

## Analyse des ateliers ruraux : résultats

### 1. Introduction

La présentation des résultats de l'enquête s'articule autour de sept points rassemblant l'ensemble des informations collectées. Après cette introduction, une section est consacrée à la caractérisation de l'échantillon rencontré, élément de première importance pour permettre une interprétation non biaisée des résultats présentés dans ce rapport. Les parties 3 et 4 traitent de la mise en place de l'atelier rural au sein de la commune, de ses aménagements et de son équipement offerts aux entrepreneurs. La partie 5 vise à mieux comprendre le fonctionnement du partenariat entre la commune et les entreprises et à identifier les modalités de sa mise en place. Est ensuite abordée l'évaluation à proprement dite des ateliers. Celle-ci s'articule autour de deux axes ; quantitatif et qualitatif. Le profil des entrepreneurs rencontrés est brièvement dressé dans la partie 7 de ce rapport. Enfin, une conclusion est présentée pour clôturer ce rapport.

### 2. Caractérisation de l'échantillon

Les enquêtes ont été menées durant les mois de novembre et décembre 2008. Au total, 26 questionnaires ont été complétés [tableau 2]. La totalité des communes ayant un atelier rural utilisé à d'autres fins que celles de location à un entrepreneur, a répondu, et seule, la commune de Bürg-Reuland n'a pas répondu à notre demande. Il convient de noter que ceci est regrettable, étant donné les moyens mis en œuvre pour assurer la participation de cette commune à l'enquête : traduction du questionnaire en allemand à la demande de la personne de contact de cette commune.

Parmi les 14 entrepreneurs actuellement implantés en atelier rural, 11 ont été rencontrés. La Cellule a jugé bon de ne pas solliciter la participation des deux entrepreneurs installés depuis peu en atelier. Ceux-ci ne pouvant certainement pas répondre à plusieurs volets du questionnaire : fonctionnement du partenariat, avantages/contraintes à être locataire d'un atelier, évolution de l'entreprise, motivation et satisfaction, etc. Il s'agit de l'entreprise CP Tech Sud, installée à Brunehaut depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2008 et de l'entreprise EGTRL à Ellezelles, installée en atelier depuis le 1<sup>er</sup> décembre 2008. L'entrepreneur occupant deux modules de l'atelier de Froidchappelle n'a pas trouvé le temps pour nous rencontrer.

Tableau 2 : Echantillons objectif et sondé, taux de sondage.

	Echantillon objectif	Echantillon sondé	Taux de sondage
Commune : AR en fonction	10	9	90%
Commune : AR a un autre usage	3	3	100%
Entrepreneur actuel	12	11	92%
Entrepreneur précédent	12	3	25%
TOTAL	35	26	74%

Préalablement aux appels téléphoniques, un courrier postal a été envoyé aux communes et aux entrepreneurs [annexes 5, 6 et 7]. Celui-ci avait pour objet de présenter le cadre de l'étude, les objectifs attendus et préciser l'importance de leur participation étant donné le peu d'acteurs concernés. Le courrier signalait également notre appel téléphonique dans les jours suivant la réception du dit courrier. Cette démarche a permis de ne pas prendre nos interlocuteurs à l'improviste, ce qui s'est franchement ressenti au niveau des réponses favorables à notre requête. En effet, à l'exception des entrepreneurs ayant été locataire d'un atelier rural dans le passé, les taux de sondage sont très satisfaisants [tableau 2]. Il faut toutefois noter que sur ces douze entrepreneurs recensés :

- Il n'a pas été possible de contacter trois d'entre eux : manque d'informations (adresse incomplète, prénom inconnu, activité actuelle inconnue), numéros de téléphone communiqués non attribués et recherches vaines ;
- Faute de temps en cette période de fin d'année, trois préfèrent ne pas participer ;
- Le directeur actuel de l'atelier protégé "Le Saupont" ne considère manifestement pas le bâtiment qu'il occupe comme ayant été autrefois un atelier rural. La commune, quant à elle, nous informe que cet atelier a été acheté en 1988 par Monsieur Poncelet, actuellement retraité. C'est au cours d'un entretien téléphonique, que la Cellule CAPRU a tenté de présenter l'historique de l'atelier au Directeur. Finalement, il n'a pas été possible de convenir d'un entretien avec ce responsable.
- Le responsable de la société SATIM est à la tête de plusieurs sociétés et se retrouve, de ce fait, souvent à l'étranger. Sur base des conseils donnés par sa secrétaire, celui-ci a été contacté par mail : cadre de l'étude et questionnaire lui ont été envoyés début novembre, mais aucune réponse n'a été reçue à ce jour.

## 2.1. Représentants de la commune rencontrés

Dans un premier temps, il était convenu de s'adresser pour chacune des communes à l'échevin en charge du développement rural, et cela afin de préserver une certaine rigueur dans la manière de composer l'échantillon à rencontrer. Cependant, il s'est rapidement avéré que l'échevin en charge des ateliers ruraux était celui qui avait parmi ses attributions, celle des travaux publics. D'autre part, certaines communes ont jugé d'autres acteurs communaux plus aptes à répondre à notre sollicitation. Le tableau 3 a pour objet de présenter les personnes jugées par la commune les plus aptes à répondre au questionnaire et qui ont donc été rencontrées.

La prise de rendez-vous s'est faite par téléphone et la Cellule a envoyé systématiquement le questionnaire par e-mail, une fois le rendez-vous pris, de manière à ce que la personne à interviewer puisse juger de ses compétences pour répondre aux diverses questions, et le cas échéant, s'aider d'un appui lors de l'entretien. Cette démarche s'est avérée profitable eu égard à la proportion de communes où plus d'un acteur était présent lors de l'entretien (67% des communes).

Tableau 3 : Agents communaux ayant participé à l'enquête.

Communes	Personnes rencontrées
Attert	MEYER Jean-Marie (Echevin des travaux) et GOEDERT Raymond (Responsable de la gestion administrative des dossiers relatifs aux travaux)
Bertogne	DEMEUSE Eric (Echevin des travaux)
Bertrix	HARDY Michel (Echevin des travaux)
Brunehaut	PICQ Charles (Bourgmestre de l'époque), Régine DUBRULLE (Agent FRW) et Nathalie BAUDUIN (Secrétaire communale)
Ellezelles	LENOIR Jean-Marie (Secrétaire communal)
Flobecq	METTENS Philippe (Bourgmestre) et DUMONT Sylvie (Secrétaire communale)
Froidchapelle	DECUIR Willy (Bourgmestre) et AELGOET Anne (Secrétaire communale)
Marche-en-Famenne	PIERARD Jean-François (Echevin des travaux), Mr PERET (Architecte communal) et Mr LERICHE (Directeur des travaux)
Marchin	PECHEUR Jean-François (ADL) et MINET Olivier (Responsable de l'a.s.b.l. Latitude 50°)
Mont-de-l'Enclus	MAES Marie-Rose (Secrétaire communale)
Péruwelz	DE BOM VAN DRIESSCHE Paul (Echevin du développement économique), BILLOUEZ Corinne (Agent FRW) et DEGILAGE Sophie (Responsable du développement économique de la ville de Péruwelz)
Somme-Leuze	LEBOUTTE André (Echevin des travaux) et VINTENS Christine (ADL)

## 2.2. Entreprises sondées

### 2.2.1. Secteur d'activité

Les quatorze entreprises actuellement implantées dans un atelier rural recouvrent une grande diversité de secteurs d'activité. Le tableau 4 permet d'en témoigner. Les entreprises inscrites en noir correspondent à celles rencontrées, tandis que celles inscrites en bleu n'ont pas été sondées étant donné leur récente installation en atelier (octobre et décembre 2008), et les raisons invoquées au point 2.

Tableau 4 : Distribution des entreprises actuellement et anciennement installées en atelier selon leur secteur d'activité.  
[Noir : entrepreneurs rencontrés, bleu : entrepreneurs qui n'ont pas été rencontrés].

Secteur d'activité	Quantité	Entrepreneurs actuels	Anciens entrepreneurs
Construction	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Terrassement</li> <li>- Montage de kit de panneaux solaires, rénovation et construction de biens immeubles</li> <li>- Revêtement de toitures : isolation et étanchéité + Vente et installation de panneaux thermo-techniques</li> <li>- <b>Construction, rénovation</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Menuiserie</b></li> </ul>
Génie industriel	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Négoce de pièces détachées pour matériel de manutention et placement sur site (bandes transporteuse, moteur, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programmation d'automates</li> <li>- <b>Maintenance et montage dans les domaines suivants : mécanique, électronique, régulation, pneumatique, hydraulique, câblage, téléphonie, informatique</b></li> </ul>
Commerce	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Commercialisation de mobilier de jardin</li> <li>- Commercialisation de piscines, jacuzzis et aménagements</li> <li>- Distribution et logistique de mobilier de jardin</li> <li>- <b>Commercialisation de produits de gestion de la sécurité, surveillance, communication audio d'un immeuble, domotique, détection incendie, installation électrique, etc.</b></li> </ul>	

Secteur d'activité	Quantité	Entrepreneurs actuels	Anciens entrepreneurs
Agro-alimentaire	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Production de truffes et chocolats</li> <li>- Production et commercialisation de vins et liqueurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Stockage et distribution de volaille et gibier</li> <li>- Restaurateur</li> <li>- Chocolaterie artisanale, fabrication, dégustation, vente</li> </ul>
Services	3		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nettoyage et entretien de jardin</li> <li>- Chauffagiste</li> <li>- Bureau d'études</li> </ul>
Economie sociale	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exploitation forestière à finalité sociale (formation par le travail) : scierie, bois de chauffe, menuiserie</li> <li>- Production de desserts en chocolat par des personnes à déficience mentale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- a.s.b.l. à vocation sociale : production de palette et d'emballage en bois</li> </ul>
Secteur automobile	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garage, carrosserie et commercialisation de pièces détachées</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garage et location de véhicules</li> <li>- Entretien de véhicules de transport</li> </ul>

### 2.2.2. Taille des entreprises

Cinq entreprises sur onze comptent au maximum 3 ETP. Entre 5 et 8 ETP travaillent dans quatre autres entreprises. Seulement deux entreprises ont un personnel compris entre 20 et 25 ETP. De cette manière, la taille moyenne des entreprises actuellement implantées en atelier et qui ont été sondées est de 7.28 travailleurs équivalents temps plein.

En ne tenant pas compte des deux PME (par définition, une PME est une entreprise qui occupe entre 11 et 249 personnes), la taille moyenne des TPE installées en atelier rural vaut 3.77 ETP, ce qui est semblable à celle des TPE sondées en 2006 par la Cellule CAPRU. La taille moyenne des 94 entreprises alors sondées était de 3.9 ETP. En atelier rural, la taille des TPE est donc semblable à celle des TPE installées dans leur propre bâtiment.

