

Libérez du foncier non bâti pour créer des activités

Journée du 11 décembre 2012

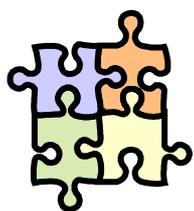
à retenir :



**des questions méthodologiques
des idées en provenance du terrain**

ETAPE 1 - objectif à atteindre :

>> mes élus veulent agir sur la création d'activité, grâce à une stratégie foncière



Les questions à se poser :

- Les élus sont-ils déjà convaincus de la nécessité d'agir sur le maintien et la création d'activités? Si oui, quels élus? Si non, y a-t-il d'autres personnes localement qui portent ces idées et sur lesquelles je peux m'appuyer ?
- Les élus font-ils le lien avec les questions foncières ?
- Connaissez-vous des personnes (habitants, porteurs de projet, entrepreneurs locaux) qui ont des idées pour créer des activités ?
- Connaissez-vous des ressources locales sous-valorisées (naturelles, architecturales, savoir-faire...) ou des besoins de la population ?



Des idées d'arguments pour convaincre :

Attention !

- *Ces éléments d'argumentaires sont à construire et à adapter en fonction du contexte local et du niveau de mobilisation des acteurs locaux.*
- *Pour qu'ils soient efficaces, il est nécessaire d'être précis, de donner des chiffres, de caractériser les constats, d'être au plus près de la réalité locale. En particulier, les images peuvent être parlantes : cartographie, images d'archives, photographies aériennes, simulations d'urbanisation ou de fermeture des paysages...*

ARGUMENTS EN LIEN AVEC L'AGRICULTURE

- Vous avez la volonté d'installer des agriculteurs / de redynamiser l'activité agricole... Il y a donc nécessité de travailler les questions foncières.
- L'agriculture est une activité traditionnelle ici.
- L'activité agricole est une activité économique créatrice d'emplois (avec des petites surfaces bien valorisées).
- L'activité agricole reste une activité productive à conforter, il faut penser à la sécurité alimentaire du territoire.
- Ce sont les agriculteurs actifs qui entretiennent l'espace, évitent qu'il se dégrade, et préservent nos paysages.





ARGUMENTS EN LIEN AVEC L'ÉVOLUTION DÉMOGRAPHIQUE

- Vous souhaitez renouveler les générations, vous souhaitez garder le village vivant, vous souhaitez accueillir de la population, il est alors nécessaire d'avoir en parallèle une réflexion sur l'emploi et la création d'activités.
- Votre canton connaît un vieillissement important de la population et / ou une évolution démographique positive grâce à un excédent migratoire, ces évolutions démographiques ont un impact en termes de besoins d'activités.
- La population de votre zone a évolué, elle vous fait part de nouveaux besoins (circuits courts...) ou il y a nécessité d'anticiper les nouveaux besoins.

ARGUMENTS EN LIEN AVEC LES RESSOURCES ET LE TISSU ÉCONOMIQUE A PRESERVER ET VALORISER

- L'espace rural a aussi une fonction récréative, de loisirs... qui est à développer, il faut donc éviter la fermeture des paysages, entretenir l'espace... et créer de nouvelles activités.
- Vous avez des ressources (naturelles, savoir-faire, le bois...) sur votre zone qui sont mal ou sous valorisées et qui peuvent permettre de créer de nouvelles activités ou de développer des activités existantes (créer de nouvelles filières locales en utilisant les matières premières sur le territoire).
- Vous souhaitez limiter la disparition d'activités (des activités commerciales, artisanales non transmissibles, des petites industries génériques qui mettent la clé sous la porte...), stopper la disparition des actifs agricoles, soyons proactifs !
- La zone possède des espaces à l'abandon, en friche, il faut les sécuriser car ils peuvent représenter un danger (loups, sangliers, incendies, vols...) et réfléchir des activités à y implanter.

ARGUMENTS EN LIEN AVEC LES HOMMES ET LES FEMMES

- Vous connaissez des porteurs de projets qui souhaitent s'installer sur la zone, qui ont des projets pour la zone... et qui ne trouvent pas de foncier ; il faut agir.
- Il y a des habitants qui ont des idées / des envies / des besoins.

ARGUMENTS EN LIEN AVEC LES STRATÉGIES FONCIERES

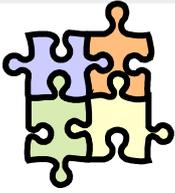
- Ne pas avoir une stratégie foncière, laisser faire... peut aboutir à des situations irréversibles (ex : artificialisation des terres...). Pour susciter l'électrochoc avec cet argument, il est important d'être attentif à quelles alertes touchent les acteurs, et qui peuvent susciter leur détermination à agir. *Exemple : dans le Voironnais, c'est le rejet de l'urbanisation par la ville nouvelle qui a initié la détermination des élus et des habitants.*
- Anticiper le futur développement de sa commune permet d'avoir plus de choix sur le type d'activités souhaitées.
- Il faut avoir des stratégies cohérentes en termes de :
 - maintien et création d'activités économiques agricoles et non agricoles,
 - bâti.

