une série de directives. Considérez-les comme une fourchette d'options, à l'intérieur de laquelle vous pouvez donner libre cours à votre imagination. Vous pouvez tout simplement télécharger les différents éléments, les compléter avec vos coordonnées exactes, les imprimer vous-même ou les faire imprimer.

Dans une phase ultérieure, il s'agit de se pencher sur les autres moyens de communication, tels que les dépliants, un site Web ou des communiqués de presse.

Ajouter au logo de la Bourse d'échange la dénomination de l'emplacement choisi

Il est possible d'ajouter au logo standard de la Bourse d'échange la dénomination de l'emplacement retenu. Vous profiterez ainsi des avantages à la fois d'un rayonnement commun et d'une notoriété locale. Mais comme le logo associé à la dénomination du lieu de l'événement ne peut être conçu que dans le cadre d'un programme distinct, vous devrez faire appel à un graphiste pour le réaliser. Attention : les directives de style prévoient que le logo est précédé du terme "Bourse d'échange" et par la dénomination de l'endroit, en lettres minuscules.

Phase 3 : Pratiquement Que faut-il faire, de quoi avez-vous besoin ?

Support dont vous disposez gratuitement pour l'organisation de votre propre bourse :

Dès que vous décidez de programmer votre propre bourse, AGES fournit une série de documents : type : courriers entreprises, associations, présentation du projet sous forme power point,

De plus un site internet est créé pour vous sur le site fédéral dans les couleurs de la ville, un modèle de flyers est également à votre disposition.

Le jour J vous disposez d'un matériel signalétique propre à WIN WIN et de 6 Cylindres de 3 m de haut pour déterminer les Zones. Ce matériel est livré dans une agence BNP Paris Bas de votre commune à votre demande. Contact : Anne-France Paligot ages asbl et Ludo Janssen BNP Paris Bas.

3.1 Règlement de la Bourse d'échange

Une charte existe. (voir sur www.winwin.be) Elle peut-être envoyée au besoin à des entreprises.

Déterminez les règles à adopter sur la Bourse d'échange.

Les règles de la Bourse d'échange doivent être claires pour tous. Remettez donc à chacun des participants, à leur arrivée, un règlement écrit, un récapitulatif de la Bourse d'échange et/ou annoncez clairement les règles au moment de l'ouverture de la Bourse d'échange.

À Arnhem, le règlement stipule qu'une partie doit d'abord contacter un courtier, puis un animateur, et si cela ne suffit pas, passer alors à l'étape de la tribune libre. Si un échange est conclu, les deux parties concernées échangent leurs cartes de visite et en avertissent l'organisation. Sur la "Beurs van Berlage", les offrants annonçaient à la fin de la journée quel(s) groupement(s) associatif(s) ils avaient choisi de soutenir. Ceci était consigné dans un petit contrat-type, ratifié par les deux parties.

À Anvers, les offrants et demandeurs qui avaient conclu un échange devaient compléter une convention ; ces conventions avaient été préparées à l'avance et disposées sur les tables hautes. Ensuite, ils devaient se rendre ensemble à la table du notaire, où on encodait leur convention dans un PC, on l'imprimait et elle était ensuite signée par le notaire et par les deux parties concernées. Mais en raison d'une mauvaise estimation de la capacité de traitement (et de la file d'attente à la table du notaire), cette procédure a été modifiée dans le courant de la soirée : à partir de ce moment-là, la convention écrite a servi directement de contrat et a été signée telle quelle par toutes les parties.

À Liège, les offrants et demandeurs qui avaient conclu un échange devaient compléter un contrat concis (nom de l'Enterprise, nom de l'association, objet du match, signatures).

Les coordonnées complètes des participants étaient répertoriées dans une farde distribuée à l'entrée à tous les participants dès leur arrivée. Ces contrats vierges avaient été préparés à l'avance et disposés sur les tables hautes.

Pour chaque match, trois contrats étaient signés à l'aide d'un calque. Chaque partie gardait un exemplaire et le troisième était déposé à la table des notaires par un courtier désigné à cette fin. Un badge lumineux était remis à chaque partie à la signature du contrat. Initialement, le notaire devait encoder et projeter chaque match sur

l'écran géant. Toutefois, contenu de l'affluence de contrats, cet encodage s'est avéré impossible en temps réel. L'option a dès lors été prise de n'encoder que les matchs les plus significatifs. Néanmoins un compteur calculait en temps réel le nombre de matchs.

Ath, Bruxelles, la Louvière, Verviers : idem liège.

Représentation

Il peut se révéler extrêmement judicieux de déterminer, pour chaque groupement associatif / entreprise participant(e), le nombre de personnes qu'ils peuvent déléguer à la Bourse d'échange. À défaut, on court le risque de voir une organisation arriver avec 5 personnes, et rafler ainsi au nez et à la barbe des autres participants la majeure partie des offres. Limiter la présence à 2 personnes par organisation.

3.2 Communication sur la Bourse d'échange

Comment les parties devront-elles communiquer sur la Bourse d'échange ?

- Comment identifier les offrants et les demandeurs, de même que les courtiers/animateurs ?
 - Au moyen de badges de différentes couleurs, affichant clairement leurs noms respectifs
 - Au moyen de petites pancartes affichant clairement les noms des différentes organisations, dans les zones d'échange
 - Avec des vestes spéciales réservées aux courtiers et/ou animateurs
 - Bien distinguer les différentes zones, par exemple au moyen de couleurs, de ballons ou de parasols

- Comment annoncer les échanges conclus sur la Bourse d'échange ?
 - Publier les cours de la bourse
 - Afficher les échanges sur des écrans
 - Demander à une personnalité de la communauté locale d'annoncer les échanges.

