

## LA CONSTRUCTION D'OFFRES D'ACTIVITÉS DES ESPACES RURAUX

CENTRE RÉGIONAL DE RESSOURCES  
DU DÉVELOPPEMENT RURAL  
SITES DE PROXIMITÉ POUR L'EMPLOI  
ET LA CRÉATION D'ACTIVITÉS

**LES OUTILS**  
**DE LA CONSTRUCTION**  
**D'OFFRES D'ACTIVITÉS**  
**DES ESPACES RURAUX N°2**



MAI 2012

COMPLÉMENT DU CAHIER D'OUTILS DE 2002

# S O M M A I R E

PAGE → 4 **AVANT- PROPOS**

PAGE → 5 **1 — LA CONSTRUCTION D'ACTIVITÉS : UN OBJECTIF TOUJOURS D'ACTUALITÉ**

PAGE → 6 **2 — LES ÉTAPES ET LEURS OUTILS**

PAGE → 7 **2.1 LES OUTILS DE L'ÉMERGENCE**

- PAGE → 8 - La détection et le repérage de potentiels, méthodes et temps de travail
- PAGE → 10 - Le diaporama pour identifier des potentiels avec les partenaires techniques
- PAGE → 12 - La trame de débat auprès de la population pour identifier les besoins d'activités liés au vieillissement
- PAGE → 13 - La fiche synthétique des perspectives de développement d'activités en lien avec le vieillissement
- PAGE → 14 - Le tableau récapitulatif des idées d'activités à partir d'un bâtiment vacant exprimées par la population
- PAGE → 16 - Le fil conducteur d'un petit déjeuner pour les résidents secondaires
- PAGE → 17 - La carte de la situation des entreprises à transmettre
- PAGE → 19 - Le cadastre pour présenter une source de potentiels
- PAGE → 21 - La carte présentant le potentiel de portage de repas
- PAGE → 22 - La semaine de l'accueil et de la création d'activités
- PAGE → 23 - L'arborescence pour imaginer des potentiels et des idées d'activités
- PAGE → 24 - Le tableau de repérage des ressources disponibles et des dynamiques en cours à propos d'une source de potentiels
- PAGE → 25 - Le tableau de synthèse des résultats d'une prospection de tous les potentiels d'activités
- PAGE → 26 - Le tableau de synthèse des résultats d'une prospection de potentiels d'activités axée sur la filière bois
- PAGE → 28 - Le cahier des charges précisant le partenariat pour le repérage de cédants
- PAGE → 30 - La restitution d'un diagnostic sur un potentiel d'activités
- PAGE → 32 - Le tableau d'analyse des potentiels pour choisir ceux à travailler
- PAGE → 34 - Le questionnaire pour collecter des données sur d'autres expériences
- PAGE → 35 - L'outil d'aide à la confirmation et à la validation de potentiels d'activités
- PAGE → 36 - Le tableau d'analyse et de choix de potentiels d'activités à partir d'un local vacant

PAGE → 37 **2.2 LES OUTILS DE LA CONSTRUCTION**

- PAGE → 38 - La construction d'une offre d'activités : outils et temps de travail
- PAGE → 39 - Le diaporama d'analyse de la faisabilité technico-économique d'une activité
- PAGE → 43 - Le diaporama de vérification des activités et de mobilisation des acteurs locaux
- PAGE → 46 - Le diaporama de validation d'une offre d'activité

PAGE → 51 **2.3 LES OUTILS DE LA RECHERCHE D'UN CANDIDAT**

- PAGE → 52 - La recherche d'un candidat : outils et temps de travail
- PAGE → 53 - Les fiches de présentation d'une offre d'activité à plusieurs scénarios ou activités
- PAGE → 55 - La semaine de l'accueil et de la création d'activités
- PAGE → 56 - Le programme des Journées de Préparation à l'Installation en milieu rural
- PAGE → 58 - Le dossier de présentation d'un candidat

# S O M M A I R E

---

PAGE → 60

## **3 — DES EXEMPLES**

PAGE → 61

### **3.1 UN EXEMPLE DE CAHIER DES CHARGES POUR UNE ÉTUDE DE FAISABILITÉ DE POTENTIELS D'ACTIVITÉS**

- L'implantation d'un atelier chantier d'insertion multiactivités

PAGE → 65

### **3.2 UN EXEMPLE DE RENDU D'UNE ÉTUDE DE FAISABILITÉ D'UNE OFFRE D'ACTIVITÉ**

- Le diaporama de rendu d'une étude de faisabilité pour la création d'un commerce ambulant

PAGE → 69

### **3.3 UN EXEMPLE DE BILAN FINAL D'UNE ACTION GLOBALE DE CONSTRUCTION D'OFFRES D'ACTIVITÉS**

- Le bilan final d'une action appliquée à la transmission-reprise



# AVANT-PROPOS

---

En 2002, un cahier était publié pour présenter des outils de la démarche de construction d'offres d'activités. Il complétait ainsi les 3 volumes édités, Le concept, La démarche méthodologique et Le cahier d'expériences. Il s'agissait d'une sélection d'outils éprouvés par les Sites de proximité pour l'emploi et la création d'activités.

En 10 ans, les agents de développement qui utilisent la démarche ont créé de nouveaux outils, complémentaires à ceux présentés dans le premier cahier.

Ces nouveaux outils sont présentés dans ce cahier selon les 3 premières étapes de la démarche et sont accessibles sur [www.caprural.org](http://www.caprural.org). En amont de chacune des 3 parties, un tableau récapitulatif éclaire les lecteurs sur l'usage des outils. La 4ème étape, l'installation du candidat, n'en présente pas de nouveaux.

Bien sûr, ces outils sont à adapter à votre contexte local.

# **1 – LA CONSTRUCTION D’ACTIVITÉS :** **UN OBJECTIF TOUJOURS D’ACTUALITÉ**

**Agir sur l’emploi est toujours d’actualité dans les espaces ruraux - que ce soit l’emploi salarié ou l’auto-emploi – que ce soit pour la création, le maintien ou le développement d’activités (entreprises, services...).**

Les espaces ruraux de Rhône-Alpes, diversifiés et contrastés, connaissent des évolutions sociodémographiques et économiques marquantes qui alertent mais aussi représentent des opportunités de création d’activités :

- la croissance démographique constatée en 1999 a été confirmée en 2008 grâce notamment aux excédents migratoires (sauf sur certaines zones),
- le vieillissement est très marqué dans l’espace à dominante rurale, où en proportion, il y a beaucoup plus de personnes âgées de plus de 60 ans,
- l’accroissement des mobilités est aussi une tendance lourde avec des mobilités :
  - résidentielles liées au cycle de vie (avec une arrivée dans les espaces ruraux de retraités, de jeunes couples avec enfants...),
  - liées aux loisirs et au tourisme,
  - et quotidiennes entre le lieu de travail et la résidence.

Les mobilités résidentielles entraînent une expansion des zones urbanisées autour des pôles urbains et ruraux ; en 2010, 97 % de la population de Rhône-Alpes est localisé dans un espace sous influence d’un pôle urbain.

- au niveau économique, l’agriculture tient une place devenue relative (-30 % des actifs agricoles entre 2000 et 2010 soit 3% de la population active), la tertiarisation est grandissante avec une augmentation des services à la personne et l’activité industrielle garde un poids significatif qui a néanmoins rencontré des difficultés au cours de la crise de 2008 même si le rural a connu un recul moins rapide des spécialités déclinantes (textile, équipements automobiles...).

Ces mutations amplifient les modifications des usages de ces espaces avec une fonction productive initialement majoritaire qui coexiste avec une fonction résidentielle qui s’est accrue depuis les années 90 (avec le flux de retraités, de touristes, de navetteurs). La fonction touristique et récréative est toujours en émergence et la fonction nature est à valoriser avec une prise en compte accrue des enjeux liés à l’environnement.

Ces éléments de contexte sont autant de déclencheurs qui donnent localement une place à la recherche de potentiels d’activités. Des stratégies volontaristes de créations d’activités sont toujours à impulser en s’appuyant sur les ressources humaines, naturelles, les besoins non satisfaits, le tissu économique existant, les savoir-faire ... à savoir les potentiels d’activités.

La réforme générale des politiques publiques insuffle un grossissement et une multiplication des collectivités territoriales sous influence urbaine. Les structures urbaines s’étendent au détriment des structures plus rurales. Ce phénomène questionne le rapport entre l’urbain et le rural (en termes économique aussi) et la spécificité du péri-urbain. D’où l’enjeu d’avoir des démarches de proximité pour agir de manière spécifique sur la création d’activités dans les espaces ruraux en permettant la détection de potentiels d’emplois, de services, d’entreprises qui mettent en relation la ville et la campagne et qui répondent à ces nouveaux équilibres dans les fonctions de l’espace rural.

La démarche de construction d’offres d’activités ouvre des pistes d’action pour repérer ces potentiels d’emplois et construire la combinaison qui permettra à des activités de se maintenir et se créer de manière pérenne.

Mise en œuvre depuis 15 ans par les Sites de proximité pour l’emploi et la création d’activités, cette démarche est désormais utilisée par des agents de développement agissant au sein de différentes structures (chambre d’agriculture, CFPPA, association, communauté de communes, parc naturel régional...) dans des espaces ruraux et périurbains de Rhône-Alpes.



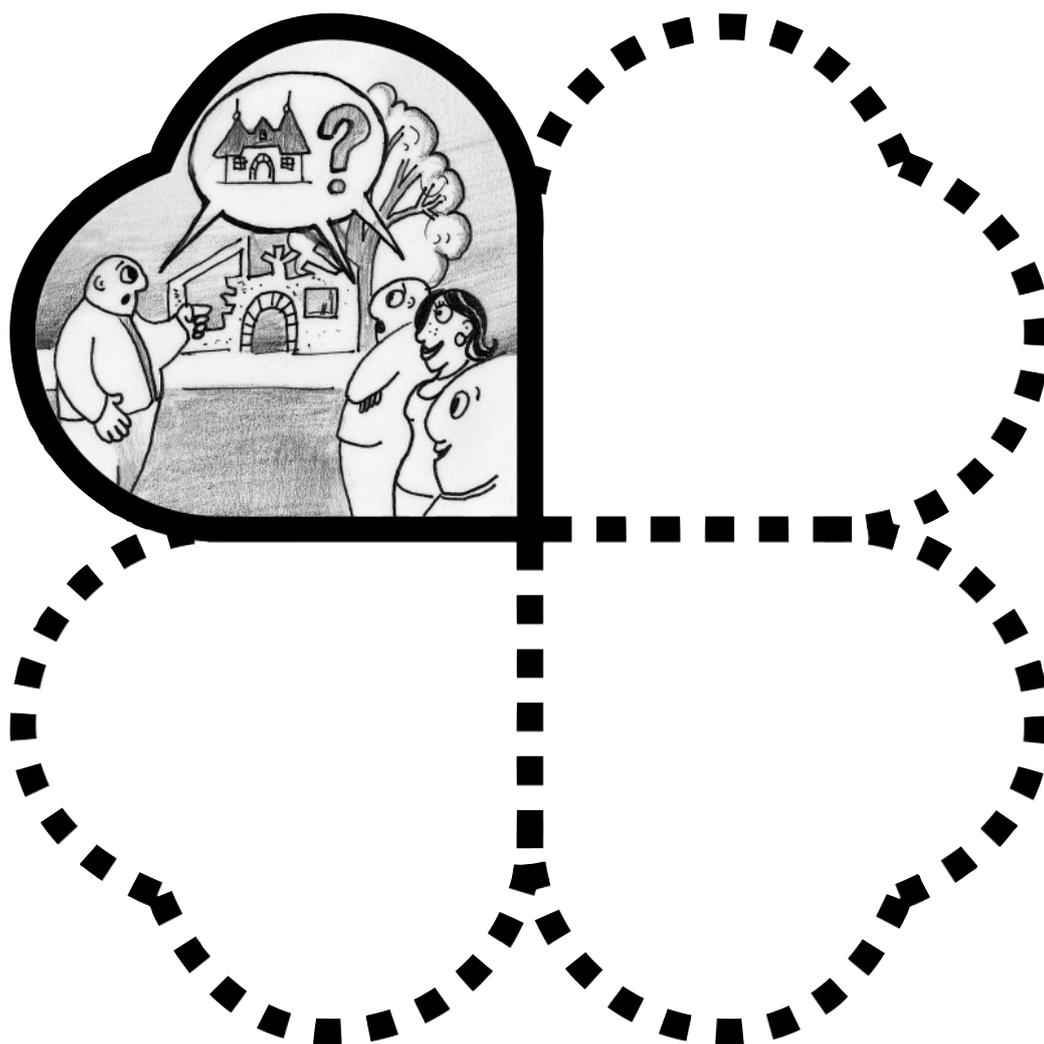
## 2 — LES ÉTAPES ET LEURS OUTILS

### ATTENTION

Ce pictogramme  renvoie aux outils du N° 1

Ce pictogramme  renvoie aux outils de ce document N° 2

## 2.1 LES OUTILS DE L'ÉMERGENCE





## LA DÉTECTION ET LE REPÉRAGE DE POTENTIELS, MÉTHODES ET TEMPS DE TRAVAIL

<b>ANIMATION INFORMATION SENSIBILISATION</b>	<p><b>LE DIAPORAMA</b> est un ensemble de photos qui donne une image d'un territoire par source de potentiels et propose des questionnements. Les participants sont conviés à débattre sur aujourd'hui et demain.</p> <p>— Conception du diaporama : définition des thématiques, réalisation des photos, montage sur ordinateur, validation par les élus locaux et les partenaires (15 journées de travail)</p> <p>— Réalisation des soirées-débats : préparation (2 à 3 journées) / Animation (équivalent à 1/2 journée)</p> <p>— Restitution écrite des éléments recueillis et préparation de la mise en oeuvre opérationnelle (exemple de formalisation des données recueillies) (2 à 3 journées)</p> <p>— Le diaporama pour identifier des potentiels avec des partenaires techniques de l'emploi-formation lors d'une réunion de travail (4 journées).</p>	<p><b>LE REPORTAGE EN VILLAGE</b> est un film vidéo sur le territoire d'une commune ou d'un canton qui présente les dynamiques et les faiblesses d'aujourd'hui et les potentiels à exploiter. Il est projeté à la population lors d'une soirée-débat.</p> <p>— De la réalisation du scénario à la restitution en soirée-débat (Un jour : cahier des charges et choix du prestataire)</p> <p>Attention, il faut privilégier la mise en oeuvre collective de cette action pour la richesse des échanges.</p>	<p><b>LA TRAME DE DÉBAT</b> vise à recueillir des avis, des idées, des besoins, des manques sur une thématique donnée auprès d'un public ciblé lors de rencontres-débats.</p> <p>— Elaboration de la trame (La trame de débat auprès de la population pour identifier les besoins d'activités liés au vieillissement) (1 journée)</p> <p>— Restitution écrite des éléments recueillis et élaboration des pistes d'actions (La fiche synthétique des perspectives de développement d'activités en lien avec le vieillissement et Le tableau récapitulatif des idées d'activités à partir d'un bâtiment vacant exprimées par la population). (1/2 à 1 journée)</p>
<b>RÉCOLTE DE DONNÉES SUR LES THÉMATIQUES</b>	<p><b>LE TABLEAU DE REPÉRAGE SUR UNE SOURCE DE POTENTIELS</b> (ex : approvisionnement local de la restauration collective) donne une première connaissance du sujet avant la récolte de données. Il permet d'identifier les besoins de données complémentaires et nécessite d'être actualisé en continue. (travail de démarrage : 3 heures)</p>	<p><b>L'INVENTAIRE</b> repère de manière exhaustive et systématique des éléments permettant la construction d'offres d'activités (terrains-foncier, locaux-bâtimens professionnels, logements).</p> <p>— Elaboration de fiches de recueil des informations (fiche sur les terrains disponibles, fiches sur les locaux disponibles) (1 journée)</p> <p>— Conduite d'entretiens individuels auprès d'élus locaux, de partenaires techniques, de propriétaires (1h00 à 1h30 par entretien)</p> <p>— Analyse et réalisation d'un fichier de potentiels</p> <p>— Préparation et animation d'une réunion de présentation des résultats et de réflexion sur le suivi et la mise à jour du fichier (2 à 4 journées)</p> <p>Attention, il faut disposer d'une information à jour et mobilisable rapidement pour répondre aux demandes spontanées, pour envisager des activités complémentaires et pour apporter les éléments de l'environnement de l'offre d'activités.</p>	<p><b>L'ENTRETIEN</b> vise à recueillir des avis, des idées, des besoins, des manques, des projets, de manière généraliste ou ciblée auprès de personnes-ressources préalablement identifiées.</p> <p>— Elaboration d'une trame d'entretien (trame d'entretien avec les élus, trame d'entretien avec des artisans) (1 journée)</p> <p>— Conduite d'entretiens face à face. Présentation de la finalité de l'entretien et de la démarche dans laquelle il s'inscrit (1h30 à 2h30 par entretien)</p> <p>— Le tableau de synthèse des résultats d'une prospection :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de tous les potentiels d'activités : organisation des résultats des enquêtes par type de potentiels d'activités et par sous-territoire. (travail de remplissage : 3 heures)</li> <li>- ou ciblée sur une source de potentiels (ex : la filière bois) : mise en valeur des potentiels d'activités identifiés en fonction de la récolte de données sur les différentes composantes de la filière. (4 journées)</li> </ul> <p>— Constitution d'un répertoire de personnes-ressources (1 journée)</p> <p>— Exploitation des informations recueillies / En fonction de l'importance, de l'urgence, de la qualité (de 1/2 journée à plusieurs années)</p>
<b>VALIDATION DE POTENTIELS D'ACTIVITÉS</b>	<p><b>LE TABLEAU D'ANALYSE DES POTENTIELS</b> (ex : sur la filière bois) pour validation et choix des potentiels à travailler. (4 journées)</p>	<p><b>L'OUTIL D'AIDE DANS LA VALIDATION DE POTENTIELS D'ACTIVITÉS</b> (ex : dans le tourisme) présente une analyse de potentiels d'activités pour une première confirmation de l'intérêt de continuer à travailler ces potentiels. (1 journée)</p>	

<p><b>LE FIL CONDUCTEUR D'UN PETIT-DÉJEUNER.</b> Ce temps convivial est organisé à destination d'un public cible 🦋 (ex : <i>les résidents secondaires</i>) afin de lui faire connaître le territoire, ses offres d'activités et de le sensibiliser à une installation durable. (2 heures)</p>	<p><b>LA CARTE</b> permet de présenter une source de potentiels 🦋 (ex : <i>la situation des entreprises à transmettre, les locaux vacants</i>), un potentiel 🦋 (ex : <i>le portage de repas</i>) ou des activités sur un périmètre donné afin de faire réagir sur ces situations. Attention la carte est un outil précis qui demande un travail d'enquête et des actualisations. (2 heures)</p>	<p>🦋 <b>LA SEMAINE DE L'ACCUEIL ET DE LA CRÉATION D'ACTIVITÉS</b> : des formations, des temps d'échanges pour mobiliser les acteurs locaux. (tract : 1 à 1,5 journées)</p>	<p><b>L'ARBORESCENCE</b> permet individuellement ou collectivement d'imaginer ou d'organiser des potentiels et des idées d'activités à partir d'une source de potentiels 🦋 (ex : <i>diversification de l'économie alpestre</i>). Cet outil favorise la créativité et nécessite d'être enrichi au fur et à mesure. (Le temps de la séance de travail).</p>
---	---	--	---

<p><b>L'ENQUÊTE</b> questionne des échantillons représentatifs de différents types d'acteurs (particuliers, entreprises, associations, collectivités locales, autres) sur leurs idées, leurs besoins et leurs projets sur un plan général comme sur des aspects particuliers de leur fonctionnement.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Elaboration du questionnaire d'enquête 🦋 (enquête auprès des associations, des résidents secondaires, des employeurs et salariés de secteurs d'activités soumis à la saisonnalité, auprès des chefs d'entreprise de plus de 55 ans, auprès des entreprises artisanales et commerciales pour leur maintien et leur développement) (1 à 5 journées selon le niveau et la quantité d'informations recherchées)</li> <li>— Conduite d'entretien ou envoi de courrier (1h30 à 2h30 par entretien – 1 journée pour l'envoi de courrier et 5 à 10 mn par jour de réception et classement des retours)</li> <li>— Restitution écrite des résultats à ceux qui ont été enquêtés et présentation orale aux acteurs locaux concernés 🦋 (documents de restitution des enquêtes auprès des entreprises artisanales et commerciales du canton de St Félicien et de restitution de l'enquête auprès des résidents secondaires)</li> <li>— Dépouillement, analyse et mise en valeur des résultats de l'enquête 🦋 (tableau de synthèse des pistes de travail de la filière bois dans les Monts du Forez) (5 à 15 journées selon le volume d'information)</li> </ul>	<p>🦋 <b>LE CAHIER DES CHARGES</b> pour identifier les projets de cessions et de reprises des exploitations agricoles dans le Dois. (2 jours).</p> <p><b>LA RESTITUTION</b> présente aux acteurs locaux les résultats d'un premier diagnostic sur un potentiel d'activités 🦋 (ex : <i>portage de repas</i>) et un plan d'action pour poursuivre l'analyse. (2 journées)</p>	<p><b>LA RECHERCHE D'INFORMATIONS</b> et d'expériences menées ailleurs, des réussites et des échecs précise les données déjà recueillies.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Identification de sources en fonction des thèmes à aborder (centres de ressources, Internet, réseau de techniciens, autres)</li> <li>(1/2 à 2 journées)</li> <li>— Capitalisation et traitement de l'information (1 à 2 journées selon le sujet)</li> <li>— Utilisation de l'information (en fonction du besoin de celle-ci dans la démarche)</li> <li>— Le questionnaire pour collecter des données sur d'autres expériences est élaboré par l'acteur pivot et les membres du groupe local et permet de cibler la recherche d'informations 🦋 (ex : <i>des visites d'hébergement "gîte d'étape"</i>). (Le temps de la réunion avec le groupe local)</li> </ul>
--	--	---

<p>🦋 <b>LE TABLEAU D'ANALYSE ET DE CHOIX DE POTENTIELS D'ACTIVITÉS</b> présente des critères proposés par un groupe local pour prioriser le potentiel d'activités. (Le temps de la réunion avec le groupe local)</p>		
--	--	--



## Le diaporama pour identifier des potentiels avec les partenaires techniques

→ Site de proximité Aix Urfé Côte roannaise la Pacaudière – 2010

Cet exemple de diaporama est ciblé sur l'emploi-formation. Il est utilisé avec des partenaires techniques pour partager le diagnostic, identifier quelques enjeux et proposer des potentiels à travailler.



### Fil conducteur

#### Éléments de cadrage

##### Main d'œuvre disponible/emploi salarié

- Analyse quantitative + qualitative
- Discussion et compléments à partir de vos données
- Temps de travail à partir de 2 enjeux identifiés
- Synthèse

##### Porteurs de projets/offres d'activités

- Analyse quantitative + qualitative
- Discussion et compléments à partir de vos données
- Temps de travail à partir de 2 enjeux identifiés
- Synthèse

#### Temps d'évaluation

### Quelques données de cadrage

	Côte Roannaise	Pays de la Pacaudière	Pays d'Urfé	Vals d'Aix et Isable
Population 2007	8 961	4 320	4 713	5 713
Evolution de la population de 1999 à 2007	+ 0,8 % ↗	- 0,3 % ↘	→	+ 1% ↗
Revenu net imposable moyen en 2007	22 708 €	16 958 €	16 237 €	17 666 €
Part des plus de 60 ans en 2007	24,1%	33,2%	35,2%	29,8%
Part des plus de 75 ans en 2007	8,3%	16,1%	16,4%	12,8%
Taux de résidences secondaires en 2007	8,9 %	11,8 %	18 %	14,4 %

Sources : Données INSEE

### Main d'œuvre disponible

#### Structurellement

Des tendances similaires au reste de l'arrondissement...

... mais amplifiées pour certaines :

- Part des séniors
- Part des femmes
- Demande d'emploi de longue durée

+

Des éléments **conjoncturels** ayant modifié la situation :

- Secteurs porteurs
- Répartition hommes/femmes

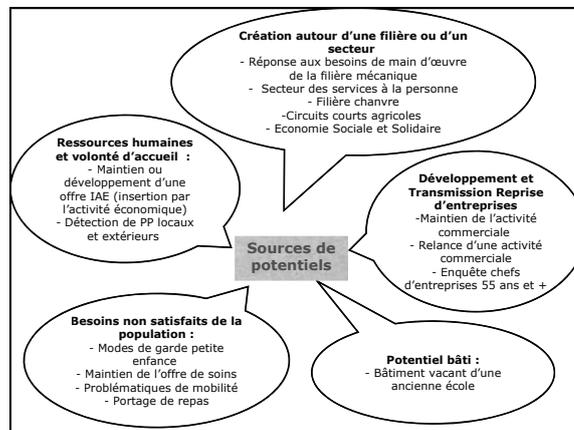
L'emploi salarié				
Un tissu de TPE				
Nb d'emplois (2009)	Pays d'Urfé	Vals d'Aix et Isable	Pays de la Pacaudière	Côte Roannaise
	657	896	493	963
<b>Principaux pourvoyeurs d'emplois masculins</b>	- Filière bois	- Travaux de menuiseries métalliques et serrureries - BTP (gros œuvre) - Construction véhicules de combat - Transport	- Agroalimentaire	- Production boissons - Fabrication outillage à main
<b>Principaux pourvoyeurs d'emplois féminin</b>	- Aide aux personnes âgées - Electronique	- Aide aux personnes âgées - Education spécialisée	- Aide aux personnes âgées - Textile	- Aide aux personnes âgées - Production de boissons - Electronique

L'emploi salarié				
	Pays d'Urfé	Vals d'Aix et Isable	Pays de la Pacaudière	Côte Roannaise
<b>Tendances/ points de vigilances</b>	Une filière bois qui se porte bien	Chute de la filière mécanique mais un tissu dynamique	Pas de gros pourvoyeurs d'emplois Une situation inquiétante	Présence de plusieurs entreprises leaders
<b>Concentration des emplois</b>				
<b>Peu d'emplois féminins</b>				
<b>Inadéquation entre l'offre et la demande</b>				

Deux enjeux
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment construire des offres d'emplois durables adaptées à la ressource humaine disponible ?</li> <li>• Comment identifier et anticiper les secteurs pourvoyeurs d'emplois ?</li> </ul>

Création d'activités										
<p><b>Des disparités entre les 4 Communautés de Communes</b></p> <p><i>Vals d'Aix et Isable et Côte Roannaise :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- une dynamique entrepreneuriale plus forte avec plus de création par habitant en 2008 (source CREAMFIL),</li> <li>- mais une part de l'auto-entrepreneur plus importante dans les créations d'entreprises de 2009 :</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>CCPP</th> <th>CCPU</th> <th>CCVAI</th> <th>CCCR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>part de l'AE</b></td> <td>51,7%</td> <td>55%</td> <td>59%</td> <td>61,4%</td> </tr> </tbody> </table>		CCPP	CCPU	CCVAI	CCCR	<b>part de l'AE</b>	51,7%	55%	59%	61,4%
	CCPP	CCPU	CCVAI	CCCR						
<b>part de l'AE</b>	51,7%	55%	59%	61,4%						

Profil des porteurs de projets
<ul style="list-style-type: none"> <li>- un niveau CAP/BEP (41%),</li> <li>- salariés ou demandeurs d'emploi à égale proportion,</li> <li>- originaires du territoire du Site ou des alentours (75%),</li> <li>- avec majoritairement un projet de création,</li> <li>- principalement dans les secteurs commerces et services,</li> <li>- reçus au stade de l'idée (58% des rendez-vous),</li> <li>- avec un faible apport.</li> </ul> <p><i>(Sources : BDD Site, du 1<sup>er</sup> janvier au 10 octobre 2010, soit 89 PP)</i></p>



Deux enjeux
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment donner l'envie et les moyens d'entreprendre à la population locale ? <i>(non traitée = thème CREAMFIL du 9 novembre)</i></li> <li>• Quelles sources de potentiels sont à travailler pour construire des activités génératrices d'emplois et de revenus ?</li> </ul>



## La trame de débat auprès de la population pour identifier les besoins d'activités liés au vieillissement → Site de proximité des Boutières – 2010

Ces questions ont été posées au cours d'un atelier-goûter à un petit groupe de personnes âgées après la découverte d'une pièce de théâtre sur le vieillissement.

---

Qu'avez vous pensé du spectacle ?

---

Y a t-il des choses qui vous parlent, que vous partagez avec les personnages du spectacle ?

---

Ce spectacle évoque des choses positives, agréables, des joies, mais aussi des difficultés et des attentes...

---

C'est quoi pour vous « bien vieillir » ?

---

Qu'est ce qui vous manque aujourd'hui pour mieux vieillir ?