Exemple : toujours dans le Voironnais, la politique d'installation est couplée à la politique d'intervention foncière. Par ailleurs, les élus et les techniciens se sont rendus compte en cours de route que pour installer, il était indispensable d'anticiper les aménagements (raccordements électriques, bâtiments de stockage, etc).

- Face à l'argument de la complexité de monter une action de ce type : il existe un panel d'outils et de solutions techniques, juridiques, financières (cf recueil d'expériences du Site de proximité sud Ardèche « La mobilisation du foncier agricole par les communes »). Le problème ne sera pas de trouver des outils, mais de mobiliser les bons outils en fonction des besoins du territoire. Il faut donc travailler sur les besoins !
- « Les projets appellent d'autres projets ». On observe sur plusieurs exemples que l'émergence d'un projet a donné des idées aux habitants, aux commerçants, aux élus et a créé une dynamique de projets sur le territoire.

ETAPE 2 - objectif à atteindre :

>> je trouve les moteurs et les moyens pour mobiliser le foncier



Les questions à se poser :

- La collectivité a-t-elle déjà une stratégie pour le maintien et la création d'activité ? Si oui, laquelle? Prend-elle en compte les évolutions socio-économiques du territoire?
- Existe-t-il une stratégie pour le foncier ? Si oui, la stratégie foncière est-elle en cohérence avec la stratégie de création d'activités, notamment sur la préservation des terres agricoles ?
- Ai-je une bonne connaissance de la situation socio-économique et démographique de la zone en question et des opportunités de foncier ?
- Pour acquérir et maintenir cette connaissance, de quelles informations ai-je besoin, et à quelle fréquence ? Quels sont les systèmes de veille existant sur le territoire ? Quels sont mes manques ?
- Est-ce qu'il y a sur le territoire des élus moteurs (municipaux, communautaires...) sur ces questions ? Quels rôles peuvent-ils avoir pour mobiliser d'autres élus, des propriétaires...?



Des pistes pour repérer et agir :

SENSIBILISER

- Je définis mes cibles à sensibiliser (conseil municipal, conseil communautaire, groupe d'habitants, propriétaires fonciers, agriculteurs...) et j'adapte mes outils de sensibilisation à leurs priorités et leurs représentations : présentation d'un recueil d'expériences, organisation d'un témoignage d'élus, rencontres individuelles, cartographie du territoire, données statistiques parlantes...
- Je concentre mon énergie sur les personnes qui ont envie, qui sont enthousiastes ou optimistes.
- Je trouve des expériences intéressantes sur la mobilisation de foncier (sur mon territoire ou dans un contexte proche) à faire connaître aux acteurs du territoire.
- En fonction des cibles, je détermine quelle est la personne qui doit les aborder pour que le projet soit bien reçu (ex : propriétaires foncier). Si besoin, je trouve des personnes-relais. S'il y a des élus moteurs, je m'appuie sur eux et sur leurs idées pour enclencher des actions de mobilisation de foncier.
- En fonction de mon périmètre d'action, je travaille sur des sous-territoires prioritaires. La priorité est à définir au cas par cas, l'un des critères peut être la présence de personnes motivées sur le sous-territoire.

VEILLER

- Par rapport à mes manques d'information, je détermine s'il est plus pertinent d'intégrer des dispositifs de veille existants (ex : CLI), de construire de nouveaux modes de veille (ex: animer un réseau) ou de créer de nouvelles instances (ex : Villages d'accueil du Beaujolais vert).
- En tant qu'agent de développement, je suis au contact d'acteurs, et notamment d'élus : je peux centraliser les informations recueillies par ces acteurs locaux.
- Je vérifie que je suis au courant des besoins des porteurs de projet, sois en étant en contact directement avec eux, soit en lien avec leurs accompagnateurs.
- Je m'inspire des divers outils de veille foncière qui existent :
 - VIGIFONCIER de SAFER Rhône-Alpes (ex : y faire souscrire ma ComCom ?),
 - DDT : parcelles viticoles arrachées ou abandonnées.

ETAPE 3 - objectif à atteindre :

>> les acteurs locaux choisissent l'usage économique du foncier



Les questions à se poser :

- Les activités existantes, les évolutions démographiques, les ressources locales sous-exploitées et les envies de la population me permettent-elles de flécher des activités à implanter ?
- Quels acteurs sont bien placés pour détecter des potentiels d'activité sur le territoire ? Qu'est-ce qui pourrait leur donner envie de rechercher ces potentiels ?
- Est-ce que des actions ont été menées pour s'assurer du soutien du projet par la population ? Est-ce que de la communication est réalisée sur le projet ?
- Tout-au-long de la réflexion, même en phase de faisabilité technique : est-ce que ces envies et ces potentiels sont toujours au centre de la démarche ?



