

Devenir ambassadeur de l'accueil en Pays Beaujolais : Mode d'emploi

Beaujolais
Vert votre
avenir

Ce livret s'adresse aux
membres des comités «villages d'accueil»

Ce livret a été conçu
avec le



| Sommaire |

- 1 Accueillir de nouveaux habitants en Pays Beaujolais
- 2 Les villages d'accueil, en quelques mots
- 3 Qui peut être ambassadeur de l'accueil ?
- 4 Pourquoi organiser l'accueil ? et pourquoi mobiliser les habitants du territoire pour accueillir de nouveaux arrivants ?
- 6 Quelques points de repère pour mieux comprendre le parcours du nouvel arrivant et ainsi mieux l'accueillir
- 7 Quel est le rôle d'un ambassadeur de l'accueil ?
- 8 Quelques recommandations et points de vigilance
- 8 Quelques idées d'actions possibles
- 9 L'enjeu de la veille et du travail d'articulation entre l'offre et la demande

Accueillir de nouveaux habitants en Pays Beaujolais

Depuis 2012, le Pays Beaujolais a mis en place de manière expérimentale ce qu'on appelle une « politique d'accueil et d'attractivité » qui a pour objectif d'attirer et installer des porteurs de projets et leur famille pour :

Contribuer à redynamiser l'économie locale et la vie dans les communes du territoire :

- Faire venir de nouvelles entreprises, de nouvelles compétences
- Maintenir les entreprises du territoire (artisans, services...)
- Ancrer la population et la consommation sur le territoire : éviter le phénomène de village dortoir, les migrations pendulaires...
- Maintien des services publics, des commerces, écoles...

Cette politique d'accueil est donc proposée aux communes rurales du territoire pour :

- Les soutenir dans le développement de leur économie de proximité (maintien des derniers commerces, artisanat, nouvelles activités...)
- Leur permettre d'accueillir et installer des porteurs de projets, des familles, qui vont vivre et travailler sur place.

Pour réussir l'intégration des personnes sur le territoire, elle propose d'accompagner le projet économique et le projet de vie des candidats à l'installation (conjoint, enfants, insertion locale).

Elle a donc construit un parcours à l'installation qui repose sur :

- Un réseau de « villages d'accueil »
- Une équipe d'agents du territoire en charge de l'accompagnement économique des projets
- Un site Internet qui présente et met en valeur les opportunités d'activité, les villages d'accueil et les outils d'accompagnement proposés, dans une démarche de prospection de porteurs de projets (sur le territoire ou hors territoire).