Sur la Bourse d'échange nationale organisée à l'occasion de Eurofestation 2004, on pouvait identifier les offrants grâce à de petites pancartes affichant clairement le logo de leur entreprise, dans une zone d'échange donnée. Des courtiers aidaient à établir les contacts entre l'offre et la demande, puis enregistraient les échanges. Ensuite, les cours de chaque offre et demande étaient affichés sur de grands écrans, sur la base de la valeur capitalisée de chaque échange réalisé. Lors de son arrivée sur le site de la Bourse d'échange, chaque participant va s'enregistrer au guichet, et y reçoit un dossier d'information (qui contient notamment le règlement de la Bourse, des offres et des demandes, une présentation succincte des différents offrants et demandeurs, une convention-type et un formulaire d'évaluation) ainsi qu'un badge d'une couleur spécifique (différente selon qu'il s'agit d'offrants, de demandeurs, de collaborateurs, de courtiers, de visiteurs et de représentants de la presse).

Un écran géant affiche une présentation avec la liste des noms des initiateurs et des sponsors; il est alimenté en continu avec des informations relatives aux échanges réalisés.

Lors de son arrivée sur le site de la Bourse d'échanges, chaque participant reçoit un dossier d'information comprenant une légende des pictos représentant les zones d'échanges, la liste des offres et des demandes, la liste des matchs potentiels, les coordonnées complètes de chaque participant.

Il importe de remettre à chaque participant un badge indiquant clairement l'entreprise ou l'association qu'il représente. Un écran géant affiche une présentation avec la liste des noms des initiateurs et des sponsors; il est alimenté en continu avec des informations relatives aux échanges réalisés.

Ath: idem liège

Liste des participants

Établissez une liste des participants, afin de permettre aux demandeurs et aux offrants de se contacter ultérieurement. Tous les participants auront les coordonnées complètes.

3.3 Coup d'envoi et clôture

Pensez à une façon ludique et amusante de démarrer et de conclure la Bourse d'échange, comme par exemple un coup de gong. Confiez notamment un rôle en la matière aux ambassadeurs. Après tout, ils ont mis leur nom à la disposition de l'événement, et souhaitent probablement que cela se sache. Ce n'est pas pour rien s'il s'agit là de personnes qui disposent d'un vaste réseau : elles seront probablement ravies d'être ainsi récompensées

de leurs efforts. Confiez le rôle de maître de cérémonie à un membre éminent de la communauté locale. De nombreuses Bourses d'échange sont ainsi inaugurées par le bourgmestre.

Si l'agencement des lieux le permet, mieux vaut organiser la cérémonie d'accueil et d'ouverture de la Bourse d'échange dans un local distinct de celui de la Bourse proprement dite. Les participants comprendront ainsi plus clairement quand les véritables négociations débutent et vous créez ainsi un effet d'impulsion.

Coup d'envoi et présentation succincte

Au début de l'événement, il est recommandé de présenter succinctement (pas plus de cinq minutes – les gens sont là pour réaliser des échanges, pas pour assister à une conférence !) le rôle joué par la Bourse d'échange dans le cadre de l'Entrepreneuriat Socialement Responsable (ESR). Ceci afin donner une vision plus large de la signification et des objectifs de l'événement. Cette introduction sera également l'occasion d'expliquer brièvement le concept de la Bourse d'échange, ainsi que les principales dispositions du règlement de la Bourse. Incitez les participants à se comporter comme s'ils se trouvaient véritablement sur la place d'une bourse financière : procéder avec un objectif précis en tête et s'assurer que le travail en réseau fonctionne de façon performante et concise.

À Anvers, l'ouverture et la clôture de la Bourse ont été confiées à la Ville d'Anvers ainsi qu'aux initiateurs du projet, et l'ambassadeur (Karel Van Eetvelt, de l'UNIZO) a même réalisé un échange pour l'UNIZO durant cette Bourse d'échange.

A Liège, Dès l'arrivée des participants, un compte à rebours défilait sur l'écran géant afin d'indiquer le nombre de minutes restantes avant le retentissement du gong, signe du début des échanges.

Ils ont été accueillis avec un verre de bienvenue et des zakouskis.

Un quart d'heure avant l'ouverture de la bourse, Benoît Drèze, échevin des Services Sociaux, de la Famille et de la Santé de la ville de Liège, a expliqué brièvement le concept de la bourse d'échange et a remercié les participants. Le coordinateur a précisé les modalités de la bourse afin de permettre aux participants de conclure un maximum de contrats. A 18h précise l'échevin a fait retentir le gong.

Les participants se sont dirigés dans les zones d'échanges ou ils ont été accueillis par les courtiers.

Tout au long de la bourse un service boissons et des sandwichs ont été offerts aux participants.

Ath: idem liège

3.4 Scénario du déroulement de la journée

L'expérience nous a montré qu'un temps d'échange d'environ deux heures suffisait amplement. Bien entendu, une Bourse d'échange peut également faire partie intégrante d'un événement de plus grande envergure et/ou être organisée en plusieurs sessions (comme ce fut le cas pour la Bourse d'échange organisée à l'occasion d'Eurofestation).

Les tâches à remplir par chacun doivent être clairement définies à l'avance (en ce compris les coûts y afférents) :

- Mise à disposition de locaux pour la bourse d'échange
- Maître(sse) de cérémonie et mot de bienvenue (voir les conseils donnés ci-dessus)
- Président du jour/Responsable de la Bourse d'échange
- Accueil de la presse / des sponsors
- Enregistrement des échanges
- Courtiers / animateurs
- Boissons et en-cas/ staff d'hôtesse
- Sonorisation, gong
- Décoration et aménagement de l'espace
- Articles promotionnels/cadeaux (par exemple : porte-cartes de visite)
- PC à l'accueil, pour enregistrer les offres et les demandes
- Nettoyage

Instructions des courtiers

Les courtiers ont un rôle important à jouer sur la Bourse d'échange, et ils contribuent au succès de l'événement. Veillez à ce qu'ils soient bien préparés à ce que l'on attend d'eux.