### 2.2.3. Année d'installation en atelier

La plus vieille installation d'une entreprise en atelier y étant encore implantée à ce jour date de 1996. Il s'agit de la sprlfs Progrescom, installée à Bertrix. Au moment de l'enquête, l'installation la plus récente était de décembre 2008. On sait aujourd'hui que de nouvelles entreprises se sont implantées depuis, telle que la sprl EGTRL dans le troisième atelier d'Ellezelles et une entreprise de location de fleurs en tissu à l'atelier de Somme-Leuze, qui devaient toutes deux débiter leur location en janvier 2009. En moyenne, l'installation des entreprises en atelier date du début de l'année 2004.

### 2.2.4. Statut juridique

Le tableau ci-dessous présente la distribution des entreprises selon leur statut juridique.

Tableau 5 : Distribution des entreprises selon leur statut juridique.

Statut juridique	Répondants
Personne physique	2
S.P.R.L.	4
A.S.B.L.	1
S.A.	3
S.P.R.L.F.S.	1
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>

### 3. Mise en place de l'atelier rural

Il convient de souligner au préalable que le premier atelier implanté dans la commune de Bertrix n'intervient pas dans les statistiques présentées dans ce rapport. D'une part, la commune n'a pu nous donner aucune information concernant cet atelier, et d'autre part, celui-ci ayant été vendu, n'est plus, à sa juste valeur, un atelier rural à l'heure actuelle. Les résultats qui suivent ne concernent également pas l'atelier de Burg-Reüland, cette commune n'ayant pas donné de réponse à notre requête. Les résultats de cette partie concernent donc quinze ateliers : trois qui ne sont pas utilisés comme tel et douze loués par des entrepreneurs. Selon les thèmes abordés, seul l'un de ces deux types d'infrastructures communales sera concerné. Dans ce cas, l'échantillon dont il est question sera préalablement mentionné.

#### 3.1. Construction – réhabilitation

Parmi les 15 ateliers dont il est question, 9 ont été construits (60%) et 6 correspondent à un ancien bâtiment réhabilité (40%)<sup>1</sup>. Dans ce dernier cas, il peut s'agir d'une gare de trains à vapeur (Péruwelz), d'une laiterie (Froidchapelle), d'une ferme (Marche), d'une école (Marchin) ou encore d'un ancien presbytère (Attert). Pour la commune de Somme-Leuze, il s'agit d'un bâtiment situé dans le zoning industriel de Baillonville, qui a été racheté à l'entrepreneur précédent. Notre rencontre avec l'entrepreneur de Bürg-Reuland a permis de constater que l'atelier est un bâtiment expressément construit pour en faire un atelier.

Les neuf ateliers construits sont loués à des entrepreneurs (100%), tandis que seulement 50% des ateliers réhabilités le sont. La réhabilitation d'anciens bâtiments ne semble donc pas être propice à leur utilisation en tant qu'atelier rural. Il conviendra aux décideurs des futurs projets de création d'atelier rural de tenir compte de cette première remarque. Celle-ci peut cependant être controversée, étant donné que dans certains cas (une commune a soulevé ce point), l'enrichissement patrimonial d'une commune par l'acquisition et la réhabilitation d'un ancien bâtiment provoque animation, engouement et fierté de sa population.

Dans un peu moins d'un cas sur deux (40%), on remarque qu'un bien communal (terrain ou bâtiment) est valorisé au profit de l'implantation de l'atelier rural [tableau 6].

Tableau 6 : Mise en place de l'atelier rural : construction, réhabilitation, achat et valorisation de bien communal.

	Achat	Bien communal	TOTAL
Réhabilitation	4	2	6
Construction	5	4	9
TOTAL	9	6	15

<sup>1</sup> Notez bien que si on considère l'atelier de Bürg-Reuland, 62.5% des ateliers sont des nouvelles constructions et 37.5% sont des bâtiments rénovés.

### 3.2. Facteurs de motivations et de blocage

Ces résultats sont tirés des questions posées aux neuf communes ayant un atelier rural en fonction sur leur territoire.

#### 3.2.1. Motivations à implanter un atelier rural

L'atelier rural est un outil de développement mis à disposition des communes rurales par la Région wallonne qui s'inscrit dans le processus global et intégré des opérations de développement rural, et qui émane de ce fait d'une demande formulée par la population. Parmi les nombreuses propositions du questionnaire (question 3.1.), la conception d'un tel projet est principalement motivée par la source potentielle de création d'emplois que l'atelier représente. Certaines communes ajoutent que l'atelier rural est un outil de développement économique qui, contrairement au zoning, s'intègre au paysage rural, peut être implanté au cœur du village et participe ainsi au souci d'intégration sociale des entreprises dans ce milieu.

Cette première motivation, avancée par 75% des communes rencontrées, est secondée par la participation de l'atelier à l'amélioration de la notoriété de la commune (25%), et donc de son attractivité, que ce soit pour l'implantation subséquente d'entreprises supplémentaires ou la venue de nombreux visiteurs, curieux de découvrir une commune qui fait parler d'elle.

Citées de manière plutôt marginale, la contribution de l'atelier à la diversification de l'économie locale (17%) et à l'amélioration des services offerts à la population (17%) peuvent être ajoutées à ces deux motivations principales.

Par ailleurs, dans un cas sur trois, l'idée de concevoir une zone d'accueil pour les indépendants et entreprises au sein de la commune, émane de la population. Le point de vue des habitants est alors recueilli par le biais de groupes de travail ouverts à tout habitant qui souhaite y participer et l'écho pour cet intérêt est assuré par la CLDR.

A la question suivante : "La commune envisage-t-elle d'implanter un atelier rural supplémentaire sur son territoire ?", 33% ne l'envisagent pas, 11% (soit 1 cas) n'y ont pas encore songé et préfèrent ne pas répondre et 56% ont répondu "oui". Dans ce dernier cas, la commune est motivée par la demande déjà existante de la part d'entrepreneurs pour occuper une telle structure, et dans d'autres cas, c'est la première expérience florissante et positive qui incite la commune.

### 3.2.2. Hésitations et facteurs de blocage à implanter un atelier rural

A l'unanimité, toutes les communes rencontrées n'ont pas hésité à mettre en place un atelier rural sur leur territoire. Aucune raison expliquant une probable hésitation n'est donc énoncée. Une commune sur trois conseille même les communes qui se tâtent à se lancer dans un projet d'implantation d'atelier rural, de ne pas hésiter à faire l'investissement nécessaire à l'aboutissement d'un tel projet, pour autant que des subsides wallons et/ou européens leur soient alloués, et qu'elles soient capables de supporter le financement provisoire de l'emprunt (dans le cas où un emprunt a été contracté) en cas de vacances locatives. Il a été rapporté que la part investie par la commune est entièrement amortie par le biais des locations demandées aux entrepreneurs, et cela à moyen terme, et que par conséquent, il s'agit d'une opération blanche pour la commune en termes financiers et bénéfique au développement sociétal de celle-ci.

Des témoignages recueillis, il ressort également qu'une commune doit d'autant moins hésiter à implanter un atelier rural que son territoire ne lui permet pas la construction d'un zoning, que ce soit dû à son plan de secteur, ou faute de surfaces libres pour l'installation d'une telle zone d'activités. L'atelier rural est alors considéré comme seul milieu d'accueil aux PME.

Par ailleurs, si les communes n'hésitent pas à développer un atelier rural, elles n'ont également pas de regrets à s'être lancées dans ce projet, et si c'était à refaire, elles choisiraient à nouveau l'atelier rural comme outil de développement dans huit cas sur les neuf.

### 3.3. Stratégie d'implantation, localisation et occupation des ateliers

Le tableau 7 présente les différents éléments pris en compte par la commune pour choisir le lieu d'implantation de l'atelier, qu'un bien communal soit déjà disponible (terrain ou bâtiment) ou qu'il faille l'acheter (le terrain ou le bâtiment) expressément pour y concevoir l'atelier. Ces résultats sont tirés des questions posées aux douze communes rencontrées.

Comme déjà annoncé au point 3.1, seulement trois bâtiments parmi les six ayant été rénovés sont effectivement loués à des entrepreneurs au moment de l'enquête, tandis que les neuf bâtiments construits sont occupés par une ou plusieurs entreprises. En outre, alors que ces derniers sont généralement occupés en permanence (la majorité a toujours été occupée et quand il y a non inoccupation, celle-ci n'excède pas quelques mois), 100% des bâtiments rénovés ont connu/connissent de plus longues périodes d'inoccupation par des entrepreneurs. Ce deuxième constat vient renforcer notre première recommandation qui vise à favoriser la construction d'une nouvelle structure à usage d'atelier plutôt que la réhabilitation d'anciens bâtiments, qui ne semble décidément pas être propice à leur utilisation en tant qu'atelier rural. Des éléments présentés ultérieurement viennent encore conforter cette remarque.

Tableau 7 : Eléments pris en compte par les communes pour choisir le lieu d'implantation des ateliers ruraux, selon qu'un bien communal soit déjà disponible (terrain ou bâtiment) ou qu'il faille l' (le terrain ou le bâtiment) acheter expressément pour y concevoir l'atelier.  
NB : \* : appréciation attribuée selon l'occupation du bâtiment par un/des entrepreneur(s) et non sur base des activités qui y sont faites.

	Bien communal déjà disponible		Bien acheté pour la mise en place du projet	
	Terrain	Bâtiment	Terrain	Bâtiment
Ateliers concernés	4	2	5	4
Communes concernées	- Brunehaut (2) - Flobecq (1) - Mont-de-l'Enclus (1)	- Attert (1) - Marchin (1)	- Bertogne (1) - Bertrix (1) - Ellezelles (3)	- Marche-en-Famenne (1) - Froidchapelle (1) - Péruwelz (1) - Somme-Leuze (1)
Eléments considérés	- Accessibilité : proximité de grands axes routiers : 75%  - Cadre : accueillant, verdoyant, calme : 75 %	- Un bien communal est déjà disponible : 100% (seul élément cité)	- Plan de secteur : seul lieu d'implantation possible : 60%  - Accessibilité : proximité de grands axes routiers : 40%  - Endroit reculé du village : afin d'éviter les conflits avec le voisinage : 40%	- Revalorisation : d'un bien déjà existant sur le territoire : 100%  - Accessibilité : proximité de grands axes routiers : 100%
Ateliers ayant été inoccupés par un entrepreneur durant un temps plus ou moins long	2/4	2/2	1/5	4/4
Durée générale de l'inoccupation par un entrepreneur	Quelques mois	Plusieurs années (3 à 5 ans)	Quelques mois	Quelques années (1 à 2 ans) ou n'a jamais été occupé par un entrepreneur
Note	→ bonne occupation *	→ mauvaise occupation *	→ bonne occupation *	→ occupation correcte *

