

hannut
est à vous

hallo !

hola !

hello !

hi !

halo !

bienvenue !

Hannut - crise du COVID19
Plan de relance de l'économie du
4280



COVID19: d'abord une crise sanitaire, ensuite une crise économique

- Tous impactés!
- Le tissu économique et associatif aussi
- Nombreuses mesures prises par le pouvoir fédéral et le pouvoir régional en vue d'éviter trop de «victimes économiques & sociales»
- Que faire au niveau local en plus?



Agenda

- **Nos objectifs**
- **Les 3 piliers**
- **Le financement**
- **Quel rôle pour le citoyen?**
- **En résumé**



Nos objectifs

A court terme

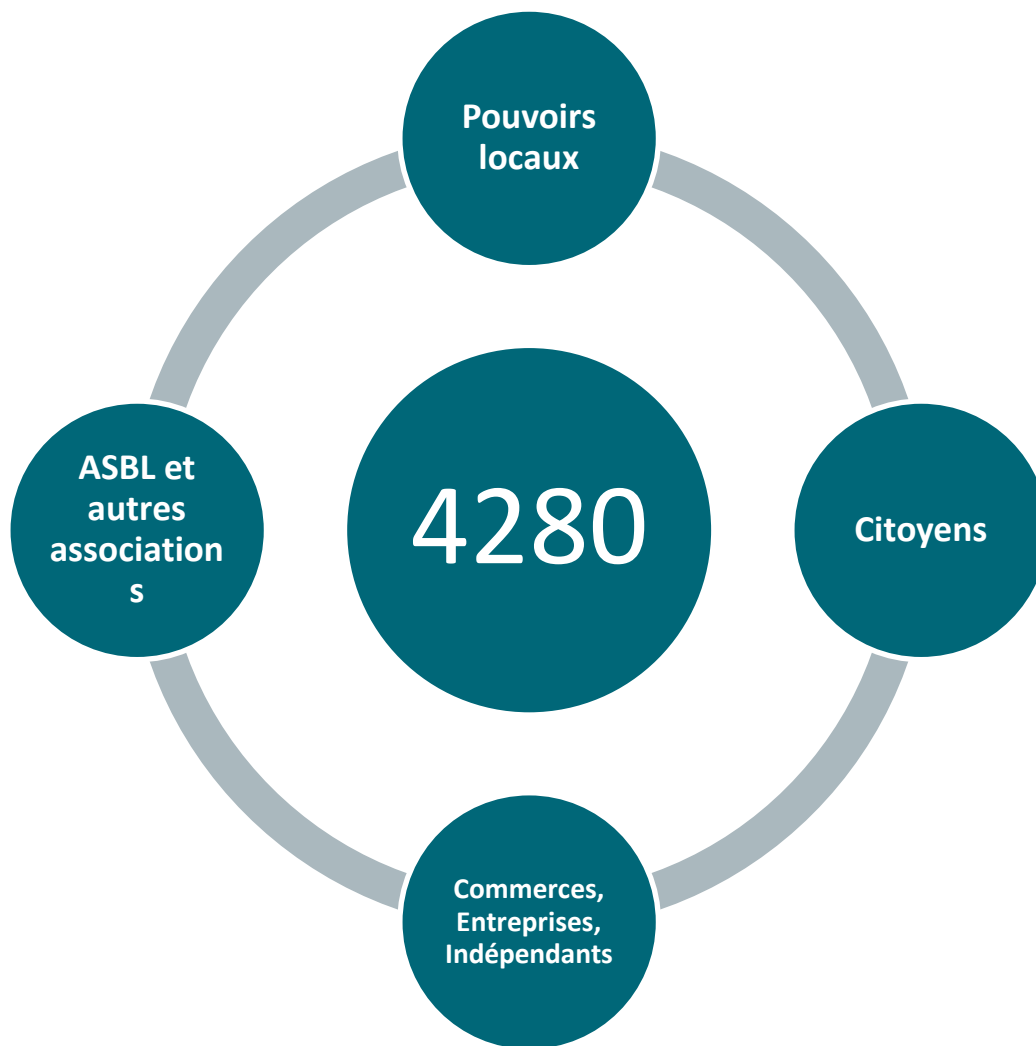
- Coup de pouce au pouvoir d'achat du hannutois
- Injection de liquidités dans l'économie locale
- Renforcement du réflexe « Je consomme local »: vers nos commerces, entreprises et indépendants
- Entraînement d'un cercle vertueux