Expliquez-leur qu'ils doivent adopter une attitude proactive. Ils ont pour mission de mettre de l'ordre dans le "chaos", de coordonner les actions et d'inciter à signer les formulaires d'échange (sans mettre toutefois trop de pression). Ils doivent veiller à ce que tous les demandeurs puissent s'entretenir à peu près durant le même laps

de temps avec les offrants, au besoin, ils doivent les diriger vers d'autres zones, et collaborer activement avec les demandeurs qui n'arrivent pas à entrer en contact avec un offrant. Vous pouvez éventuellement organiser des jeux de rôles leur permettant de s'exercer à la mission qu'on attend d'eux, avec un demandeur et un offrant fictifs.

Phase 4 : Centraliser, gérer, anticiper et planifier les échanges

4.1 Formulaire/administration de l'offre et de la demande

Réfléchissez à la manière dont vous souhaitez gérer l'offre et la demande. L'emploi de formulaires types facilite la soumission d'une offre ou d'une demande particulière. Il est primordial que la demande, notamment, soit formulée le plus concrètement possible. Mais dans la pratique, la formulation d'offres et de demandes semble être un exercice difficile à maîtriser. Les groupements associatifs et les organisations d'action bénévole éprouvent souvent des difficultés à exprimer leurs demandes en termes de projets spécifiques. Il est également difficile pour ce groupe-cible de transposer une demande de fonds en soutien spécifique sous forme de main d'œuvre, de compétences ou de ressources. Vous pouvez envisager de fournir une assistance aux groupements associatifs et aux entreprises en matière de formulation des demandes et des offres.

4.2 En quoi consiste 'réellement' la demande ?

Bien souvent, les groupements associatifs et les organismes d'action bénévole ont du mal à formuler leur demande de manière claire et spécifique. Exemple : une organisation d'action bénévole qui célèbre son 50^e anniversaire et qui désire organiser une journée spéciale afin de remercier ses membres pour leur engagement. La première approche consiste à rechercher sur la Bourse d'échange une société qui accepterait de parrainer cette journée. Mais le défi, c'est d'arriver à formuler cette demande différemment. Après tout, il faut des fonds pour des fonctions spécifiques : transport, emplacement, restauration et animation. La demande doit donc également être spécifique. Une autre approche consisterait à aborder les entreprises en leur demandant si elles seraient intéressées par un coaching des bénévoles qui organisent l'événement, en termes de gestion de projet.

Les éléments que l'on peut souligner lors d'une demande sont les suivants :

- objectif de la demande en lien avec ses activités et besoins,
- effort/apport nécessaire en termes de :
 - main-d'œuvre,
 - expertise spécifique (connaissances professionnelles, expérience)
 - ressources (matériel, logement, transport, etc.),
 - réseaux,
 - coûts,
- les contreparties : qu'est-ce qui rend la demande séduisante pour le monde des affaires, et qu'est-ce que le demandeur a à offrir en retour ?

Les groupements associatifs et les organisations d'action bénévole ont été invités à spécifier un aspect de leur domaine d'activité pour lequel ils pourraient offrir en retour des contreparties concrètes. Le but de cette démarche était de garantir que les échanges soient le plus équitables possible. Par exemple, l'organisation qui chapeaute les diffuseurs locaux pourrait offrir de participer à un stage 'radio'. Ou une association bénévole de soutien palliatif à des patients en phase terminale pourrait proposer une présentation sur ce que signifie la prise en charge de personnes mourantes en termes de qualité de vie.

Lors des préparatifs de la MatchBeurs d'Amersfoort, on a également demandé aux milieux associatifs d'indiquer ce qu'ils pouvaient offrir en échange. On constate de plus en plus souvent sur les Bourses d'échange que des groupements du milieu associatif procèdent à des échanges entre eux, et dans cette optique-là aussi, il est important qu'ils puissent prendre conscience de ce qu'ils ont à offrir.

Pour ne pas mettre la barre trop haut lors de l'inscription, il n'a pas été demandé aux associations de spécifier un thème bien particulier pour leur demande. Dans la mesure où elles le demandaient, elles ont d'ailleurs aussi reçu de l'aide pour compléter leur formulaire d'inscription, soit lors des ateliers, soit par un collaborateur d'une organisation faisant partie du groupe de travail.

Sur la Bourse d'échanges organisée à Liège, toutes les inscriptions ont été réalisées via le site Internet local de la bourse. Les associations et les entreprises ont été invitées via les supports de communication à enregistrer en ligne leurs offres et leurs demandes via un formulaire prédéfini. Celui-ci comprenait les coordonnées de l'association et de l'entreprise, leur champs d'activités, une explication sur l'offre proposée et la demande sollicitée.

Si les associations et les entreprises rencontraient des difficultés à formuler leurs demandes de manière claire et spécifique, ils pouvaient prendre contact avec les coordinateurs de la bourse afin de solliciter leur aide.

La meilleure demande

Une bonne idée serait d'organiser un concours de la meilleure demande et/ou de la demande la plus originale, et d'offrir en récompense soit un échange garanti, soit encore plusieurs échanges, un trophée, etc.

Présentation

Lorsque les différents intervenants communiquent leurs offres et leurs demandes, il peut aussi être intéressant de leur demander de présenter succinctement leur association/ entreprise, afin que les participants avec lesquels ils seront en contact sur la Bourse puisse voir quel type d'acteur ils ont en face d'eux. Car il peut toujours y avoir un certain malaise, les gens ne se connaissent pas, et il peut être intéressant d'en savoir un peu plus au sujet d'un éventuel futur partenaire, avant de conclure un accord avec lui.

On peut aussi utiliser des formulaires-types afin de stimuler l'offre. Si vous optez pour une Bourse d'échange de type "enchères", vous ne devez pas formuler des offres spécifiques (en détail). Cependant, un des avantages inhérents à l'identification préalable du type d'offre est de vous permettre de prendre connaissance des offres disponibles et donc de pouvoir coordonner dans une certaine mesure l'offre et la demande. Fournir des exemples d'offres disponibles motive le monde associatif. Mais la réciproque est vraie aussi. Les entreprises sont heureuses de répondre aux demandes du secteur associatif, car cela leur permet de se faire une idée des problèmes de la société actuelle et de la manière dont elles peuvent y apporter leur contribution spécifique.