	Bien communal déjà disponible		Bien acheté pour la mise en place du projet	
	Terrain	Bâtiment	Terrain	Bâtiment
Raisons d'inoccupation par un entrepreneur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adaptation des infrastructures pour accueillir l'occupant (1 cas)</li> <li>- Pas de demande, malgré la publicité faite (1 cas)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de demande → autre utilité (1 cas)</li> <li>- Incompatibilité entre activités réalisées → autre utilité (1 cas)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de demande, malgré la publicité faite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de demande, malgré la publicité faite (2 cas)</li> <li>- Incompatibilité des infrastructures offertes aux besoins des entreprises (2 cas)</li> <li>- Adaptation des infrastructures pour accueillir l'occupant (1 cas)</li> <li>- Pas de demande → autre utilité (1 cas)</li> </ul>
Localisation des ateliers	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zone semi-industrielle, habitations aux alentours, proximité E42</li> <li>- A l'écart des habitations, écarté des grands axes</li> <li>- A l'écart des habitations, sur une provinciale, écarté des grands axes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Au cœur du village, proximité N4</li> <li>- Entouré d'habitations, écarté des grands axes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A l'écart des habitations, sur une nationale, proximité N4</li> <li>- Zoning industriel, proximité E411 et E25</li> <li>- A l'écart des habitations, sur une nationale, écarté des grands axes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A l'écart des habitations, sur une provinciale, écarté des grands axes</li> <li>- Au cœur du village, proximité N4</li> <li>- Au cœur du village, proximité E42</li> <li>- Zoning industriel, proximité N63</li> </ul>

Une analyse comparative entre la localisation des infrastructures et l'occupation de celles-ci par des entreprises a permis de constater que d'une part, le retrait de l'atelier par rapport aux habitations semble être plus propice à son occupation par des entreprises que lorsque celui-ci est logé au cœur du village, et d'autre part, que la proximité à des grands axes routiers ne suffit pas à assurer l'usage de l'atelier à son juste titre. D'autre part, nous verrons plus loin que la réussite de l'atelier dépend de biens d'autres éléments, dont l'importance est probablement aussi grande que celle de sa localisation, eu égard aux constats ici posés.

Bien que la commune de Burg-Reuland n'ait pas été interviewée, une visite de l'atelier lors de notre rencontre avec l'occupant permet de confirmer ce qui est mentionné ci-dessus. En effet, l'atelier, nouvelle construction, implantée dans une zone artisanale en retrait de la population, n'a connu aucun temps d'inoccupation depuis sa mise en place en 1999. Notez que l'occupant est le même depuis la mise en fonction de l'atelier.

L'écart représente en général un retrait par rapport à la route ou une implantation distante de quelques centaines de mètres par rapport à la population. A contrario, lorsqu'il est question ici de proximité aux habitants, il faut comprendre que l'atelier est au cœur du village, côtoyé par les maisons voisines.

### 3.4. Procédure et financement

#### 3.4.1. Procédure suivie

A ce jour, le financement des opérations existantes a été réalisé via le Décret du Conseil Régional wallon du 6 juin 1991 relatif au développement rural, et pour certaines communes hennuyères par le biais du programme Objectif 1 et de son Phasing-Out. C'est à la commune, engagée dans une opération de développement rural que revient de concevoir l'atelier rural. La conception d'un atelier rural est un projet qui est présenté dans le Programme Communal de Développement Rural. Dans un premier temps, la commune a donc fait vérifier la conformité formelle de son projet de PCDR par l'administration.

La procédure, dressée ci-dessous de manière synthétique, s'est faite sur base de sept témoignages recueillis.

1. Consultation de la population : projet formulé par la CLDR ou présentation de l'avant projet à la CLDR et éventuels exploitants lors de réunions et approbation du projet par la CLDR.
2. Etablissement du projet et élaboration du dossier communal relatif à la demande d'une convention. Il s'agit du dossier avant-projet. Ce dossier doit notamment comporter le programme des travaux (élaboré par l'auteur de projet) , l'estimation des coûts sur base d'un premier métré, des biens à acquérir [les estimations doivent permettre de cerner correctement l'investissement à engager à l'occasion d'une convention future], l'obtention des permis de bâtir et d'urbanisme, une note justificative des options retenues, une délibération du Conseil communal approuvant le programme de convention, son budget et la part contributive communale, le procès verbal de la réunion de la CLDR se rapportant à ce programme. Dans un premier temps, il sera donc nécessaire de rechercher un auteur de projet (fixation par le Conseil communal des critères de sélection pour la désignation de l'auteur de projet, parfois en concertation avec l'intercommunale ou la FRW)

3. Attente de l'accord de la Direction opérationnelle, assortie d'éventuelles remarques à la commune en l'invitant à élaborer le projet définitif.
4. Le projet définitif doit comporter la copie du permis de bâtir, les métrés, le modèle de soumission, un jeu complet de plans, l'avis de marché. Le dossier est soumis pour approbation au Ministre. Signature de la convention et accord pour obtention des subsides.
5. Adjudication et mise en œuvre du projet :
  - Ordre de commencer par le Collège Echevinal avec fixation des délais.
  - Réception des travaux
6. Promotion de l'atelier, recherche du locataire une fois l'atelier terminé ou en voie d'achèvement

La mise en place des ateliers occupés s'est faite sans aucune difficulté. A l'unanimité, les communes s'accordent pour dire que la procédure à suivre est clairement définie dans le cahier des charges relatif à la mise en place d'un projet de ce type. Certaines communes soulignent même qu'elles n'ont rencontré ni contrainte en matière urbanistique, ni mécontentement de la part de la population vis-à-vis du projet. Il a été constaté qu'une information régulière de la population quant à l'état d'avancement du projet, permet de l'impliquer davantage dans cette implantation voisine, ce qui réduit les risques de mécontentement et d'opposition de sa part. Le seul bémol, cité par deux tiers des communes, est la longueur des délais d'attente pour l'obtention des signatures des documents. Un peu plus de 20% des communes trouvent cependant normal que la mise en place d'un tel projet, avec l'importance des subsides qui l'accompagne, nécessite plusieurs étapes de contrôle et de réflexion, qui sont à l'origine des délais accusés.

Sans incriminer la procédure à suivre, des communes suggèrent d'assurer plus de communication entre les différents intervenants et de mettre en place une procédure complémentaire, plus rapide que la première, pour les communes ayant déjà mis en place un ou plusieurs ateliers ruraux florissants. Ceci permettrait d'obtenir davantage de spontanéité et de réactivité vis-à-vis de la demande de création d'un atelier supplémentaire. Cette recommandation a toute son importance étant donné que certaines communes, telles que Marche et Flobecq, nous expliquent qu'au cours de la mise en place de l'atelier, les entrepreneurs intéressés ont trouvé un autre hébergement où travailler. Pour la première commune, il n'a plus été possible par la suite de trouver une nouvelle activité entrepreneuriale intéressée, et dans le second cas, le désintérêt de l'entreprise pour l'atelier a déçu des locaux enthousiastes par le projet, celui-ci étant tant innovant que porteur de création d'emploi local. Cette recommandation ne peut cependant trouver écho que dans le cas où la problématique sur le fait de trouver les occupants avant ou après la mise en œuvre de l'atelier trouve réponse.

### 3.4.2. Financement des projets

Dans le tableau affiché ci-dessous sont indiqués les montants investis pour concevoir les ateliers ruraux. Dans certains cas, il s'agit des montants exacts, mais pour la plupart, ce sont des approximations données par la commune. Les coûts totaux sont indiqués HTVA. Pour rappel, l'assiette de subvention porte également sur la TVA. La charge communale est donc de 10 ou 20% (dépend des fonds de subsides) du coût total.

Tableau 8 : Financement des ateliers ruraux : acteurs intervenus et participations respectives, montants totaux HTVA (euros).  
NB : Com.= commune, RW = Région wallonne.

	Atelier rural = Nouvelle construction		Atelier rural = Bâtiment rénové	
	Terrain + construction	Construction	Acquisition + rénovation	Rénovation
Ateliers concernés	5	4	4	2
Réponses reçues	4/5	4/4	4/4	2/2
Acteurs intervenus dans le financement du projet	- Communes : 4/4 - Région wallonne : 2/4 - UE : 2/4	- Communes : 4/4 - Région wallonne : 4/4 - UE : 4/4	- Communes : 4/4 - Région wallonne : 4/4 - UE : 1/4	- Communes : 2/2 - Région wallonne : 2/2
Participation respective des acteurs sur le montant HTVA	Com. - RW : 20 - 80 % Com. - UE : 10 - 90 %	Com. - RW - UE : 10 - 40 - 50 %	Com. - RW : 20 - 80 % Com. - RW - UE : 10 - 45 - 45 %	Com. - RW : 20 - 80 %
Montants totaux HTVA	- Ellezelles 1 : 546.226 € - Ellezelles 2 : 847.443 € - Bertogne : 362.910 € - Bertrix : 362.820 €	- Brunehaut 1 : 410.970 € - Brunehaut 2 : 589.376 € - Flobecq : 991.735 € - Mont-de-l'E. : 573.636 €	- Péruwelz : 743.801 € - Froidchapelle : 321.995 € - Somme-Leuze : 256.170 € - Marche : 819.485 €	- Attert : 122.925 € - Marchin : 553.150 €

Ci-dessous sont indiqués le coût au m<sup>2</sup> des infrastructures communales étudiées. Etant donné qu'ils dérivent de coûts totaux généralement estimés par la commune, ceux-ci correspondent à des appréciations.

Tableau 9 : Coût HTVA/m<sup>2</sup> d'atelier rural.

	Commune	Superficie (m <sup>2</sup> )	Coût au m <sup>2</sup> HTVA (€)	Date de mise en fonction
Terrain + construction	Bertogne	698	520	2002
	Bertrix	900	500	1996
	Ellezelles : atelier 1	1000	545	2000
	Ellezelles : atelier 2	1200	705	2004
	Coût moyen : 565 €/m <sup>2</sup>			
Construction	Brunehaut : atelier 1	964	425	2001
	Brunehaut : atelier 2	860	685	2006
	Flobecq	1000	990	2008
	Mont-de-l'Enclus	560	1025	2007
	Coût moyen : 780 €/m <sup>2</sup>			
Acquisition + rénovation	Froidchapelle	280	1150	1999
	Péruwelz	200	3720	2000
	Somme-Leuze	800	320	2002
	Marche	250 (pour l'atelier)	Non identifiable <sup>2</sup>	1998
	Coût moyen : 1730 €/m <sup>2</sup>			
Rénovation	Attert	Non communiqué	-	1998
	Marchin	200 (pour l'atelier) <sup>3</sup>	2765	2005

<sup>2</sup> La rénovation a porté sur l'ensemble d'une ferme : grange, corps de logis et aile supplémentaire. Les travaux ont été financés par la Région wallonne, via le décret relatif au développement rural, mais aussi par des primes reçues pour la restauration d'un bien classé à titre de monument [Arrêté du 29 juillet 1993 du Gouvernement wallon relatif au subventionnement des travaux de conservation des monuments classés]. Les acteurs rencontrés n'ont pu nous donner d'informations précises quant à la participation de cette dernière aide. D'après la DGATPL, le montant de l'aide équivaut à 60 % auxquels s'ajoutent frais généraux, TVA et intervention de la province où se situe le bien. 80 % si les travaux se réalisent dans le cadre d'une opération de conservation intégrée et que la destination principale du monument est reconnue d'intérêt collectif. 95 % si le monument classé figure sur la liste du patrimoine exceptionnel de Wallonie. 100 % des fournitures et moyens d'exécution si les travaux sont réalisés par le titulaire d'un droit réel, des bénévoles ou par les services techniques du pouvoir public propriétaire.