Pistes que l'on peut évoquer :

- les améliorations qui pourraient être rendues dans les services au quotidien (aide ménagère, portage de repas...), les services qui manquent : (bricolage, jardinage...) ?
- la capacité à se déplacer, les transports

---

Comment entretenir un réseau de relations ?

Comment rentrer en relation avec les adolescents, les jeunes et améliorer la transmission (du savoir, de votre histoire....) ?

- Partager des activités, des temps d'échanges, de rencontres :
  - avec des personnes du même âge
  - avec d'autres générations

*dans quels lieux ? à la maison de retraite, au centre socio culturel...*

- Entretien son physique, ses connaissances, sa mémoire...
- Etre écouté, avoir des temps d'échanges et de paroles

---

Pour quelles choses pouvez-vous compter sur votre famille, votre entourage ?

---

Pour quelles choses ne pouvez-vous pas vous appuyer sur eux ?

---



## La fiche synthétique des perspectives de développement d'activités en lien avec le vieillissement → Maison des Services des Monts du Forez – 2010

Cette fiche est issue de débats menés à partir de projections de films. Elle est diffusée aux partenaires de l'économie sociale et solidaire, aux participants et aux maires et présidents des intercommunalités pour les alerter sur les potentiels d'activités liés au vieillissement.

INTRODUCTION	
<b>Rappel</b>	L'Economie Sociale et Solidaire (ESS) est une autre manière d'entreprendre, une économie au service de l'Homme. Elle constitue une possibilité pour maintenir et/ou créer des activités et des emplois, répondre aux besoins locaux et aux urgences sociales. Elle regroupe une famille d'entreprises qui se caractérise par sa capacité à entreprendre collectivement. Ces entreprises se réunissent autour de valeurs fortes. Cf. document de rendu des conclusions des Rencontres Solidaires 2008. Les Rencontres Solidaires en Forez, organisées dans le cadre du mois de l'ESS et de l'appel à projets de la Région Rhône-Alpes et de la Chambre Régionale de l'ESS, ont pour objectif de faire émerger des projets par : - l'expression d'idées, de besoins, d'initiatives ; - la mobilisation de la population, des élus et des acteurs de l'ESS locaux ou extérieurs ; - la réflexion collective sur des axes de travail à potentiel de développement.
<b>Objectif des projections-débats</b>	Travailler le thème du vieillissement, un potentiel d'emplois et d'activités, notamment sous les angles « isolement et lien social » et « accès à la culture »
<b>Une implication collective</b>	Les deux cinémas associatifs de Boën et de Noirétable se sont mobilisés dans la préparation des soirées. Ces dernières ont été co-animées par la Maison des Services et l'association CILDEA. Plus de 130 personnes ont participé.

ENSEIGNEMENTS	
<b>Un constat partagé</b>	Le vieillissement de la population constitue un vrai potentiel d'emplois et d'activités. Ce potentiel s'exprime, pour chaque tranche d'âge, en termes de services, d'animation (économie grise). Il concerne la dépendance mais également les loisirs, le lien social, le transport, l'hébergement. Une réponse locale aux besoins est possible comme l'illustre les nouveaux services de portage de repas à domicile à Boën et à Noirétable. Le vieillissement est appréhendé de manière résolument positive. Il constitue une véritable richesse en termes d'activités et d'échanges, de savoir et de compétence, de valeurs et d'énergie, les seniors pouvant être directement acteurs et initiateurs de projet.
<b>Trois objectifs</b>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="flex: 1;"> <p style="text-align: center;">Activités pour les seniors</p> <p style="text-align: center;">▲</p> <p style="text-align: center;">▲</p> <p style="text-align: center;">▲</p> <p style="text-align: center;">Par / avec les seniors      Acteurs</p> </div> <div style="flex: 2;"> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Travailler l'offre d'activités pour les seniors :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- affiner les besoins de services, d'animations... à la population vieillissante ;</li> <li>- valider les besoins (enquêtes...), participer pour définir et créer les modalités de réponse.</li> </ul> </li> <li><b>2. Se mobiliser, en tant qu'acteur, et participer activement :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- se positionner ! Quel rôle j'ai ou je souhaite avoir ? Comment je pense m'impliquer ?</li> <li>- partager les idées, le projet, la volonté avec les autres acteurs.</li> </ul> </li> <li><b>3. Mobiliser les seniors :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- créer les conditions de l'échange et de la mobilisation ;</li> <li>- identifier et faciliter l'accompagnement de leurs projets ;</li> <li>- impliquer dans la conception et dans la mise en œuvre des projets les concernant.</li> </ul> </li> </ol> </div> </div>

CONCLUSIONS / POURSUITE	
<b>La nécessité de mutualiser</b>	Chaque acteur (élus, institutions, responsables associatifs...), au regard de ses missions et de ses objectifs a un rôle à jouer dans la mise en place d'un véritable programme d'actions coordonnées pour et avec les seniors. Ce dernier nécessite une mobilisation forte des acteurs et la mutualisation de leurs moyens.
<b>Pour poursuivre</b>	Chaque personne qui le souhaite, chaque acteur, fait remonter sa volonté, ses projets, ses capacités d'implication à la Maison des Services et au CILDEA. Ces derniers en feront la synthèse et en animeront le rendu pour coordonner les démarches. La Maison des Services réinvestit les idées émises lors des projections dans son programme d'activités 2011.



## Le tableau récapitulatif des idées d'activités à partir d'un bâtiment vacant exprimées par la population → Site de proximité CeDRE – 2008

Ces 3 tableaux reprennent des pistes d'activités exhaustives puis priorisées et enfin synthétisées issues des idées émises par les habitants lors d'une réunion publique. Ensuite, les objectifs, le déroulement de la réunion et les consignes d'animation sont précisés.

### TABLEAU "EXHAUSTIF"

	Quelles pistes d'activités pourraient être installées aux étages supérieurs des 2 bâtiments ?	Quels sont les remarques et les points de vigilance sur ce projet ?
Groupe d'habitants N°1	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Salles de réunion</li> <li>– Gîtes d'étapes</li> <li>– Logements municipaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Sécurité</li> <li>– Ouvertures</li> <li>– Escalier et sorties de secours</li> </ul>
Groupe d'habitants N°2	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Café littéraire</li> <li>– Soirée jeux</li> <li>– Télétravail</li> <li>– Activités enfants et adultes (conteurs, broderie, aide aux devoirs...)</li> <li>– Garderie parentale</li> <li>– Salle d'expositions</li> <li>– Gîtes d'étape</li> <li>– Studio de dépannage</li> <li>– Initiation informatique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Sécurité (sorties de secours)</li> <li>– Accès handicapés (ascenseur)</li> <li>– Qui gère ? accueil et entretien</li> <li>– Téléphone à pièces</li> </ul>
Groupe d'habitants N°3	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Point touristique, exposition</li> <li>– Bureaux : télétravail ou micro entreprises</li> <li>– Gîtes d'étape</li> <li>– Mairie sur deux niveaux (niveau 0 accueil secrétariat, bureaux maire et adjoints ; niveau 1 salles de réunion réception et mariage)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ascenseur central et unique pour tout le bâtiment</li> <li>– Ne pas mettre de logements dans ces bâtiments</li> </ul>
--		
Groupe d'habitants N°16	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Réserver pour l'épicerie</li> <li>– Réserver à des salles de réunion</li> <li>– Chambres d'une ou deux personnes pour les saisonniers...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Surface insuffisante pour l'épicerie et la mairie</li> <li>– Ascenseur</li> </ul>

### TABLEAU "PRIORISÉ" PAR LES PARTICIPANTS

	Quelles pistes d'activités pourraient être installées aux étages supérieurs des 2 bâtiments ?	Quels sont les remarques et les points de vigilance sur ce projet ?
Priorités N°1	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Micro entreprises (télétravail, coiffeur, services à la personne...)</li> <li>– Transfert des salles d'activité (bibliothèque, réunions, salle d'exposition...)</li> <li>– Artisanat local d'art</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ascenseur obligatoire central</li> <li>– Les immeubles doivent être vivants toute l'année</li> <li>– L'investissement financier ne grève pas les autres projets en cours</li> <li>– Immeubles bien intégrés dans l'environnement</li> </ul>
Priorités N°2	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Gîtes d'étape</li> <li>– Services (garderie, permanences médicales, informatique, administratif...)</li> <li>– Salles de réunion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Sécurité ascenseur</li> <li>– Coût financement</li> <li>– Parking</li> </ul>
Priorités N°3	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Structure d'accueil (gîtes d'étape, groupe)</li> <li>– Locaux professionnels, bureaux</li> <li>– Mairie sur deux niveaux (niveau 0 accueil secrétariat, bureaux maire et adjoints ; niveau 1 salles de réunion réception et mariage)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ascenseur central</li> <li>– Pensez les activités comme complément à l'épicerie</li> <li>– Attention à l'esthétique, l'intégration au village, et aux matériaux utilisés</li> </ul>

## TABLEAU "SYNTHÉTISÉ"

<p><b>Les activités touristiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— En priorité de l'hébergement touristique. Le gîte d'étape est cité 12 fois.</li> <li>— L'accueil de groupe est aussi précisé à plusieurs reprises.</li> <li>— Des activités liées à l'artisanat d'art sont citées.</li> <li>— Et de l'information touristique à lier avec l'épicerie.</li> </ul>
<p><b>Les activités économiques plutôt tertiaires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Les bureaux sont cités. Des activités indépendantes, du télétravail...</li> <li>— On sent une envie d'avoir des activités économiques mais sans savoir vraiment ce qui peut être intéressant et pérenne. Il serait intéressant de creuser.</li> </ul>
<p><b>Des lieux pour la collectivité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Des salles de réunions, pour la mairie, pour les associations, pour des espaces de rencontres, pour des activités liées aux enfants, salle d'expositions... sont revenues de manière récurrente.</li> </ul>
<p><b>Des logements</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— 5 fois il est évoqué des logements ; ce qui ressort et qui peut être intéressant de creuser est la notion de logement temporaire, de dépannage et des chambres pour les saisonniers agricoles</li> </ul>

## RAPPEL DE LA DÉMARCHE

### Objectifs de la rencontre

Présenter (par le conseil municipal) les projets de la commune en lien avec les deux bâtiments situés en centre village.  
Echanger avec les personnes présentes.

Travailler avec la population sur les activités qui pourraient être installées sur les étages supérieurs de ces deux bâtiments.

### Déroulement de la rencontre

Un temps pour présenter les règles de fonctionnement de la rencontre ;

Un temps de présentation par les élus de ces projets et d'échange avec les personnes présentes ;

Un exercice de créativité pour permettre de faire émerger le plus grand nombre d'idées d'activités.

### Travail de créativité

L'acteur pivot propose une animation pour permettre à chaque personne de participer à la recherche d'idées pour occuper les étages supérieurs des deux bâtiments.

Deux questions sont proposées :

- Quelles pistes d'activités pourraient être installées aux étages supérieurs des 2 bâtiments ?
- Quels sont les remarques et les points de vigilance sur ce projet ?

Il est demandé aux personnes présentes de se mettre deux par deux et de réfléchir ensemble aux questions posées et d'écrire leurs réponses sur un document qui leur est remis. Une fois le temps de réflexion écoulé, il est demandé aux groupes de se réunir deux par deux pour choisir les priorités de ce qui a été écrit dans les deux groupes et de faire un nouvel écrit... et ainsi de suite.

Cet exercice a permis à l'ensemble des personnes présentes de pouvoir s'exprimer, de nombreux échanges ont eu lieu sur deux heures. A la fin de l'exercice, on retrouve des idées communes dans les trois documents. Les élus ont de la matière pour continuer de travail sur leur projet.



## Le fil conducteur d'un petit déjeuner pour les résidents secondaires

→ Site de proximité du Diois – 2010

Les petits déjeuners sont construits de manière partenariale et sont organisés l'été. Les résidents secondaires sont sensibilisés à une installation à l'année et informés qu'il existe dans le Diois des possibilités de créer, reprendre une activité.

### 9H - 9H30 : ACCUEIL + PETIT DÉJEUNER

---

### 9H30 - 10H : INTRODUCTION PAR UN ÉLU

---

#### Pourquoi cible-t-on les résidents secondaires ?

Les résidents secondaires sont nombreux dans le Diois, le taux de résidences secondaires varie de 48 à 53 % dans les cantons les plus ruraux, sur certaines communes, on atteint 80 %.

Ils connaissent déjà le Diois et l'apprécient.

Ils ont déjà un logement, ce qui facilite l'installation et l'investissement.

Ils sont peut être concernés professionnellement, donc pourquoi pas une reconversion ?

Ils peuvent connaître dans leur entourage professionnel et amical des personnes intéressées par une démarche de s'installer en milieu rural.

#### Présentation du Diois :

Population

Intercommunalité et compétences de l'intercommunalité

Des procédures : CDPRA, leader, OCMMR,

Des réalisations : ZA, abattoir...

#### L'économie du Diois :

L'agriculture : des produits agricoles de qualité et à haute valeur ajoutée : clairette, PAM, agneaux labellisés, fromage de chèvre et brebis...

Plus de 25 % des exploitations sont en agriculture biologique.

Des entreprises de transformation de produits agricoles : 4 entreprises filières PAM

Commerce artisanat tourisme : entre 400 et 500 établissements

Tissu rural classique : commerce de proximité, artisanat essentiellement entreprise du bâtiment (181 établissements).

Des petites entreprises mono personnelles : 85 % des entreprises ont moins de 5 salariés.

Service marchand : commerce, hébergement, restauration... liés au tourisme

Secteur du bâtiment : à noter diffusion de l'annuaire des professionnels du bâtiment

#### Les services publics :

Les services concentrés sur Die irriguent tout le Diois. Un secteur important en termes d'emplois.

Les services publics et les services au public

### 10H - 10H15 : PRÉSENTATION DU SITE DE PROXIMITÉ CF. DOC DE PRÉSENTATION

---

### 10H15 - 10H30 : TÉMOIGNAGE D'UNE JEUNE CHEF D'ENTREPRISE SUR UNE ACTIVITÉ DE QUINCAILLERIE À LUC EN DIOIS

---

Votre parcours : expérience professionnelle...

Votre décision de vous installer en milieu rural : pourquoi, vos motivations, quel a été le déclencheur ? De l'idée à la réalisation ? La prise en compte des données professionnelles mais aussi familiales ?

Votre projet : les démarches, l'accompagnement, les difficultés rencontrées

Votre installation : présentation de l'entreprise, ce que vous avez fait évoluer, le différentiel entre ce que vous aviez prévu et ce qui s'est réellement passé ?

Comment avez-vous fait pour vous intégrer, vous impliquer dans la vie locale...

L'accompagnement post création vous a-t-il apporté un « plus » : soit par les chargés de missions soit par votre parrain.

### 10 H 30 - 11H : OFFRES DE REPRISE ET D'ACTIVITÉ

---

La reprise d'entreprise, la création : les points clefs par la Chambre de commerce

Les entreprises à reprendre, les locaux, les terrains disponibles, l'accompagnement de proximité par le Site de proximité.

En accès libre, toutes les offres d'activités sont affichées.

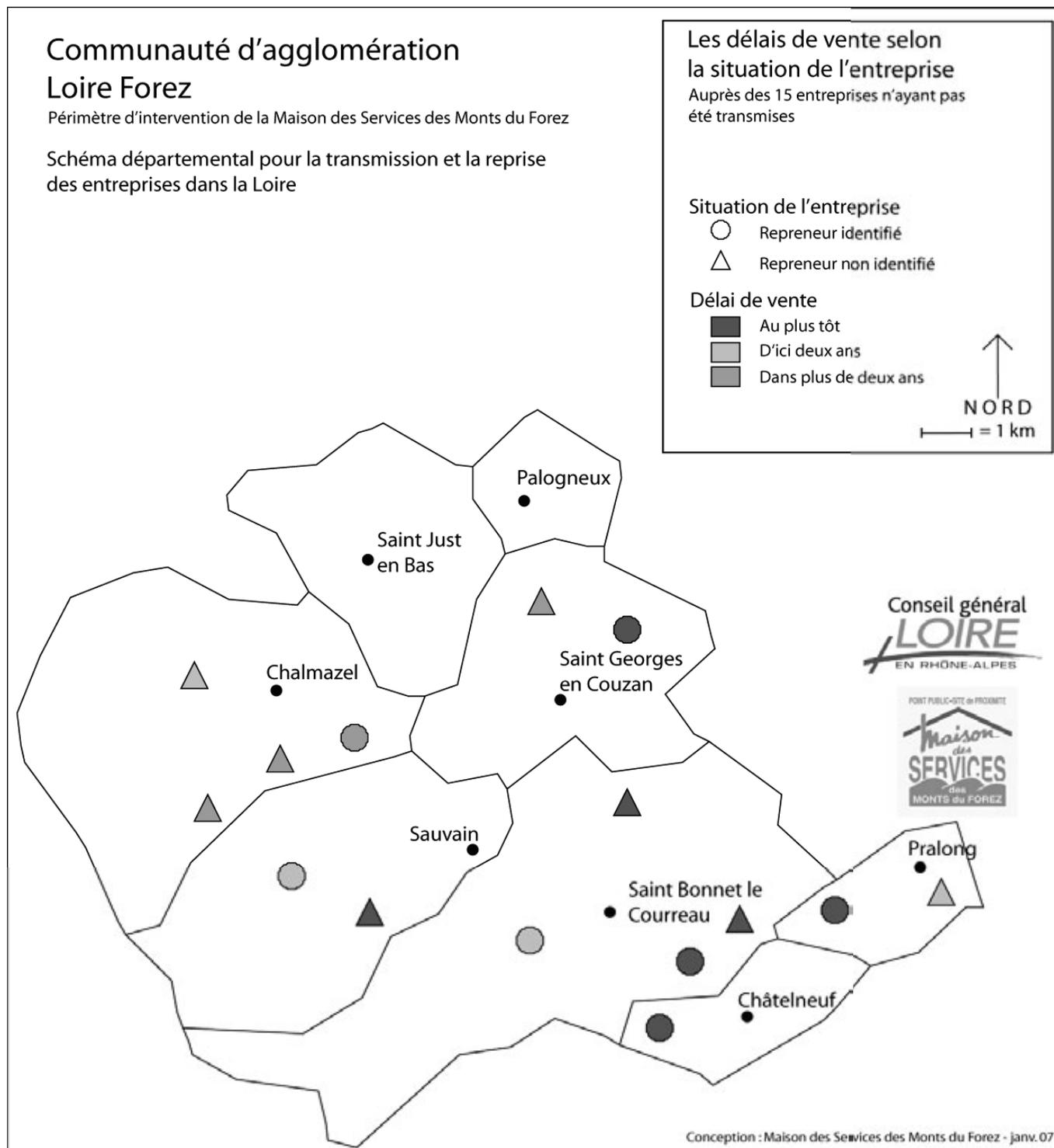


## La carte de la situation des entreprises à transmettre

→ Maison des Services des Monts du Forez – 2007

La carte présente la situation des entreprises au regard des caractéristiques de la vente. Elle sert à informer et sensibiliser des élus, des partenaires techniques... sur la nécessité de se mobiliser.

Au verso, le tableau de synthèse des chefs d'entreprises de plus de 55 ans d'une communauté de communes.



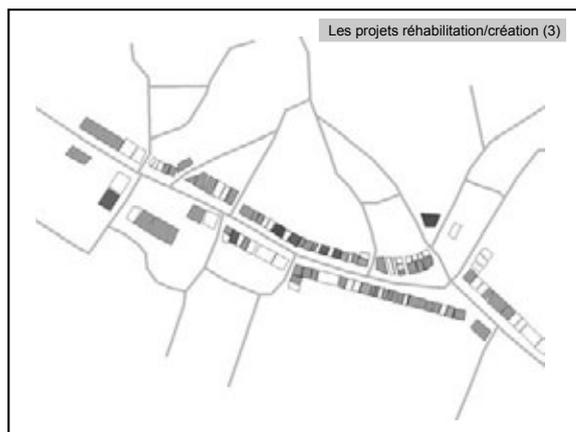
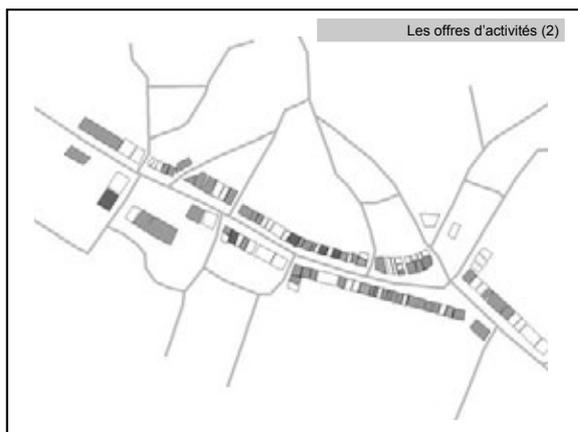
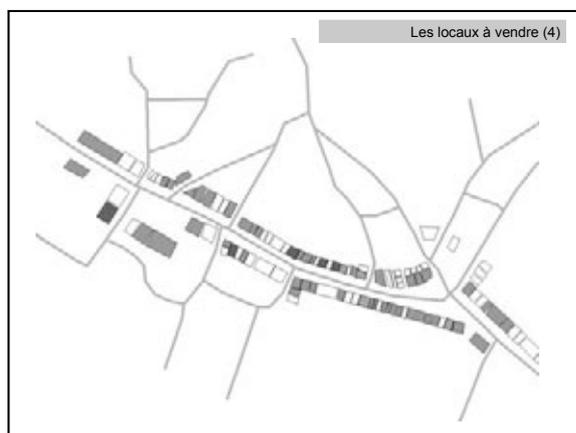
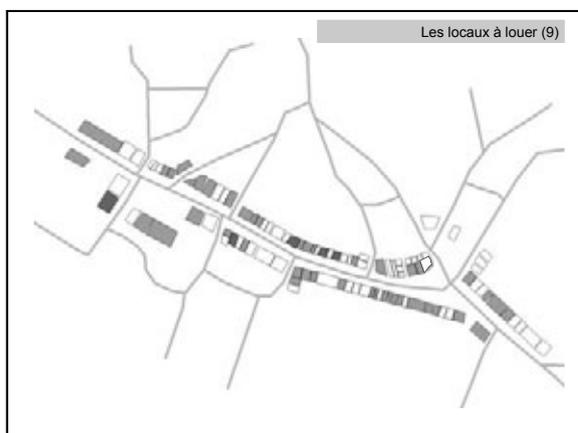
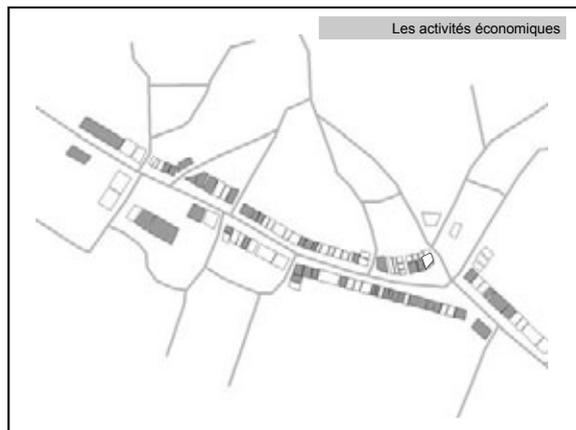
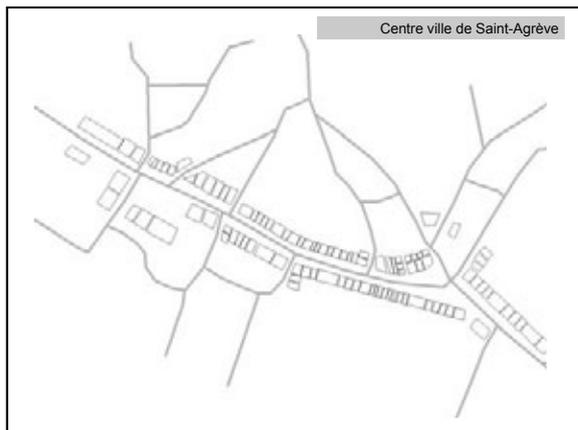
REPRENEUR NON IDENTIFIÉ						
SOUHAITE TRANSMETTRE						
NOM	LIEU	ACTIVITÉ	DÉTAIL	DÉLAI*	ACC	COMMENTAIRES
		Services	Coiffure			Offre diffusée
		Commerce	Luminaire - électricité			Offre diffusée
		Services	Électricité automobile			Offre diffusée
		Métier de bouche	Boulangerie			Offre diffusée
		Artisanat - BTP	Menuiserie - charpente			
		Commerce	Jardin - pêche - armurerie			À partir de 2010
		Industrie	Fab. et commerce de gros - alimentation animale			À partir de 2010 - ne souhaite pas être accompagné
TRANSMISSION NON ENVISAGÉE :						
> Ce n'est pas d'actualité						
NOM	LIEU	ACTIVITÉ	DÉTAIL	DÉLAI*	ACC	COMMENTAIRES
		Industrie	Fabrication serrures et ferrures			Cessation prévue pour 2011 ne souhaite pas d'accompagnement
		Artisanat	Ferronnerie d'art			Cessation à partir de 2011 Activité difficilement transmissible (bât. en location)
		Industrie	Fabrication de matériel orthopédique			Transmission-Reprise (T-R) pas d'actualité
> Ne souhaite pas transmettre						
NOM	LIEU	ACTIVITÉ	DÉTAIL	DÉLAI*	ACC	COMMENTAIRES
		Artisanat	Mécanique générale			Activité cessée au 31/10/2006
		Artisanat - BTP	Maçonnerie			Cessation en 2008 - Rien à transmettre
		Artisanat - BTP	Carreleur			Cessation vers 2008 - 2009 - rien à transmettre (camion + matériel)
		Services	Conseil en affaires et gestion			Affaire non transmissible
		Services	Garage - station service			Cessation pas d'actualité (env. 2015)
REPRENEUR IDENTIFIÉ						
ACTIVITÉ DÉJÀ TRANSMISE						
NOM	LIEU	ACTIVITÉ	DÉTAIL	DÉLAI*	ACC	COMMENTAIRES
		Bar - restaurant	Restaurant			Transmis
		Artisanat - BTP	Carreleur - mosaïque			Repris par le fils en 2007
		Industrie	Travaux publics - carrière			Repris par le fils
TRANSMISSION FAMILIALE						
NOM	LIEU	ACTIVITÉ	DÉTAIL	DÉLAI*	ACC	COMMENTAIRES
		Commerce	Habillement			Ne souhaite pas être contactée
		Artisanat	Horlogerie - bijouterie			(T-R) familiale en 2008 pas d'accompagnement sollicité
		Artisanat - BTP	Restauration - pierre de taille			(T-R) familiale en 2009
		Services	Garage - réparation			En contact avec un repreneur - recontacter vers mars 2008
TRANSMISSION À UN TIERS						
NOM	LIEU	ACTIVITÉ	DÉTAIL	DÉLAI*	ACC	COMMENTAIRES
		Services	Garage			En contact avec un repreneur, le recontacter vers mars 2008
AUTRES						
N'ONT PAS SOUHAITÉ RÉPONDRE						
NOM	LIEU	ACTIVITÉ	DÉTAIL	DÉLAI*	ACC	COMMENTAIRES
SANS RÉPONSE						
NOM	LIEU	ACTIVITÉ	DÉTAIL	DÉLAI*	ACC	COMMENTAIRES



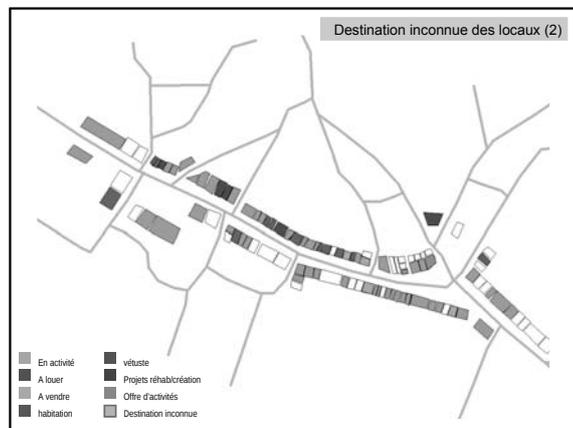
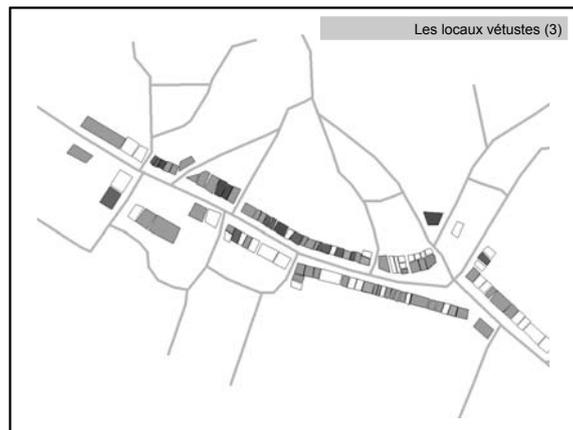
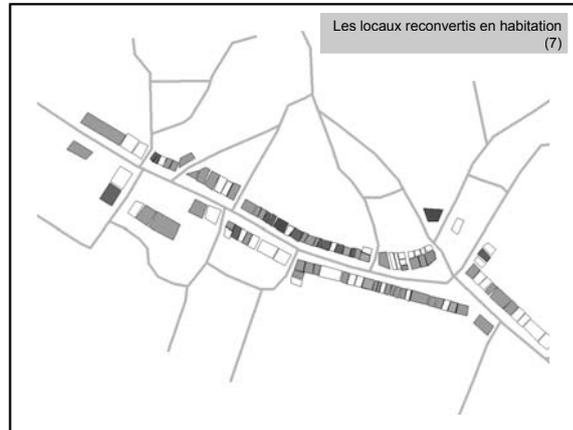
## Le cadastre pour présenter une source de potentiels

→ Site de proximité des Boutières – 2011

Ce diaporama sur les locaux vacants (source de potentiels) a été présenté au conseil communautaire ainsi qu'au conseil municipal afin de mobiliser les élus sur la nécessité de construire des activités.