Voici une liste des éléments pertinents relatifs à l'offre :

- description des activités principales de la société, du fonds ou de l'organisation,
- groupe-cible ou thème sociétal auquel s'adresse l'offre,
- description de l'offre en termes de :
 - main-d'œuvre,
 - expertise spécifique (connaissances professionnelles, expérience)
 - ressources (matériel, logement, transport, etc.),
 - réseaux,
 - contribution du sponsor,
- conditions préalables à la coopération,
- plus-value de l'échange pour l'entreprise.

Lors de la Bourse d'échange d'Arnhem ("Arnhemse Beursvloer"), les entreprises et les fonds ont été invités à venir présenter leurs offres sur place, à la Bourse. En répondant à la lettre d'invitation, ces entreprises et fonds devaient uniquement préciser dans quelle(s) zone(s) d'échange ils souhaitaient placer leurs offres respectives.

4.3 Stratégie d'attraction de l'offre et de la demande

Pour l'organisation d'une Bourse d'échange dans une ville moyenne en Belgique, on préconise par exemple la participation d'une soixantaine d'organisations locales idéalement 100.

Réfléchissez à la meilleure façon d'attirer l'offre et la demande. Il existe trois options majeures, qui peuvent être combinées :

1. Contacter les deux groupes en même temps : approchez les offrants et demandeurs potentiels de manière indépendante. Avantage de cette approche : elle fait de la Bourse d'échange un événement captivant, et empreint d'une grande flexibilité.

2. Commencer par les offres : dressez d'abord une liste des offres, puis publiez-la et/ou placez-la sur un site Web. Sur cette base, les groupements du milieu associatif pourront formuler une demande. L'avantage de cette approche est que, sur la Bourse, les demandeurs devront entrer en concurrence pour conclure un accord, et qu'ils devront également négocier avec un offrant.
3. Commencer par les demandes : contactez d'abord des organismes du milieu associatif, en leur demandant de soumettre leurs demandes, puis publiez-les ou placez-les sur un site Web. Ensuite, demandez aux offrants de rédiger des offres en fonction de ces demandes. L'avantage de cette approche est que les offrants seront informés de manière précise des desiderata du monde associatif.

Dans la pratique, on constate que, dans la plupart des Bourses d'échange, la recherche d'offres requiert plus d'efforts que la recherche de demandes. Ce qui pourrait plaider en faveur d'une approche consistant à contacter d'abord les entreprises.

Bien entendu, vous pouvez également attirer l'offre et la demande par voie électronique. En faisant introduire les données sur le site Web, vous économisez du temps au niveau administratif. Mais attention : cela peut quand même occasionner des frais supplémentaires, car la mise en œuvre de tels sites Web est relativement complexe. Par exemple, le site Web de Liège dispose d'un système d'enregistrement en ligne des offres et des demandes. *La "Arnhemse Uitdaging" a envoyé des lettres huit semaines à l'avance, en demandant aux différents groupes de formuler leurs offres et leurs demandes pour la bourse d'échange.*

La Bourse de Berlage ("Beurs van Berlage") a élaboré une Brochure pour la Bourse d'échange, dans laquelle les offrants pouvaient se présenter. Tous les demandeurs potentiels recevaient cette brochure, qu'ils pouvaient utiliser pour formuler leur demande.

Tant à Anvers qu'à Liège, le recrutement des offres et des demandes a débuté environ deux mois avant la manifestation. Au cours du premier mois, il y a bien eu une inscription de temps à autre, mais le gros des inscriptions n'a eu lieu que dans le courant du deuxième (et dernier) mois, avec des pics notamment après un article paru dans un journal (à Anvers) ou après un reportage à la radio (à Liège).

À Anvers, les offrants et les demandeurs ont été approchés en même temps, les membres du groupe de travail issus des milieux associatifs monopolisant principalement le volet 'demandes' et les entreprises représentées dans le groupe de travail principalement le volet 'offres'.

A Liège, un courrier et un flyer de présentation de la bourse a été envoyé au monde associatif et aux entreprises liégeoises.

Chaque participant du groupe de travail a diffusé l'information auprès de ses réseaux.

Les associations ont réagi les premières en allant déposer leurs offres et leurs demandes sur le site Internet. Dès le départ, elles ont saisi la notion de réciprocité propre au concept de la bourse.

En ce qui concerne les entreprises, l'inscription des offres et des demandes en ligne a été beaucoup plus lente. Les coordinateurs de la bourse ont dès lors adopté une attitude proactive en allant démarcher les entreprises sur base des demandes des associations.

Afin de stimuler l'offre et la demande, des exemples d'échanges de services ont été publiés trois semaines avant la bourse sur le site Internet.

Cette publication a permis aux entreprises de voir de manière plus concrète ce qu'elles pouvaient offrir aux associations.

Comment attirer l'offre ?

*Trouver des sociétés désireuses d'offrir des biens/services peut parfois se révéler une tâche plus ardue que ce que l'on avait imaginé. Les mailings (envoyés par courrier électronique ou par la poste), les invitations et les prospectus ne donnent pas toujours les résultats escomptés. Il apparaît que le principal facteur de réussite est et reste le réseau dont on dispose. Ce qui montre encore bien l'importance de pouvoir disposer de représentants du milieu des affaires au sein du groupe de travail. Mais il est également important d'approcher personnellement des entreprises, pour leur expliquer le concept de la Bourse d'échange et leur présenter des demandes concrètes du secteur associatif. **On pourra notamment argumenter auprès de ces entreprises que la Bourse d'échange leur permettra de prendre connaissance de projets sociétaux exaltants, dans un environnement dynamique. Et lorsqu'une entreprise décide de participer, d'autres (dont ses concurrentes) lui emboîtent le pas... Arrangez-vous pour que les services clubs et les entrepreneurs qui sont déjà largement***

convaincus invitent leurs relations et leurs clients à venir participer à la Bourse d'échange. Une formule qui donne aussi généralement d'excellents résultats consiste à organiser une présentation de la Bourse d'échange à l'occasion d'une soirée d'un groupement d'entrepreneurs, ou d'une autre rencontre réseau. Utilisez à cette occasion des supports tels que des vidéos ou des photos, et présentez des exemples d'échanges concrets.