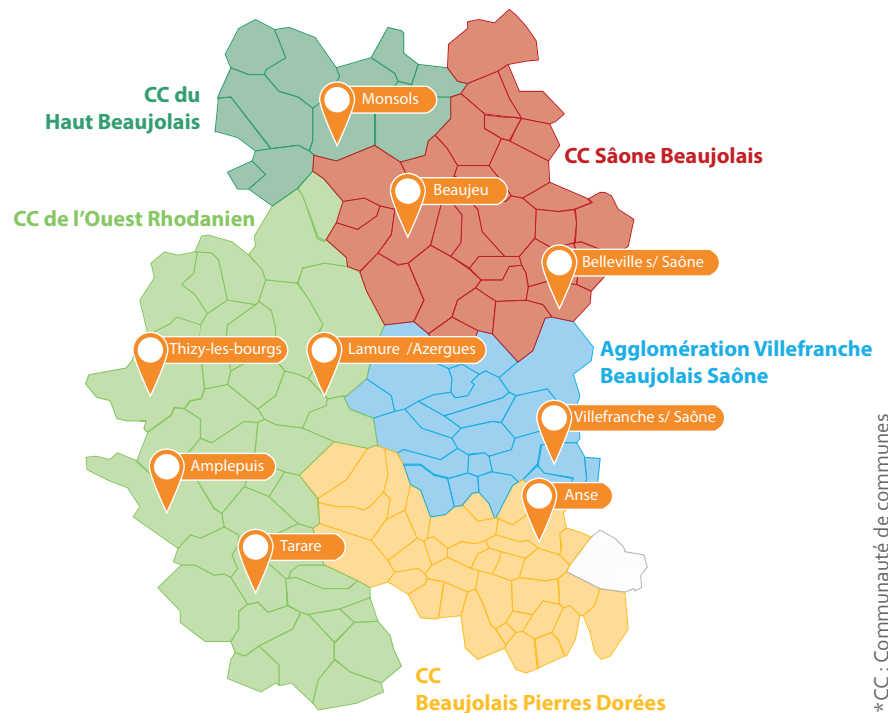


Les villages d'accueil, en quelques mots

Pour accueillir et aider à l'installation et l'intégration des nouveaux arrivants sur le territoire, le Beaujolais vert a souhaité mettre en place un dispositif original : les villages d'accueil. Une aide précieuse qui s'appuie sur la mobilisation permanente et sur la réactivité d'élus et d'habitants bénévoles dans les communes, gage d'une installation réussie.

Le réseau des villages d'accueil en Pays Beaujolais, c'est :

- 30 villages d'accueil sur la Communauté de communes de l'Ouest Rhodanien
- 12 villages d'accueil sur la Communauté de communes du Haut Beaujolais
- A partir de l'automne 2015, d'autres villages sur la communauté de communes Saône Beaujolais, autour de Beaujeu.



Qu'est-ce qu'un village d'accueil ?

- C'est une commune qui souhaite accueillir de nouveaux habitants, avec un projet de vie et de travail sur le territoire. Sa mission est double :
 - Assurer une veille sur les opportunités d'installation dans leur commune, telles que : reprise d'entreprises, locaux vacants, foncier disponible, logements (ventes, locations), afin de connaître et promouvoir « l'offre du territoire » et être en capacité de faire des propositions aux candidats à l'installation en fonctions de leurs besoins ;
 - Accueillir et accompagner les nouveaux arrivants dans leur installation : répondre à leurs questions, les mettre en relation, donner les renseignements utiles pour faciliter leur intégration (services, loisirs, garde d'enfants, écoles, réseaux locaux...).
- Il est proposé aux « villages d'accueil » de constituer un comité d'accueil, composé de 2 à 5 habitants, motivés et bénévoles, qui auront la fonction « d'ambassadeurs de l'accueil ».

I Qui peut être ambassadeur de l'accueil ?

I Le profil de l'ambassadeur :

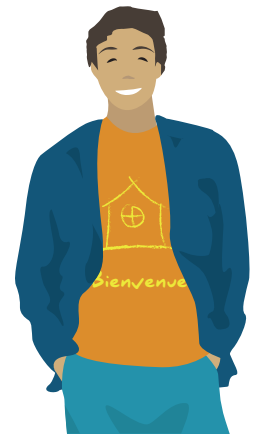


▪ Un ambassadeur peut être :

- Un élu du conseil municipal
- Un représentant d'une association culturelle ou sportive de la commune, du syndicat d'initiative
- Un représentant d'une entreprise ou d'une filière professionnelle, un restaurateur, un hôtelier
- Un(e) secrétaire de mairie, un(e) agent d'accueil d'un office du tourisme,
- Un habitant de la commune motivé (pensez aux anciens « nouveaux habitants » qui ont donc eu l'expérience de venir s'installer sur la commune, et qui savent ce par quoi on passe !)

▪ C'est une personne :

- Ayant une bonne connaissance du territoire et susceptible de mettre en relation avec d'autres personnes du territoire qui pourraient venir en appui des nouveaux arrivants dans leurs projets ;
- Pouvant être de bon conseil sur le projet professionnel, mais aussi sur la vie au quotidien sur le territoire (existence d'activités culturelles et de loisirs, d'associations...), de bon conseil pour découvrir et connaître le territoire.