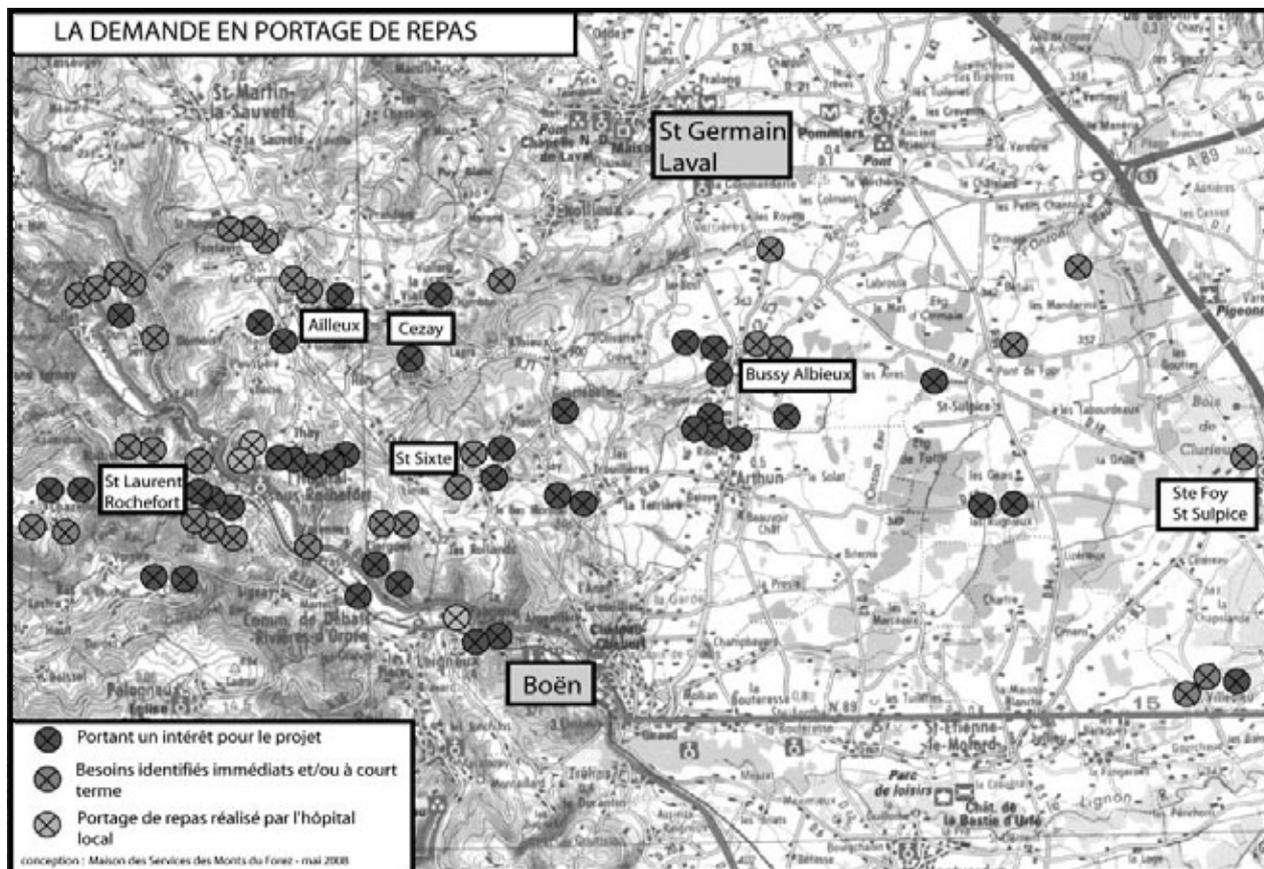
Le cadastre pour présenter une source de potentiels  
→ Site de proximité des Boutières – 2011  
*suite*





## La carte présentant le potentiel de portage de repas

→ Maison des Services des Monts du Forez - 2008





Ce tract est à destination des élus et des techniciens locaux pour les inviter à se former sur la construction d'offres d'activités ou à échanger sur des potentiels d'activités.



**« Lire différemment son territoire  
pour faire émerger de nouvelles activités économiques »**

*Soirée de travail et d'échanges*

**lundi 10 octobre - Château de Goutelas - Marcoux - 20h00 - 22h30**

*Support d'animation : outil cartographique et statistique en ligne adapté à chaque collectivité locale*

**« Construire des activités à partir des potentiels du territoire »**

*Formation des agents de développement et des élus*

**Mardi 11 octobre - Château de Goutelas - Marcoux - 14h00 - 17h00**

*Support d'animation : module court de formation Plate-Forme régionale développement rural*

**« AGRIRURALITÉ, VIEILLISSEMENT, PATRIMOINE :  
de vraies sources de potentiels pour développer le territoire »**

*Séminaire des élus - 3 ateliers au choix*

**Samedi 15 octobre - Bâtie d'Urfé - Saint Etienne le Molard - 9h00 - 12h30**

*(suivi d'un buffet offert et de la visite des jardins)*

*Support : travaux de recherche sur la Création d'Activités et d'Emplois (CreActE)*

*Participation libre et gratuite sur tout ou partie de la semaine*

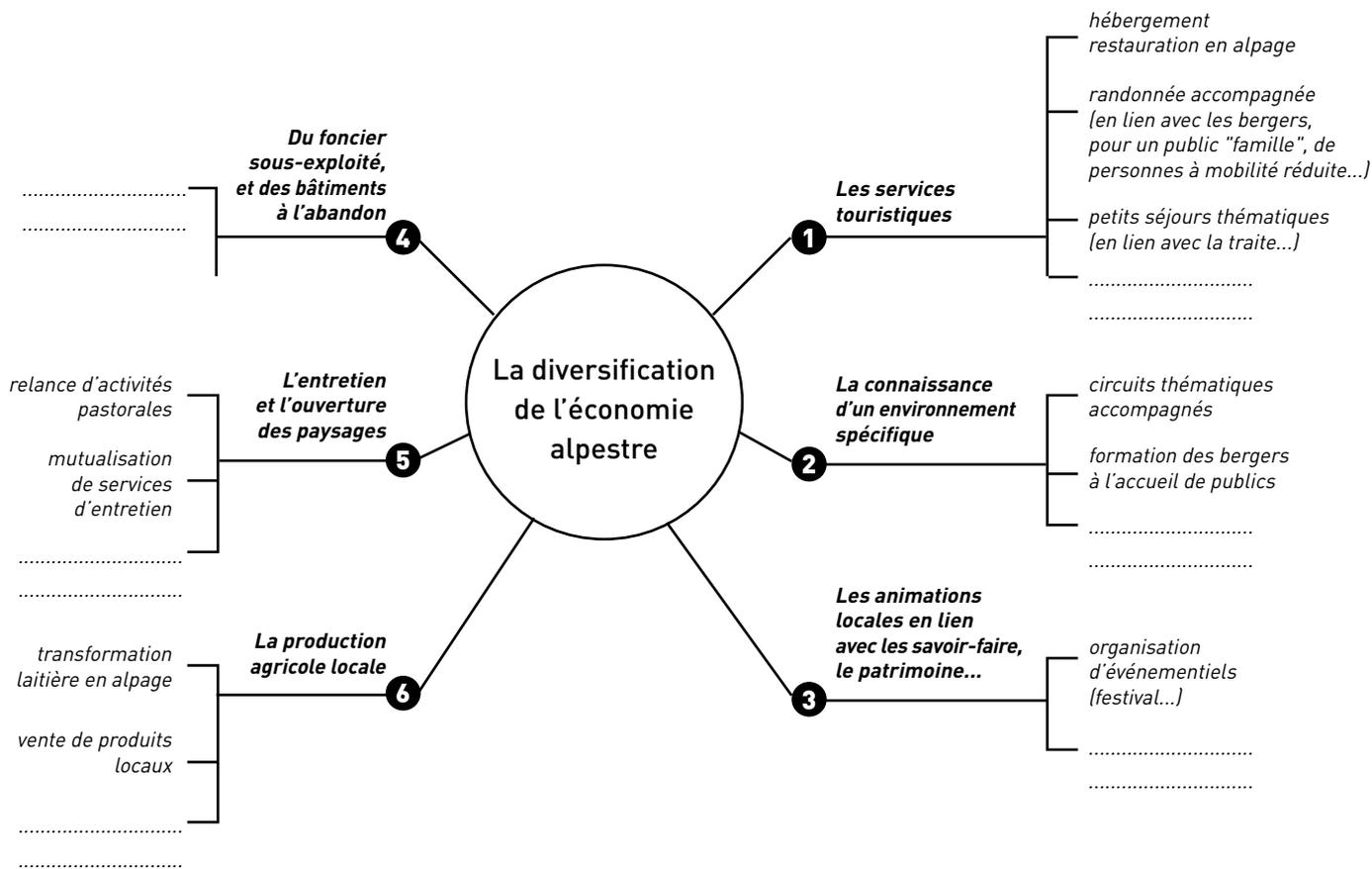
S'inscrire : David COMMEAT 04 77 24 96 28 - 06 84 79 90 57 - david.commeat@caprural.org

Des animations complémentaires sont organisées à destination des porteurs de projet en lien avec la semaine de l'emploi : conférences, exercice pratique, information collective, circuit découverte des offres d'activités...

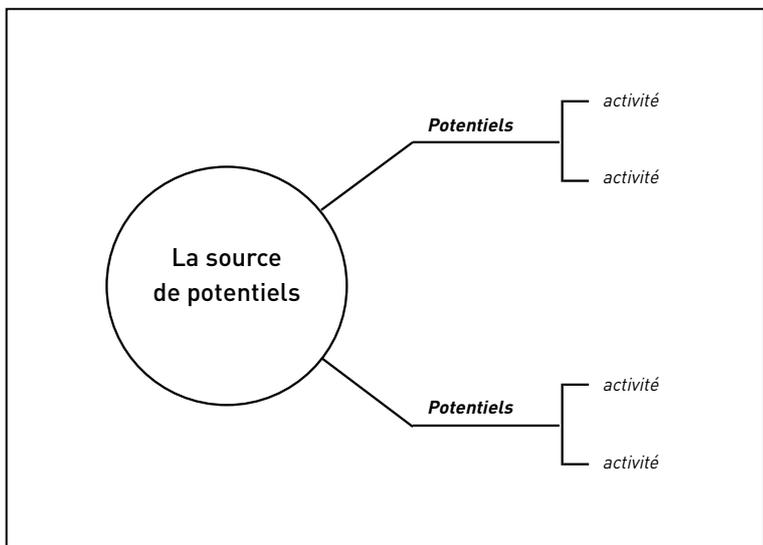


# L'arborescence pour imaginer des potentiels et des idées d'activités → CRDR - 2011

Cette arborescence permet à des agents de développement d'organiser leur prospection d'activités et de travailler avec des partenaires.



LÉGENDE





## Le tableau de repérage des ressources disponibles et des dynamiques en cours à propos d'une source de potentiels → Site de proximité Sud Ardèche – 2011

La recherche d'informations est ici axée sur l'approvisionnement local de la restauration collective.

ÉTUDES PRÉCÉDEMMENT RÉALISÉES					
TITRE	DATE	AUTEUR	STRUC- TURE	SUJET	PRINCIPAUX POINTS D'INTÉRÊT
Mise en place d'un projet de restauration collective à base de produits locaux - Commune de Rosières -	Déc. 2006	Elèves ISARA Lyon	Site de proximité sud Ardèche / AMESUD	Réponse aux appels d'offres, normes sanitaires et d'hygiène, responsabilités en restauration collective, basés sur l'analyse de la cuisine de Rosières  <i><a href="http://www.dromeardeche-solidaires.org/projet-de-developpement-local-autour-de-la-restauration-collective-sud-ardeche">http://www.dromeardeche-solidaires.org/projet-de-developpement-local-autour-de-la-restauration-collective-sud-ardeche</a></i>	- analyse des normes réglementaires sanitaires et juridiques (données n'étant plus forcément les mêmes aujourd'hui) - législation sur les marchés publics, pas de nécessité de lancer un appel d'offres jusqu'à un certain seuil de dépenses - comparaison de deux types de gestion de la cuisine (communale / intercommunale) en terme de responsabilité, de coûts (alimentaires, salariaux...).
Favoriser le développement économique local à travers la restauration collective : pertinence et conditions de faisabilité d'un approvisionnement local de qualité	Déc. 2007	Lionel Roux IRC Montpellier spécialisation en économie du développement agricole et politiques publiques	Site de proximité sud Ardèche / AMESUD	Etude de faisabilité sur l'approvisionnement en produits locaux de la cuisine des Jardins de Jalès (Joyeuse)  <i><a href="http://www.dromeardeche-solidaires.org/projet-de-developpement-local-autour-de-la-restauration-collective-sud-ardeche">http://www.dromeardeche-solidaires.org/projet-de-developpement-local-autour-de-la-restauration-collective-sud-ardeche</a></i>	- analyse de l'adaptation technique et réglementaire de la cuisine - calcul des coûts engendrés (alimentaires, salariaux, techniques...) et des retombées économiques locales (richesse créée localement via la vente des productions, création d'un emploi à mi-temps...) - nécessité d'une organisation des producteurs pour répondre aux besoins de la restauration collective et autres clients

DYNAMIQUES EN COURS			
INITIATIVES	DATE DE CRÉATION	OBJET	PUBLICS CIBLES
Organisation de journées professionnelles par Corabio, Coordination Rhône Alpes de l'agriculture biologique, sous forme d'échanges technico-économiques, de colloques, de formations ou séminaires.	Depuis 2008	Compte-rendu de ces journées professionnelles, en particulier de journées à destination de collectivités territoriales abordant la question de la promotion des produits biologiques en restauration collective avec des exemples en gestion directe concédée <i><a href="http://www.corabio.org/nos-publications">http://www.corabio.org/nos-publications</a></i> Egalement sur ce même lien un article sur les plateformes de producteurs dans la revue Bon Appétit n°18	Collectivités territoriales  Producteurs
Groupe « Production de produits locaux de qualité » avec 3 sous commissions : - mise à disposition de lieux tests pour de futurs agriculteurs - jardins partagés - produits locaux dans la restauration collective	Depuis 2010	Sous-commission « produits locaux dans la restauration collective » - objet de ce présent groupe : animer une réflexion avec les différents acteurs pour mettre en œuvre des actions concrètes pour favoriser une restauration collective de qualité à base de produits locaux	Associations sud Ardèche, Chambre d'Agriculture, Pays Ardèche Méridionale



## Le tableau de synthèse des résultats d'une prospection de tous les potentiels d'activités → Site de proximité Sud Ardèche – 2010

L'information est collectée lors d'entretiens avec les élus.

N°	date	Commune ou Communauté de Communes	Sources de potentiels						Remarques	Contact	Suites à donner
			Développement / transmission reprise d'entreprises	Bâtiments / Terrains disponibles	Création autour d'une filière / d'un secteur	Potentiels non exploités ou mal valorisés	Volonté d'accueil d'une commune	Besoins non satisfaits			
		Com com Beaume Drobie									
	29/03/2010	Commune X	Une chèvrerie (15 chèvres) avec transformation fromages installée sur terrain et locaux de la commune depuis 2 mois, avec besoin éventuel d'appui	2 locaux professionnels vacants privés disponibles 1 bâtiment (garage, commerce puis vente de vin) de 50 m² avec parking 1 ancienne boucherie (état de chambre froide à vérifier) arrêtée depuis 2008						M. le maire	la commune informe les propriétaires des locaux vacants + chèvrerie des services offerts par le Site de proximité, qu'ils peuvent appeler si intérêt
	22/04/2010	Commune Y		350 ha de foncier en cours de récupération par la mairie comme biens vacants	Scierie mobile tractable à développer en pluriactivité (manque bâtiment)					M. le maire	Attente de retour du maire sur ces différentes initiatives



## Le tableau de synthèse des résultats d'une prospection de potentiels d'activités axée sur la filière bois → Site de proximité du Diois – 2008

L'information est collectée lors d'entretiens avec les acteurs de la filière.

Filière bois	Acteur local / entreprise rencontrée	Etat des lieux
<b>Ressource forestière</b>	<b>ONF</b> M. X  <b>CRPF</b> M. X  <b>Association des communes forestières 26</b> M. X	<p>Une ressource forestière importante mais sous-exploitée</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux de boisement élevé : 63% du territoire du Diois</li> <li>- 50% privée / 50% publique avec une part importante de forêt communale</li> <li>- Patrimoine forêt publique : surtout sapin/hêtre sur haut Diois et pin noir/ pin sylvestre sur le reste du Diois</li> <li>- Patrimoine forêt privée : surtout pin sylvestre</li> <li>- Forte présence de la forêt mais pas de tradition forestière. Forêt « productive » depuis 20 ans. Importance de la dimension environnement et paysage, loisirs.</li> </ul> <p>Les débouchés pour le bois du Diois</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Offre bois ONF: 50 000 m<sup>3</sup>/an de hêtre/pin/sapin dont :</li> </ul> <p>17 000 m<sup>3</sup> de pin pour trituration, poteaux, perches (forêt domaniale surtout)            10 000 m<sup>3</sup> de sapin pour construction            3 000 m<sup>3</sup> feuillus bois de chauffage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Offre bois/ propriétaires privés : estimation 20 000 m<sup>3</sup> commercialisés avec 60% de pin sylvestre essentiellement pour trituration + construction</li> </ul>
<b>Exploitation forestière/ Entreprises travaux forestiers</b>	<b>Exploitants forestiers</b>  (achat du bois sur pied, exploitation directe ou par sous-traitance et revente après exploitation et façonnage)	<p>Une exploitation forestière dominée par l'industrie de la trituration</p> <p>Poids de l'entreprise X</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 20 salariés + prestataires pour abattage et débardage</li> <li>- Environ 50 000 tonnes/an dont 60% bois du Diois = 30 000 tonnes</li> <li>- Gros pourvoyeur de bois de trituration (30% du bois exploité = 15 000 tonnes/an) même si depuis 2006 : stratégie de valorisation et de diversification des débouchés pour pin + sapin et épicéa : palettes/ perches et poteaux/ construction</li> <li>- Bois vendu hors territoire : scieries locales trop petites</li> <li>- Projet d'une unité de production de granulés bois (20 000 T) pour valoriser le pin noir : récupérer le bois destiné à la trituration pour granulés</li> </ul> <p>Groupe indépendant pour l'exploitation du bois de trituration</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mission d'approvisionnement en rondins de résineux de l'usine ...</li> <li>- 30 000 m<sup>3</sup>/ an sur zone 26/05/38 : environ 5 000 m<sup>3</sup> sur le Diois</li> <li>- 100% utilisés pour la papeterie</li> <li>- 1 chauffeur d'engins sur place + sous-traitent à des équipes locales sur Diois pour abattage (mécanisé ou manuel) et transport</li> </ul> <p>Une situation différente à Lus-la-Croix-Haute : Y</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entreprises familiales &lt; 5 salariés</li> <li>- Vercors, Trièves, Hautes-Alpes</li> <li>- Plus petits volumes : entre 3 000 et 5 000 m<sup>3</sup> exploités/an</li> <li>- Sapin épicéa : Débouchés scieries locales pour construction / Très peu de pin noir pour trituration (plutôt diois)</li> </ul>
La première transformation : les scieries		
Bois énergie		
Bois d'œuvre		

Problématiques rencontrées	Propositions / potentiels de développement
<p>Ressource peu rémunératrice</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Moindre qualité de certaines essences (pin sylvestre/ noir)</li> <li>- Coût d'exploitation élevé</li> <li>- Prix peu élevé du bois pour trituration</li> <li>- Conjoncture défavorable du cours du bois</li> </ul> <p>Peu de gestion et de sylviculture par les propriétaires privés</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de tradition forestière</li> <li>- Forêt très peu rémunératrice</li> <li>- Peut être considérée comme une source de conflit</li> <li>- Morcellement de la propriété privée (4000 propriétaires : 4 ha en moyenne, répartis sur plusieurs parcelles) qui rend difficile la mobilisation de la ressource en forêt privée et la mise en place d'actions de développement</li> </ul> <p>Difficulté pour valoriser localement la ressource forestière dioise</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Très petites unités de sciage, sous équipées</li> <li>- Absence d'industrie de première transformation : bois locaux utilisés localement pour le chauffage ou sous valorisés (industrie du papier)</li> </ul> <p>Difficultés d'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sur certains terrains</li> <li>- Menace manque d'ETF</li> <li>- Propriétaires forestiers qui vont avoir besoin d'opérateurs qui puissent investir</li> </ul>	<p>Etudier les possibilités de transformation de la ressource forestière localement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les débouchés pour les essences locales existent mais hors Diois. L'ONF commercialise par ex du pin noir hors Diois pour perches/poteaux, palettes, construction. (Volume à préciser)</li> <li>- Ressource forestière dioise très peu valorisée localement : 70 000 m<sup>3</sup> mobilisés contre &lt; 6 000 m<sup>3</sup> bois locaux sciés dans le Diois</li> <li>- Potentiel estimé de 80 000 m<sup>3</sup> par an qui pourrait être mobilisé en plus du volume actuellement mobilisé</li> <li>- Pin noir de seconde génération de meilleure qualité + Possibilité de créer une entreprise sur le Diois pour tester la qualité du bois sur certains secteurs.</li> </ul> <p>Mode de valorisation d'essences locales de moindre qualité à étudier et/ou développer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Procédés de traitement du bois : Haute température/ thermo huilage</li> <li>- Technique des planches clouées</li> </ul> <p>Meilleure valorisation quand le bois est trié</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aides financières pour la mise en place de plate-forme de tri et stockage pour vente de bois/lot dans cadre du PSADER</li> </ul> <p>Améliorer les possibilités de mobilisation de la ressource</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incitation financière/ propriétaires</li> <li>- Améliorer la desserte forestière. Cf action PSADER Diois : élaboration d'un schéma de desserte pour le haut Diois</li> <li>- Création d'un groupement de propriétaires forestiers (Charte forestière)</li> </ul>
<p>Coûts d'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dus à la pente, au climat, difficulté d'accès, coût de la main d'œuvre</li> </ul> <p>Moindre qualité du bois</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficulté à valoriser des essences peu prisées : marges faibles/ coût d'exploitation</li> <li>- Incertitude/ qualité des bois sur pied achetés</li> <li>- Scieurs de plus en plus exigeants : les obligent à trier le bois</li> </ul> <p>Difficultés de recrutement pour les travaux de bûcheronnage et de débardage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficulté à trouver des bûcherons- débardeurs salariés</li> <li>- Difficulté à trouver des équipes de bûcherons et débardeurs en sous-traitance : manque ETF sur Diois</li> <li>- Conditions de travail difficiles (pénibilité, conditions climatiques, sécurité)</li> <li>- Mauvaise image du métier</li> </ul> <p>Problématique du transport</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût élevé (prix du pétrole, isolement géographique): représente par exemple 20 % du CA de l'entreprise</li> <li>- Difficulté pour mobiliser des wagons pour FRET</li> <li>- Difficulté de l'entreprise pour recruter des chauffeurs</li> </ul>	<p>Développement de compétences / exploitation câble court :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aucune entreprise câbliste en 26/07 pour débardage / câble</li> <li>- Voir si formation équipe en place ou installation nouvelle entreprise</li> <li>- En lien avec FIBOIS et réflexion sur autres territoires</li> </ul> <p>Potentiel d'emploi salarié dans l'exploitation forestière</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Info/ métiers et formation : lien CFPF et Service Public de l'Emploi local</li> </ul> <p>Réduction coût d'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proposition CRPF : coups de pouce pour terrains difficilement exploitables (incitations financières pour propriétaires, bûcherons)</li> <li>- Ex. sur Vercors : Aides financières pour les surcoûts d'exploitation, regroupements d'ETF pour achats groupés</li> </ul>



## Le cahier des charges précisant le partenariat pour le repérage de cédants

→ Site de proximité du Diois – 2004

Le cahier des charges permet d'être précis sur qui fait quoi, les informations attendues et la charge de travail. Celui-ci va au-delà de l'étape 1 car il concerne aussi l'accompagnement de repreneurs.

CESSIONS ET REPRISES D'EXPLOITATIONS AGRICOLES DANS LE DIOIS.  
IDENTIFICATION DES ENJEUX, REPÉRAGE DES BESOINS ET ACCOMPAGNEMENT  
DES CÉDANTS ET REPRENEURS.  
CAHIER DES CHARGES ANNEXÉ À LA CONVENTION D'ANIMATION ADASEA-CCD.

### Descriptif sommaire de l'opération :

Identification des enjeux liés au devenir des exploitations agricoles des exploitants de plus de 55 ans : exploitations professionnelles et non professionnelles.

Repérage des besoins en accompagnement des cédants et repreneurs potentiels afin de faciliter la transmission de ces exploitations.

Accompagnement du processus de transmission.

Territoire concerné : Périmètre de la Communauté de Communes du Diois. Dans la phase de repérage des besoins, le territoire sera abordé selon le zonage suivant :

#### • Drôme moyenne : 5 groupes locaux :

1. Aix en Diois, Molières Glandaz et Laval d'Aix
2. Montmaur en Diois et Barnave
3. Recoubeau-Jansac, Poyols, Montlaur en Diois et Luc en Diois
4. Menglon
5. Châtillon en Diois et Saint Roman

#### • Drôme aval et piémont ouest : 4 groupes locaux

1. Die
2. Barsac et Pontaix
3. Sainte-Croix, Vachères en Quint, Saint-Andéol en Quint et Saint-Julien en Quint
4. Marniac en Diois, Ponet saint-Auban, Chamaloc et Romeyer (éventuellement groupés avec Die)

#### • Roanne et Oule : 2 groupes locaux

1. Rottier, La Motte-Chalancon, Arnayon et (une partie de) Chalancon
2. Gumiane, Volvent, Brette, Saint-Nazaire le Désert, Rochefourchat, Pradelles, Aucelon et Pennes le Sec.

