

ATELIER 2

TERRITOIRES RURAUX : EN QUOI LES CONCIERGERIES DE TERRITOIRE PEUVENT-ÊTRE UN OUTIL DE REVITALISATION ?

PRESENTATION DU SUJET, CE QUE LE GROUPE REGIONAL A APPRIS SUR LE SUJET

Les porteurs de projets qui ont fait le choix de s'implanter dans les territoires ruraux ont ciblé prioritairement des villages de 500 à 1 000 habitants sans commerces (avec la présence d'une école pour la Commerderie). Dans tous les cas, il y a un lieu physique ou itinérant, souvent une boutique. Il y a l'idée d'être imaginatif : réactualiser les camions multiservices, proposer des boxes... En tout cas il ne s'agit pas d'une épicerie de dépannage.

Ce que les projets de conciergeries de territoire visent.

- **Faire vivre le territoire**, ce qui passe notamment par le maintien, la consolidation de l'activité économique : soutenir les prestataires (producteurs, artisans, structures de services, commerçants...) mais aussi des structures facilitant la logistique (épicerie solidaire), créer des emplois (insertion...), ramener des commerces (enjeu d'attractivité).
- **Favoriser, recréer du lien social, la convivialité**, cela passe par de l'animation, des événements en lien avec des associations locales, des commerçants, des producteurs ex : événements sur la Beauté en mobilisant les vendeurs à domicile (*la Commerderie*) « on ne fait rien tout seul », l'idée aussi de repérer des compétences locales.
- **Apporter des services aux personnes fragiles, à mobilité réduite** (personnes âgées) ex : point vert / services « Coups de main » avec Consol effectués au domicile des personnes : lavage de vitres, petit jardinage, aide au bricolage, débarrassage de meubles...
- **Simplifier la vie des actifs en prenant en compte l'articulation des temps de vie** (déplacements domicile travail...) : idée de guichet unique : faciliter le dépôt – le retrait – la mise en relation, travailler sur les permanences, les horaires.

Les enjeux

- L'ancrage local - la proximité – la présence – l'écoute (des besoins, des signaux faibles).
- Donner envie aux usagers de ne pas faire que consommer, rechercher ce qui permettra de faire du lien social, co-construire la place du bénévolat.
- Financer le lien social.
- Impliquer la collectivité : quel rôle, quel partenariat, quelles collaborations : aider à repérer les besoins, les acteurs, participer au financement (mise à disposition de local).
- Mobiliser des entreprises locales, même en milieu rural, mais aussi s'impliquer dans la construction de partenariats avec des entreprises nationales type La poste, Véolia, La sncf.
- La mutualisation, la mise en place de grappes : en termes de schéma logistique (fournisseurs...).

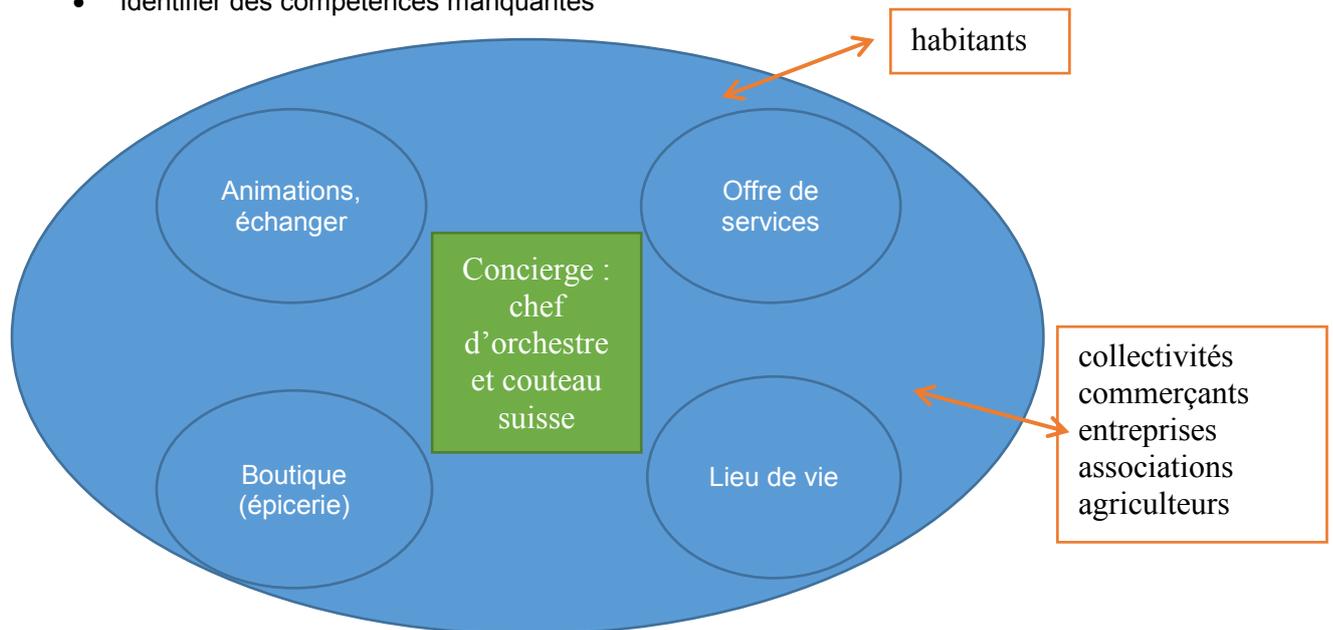
Des compétences clés :

- être imaginatif tout en étant réaliste,
- être à l'écoute, entrer en contact,
- manager à l'échelle d'un territoire,
- être en même temps dans la stratégie et dans la proximité de terrain (être au four et au moulin).

PRODUCTION DU GROUPE

A quels besoins doit répondre une conciergerie pour être un outil de redynamisation ? Pour quels usages ? → Quel pourrait être le projet de conciergerie de territoire modèle ?

- Offrir des services et des produits de proximité là où il n'y a pas d'offres
- Rassembler en un lieu unique des services
- Un lieu de vie : café, restaurant, animation
- Co-construire avec les habitants l'offre de services – concertation permanente
- Associer les acteurs et les compétences identifiées sur le territoire
- Animation, ateliers, accompagnements, sensibilisation
- Etre force de proposition – le profil du concierge est essentiel
- Créer des synergies entre acteurs du territoire
- Identifier des compétences manquantes



Quelles solutions innovantes en termes logistique, de fonctionnement, de financement pour développer une conciergerie sur ce type de territoire ?

- Associer la population
- Financement participatif : à l'installation, pour un équipement spécifique
- Mutualisation : logistique, réseaux
 - Ex : partenariat avec La Poste pour la livraison des clients
- Financements mixtes : public, privé
- Des partenariats innovants
 - Approcher les TPE
 - Modifier la relation avec les collectivités : plus de subventions mais une relation de clientèle
- Une structure support (étude de marché, enquête publique...)