I Les qualités de l'ambassadeur :



Etre «accessible», c'est-à-dire disponible et facilement abordable



Savoir valoriser son territoire



Savoir informer, orienter et accompagner



Etre à l'écoute



Savoir mettre en relation

■ Pourquoi organiser l'accueil ? et pourquoi mobiliser les habitants du territoire pour accueillir les nouveaux arrivants ?

- L'accueil ne se décrète pas et le **facteur humain est important** !
- D'une part parce que ces personnes ont besoin d'être **mieux informées** et mieux accompagnées dans la réflexion et la construction de leurs projets.
- D'autre part parce que très souvent, ces personnes ne choisissent pas de vivre en milieu rural pour être isolées, loin de toute civilisation, mais au contraire pour être plus proche des gens. La campagne est souvent synonyme de **plus convivialité, plus d'authenticité** pour nombre d'entre elles. Elle peut être un moyen de tisser des **liens sociaux** différents, de « vivre ensemble » différemment.
- Ainsi **sentir que les habitants d'un territoire sont accueillants**, dès le premier contact, le premier séjour, puis au fur et à mesure, constater que des gens sont là pour vous donner des informations, des conseils, voire vous accompagner pour mieux connaître le territoire (ses bons, comme ces mauvais côtés) et avancer dans la réflexion de son projet d'installation, ce sont autant d'éléments qui peuvent **rassurer** les futurs nouveaux arrivants.
- **Identifier des personnes** à qui poser des questions, demander des renseignements, avec qui des liens vont se créer, se développer, c'est comme si l'on ne s'installait pas en terre inconnue. D'ailleurs nombreux sont ceux qui vous diront qu'ils ont choisi de vivre sur tel territoire, parce qu'ils le



connaissaient déjà : ils y avaient déjà séjourné pour les vacances et ont trouvé les gens accueillants, avaient des connaissances, des amis ou de la famille qui y résidaient déjà, ou bien étaient originaires de la région.

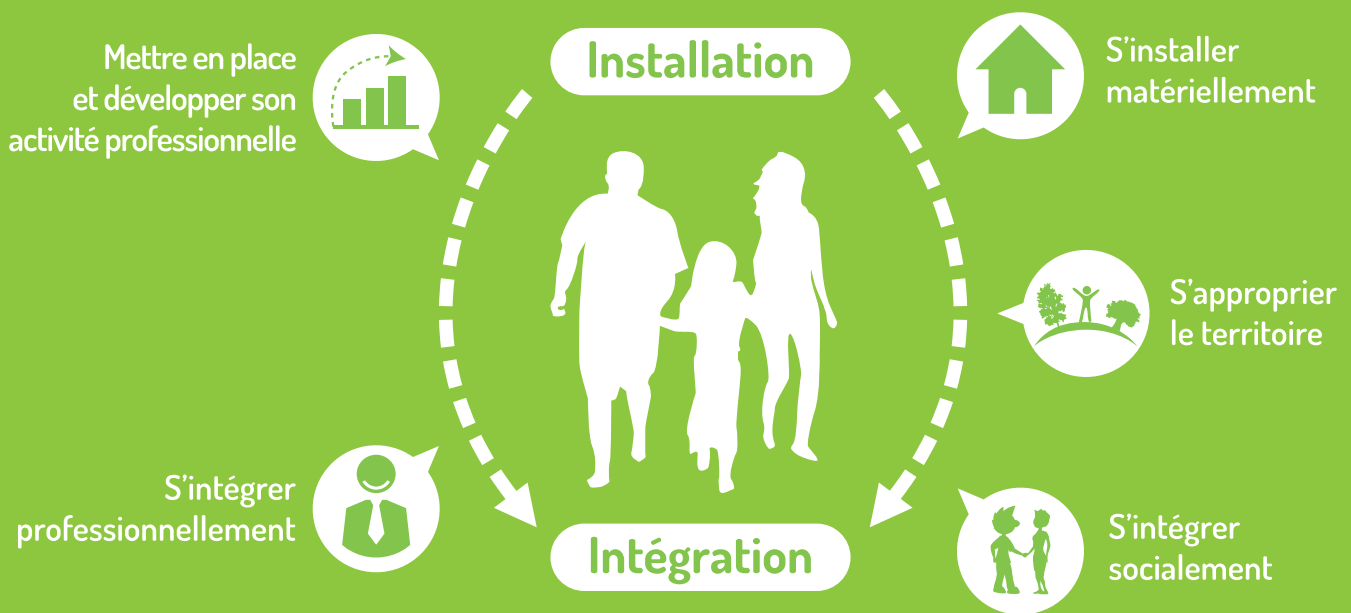
- Si le contact humain est important lors du premier contact avec le territoire, puis pendant la phase de réflexion (phase de prédétermination et de décision du lieu d'installation), il l'est également une fois les personnes installées sur le territoire. Car le fait de **se sentir bien intégré** sera déterminant sur le choix de rester vivre durablement ou non sur le territoire.
- Ainsi si l'on veut se donner toutes les chances d'accueillir, il est indispensable d'organiser cet accueil humain et de l'améliorer. Pour cela, il est nécessaire d'identifier des personnes relais qui pourront jouer le rôle d'ambassadeurs du territoire auprès des nouveaux et futurs nouveaux arrivants.