#### • Haut-Diois : 6 groupes locaux (Grouper 3 et 4 ?)

1. Treschenu-Creyers, Glandage et Boulc
2. Lus La Croix-Haute
3. Miscon, Beaumont-en Diois et Charens
4. Lesches en Diois, Val-Maravel et Beaurières
5. Les Près, La Batie des Fonts, Valdrôme et Saint-Dizier en Diois
6. Jonchères, Bellegarde en Diois, Establet

### Descriptif détaillé des moyens à mettre en oeuvre et des résultats attendus.

PHASE 1 : Identification des enjeux liés au devenir des exploitations agricoles			
DESCRIPTIF DES OPÉRATIONS À CONDUIRE	CCD	ADASEA	TOTAL
<b>Résultats attendus :</b> cartes et/ou tableaux avec répartition des plus de 55 ans, proportion de repreneurs connus sur les 4 zones d'étude définies plus haut.			
Analyse sommaire des enjeux au regard du nombre et des types d'exploitations présentes sur chaque zone (et éventuellement ses sous-unités) et des autres usages de l'espace rural concerné : pour base d'information des groupes locaux qui valideront ensuite ces données au fur et à mesure de l'avancée du travail.			
<i>Si pas d'accès aux données communales, sortir les chiffres par cantons, la précision se fera au fur et à mesure des enquêtes sur les 4 zones définies.</i>			
Collecte et mise en forme cartographie et tableaux des données : ADASEA		2	
Bibliographie sur les zones et rédaction texte d'accompagnement : CCD	1		
Mise en forme et reprographie : ADASEA		1	
Historique des statistiques des cessions, installations et reprises dans le Diois		1	
2 comités de pilotage Diois organisés et animés par CCD qui en assurera les comptes-rendus : - présentation-amendement méthode + constitution groupes locaux - rendu phase 1 et orientation éventuelle de l'animation	2	1	
2 comités de pilotages par an pendant 3 ans	6	3	
<b>TOTAL PHASE 1</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>17</b>

<b>PHASE 2 : Identification et enquête des cédants sans successeurs, Repérage des possibilités de reprise et des éventuels besoins en accompagnement.</b>			
DESCRIPTIF DES OPÉRATIONS À CONDUIRE	CCD	ADASEA	TOTAL
<b>1. Identification des cédants :</b> 2 réunions du groupe local pour chacune des sous-unités repérées dans chaque zone : invitation co-signée et compte-rendu CCD. • Information sur opération et premier listing nominatif des cédants sans successeurs à aller voir, à graduer selon opportunité : RV direct par ADASEA ou contact local préalable • Synthèse des contacts qui auront été pris par les membres du groupe <b>Résultats attendus :</b> • Sensibilisation et mobilisation des acteurs locaux • Elaboration d'un tableau des cédants et de la qualification des devenir de leurs exploitations par sous-secteur de chaque zone : ADASEA Ce tableau sera ensuite tenu à jour par apport mutuel des connaissances des deux partenaires sur chaque secteur (identifier relais locaux pour une veille ?).	24	17	
<b>2. Enquête auprès des cédants : ADASEA</b> Estimation du nombre d'exploitants potentiels à enquêter : 180 au total (ensemble des plus de 55 ans du RGA, à répartir par zone et année) 180 x 70% d'exploitants souhaitant rentrer dans la démarche = 125 exploitants à enquêter réellement (à répartir par zone et année) Par exploitation 0,5j d'enquête + 0,25j d'exploitation des résultats soit : 125 exploitations x 0,75j = <b>94 jours arrondis à 100 jours</b> 1 réunion du groupe local pour chacune des sous-unités repérées dans chaque zone : invitation co-signée et compte-rendu CCD. • Rendu des enquêtes ADASEA, proposition de transmissions à accompagner et orientations pour leur accompagnement <b>Résultats attendus :</b> • Information et sensibilisation des cédants • Repérage des questions à résoudre pour cession • Identification des exploitations où travailler à une transmission • Estimation des besoins en accompagnement Tableau de synthèse de ces données (opportunité d'accompagnement et besoins) et fiche synthétique sur exploitation fournis par ADASEA qui contactera chacun des exploitants pressentis pour accord sur accompagnement de sa transmission. Compris dans 100 jours.	9	1	100
<b>TOTAL PHASE 2</b>	<b>33</b>	<b>127</b>	<b>160</b>
<b>PHASE 3 : Appui à la préparation de la transmission pour les cédants et mise en relation avec repreneurs potentiels afin de faciliter la transmission de ces exploitations.</b>			
DESCRIPTIF DES OPÉRATIONS À CONDUIRE	CCD	ADASEA	TOTAL
<b>1. Collecte de données complémentaires par exploitation</b> <b>Résultats attendus :</b> Etablissement d'une fiche complète (format basé sur celui du RDI) par exploitation à céder en distinguant trois types : • Les cessions en l'état • Les cessions avec modification des systèmes en place et/ou avec légères recombinaisons foncières • Des exploitations recombinaisons à partir de plusieurs exploitations en cessation avec si besoin une cartographie des situations individuelles (travail au niveau parcellaire sur ortho-plans ou sur cadastre ?) Les fiches par exploitation préciseront : - Les projets possibles sur l'exploitation - Les problèmes rencontrés - Les pistes de travail à explorer 60% des 125 exploitations enquêtées feraient l'objet d'une fiche soit 75. Par exploitation 0,5j d'enquête complémentaire + 1 j d'exploitation, de mise en forme et de promotion des résultats soit : 75 exploitations x 1,5 j = 112 jours 1 réunion du groupe local pour chacune des sous-unités repérées dans chaque zone : invitation co-signée et compte-rendu CCD. Rendu des fiches par exploitation à reprendre pour avis, première diffusion locale et identification de parrains éventuels pour accompagnement.			
<b>2. Diffusion des offres et recherche de repreneurs</b> <b>Résultats attendus :</b> préparation de la reprise le plus en amont possible : approche du nombre de candidats repreneurs envisageables. Diffusion des offres RDI (ADASEA) pour exploitations classiques Diffusion de toutes offres via réseau des sites. (Accent sur agri-rurales)	17	9	112
<b>TOTAL PHASE 3</b>	<b>17</b>	<b>121</b>	<b>138</b>
<b>PHASE 4 : Accompagnement de la reprise</b>			
DESCRIPTIF DES OPÉRATIONS À CONDUIRE	CCD	ADASEA	TOTAL
<b>Résultats attendus :</b> Identification et levée (la plus collective possible) des obstacles à la transmission. Taux de reprise visé sur les exploitations transmissibles identifiées ? <b>A définir par des indicateurs qualitatifs et quantitatifs en référence aux taux de reprises qui auront été diagnostiqués en phase 1.</b> <b>1/ Accompagnement direct des projets</b> Information sensibilisation directe des exploitants propriétaires / des propriétaires bailleurs concernés par les projets de reprise et a fortiori de recombinaisons foncières. (Avec relais locaux ?) Elaboration de scénarios de transmission (association temporaire, stage, salariat...) Mise en œuvre de ces scénarios Mobilisation des partenariats <b>2/ Mise en place d'un dispositif de parrainage</b> Total phase 2 par exploitation : 3j d'accompagnement : 20 exploitations x 3j = <b>60 jours (pour mémoire, à lisser sur plusieurs années)</b> La chambre d'agriculture sera associée au plus tôt à l'opération en fonction des besoins qui seront identifiés. Elle sera informée dès la phase 3 de la définition des projets de reprise. (fiches exploitations puis candidats repreneurs)			
<b>TOTAL PHASE 4</b>			
<b>PHASE 5 : Suivi des installés</b>			
DESCRIPTIF DES OPÉRATIONS À CONDUIRE	CCD	ADASEA	TOTAL
A cadrer avec la chambre pour agriculteurs, par le Site pour les agri-ruraux			
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>59</b>	<b>256</b>	<b>315</b>

Calendrier de réalisation à définir en fonction des moyens disponibles sur chaque année et du chiffrage du tableau précédent : Etude pluriannuelle – Début de l'étude sur le 2ème semestre 2004.

Le nombre de jours à programmer est indicatif. Il pourra être précisé au fur et à mesure de l'avancement de l'opération afin de le rendre plus conforme à la réalité de l'avancement du travail sur le terrain.



## La restitution d'un diagnostic sur un potentiel d'activités

→ Maison des Services des Monts du Forez – 2007

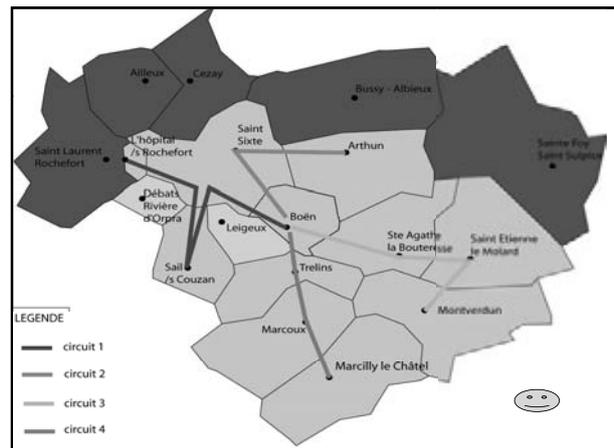
Le diaporama présente la situation et l'environnement de l'activité de portage de repas à des acteurs locaux pour qu'ils valident leur volonté de poursuivre l'action et se mobilisent pour travailler le potentiel.

### PRESENTATION DU DIAGNOSTIC

- 1 – La cartographie du portage de repas sur la Communauté de Communes du Pays d'Astrée
- 2 – Les prestataires de service en portage de repas
  - publics (maison d'accueil « Le Colombier », le Foyer Résidence Astrée, Hôpital Local)
  - privés (restaurateurs, traiteurs,...)
- 3 – Les besoins « ressentis » sur les communes



### LA CARTOGRAPHIE DU PORTAGE DE REPAS ASSURÉ À CE JOUR PAR L'HÔPITAL LOCAL.



### DESCRIPTIF DE L'OFFRE DES ACTEURS PUBLICS

	Prestations	Clients	Coûts
<b>Maison d'accueil « Le Colombier »</b>	Production et service de repas chaud sur place	25 résidents → 10 visiteurs →	9,05 € 10,75 €
<b>Foyer Résidence « L'Astrée »</b>	Production et service de repas chaud sur place + potage à emporter	62 résidents → 6/8 visiteurs →	6,93 € 9,00 €
<b>Hôpital Local</b>	Production, livraison et service de repas chaud sur place	60 à 70 clients → 3 visiteurs (sur place) → 4 visiteurs (à emporter) →	6,75 € 5,20 € 3,40 €

### ANALYSE COMPARATIVE DE L'OFFRE DE SERVICE

	Evaluations +	Evaluations -	Pistes de travail
<b>Maison d'accueil « Le Colombier »</b>	- 365 jours midi et soir pour les résidents - Va chercher des habitants de la commune	- Ne peut produire plus sans modifier le fonctionnement	- ADMR réalise le portage de repas (département) - Créer un lien entre les aides à domicile de l'ADMR et le « Colombier »
<b>Foyer Résidence « L'Astrée »</b>	- Peut produire en plus 15 repas chauds sur place et 100 repas pour du portage - Dispose d'un véhicule	- N'a pas les moyens humains pour livrer - Ne produit pas le soir	- Production de repas pour la CCPA qui se chargerait de la livraison
<b>Hôpital local</b>	- Maîtrise du portage de repas	- Ne peut produire plus - Liste d'attente - Ne livre pas le soir, le dimanche et les jours fériés	- Rentabilité d'une 3 <sup>ème</sup> tournée à partir de 34 repas/jour - Livraison en vrac - Liaison froide - Projet de construction



Mise en place du portage dans les communes excentrées

### DESCRIPTIF DE L'OFFRE DES ACTEURS PRIVES

	Prestations	Clients	Coûts
« Les 4 Saisons »	Repas à emporter	20/25 clients/jour + CLSH	3,50 €
Pizzéria Mc Dowel	Pizza et pâte		4 à 12 €
« Le St Martin »	Livraison repas chauds	Cantine scolaire, maison de retraite, particuliers	
« Les Cires de Semur »	Repas / portage occasionnel		
Traiteur Durand	Plats chauds	10 clients/jour	
Eurotraiteur	Plats chauds : portage occasionnel		
Traiteur Bellion	Livraison repas chauds	Cantine scolaire	3,78 €
Sarl SM Services	Plats froids et chauds		5 à 7,20 €
Traiteur Ste Foy	Livraison repas chauds	Cantine scolaire	

### ANALYSE COMPARATIVE DE L'OFFRE DE SERVICE

	Evaluations +	Evaluations -	Pistes
« Les 4 Saisons »	Demande croissante	Concurrence	Réponses locales ponctuelles
Pizzéria Mc Dowel		10 Kms autour de Boën	
« Le St Martin »	Maîtrise portage de repas	Hors territoire CCPA	
« Les Cires de Semur »	Intérêt à vérifier	Présence le Colombier, hôpital local, ADMR	
Traiteur Durand		Prestations stoppées	
Eurotraiteur	Intérêt pour le partenariat	Manque de moyens	
Traiteur Bellion	Intérêt pour développer		
Sarl SM Services	Développer le service	Demande irrégulière Régime alimentaire	Réponses territoire ponctuelle
Traiteur Ste Foy		Arrêt du portage Excentré sur le territoire	



Réponses à des demandes ponctuelles et à court terme



### BESOINS SUBSTANTIELS DANS LES 3 ANS

	« Ressentis » à court terme	Dans les 3 ans	Remarques
Total 277 Hbs > 65/70 ans	17 à 22	+ 37	
Ailleux 30 Hbs > 65 ans	7	+ 20	- Concurrence ADMR - Participation en fonction des revenus
Bussy Albiéux 67 Hbs > 70 ans	??	+ 3	- Participation financière unique - Attention incapacité « à faire »
Cezay 30 Hbs > 70 ans	??	+ 10	- Intérêt pour des personnes si le service se met en place
Ste Foy St Sulpice 30 Hbs > 70 ans	??	+ 4	- Echec portage / Feurs - Forte présence ADMR
St Laurent Rochefort 120 Hbs > 65 ans	10 à 15	??	- Complexité géographique



Mise en place d'un service cohérent sur l'ensemble des communes de la CCPA en harmonisant les coûts

### ENJEU : MISE EN PLACE DU PORTAGE

- Un service présent mais non harmonisé sur la CCPA
- Des acteurs publics et privés opérationnels pour la production de repas
- Une difficulté à organiser le portage dans les communes excentrées de la CCPA
- Des besoins substantiels à préciser
- Une volonté réelle des élus à s'impliquer



Mise en place d'un système service de portage pour les communes excentrées de la CCPA

### MODALITES DE MISE EN OEUVRE

- Stand-by de l'action au regard des besoins immédiats
- Volonté des élus pour avancer sur la mise en place d'un système de portage de repas

#### Scénarios envisagés

- ↳ les producteurs étudient les moyens de porter les repas
- ↳ l'ADMR porte le projet et le met en œuvre

### POURSUITE DE L'ACTION

- Constitution d'un groupe de travail
- Enquête pour affiner les besoins
- Volonté de travailler avec les prestataires publics et/ou privés
- Implication de la Communauté de Communes du Pays d'Astrée
- Calage de la date / groupe de travail



## Le tableau d'analyse des potentiels pour choisir ceux à travailler

→ Site de proximité du Diois – 2008

Le travail mené fait suite à celui de l'outil p26. « Le tableau de synthèse des résultats d'une prospection de potentiels d'activités axée sur la filière bois ». Il permet avec les partenaires de valider des potentiels en lien avec la filière bois qui seront travaillés.

Filière bois	Potentiel de développement d'activités	Atouts / opportunités
Exploitation forestière	...	
	<b>Création d'emploi et/ou d'entreprise de bûcheronnage et débardage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Besoin local : difficulté de recrutement dans les entreprises d'exploitation et ETF qui arrêtent les unes après les autres (Retraite)</li> <li>- Développement du nombre d'ETF indispensable pour faire face à une demande liée au développement du bois énergie et de la construction bois</li> <li>- Action entamée par Fibois avec les coopératives d'activités et d'emploi (Pollen et Solstice)</li> <li>- Possibilité de mettre en place des actions de sensibilisation sur les métiers avec CFPF/ Service Public de l'emploi local</li> </ul>
Scieries	...	
	<b>Transmission de l'entreprise X</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ancrage local : clientèle fidèle et utilisation bois locaux/ activité qui se porte bien</li> <li>- Une personne prête à reprendre : conscient de la nécessité d'investir</li> <li>- Opportunité/ réflexion sur le développement de l'activité localement</li> </ul>
	<b>Développement unité de sciage d'essences locales (pin noir)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Potentiel/ ressource locale (à préciser) : 70 000 m<sup>3</sup> mobilisés (50 000 en forêt publique, 20 000 en forêt privée) et 80 000 m<sup>3</sup> mobilisables</li> <li>Ressource locale abondante et spécifique : forêt de 30 000 ha de pins noirs sous valorisés (arbres de plus en plus beaux pour trituration)</li> <li>- Potentiel/ marché :</li> <li>Emballage : Marché au niveau de la région Rhône-Alpes/ monteurs de palettes</li> <li>Débouchés développés hors Diois / perches et poteaux, emballage, construction</li> <li>- Faciliterait le développement d'activités de transformation du bois localement</li> <li>- CDPRA : possibilité de financement pour une étude de faisabilité/ développement d'une industrie de première transformation et/ou d'utilisation complémentaire de la ressource en bois + accompagnement de l'installation d'1 entrepreneur</li> </ul>
Transformation pour valorisation des essences locales	<b>Utilisation du pin noir/ pin sylvestre en construction</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Très bonnes propriétés mécaniques du pin noir du Diois : cf.étude FIBOIS</li> <li>- Demande locale et régionale d'entreprises de construction bois sur du bois abouté : pin noir purgé d'aubier sur sections particulières (Bourguignon + 4 Autres entreprises régionales)</li> <li>- Marché du Bois Massif Reconstitué, carrelé, bois abouté qui se développe : demande des professionnels de la construction bois et menuiserie (cf. étude Fibois)</li> <li>- Opportunité étude de faisabilité d'une unité de production de BMR dans le cadre de la charte forestière</li> </ul>
	...	
	<b>Fabrication de piquets/ poteaux en pin noir</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pin noir recherché/ autres essences car droit, dur, et résiste bien au traitement</li> <li>- ONF et Stabile vendent du pin noir à 1 entreprise de Chanas pour la fabrication de piquets et poteaux</li> <li>- Maillefaud scie des piquets de vignes en pin noir pour cave Jaillance : environ 100m<sup>3</sup>/an</li> </ul>
Construction Bois	<b>Création d'activités Charpente / Ossature Bois/ menuiserie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Demande locale/ charpente (Eymeri qui a refusé pour 200 000€ de chantiers de charpente en 2007) et ossature bois sur Diois : de la place pour une entreprise</li> <li>- Demande en forte augmentation / construction bois au niveau national, régional et local (particuliers + collectivités)</li> <li>- Entreprises à transmettre : Eymeri (menuiserie charpente) : bonne santé de l'entreprise avec demande croissante sur activité de charpente + Entreprises à venir (Bishop, ...)</li> <li>- Potentiels/ emplois salariés</li> </ul>
	...	
Bois énergie	...	
	<b>Projet Stable de production de granulés bois</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La consommation annuelle en granulés explose dans la Drôme</li> <li>- Important projet (3 à 6 millions d'€) créateur d'emplois sur le territoire (15)</li> </ul>
	<b>Bois bûche</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les entreprises qui vendent du bois bûche constatent une très forte augmentation de la demande</li> <li>- Complément de revenus/ agriculteurs</li> </ul>
Activités annexes	<b>Activité cueillette (de bourgeons, tilleuls...)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entreprises locales en développement qui recherchent chaque année des cueilleurs locaux (Herbier du Diois, Nateval/ Herbier achète chaque année pour 40 000 euros de bourgeons de pin dans le massif central</li> <li>- Peut représenter un complément d'activité intéressant</li> <li>- Compétences/ territoire : formation cueillette plantes sauvages CFPFA</li> </ul>
	...	

Contraintes	Questionnement / A creuser / A faire
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conditions de travail difficiles (dangerosité, pénibilité)</li> <li>- Jeunes sans expériences (création d'activité après formation) souvent isolés et découragés quand ils se retrouvent avec des chantiers difficiles</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise aux normes du matériel</li> <li>- Foncier limité : peu de possibilité de vraiment s'agrandir sur le lieu actuel</li> <li>- Question de l'écoulement des connexes</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exige une mobilisation du bois importante</li> <li>- Investissement très lourd : nécessite d'avoir un porteur de projet avec une capacité d'investissement importante</li> <li>- Foncier (2ha)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficultés techniques pour scier du pin noir : nerveux, résineux, lourd, bleuit</li> <li>- Scieries locales de petite taille et sous équipées</li> <li>- Investissement très lourd (séchage, aboutage...)</li> <li>- Foncier</li> <li>- Qualité aléatoire du pin noir du Diois</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nécessite de plus de traitement que le châtaigner (sauf si Traitement Haute Température)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ne permet pas l'utilisation du bois local</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grosses entreprises fournisseurs de granulés bois dans la Drôme à ¼ de leur capacité : de la place pour une autre ?</li> <li>- Difficulté à trouver un terrain</li> <li>- Manque de soutien : structure adaptée ?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût manutention</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exige de la rigueur dans la cueillette (précaution dans la manipulation, charge de travail)</li> <li>- Question du statut social et juridique du cueilleur</li> </ul>	



## Le questionnaire pour collecter des données sur d'autres expériences

→ Site de proximité CeDRE - 2009

Ce questionnaire, construit par l'acteur pivot et les membres du groupe local, est utilisé lors de visites afin de récolter des informations complémentaires pour explorer un potentiel.

<b>Date de visite</b>	<input type="text"/>	<b>Lieu de visite</b>	<input type="text"/>	<b>Interlocuteur rencontré</b>	<input type="text"/>
-----------------------	----------------------	-----------------------	----------------------	--------------------------------	----------------------

**Qui est propriétaire ?**

**Date de réalisation de la vente ou de la rénovation :**

**Quand est-ce-que ce gîte a été créé ?**

**Rachat d'une ancienne structure ou construction...?**

**Dans quelles conditions ? Pourquoi la commune s'est investie dans ce projet ?**

**Description de l'hébergement :**

**Le coin cuisine :**

**Les pièces à vivre :**

**Ce qui est mis à disposition, draps, vaisselle... ?**

**Description de son environnement (géographique, paysager, commercial...) :**

**Les prix pratiqués :**

**Qui fixe les prix et en fonction de quoi ?**

**Quelle rentabilité ?**

**Comment le fonctionnement au quotidien est-t-il géré ? (ménage, clefs, accueil, réservation)**

**Quels sont les moyens de communication et de promotion de cet hébergement ?**

internet, label, PNR, réseau de randonnées...

**Quels types de clientèles ? fonctionnement à l'année, saisonnalité...**

**Route à proximité :**

**Quelles sont les activités touristiques proposées dans la commune ?**

**Sentiers de randonnée :**

**Sentiers équestres :**

**Autres :**

**Quelles sont les activités proposées sur le canton ou l'intercommunalité ?**

**Sentiers de randonnée :**

**Sentiers équestres :**

**Autres :**

**Autres commentaires :**



## L'outil d'aide à la confirmation et à la validation de potentiels d'activités

→ Site de proximité du Diois – 2010

Ce tableau, présenté au cours d'une réunion, permet de restituer des potentiels d'activités qui ont émergé lors d'entretiens menés auprès de professionnels du tourisme et de valider les pistes à travailler. La priorité est donnée aux potentiels en lien avec les compétences de la Communauté des Communes.

SUJET	CONSTAT EXPRIMÉ LORS DES ENTRETIENS	A TRAVAILLER AU SEIN DU GROUPE
<b>Service de transport de bagages</b>	Sur certains secteurs, il y a une demande pour les randonneurs. Bien souvent, les hébergeurs ou bien les organisateurs de voyages le font.	Vérifier s'il y a vraiment une demande. Est-ce une contrainte pour les hébergeurs/ organisateurs ?
NOTES :		
<b>Maintenance du matériel de cuisine professionnel</b>	Il n'y a personne dans le Diois pouvant intervenir sur la maintenance de ce type de matériel spécifique (type frigoriste). Parfois, c'est difficile de faire redémarrer le matériel pour la saison. Il semble y avoir un potentiel.	Vérifier auprès des restaurateurs si la présence d'un frigoriste serait intéressante.
NOTES :		
<b>Manque d'accompagnateurs de moyenne montagne</b>	En pleine saison, il manque ponctuellement d'accompagnateurs de moyenne montagne (sur des courtes durées).	Vérifier auprès des hébergeurs/ organisateurs s'il y a effectivement un manque.
NOTES :		
<b>Suggestions diverses sur les déplacements touristiques</b>	Des suggestions diverses ont été faites sur ce qui pourrait être développé localement pour les déplacements touristiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>- mettre en place des navettes spéciales tourisme, notamment pour se rendre aux marchés,</li> <li>- développer le stop participatif/covoiturage,</li> <li>- (re)mettre en place un « petit train » touristique,</li> <li>- transports en calèches, en rosalies...,</li> <li>- développer la location de voitures à Die,</li> <li>- développer les vélos électriques.</li> </ul>	A discuter au cas par cas.
NOTES :		
<b>Activités diverses à développer</b>	Des suggestions diverses ont été faites sur des activités touristiques à développer : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un chemin en bivouac de La Motte jusqu'à Die</li> <li>- Développer des ballades à cheval (à la journée)</li> <li>- Maintenir des activités hors-saison (sentiers à thèmes, soirées danse/chants/spectacles...)</li> <li>- Développer des activités simples et gratuites (sites d'escalade, fiches botaniques...)</li> <li>- Développer des loisirs pour le tourisme adapté (un sentier adapté autour du Lac du Pas des Ondes, des parcs à gibier, des fermes pédagogiques...)</li> <li>- Développer des circuits sans voiture, par ex « de gare en gare »</li> <li>- Besoin de plus d'animations dans le centre de Die en été (mettre un manège/ Carrousel...)</li> </ul>	A discuter au cas par cas.
NOTES :		



## Le tableau d'analyse et de choix de potentiels d'activités à partir d'un local vacant

→ Site de proximité Sud Ardèche – 2011

Les critères sont élaborés et analysés avec le groupe local.

	Installation d'un agriculteur avec produits de terroir - petites superficies	Artisanat d'art
Implication du porteur de projet dans la vie du village	+	+
Pas de concurrence avec les autres activités de la commune	+	0 autre que potier
Demande de porteurs de projets / besoin de locaux	+	+
Répondre aux besoins touristiques	+	+
Viabilité économique de l'activité	+	0
Correspondance entre le bâtiment et l'activité	-	+
Paysage et cadre de vie	+	0
Activité à l'année	+	+
Adaptation à la configuration du bâtiment	0	+
Accessibilité/isolement	+	0

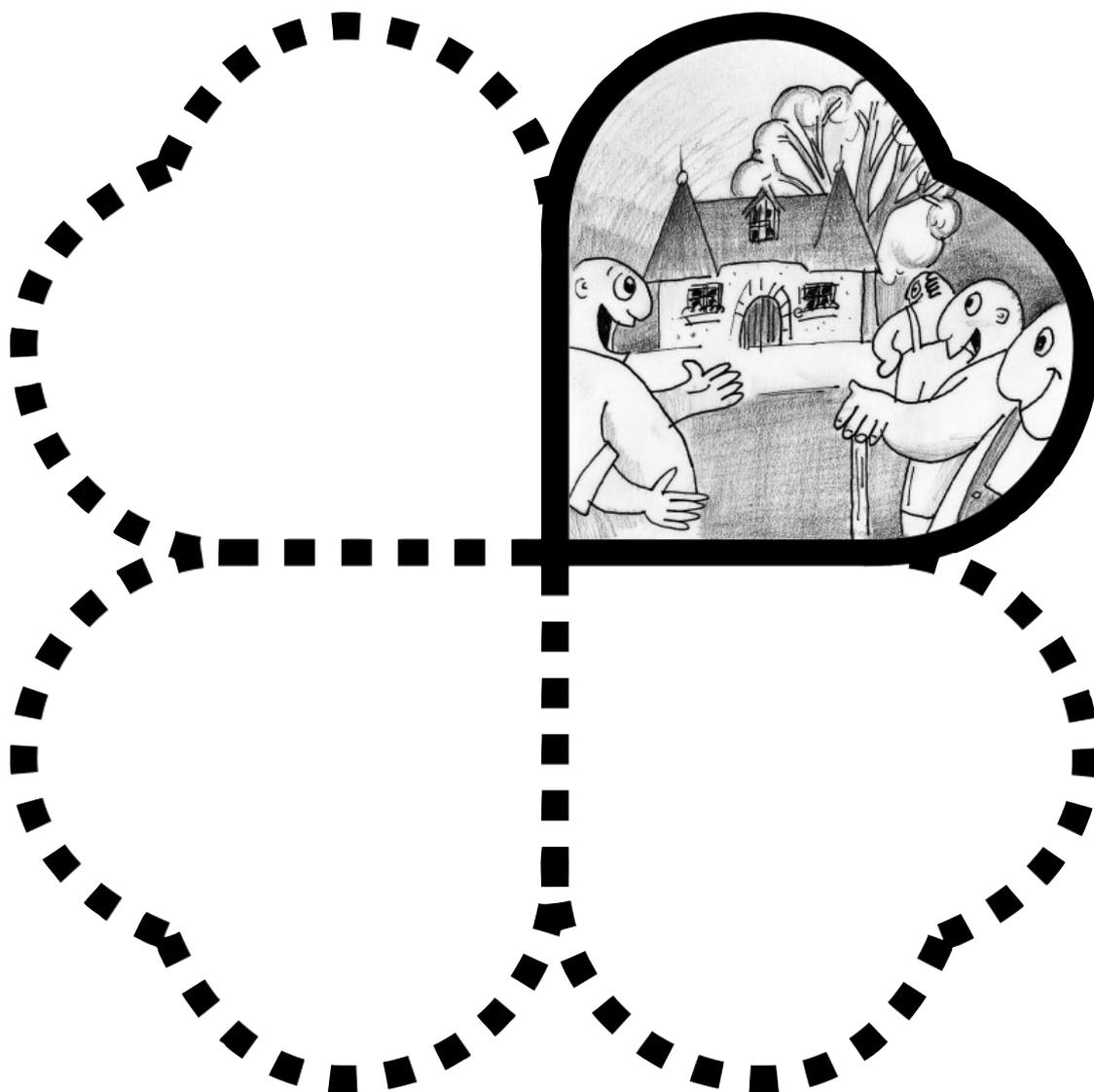
Influence de l'activité sur chaque critère :

*influence positive* : +

*pas d'influence particulière* : 0

*influence négative* : -

## 2.2 LES OUTILS DE LA CONSTRUCTION





## LA CONSTRUCTION D'UNE OFFRE D'ACTIVITÉS : OUTILS ET TEMPS DE TRAVAIL

### LES PRÉCISIONS

permettent d'affiner les idées et les ébauches de potentiels retenus pour en tirer des éléments constitutifs pour des offres d'activités. Elles s'obtiennent par une mise en forme dynamique des données recueillies, par exemple dans un tableau de mise en forme des potentiels touristiques (5 journées de travail) mais aussi en animant la réflexion du groupe local et en mobilisant des partenaires techniques. 