Vous trouverez en annexe des exemples de lettres utilisées à l'occasion d'autres Bourses d'échange. Vous pouvez également annexer à cette lettre un formulaire de soumission d'offre ou de demande, et peut-être aussi le dépliant d'information. Certaines Bourses d'échange ont aussi préparé des invitations écrites, Vous trouverez des exemples d'offres et de demandes formulées à la Bourse d'échange sur les sites Web des différentes Bourses d'échange locales www.beursvloer.com et www.winwin.be.

4.3 Faire correspondre l'offre et la demande

Faire correspondre activement l'offre et la demande, au lieu d'adopter une attitude passive et d'attendre ce qui va se produire, permet de réaliser un plus grand nombre d'échanges, et de meilleure qualité. Il s'agit de faire correspondre aussi bien le nombre d'offrants et de demandeurs que le contenu des offres et des demandes.

Il est souhaitable de faire coïncider, jusqu'à un certain point, le contenu des demandes émanant du milieu associatif avec le type d'entreprises susceptibles d'être intéressées ; surtout quand la demande est importante, et qu'elle est d'un type bien déterminé. Par exemple, s'il y a beaucoup de demandes de publicité et de création graphique, et qu'aucun bureau de communication ni aucun concepteur-graphiste n'a encore annoncé sa participation, il vous est toujours possible de partir activement à la recherche de sociétés qui proposent ce type de services.

Il est également primordial que le nombre d'offrants et le nombre de demandeurs soient à peu près équilibrés. Dans la pratique, les entreprises réalisent souvent plus d'un seul échange : cela ne pose donc aucun problème si le nombre de demandeurs est supérieur au nombre d'offrants. Et il arrive également que des groupements du milieu associatif réalisent des échanges entre eux, passant ainsi sur le site même de la Bourse du rôle de demandeur à celui d'offrant. Dans la plupart des Bourses d'échange, le rapport entreprises - groupements associatifs varie généralement de 1 (1 entreprise pour 1 groupement associatif) à 1,8 (1 entreprise pour 1,8 groupement associatif). Les Bourses d'échange où le rapport est supérieur à 1,5 se plaignent relativement plus d'un manque d'entreprises/d'offres. Le bon rapport semble donc être maximum 1,5 groupement associatif pour 1 entreprise.

4.4 Préparer les échanges : oui ou non ?

On peut aussi ne pas se contenter de faire coïncider l'offre et la demande, et franchir encore une étape, en "concoctant à l'avance" des échanges. Vous devez décider si vous laisserez la demande et l'offre entrer en contact spontanément, sur le site même de la Bourse d'échange, ou si vous préférez 'concocter à l'avance' les échanges, dans une certaine mesure. L'avantage de préparer ainsi les échanges est la garantie de pouvoir proposer un certain nombre d'échanges intéressants lors de la manifestation. Mais le revers de la médaille, c'est que cela ôte à l'événement une partie de son caractère dynamique. Tout dépend aussi de la question de savoir si les parties ont déjà fait l'expérience d'une coopération mutuelle, ou non. Préparer (jusqu'à un certain point) divers échanges peut être une bonne chose, notamment si vous pensez que les entreprises et le milieu associatif éprouveront des difficultés à se rencontrer. Il faut aussi savoir que la préparation des échanges mobilise pas mal de temps *lors de la Bourse d'échange organisée dans le cadre d'Eurofestation 2004, un comité spécial composé de représentants du monde des affaires et des milieux associatifs avait été créé. Ce comité conseillait l'organisation de la Bourse d'échange au sujet des offres et des demandes soumises par les différents groupes.*

À Anvers, on a fait coïncider l'offre et la demande au préalable, en demandant plus explicitement à certains acteurs de proposer des thèmes porteurs, mais qui n'étaient pas encore suffisamment représentés. Cependant, le groupe de travail a décidé de ne "concocter" aucun échange à l'avance. Même si le site Web local www.beursvloerantwerpen.be renseignait les noms des participants, leur demande / offre n'y était pas mentionnée. Ce n'est donc que sur le site même de la Bourse d'échange que les offrants et demandeurs se sont rencontrés et ont pu conclure des échanges.

A Liège édition 2008, dans les jours qui ont précédé l'évènement, les coordinateurs ont fait une projection des différents matchs possibles.

Celle-ci a permis de mettre en évidence les demandes non rencontrées. Dès lors, de nouvelles recherches d'offres de services ont été entreprises par les coordinateurs et les partenaires au sein de leur réseau.

Le jour de la bourse, l'animateur a été notamment chargé de diffuser les demandes restées vaines.

La liste des matchs potentiels a été mise à disposition des participants et des courtiers. Toutefois, il s'avère que, outre les matchs potentiellement réalisables (98 matchs), de nombreux autres contrats ont été conclus (132 matchs).

Pour l'édition 2009 de Liège une projection a également été réalisée, l'intervention très pro active de l'animateur et des courtiers ont permis de réaliser 264 contrats.

A Ath, le choix était de ne pas faire de projection mais d'axer sur l'animation et les courtiers; un vif succès pour une première édition pas moins de 138 contrats ont été réalisés.

Agencement des zones d'échange

Adaptez le nombre de zones d'échange disponibles sur la Bourse au nombre de participants, et définissez les différents thèmes en fonction des offres et des demandes préalablement rentrées. Réserver une zone distincte pour les services clubs est une solution qui donne généralement de bons résultats. Cette zone peut offrir une seconde opportunité aux demandeurs qui n'arrivent à aucun résultat satisfaisant avec les offrants d'une zone déterminée.