<sup>3</sup> La rénovation a porté tant sur la conception d'un atelier rural (de 200 m<sup>2</sup>) que des locaux utilisés par une a.s.b.l. et pour des logements mis à disposition à des artistes. La totalité des travaux a été financé par la Région wallonne, via le décret relatif au développement rural.

On remarque dans un premier temps que le montant attribué au projet n'est pas directement corrélé à son aboutissement en termes d'accueil aux entreprises. En effet, prenons comme premier exemple, les ateliers de deux communes situées dans le sud-est du pays, Bertogne et Somme-Leuze. Ces ateliers sont tous deux occupés de manière satisfaisante depuis leur mise à disposition en 2002 (cf. 6.1.5.), pourtant le coût au m<sup>2</sup> du premier équivaut à 1.6 fois celui du second. On peut également citer le cas des communes de Brunehaut et Mont-de-l'Enclus. Il s'agit ici de deux ateliers construits sur un terrain appartenant déjà à la commune, et les constructions se sont faites approximativement à la même période et dans la même région. Ces ateliers, bien qu'ayant une fréquence d'occupation similaire (cf. 6.1.5.), ont pourtant une grande différence au niveau de leur coût unitaire : l'atelier de Mont-de-l'Enclus équivaut à 1.5 fois celui de Brunehaut.

D'autre part, les coûts/m<sup>2</sup> les plus élevés ne sont pas systématiquement source de succès. Les ateliers des communes de Mont-de-l'Enclus, Froidchapelle et Marchin ne sont en effet pas (entièrement) loués par des entreprises actuellement. Par succès, il convient de préciser que celui-ci s'apprécie en termes d'accueil aux entreprises (cf. 6.1.5.). La Cellule ne porte donc aucun jugement sur les diverses activités mises en place au sein de certaines structures qui ne peuvent jouer leur rôle d'atelier rural.

On remarque également que la rénovation est de manière générale beaucoup plus coûteuse que la construction. Or, comme indiqué précédemment, les bâtiments rénovés ne semblent pas être la formule la plus favorable au projet d'atelier rural eu égard à l'occupation de ces bâtiments par des entreprises. D'autre part, la réduction du taux de TVA à 6% n'étant applicable que pour la rénovation d'habitations à usage privé, celle-ci ne justifie pas que la rénovation puisse être plus avantageuse que la construction.

#### *3.4.2.1. Point de vue des communes*

Quel que soit le montant des subsides octroyés aux communes, celles-ci s'accordent à l'unanimité pour dire que l'exécution du projet n'aurait pas été réalisable avec une participation moins importante de la Région et/ou de l'Europe [question 3.11 du questionnaire administré aux communes ayant un atelier occupé par un entrepreneur].

Cependant, eu égard aux différences éloquentes entre les coûts au m<sup>2</sup> présentés dans le tableau 9, il y a lieu de s'interroger quant à la rationalité des réponses émises par les communes à cette question, ainsi que sur la convenance entre les moyens mis en œuvre et l'utilisation escomptée.

### 3.4.2.2. Point de vue des occupants

D'autre part, dans son premier cahier, la Fondation rurale de Wallonie attire notre attention sur le fait que l'atelier rural peut faire l'objet d'une acquisition par l'entreprise qui l'occupe, et que dans ce cas, le montant de la vente est réinvesti dans un autre projet de son PCDR, tel que le réinvestissement dans un second atelier rural, provoquant alors un effet boule de neige.

Dans cette optique, la Cellule s'interroge quant à la rentabilité des moyens investis lorsque ceux-ci sont de grande envergure, étant donné que l'on sait qu'un entrepreneur sur deux, qui ose se prononcer, préfère conserver sa liquidité dans le but d'investir dans du matériel, lui permettant de garantir performance et de ce fait compétitivité sur le marché, plutôt que dans des biens immobiliers. Dans ce sens, on comprend rapidement, que les entrepreneurs ne sont pas prêts à investir de grosses sommes d'argent dans leur bâtiment lorsqu'ils décident de devenir propriétaire, et que dès lors mieux vaut limiter les dépenses publiques aux strictes nécessités que doit offrir une structure d'accueil aux entreprises, si celle-ci doit être vendue à plus ou moins long terme. Certains entrepreneurs (27%) nous font d'ailleurs part de leur crainte quant à leurs possibilités d'acquisition de l'atelier qu'ils occupent. Ils expliquent que s'ils devaient racheter l'atelier au prix coûtant, ils n'en seraient pas capables et annoncent même que s'ils avaient été les fondateurs de l'atelier, ils n'y auraient pas investi tant d'argent, certains aménagements leur semblant trop fastueux, voire parfois inutiles pour mener à bien leurs activités.

Par ailleurs, à cette problématique de possibilité d'achat d'un atelier, s'ajoute celle de la volonté d'achat de la part des entrepreneurs. Certains entrepreneurs expliquent qu'ils n'envisagent pas d'acquérir l'atelier étant donné que la superficie trop petite restreindra tôt ou tard l'expansion de l'entreprise. Ce caractère, limitant à termes dans certains cas, est pourtant recherché par des entreprises en phase de lancement, pour lesquelles il n'est pas nécessaire de disposer de grands espaces, et permet donc de demander des loyers abordables.

Dans ce contexte, et compte tenu des éléments présentés dans le chapitre relatif aux aménagements d'un atelier [cf. point 4.], la Cellule recommande de privilégier la construction d'atelier de grande taille, soit 1000 m<sup>2</sup> environ, fractionnable en deux ou plusieurs espaces. Cette stratégie de construction permet dès lors d'offrir des petites superficies et donc des petits loyers aux entrepreneurs dans un premier temps et dans le cas où l'expansion d'une entreprise nécessite un plus grand espace, ce changement est envisageable, et ne freine pas la demande de ces structures, tant pour leur location que leur vente. D'autre part, le coût au m<sup>2</sup> s'en verra réduit.

## 4. Aménagements et équipement d'un atelier

L'objet de cette partie est d'identifier un ensemble d'aménagements qu'il serait intéressant de (re)mettre en place au sein des futurs ateliers ruraux, tant au niveau de leur conception intérieure qu'extérieure. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les aménagements mis en avant par l'ensemble des entrepreneurs rencontrés. Les éléments jugés manquants, ainsi que les erreurs commises et les conseils formulés par les communes, tirés de leur expérience vécue sont également collationnés. Un recensement d'aménagements et équipement inadaptés est donc dressé. Celui-ci vise à ne plus commettre ces erreurs dans les projets à venir.

### 4.1. Matériel mis à disposition au sein de l'atelier

Hormis quelques petites exceptions, la commune ne fournit généralement pas de fourniture mobilière aux bénéficiaires des ateliers ruraux. Pour les rares cas recensés, l'équipement offert est limité. Il s'agit d'un frigo et d'une cuisinière, d'un bureau ou d'un léger matériel d'exposition.

### 4.2. Aménagement intérieur

#### 4.2.1. Point de vue des entrepreneurs

Le tableau 10 présente les réponses émises à la question suivante : "L'aménagement intérieur de l'atelier rural est (/était) - il adapté aux besoins de l'entreprise?". On observe que les réponses émises sont mitigées : à un entrepreneur près, la satisfaction équivaut au désagrément envers l'aménagement intérieur de l'atelier. Cependant, il convient de préciser que parmi les six entrepreneurs répondant négativement, deux entrepreneurs expliquent que l'aménagement était adapté aux besoins de l'entreprise au début de son occupation mais qu'au fil du temps, cette adéquation s'est progressivement perdue. Les aménagements intérieurs des ateliers actuellement conçus répondent donc aux besoins d'une entreprise nouvellement installée dans un peu plus de 71% des cas.

Tableau 10 : Réponses émises à une question concernant l'aménagement intérieur de l'atelier rural.

Question posée :	"L'aménagement intérieur de l'atelier rural est (/était) - il adapté aux besoins de l'entreprise ?"	
Réponse émise :	"Oui"	"Non"
Entrepreneurs actuels	7	4
Entrepreneurs précédents	1	2
TOTAL (%) :	57	43

Parmi les quatre entrepreneurs actuellement implantés en atelier et pour lesquels celui-ci n'est pas adapté à leurs besoins, deux y sont implantés depuis plus de 6 ans. Le manque d'adéquation ne semble donc pas être un handicap majeur dans ces deux cas. Pour le troisième entrepreneur, quelques travaux ont suffi à rendre l'atelier entièrement opérationnel et approprié aux besoins de l'entreprise. Enfin, le quatrième entrepreneur, bien que remarquant un désaccord entre l'aménagement optimal considéré et celui de l'atelier, n'envisage pas de résilier son bail pour cette raison. En outre, un des deux entrepreneurs ayant précédemment été implanté en atelier et pour lequel l'aménagement intérieur ne répondait plus aux besoins de l'entreprise, a clairement quitté l'atelier pour cette raison.

#### Les éléments à répéter dans les futurs projets :

- conduites modulables au niveau du plafond afin d'y passer les câbles électriques ;
- bonne isolation et aération de l'atelier ;
- séparation des sanitaires hommes/femmes ;
- béton lissé au sol ;
- atelier sur un seul niveau, pas d'escalier : participe à la sécurité au sein de l'atelier : intéressant notamment pour les activités d'économie sociale ;
- atelier sur deux niveaux, chacun avec un accès distinct. Etage 1 : accueil de la clientèle, présentation du produit fini. Etage 0 (sous-sol) : accès aux fournisseurs à l'arrière ;
- vitrine permettant aux artisans d'exposer leurs produits ;
- fournir un atelier vide, permettant d'y faire les aménagements désirés.

#### Les éléments à ne pas répéter dans les futurs projets :

- étages mansardés : perte d'espace ;
- parties communes : source de conflits (si la cohabitation est inévitable, la commune doit veiller à ce que les entreprises soient compatibles) ;
- plafond trop haut : augmentation de la consommation de chauffage ;
- bureau à l'arrière de l'atelier : mauvais accueil à la clientèle ;
- entrée de garage trop étroite/basse : difficultés pour manœuvrer une camionnette ;
- trop de douches (6) : inutile (d'autant plus s'il n'y a pas d'évacuation d'eau prévue) ;
- atelier sur deux niveaux : pose des problèmes de mobilité dans une chaîne de production, ainsi que des problèmes de sécurité ;
- conduite apparente des différentes installations : finition impossible, atelier peu accueillant ;
- superficie trop petite (< 100 m<sup>2</sup>) : entraîne de gros problèmes d'inoccupation de l'atelier.