### LA VÉRIFICATION

des potentiels d'activités apporte l'expertise nécessaire à la faisabilité technique de l'activité. Cette vérification s'opère par des enquêtes de validation des besoins (voir temps de travail lié à l'enquête page 13 du Tome 1) mais également en mobilisant des partenaires techniques, des experts, des acteurs du secteur d'activité concerné et des informations précises et documentées sur le sujet traité. 

 LE DIAPORAMA d'analyse de la faisabilité technico-économique d'une activité (ex : *portage de repas*) et celui de la vérification des activités (ex : *activités agrirurales*) et de mobilisation des acteurs locaux sont deux outils très proches (animation, mobilisation du groupe local et vérification). Ils diffèrent sur l'utilisation de l'outil « diaporama » et sur les modalités d'animation. (1,5 à 2 journées)

### L'ORGANISATION

des éléments de l'offre facilite leur utilisation lors de la formalisation de l'offre d'activités. Ces éléments organisés sont aussi utilisables pour répondre à des demandes ciblées (locaux professionnels, logements, ...). A titre d'exemple, un tableau récapitulatif des locaux professionnels (1 journée) est présenté ci-après. 

### L'ASSEMBLAGE

des éléments permet la présentation réaliste et attractive de l'offre d'activités dans un document qui sert de support à la dernière validation avant la recherche de candidats. Le livret de cession (1 à 2 journées) est un exemple d'assemblage dans le cadre d'entreprises à reprendre. 

 LE DIAPORAMA DE VALIDATION D'UNE OFFRE D'ACTIVITÉ permet la présentation réaliste des différentes composantes d'une offre d'activités (ex : *agrirurales*). (1,5 à 2 journées)

L'acteur pivot a recours dans le cadre de ces différentes démarches techniques de la construction, à des prestataires (cabinets privés) ou à des partenaires, en particulier pour travailler sur la vérification. La formalisation des rôles et des missions de chacun passe par l'établissement d'un OUTIL DE DÉFINITION DE BESOINS, DE COMMANDE ET DE STRUCTURATION DES RELATIONS : le cahier des charges (1/2 journée). 



## Le diaporama d'analyse de la faisabilité technico-économique d'une activité

→ Maison des Services des Monts du Forez – 2008

Réalisé pour le groupe local, ce diaporama est un outil de vérification du potentiel (à partir de la diapo 12).  
Il est aussi un outil d'animation du groupe local (diapo 1 à 11).

**Groupe Local**  
Mise en place d'un système de portage de repas sur les communes non desservies de la Communauté de Communes du Pays d'Astrée  
Boën, le 13 mai 2008

**MAISON DES SERVICES DES MONTS DU FOREZ**

EMPLOI FORMATION ↔ PORTEURS DE PROJETS  
SERVICES ADMINISTRATIFS ↔ OFFRES D'ACTIVITES

rhône Alpes

### OBJECTIFS

- ➔ Informer sur l'état d'engagement de l'action,
- ➔ Choisir le ou les scénarios à travailler.

### ORDRE DU JOUR

#### 1) Rappel

- le contexte de l'action
- la réunion du 19 novembre 2007 : éléments de synthèse
- les pistes à travailler

#### 2) Compte-rendu des pistes de travail:

- le calage / Communauté de Communes du Pays d'Astrée
- le questionnaire d'enquête : analyse et synthèse
- la synthèse des entretiens avec l'ADMR et Familles Rurales
- la visite d'une expérience similaire à St Christo en Jarez : liaison chaude / liaison froide

#### 3) Présentation des scénarios envisageables

#### 4) Débats : choix du scénario à travailler et définition des modalités de poursuite de l'action

### CONTEXTE DE L'ACTION

- ➔ Université Lyon 2 : Etude « la création d'activités dans le domaine des services en milieu rural »
- ➔ Sollicitation des élus autour de la question du portage des repas
  - ↳ 8 communes rencontrées
  - Construire des réponses ensemble
- ➔ Un premier diagnostic établi et des besoins à affiner présenté le 19 novembre 2007



### 19 NOVEMBRE 2007 : ELEMENTS DE SYNTHESE

- ➔ Un service présent mais non harmonisé sur le territoire
- ➔ Des acteurs publics et privés opérationnels pour la production de repas
- ➔ Une difficulté à organiser le portage dans les communes excentrées de la Communauté de Communes
- ➔ Des besoins substantiels à préciser
- ➔ Une volonté réelle des élus à s'impliquer



### PISTES A TRAVAILLER

- ➔ Informer et caler avec la Communauté de Communes du Pays d'Astrée
- ➔ Affiner le besoin : questionnaire d'enquête
- ➔ Rencontrer l' ADMR et Familles Rurales
- ➔ Visiter une expérience similaire à St Christo en Jarez : liaison chaude / liaison froide ?
- ➔ Envisager des scénarios



## INFORMATIONS ET CALAGE LA COMMUNAUTE DE COMMUNES DU PAYS D'ASTREE

- ➔ Courrier d'informations sur l'étude de portage de repas de Mr THOMAS
- ➔ Courrier de positionnement de la communauté de communes du Pays d'Astrée
  - 1) poursuite de l'étude de faisabilité
  - 2) projet finalisé et conditions de faisabilité précisées
  - 3) présentation et discussion en commission « services à la population »



## METHODE

- ➔ Conception par la Maison des Services et validation du questionnaire par les élus
- ➔ Diffusion individualisée des élus dans leur commune
- ➔ Retour en Mairie ou à la Maison des Services
- ➔ Nombreux contacts téléphoniques et physiques
- ➔ Envoi complémentaire sur la commune de St Sixte

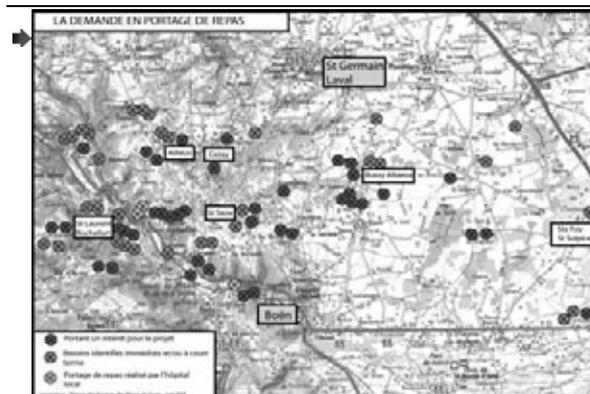


## ANALYSE CHIFFREE

- ➔ 366 envois / 114 questionnaires analysés
- ➔ Un potentiel de 75 personnes
  - ➔ 35 besoins identifiés immédiats et/ou à court terme
    - ↳ « ..seul, âgé, handicapé, santé, épuisé, mobilité... »
    - ↳ dont 3 portages de repas réalisés par l'hôpital local
  - ➔ 40 portant un intérêt pour le projet
    - ↳ en cas de problème (santé, hospitalisation, mobilité)
- ➔ 39 retours négatifs (encore en activité, voyage, ...)



## CARTOGRAPHIE DES BESOINS



## TABLEAU DE SYNTHESE PAR COMMUNE

Communes	Questionnaires envoyés	Questionnaires analysés	Besoins identifiés		Portant un intérêt pour le projet	Réponses négatives
			Immédiats et/ou à court terme	Portage réalisé par Hôpital Local		
Ailleux	30	16	5		3	8
Bussy Albieux	70	21	3		10	8
Cezay	28	7	1		2	4
Ste Foy St Sulpice	21	12	5		4	3
St Laurent Rochefort	100	33	15	2	12	6
St Sixte	117	25	6	1	9	10
<b>TOTAL</b>	<b>366</b>	<b>114</b>	<b>35</b>	<b>3</b>	<b>40</b>	<b>39</b>



## COUP DE PROJECTEUR SUR LES 34 BESOINS

Jours de semaine	60%	Du lundi au vendredi (midi)
	34%	Le week-end (midi)
		Pour le soir, une soupe serait la bienvenue
Période de l'année	47%	Toute l'année
	24%	Périodiquement (été, hiver, hospitalisation)
Régime particulier	33%	Diabète, cholestérol, sucre, circulation sanguine
Composition du repas	30%	Entrée
	68%	Plat chaud
	18%	Fromage
	21%	Dessert / fruit
Participation financière	53%	Ne se prononcent pas
	21%	Se prononcent entre 3€ et 8€
	18%	Difficile à préciser (qualité/composition du repas)
	9%	En fonction de leur moyens financiers
		Beaucoup d'interrogations sur ce sujet



### ADMR

- ➔ Présence sur le territoire de la communauté de communes du Pays d'Astrée (aides à domicile)
- ➔ Expérience du portage de repas sur le département
- ➔ Porte un intérêt pour le projet, mais ne souhaite pas s'impliquer dans le diagnostic

### Ex : PORTAGE DE REPAS CHAUDS ADMR

- ➔ Les restaurants produisent les repas chauds
- ➔ Les aides à domicile récupèrent et portent les repas
- ➔ Livraison 6 jours sur 7
- ➔ Un tarif unique sur un secteur défini
- ➔ L'utilisateur n'est pas contraint à un nombre de repas/semaine

### FAMILLES RURALES

- ➔ Peu présente sur les communes concernées (associations en veille)
- ➔ Portage de repas sur Chalmazel et St Georges
- ➔ Souhaite s'impliquer sur le diagnostic et étudier les complémentarités avec l'existant (Hôpital local et canton de St Georges)

### Ex: PORTAGE DE REPAS FAMILLES RURALES

- ➔ 10 à 12 repas livrés sur St Georges et Chalmazel
- ➔ 2 restaurants produisent les repas
- ➔ Les aides à domicile et des bénévoles récupèrent et portent les repas
- ➔ Repas chaud livré facturé à 8,40 € (6,40 € de repas + 2,00 € de portage)
- ➔ Souhaite impliquer les producteurs locaux
- ➔ « ...il faut faire de l'aide à domicile pour livrer des repas... »



### St CHRISTO EN JAREZ LIAISON CHAUDE / LIAISON FROIDE

	Liaison chaude	Liaison froide
<b>A V A N T A G E S</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Véhicule de livraison classique</li> <li>- Repas livrés prêts à consommer</li> <li>- Pas de dépréciation des aliments</li> <li>- Zone de stockage peu importante (livraison en continu)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Optimisation de l'organisation de production</li> <li>- Optimisation des coûts de livraison</li> <li>- Caissons de livraisons classiques</li> <li>- Horaire et durée de livraison plus souples (lien social plus conséquent)</li> <li>- Maîtrise plus facile du maintien de la température</li> <li>- Economie des ressources humaines (fabrication et livraison regroupées)</li> <li>- Couverture d'un territoire plus large et difficile d'accès</li> </ul>
<b>I N C O N V E N I E N T S</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût de livraison = livraison quotidienne</li> <li>- Livraison uniquement au jour d'ouverture de la structure de production (cantine scolaire = pas de week-end ou jours fériés)</li> <li>- Caissons de livraison isothermes</li> <li>- Contraintes d'hygiène (T&gt;63°) et responsabilité associée (porteur responsable dès que le repas est en sa possession)</li> <li>- Durée de livraison restreinte (conservation température et horaires repas à respecter)</li> <li>- Gestion des livraisons plus pointues (pas de cellule de refroidissement donc pas d'écoulement des surproductions)</li> <li>- Ressources humaines plus importantes (fabrication et livraison en continu)</li> <li>- Livraison sur un territoire plus restreint</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investissement en cellule de refroidissement</li> <li>- Véhicule de livraison réfrigéré</li> <li>- Possibilité de dépréciation des aliments par le refroidissement ou au moment de la remise en température</li> <li>- Une étape « le refroidissement » supplémentaire à la confection</li> <li>- Nécessité de réchauffer les repas (autonomie nécessaire ou aide à domicile)</li> <li>- Zone de stockage plus importante (livraison 1 jour sur 2 ou sur 3)</li> </ul>



### SCENARIOS ENVISAGEABLES

- ➔ Hôpital local
- ➔ Foyer Astrée et aides à domicile
- ➔ Restaurateurs / Traiteurs



## HÔPITAL LOCAL

- Production et portage assurés par l'hôpital local
  - Difficultés de mettre en place une troisième tournée de portage à court terme par manque de :
    - Locaux adaptés,
    - Personnels,
    - Moyens financiers.
  - Projet de construction d'un hôpital dans les 6 ans :
    - Objectif de développer les services à la personne,
      - ↳ Services de soins à domicile,
      - ↳ Services de portage de repas.



## FOYER ASTREE ET AIDES A DOMICILE

- Production des repas par le foyer résidence Astrée
- Portage des repas
  - Option 1
    - Une aide à domicile va récupérer les repas
    - Organisation des tournées avec un point de ralliement pour répartition des repas entre les aides à domiciles et les bénévoles
  - Option 2
    - Organisation du portage de repas en interne au Foyer résidence Astrée par le salariat d'une personne



## RESTAURANTS ET/OU TRAITEURS

- Production et portage en s'appuyant sur le tissu économique local
- Pas d'acteurs privés intéressés sur les communes concernées par l'étude :
  - ↳ Zone géographique étendue,
  - ↳ Fidélisation quotidienne,
  - ↳ Régime alimentaire,
  - ↳ Coût prohibitif du portage,
  - ↳ Concurrence (associations et hôpital local).
- Construction d'une offre d'activité afin de :
  - ↳ Créer une activité,
  - ↳ Développer une activité existante.



## DEBATS

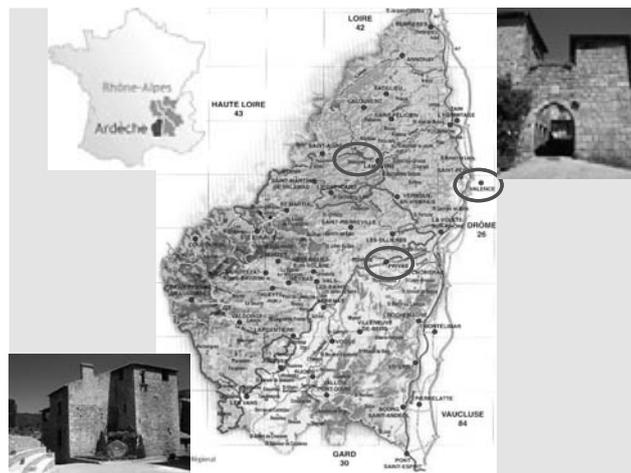
- Choix du scénario à travailler,
- Définition des modalités de poursuite de l'action





**Le diaporama de vérification des activités et de mobilisation des acteurs locaux**  
 → Site de proximité CeDRE -2005

Le diaporama est ici réalisé comme support à l'animation de la rencontre, ayant pour objectif la vérification des activités.



**De la réhabilitation d'un patrimoine local...**

- Un site entre abandon et multifonctionnalité
- Valider un potentiel d'activités
- De l'émergence d'un potentiel à la construction d'offre d'activités agrirurales
- Présentation des résultats et discussion

**...A la création d'activités agrirurales**

**Contexte**  
 Une vision floue et complexe à éclaircir

**Questionnement**

**LES 3 ENJEUX DES TERRASSES DE DESAIGNES**

- **PAYSAGER** → Un site naturel pour le village, lieu de réhabilitation historique et patrimoniale
- **ECONOMIQUE et SOCIAL** → Un site travaillé par et pour des personnes locales, support de réappropriation
- **CULTUREL et TOURISTIQUE** → Un lieu ludique s'appuyant sur l'arboretum et la table de lecture du paysage

**3 QUESTIONS**

- Comment réhabiliter et valoriser les terrasses à travers la création d'une activité?
- Comment concilier les intérêts des acteurs?
- Quelles activités créer?

# Le diaporama de vérification des activités et de mobilisation des acteurs locaux

→ Site de proximité CeDRE -2005

suite

**Objectifs**

## VALIDER UN POTENTIEL D'ACTIVITES

Zone d'intervention    Phases    Coûts    Ouvertures

1 - Définir les conditions et les coûts de réhabilitation et d'entretien du site

2 - Analyser et valider les activités envisagées

Étapes    Conditions techniques    Besoins    Commercialisation

**Méthadologie**

## 4 ETAPES DE CONSTRUCTION DE PROJET

Réseau des sites de proximité pour l'emploi et la création d'activités, 2003

**Méthadologie**

## EXPLICITER LE POTENTIEL D'ACTIVITES

Détecter la source d'activités dans un espace déterminé	- Grilles de lecture - Observatoire photographique - Repérage cartographique - Personnes ressources - Fiches cadastrales	4 cartes
	Apprécier et affiner le potentiel repéré	4 cartes d'état des lieux Carte de synthèse avec liens

**Méthadologie**

## VERIFIER LA VIABILITE DE L'ACTIVITE

Affiner les idées et les ébauches du potentiel retenu			Fiches descriptives de scénarios
Expertiser, analyser et valider la faisabilité			Carte de synthèse Scénarios Fiches de coûts et conditions

**Méthadologie**

## DESSINER LES CONTOURS DE L'OFFRE D'ACTIVITES

Définir les orientations de l'offre			Tableaux de bord Schéma de compétences
-------------------------------------	--	--	---

**Résultats**

## UNE ENTREPRISE AGRICOLE...

- Combinaison d'activités
- Activité agricole
- Autre activité +/- en prolongement
- Élevage d'escargots / Transformation et commercialisation / Prestation de dessin et graphisme

**Résultats**

## POUR CRÉER UNE OFFRE D'ACTIVITES AGRICOLE...

### L'OCCUPATION DU SOL

1. Exclure les terrasses boisées
2. Sauvegarder les parcelles entretenues et à faible végétation

Forêts arborées	20%
Prairies	20%
Cultures vivrières	20%
Forêts	20%
Bâti	10%
Vignes	10%

### Résultats

#### Pour créer une offre d'activités sur les terrasses...

Travailler sur les 3,6 ha de parcelles pertinentes

Activité maraîchère, horticole ou apicole sur 0,3 ha

Activité viticole sur 1,7 ha  
+ 0,9 ha en diversification

### QUELLES STRUCTURATIONS FONCIÈRES pour les PROPRIÉTAIRES INTERESSÉS?

Un éventail de scénarios et d'outils à disposition

### Trouver un vinicole

Sur 3 ateliers, 2 pressent le raisin

Transform

Mélang de parf

- 1- Associer un porteur de projet expérimenté
- 2- Creuser d'autres pistes agricoles
- 3- Différencier, démarquer le ou les produits
- 4- Jouer sur l'écran « Terrasses »

Vente directe  
Partenariats  
Spécialisation

AB AGRICULTURE BIOLOGIQUE

### Pour créer une offre d'activités agricoles sur les terrasses...

Travailler sur les 3,6 ha de parcelles pertinentes

Rechercher un « mouton agrurail à 3 pattes »

Valoriser l'écran Terroir de Terrasses

Diversifier les productions agricoles

Constituer un groupe de propriétaires motivés

Créer une entité juridique foncière

Utiliser les terrasses pour mettre en place un outil d'insertion

S'appuyer sur le savoir-faire de professionnels de la pierre sèche

Parier sur une production vitivinicole atypique



## Le diaporama de validation d'une offre d'activité → Maison des Services des Monts du Forez – 2011

Ce diaporama présenté aux 2 cédants concernés et aux partenaires techniques a pour objectif de partager et de valider des scénarios.

**Réunion de travail**  
Noirétable, le 23/03/2011

Plate-forme Régionale Développement Rural

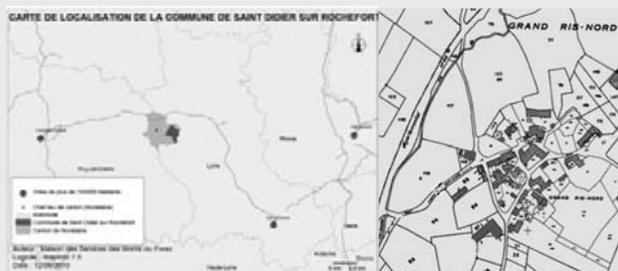
**MAISON DES SERVICES DES MONTS DU FOREZ**

Logo Rhône-Alpes

### La démarche sur le lieu-dit Grandris

↑	<b>Printemps</b>	Recherche de candidats
↑	<b>Mars</b>	Validation de la faisabilité des combinaisons
↑	<b>Janvier 2011</b>	Partage des scénarios (dossiers projets)
↑	<b>Hiver</b>	Réalisation des études prévisionnelles
↑	<b>Septembre</b>	Présentation générale des scénarios à M. Combe et M. Bonjean
↑	<b>Été</b>	Rencontre avec 5 exploitants de Saint Didier
↑	<b>Mai</b>	Étude des potentiels à travailler dans la commune de Saint Didier sur Rochefort
↑	<b>Avril 2010</b>	Diagnostic général de l'état de l'agriculture

### Le choix du potentiel à travailler : Saint Didier sur Rochefort



- 5 exploitations à reprendre dont certaines ne peuvent l'être en l'état
- Une animation locale lors de la semaine de l'accueil
- D'autres potentiels identifiés

### Les potentiels d'accueil et d'activité



**Exploitation de M. Bonjean :**  
→ Vaches laitières (42 000 L. de quota laiterie)  
→ Pas de bâtiment d'exploitation  
→ 16,5 hectares (dont 8,50 en propriété)

**Exploitation de M. Combe :**  
→ Vaches allaitantes : pas de PMTVA  
→ Un bâtiment agricole en stabulation avec 24 logettes (à moins de 50 m. d'habitation tiers).  
→ 38 hectares (dont 31 en propriété)



### Les potentiels d'accueil et d'activité

- La maison :



- Le bâtiment :

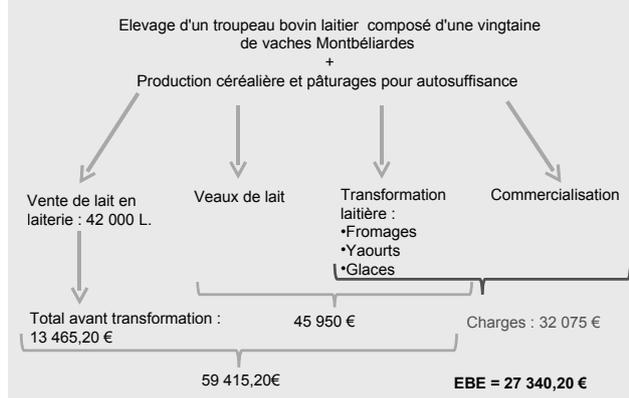


### Les scénarios envisagés

- I. Exploitation en bovin lait avec vente en laiterie et transformation (veaux de lait, yaourts, glaces, fromages)
- II. Exploitation laitière avec un troupeau bovin, un troupeau ovin ou caprin et transformation (yaourts, fromages, glaces) et vente directe
- III. Exploitation ovine ou caprine avec transformation (yaourts, fromages) et une activité salariale saisonnière
- IV. Exploitation en bovin lait à dominante agritouristique
- V. Exploitation à dominante artisanale



### Scénarios 1 :



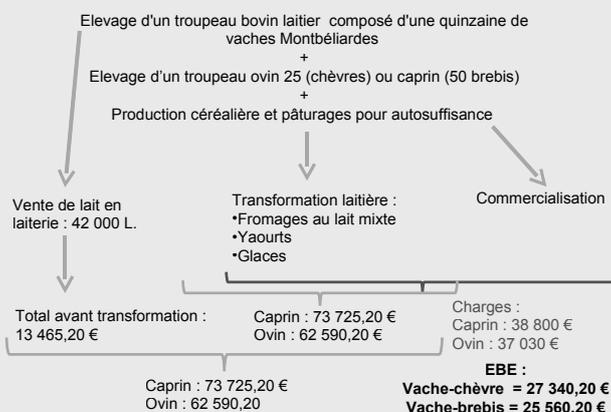
### Les investissements :

Objet	Montant hypothèse haute H. T.	Hypothèse basse H. T.
Cheptel	40 000 €	25 000 €
Bâtiment agricole (30 m par 20) avec le terrain + salle de traite + fromagerie	381 000 €	46 000 €
Matériels liés à la transformation	5050 €	3360 € (occasion)
Matériels relatifs à l'exploitation	54 000 €	18 330 €
<b>TOTAL</b>	<b>480 050 €</b>	<b>92 690 €</b>

### Modalités de mise en œuvre:

- Le bâtiment actuel peut-il recevoir des bêtes ?
- La bâtiment actuel peut-il convenir pour l'atelier de transformation ?
- Si oui quel sont les aménagement à prévoir ?
- La surface prévue pour les céréales est-elle suffisante vis-à-vis du nombre de bêtes ?

### Scénarios 2 :



### Les investissements :

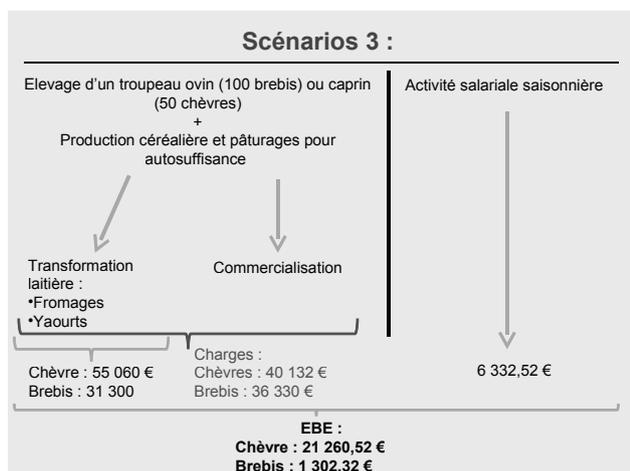
Objet	Montant hypothèse haute H. T.	Hypothèse basse H. T.
Cheptel bovin + ovin	32 500 €	23 000 €
Cheptel Bovin + caprin	31 250 €	21 000 €
Bâtiment agricole (30 m par 20) avec le terrain + salle de traite + fromagerie	361 000 €	47 000 €
Matériels liés à la transformation	5 000 €	3310 € (occasion)
Matériels relatifs à l'exploitation	54 000 €	18 330 €
<b>TOTAL bovin + ovin</b>	<b>452 500 €</b>	<b>91 640 €</b>
<b>TOTAL bovin + caprin</b>	<b>451 250 €</b>	<b>88 640 €</b>

### Modalités de mise en œuvre :

- Le bâtiment actuel peut-il recevoir des bêtes ?
- Comment faut-il répartir les espaces pour les 2 troupeaux ?
- Le fait que les parcs ne soient pas tous remembrés est-il un problème pour ce système ?
- La bâtiment actuel peut-il convenir pour l'atelier de transformation ?
- Si oui quel sont les aménagement à prévoir ?
- La surface prévue pour les céréales est-elle suffisante vis-à-vis du nombre de bêtes ?