Quelques points de repère pour mieux comprendre le parcours du nouvel arrivant et ainsi mieux l'accueillir

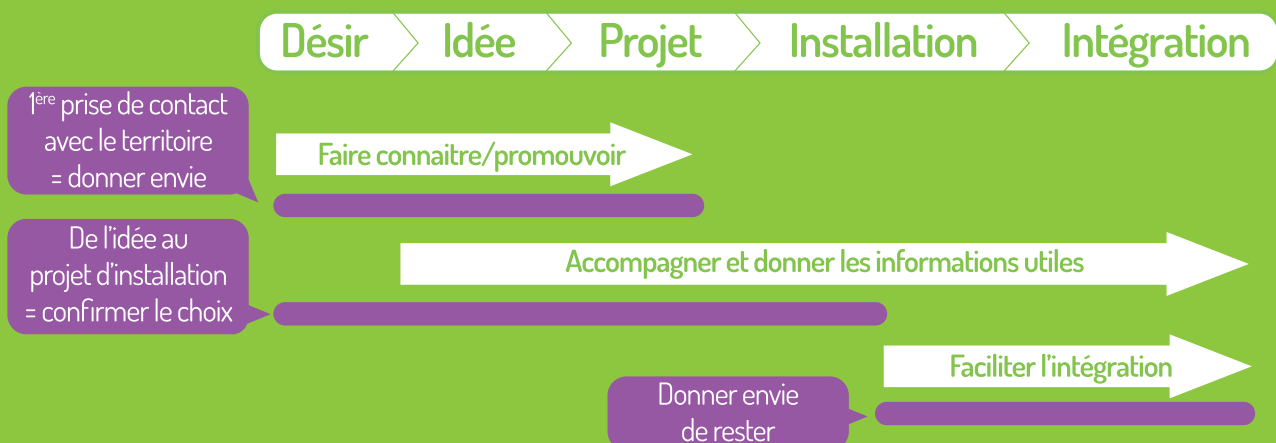
De quoi a besoin un nouvel arrivant pour s'installer et se sentir bien accueilli ?

- Pour mieux accueillir, il est nécessaire de prendre en compte les besoins et les préoccupations du nouvel arrivant. Ils relèvent à la fois du projet professionnel et du projet de vie global intégrant des dimensions personnelles et familiales.



Le parcours du nouvel arrivant : savoir accueillir aux étapes clés !

- Les besoins du nouvel arrivant ne sont pas les mêmes en fonction de l'état d'avancement de sa réflexion et de son projet. Aussi est-il nécessaire de prendre en considération le stade où il se situe pour pouvoir lui donner les bonnes informations aux bons moments et mieux l'accompagner.



Quel est le rôle d'un ambassadeur de l'accueil ?