### Les recommandations formulées :

- installer un chauffage central ou du moins prévoir la possibilité de le faire ;
- percer suffisamment de fenêtres afin d'assurer un éclairage naturel optimal et une vue sur le paysage, mais éviter l'excès de fenêtres qui réduisent l'utilisation des murs ;
- isoler l'atelier ;
- prévoir une installation électrique fonctionnelle : ampérage et prises suffisants ;
- prévoir suffisamment de points d'écoulement d'eau (Sterfput) ;
- prévoir une cantine, espace où peuvent se retrouver les membres du personnel ;
- intégrer la possibilité de déplacer un pont roulant à l'intérieur de l'atelier, cet outil étant fréquemment utilisé par des entrepreneurs ;
- prévoir des portes de garage de qualité afin d'éviter des désagréments quotidiens aux occupants ;
- prévoir une superficie modulable de l'atelier : possibilité de scinder le bâtiment en deux ateliers ;
- prévoir assez de hauteur au bâtiment pour rajouter un étage si nécessaire et donc augmenter la superficie disponible ;
- laisser à l'occupant la possibilité de moduler raisonnablement l'aménagement intérieur, tels que faire des trous aux murs et au sol. Eviter donc de privilégier l'esthétique du bâtiment aux dépens de sa fonctionnalité.

#### 4.2.2. Point de vue des communes

Aux représentants communaux rencontrés, nous leur avons demandé si des erreurs avaient été commises lors de la mise en place de l'atelier qu'il serait intéressant de dénoncer afin de ne plus les commettre dans les futurs projets de conception d'atelier. Dans ce sens, quelques erreurs vis-à-vis de l'aménagement intérieur de l'atelier ont été citées et sont énoncées ci-dessous.

- a) La cohabitation entre entrepreneurs au sein d'un même atelier lorsque ceux-ci doivent partager des espaces communs représente une source de conflits entre eux, ce qui se répercute ensuite sur la gestion de ce bâtiment, rendue alors contraignante pour la commune. L'origine de ces conflits est la consommation en eau et électricité non égale, l'entretien de ces communs, la vigilance supplémentaire que cela implique (nécessité de fermer toutes les portes), ainsi que l'usage et l'entretien de l'espace extérieur de l'atelier que chacune des entreprises en a (envahissement de l'un sur l'espace de l'autre, déchets abandonnés aux abords, matériel stocké de l'un et non accueillant pour les clients de l'autre, etc.). Bien que ces conflits ne soient pas considérés comme étant de grande importance par les acteurs concernés, la commune conseille de concevoir des emplacements entièrement indépendants pour chaque entrepreneur. Un entrepreneur préconise, lorsque la cohabitation est inévitable, la mise en place par la commune d'un règlement d'usage de ces communs et de l'espace extérieur, et qui viserait à rendre plus sereine la cohabitation. Pour

rappel, 50% des entrepreneurs (ayant été) concernés par cette cohabitation la dénoncent comme ayant étant déplaisante.

- b) L'aménagement de l'atelier selon des besoins précis (ex : nécessité d'avoir des hauts plafonds) d'une entreprise est à proscrire selon une commune ayant conçu son bâtiment de cette manière. L'entreprise, initialement prévue pour occuper l'atelier n'a pas obtenu les subsides nécessaires à son lancement. De ce fait, elle n'a jamais pu occuper l'atelier. Bien que le bâtiment n'ait pas rencontré de difficultés à trouver rapidement un nouveau candidat, ce dernier dénonce le caractère énergivore du bâtiment lié à la hauteur des plafonds, mais aussi la perte de place à l'étage, celui-ci étant alors mansardé, conséquence des plafonds trop hauts du rez-de-chaussée.
- c) Le manque de fonctionnalité de l'atelier pour accueillir du personnel et/ou client à déficience motrice et/ou mentale a été soulevé par une autre commune. En effet, ni ascenseur, ni dénivellation par un sol penché ne sont intégrés à l'atelier. Dès lors, l'atelier se voit diminuer d'un potentiel d'entreprises candidates pourtant intéressantes, telles que les PME d'insertion sociale.

A ces mêmes acteurs, il a également été demandé de donner un/des conseil(s) aux communes qui souhaiteraient implanter un atelier rural sur leur territoire. Dans ce sens, des recommandations ayant trait à l'aménagement intérieur d'un atelier rural ont pu être formulées, et sont présentées ci-dessous.

- a) Veiller à ce que l'atelier soit le plus modulable possible (4 cas).
- b) Prévoir la possibilité de scinder un grand espace en deux (ou plus) : augmentation du nombre de candidats potentiels (3 cas).
- c) Ne pas construire un atelier selon les desiderata d'une entreprise (2 cas).
- d) Trouver de préférence l'occupant avant la conception de l'atelier, de manière à l'aménager selon ses besoins (2 cas). Ce conseil a été donné par deux communes ayant leur atelier qui n'est pas occupé par un entrepreneur.
- e) Ne pas mettre de matériel à disposition de l'entreprise selon sa demande. Cela a pour raison de protéger la commune en cas d'arrêt de l'activité de l'entreprise (1 cas).
- f) Veiller à construire un atelier rural ayant une faible consommation en énergie (1 cas).
- g) Veiller à l'aspect esthétique de l'atelier. Cela afin de faciliter son intégration sociale au sein de la commune (1 cas).
- h) Eviter des espaces trop grands, cela afin d'éviter à devoir demander de lourds loyers (1 cas).

### 4.3. Aménagement extérieur

Les entrepreneurs nous ont également donné leur avis à propos de l'aménagement extérieur de l'atelier qu'ils occupent/ont occupé. Le tableau 11 présente les réponses émises à la question suivante : "L'aménagement extérieur de l'atelier rural est (/était) - il adapté aux besoins de l'entreprise?". On observe que les aménagements extérieurs des ateliers actuellement conçus répondent généralement (71%) aux besoins d'une entreprise nouvellement installée. Dans ce sens, des aménagements qu'il serait intéressant de répéter dans les futurs projets ont pu être recensés.

Tableau 11 : Réponses émises à une question concernant l'aménagement extérieur de l'atelier rural.

Question posée :	"L'aménagement extérieur de l'atelier rural est (/était) - il adapté aux besoins de l'entreprise ?"	
Réponse émise :	"Oui"	"Non"
Entrepreneurs actuels	7	4
Entrepreneurs précédents	3	0
TOTAL (%) :	71	29

#### Les éléments à répéter dans les futurs projets :

- Une zone de stationnement suffisante au personnel et à la clientèle, permettant également des manœuvres aisées pour les camions-fournisseurs (4 cas).
- Le bardage en bois de l'atelier. Il permet une bonne intégration paysagère et le rend plus agréable pour ceux qui y travaillent (2 cas).
- La disposition d'une cour en béton lissé, contournant l'atelier et permettant l'usage aisé de transpalettes (1 cas). Notez bien que dans d'autres cas, le gravier sera préféré à ce type de revêtement, notamment lorsqu'il s'agit de ne pas abîmer les chenilles de véhicules particuliers (1 cas).

#### Les éléments à ne pas répéter dans les futurs projets :

- Zone de stockage extérieure inexistante : limite les possibilités de stockage à l'espace intérieur offert (3 cas).
- Fosse à l'arrière de l'atelier, terrain en pente : rend les manœuvres pénibles pour les camions-fournisseurs (3 cas).
- Zone herbagée excessive aux abords de l'atelier : demande à l'entrepreneur de consacrer plus de temps à l'entretien des abords (1 cas).
- Pelouse, espace vert insuffisant : rend l'atelier peu accueillant (1 cas).
- Zone de stationnement insuffisante : complique l'accessibilité de l'atelier aux clients et visiteurs (1 cas).

Les recommandations formulées :

- Implantation d'enseignes aux abords de l'atelier. Promotion de l'atelier comme étant un projet communal en partenariat avec des entreprises ("La commune doit être fière de son projet" *dixit* un entrepreneur). La population ignore l'existence du projet, ce qui se fait dans les ateliers, voire même des entreprises (1 cas).
- Prévoir la possibilité d'étendre l'atelier sans occasionner de conflits avec le voisinage (1 cas).
- Clôturer l'espace extérieur : zone de travail, de stockage (1 cas).
- Réglementer l'usage de l'espace extérieur, notamment lorsque des entreprises cohabitent au sein d'un même atelier. Cette démarche permettrait d'une part de limiter les risques de conflits entre entreprises et d'autre part procurerait un sentiment de soutien et d'investissement de la part de la commune à l'arrivée de l'entrepreneur (1 cas).
- Installation de panneaux solaires : bel exemple de développement durable donné par la commune (1 cas).
- Prévoir un éclairage extérieur suffisant (1 cas).

## 5. Mise en place et fonctionnement du partenariat

### 5.1. Mise en place du partenariat

#### 5.1.1. Promotion de l'atelier

Pour rappel, douze ateliers ruraux actuellement loués par une/des entreprises sont étudiés. Neuf d'entre eux ont fait l'objet d'une campagne publicitaire, tandis que pour trois autres, il n'a pas été nécessaire de débloquer des moyens financiers pour qu'ils soient connus.

Les raisons pour lesquelles trois ateliers n'ont pas fait l'objet de publicité sont, pour le premier, sa notoriété résultant du succès du premier atelier implanté sur le territoire de la commune, pour le second, la prospection du bourgmestre auprès d'entrepreneurs potentiels a suffi à trouver un occupant rapidement alors que, pour le troisième, l'occupation de l'entreprise résulte de son investissement important à sa mise en place (l'un des gérants de l'entreprise a émis l'idée de concevoir l'atelier auprès de la commune, et lui a soumis la procédure à suivre).

Les différentes méthodes publicitaires utilisées sont les suivantes :

- bulletin communal (7 cas) ;
- journée portes ouvertes/inauguration (6 cas) ;
- journal provincial et régional (5 cas) ;
- télé régionale (1 cas) ;
- site de la commune (1 cas) ;
- intervention d'une agence immobilière (1 cas).

De manière générale, la promotion de l'atelier s'effectue par une combinaison de deux voire trois modes de diffusion. Dans certains cas, il n'est plus nécessaire de promouvoir l'atelier à chaque changement de locataire. La commune explique que l'information circule alors uniquement par le bouche-à-oreille. En comparant les temps nécessaires pour trouver un locataire aux moyens mis en œuvre pour promouvoir l'atelier, nous constatons qu'aucun d'entre eux ne peut être considéré comme la recette miracle pour assurer une occupation rapide des bâtiments.

En ce qui concerne les communes d'Attert, Marche et Marchin, deux d'entre-elles ont favorisé la reconnaissance de leur atelier par le biais du bulletin communal et l'organisation d'une soirée d'inauguration, ce qui leur a d'ailleurs permis d'être initialement occupé par une micro-entreprise. La troisième commune avoue ne plus se souvenir si des actions de communication ont été mises en œuvre pour promouvoir l'atelier.