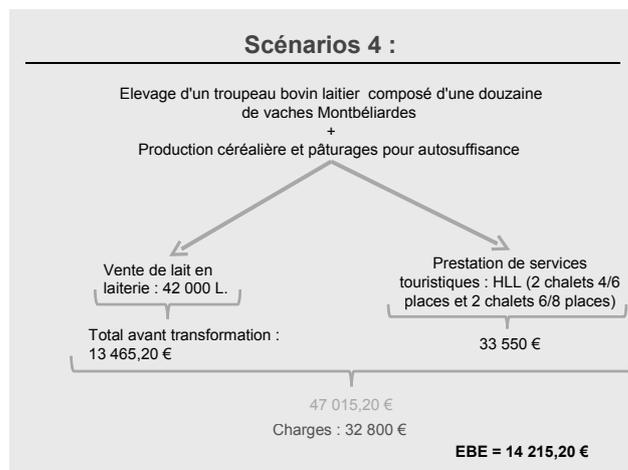
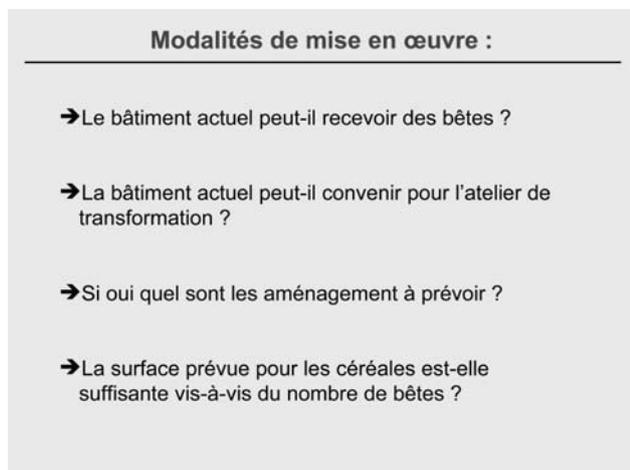
## Le diaporama de validation d'une offre d'activité → Maison des Services des Monts du Forez – 2011

suite



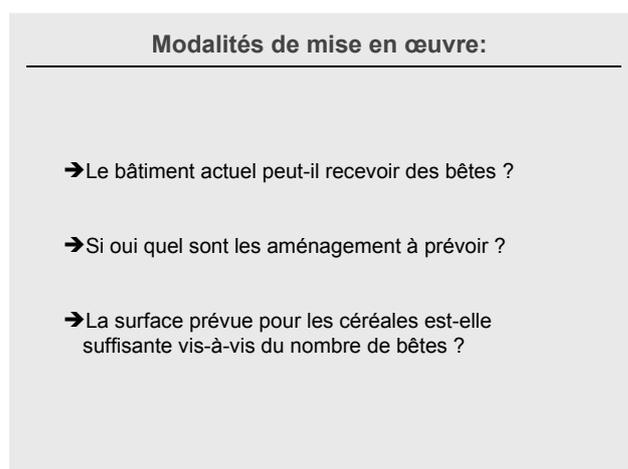
### Les investissements :

Objet	Montant hypothèse haute H. T.	Hypothèse basse H. T.
Cheptel ovin	15 000 €	10 000 €
Cheptel caprin	12 500 €	6 000 €
Bâtiment agricole (30 m par 20) avec le terrain + salle de traite + fromagerie	360 000 €	46 000 €
Matériels liés à la transformation	2 600 €	1 635 € (occasion)
Matériels relatifs à l'exploitation	54 000 €	18 330 €
<b>TOTAL ovin</b>	<b>431 600 €</b>	<b>75 965 €</b>
<b>TOTAL caprin</b>	<b>429 100 €</b>	<b>81 965 €</b>



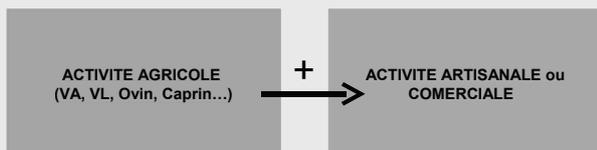
### Les investissements :

Objet	Montant hypothèse haute H. T.	Hypothèse basse H. T.
Cheptel	24 000 €	15 600 €
Bâtiment agricole (30 m par 20) avec le terrain + salle de traite + fromagerie	201 000 €	31 000 €
Matériels relatifs à l'exploitation	48 000 €	15 330 €
Investissements touristique	195 500 €	195 500 €
<b>TOTAL</b>	<b>480 050 €</b>	<b>92 690 €</b>



## Scénarios 5 :

### Exploitation à dominante artisanale



**Le projet est fondé sur les compétences du candidat à l'installation.**

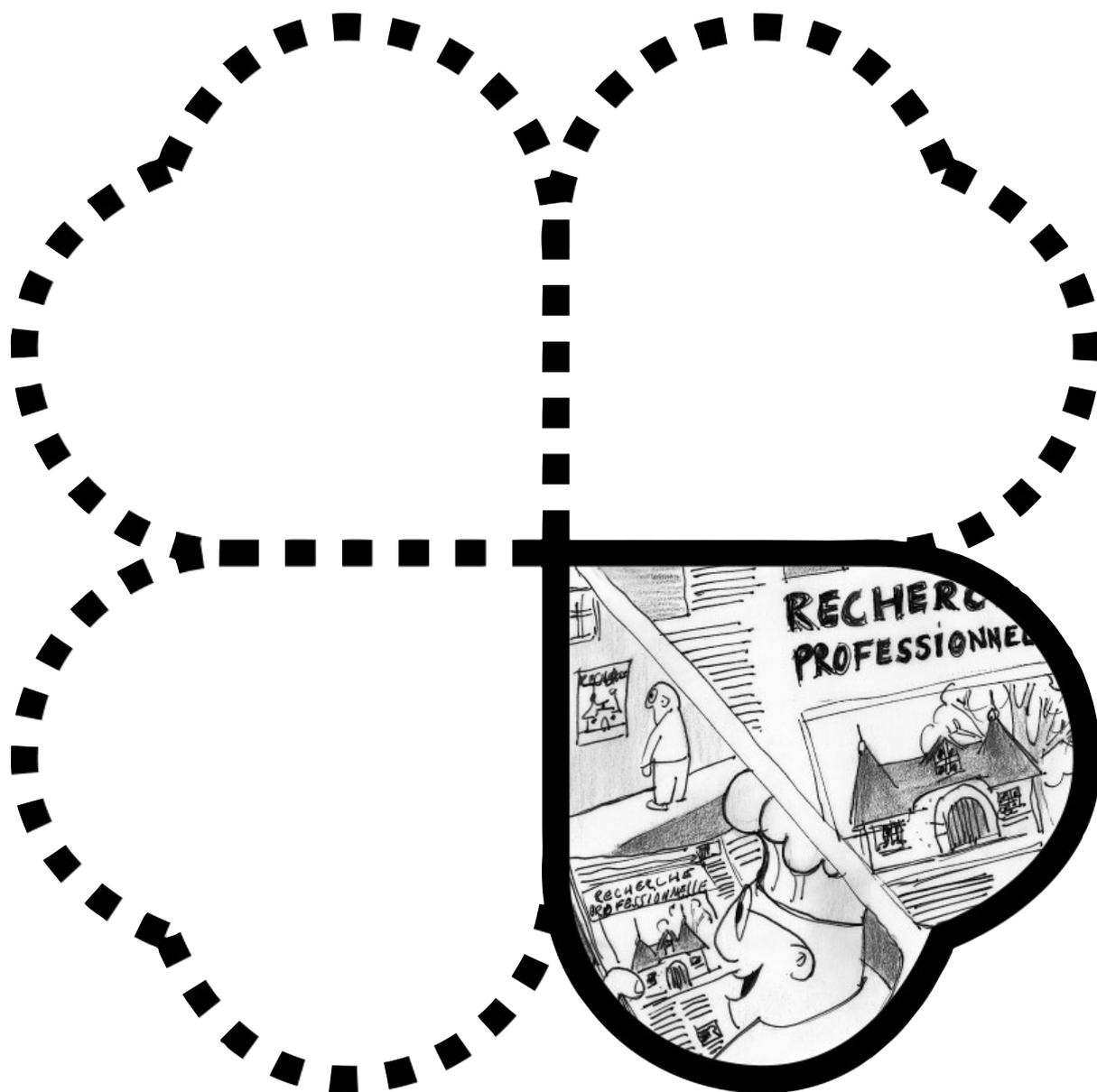
- Associer deux activités qui se combinent parfaitement (temps de travail, logique de production)
- Travailler l'offre avec un candidat à l'installation qui a des compétences dans le domaine de l'artisanat.

## SYNTHESE

Scénarios	Moyen humain	EBE (les salaires, les annuités des emprunts et les provisions pour autofinancement ne sont pas pris en compte)	
Exploitation Bovin lait avec vente en laiterie + transformation (yaourts, fromages, glaces, veaux de lait) + vente directe	2 associés	27 340,20 €	
Exploitation laitière avec un troupeau bovin + un troupeau ovin ou caprin + transformation (yaourts, fromages, glaces) + vente directe	2 associés	Vaches-Chèvres 34 925,20 €	Vaches -Brebis 25 560,20 €
Exploitation ovine ou caprine avec transformation + une activité salariale saisonnière	1 couple	Chèvre 21 260,52 €	Brebis 1 302,32 €
Exploitation en bovin lait à dominante agritouristique	1 personne	14 215,20 €	
<b>Exploitation à dominante artisanale</b>	A définir avec la personne intéressée pour s'installer sur ce projet. Tout dépend de ses compétences. Un tel projet suppose soit le porteur de projet soit déjà un artisan qui souhaiterait produire ses propres matières premières soit que le porteur de projet soit formé à un métier relevant de l'artisanat mais qu'il ait aussi une formation agricole afin d'avoir le statut agricole.		



## 2.3 LES OUTILS DE LA RECHERCHE D'UN CANDIDAT





## LA RECHERCHE D'UN CANDIDAT : OUTILS ET TEMPS DE TRAVAIL

### LA RÉDACTION DU DOSSIER DE PRÉSENTATION DE L'OFFRE

**LE GUIDE D'INFORMATIONS ET D'ACCUEIL** (4 journées de travail) présente de manière réaliste la micro-région dans laquelle s'intègre l'offre d'activités proposée et présente l'environnement de services concernant le projet d'activité, la recherche d'un logement, l'emploi pour le conjoint, l'installation de la famille, etc. 🐛

**LA FICHE DE PRÉSENTATION** (3 heures) de l'offre d'activités est une synthèse descriptive de l'activité et de son cadre qui peut être transmise par courrier électronique, par télécopie, par courrier ou remise directement après un premier contact. 🐛

L'offre est plus ou moins aboutie en fonction de la nature du potentiel d'activités 🐛 (ex : *activités agraires ou volonté d'accueil d'une commune*) et du choix du groupe local à travailler plus ou moins en amont avec le porteur de projet. (2 heures)

### LA DIFFUSION DE L'OFFRE

**LA SEMAINE DE L'ACCUEIL ET DE LA CRÉATION D'ACTIVITÉ** (ex : *tract*) et les **JOURNÉES DE PRÉPARATION À L'INSTALLATION** en milieu rural (ex : *programme*) : 3 journées de rencontres (avec des élus, des techniciens) et de découverte du territoire organisées pour des candidats à l'installation sur le territoire. La semaine de l'accueil a aussi un volet à destination des élus et des techniciens 🐛 (voir outil p22). (tract : 1 à 1,5 journées)

### LA SÉLECTION DU CANDIDAT

**LA GRILLE DE SÉLECTION** (1 heure pour l'élaboration) est un support technique composé des critères de choix établis en fonction du profil du candidat recherché dont chaque membre de la commission de sélection dispose pour conduire les entretiens. La confrontation du classement arrêté par chaque membre de la commission détermine le candidat. 🐛

Le **DOSSIER DE PRÉSENTATION D'UN CANDIDAT** est à remplir par les personnes intéressées par l'offre et permet de rendre lisible le profil recherché par le groupe local. Il peut être plus ou moins détaillé en fonction de l'offre. 🐛

## Les fiches de présentation d'une offre d'activité à plusieurs scénarios ou activités → Maison des Services des Monts du Forez et Site de proximité du Diois – 2011 et 2007

La première fiche concerne une activité agrirurale et la deuxième est caractérisée par la volonté d'accueil d'une commune.



### Reprise d'une exploitation support d'activités agricoles et rurales combinées



#### DESCRIPTIF DU POTENTIEL

Au cœur des Monts du Forez, entre Saint Etienne et Clermont Ferrand (75 km), dans un hameau d'une commune de 420 habitants, à 620 m. d'altitude, en zone de montagne, deux exploitants agricoles approchant de l'âge de la retraite vont prochainement cesser leurs activités. Ils réunissent leurs potentiels économiques pour favoriser une installation sur la base :

- d'un quota de départ de 42000 L. de lait ;
- d'une structure foncière cohérente de 55 Ha composée de pâturages et utilisable pour la culture des céréales et permettant une bonne autonomie fourragère ;
- d'un bâtiment d'élevage d'environ 600 m<sup>2</sup> comprenant 24 logettes, 2 boxes sur aires paillées, une salle de traite 2\*3 (mises aux normes à prévoir : bétons + fosse) ;
- d'une maison d'habitation pouvant être louée.

#### SCENARIOS

La quasi absence de droits à produire et la dimension foncière impose la combinaison d'activités pour disposer d'une structure viable. Une étude de faisabilité a posé les bases de 5 scénarios envisageables pour les futurs repreneurs (couples ou associés) :

1. Production de lait vache pour laiterie avec réévaluation envisagée du quota + transformation fromagère / yaourts / glaces + veaux de lait en vente directe
2. Production de lait vache pour laiterie avec réévaluation envisagée du quota + élevage caprin/ovin pour transformation fromagère / yaourts / glaces
3. Production de lait de chèvre ou de brebis + transformation fromagère / yaourts / glaces + activité salariale
4. Production de lait de vache pour laiterie avec réévaluation envisagée du quota + Agritourisme autour d'habitation légère de loisirs.
5. Production agricole + activité artisanale → à définir selon les compétences

Tous ces scénarios pourraient être complétés avec une production de fruits rouges transformés sous réserve d'un investissement en irrigation. D'autres combinaisons d'activités sont possibles sur la base des compétences des porteurs de projet.

#### CONDITIONS DE REPRISE

Vente du bâtiment d'élevage (estimation en cours).  
Location des terrains  
Location possible d'une maison d'habitation dans le hameau, propriété d'un des cédants  
CUMA présente sur la commune  
Echéance : 31 décembre 2012

#### CONTACT :

Maison des Services des Monts du Forez  
7, place de l'église 42440 Noirétable  
Tel : 04 77 24 72 97 – 06 84 79 90 67  
[alexia.pallay@caprural.org](mailto:alexia.pallay@caprural.org)



## UNE COMMUNE VOUS ACCUEILLE



### LES LOCAUX :

LOCALISATION :  
Treschenu Creyers (Drôme)



SITUATION DES LOCAUX :  
Hameau de Menée  
Grenoble : 1 heure  
Valence : 1h30  
Die : 20 mn  
Châtillon en Diois : 10 mn



LOCAL PROFESSIONNEL :  
Prix de location à définir en fonction de la  
montée en puissance de l'activité  
LOGEMENT :  
Location 350€/mois

La commune de Treschenu Creyers propose en location :

Un local pour activité professionnelle :

40 m<sup>2</sup> environ + petite pièce de 9 m<sup>2</sup> (avec évier) + sanitaires + possibilité d'utiliser un  
abri (ancien préau)

Un logement :

1 appartement au 1<sup>er</sup> étage : cuisine / salle à manger + 3 chambres + salle de bain  
(douche) + possibilité de potager

ACTIVITÉS POSSIBLES :

Artisanat du bâtiment, artisanat d'art, profession libérale

### ORGANISME CONTACT :

Site de Proximité du Diois  
42 rue Camille Buffardel  
26150 DIE  
Tél 04.75.22.29.44/Fax 04.75.22.19.14  
E-mail : site@pays-diois.org



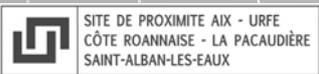
rhôneAlpes

## La semaine de l'accueil et de la création d'activités

→ Maison des Services des Monts du Forez et Site de proximité Aix Urfé  
Côte roannaise la Pacaudière – 2011

Ce tract est à destination de porteurs de projets intéressés pour s'implanter dans un territoire donné. Il les invite à des temps individualisés, des rencontres et des visites pour mieux connaître le territoire et ses acteurs, avancer dans son projet et le confronter à des acteurs locaux et aux spécificités d'un territoire. Il est complémentaire au tract destiné aux élus et techniciens locaux p22.

Plate-Forme régionale développement rural

## Semaine de l'accueil et de la création d'activités du 10 au 15 octobre 2011

### Appréhender un territoire

*Accueil collectif et échange avec les élus*  
Mercredi 12 octobre - Château de Goutelas - Marcoux 9h30 - 12h00

### Prendre en compte les réalités locales pour adapter son projet

<p><i>Tables rondes :</i> «faire le lien entre le territoire et son projet d'activité» Mercredi 12 octobre Château de Goutelas Marcoux 14h00 - 16h30</p>	<p><i>Exercice pratique avec des élus et des habitants</i> Jeudi 13 octobre Mairies : Arthun ou Le Crozet 14h00 - 18h00</p>
--	---

### Avancer dans la construction de son projet

*Information collective : «les 10 clés pour entreprendre»*  
Jeudi 13 octobre - Communauté d'Agglomération Loire Forez - Montbrison - 8h45 - 11h15

<p><i>Atelier</i> «plus qu'une idée... passez à l'action... osez» Jeudi 13 octobre Communauté d'Agglomération Loire Forez Montbrison - 13h30 - 16h30</p>	<p><i>Atelier</i> «présenter son projet» Vendredi 14 octobre Communauté de Communes du Pays d'Astrée Boën - 15h30 - 17h00</p>
--	---

### Visiter des potentiels d'activité

*Circuit découverte individualisé*  
Vendredi 14 octobre - 9h00 - 15h30

S'inscrire : Alexia PALLAY 04 77 24 72 97 - 06 84 79 90 67 - alexia.pallay@caprural.org  
Corinne GAYTE 04 77 65 17 64 - 06 60 96 24 55 - c.gayte@caprural.org

Le programme sera finalisé et adapté à chaque participant en fonction de l'état d'avancée de son projet.  
hébergement et repas offerts lors de la session (à l'exception du repas pris pendant les circuits découverte)

## Le programme des journées de Préparation à l'Installation en milieu rural

→ Sites de proximité des Boutières et CeDRE – 2010

**Jeudi 4 Novembre 2010**

**9 h 30 - Accueil des participants autour d'une collation  
Chambre et table d'hôtes l'Escapade à Rochepeaulle**

**10 h 00 - Présentation des candidats et de leurs projets**

**11 h 00 - Présentation du contenu des J.P.I**

**11 h 30 - Mots d'accueil et de bienvenue des élus locaux**

- M. Eric MONTAGNE *Elu de Rochepeaulle*
- M. Bernard COUEDEL *Président de la Communauté de Communes du Haut Vivarais*
- M. Yves LEBON *Maire de St Martin de Valamas, Président du Site de proximité des Boutières*

**12 h 00 - Présentation géographique du territoire et de la Communauté de Communes du Haut Vivarais**

- Elise DELAFOLLYE - Chargée de mission économique de la Communauté de Communes du Haut Vivarais
- Jacqueline DUDAL - Site de proximité des Boutières

◇ **12h30 Déjeuner à la table d'hôtes - Rochepeaulle** ◇

**14 h 00 - Les éléments clés de compréhension d'un territoire**

- Elisa JAFFRENOU - Parc Naturel Régional des Monts d'Ardèche
- Hélène PUZIN - Site de proximité Ce.D.R.E.
- Jacqueline DUDAL et Neile MASSON - Site de Proximité des Boutières

**15 h 30 - Pause**

**16 h 15 - Échanges et débats autour de la réalité de la vie et du travail en milieu rural**  
Témoignages de nouveaux actifs

**17 h 30 - Bilan de la journée**

◇ **19h15 Dîner à la table d'hôtes - Rochepeaulle** ◇

**SITE DE PROXIMITÉ DES BOUTIÈRES**  
**SITE DE PROXIMITÉ CE.D.R.E**

**Journées de Préparation à l'Installation en milieu rural**

**4, 5 et 6 Novembre 2010**

**PROGRAMME**

Les Journées de Préparation à l'Installation sont organisées par le **SITE DE PROXIMITÉ DES BOUTIÈRES** et le **SITE DE PROXIMITÉ CE DRE** et leurs partenaires pour l'emploi et la création d'activités











Vendredi 5 Novembre 2010

**9 h 00 - Concrétiser son projet selon son état d'avancement  
Chambre et table d'hôtes l'Escapade à Rochepeaulle**

**9 h 30 - Travaux en ateliers**

Intervention de techniciens de l'emploi et de la création d'activités

**1 - Se former, trouver un emploi en centre et nord Ardèche ... quelques éléments de méthode**

- Sandrine IMBERT - Site de Proximité des Boutières
- Nelle MASSON - Site de Proximité des Boutières

**2 - S'organiser pour réussir son implantation**

- Jacqueline DUDAL - Site de proximité des Boutières
- Anne JULIEN - Site de Proximité C.e.D.R.E
- Philippe RODE - CCI Nord Ardèche

**3 - Trouver un lieu pour vivre et implanter ses activités**

- Hélène PUZIN - Site de Proximité C.e.D.R.E
- Sylvain AUBAILLY - A.D.A.S.E.A de l'Ardèche
- Gaëli BERTHIER - ADT de l'Ardèche

**11 h 00 - Pause**

**11 h 15 - Intervention des partenaires de la création  
d'entreprises**

IEDV, ORC, ANC2, Crédit Agricole, ADASEA, ADT, Ardèche verte,  
Gîte de France, CCI Nord Ardèche,...

✧ 12h15 Buffet sur place ✧

**14 h 00 - Emploi du temps individualisé**

- Visite d'offres d'activités
- Rencontres d'acteurs locaux
- Rendez-vous avec des personnes ressources

**18 h 00 - Bilan de la journée**

✧ 19h00 Dîner à la table d'hôtes - Rochepeaulle ✧



Journées de Préparation à l'Installation  
en milieu rural

Samedi 6 Novembre 2010

**9 h 00 - Bilan individuel des J.P.I  
Chambre et table d'hôtes l'Escapade à Rochepeaulle**

- Entretien de chacun des participants avec un technicien des Sites de Proximité Boutières et C.e.D.R.E
- Échanges sur le projet et détermination des prochaines étapes en vue de sa concrétisation
- Définition d'un parcours d'accompagnement

**11 h 00 - Bilan collectif des J.P.I en présence d'élus locaux et  
d'anciens participants aux JPI.**



**Coordonnées utiles :**

Site de Proximité des Boutières      04-75-30-50-82  
Site de Proximité C.e.D.R.E      04-75-06-41-22  
Table et chambres d'hôtes « L'escapade »      04-75-30-54-67



**Le dossier de présentation d'un candidat**  
→ Site de proximité Sud Ardèche – 2010

LOCAL COMMUNAL DE ST PAUL LE JEUNE : CABINET MÉDICAL ET LOGEMENT

**LE PORTEUR DE PROJET**

**NOM** ..... **PRÉNOM** .....

Date de naissance ..... Nationalité .....

Adresse .....

Code postal ..... Ville / Commune .....

Tél. fixe ..... Tél. mobile .....

E-mail .....

Langues maîtrisées .....

Précisez le niveau de français (si elle n'est pas langue maternelle) .....

Permis de conduire :    oui                     non

Si vous êtes déjà installé(e) dans le sud Ardèche, depuis quand ? .....

(si < à un an, mettre le nombre de mois) .....

**SITUATION FAMILIALE**

Seul             En couple

Nombre d'enfants à charge : .....            Age des enfants : .....

Le/la conjoint(e) devra-t-il/elle rechercher un emploi ? Dans quel domaine ? .....

**SITUATION PROFESSIONNELLE A CE JOUR**

Salarié             Demandeur d'emploi

Indépendant             Sans activité

Autres  précisez : .....

Secteur d'activité et dernier poste occupé : .....

Expériences professionnelles : .....

Votre formation (détaillez les formations initiales et professionnelles effectuées et le cas échéant, les dates d'obtention des diplômes) : .....

Equivalence de(s) diplôme(s) en France (dans le cas d'une obtention dans un autre pays) .....

Des démarches ont-elles déjà été engagées pour obtenir cette équivalence ? .....

Quel en est le résultat ? .....

LE PROJET D'INSTALLATION	
MOTIVATIONS / SOUTIENS	COMPETENCES / POINTS FORTS
Qu'est-ce qui vous incite à vous installer en sud Ardèche ? Etes-vous soutenu par votre entourage (conjoint, famille, amis, ...) ? Disposez-vous d'appuis utiles dans vos réseaux personnels qui favoriseront votre implantation ?	Acquis au travers de votre formation : Acquis au travers de votre expérience professionnelle : Spécialisations ou autres compétences utiles à l'activité : Avez-vous des besoins en formation ?

L'ACTIVITÉ
— Quelle est l'activité que vous souhaitez exercer ? ..... (Description des différents aspects de votre activité, caractéristiques techniques...)
— Disposez-vous de matériel pour exercer votre activité ? ..... Si non, à combien s'élève son coût et quel financement peut-être envisagé pour l'acquérir (apports personnels, emprunts, subventions,...) ? .....
— De quels moyens humains aurez-vous besoin (seul, associé, salarié, ...) pour faire fonctionner votre activité ?
— Avez-vous une idée de la structure juridique que vous allez adopter (EI, SEL...)?

LE TERRITOIRE
<b>CONNAISSANCE DU TERRITOIRE</b> — Connaissez-vous la région ? (vacances, famille, originaire... fréquence et période de visite...) .....
<b>INSTALLATION SUR LE TERRITOIRE</b> — Logement L'appartement F 2 de 37 m <sup>2</sup> , proposé par la commune, correspond-t-il à vos attentes ? .....
— Scolarisation des enfants (école maternelle, primaire, collège, lycée...) .....
— Contraintes liées à l'activité en cours ? (arrêt de l'activité actuelle par démission, vente du fonds de commerce, mise en vente de bien immobilier (appartement, maison...) .....
— A quelle échéance peut-être envisagée l'installation de l'activité à St Paul Le Jeune ? .....

ÉTAT D'AVANCEMENT DU PROJET
<b>LES DÉMARCHES QUE VOUS AVEZ DÉJÀ ACCOMPLIES</b> — Qui avez-vous rencontré pour vous aider dans votre projet d'installation ? .....
— Avez-vous engagé d'autres démarches d'installation ? ..... Dans quels départements ou régions ? ..... Quelles réponses avez-vous obtenues ? ..... En attendez-vous d'autres ? .....
— Avez-vous formalisé un dossier sur votre projet ? (si oui, le fournir) .....
— Quels sites Internet consultez-vous pour votre recherche ? .....

SI VOTRE DEMANDE POUR CETTE OFFRE N'ABOUTISSAIT PAS, QUE RECHERCHEZ-VOUS EXACTEMENT ?
<b>QUELS SONT VOS BESOINS :</b> — En locaux (précisez) ? ..... — En matériel (précisez) ? ..... — En financements (précisez) ? ..... — En conseils (précisez) ? ..... — En formation (précisez) ? ..... — Autres (logements, ... / Précisez) ? .....



## **3 — DES EXEMPLES**

### 3.1 UN EXEMPLE DE CAHIER DES CHARGES POUR UNE ÉTUDE DE FAISABILITÉ DE POTENTIELS D'ACTIVITÉS

L'étude a pour objectifs d'établir un diagnostic sur les pistes d'activités identifiées comme pouvant être supports d'un atelier chantier d'insertion (ACI) multiactivités et d'étudier la faisabilité technique, économique et financière de l'implantation d'un ACI.

**ÉTUDE DE FAISABILITÉ POUR L'IMPLANTATION D'UN A.CI. MULTI ACTIVITÉS**  
(RECYCLERIE / RESSOURCERIE, ACTIVITE PRINCIPALE NETTOYAGE DES TOMBES,  
CONDITIONNEMENT DES PRODUITS LOCAUX, ACTIVITES COMPLEMENTAIRES)

→ Site de proximité CeDRE -2010



**CAHIER DES CHARGES**

#### 1. CONTEXTE DE L'ÉTUDE

Les activités de réemploi permettent d'offrir une nouvelle vie à un produit dont le propriétaire souhaite se défaire ; ces pratiques contribuent donc pleinement à la réduction des déchets. A ce titre, la « préparation au réemploi » a été identifiée comme la deuxième piste d'action prioritaire pour la gestion des déchets par la directive européenne du 19 novembre 2008.

Les structures de réemploi, communément appelées « recycleries », ont pour objet la valorisation par le réemploi des déchets des ménages (notamment les encombrants), et le cas échéant, les déchets d'autres producteurs (administrations, entreprises). Pour cela, ces structures :

- collectent des déchets réemployables, par différents moyens (collecte en déchèterie, en porte à porte, apport volontaire...),
- les nettoient et les réparent si nécessaire,
- puis les remettent en vente.

Sur le territoire national, certaines recycleries sont organisées en réseau. On peut citer notamment :

- le réseau Emmaüs, ainsi que son antenne « Le Relais », spécialisé dans le textile
- le réseau ENVIE, spécialisé dans les déchets d'équipements électriques et électroniques
- le réseau des Ressourceries

Certaines recycleries, notamment celles rattachées au réseau des ressourceries, mettent également en avant une fonction d'information et de sensibilisation du grand public à l'environnement.

#### → ORIGINE DU PROJET

Ce projet est porté par le Groupe coopératif Tremplin. Il est travaillé en partenariat avec le Site de proximité Ce.D.R.E qui intervient sur les Communautés de Communes de Lamastre, Vernoux et sur la commune de Pailharès.

Le Site de proximité Ce.D.R.E a initié en 2009 un travail de prospection sur les liens possibles entre l'insertion des publics en difficulté sur la zone rurale et la valorisation des patrimoines. Ce travail mené avec l'appui d'une étudiante est venu confirmer les constats établis par la DDTEFP et l'importance de développer des outils d'insertion à destination du public féminin. De plus, des besoins en termes de valorisation des patrimoines ont émergé.

Suite à ces constats, Tremplin a engagé une réflexion sur l'opportunité de répondre aux besoins en créant un nouveau chantier d'insertion à destination en priorité des femmes avec des activités supports novatrices et diversifiées sur la zone rurale.