Des exemples à recycler ?

EXEMPLES DE POTENTIELS D'ACTIVITE

- les besoins à la population. Ex : le développement des circuits courts alimentaires dans le Voironnais a contribué à impulser la politique de protection du foncier agricole.
- les savoir-faire sous valorisés. Ex : les terrasses et le travail de la vigne à Desaignes.
- les besoins dans certaines filières. Ex : les besoins d'hébergement touristique à Entraigues (valorisation d'un chalet d'alpage).
- les ressources mal ou sous exploitées. Ex : le foncier agricole à Loubaresse.
- la pluriactivité (explorer les autres secteurs d'activités porteurs de la zone).

EXEMPLES D'OUTILS POUR MOBILISER SUR LA RECHERCHE DE POTENTIELS

- Enquêtes auprès de la population
- Entretiens individuels
- Débats ou séances de créativité. Ex : faire faire aux élus un exercice de projection : comment imaginez-vous la commune dans 20 ans ? (Donc quelles activités peuvent émerger ?)
- Créer un groupe de 5 à 7 personnes intéressées par ce projet (élus, agriculteurs, professionnels du tourisme, habitants...) et une fois des idées identifiées, organiser des visites d'expériences avec le groupe local (pour motiver, recueillir collectivement des informations, de nouvelles idées...).

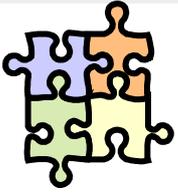
Rester centré sur les envies des acteurs

Je vérifie que les acteurs impliqués dans la démarche sont à l'écoute des idées des porteurs de projets et restent ouverts par rapport à des propositions.

Dans la phase ultérieure, si des études techniques et économiques doivent être réalisées, je vérifie que les cahiers des charges prennent bien en compte le travail mené en amont.

ETAPE 4 - objectif à atteindre :

>> mon territoire est accueillant pour les porteurs de projet



Les questions à se poser :

- Qui sont les acteurs locaux à informer du projet et à rassurer par rapport à la démarche (ex : habitants, commerçants, agriculteurs, associations...)?
- Est-ce que les élus moteurs ont établi des liens directs avec ces acteurs et mènent des actions d'information?
- Est-ce que les acteurs locaux se sont appropriés le projet, par exemple via l'implication dans un groupe local dédié au projet ?
- La collectivité a-t-elle mené des actions volontaristes pour intégrer de nouveaux actifs : prévoir des logements adaptés, faire comprendre la culture locale au nouvel arrivant, présenter les candidats aux habitants et aux propriétaires... ?



Des idées à faire germer :

EN AMONT DE L'ARRIVÉE D'UN CANDIDAT

- Je repère les points de blocage, qui suscitent de la méfiance de la part de la population locale.
- Je m'assure que les élus moteurs parlent du projet à la population, qu'ils prennent en compte les réticences et les remarques, puis qu'ils intègrent ces limites dans le cahier des charges de la nouvelle installation (ex : à Loubaresse, avec les restaurateurs et les chasseurs).
- Je travaille avec les élus moteurs et/ou le groupe local sur une présentation du territoire à destination des candidats qui permette de minimiser les décalages culturels et de favoriser l'insertion.
- Je travaille avec les élus moteurs et/ou le groupe local sur les autres facteurs d'insertion : logement, travail pour le conjoint, etc.

A L'ARRIVÉE DU PORTEUR DE PROJET

- Je m'assure que les élus communaux ou les membres du groupe local présentent le porteur de projet aux habitants et aux propriétaires, et lui expliquent les particularités et la culture du territoire. Il est également important que le porteur de projet comprenne pourquoi céder ou louer la terre est difficile, afin de trouver les bons arguments. Par ailleurs, un agriculteur local peut être un intermédiaire idéal pour présenter le porteur de projet aux autres agriculteurs du territoire. A Loubaresse par exemple, le couple de porteurs de projet a reçu des conseils utiles sur la construction de leur bâtiment, sur les fournisseurs, etc.
- Je trouve un contact au niveau du bassin de vie, qui peut présenter le porteur de projet à d'éventuels partenaires commerciaux.
- J'organise des occasions de rencontre et d'échanges entre porteurs de projet, élus et acteurs locaux : modules de formation, sessions d'accueil...

PENDANT LES PREMIERS MOIS D'INSTALLATION

- Je veille à ce que les conditions définies au départ (cahier des charges) soient respectées, afin de maintenir la confiance.
- Je propose, si c'est possible, du tutorat local, pour former et crédibiliser les porteurs de projet sur le territoire. A Loubaresse, les porteurs de projet ont pu faire des stages localement.