### 5.1.2. Prise de connaissance de l'existence de l'atelier

Dans près d'un cas sur deux (43%), les entrepreneurs rencontrés ont pris connaissance de l'existence de l'atelier via un intermédiaire (bouche-à-oreille). Dans ce cas, celui-ci correspond au bourgmestre qui prospecte personnellement (2 cas), à la commune (l'entrepreneur dépose une demande d'acceptation de projet pour créer son entreprise, celle-ci est refusée par l'urbanisme, la commune propose à l'entrepreneur en question l'atelier comme alternative), une intercommunale (l'entrepreneur est initialement installé dans un hall relais, celui-ci ne convenant plus aux besoins de l'entreprise, l'intercommunale informe l'entrepreneur de l'existence de l'atelier) ou encore un ami, lui-même chargé de la promotion de l'atelier ou encore, qui est l'entrepreneur occupant déjà un emplacement du même atelier (cas où l'atelier propose plusieurs emplacements).

Dans un peu plus d'un cas sur cinq (21%), c'est par le biais du bulletin communal que l'atelier a trouvé un occupant, et de manière plus marginale (14%), l'entrepreneur a pris connaissance de la mise en location du bâtiment par hasard, en passant devant celui-ci. Enfin, c'est par le biais de sa propre initiative, en téléphonant à l'Intercommunale de la région dans laquelle il souhaite s'étendre, que l'entrepreneur prend connaissance de l'atelier communal, l'Intercommunale le mettant alors en contact avec la commune concernée.

### 5.1.3. Procédure pour être locataire

#### 5.1.3.1. *Le déroulement*

Des témoignages recueillis par les entrepreneurs, il ressort que la procédure à suivre pour être accepté comme locataire d'un atelier est simple et relativement rapide (91% des entrepreneurs disent n'avoir rencontré aucune difficulté pour être locataire). Dans un premier temps, les candidats contactent la commune pour leur faire part de leur intérêt vis-à-vis de l'atelier. Le projet entrepreneurial est présenté et, dans certains cas, il leur est demandé de rédiger une lettre de motivation à l'attention du Collège (3 cas). Une visite est ensuite organisée pour présenter les locaux aux candidats. Lorsque les deux parties se mettent d'accord, un dossier est rempli par le futur locataire.

Une commune nous explique que plusieurs rencontres sont organisées avec les différents candidats. Ces entretiens ont notamment pour but d'apprécier la solvabilité et le potentiel de création d'emploi des entreprises candidates.

Un questionnaire visant principalement à mieux cerner les objectifs de l'entreprise, la manière envisagée pour les atteindre, et identifier les nuisances qu'elle pourrait éventuellement émettre, est soumis aux différents candidats d'une autre commune.

En règle générale, le choix du locataire incombe au Collège échevinal. Dans certains cas (22%), celui-ci se fait conseiller par l'Intercommunale de la Région, compétente dans le domaine économique, qui établit alors le type de profil entrepreneurial adapté au bâtiment communal mis à disposition. Le secrétaire communal et la CLDR interviennent également, mais de manière plutôt occasionnelle.

Bien qu'évoquant le terme « choix » au paragraphe précédent, il faut toutefois noter que très souvent, les communes ne doivent pas procéder à une sélection. Certaines communes nous confient qu'un seul candidat s'est présenté, tandis que d'autres, sans donner de précision, annoncent que l'atelier n'a pas fait l'objet de nombreuses sollicitations. Les ateliers de deux communes seulement ont attiré plusieurs candidats. Mais pour l'une d'entre elles, ce sont les circonstances : fonctionnalité et disponibilité de l'atelier vis-à-vis des exigences des candidats, qui ont procédé à la sélection plutôt que la commune elle-même.

Cependant, bien que n'ayant pas l'occasion de pouvoir choisir son locataire parmi un large panel de candidats, les communes restent attentives à différents caractères de l'entreprise. Celui cité le plus souvent (6 cas) est le secteur d'activité de l'entreprise lié à son aspect non nuisible envers les riverains. Les communes veillent à ce que les activités de l'entreprise ne soient pas source de pollutions odorante, chimique ou bruyante. L'objectif étant alors d'assurer la bonne intégration de l'entreprise au sein de la commune. Les communes précisent qu'elles n'ont ni secteurs préférentiels ni liste noire préétablie. Cité par quatre communes, le potentiel de création d'emplois s'annonce comme le second caractère sur base duquel les candidats sont jugés. La solvabilité de l'entreprise apparaît comme troisième critère observé. Le fait que le projet soit innovant est ensuite pris en compte. La commune privilégie autant qu'elle le peut les entrepreneurs locaux. Toutefois, si un entrepreneur externe à la commune se porte candidat et que son projet est en accord avec les critères de la commune, la location de l'atelier ne lui sera pas refusée.

#### *5.1.3.2. Amélioration – simplification de la procédure*

Bien que la démarche à suivre pour poser sa candidature ne soit pas considérée comme complexe par les entrepreneurs et que ceux-ci disent n'avoir rencontré aucune difficulté à leur admission dans l'atelier, il leur a été toutefois demandé si des améliorations pourraient être apportées afin d'accélérer ou simplifier la procédure de mise en place du partenariat. A cette question, 86% n'envisagent aucune modification à apporter. Les entrepreneurs ayant un avis contraire dénoncent d'une part, le manque d'autonomie entre les différents membres de la commune qui, lié au nombre important d'intervenants dans ce projet, a pour effet de ralentir considérablement la mise en place du partenariat. Ce manque de réactivité pourrait dès lors démotiver l'entrepreneur à collaborer avec la commune, étant donné l'importance de cette qualité au sein des entreprises de petite taille. D'autre part, il a été conseillé de limiter à un, le nombre d'interlocuteur communal en charge du dossier de l'entrepreneur, cela afin de faciliter la communication entre les partenaires.

#### 5.1.4. Recommandations aux futurs candidats

Quelques recommandations, à l'attention des futurs candidats, ont été formulées par les entrepreneurs rencontrés, de sorte qu'ils soient avertis avant de se lancer en partenariat avec la commune. On peut ainsi citer les conseils suivants :

- a) Veiller à l'adéquation entre ses besoins et la potentialité du bâtiment. Prendre connaissance des possibilités d'aménagement eu égard aux interdictions et autorisations de la commune. Bref, bien s'informer de ce qu'il est possible/interdit de faire au sein de l'atelier (43% des entrepreneurs).
- b) Si l'entrepreneur souhaite exercer une activité commerciale : veiller à la bonne localisation de l'atelier, ainsi qu'à sa configuration intérieure : accueil à la clientèle possible (21% des entrepreneurs).
- c) S'informer des éventuels inconvénients environnementaux. Ex : proximité d'une entreprise chimique lorsque le domaine d'activité à développer est l'agro-alimentaire → pollution nuisible aux produits.
- d) Veiller à ce que l'entente avec la commune soit bonne.
- e) Tester l'atelier : conclure un premier bail de courte durée.
- f) En cas de cohabitation, s'assurer que l'entreprise voisine ne soit pas gênante pour ses propres activités.

## 5.2. Fonctionnement du partenariat

Cette partie vise à mieux comprendre le fonctionnement du partenariat public-privé. Les acteurs ayant répondu aux questions relatives à ce thème sont les entrepreneurs hébergés (11) et ayant été hébergés (3) en atelier ainsi que les communes (9) au sein desquelles l'atelier est loué à un/des entrepreneurs. Un entrepreneur, actuellement logé en atelier, n'a pas répondu à la question visant à estimer le degré de coopération entre partenaires (question 2.10.).

Hormis quelques cas isolés, plusieurs constats généraux peuvent être notés :

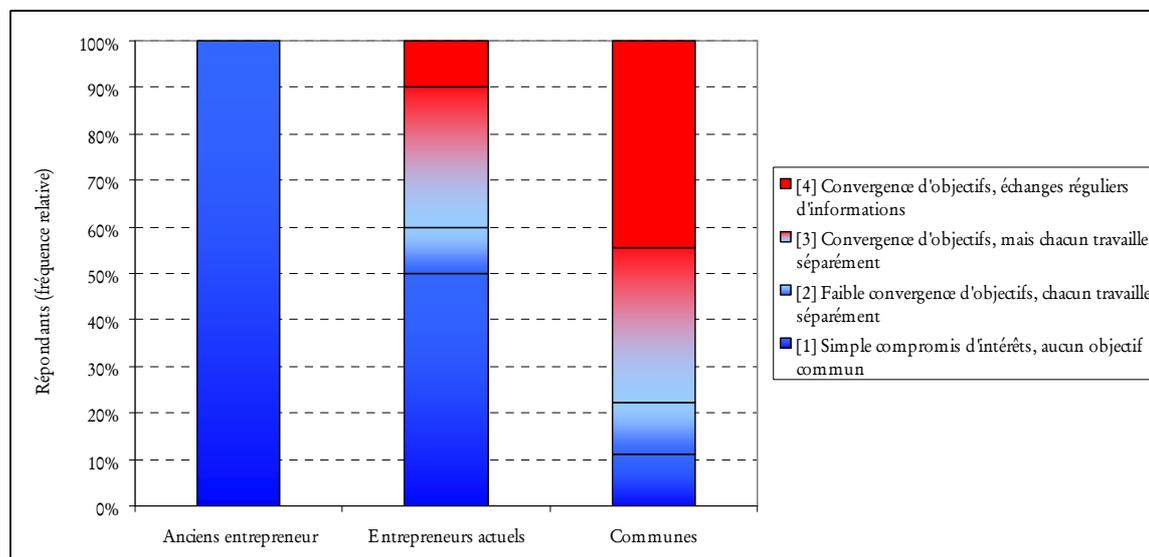
- a) Les partenaires se rencontrent peu
  - b) Les partenaires n'ont pas la même vision de leur partenariat
  - c) Le fonctionnement du partenariat est satisfaisant
  - d) Des partenariats supplémentaires pourraient être mis en place
- a) Dans la majorité des cas, les contacts qu'ont les deux partenaires entre eux (entreprise-commune) se limitent aux relations tenues entre tout locataire et son propriétaire : contacts téléphoniques en cas de réparations à amener à l'atelier, questions sur l'équipement de base mis à disposition, demande d'autorisation pour effectuer ses aménagements, etc. Les contacts sont donc souvent occasionnels. Des fois, la commune veille activement à ce que tout fonctionne bien au sein de l'atelier en s'y rendant sur place (une commune sur trois).

Parfois, la collaboration s'étend à un domaine plus large que celle de location proprement dite. L'entreprise, en partenariat avec la commune, organise des journées portes ouvertes à tous. Ces événements permettent d'une part de promouvoir les services proposés par l'entreprise, et d'autre part, de présenter à la population, le projet communal mis en place. Un deuxième exemple peut être cité : l'entreprise et la commune participent ensemble à la réinsertion socioprofessionnelle d'habitants de la commune. La commune joue alors de nombreux rôles : fournisseur de matières premières, client et collaborateur en termes d'encadrement des travailleurs. Dans cet exemple, l'entrepreneur explique que la commune participe réellement à son développement. Enfin, dans un troisième cas, la commune contribue à la commercialisation des produits proposés par l'entreprise en organisant leur promotion au sein d'autres infrastructures communales.