Appuyé par le Site de proximité Ce.D.R.E, Tremplin a identifié trois pistes d'activités supports :

- Effectuer des inventaires des patrimoines pour les collectivités locales et institutions locales, les offices du tourisme pour permettre leur recensement, leur entretien et leur valorisation ;
- Aider à la valorisation des produits locaux sur Vernoux en développant des moyens de communication et de logistique ;
- Proposer un service de nettoyage de tombes aux particuliers.

Face à ces activités repérées, les deux structures se sont engagées dans une démarche de prospection et de rencontre des acteurs du territoire (Chambre d'agriculture, CDRA Valdac, PNR, « Goûter l'Ardèche », l'Association Nectardéchois...) pour confirmer ou infirmer ces pistes. Elle s'est déroulée de septembre à novembre 2009.

Ces rencontres ont confirmé puis affiné les constats et les pistes d'activités permettant d'envisager qu'elles soient supports à la création de ce chantier. La mise en place d'une démarche commerciale permettra le développement progressif de ces activités sur les deux premières années de la création du chantier.

Malgré cela nous n'avions pas le support nous permettant d'offrir une activité permanente à 8 personnes dès l'ouverture du chantier. Ainsi, afin de répondre à ce besoin, une nouvelle activité a été prospectée : la création d'une ressourcerie. Nous avons donc pris le temps, de la même manière que pour les autres pistes, de vérifier la pertinence de ce support.

Nous avons choisi de développer une activité de Ressourcerie qui donnera une image positive et innovante de ce chantier.

Sur les 3 activités supports identifiées, 2 deviendront complémentaires de la ressourcerie : aider à la valorisation des produits locaux en proposant un service de conditionnement, proposer un service de nettoyage de tombes aux particuliers. L'inventaire des patrimoines est abandonné.

Ces activités permettront un apprentissage supplémentaire de compétences, de capacités. Cela nous permettra de nous mobiliser sur un développement qui se traduira par un surplus d'activité et donc en cascade de nouveaux postes de travail pour les publics en situation précaire.

L'installation administrative et technique de cette activité est prévue sur la commune de Vernoux. Le local choisi sera propriété de la nouvelle Communauté de Communes de Vernoux et mis à disposition moyennant location au Groupe Coopératif Tremplin par l'intermédiaire de l'Union d'Economie Sociale « L'entraide ».

Cette étude devra donc se mener en partenariat avec la Communauté de communes de Vernoux et la CCI Nord Ardèche. En effet, cette étude servira aussi de support à la demande des financements publics (Fond FISAC) pour la rénovation de ce local par la Communauté de communes.

Il est prévu que les activités se dérouleront sur un territoire plus large : la collecte des objets et la vente, le nettoyage des tombes, conditionnement des produits locaux.

Les territoires concernés seront principalement les cantons de : Vernoux, Lamastre, St Péray, Tournon et Tain.

Cet ensemble de territoires représente à minima 58 communes en majorité situées en zone rurale et un volume approximatif de 55 000 habitants pour les communes les plus importantes.

## 2. OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

### → LES OBJECTIFS DE L'ÉTUDE SONT LES SUIVANTS

- Etablir précisément le diagnostic du territoire dans son organisation actuelle (gisements et gestion des déchets, acteurs locaux...).
- Etudier la faisabilité technique, économique et financière de l'implantation d'un A.CI. à destination d'un public prioritairement féminin dont les activités supports seront recyclerie / ressourcerie, le nettoyage des tombes et le conditionnement des produits locaux sur le territoire d'étude.

Le projet s'inscrit dans le développement d'une économie solidaire, notamment :

- en favorisant une dynamique territoriale,
- en favorisant l'accès à l'emploi de personnes en situation précaire peu ou pas qualifiées,
- en visant la création d'emplois pérennes.

## 3. CADRAGE DE L'ÉTUDE

### 1ÈRE PARTIE : DIAGNOSTIC TERRITORIAL

#### → ÉTUDE DES GISEMENTS RESSOURCERIE :

##### • Déchets ménagers

Le prestataire examinera la composition des déchets ménagers susceptibles de faire l'objet d'un réemploi. L'objectif à ce stade est de quantifier, par type de déchets (mobilier, textile, électroménager, cycles...) les volumes collectés actuellement. Cette quantification passera par une observation des entrées en déchèterie et une caractérisation des bennes (encombrants, ferrailles, DEEE...), une analyse des pratiques de collecte en porte à porte ou sur rendez-vous (encombrants), une consultation des services techniques des collectivités et des études disponibles. La part de déchets réemployables et recyclables pour chaque flux entrant sera ensuite évaluée.

Des contacts ont déjà été pris avec les différents acteurs concernés (déchetteries...), le prestataire devra prendre en compte les données déjà collectées. De plus, durant les premiers travaux de mise en place de ce projet, des contacts ont eu lieu avec des agences immobilières. Celles-ci nous informant que lors de ventes de biens elles avaient régulièrement des meubles et objets divers à débarrasser. Il paraît judicieux d'aller vérifier ce gisement possible.

##### • Autres gisements

Le prestataire évaluera également les autres gisements disponibles sur le territoire (administrations, entreprises), susceptibles de faire l'objet d'une collecte en vue du réemploi (recyclage des papiers de bureaux, récupération par exemple de palettes pour la construction d'objets en bois...).

Une enquête pourra être réalisée auprès des Chambres Consulaires, des principaux acteurs publics du territoire : communes, services de l'Etat, du Conseil Général...

#### → ÉTUDE DES GISEMENTS NETTOYAGE DES TOMBES :

Le prestataire examinera les besoins en termes de nettoyage de tombes sur le territoire défini. L'objectif à ce stade est de quantifier, par secteur géographique les besoins.

#### → ÉTUDE DES GISEMENTS CONDITIONNEMENT ET VALORISATION DES PRODUITS LOCAUX :

Le prestataire examinera les besoins en termes de conditionnement des produits locaux. L'objectif à ce stade est de quantifier les besoins, par type de produits à conditionner.

## → ÉTUDE DES ACTEURS LOCAUX :

Le prestataire identifiera de façon exhaustive, en utilisant pour partie les données déjà acquises par Tremplin et le site de proximité CédRE :

- les acteurs de la collecte des déchets ménagers et leur articulation (rôles, prestataires...),
- les acteurs du réemploi ou de la vente d'occasion déjà implantés sur le territoire, ainsi que leur rayon d'action en termes de collecte et de revente,
- les acteurs œuvrant dans le nettoyage des tombes,
- les acteurs œuvrant dans le conditionnement des produits locaux,
- les structures de l'économie sociale et solidaires existantes, ainsi que les acteurs sociaux et administratifs susceptibles d'intervenir pour l'implantation d'une nouvelle structure de ce type,
- les acteurs impliqués dans la sensibilisation du public à l'environnement.

Pour l'ensemble de ces acteurs, le prestataire évaluera leurs possibilités d'évolution ou d'implication par rapport à la création d'un A.Cl. à destination d'un public prioritairement féminin dont les activités supports seront recyclerie / ressourcerie, le nettoyage des tombes et le conditionnement des produits locaux (évolution du rôle du gardien de déchèterie, partenariats potentiels pour la sensibilisation à l'environnement, concurrence éventuelle avec d'autres structures...). Des entretiens avec les structures existantes sont à prévoir à ce stade.

L'intérêt potentiel de la population vis-à-vis d'une structure de vente d'occasion (nombre d'habitants, profil sociologique...) sera également analysé.

Les modalités de réalisation de ce « diagnostic des acteurs » seront détaillées par le candidat.

## 2<sup>ÈME</sup> PARTIE DE L'ÉTUDE : ÉTUDE DE FAISABILITÉ

A partir du diagnostic, la faisabilité d'un A.Cl. à destination d'un public prioritairement féminin dont les activités supports seront recyclerie / ressourcerie, le nettoyage des tombes et le conditionnement des produits locaux sur le territoire sera examinée. Cette étude portera sur les aspects suivants :

### → ASPECTS TECHNIQUES :

A titre indicatif, différents ateliers de revalorisation ou de constructions sont dorénavant envisagés :

- atelier d'ameublement : dans cet atelier, seraient valorisés les meubles, literies, canapés... par de la remise en état et de la réparation,
- atelier brocante, jardin et divers : dans cet atelier seraient valorisés les bibelots, les vaisselles, les livres, les cycles, les petits outillages, les mobiliers de jardin... nécessitant soit un simple nettoyage, soit une remise en état légère avant réemploi,
- atelier de construction de meubles en carton,
- atelier de construction d'objets en bois : table de jardin, niche pour chien...,
- atelier de Relooking et de détournement de fonction des objets.

Devront être analysée par le prestataire retenu

- organisation de la collecte :
  - analyse des types de déchets les plus pertinents à collecter en vue du réemploi, compte tenu du diagnostic, des objectifs du chantier et du public ciblé,
  - étude de l'articulation possible avec les schémas de collecte actuelle (organisation de collectes sur les déchèteries, pertinence de mise en place de nouveaux modes de collecte (porte-à-porte, sur rendez-vous, double collecte...), détermination des moyens logistiques nécessaires.
- organisation du conditionnement des produits locaux.
- organisation du nettoyage des tombes.
- détermination des caractéristiques de fonctionnement sur le lieu d'implantation prévu :
  - site de stockage (stockage des déchets avant leur transfert vers les ateliers stockage des produits à conditionner avant leur transfert vers les ateliers) : superficie, organisation des différents stocks, sécurité du site...,
  - ateliers : superficie, équipements nécessaires (outils, machines...),
  - bureaux et salle de réunion/accueil/exposition : superficie, équipements nécessaires ; prise en compte des contraintes (normes) liées à l'accueil du public,
  - magasin : superficie, sécurité du site, équipements nécessaires (bureau d'accueil, caisse, rayonnage...) ; prise en compte des contraintes (normes) liées à l'accueil du public.
- sur la base de ces caractéristiques et sachant que le site est doré et déjà choisi (des lieux de dépôt pour la vente et également utilisés comme outil de communication devront être implantés sur une partie ou l'ensemble du territoire concerné), l'implantation sera étudiée au regard des critères suivants :
  - disponibilité du site : locaux existants en location après des travaux de rénovation à prévoir (lien à faire avec la CC du Pays de Vernoux),
  - proximité des lieux de collecte (déchèterie ou autres...), accessibilité pour les camions,
  - pour le magasin et les dépôts : visibilité et accessibilité pour le public,
  - pour le magasin et/ou les ateliers : capacité d'accueil pour l'organisation d'actions de sensibilisation et de pédagogie sur l'environnement,
  - estimation financière des investissements nécessaires (voir « aspects financiers »).

### → ASPECTS HUMAINS :

- évaluation de l'effectif total nécessaire,
- description des postes et des compétences, identification du personnel nécessaire (profil, niveau de qualification) notamment pour les personnels encadrants, types de contrat (voir la rubrique « aspects juridiques »),
- analyse des formations nécessaires pour ces personnels et de l'offre de formation existante ; étude en particulier de la problématique des emplois subventionnés pour une durée limitée, impliquant un renouvellement fréquent du personnel,
- analyse de l'articulation avec les structures existantes (possibilité d'évolutions de postes existants, tel que le gardien de déchèterie).

#### → ASPECTS JURIDIQUES :

Le choix de la forme juridique est aujourd'hui établi par la création faite en 2009 d'une association support d'A.CI. dont celui à destination d'un public prioritairement féminin dont les activités supports seront recyclerie / ressourcerie, le nettoyage des tombes et le conditionnement des produits locaux « tremplin Horizon » :

- étude des modalités de gestion et de contractualisation possibles, notamment avec la collectivité (marché public et conditions de mise en concurrence (critères sociaux et environnementaux des appels d'offres), subventionnement...),
- recensement des contraintes juridiques et réglementaires s'appliquant au projet (réglementation des établissements recevant du public, réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement...).

La décision est prise d'adhérer au réseau national des ressourceries dès l'opérationnalité de l'activité.

#### → ASPECTS FINANCIERS :

Ces aspects financiers doivent faire l'objet d'une vigilance particulière de la part du cabinet que ce soit sur l'estimatif des coûts d'investissement que des coûts de fonctionnement ainsi que sur l'évaluation des possibilités financières extérieures sur les investissements et les fonctionnements.

- Estimation des investissements nécessaires : site de stockage, ateliers et boutique, matériel (équipements, outillages, véhicules...), montée en puissance éventuelle.
- Estimations du budget prévisionnel de fonctionnement et du coût du personnel sur 5 ans.
- Identification des recettes (prestations, ventes...), financements et partenariats possibles (techniques, aides au développement...).
- Evaluation de la capacité d'autofinancement et analyse de la viabilité économique sur 5 ans.

#### → ASPECTS TERRITORIAUX :

L'objectif de cette rubrique est d'identifier la plus-value que peut apporter un A.CI. à destination d'un public prioritairement féminin dont les activités supports seront recyclerie / ressourcerie, le nettoyage des tombes et le conditionnement des produits locaux à la collectivité, au-delà des aspects liés à la gestion des activités : création de lien social, rayonnement sur les communes environnantes, création d'activité économique et d'emploi, offre de biens de consommation plus facilement accessibles à certaines classes sociales, développement des actions de communication/sensibilisation à l'environnement auprès des producteurs de déchets, des usagers de la recyclerie et du grand public...

L'ensemble de ces éléments, notamment l'analyse comparative des scénarios d'implantation, fera l'objet d'une synthèse qui devra permettre de conclure sur la faisabilité d'un A.CI. à destination d'un public prioritairement féminin dont les activités supports seront recyclerie / ressourcerie, le nettoyage des tombes et le conditionnement des produits locaux.

## 4. RÉSULTATS ATTENDUS DE L'ÉTUDE

Un rapport intermédiaire sera fourni en fin de première partie présentant le diagnostic du territoire (gisements, organisation de la gestion des déchets, acteurs locaux).

Les résultats finaux seront remis sous la forme d'un rapport complet en 8 exemplaires papiers et 8 exemplaires numériques et faire l'objet d'une présentation orale lors d'un rendu auprès de tous les partenaires.

Une synthèse de l'étude, diffusable à un large public d'élus et d'acteurs du territoire, devra également être rédigée et transmise sous forme papier et sous forme numérique.

## 5. PILOTAGE ET SUIVI DE L'ÉTUDE

Le suivi technique de cette étude sera assuré par M. le Directeur général du Groupe Coopératif Tremplin et par M. X du Groupe Tremplin

Le Groupe Tremplin tiendra informé à chaque étape les différents partenaires lors de réunion de restitution auxquelles seront invités : La Communauté de communes de Vernoux, le Conseil général de l'Ardèche, la Mairie de Vernoux, la Direccte, la Région Rhône Alpes, le CDRA, le PNR, le Réseau des Ressourceries, Pôle Emploi, le Site de Proximité CédRE.

Les comptes-rendus de ces réunions seront rédigés par le prestataire.

## 6. PLANNING PRÉVISIONNEL DU PROJET

Les réponses à ce cahier des charges sont attendues pour le : 27 août 2010 par courrier ou par mail à l'adresse suivante : Groupe Tremplin 20 rue du repos 07 300 TOURNON / tremplin@club-internet.fr

Le contenu de l'offre comprendra

- La proposition technique et financière concernant cette étude.
- Le devis détaillé et les délais proposés.
- L'organisation et les moyens humains mobilisés.
- La référence en ce domaine.

Le choix du cabinet retenu sera réalisé le 31 août 2010 à partir des critères suivants : le prix, les délais de réalisation, la méthode proposée et l'expérience des cabinets.

Il est proposé que la durée de l'étude n'excède pas 4 mois, le lancement de l'étude étant prévu en septembre 2010. Le candidat proposera donc un planning de travail permettant de respecter cette donnée.

Cette étude sera lancée qu'après réponse favorable des financements pour mener celle-ci à bien.

Maitre d'ouvrage : Tremplin Horizon

Contacts :

## 3.2 UN EXEMPLE DE RENDU D'UNE ÉTUDE DE FAISABILITÉ D'UNE OFFRE D'ACTIVITÉ

L'étude de faisabilité a été réalisée par la CCI à la demande de l'ARDEAR. Elle porte sur une activité d'épicerie ambulante.

→ ARDEAR - 2011



DIAPORAMA

### Création d'un commerce ambulant sur les communes de Brié-et-Angonnes, Champagnier, Montchaboud et Saint-Pierre-de-Mésage

Etude de faisabilité économique

### Rappel de la démarche

**Objectif :**  
Chiffrage du marché potentiel et analyse des conditions de viabilité d'un commerce ambulant répondant aux grandes orientations définies lors des étapes amont du projet.

**Méthodologie**

- **Etape 1 : analyse du marché local**
  - Validation des orientations du projet
- **Etape 2 : analyse financière**
  - Chiffrage du potentiel économique du projet en fonction de différentes options envisageables
- **Etape 3 : aide à la décision**
  - Mise en perspective des différentes options
  - Conditions de mise en œuvre

### Analyse du marché local L'environnement commercial

- Un environnement commercial dense
  - proximité aux pôles commerciaux
  - des marchés attractifs
  - des micro-pôles locaux
- Un positionnement classique hormis Brié-et-Angonnes - Herbeys
- Une accessibilité soumise à l'utilisation de la voiture

Pôles commerciaux	Vizille Echirolles Eybens Pont-de-Claix
Principaux marchés	Echirolles Pont-de-Claix Vizille Brié-et-Angonnes
Pôles de proximité	Brié-et-Angonnes Jarrie Vaulnaveys-le-Haut
Offre spécifique	Brié-et-Angonnes (marché) Herbeys (magasin de producteurs en projet)

### Analyse du marché local La population locale

- Un niveau de vie globalement élevé
  - Une forte proportion de CSP +
  - Un revenu net moyen au dessus des moyennes
- Une proportion « mesurée » de personnes âgées
  - Une minorité de personnes du 4<sup>ème</sup> âge
- De fortes disparités entre les communes

Revenu net moyen par ménage en 2008	
Brié-et-Angonnes	47 410 €
Champagnier	41 200 €
Montchaboud	33 212 €
Saint-Pierre-de-Mésage	26 042 €
Sud-Grenoblois	28 493 €
Isère	24 010 €

**Répartition de la population par tranche d'âge**

0-14 ans		15-29 ans		30-44 ans		45-59 ans		60-74 ans		75 ans ou plus	
5%	20%	4%	13%	6%	23%	10%	15%	7%	10%	7%	13%
22%	20%	19%	20%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%
13%	20%	13%	19%	14%	19%	16%	19%	16%	19%	16%	19%

### Analyse du marché local

#### Les dépenses de consommation

- Des enjeux financiers sur
  - les produits frais
  - les produits d'épicerie
- Un marché potentiel variable selon les communes
  - Brié-et-Angonnes : 889 ménages
  - Champagnier : 423 ménages
  - Montchaboud : 136 ménages
  - Saint-Pierre-de-Mésage : 280 ménages

Dépenses annuelles moyennes par ménage	
Pain	316 €
Pâtisserie	192 €
Surgelés	359 €
Epicerie	1 377 €
Boissons alcoolisées	514 €
Boissons non-alcoolisées	286 €
Viande et charcuterie	301 €
Fruits et légumes	554 €
Produits laitiers	936 €
Hygiène	625 €
Droguerie	576 €
Presse	306 €

### Analyse du marché local

#### Pertinence des pistes d'actions identifiées

- Une offre alimentaire majoritairement générique
- Une population potentiellement intéressée par une offre différenciée
- Des dépenses élevées sur les produits frais
- Des attentes fortes sur une offre en produits locaux
- Un environnement commercial dense
- De nombreux déplacements domicile-travail
- Une accessibilité contraignante uniquement pour les personnes peu mobiles.

➤ Une offre en produits frais d'origine locale susceptible d'intéresser l'ensemble de la population

➤ Une offre en produits d'épicerie et assimilés réduite, à destination des personnes âgées

➤ Deux marchés distincts : les actifs / les retraités

➤ Une attractivité variable selon les communes

### Analyse financière

#### Méthodologie

Dépense annuelle moyenne par ménage x Nombre de ménages (actifs / retraités) = Marché théorique

Marché théorique → Marché GMS (67%) / Marché hors GMS

Facteurs locaux (actifs / retraités) → Taux d'emprise du commerce ambulancier HB / HH

Repère : Nombre de clients / passage → CA prévisionnel

### Analyse financière

#### Brié-et-Angonnes

(+) Niveau de vie très élevé, Grande proportion de personnes âgées mais peu du 4<sup>ème</sup> âge, Des équipements et services propres à entretenir une dynamique interne

(-) Proximité de Vizille et de l'agglomération grenobloise, Offre commerciale classique et différenciée sur la commune et à proximité, Intérêt partagé entre nécessité et confort, Habitat très dispersé

	Taux d'emprise		CA prévisionnel		Nombre de clients	
	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités
HB	3 %	3 % / 2 %	20 500 €	12 800 €	52	31
HH	4 %	4 % / 3 %	27 300 €	18 100 €	70	44

### Analyse financière

#### Champagnier

(+) Niveau de vie très élevé, Des services publics susceptibles de créer des flux dans le centre-bourg, Equipement commercial de proximité restreint, Habitat concentré

(-) Proximité à l'agglomération grenobloise, Faible proportion de personnes âgées et notamment du 4<sup>ème</sup> âge, Intérêt motivé par des critères de confort

	Taux d'emprise		CA prévisionnel		Nombre de clients	
	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités
HB	5 %	5 % / 4 %	16 900 €	9 800 €	43	24
HH	6 %	6 % / 5 %	20 300 €	12 000 €	52	29

### Analyse financière

#### Montchaboud

(+) Niveau de vie plutôt élevé, Forte proportion de personnes âgées (mais appartenant au 4<sup>ème</sup> âge), Relatif éloignement à l'offre commerciale de proximité, Habitat concentré

(-) Proximité à Vizille, Peu de services publics propres à engendrer du passage dans le centre-bourg, Intérêt motivé par des critères de confort et de nécessité

	Taux d'emprise		CA prévisionnel		Nombre de clients	
	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités
HB	5 %	4 %	4 200 €	5 200 €	11	13
HH	6 %	5 %	5 000 €	6 500 €	13	16

## Analyse financière

### Saint-Pierre-de-Mésage

(+)

- Proportion non négligeable de personnes âgées dont beaucoup du 4<sup>ème</sup> âge
- Des services publics susceptibles de créer des flux dans le centre-bourg

(-)

- Grande proximité à Vizille (et Péage de Vizille)
- Niveau de vie « mesuré »
- Intérêt principalement motivé par des critères de confort
- Habitat partiellement dispersé et dénivelé important

	Taux d'emprise		CA prévisionnel		Nombre de clients	
	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités
HB	3%	3%	5 900 €	6 300 €	15	14
HH	4%	4%	7 800 €	8 400 €	20	19

## Analyse financière

### Les options envisageables

Fondement de la démarche : variation de la clientèle captée en fonction du créneau de passage du commerce :

- Journée => limitée à la clientèle retraitée
- fin de journée et week-end => ensemble des ménages

- Option 1 : optimisation des opportunités financières
  - ✓ permanences en fin de journée ou le week-end
- Option 2 : service aux populations fragiles
  - ✓ permanences du commerce en matinée
- Option 3 : optimisation du temps
  - ✓ concentration des permanences sur une journée
- Option 4 : compromis temps / profit
  - ✓ répartition des permanences sur deux jours (journée et fin de journée)

## Analyse financière

### Le potentiel économique des options

Options	1	2	3	4
Clientèle	Ensemble des ménages sur toutes les communes	Retraités sur toutes les communes	Retraités sauf Brié (ensemble des ménages)	Retraités sauf Brié et Champagnier (ensemble des ménages)
CA	HB 80 100 € HH 103 500 €	32 700 € 43 000 €	53 200 € 70 400 €	70 100 € 90 700 €

- Repères : CA moyen / personne :
  - ✓ 166 500 € (commerce alimentaire sédentaire)
  - ✓ 127 900 € (commerce alimentaire non-sédentaire)

NB : CA hors presse et pâtisseries

➤ **Potentiel pour une activité complémentaire**

## Analyse financière

### La rentabilité des options

Résultat = CA – Achats marchandises – charges exploitation  
Résultat => annuités d'emprunt + Rémunération

Options	1	2	3	4
Marge brute (39%)	HB 31 500 € HH 40 686 €	12 800 € 16 900 €	20 900 € 27 700 €	27 500 € 35 600 €

➤ Une capacité variable à supporter les charges d'exploitation et les investissements liés à l'activité

## Aide à la décision

### Choix des options

Options	(+)	(-)
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desserte optimale de la clientèle</li> <li>- Maximisation des possibilités de CA</li> <li>- Situation d'équité entre chaque commune</li> <li>- Part prépondérante d'une activité globale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Créneau de la fin de semaine souvent occupé</li> <li>- Impossibilité de rentabiliser les trajets sur plusieurs communes</li> <li>- Absence d'optimisation du temps de travail et organisation contraignante</li> <li>- Créneau contraignant pour les personnes âgées</li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Excellente qualité de services vis-à-vis des personnes les plus fragiles</li> <li>- Situation d'équité entre les communes</li> <li>- Possibilité de regrouper l'activité sur deux jours</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marché limité et rentabilité discutable</li> <li>- Difficulté à rassembler sur une demi-journée les permanences sur deux communes et les tournées</li> <li>- Part minime d'une activité globale</li> </ul>

## Aide à la décision

### Choix des options

Options	(+)	(-)
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organisation du temps optimale</li> <li>- Rationalisation des trajets entre les communes</li> <li>- Niveau de CA intéressant</li> <li>- Part significative d'une activité globale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exclusion d'une partie de la clientèle</li> <li>- Inégalité entre les communes</li> <li>- Difficulté à réaliser des tournées</li> <li>- Obligation de réaliser des permanences l'après-midi</li> <li>- Contraintes de stockage des marchandises</li> </ul>
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Très bon niveau de CA</li> <li>- Rationalisation partielle des trajets</li> <li>- Pertes minimales sur la clientèle d'actifs</li> <li>- Part significative d'une activité globale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inégalité entre les communes</li> <li>- Intérêt pratique à organiser des permanences l'après-midi (limitation des trajets)</li> <li>- Satisfaction mesurée de personnes âgées</li> </ul>

## Aide à la décision

### Choix du commerçant



Scénarios	(+)	(-)
Commerçant sédentaire	- Opportunité d'augmenter la rentabilité d'un commerce local	- Besoin probable de procéder à l'achat d'un camion-épicerie et supporter de lourds investissements
	- Possibilité d'établir des passerelles entre les activités sédentaires et non-sédentaires	- Amortissement de l'investissement limité à l'activité - Nécessité probable de recruter un salarié à temps partiel - Risque de chevauchement des marchés des points de vente sédentaires et non-sédentaires



## Aide à la décision

### Choix du commerçant



Scénarios	(+)	(-)
Commerçant non sédentaire	- Expérience du métier de commerçant ambulant - Matériel nécessaire à l'activité préexistant	- Difficulté à identifier un commerçant ayant des plages d'activité disponibles - Complexité pour repérer un commerçant proposant une offre similaire à celle envisagée dans le cadre du projet (produits frais d'origine locale et épicerie traditionnelle)
	- Possibilité d'étendre la rentabilité du commerce sur de nouveaux marchés - Charges d'exploitation moins élevées qu'un commerce sédentaire d'où de meilleures conditions de rentabilité	



## Aide à la décision

### Synthèse



- Un projet économiquement pertinent mais intimement lié :
  - ❖ aux choix retenus pour sa mise en œuvre
  - ❖ aux opportunités dans l'identification d'un porteur de projet

	Option 1	Option 2	Option 3	Option 4
Commerçant sédentaire	+	--	-	+
Commerçant non sédentaire	++	-	+	++

#### Avis de la CCI

- ✓ Option 4 : bon compromis entre rentabilité et qualité de service
- ✓ Porteur de projet non-sédentaire : simplicité de mise en œuvre et bonnes conditions de rentabilité



### 3.3 UN EXEMPLE DE BILAN FINAL D'UNE ACTION GLOBALE DE CONSTRUCTION D'OFFRES D'ACTIVITÉS

Le bilan concerne une action concertée entre les Sites de proximité de la Loire et le Conseil général. L'action portait sur la construction d'offres d'activités ciblée sur la transmission – reprise.

SCHÉMA DÉPARTEMENTAL POUR LA TRANSMISSION  
ET LA REPRISE D'ENTREPRISES  
APPEL À PROJETS 2008 - DÉPARTEMENT DE LA LOIRE

→ MAISON DES SERVICES DES MONTS DU FOREZ – 2007



**BILAN FINAL**

PAGE → 70 **I. Rappel du contexte**

PAGE → 71 **II. Bilan synthétique de l'action**

- A. Rappel de la méthodologie
- B. Tableau de synthèse des résultats

PAGE → 72 **III. Bilan détaillé**

- A. Phase I – Détection exhaustive des potentiels actuels et à moyen terme de transmission d'activités
- B. Phase II – Construction des offres d'activités
- C. Phase III – Accompagnement du projet et recherche de candidats
- D. Phase IV – Accompagnement du candidat
- E. Capitalisation et transfert
- F. Perspectives

PAGE → 77 **IV. Annexe**

## I. RAPPEL DU CONTEXTE

### → LA MAISON DES SERVICES DES MONTS DU FOREZ : UN OUTIL AU SERVICE DE LA POPULATION ET DES ÉLUS

La Maison des Services est un lieu-ressources pour l'emploi, la formation, la création d'activités, les démarches administratives, gratuit, pour tous les publics (particuliers, entreprises, associations, collectivités locales).