4.5 Ateliers et réunions préparatoires

Vous recevrez beaucoup de demandes, mais les demandes de qualité sont assez rares. Pour de nombreux groupements associatifs, devoir se présenter et se vendre est quelque chose de neuf. Cela les ennuie également de devoir déterminer en quoi consiste réellement leur demande et/ou de devoir la formuler en termes de projet. Il peut donc se révéler essentiel d'organiser à leur attention un atelier afin de les préparer à la Bourse d'échange, et d'accroître ainsi leurs chances de réaliser des échanges. À l'examen, il apparaît que les groupements associatifs qui ont participé à ce genre d'ateliers finissent pratiquement toujours par conclure un ou plusieurs échange(s) (même si l'atelier de formation ne constitue pas une garantie de réussite en soi).

Les organisations des milieux associatifs doivent être entraînées dans les règles de l'art. Apprendre à nouer des contacts avec les offrants, et décrire clairement et de manière concise quelles sont les activités essentielles de l'organisation. Prendre conscience de ce qu'elles ont à offrir à une entreprise en termes de connaissances spécifiques d'un groupe-cible ou de vie en communauté, de créativité et d'inspiration. Il s'agit pour elles de prendre conscience de l'attitude à adopter durant la Bourse d'échange.

Mise en œuvre

Faites savoir au monde associatif que le vrai travail débute après la Bourse d'échange. Ils doivent d'abord réfléchir à la manière dont ils vont s'organiser pour mettre l'échange en œuvre, puis prendre l'initiative de mettre sur pied la coopération avec l'entreprise.

Diversité

Tenez compte de la diversité des associations qui participent aux ateliers de préparation.

Elles ont toutes leurs besoins et demandes spécifiques, qu'il s'agisse d'une asbl importante ou d'une petite association de voisinage, ou encore d'une organisation allochtone. Il faut donc trouver l'équilibre adéquat entre la parole et l'image. Outre une présentation et un dossier d'information, vous pouvez passer un film ou organiser un jeu de rôles, afin de présenter clairement le concept et les règles du jeu.

Les entreprises aussi ont besoin d'une réunion préparatoire. Efforcez-vous de faire coïncider cette réunion avec une manifestation existante qui rassemble des entreprises, par exemple une rencontre réseau. Il n'est pas facile de réunir différentes entreprises dans le cadre d'un atelier commun ; l'argument généralement avancé est que les intéressés n'ont pas le temps.

La Bourse d'échange de Drenthe ("Drentse Beursvloer") a organisé une rencontre de brainstorming à l'attention des entreprises du réseau "Betrokken in Drenthe". Les organisateurs ont demandé à chacun des membres du réseau de se faire accompagner à cette réunion par une de leurs relations. Au programme : outre des informations concernant la Bourse d'échange et un conférencier captivant, une séance de brainstorming en petits groupes, durant laquelle les entreprises s'aidaient mutuellement à générer des idées pour leur offre, au moyen d'exemples. La réunion s'est clôturée par un "verre de l'amitié".

Le groupe de travail d'Anvers a organisé 3 ateliers à l'attention des associations intéressées ; ces ateliers prévoyaient chacun une combinaison de présentation, de film et de jeu de rôles. L'atelier a été préparé et mis en œuvre par l'asbl anversoise "Samenlevingsopbouw Antwerpen Stad" et par KPMG. L'évaluation a montré que les associations qui ont participé à cet atelier ont abordé la Bourse d'échange en y étant mieux préparées, et ont tout de suite pris l'initiative de chercher - et de trouver – des offrants correspondant à leur profil.

Les entreprises ont été informées dans le cadre des "moments-réseau" des entreprises membres du groupe de travail. Ainsi, Fortis Banque a organisé un déjeuner-rencontre à l'attention des clients intéressés.

Le groupe de travail de Liège n'a pas pris l'option d'organiser des ateliers à l'attention des associations.

Toutefois, les coordinateurs étaient à leur disposition pour tout questionnement relatif à l'organisation de la bourse d'échanges ou à la formulation de leur demande et de leur offre.

Un mode d'emploi de la bourse d'échanges a été envoyé à tous les participants afin de décrire clairement et de manière concise quelle est la démarche à suivre le jour de la bourse.

Les entreprises ont été informées dans le cadre des "moments-réseau" des entreprises membres du groupe de travail. Ainsi, Fortis Banque a organisé un déjeuner-rencontre à l'attention des clients intéressés.

Ath a organisé deux réunions : une pour les associations et une pour les entreprises.

Réunion qui consistait à faire une présentation de la bourse et de faire connaissance avec les structures afin de susciter les offres et demandes. Un formulaire a été remis pour qu'ils puissent rentrer leurs offres et demandes.

Ensuite l'ADL se tenait disponible pour toutes informations ou questions supplémentaires.

Contact personnel avec les candidats-participants

Le fait de contacter personnellement les candidats-participants vous permettra d'adapter l'offre et la demande, et de sonder les attentes des intéressés. De plus, vous augmenterez ainsi les chances de voir les organisations intéressées participer effectivement à la Bourse d'échange.

Autonomie et latitude nécessaires

Lors de vos contacts personnalisés avec les candidats-participants, il faut absolument insister sur l'importance, pour les représentants des associations et entreprises désireuses de participer à l'événement, de disposer de toute la latitude et de l'autonomie nécessaires à cet effet. Il se peut en effet qu'un groupement associatif soumette à la Bourse une demande qui n'avait pas nécessairement été prévue par une entreprise, et inversement. Si, à ce moment-là, le représentant ne peut pas décider de manière autonome, l'échange potentiel en question (qui présentait peut-être un sérieux intérêt pour les parties) ne pourra pas se faire. Un mandat approprié permet d'éviter bien des déceptions inutiles.