Son rôle :

Les introduire, les initier au territoire et à ses habitants et veiller à leur bonne intégration.

Les 5 fonctions de l'ambassadeur :

Ce que peut apporter l'ambassadeur aux nouveaux arrivants, porteurs de projets, et leurs familles :



Aider à mieux connaître le village et le territoire :

savoir comment on vit sur le territoire, comment ça marche (question de géographie, relief, climat, distances à parcourir, la vie sociale, les relations sociales, économie...).



Aider à identifier des opportunités d'installation

qui correspondraient à leurs projets : les activités à reprendre, du foncier et des locaux professionnels, un emploi, un logement, les services disponibles sur place... ;



Introduire/mettre en relation avec le territoire et ses habitants

leur permettant de se développer un réseau social et professionnel, d'intégrer la «communauté» (lien social, convivialité, vivre ensemble) et d'identifier les bonnes personnes contacts (le maire, des contacts professionnels et associatifs...).



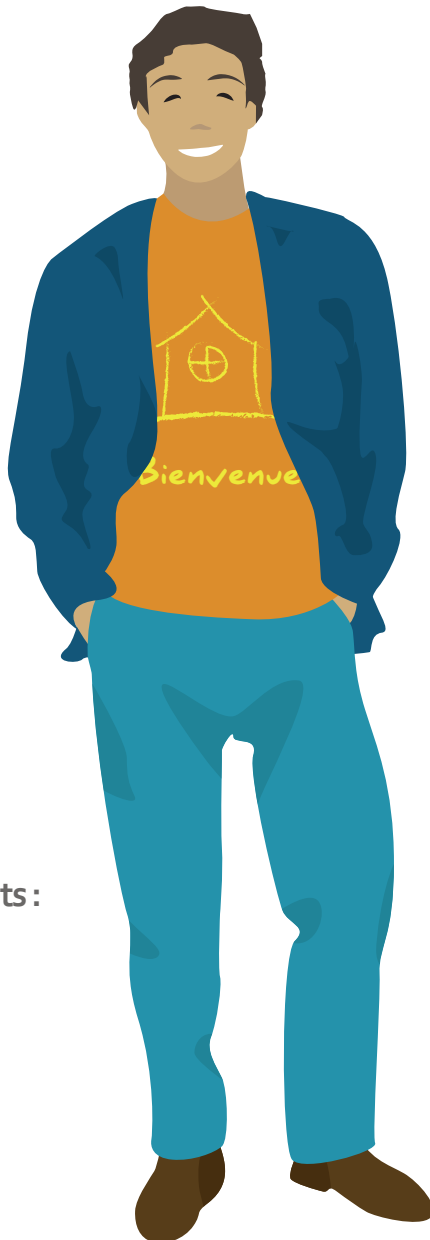
Orienter vers les professionnels de l'accompagnement

sur le territoire (conseils techniques et économiques pour créer leur activité, aides de financement...) : chargés de développement économique sur les communautés de communes, chambres consulaires...



Identifier les besoins, les potentiels et les opportunités existants sur le territoire

(locaux et logements vacants, activités à reprendre ou à développer, besoins de la population...) pour mieux répondre aux besoins et croiser offres et demandes (fonction de veilleur).



I Quelques recommandations et points de vigilance

I L'ambassadeur doit :

- **Savoir montrer les « mauvais » cotés**, les points négatifs du territoire et les difficultés que pourraient rencontrer les personnes lors de leur installation, et de la réflexion et du développement de leurs projets (savoir « confronter leurs rêves aux réalités »).
- **Comprendre** que le nouvel arrivant / porteur de projet n'a pas forcément les mêmes repères, la même perception des choses, les mêmes modes de vie, ni la même culture que la sienne et celles des habitants du territoire.