- b) Eu égard aux propos tenus au point "a", il n'est pas surprenant que la coopération entre entreprises et communes soit considérée par la majorité des acteurs rencontrés (41%) comme un simple compromis d'intérêts où l'on ne décèle pas d'objectifs communs réels [figure 1]. Nous constatons toutefois que l'opinion diverge fortement entre les deux types de partenaires. Alors que les entrepreneurs s'accordent pour dire qu'aucune tâche n'est partagée avec la commune et considèrent leur collaboration comme un simple compromis d'intérêts (degré 1), auquel se greffe tout au plus quelques objectifs (degré 2), les acteurs publics voient à leur collaboration des objectifs communs dans la plupart des cas (degrés 3 et 4) et estiment même travailler de concert avec les entrepreneurs pour y aboutir, en communiquant de manière régulière (degré 4). Il convient de souligner que l'objectivité des opinions émises par ces acteurs publics est

difficilement confirmable. En effet, aucune explication concernant les "échanges réguliers d'informations" n'a été donnée.

Figure 1 : Degré de coopération entre l'entreprise et la commune, soit le type d'accord sur leurs objectifs et leur capacité à travailler ensemble, selon les propos recueillis par les entrepreneurs hébergés et ayant été hébergés en atelier, ainsi que les communes.



Des informations collectées, nous retiendrons plus particulièrement que les différents acteurs s'accordent sur un seul objectif commun : la création d'emploi, citée par 35% des acteurs. Quelques entrepreneurs ont également cité l'acquisition de l'atelier (achat pour lui et vente pour la commune) et la promotion de la commune comme objectifs communs. Mais ces deux derniers n'ont pas trouvé écho du côté communal. Des objectifs supplémentaires sont uniquement cités par des acteurs communaux. Il s'agit de répondre aux besoins de la population et, dans un tout autre contexte, que l'entrepreneur quitte le plus rapidement possible l'atelier. Nous nous questionnons alors sur deux choses : la commune est-elle au courant que l'entrepreneur peut être intéressé d'acheter l'atelier ? La commune est-elle consciente que l'entrepreneur s'investit dans la promotion de sa commune et qu'il serait dès lors possible d'y voir des possibilités de collaboration active à cette fin ?

Par ailleurs, si les entrepreneurs estiment que leur coopération se limite à un simple compromis d'intérêts, c'est parce qu'ils y voient une simple location de bâtiment, dont le loyer est très avantageux pour eux eu égard au rapport qualité/prix proposé, qui représente d'autre part, une rentrée d'argent pour la commune. 30% des locataires soulignent même le manque de dynamisme et d'investissement de la part de la commune dans le développement de l'entreprise et indiquent qu'aucune politique n'est mise en œuvre au sein de l'atelier pour aider à la croissance de l'entreprise. Parfois (1 cas), les entrepreneurs sont même surpris du terme "partenariat" utilisé dans nos questions.

- c) La satisfaction des relations qu'entretiennent les partenaires entre eux a ensuite été mesurée. Celle-ci a été évaluée sur une échelle de 1 à 5. "1" correspond à une insatisfaction aigüe tandis que "5" correspond à une grande satisfaction. La majorité des acteurs est satisfaite voire très satisfaite [tableau 12].

Nous avons constaté au cours des entretiens tenus que la satisfaction est davantage évaluée sur base du caractère non conflictuel des relations que de leur productivité partenariale. Seuls, deux entrepreneurs, mécontents des relations tenues, avancent comme explication le manque d'investissement ("sentiment de désintérêt de la part de la commune vis-à-vis du développement de mes activités") et de suivi de la part de la commune ("j'ai ressenti un réel inconfort au niveau de mes contacts avec la commune, du fait que deux interlocuteurs communaux se soient occupés de mon dossier. Il a alors été nécessaire de recadrer à deux reprises mon cas").

Tableau 12 : Satisfaction des partenaires envers les relations qu'ils entretiennent entre eux.

Degré de satisfaction	Entrepreneurs actuels	Anciens entrepreneurs	Communes
1	0 %	0 %	11 %
2	18 %	0 %	0 %
3	18 %	0 %	22 %
4	27 %	67 %	22 %
5	37 %	33 %	34 %
Sans avis	0 %	0 %	11 %

Compte tenu de ce qui est présenté ci-dessus, nous pouvons conclure que la plupart des entrepreneurs, lorsqu'ils s'implantent en atelier rural, n'attendent pas de la part de la commune qu'elle s'engage vis-à-vis de leurs activités. Toutefois, lorsque des opérations partenariales sont activement menées entre la commune et l'entreprise (voir les trois exemples cités au point "a"), celles-ci sont couronnées d'un franc succès et les partenaires déclarent alors atteindre un degré de satisfaction égalant au moins le quatrième degré de l'échelle présentée ci-dessus. Plus de communication entre communes et entrepreneurs, par le biais de rencontres organisées, et d'échanges plus réguliers, pourrait donc s'avérer être avantageux pour chacun des acteurs concernés.

- d) A ce partenariat entre commune et entreprise, pourraient se greffer des collaborations supplémentaires. Sur les quatorze entrepreneurs rencontrés (treize encore actifs, étant donné qu'une personne rencontrée a décidé de travailler comme employé salarié), cinq sont disposés à mettre en place un partenariat supplémentaire, et trois autres ne savent pas vraiment, ne s'étant jamais posé la question auparavant et ne voyant pas, a priori, en quoi une collaboration pourrait leur être bénéfique. Les partenaires potentiels cités sont : la population voisine à l'entreprise (achat groupé de mazout, jardinier attitré pour toute la rue), l'école (organisation d'activités au sein de l'atelier avec les enfants, organisation d'évènements, comme par exemple un Marché de Noël), d'autres entreprises (entreprise d'exportation) ou encore un centre de recherche.

### 5.2.1. Modalités de location de l'atelier rural

Dans tous les cas, une convention fixe les modalités de location. Celle-ci est rédigée par le juriste communal seul (2 cas) ou le secrétaire communal seul (4 cas), avec parfois la participation du Collège, d'un agent de développement local ou d'un agent immobilier. Sur base des contrats fournis par deux tiers des communes rencontrées, il a été possible d'identifier plus clairement les modalités concrètes de location d'un atelier rural. Celles-ci sont présentées ci-dessous. Il convient ici de noter que toutes les clauses présentées ci-dessous ne sont pas reprises dans chaque contrat, et que parfois, des clauses contraires sont remarquées selon les communes.

#### 5.2.1.1. *Destination et entretien*

Par le contrat de location, le locataire s'engage à jouir de l'immeuble en bon père de famille et à ne l'affecter qu'aux activités répondant à son objet. Parfois, le contrat stipule également que le locataire s'engage à exercer son activité sans nuire à la tranquillité et à la jouissance des voisins de l'atelier. Lorsque l'atelier est partagé entre plusieurs occupants, le contrat précise parfois que le preneur s'engage à ne livrer aucune activité bruyante ou susceptible d'incommoder les autres occupants de l'immeuble.

Le locataire est tenu de l'entretien non seulement du bâtiment mais aussi celui des abords et des systèmes de canalisation et d'égouttage, ainsi que d'effectuer tous les travaux de réparation nécessaires, incombant à un locataire. Certaines communes n'exigent pas que les abords soient entretenus par l'occupant. Dès l'instant où le locataire a connaissance de troubles ou dégradations nécessitant de grosses réparations, il est tenu d'en aviser sans délai la commune.

Lorsque des sanitaires sont mis à disposition, certains contrats stipulent que pour permettre un entretien efficace des douches, une peinture hydrophobe ou carrelage mural s'impose et ce, à charge du preneur. Le locataire est également tenu de prendre en charge annuellement, l'entretien de la chaudière et des cuves existantes.

Dans certains cas, la commune s'oppose à ce que l'immeuble loué soit affecté à l'exercice d'un commerce de détail ou à l'activité d'un artisan directement en contact avec le public.

Selon les risques encourus dans le bien loué, des moyens de secours de première intervention doivent être prévus par la pose en quantité suffisante d'extincteurs portatifs appropriés, entretenus et vérifiés, le tout à charge du preneur. Le contrat stipule parfois qu'un contact préalable à l'entrée en jouissance du bien doit être pris avec les pompiers et leurs recommandations mises en pratique, le tout à charge du preneur.

### 5.2.1.2. Transformations

Le locataire s'interdit d'effectuer tous travaux de transformation, démolition et d'aménagement des lieux loués, sauf autorisation écrite et préalable de la commune. Les travaux, même dûment autorisés se font aux frais, risques et périls exclusifs du locataire. La commune peut à l'issue de la location exiger la remise des lieux en leur état d'origine.

### 5.2.1.3. Durée du bail

La durée prévue de la première location varie souvent entre 2 et 4 ans. Dans certains cas, la location n'est pas renouvelable, même par tacite reconduction, sauf conclusion d'une nouvelle convention signée entre les deux parties. Dans d'autres cas, la convention est reconduite tacitement de 6 mois en 6 mois, parfois de 3 ans en 3 ans, sauf préavis donné par l'une des deux parties par lettre recommandée. Parfois encore, la location est reconduite annuellement par voie tacite. Dans quelques cas, si le congé n'est pas signifié à la fin du bail par l'une des deux parties, celui-ci est réputé être conclu pour une durée de neuf ans, à compter de la date à laquelle le bail initial de courte durée est entré en vigueur.

Le locataire peut toutefois mettre fin au bail, même avant l'expiration du terme convenu, moyennant un congé notifié par voie recommandée. Celui-ci doit être donné au moins six mois à l'avance. Et dans le cas de reconduction tous les six mois, un préavis de trois mois avant l'expiration de chaque période suffit.

Généralement, la durée du bail n'est pas figée pour tous les entrepreneurs d'une même commune. En théorie, la durée prévue est de trois ans. Toutefois, certaines communes nous expliquent qu'elles ne sont pas contre une diminution de cette durée, si l'entrepreneur le souhaite. Plus rarement, la commune fixe un minimum de trois ans pour le premier contrat.

### 5.2.1.4. Renouvellement du bail

Dans sept cas sur neuf, la commune prévoit de laisser la liberté à l'entrepreneur de renouveler autant de fois qu'il le souhaite sa location, pour autant que celui-ci exécute correctement les différentes stipulations du bail. Lorsque l'occupation des lieux est limitée, une commune explique que la reconduction peut avoir lieu quelques fois, pour autant que l'entreprise soit toujours en phase d'expansion. La location est alors reconduite pour une durée de un an. Une fois l'entreprise "mise sur les rails", la commune l'oblige à quitter les lieux ou de s'en faire acquéreur. L'autre commune déclare qu'une première durée de trois ans est prévue, à laquelle succède une durée de six ans. Une fois les neuf années écoulées, l'entreprise doit quitter l'atelier.