4.6 Répertoire des offres et les demandes potentielles

Identifiez les principaux groupes susceptibles de proposer une offre ou de formuler une demande. Pour ce faire, vous pouvez recourir à l'aide de la Chambre de Commerce (registre des entreprises) et de la Commune (registre des associations), ainsi qu'aux réseaux locaux du groupe de travail et des éventuels ambassadeurs.

"Big & Small"

À Utrecht, lors de la première Bourse d'échange, le groupe de travail a concentré son volet 'offres' sur les grandes sociétés ayant intégré l'engagement social dans leur plan d'entreprise. Malheureusement, il n'est pas aisé de trouver des correspondances entre ce genre d'offres et les demandes d'associations de petite taille. Veillez à ce qu'il y ait un certain équilibre entre offre et demande, notamment en impliquant aussi des PME.

Phase 5 : Communication

5.1 Plan de communication

La communication est la clé du succès de toute Bourse d'échange. Au cours de la phase de préparation, il est donc essentiel d'établir avant tout un plan de communication. Ce plan ne doit pas nécessairement être volumineux : il doit plutôt s'agir d'une description succincte des groupes-cibles et des moyens. Le fait de mettre simplement sur papier quelques éléments de départ vous permettra de mieux cibler vos efforts.

Sachez également que tous les participants doivent offrir quelque chose, associations et entreprises.

L'intérêt de cet évènement aussi est que le secteur associatif, culturel et social montre la diversité de leurs prestations.

Pour la promotion aidez vous d'exemples concrets en fonction de la personne à qui vous vous adressez

Vous pouvez procéder de la manière suivante :

- Définissez quels sont les groupes-cibles potentiels. Il s'agit de toutes les personnes ou organisations que vous souhaitez informer au sujet de la Bourse d'échange, ou que vous souhaitez voir participer à cette Bourse d'échange. Pensez aux groupements associatifs, aux entreprises, aux communes, aux services clubs, aux associations professionnelles, aux habitants, etc. Mais aussi aux médias, qui constituent un groupe-cible distinct. Pensez aussi aux groupes cibles qui ne vous viennent pas nécessairement tout de suite à l'esprit. Les habitants de la région ne participeront peut-être pas tous à la Bourse d'échange, mais sont certainement intéressés de savoir ce qui se passe dans leur région.
- Déterminez pour chaque groupe-cible la manière optimale d'entrer en contact avec eux. Autrement dit : quels sont les moyens de communication à mettre en œuvre pour faire passer votre message ?

Un seul moyen pour contacter plus de groupes-cibles

Certains moyens de communication vous permettent d'informer plusieurs groupes-cibles

En même temps. Ainsi, il est notamment possible de rédiger un prospectus d'information destiné à la fois au monde de l'entreprise et aux milieux associatifs. Si votre budget est limité, mieux vaut commencer par la mise en œuvre de tels moyens.

Au sein du groupe de travail, définissez qui va être responsable de quels volets de la communication, et faites en sorte que cette communication intervienne à temps. La répartition des coûts entre les différentes parties prenantes est un point important, la solution idéale étant que les différentes parties concernées puissent elles-mêmes se charger directement, via leurs propres canaux, de la majeure partie des tâches à accomplir.

5.2 Moyens de communication

Penchons-nous à présent un peu plus en détail sur quelques moyens de communication importants, utilisés dans le cadre de la plupart des Bourses d'échange.

Communiqués de presse

Il s'agit d'avertir la presse suffisamment tôt à l'avance. Car une publicité ciblée, dans les médias ad hoc, vous permettra sans aucun doute d'atteindre plus rapidement votre objectif. Plus la notoriété de votre Bourse d'échange sera grande, plus elle aura de succès. Et plus il vous sera aisé de recruter des participants.

Dressez la liste des journaux locaux, des radios et télévisions locales, avec les noms des différents journalistes ou collaborateurs responsables. Demandez-leur sans détour sous quelle forme ils désirent recevoir l'information (par voie électronique, ou sur support papier).

Vous pouvez rédiger des communiqués de presse à différents moments. Par exemple, une fois que l'équipe organisatrice aura été mise en place, et que les premiers jalons auront été posés. Ou à l'occasion de l'annonce de la collaboration d'un sponsor important. Mais aussi juste avant la tenue de la Bourse d'échange proprement dite, et bien entendu après, une fois que l'on connaîtra les différents échanges réalisés (voir aussi la phase 4).

- voir en annexe : des exemples de communiqués de presse d'autres Bourses d'échange locales-

Les contacts avec la presse sont précieux. Soignez-les bien !

Interviews

Pour garantir la notoriété de l'évènement, il est essentiel qu'on en parle dans un grand nombre de médias locaux. Quand vous envoyez un communiqué de presse, vérifiez si les journalistes l'ont publié. Vous pouvez aussi contacter vous-même les rédactions et par exemple proposer une interview avec le président du groupe de travail, ou l'un des ambassadeurs de la Bourse d'échange.

Dépliant ou prospectus

Un dépliant ou un prospectus d'information vous permet de toucher plusieurs groupes-cibles à la fois. Dans ce cas, les frais sont relativement peu élevés ; bien souvent, il n'y a pas une grande différence entre imprimer 3 000 ou 5 000 exemplaires. De plus, les dépliants d'information sont faciles à distribuer. En déposant un petit

tas à certains endroits stratégiques, comme par exemple au guichet d'accueil de la Chambre du Commerce, vous arriverez à toucher un large public.

Site Web

Certaines Bourses d'échange ont développé leur propre site Web. C'est logique, puisqu'un site Web constitue un média pratique, qui permet de diffuser des informations actuelles. Et vous pouvez même utiliser votre site pour y faire enregistrer les offres et les demandes (cf. 3.5).

Communiquez-nous l'adresse de votre site Web, afin que nous puissions le mettre en lien avec les sites nationaux www.winwin.be et www.beursvloer.com.

Vous voulez profiter de l'expérience des autres Bourses d'échange ? Contactez-nous, et nous vous donnerons les coordonnées d'entreprises ICT qui sont à l'origine de quelques sites Web.