A long terme

- Renforcement de l'attractivité du « 4280 »
- Maintien de notre vitalité commerciale
- Des fonctions « commerces et HORECA » fortes en centre-ville



Le cercle vertueux



3 piliers pour notre plan de relance



Injecter **425,000 EUR** dans
l'économie locale



Booster notre attractivité au
travers d'une campagne
traditionnelle et du **marketing
digital**



Soutenir l'organisation des
événements d'ampleur quand ils
seront à nouveau autorisés



1. Injecter 425,000 EUR dans l'économie locale en juillet/août

- Chèque Hannut: 20 EUR par habitant valable auprès des commerces, indépendants et entreprises du « 4280 », sauf les grandes surfaces et HORECA
- Chèque Hannut HORECA: 5 EUR par habitant valable uniquement auprès du secteur HORECA du « 4280 »
- Validité des chèques: juillet/août, pas au-delà
- Mise à disposition d'une surface commerciale rue Zénobe Gramme pour nos artisans locaux en collaboration avec asbl GCV



2. Renforcer notre attractivité via campagne traditionnelle et le marketing digital

- Campagne « J'achète au 4280 »
- Collaboration avec l'agence Cat2LION pour « booster » l'attractivité du 4280 dans notre zone de chalandise primaire et secondaire
 - Audit et Etude qualitative, notamment sur les raisons pour ne pas venir dans le « 4280 »
 - Recommandations et plan à 3 ans
 - Opérationnalisation
 - Mise en autonomie
- Dans un second temps (2021): plan de support par secteur de commerces pour améliorer leur canal digital et notamment tirer profit du public « Plopsaqua »



3. Événements

- Une fois qu'il sera à nouveau possible d'organiser des événements d'ampleur
- Présence renforcée de la commune auprès des organisateurs ... peut-être pour les fêtes de fin d'année?



Le financement

- Même si « techniquement » ce n'est pas correct, nous investissons dans l'économie locale +/- 20% de notre bas de laine pour injecter 425,000 EUR à très court terme
- Pour les autres axes du plan, nous utilisons le budget « Attractivité » soit 50,000 EUR prévus au budget initial
- Volonté d'un partenariat « public-privé » pour pérenniser le plan de « boost l'attractivité du 4280 » sur les années 2021 à 2023



Le rôle du citoyen

Comment renforcer le cercle vertueux?

- Dépenser ses chèques Hannut: 20 € + 5 €
- Renforcer son réflexe « J'achète au 4280 »
- Faire un don au fond d'attractivité. Tout don se verra doubler par les pouvoirs publics. Don à verser sur compte de l'asbl GCV BE37 0682 2569 9728 avec en communication: Fond Attractivité 4280
- Soutenir le secteur HORECA par des achats anticipés via:
horecacomeback.be



En résumé: 3 axes au service du « 4280 »



Injecter **425,000 EUR** dans l'économie locale



Booster notre attractivité au travers d'une campagne traditionnelle et du **marketing digital**



Soutenir l'organisation des événements d'ampleur quand ils seront à nouveau autorisés





RCVW
Région Centre-Ville Wallonie

Aujourd'hui plus que jamais,

Je soutiens les commerçants



MON CENTRE-VILLE
mes achats

SOUTENONS
NOS COMMERÇANTS

*Nous serons là
après le confinement !*

Achetons à HANNUT

h

h

hannut
est à vous

hallo !

hola !

hello !

hi !

halo !

bienvenue !