I Savoir dépasser les clichés et faire le premier pas : 2 exemples de situations vécues

L'ancien : « les nouveaux, ils ne viennent jamais aux fêtes du village, on ne les voit pas, ils ne s'investissent pas ! »

Le nouvel arrivant : « Quand on est venu la première fois à la fête du cochon grillé, personne ne nous a adressé la parole ! Et puis la semaine, on descend à Lyon tous les jours pour bosser, alors le WE, on est crevé ! »

Le Maire : « Pourquoi ils ne sont pas passés me voir en Mairie, on ne sait même pas qu'ils sont arrivés dans la commune ? »

Le nouvel arrivant : « En ville, on ne va pas voir le Maire comme ça ! Vous me voyez prendre RV avec le Maire de Toulouse pour lui dire que je suis arrivé dans sa commune ? »

I Quelques idées d'actions



Créer un livret d'accueil intercommunal qui recense les services, les commerces...



Proposer d'héberger les porteurs de projets qui viennent découvrir le territoire ou visiter un lieu dans les gîtes communaux par exemple.



Organiser des événements pour permettre et provoquer la rencontre des nouveaux arrivants avec les habitants de la commune (apéro des voisins, vœux du Maire, fêtes communales avec la vigilance de présenter les nouveaux arrivants et d'avoir un peu d'attention pour eux !)



Prendre des nouvelles de manière informelle, au quotidien, régulièrement ou ponctuellement, et garder une attention particulière sur les personnes qui se sont installées.



Faire circuler les infos entre villages et favoriser la coopération (par exemple on trouve un logement dans un village et un local professionnel dans le village d'à côté), ou orienter les porteurs de projets vers d'autres communes plus adaptées à leur projet (connaître l'environnement de son territoire)

■ L'enjeu de la veille et du travail d'articulation entre l'offre et la demande !

Plus les infos circulent entre nous, plus on a de chances de faire des liens entre les opportunités du territoire et des projets.

■ Les bons réflexes :

- Parler aux propriétaires de locaux ou d'activités de cette opportunité de faire connaître leurs offres.
- Ecouter, faire des liens, transmettre et faire circuler les infos (par exemple une activité artisanale qui s'arrête sur la commune, une vente de bien immobilier qui pourrait permettre d'accueillir une nouvelle activité).

■ L'adéquation entre « l'offre » du territoire et la « demande » des porteurs de projets n'est quasiment jamais automatique ! Elle doit être travaillée pour que le porteur de projet puisse adapter ses idées et son projet à la réalité du territoire, et que le territoire puisse aussi écouter les besoins du porteur de projet pour adapter son offre. C'est lorsque chacun fait un pas vers l'autre que « ça marche » !

■ Quelques exemples réussis d'adéquation entre offres et demandes :

- L'ancien bureau de poste des Sauvages devient un salon de coiffure grâce à une étude économique de la chambre de commerce et une coiffeuse trouvée par la chambre des métiers.
- L'ancien Vival de Poule les Echarmeaux étant fermé depuis plusieurs mois sans perspective de reprise, la municipalité décide de faire venir l'épicier de Cublize pour une journée hebdomadaire d'ouverture sur la commune avec un mini-marché de produits frais et d'épicerie.
- Un propriétaire de bâtiment agricole à Ouroux accueille un jeune du pays qui cherchait à s'installer en agriculture. Le lien s'est fait grâce à un membre du comité village qui connaissait l'offre et le repreneur.
- Monsieur X, souhaite monter son activité de boucher à St Just d'Avray. Il va donc voir des membres du comité village, et explique son projet. Malheureusement, il n'y a pas de locaux disponibles dans la commune. Le référent du comité village appelle donc celui de St Vincent de Reins, qui a justement un local vacant possible pour cette activité sur sa commune ! Monsieur X installe donc son activité à St Vincent, mais comme elle ne suffit pas pour le faire vivre, il organise des tournées ambulantes dans les communes alentours, dont Saint Just d'Avray, pour compléter son chiffre d'affaire !

Beaujolais Vert votre avenir



Contact :

Edith Tavernier, chef de projet

09 60 01 96 60 - contact@beaujolais-vertvotreavenir.com

Plus d'info sur :

www.beujolais-vertvotreavenir.com