### 5.2.1.5. Le loyer

Dans la plupart des cas, un loyer de base est convenu dans le contrat. Celui-ci est indexé à chaque date anniversaire de l'entrée en vigueur du bail. Parfois, la commune procède à un phasage des loyers demandés. Dans ce cas, un loyer moins onéreux est demandé au locataire les deux premières années. A partir de la troisième année, le loyer mensuel est augmenté de quelques centaines d'euros. Parfois, l'augmentation s'étale progressivement sur toute la durée du bail. Comme nous le verrons par la suite, un entrepreneur nous explique qu'au terme du bail, le loyer devient tellement élevé qu'il n'est plus intéressant de rester en atelier (« *...Mieux vaut l'acheter ou s'implanter dans ses propres bâtiments à ce prix-là...* », nous dit-il). Le phasage de loyers semble donc être une stratégie intéressante pour assurer une bonne rotation des occupants d'un atelier. La Cellule estime que ce phasage pourrait être rendu obligatoire à l'avenir.

Généralement, c'est la superficie du bâtiment qui détermine le montant du loyer demandé. Au plus celle-ci augmente, au plus le loyer est revu à la hausse. Certains éléments sont également pris en compte par quelques communes. On peut ainsi citer la visibilité et l'accessibilité de l'atelier, la disposition d'un parking à ses abords, ou encore le nombre d'emplacements disponibles par atelier. Dans ce dernier cas, la commune explique que l'objectif n'est pas de faire des bénéfices, mais de rembourser l'emprunt contracté pour payer sa part à la conception de l'atelier. Dès lors, pour une construction offrant la possibilité de loger plusieurs entreprises, il est possible de demander de plus petits loyers. Quelques communes se sont uniquement fiées aux loyers conseillés par l'Intercommunale de la Région, sans se soucier du marché local. Dans ce dernier cas, on notera que le loyer surestimé a pour effet d'occasionner son inoccupation.

Le tableau 13 indique les loyers à payer pour l'occupation des infrastructures communales étudiées. On remarque ici qu'au plus la superficie du module est grande, au moins le prix au m<sup>2</sup> loué est élevé. Des constructions plus grandes permettent donc de demander des loyers/m<sup>2</sup> de moindre importance aux entrepreneurs.

Tableau 13 : Loyer mensuel de base non indexé par module (mod.) pour chaque atelier (at.).

	Commune	Superficie (m <sup>2</sup> )	Loyer mensuel de base (€)	€/m <sup>2</sup> loué	Signature du bail
Terrain + construction	Bertogne : mod. 1	265 + 76 commun	415	1,4	01/09/2008
	Bertogne : mod. 2	357 + 76 commun	500	1,3	01/03/2003
	Bertrix	900	1065	1,2	01/01/1996
	Ellezelles : at. 1	1000	2300	2,3	01/12/2008
	Ellezelles : at. 2	1200	2300	1,9	01/12/2008
	Ellezelles : at. 3, mod. 1	1200	1700	1,4	01/12/2008
	Ellezelles : at. 3, mod. 2	100	200	2,0	01/12/2008
MOYENNE :		<u>728 m<sup>2</sup></u>	1211 €	<u>1,6</u>	
Construction	Brunehaut : at. 1, mod. 1	688	1290	1,9	01/03/2007
	Brunehaut : at. 1, mod. 2	276	700	2,5	01/10/2008
	Brunehaut : at. 2	860	1480, 1875 <sup>4</sup>	2,2	01/01/2007
	Flobecq	1000	1700, 1900, 2100 <sup>5</sup>	2,1	01/01/2008
	Mont-de-l'Enclus	560	1875, 2250 <sup>6</sup>	4,0	01/06/2007
MOYENNE :		<u>677 m<sup>2</sup></u>	1643 €	<u>2,5</u>	
Acquisition + rénovation	Froidchapelle : mod. 1	80	225	2,8	01/08/1999
	Froidchapelle : mod. 2	100	225	2,3	01/12/2000
	Froidchapelle : mod. 3	100	225	2,3	01/05/2005
	Péruwelz	200	745	3,7	01/07/2002
	Somme-Leuze : mod. 1	500	1250	2,5	01/04/2004
	Somme-Leuze : mod. 2	300	750	2,5	01/01/2007
MOYENNE :		<u>213 m<sup>2</sup></u>	570 €	<u>2,7</u>	

#### 5.2.1.6. Garantie bancaire

A titre de garantie de la bonne et loyale exécution des engagements dérivant du bail, le locataire s'engage à délivrer à la commune, avant entrée en jouissance, une garantie bancaire d'un montant variant entre deux à six fois le loyer mensuel.

#### 5.2.1.7. Assurances

Le locataire s'engage d'une part à assurer le contenu du bâtiment et d'autre part doit souscrire une police d'assurance couvrant sa responsabilité locative. Les risques suivants doivent être couverts : incendie et périls annexes, dégâts des eaux, tempête, grêle, bris de vitres. Les capitaux assurés doivent garantir une indemnisation totale du bailleur en cas de sinistre. Parfois, le locataire est tenu de souscrire un contrat de télésurveillance auprès d'une société agréée par l'Union Professionnelle des Entreprises d'Assurances en vue d'assurer la sécurité du bâtiment qu'il occupe.

<sup>4</sup> Après deux ans d'occupation, le loyer mensuel sera augmenté à 1875 €.

<sup>5</sup> Evolution des loyers pour les trois premières années.

<sup>6</sup> Après deux ans d'occupation, le loyer mensuel sera augmenté à 2250 €.

#### 5.2.1.8. Consommations

L'abonnement à toutes distributions d'eau, de gaz, d'électricité, de téléphone ou autres, et les frais relatifs tels que location des compteurs et les provisions sont à charge du preneur. Lorsque des communs sont mis à disposition, le contrat stipule parfois que le preneur est tenu de payer sa quote-part des charges afférant à leur utilisation. Dans d'autres cas, le contrat indique simplement qu'une convention devra être prise entre les différents preneurs en ce qui concerne les compteurs relatifs à ces parties dont l'usage est commun. Dans ce dernier cas, il a été constaté que les relations entre parties étaient alors parfois conflictuelles.

#### 5.2.1.9. Pacte comissoire exprès

La commune s'octroie le droit de visiter les lieux loués pour s'assurer que les stipulations du bail sont exécutées par le preneur, moyennant avertissement donné au preneur. Le contrat précise parfois que cet avertissement doit être donné trois jours minimum avant la visite. Le contrat de location peut être considéré comme résolu de plein droit par la commune dans les cas suivants :

- retard de paiement des loyers ;
- affectation des lieux à une autre destination que celle prévue dans la convention ;
- absence d'un matériel et outillage suffisant pour exercer l'activité et garantir la bonne exécution des engagements de l'entrepreneur ;
- défaut d'entretien et réparations non effectuées ;
- faillite, concordat ou liquidation de l'entreprise ;
- non délivrance de la garantie bancaire ;
- absence de justification de la conclusion des polices d'assurances prévues ;
- en cas de cession, sous-location ou mise à disposition des lieux loués, en tout ou partie, au profit d'un tiers ;
- en cas de transformations ou aménagements effectués sans autorisation.

Il est à noter que bien que toutes ces conditions ne sont pas systématiquement reprises dans tous les contrats de location. D'autre part, il était demandé aux communes si des contrôles étaient régulièrement effectués afin de veiller à l'occupation correcte des bâtiments par les occupants. A cette question, un quart seulement a répondu positivement. Dans ce cas, les éléments principalement contrôlés sont l'état de propreté et d'entretien du bâtiment, l'entretien de ses abords, ainsi que veiller à ce que l'usage du bâtiment soit conforme à l'objet de la convention, normal et adéquat.

#### 5.2.1.10. Impôts et taxes

Le preneur supporte seul tous les impôts et taxes quelconques mis sur les lieux loués, par tout pouvoir public. Le précompte immobilier est tantôt à charge du bailleur, tantôt à charge du preneur, cela dépend des communes.

#### 5.2.1.11. Gestion des ateliers : acteurs communaux concernés

Des acteurs communaux ont parfois un rôle bien établi dans le cadre de la gestion habituelle des ateliers. Le tableau 14 permet d'identifier ces responsabilités.

Tableau 14 : Acteurs communaux intervenant dans la gestion des ateliers ruraux et leurs rôles joués.

Acteurs	Rôles
Comptable	Facturation des communs, réception des loyers
Secrétaire communal	Rédaction, signature du contrat de location
Chef des travaux	Relevé des compteurs et état des lieux
Collège échevinal	Choix des entreprises, réclamations, plaintes
Echevin des travaux	Superviser les travaux à accomplir, adaptations
Bourgmestre	Contact sur place avec les entrepreneurs
Police	En cas de mauvais usage de l'atelier
Ouvriers communaux	Entretien des abords, réparations éventuelles

### 5.2.2. Modalités de vente de l'atelier rural

A ce jour, Bertrix est la seule commune à avoir vendu son premier atelier à un entrepreneur parmi les neuf communes rencontrées. Cette commune est un bel exemple de développement économique en cascade. Grâce à un premier atelier rural, vendu un an à peine après l'installation de l'entreprise, la commune réinvestit le résultat de cette vente dans la construction d'un second.

Les huit autres communes nous disent ne pas encore avoir eu l'occasion de vendre leur(s) atelier(s), étant donné qu'aucun entrepreneur ne s'est encore présenté comme candidat acquéreur. Parmi celles-ci, deux communes annoncent qu'elles n'envisagent de toute façon pas vendre leur(s) atelier(s). La première explique que les loyers perçus permettent de financer différents projets de développement durable, mais n'exclut pas l'éventualité de vendre un jour un atelier, au profit de la construction d'un supplémentaire, si le budget communal ne permettait pas un tel financement. La seconde commune préfère conserver l'atelier au sein de son patrimoine, celui-ci étant le résultat de la rénovation d'un ancien bâtiment de caractère.

Bien que l'occasion de vendre ne se soit pas encore présentée, la commune a déjà son point de vue par rapport aux qualités que devrait avoir un acquéreur potentiel pour qu'il puisse devenir le propriétaire de l'atelier. D'une part, l'entreprise devra créer de l'emploi local, être non-polluante envers le voisinage, être dynamique et pérenne, et les activités devront se dérouler principalement au sein de l'atelier, celui-ci ne pourra donc pas faire office de zone de stockage. D'autre part, la commune donnera sa préférence à une jeune entreprise, pour autant que celle-ci soit solvable.

### 5.2.3. Zone d'implantation définitive

Un atelier rural peut donc être source de développement économique en cascade, notamment lorsque celui-ci est vendu et que le produit de la vente est réinvesti dans un second projet de même type. C'est le cas notamment de Bertrix.

Pour maximiser cet effet boule de neige, cette commune conseille toutefois de prévoir des zones d'accueil supplémentaires aux PME au sein de la commune. L'atelier, étant pour certains, un logement de transit, qu'ils n'envisagent pas d'acquérir, l'aménagement de ces zones rendrait possible leur implantation définitive, après leur passage en atelier. La commune estime que si ces lieux d'accueil ne sont pas prévus, les entrepreneurs iront s'installer dans d'autres communes.