Les missions de base de la Maison des Services des Monts du Forez comprennent :

- l'accueil et l'accompagnement des publics dans leurs démarches, projets et difficultés,
- la construction d'offres d'activités à partir du repérage et de la mobilisation des potentiels d'activité et d'accueil,
- l'animation locale sur l'emploi et la création d'activités pour sensibiliser aux évolutions et partager les nouvelles données.

Depuis 2007, dans le cadre de la Plate-forme Régionale Développement Rural, la Maison des Services met en œuvre une nouvelle fonction : relais local. Elle consiste à développer :

- l'immersion d'agents de développement nouvellement recrutés ;
- la capitalisation et le transfert de savoirs ;
- l'expérimentation de nouvelles démarches de développement.

La Maison des Services intervient sur les Communautés de Communes du Pays d'Astrée et des Montagnes du Haut Forez, la commune de « les Salles » et la partie rurale (canton de St Georges en Couzan) de la Communauté d'Agglomération Loire Forez.

### → UNE DÉMARCHE PARTENARIALE FORMALISÉE

La Maison des Services recherche et valorise la complémentarité des interventions.

C'est dans cet esprit que des partenariats d'action sont conventionnés avec les dispositifs emploi-formation-insertion, les acteurs du développement économique, les organismes d'appui au développement local et les services publics.

Cet échange permanent entre les chambres consulaires, les animateurs économiques des collectivités locales et la Maison des Services est au cœur du processus de transmission – reprise.

### → L'APPEL À PROJET À PROJET : UN RENFORT POUR LA TRANSMISSION / REPRISE

L'appui du Conseil Général a permis :

**La réalisation d'un recensement exhaustif de l'offre de transmission d'activités** par une prise de contact avec les cédants potentiels de plus de 55 ans.

#### **L'élaboration d'un outil d'anticipation et d'animation locale.**

La systématisation des contacts et la multiplicité des dossiers de cessions élaborés ont renforcé la connaissance locale du tissu d'activités.

Une cartographie permet d'anticiper les évolutions (géographique et/ou sectorielle) et de décliner les enjeux à 5 ans.

L'ensemble sert de base à une animation locale auprès des élus et des partenaires.

#### **La mutualisation des moyens dans une stratégie à moyen terme**

L'appui du Conseil Général a permis de renforcer l'action des collectivités locales en matière de transmission-reprise des activités. Les résultats obtenus dans le cadre de cette action sont réinvestis par la Maison des Services dans la préparation de ses programmes d'activités annuels.

## II. BILAN SYNTHETIQUE DE L'ACTION

### A. RAPPEL DE LA MÉTHODOLOGIE MISE EN ŒUVRE

#### UNE APPROCHE GLOBALE RENFORCEE DEPUIS 2006

UNE APPROCHE GLOBALE RENFORCEE DEPUIS 2006		
UNE DÉMARCHE EN 4 PHASES :	Qui vise à	Adaptée pour la Transmission / Reprise des activités en milieu rural, mise en œuvre comme suit :
PHASE I EMERGENCE	Connaître le périmètre, ses potentiels de création d'activités et d'accueil pour dégager un potentiel concret	- Contacts exhaustifs avec les chefs d'entreprises de plus de 55 ans et autres cédants potentiels. - Elaboration d'un outil cartographique support d'animation auprès des élus des collectivités locales
PHASE II CONSTRUCTION	Vérifier les potentiels d'accueil et d'activités. Valider leur faisabilité	Etat des lieux de la situation de l'activité Partage du diagnostic avec les partenaires  <b>L'entreprise peut être reprise en l'état</b> Validation de la viabilité de l'entreprise Elaboration d'un plan d'action pour la recherche d'un candidat à la reprise  <b>L'entreprise ne peut être reprise en l'état</b> Recherche et construction de solutions (activités complémentaires, animation de groupes locaux) Elaboration d'un plan d'action pour le maintien de l'activité
PHASE III RECHERCHE DE CANDIDATS	Diffuser l'offre aux médias appropriés au secteur d'activités et au profil recherché	- Diffusion de l'offre - Organisation d'immersions permanentes sur le territoire - Participation à diverses manifestations (forums...) - Organisation d'une session d'accueil d'actifs
PHASE IV INSTALLATION DES CANDIDATS	Accompagner professionnellement (le candidat doit devenir un créateur d'activités) et humainement	- Mobilisation du réseau de personnes ressources - Diffusion du guide d'accueil et d'information - Appui dans les démarches d'installation locale
CAPITALISATION ET TRANSFERT	Transférer les enseignements de l'action et les éléments de méthode à d'autres acteurs	

### B. TABLEAU DE SYNTHÈSE DES RÉSULTATS 2008 ET DES ENSEIGNEMENTS

#### LES RESULTATS QUANTITATIFS

OBJECTIFS	RÉSULTATS ATTENDUS	RÉSULTATS ATTEINTS
Faire émerger et formaliser l'offre de transmission reprise	Contact exhaustif avec les entreprises à céder	<b>10 nouveaux dossiers</b> de cession constitués / en cours.
Construire l'offre d'activités	Formalisation et validation de 30 offres d'activités	<b>28 offres d'activités formalisées</b> et diffusées (dont 18 offres dont le chef d'entreprise a plus de 55 ans)
Rechercher et accompagner les candidats à l'installation	Contacts avec des candidats à l'installation 10 reprises	<b>48 nouveaux contacts</b> suite à la diffusion des offres ou à la mise en place d'actions <b>8 reprises</b> 3 interventions au sein d'organismes de formation continue (50 participants) Organisation d'une session d'accueil d'actifs (11 participants)
Anticiper les évolutions du tissu économique local / animer localement	Formalisation d'un outil cartographique de diagnostic - action, d'anticipation et d'animation locale	3 cartes de situation et d'anticipation élaborées à l'échelle de chaque intercommunalité. Animation d'un comité technique de développement des activités avec les chambres consulaires et les chargés de missions économiques des collectivités locales en novembre 2008.  Réintégration des enseignements de l'action dans 2 soirées de sensibilisation à la création d'activités. (110 participants dont 62 nouveaux élus)

## LES ENSEIGNEMENTS QUALITATIFS

On peut noter, par collectivité territoriale, les points suivants :

→ **Sur les communes du Haut Lignon** (Chalmazel / St Georges en Couzan / St Bonnet le Courreau), l'enjeu est le maintien du tissu artisanal et commercial et donc des services de proximité.

UNE APPROCHE GLOBALE SUR LE MAINTIEN EST LE DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL SUR LES COMMUNES EST À PRIVILÉGIER.

→ **Sur la Communauté de Communes du Pays d'Astrée** (Boën / Arthun / Sail sous Couzan), la problématique est plus diffuse. Elle concerne notamment le bâtiment, le commerce et les services.

IL S'AGIRA :

- D'ÉTUDIER LES ÉVOLUTIONS TECHNIQUES ET ATTENTES DES CONSOMMATEURS  
(EX : HQE, ENVIRONNEMENT ET ÉCONOMIE D'ÉNERGIE...)  
ET LES RÉPONSES DÉJÀ PROPOSÉES PAR LES ARTISANS ;
- DE METTRE EN RELATION AVEC LES CRÉATIONS-REPRISES DU TERRITOIRE.

→ **Sur la Communauté de communes des Montagnes du Haut Forez et Les Salles** (Noirétable / St Julien la Vêtre), la problématique la plus forte relève du maintien des métiers de bouche dans un contexte local de nécessaire adaptation des locaux professionnels.

IL S'AGIRA DE REMOBILISER DES ÉLUS DE NOIRÉTABLE SUR LA QUESTION DE L'AVENIR  
COMMERCIAL DU CENTRE BOURG (EN LIEN NOTAMMENT AVEC L'ÉTUDE SUR LES TÈNEMENTS  
COMMERCIAUX)

## III. BILAN DÉTAILLÉ

### A. PHASE I - DÉTECTION EXHAUSTIVE DES POTENTIELS ACTUELS ET À MOYEN TERME DE TRANSMISSION D'ACTIVITÉS

#### Rappel > L'accent sur la détection des entreprises à céder

En 2006, les deux Sites de proximité de la Loire ont mis l'accent sur la détection des entreprises à céder dans les 5 années à venir.

Cela a donné lieu à la réalisation d'une enquête téléphonique auprès des chefs d'entreprises de plus de 55 ans pour :

- connaître leur situation vis-à-vis de la cession de leur entreprise,
- informer sur les dispositifs d'accompagnement à la transmission proposés par les Sites de proximité et leurs partenaires.

Cette enquête a permis d'élaborer :

- un outil de travail : pour chaque Communauté de Communes, le tableau de bord présente les entreprises à céder prochainement selon leur situation au moment de l'enquête.
- un outil d'information / sensibilisation : des cartographies établies à l'échelle de chaque Communauté de Communes servent de support d'animation auprès des élus locaux pour souligner l'enjeu de la transmission / reprise.

→ **1 - 2008 : MISE À JOUR DES INFORMATIONS ISSUES DE L'ENQUÊTE**

Afin de disposer d'une information à jour, **une actualisation du tableau a été réalisée en janvier et en octobre 2008.**

Cette actualisation a permis de :

- actualiser la situation des entreprises au regard de leur cession et les cartographies (en annexe) ;
- vérifier la situation dans le cas des entreprises reprises en 2006 / 2007.

→ **2 - POURSUITE DE L'ANIMATION DU SYSTÈME D'ACTEURS : UNE NÉCESSITÉ POUR LE REPÉRAGE DES ENTREPRISES À CÉDER**

• **Par l'animation d'un Comité Technique du Développement d'Activité**

Afin de renforcer les complémentarités des partenaires et de mobiliser au mieux l'ensemble des dispositifs d'appui existants, la Maison des Services anime un comité technique trimestriel. Ce dernier a vocation à :

- partager le diagnostic avec les partenaires techniques et financiers ;
- rechercher et construire des solutions si l'entreprise ne peut être reprise en l'état (recherche d'activités complémentaires et/ou de locaux, animation de groupes locaux ...) ;
- élaborer d'un plan d'actions pour le maintien et/ou l'évolution de l'activité.

• **Par des actions de sensibilisation**

Les contacts réguliers avec les élus, les entreprises et la population permettent de poursuivre le repérage des entreprises à céder.

La Maison des Services poursuit son action de sensibilisation notamment auprès des élus locaux.

Dans un contexte de renouvellement des équipes municipales, nous avons mené une action spécifique et co-organiser 2 soirées de sensibilisation à la création d'activités en partenariat avec l'AFIP Rhône-Alpes, l'ARDEAR et l'Université de St Etienne : acteurs du programme EQUAL APPETI (Accompagnement à la création d'activités de Porteurs de Projets et de Territoires Innovants).

**110 personnes dont 62 élus ont participé à ces soirées de sensibilisation à la création d'activités.**

Ce partenariat s'inscrit dans les travaux de l'atelier permanent de la création d'activités animé dans le cadre de la Plate-forme Régionale Développement Rural

Un document en formalise les résultats et enseignements (voir document joint).

Ces animations ont permis de réinvestir les enseignements de l'action transmission-reprise en matière d'accompagnement des porteurs de projets et de création d'activités.

## **B. PHASE II – CONSTRUCTION DES OFFRES**

### **Rappel > Les dossiers de cession, la qualification des offres**

Pour chaque entreprise souhaitant un appui pour la recherche d'un repreneur, un dossier de cession est réalisé par la Maison des Services ou les Chambres consulaires sur la base d'un entretien et d'une visite de l'entreprise.

Outil technique dans l'accompagnement du cédant, le dossier de cession rassemble des informations sur l'entreprise et le cédant.

Il permet de :

- établir un état des lieux de la situation de l'entreprise ;
- définir le profil du candidat à la reprise ;
- faciliter l'échange d'informations entre les chambres consulaires et la Maison des Services.

La rédaction du dossier de cession peut être associée à une évaluation financière et technique de l'entreprise réalisée par les chambres consulaires.

## → 1 - 28 OFFRES QUALIFIÉES EN 2008

Rédaction du dossier de cession et mise en place d'un plan d'action

**Répartition géographique**

des 28 entreprises rencontrées

Communauté de Communes	Nbre d'entreprises	+ 55 ans
Pays d'Astrée	15	8
Loire - Forez	5	5
Montagnes du Haut Forez	6	3
Les Salles	2	2
TOTAL	28	18

**Répartition par secteur d'activités**

des 28 entreprises rencontrées

Secteurs d'activités	Nbre d'entreprises	+ 55 ans
Commerce	12	8
Hôtel - restaurant	6	4
Services	2	1
Artisanat	7	5
Autres	1	
TOTAL	28	18

**Délai de cession**

souhaité par le cédant

Délais de cession	Nbre d'entreprises
Immédiate	14
D'ici un an	10
Plus d'un an	4
Artisanat	28

Une transmission s'envisage longtemps à l'avance. Entre 6 et 18 mois sont nécessaires pour concrétiser la transmission d'une entreprise. Peu de chefs d'entreprise tiennent compte de ce délai et se trouve dans l'urgence de transmettre. Il est nécessaire d'approfondir la sensibilisation des cédants pour qu'ils anticipent mieux leur cession.

## → 2 - ANIMATION DE 2 GROUPES LOCAUX

2 groupes locaux ont été animés à Arthun et Sauvain.

Si l'analyse des éléments financiers indique que l'entreprise ne génère pas suffisamment de revenu pour faire vivre décemment un repreneur ou un couple de repreneur, il est proposé au cédant un accompagnement approfondi pour définir un projet économique adapté pour le maintien de l'activité économique.

Pourquoi une entreprise n'est plus viable en l'état ?

- mise aux normes - bâtiments insalubres
- évolution des habitudes de consommation
- baisse de l'activité des cédants

Les groupes locaux ont vocation, dans le cas où la viabilité des entreprises ne serait pas avérée, à partager le diagnostic, à rechercher des activités complémentaires envisagées sur la base de la connaissance locale des besoins en vue de maintenir l'activité sur la commune.

**C. PHASE III - RECHERCHE DE CANDIDATS ET ACCOMPAGNEMENT DU PROJET****Rappel > La recherche de candidats**

Une diffusion systématisée des offres est organisée avec les partenaires consulaires et de l'emploi, centres de formation... et les canaux de diffusion (village magazine, [www.demain.fr](http://www.demain.fr), [www.massif-central.org](http://www.massif-central.org)).

Des outils ont été formalisés pour faciliter cette diffusion : fiche synthétique de l'activité, fiche annonce, un listing des offres remis à jour mensuellement, un classeur des offres...

## → 1 - DÉVELOPPEMENT DES CONTACTS AVEC DES CENTRES DE FORMATION CONTINUE

Nous avons mis en place une démarche plus offensive de contacts et de constructions de partenariats avec des centres de formation notamment urbains en vue de sensibiliser et détecter des candidats à l'installation en milieu rural notamment sur la base d'offres d'activités locales pour détecter des candidats à l'installation en milieu rural.

Les centres de formations sont un relais intéressant pour la détection de candidats à l'installation. Le public, salariés ou demandeurs d'emplois en reconversion, ont pour certains des projets de création ou de reprise.

**Nous avons fait 3 interventions – présentation des territoires, du schéma de création en milieu rural et des offres d'activités** - auprès de stagiaires en formation restauration / métiers du bâtiment... du GRETA Forez / GRETA Clermont / AFPA St ETIENNE, réalisées en binôme avec le Site de Proximité Aix Urfé Côte Roannaise La Pacaudière.

	Dates	Cibles	Nbre de Participants
GRETA FORSE Verrières	28 janvier	Restauration	18
GRETA Clermont Ferrand	21 mai	Restauration	12
AFPA St Etienne	9 septembre	Bâtiment	20

*Résultats* : 2 mises en relation avec des offres d'activités. Accompagnement des deux personnes à la création/reprise en cours. 3 stagiaires AFPA ont participé à la session accueil d'actifs.

→ **2 - ACCUEIL D'ACTIFS : CO-ORGANISATION D'UNE SESSION COLLECTIVE D'ACCUEIL D'ACTIFS ET/OU D'IMMERSIONS PERMANENTES EN VUE DE FAVORISER LE LIEN ENTRE LE TERRITOIRE ET DES CANDIDATS À L'INSTALLATION.**

Cette opération est mise en œuvre avec le Site de Proximité Aix Urfé Côte Roannaise La Pacaudière, les Chambres Consulaires et l'ADASEA de la Loire.

11 participants pour 8 projets (reprise d'un commerce de décoration, projet agricole, 3 projets en restauration, 3 carreleurs).

A noter la présence de 3 carreleurs en formation du sud du département (en formation AFPA) : une visite du territoire a été organisée et une rencontre avec un chef d'entreprise du bâtiment à Cezay.

Il a pu leur présenter les atouts et les potentiels d'installation sur le territoire et répondre à leurs questions de futurs chefs d'entreprise. C'est une rencontre très positive pour leurs futures intégrations locales.

Suite à cette session, 2 projets sont en cours de finalisation : la reprise d'un restaurant à Chalmazel (compromis signé en novembre 2008 – reprise en février 2009) et la reprise d'un restaurant avec hébergement sur Les Salles. Ces deux activités sont gérées par des chefs d'entreprise de plus de 55 ans. La session a aussi permis de mettre en relation un stagiaire AFPA avec une entreprise locale pour une embauche future.

→ **3 - POURSUITE DE L'IMMERSION PERMANENTE SUR LE TERRITOIRE.**

2 couples (hors périmètre d'intervention de la Maison des Services) sont venus et ont pu :

- 1) étudier l'opportunité de leur installation locale
- 2) progresser dans la construction et la structuration de leurs projets
- 3) appréhender toutes les implications liées à la mise en place d'un projet d'activités et de vie en milieu rural
- 4) visiter des offres d'activités locales, susceptibles d'être le support de la réalisation des projets

Contacts en cours.

→ **4 - PARTICIPATION AU FORUM DE LA CRÉATION REPRISE « ENTREPRENDRE EN FOREZ » DU 20 NOVEMBRE 2008 À MONTBRISON.**

8 nouveaux contacts. En majorité des projets de création/reprise dans les services à la personne et dans la restauration.

## D. PHASE IV – ACCOMPAGNEMENT DU CANDIDAT

Le candidat devient un créateur d'activité. Il s'agit d'accompagner professionnellement le candidat dans ses démarches d'installation pour démarrer l'activité et pour favoriser son intégration dans la vie locale (informations, emploi du conjoint...) mais aussi humainement.

Reprises effectives	ACTIVITÉ	HABITABILITÉ	RECEPTIVITÉ
Epicerie multiservices	Appui dans les recherches de financement – Prêt d'honneur obtenu	Repreneur issu du territoire	Repreneur issu du territoire
Commerce petit électroménager et décoration intérieur	Appui dans les recherches de financement	Repreneur issu du territoire	Repreneur issu du territoire
Commerce de décoration intérieur	Appui dans les recherches de financement	Repreneur issu du territoire	Repreneur issu du territoire
Epicerie multiservices	Appui à la diversification de l'activité	Logement inclus	Information sur la vie locale
Auberge	Qualification de l'offre Appui à la recherche de financement	Logement inclus	Information sur la vie locale
Pressing	Appui dans les recherches de financement – prêt d'honneur obtenu Recherche d'un local	Repreneur issu du territoire	Repreneur issu du territoire
Restaurant Reprise effective en 2009	Appui dans les recherches de financement	Recherche de logement : mise en relation mairie	Information sur la vie locale
Restaurant avec hébergement Reprise prévue en 2009	Appui dans les recherches de financement	Logement inclus	En cours de négociation

## E - CAPITALISATION ET TRANSFERT

Formalisation en cours d'une fiche méthode au sein de la Plate-forme régionale développement rural, permettant un transfert aux agents de développement sur la région Rhône-Alpes.

Dans le cadre d'une mobilisation du Conseil Général, deux leviers d'actions sont possibles :

un temps à destination des agents de développement et élus pour permettre de présenter la démarche méthodologique et de mesurer les besoins d'appui complémentaires ;

des « immersions » dans les Sites de proximité d'agents de développement souhaitant s'emparer de cette problématique. L'immersion consiste à accueillir un agent de développement pour qu'il « apprenne à faire » sur un sujet précis, défini et délimité.

## F. PERSPECTIVES

Au delà de la poursuite des actions « conventionnelles » de la Maison des Services on note l'intérêt de poursuivre les dynamiques engagées :

### → 1 - POURSUIVRE LA QUALIFICATION DES OFFRES

Il s'agira de :

- poursuivre la veille sur les projets de cessions et l'actualisation des tableaux de bord de suivi ;
- qualifier les nouvelles offres d'activités identifiées pour 2009 - 2010 : prévision de 31 nouvelles transmissions à travailler ;
- développer de nouvelles activités économiques, sociales, culturelles (services, loisirs, agriruralité...) génératrices de revenus. Ces thématiques déjà travaillées par la Maison des Services, ont permis par exemple la concrétisation d'un relais Assistantes Maternelles sur le nétrablais, d'un portage de repas sur le Pays d'Astrée...

### → 2 – DÉMULTIPLIER LES CONTACTS AVEC LES CENTRES DE FORMATION CONTINUE

- poursuivre et développer les interventions au sein de l'AFPA de St Etienne en vue de sensibiliser et détecter des candidats à l'installation en milieu rural ou bien des compétences spécifiques ;
- créer de nouveaux partenariats avec d'autres centres de formation (GRETA du Rhône, CFPPA...)

### → 3 – RENFORCER LA CULTURE DE L'ACCUEIL

La culture de l'accueil est un préalable pour faciliter l'intégration locale des personnes et des projets.

Il s'agira de renforcer l'action sur la problématique de l'intégration locale des porteurs de projet et plus largement sur le développement d'une « culture de l'accueil ».

Il s'agira de développer d'avantage l'implication des élus, des personnes ressources dans la préparation de la Foire à l'installation de Limoges et dans la session d'accueil d'actifs.

# IV. BILAN DÉTAILLÉ

**Communauté de Communes du Pays d'Astrée**  
Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**

La situation de l'entreprise

- Entreprise à vendre
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

Les secteurs d'activités

- Artisanat (14)
- Services aux personnes (2)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (2)
- Bar restaurant tabac (1)



**Communauté de Communes Montagne du Haut - Forez et Les Salles**  
Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**

La situation de l'entreprise

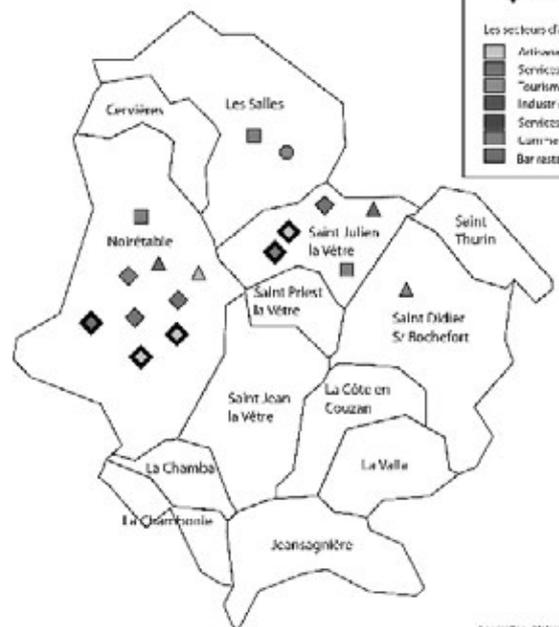
- Entreprise à vendre
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

Les secteurs d'activités

- Artisanat (4)
- Services aux personnes (4)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (5)
- Bar restaurant tabac (2)



**Communauté d'Agglomération Loire Forez**  
Pôle métro d'intervention de la Maison des Services des Monts du Forez

Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité chef de plus de 25 ans**

La situation de l'entreprise

- Entreprise à vendre
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

Les secteurs d'activités

- Artisanat (1)
- Services aux personnes (2)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (1)
- Bar restaurant tabac (4)



### Communauté de Communes du Pays d'Astrée

Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**

La situation de l'entreprise

- Entreprise transmise
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

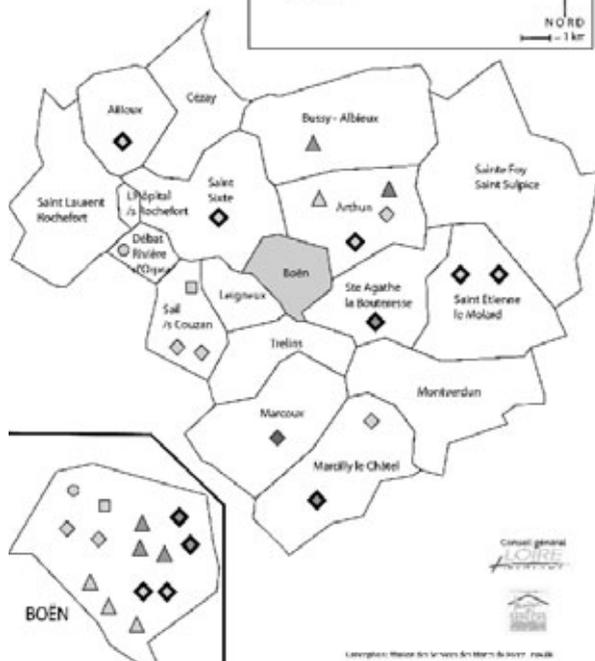
Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Artisanat (14)
- Services aux personnes (27)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (2)
- Bar restaurant tabac (1)

N O R D  
1 km



Conseil général LOIRE  
Maison des Services des Monts du Forez

### Communauté de Communes Montagne du Haut - Forez et Les Salles

Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**

La situation de l'entreprise

- Entreprise transmise
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

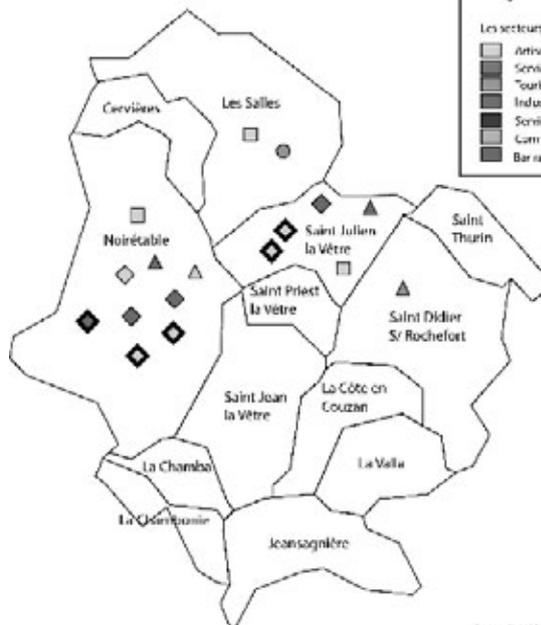
Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Artisanat (4)
- Services aux personnes (4)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (3)
- Bar restaurant tabac (2)

N O R D  
1 km



Conseil général LOIRE  
Maison des Services des Monts du Forez

### Communauté d'Agglomération Loire Forez

Périphérie d'intervention de la Maison des Services des Monts du Forez

Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire



**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**  
chef de plus de 35 ans

La situation de l'entreprise

- Entreprise transmise
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

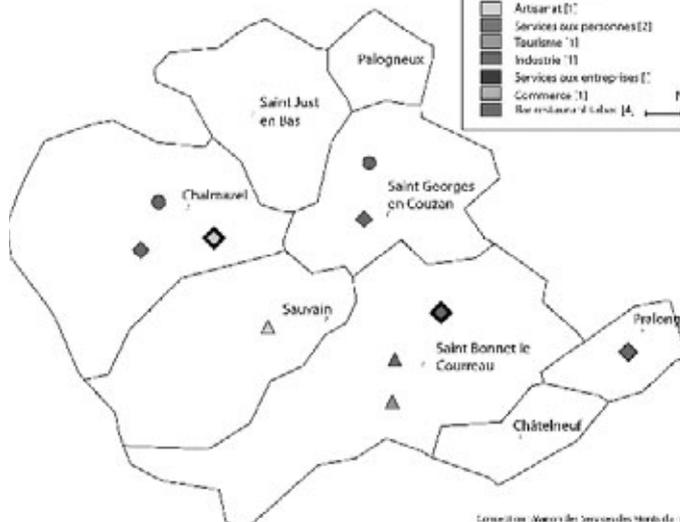
Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Artisanat (1)
- Services aux personnes (2)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (1)
- Bar restaurant tabac (4)

N O R D  
1 km



Conseil général LOIRE  
Maison des Services des Monts du Forez