Journal de la Bourse d'échange

Vous pouvez envisager d'éditer un journal spécifique à la Bourse d'échange. Et ce, dans différents buts : communiquer le programme de l'événement, publier des articles de fond intéressants ainsi que des interviews d'ambassadeurs, avec aussi des emplacements réservés aux sponsors. La partie essentielle du journal étant constituée par une liste des offres et demandes, afin que les participants puissent déjà s'orienter avant de visiter la Bourse proprement dite.

Articles promotionnels

Le logo peut aussi figurer sur des articles promotionnels, comme des bannières, des drapeaux, des sacs en plastique, des autocollants, etc. Veillez toujours bien à ce que ces articles soient fonctionnels, et à ce qu'ils soient conformes à l'esprit et au caractère de l'événement.

Faites sponsoriser des articles promotionnels

Bien entendu, vous pouvez toujours faire sponsoriser certains articles promotionnels ! On pense ici notamment à des stylos, ou à des blocs-notes, sur lesquels le sponsor peut faire figurer son propre logo, aux côtés du logo de la Bourse. Une solution "Win-Win" pour toutes les parties !

Un Matériel précis est mis à votre disposition en votre qualité d'organisateur :

- 2 drapeaux,
- 4 enrouleurs plv,
- 6 cylindres représentant chaque catégorie d'échange et
- des t-shirts pour les courtiers.

Pour les obtenir, vous pouvez adresser une demande en ce sens au coordinateur des bourses Wallonie-Bruelles ou Flandre. Ce matériel est utilisé pour toutes les bourses réalisées en Belgique.

A Liège des stylos bics et des fardes à l'effigie de la bourse winwin ont été créés et distribués à tous les participants.

A Ath des fardes à l'effigie de la bourse ont été créées.

Phase 6 : Suivi et évaluation

6.1 Suivi

Quel est votre rôle dans l'ensemble du processus de la Bourse d'échange : de la préparation et la conclusion des échanges à la mise en œuvre finale des différents projets ? Vous pouvez choisir vous-même le point de départ qui vous plaira. Vous pouvez également choisir de ne pas proposer de suivi. La Bourse d'échange fournit les premiers contacts, puis c'est aux différentes parties de prendre en charge les étapes suivantes. Si certaines

parties (entendez ici : des demandeurs) ne trouvent pas d'offre qui leur convient, tant pis pour elles. Car la Bourse d'échange est aussi un jeu : que le meilleur négociateur gagne.

Autre option possible : assister davantage les offres et demandes qui ne trouvent pas preneur. Vous pouvez également suivre le déroulement des échanges. Une approche efficace - mais qui prend énormément de temps - consiste à appeler toutes les parties qui ont conclu un échange, pour voir comment se déroule la coopération. Ce qui est en tout cas intéressant, c'est de vérifier d'une manière ou d'une autre le nombre d'échanges qui ont été réalisés, afin de pouvoir mesurer l'efficacité de la Bourse d'échange.

6.2 Organisation du suivi

Le meilleur moyen d'organiser le suivi est le suivant : à la fin de la journée, faites procéder à un sondage à la sortie de la Bourse, et demandez aux offrants et aux demandeurs s'ils ont pu conclure un échange. Les échecs doivent également être consignés. Suivant que vous aurez ou non décidé de procéder à un suivi, vous pouvez encore aller plus loin, et transmettre les offres et demandes non satisfaites à une personne ou à une organisation en mesure d'en assurer le suivi. Vous pouvez également désigner l'un des membres du groupe de travail comme interlocuteur privilégié en cas de problème lors du suivi.

La Ville d'Anvers s'occupe elle-même du suivi, en procédant tous les 6 mois à une enquête auprès des différents participants. Avec relativement peu de personnel, elle peut ainsi quand même se faire une idée de la mise en œuvre des échanges conclus, et éventuellement répondre aux demandes supplémentaires via les services de la ville ; cela lui permet aussi d'anticiper d'ores et déjà les différentes étapes du recrutement des participants pour la prochaine Bourse d'échange !

La Gazet van Antwerpen suit également les échanges d'un point de vue journalistique.

Les échanges conclus peuvent faire l'objet d'articles passionnants, qui traitent de la collaboration entre le milieu associatif et celui des entreprises, au niveau du district ou au niveau local.

La ville de Liège s'occupe elle-même du suivi en prenant contact avec les différents participants.

L'ensemble des matchs a été répertorié dans un tableau et a fait l'objet d'une analyse statistique : réussite, échec, nombre de contrats par catégorie, taux de réciprocité.

Ath: idem liège

6.3 Communication

N'hésitez pas à faire savoir au monde extérieur que la Bourse d'échange a remporté un franc succès. Annoncez le nombre d'échanges conclus, le chiffre d'affaire capitalisé, le nombre de participants, quelles étaient les personnalités présentes, etc. Annoncez également la prochaine Bourse d'échange (s'il y en a une de prévue). Utilisez à cet effet les différents canaux répertoriés au chapitre "Préparation". Publiez un communiqué de presse !

Vous pouvez chercher sur différents sites Web consacrés à des Bourses d'échange quels ont été les échanges réalisés, ainsi que les participants et du matériel visuel ! You Tube constitue également un média idéal pour faire passer un petit film à l'attention du monde extérieur. Allez y faire un tour, et vous constaterez qu'il y a déjà sur ce site plusieurs films consacrés à ce genre d'événement : www.youtube.be.

6.4 Évaluation

Évaluez le projet dans son ensemble avec le plus de parties concernées possible (ambassadeurs, groupe de travail, représentants de l'offre et de la demande, animateurs, etc.) et conservez une trace de tout cela.

- voir en annexe : un exemple de formulaire d'évaluation -

Fêtez votre succès !

Pour les remercier de leur engagement, vous pouvez organiser une rencontre (lunch, dîner) regroupant les ambassadeurs et les autres participants. Cela servira également d'incitant pour la Prochaine bourse d'échange !