



FICHE EXPERIENCES N°16

Stage Découverte création d'activités

NOM ET RAISON SOCIALE DE LA STRUCTURE RESPONSABLE :

PAYS COMBRAILLE EN MARCHE/ POLE LOCAL D'ACCUEIL

1. INTITULE DU PROJET OU DE L'ACTION

STAGE DECOUVERTE CREATION D'ACTIVITE

2. ETAT MEMBRE

France

3. REGION

Limousin

4. TERRITOIRE D'APPLICATION DU PROJET / ACTION

Pays

5. DONNEES DE CADRAGE (si connues)

Nb de communes : 76 Nb d'habitants : 28000 Densité : 17 hab/ km²
 % Agriculteurs : 18 % - de 20 ans : 17.3 % + de 60 ans : 37 Taux de chômage : 11.3% en 99

6. OBJECTIFS DU PROJET / ACTION

- Globaux : - permettre la rencontre entre l'offre et la demande
- Immédiats : - faire toucher du doigt les contraintes du projet de vie
 - compléter et éclairer les connaissances des stagiaires sur les aspects techniques de leur projet par rapport à l'offre économique du territoire.

7. FACTEUR DECLANCHANT DU PROJET / ACTION

Un groupe de travail de préfiguration du Pays s'est constitué en 2000, composé d'une quinzaine de personnes ayant des statuts et des activités différentes (élus, fonctionnaires, responsables socioprofessionnels et associatifs). Le groupe s'est réuni cinq fois pour élaborer un plan stratégique et opérationnel de développement économique

L'objectif général est de créer des nouvelles activités et développer les activités existantes qui :

- contribuent au développement durable du territoire,
- soient créatrices d'emplois locaux et de services à la population,
- aient un impact positif sur la démographie.

Deux ensembles de propositions ont été retenus pour être mis en œuvre par le Pays dans le cadre du projet européen HERIVAL. Il s'agit des actions suivantes :

- Créer et développer des services d'intérêt collectif aux habitants et aux PME
- Plan pour la création d'entreprises

Dans cette seconde action, l'accueil de porteur de projet et l'organisation de stage d'accueil était envisagée.

8. PUBLICS VISES

Les porteurs de projets de création ou de reprise à un stade relativement avancé qui ont aussi un "projet de vie" les conduisant à privilégier le cadre de vie, la qualité de l'accueil et de l'accompagnement, etc...

9. DESCRIPTION DU PROJET

● Communication de l'offre :

Un encart publicitaire/information via les sites internet : le collectif ville Campagne, village Magazine, la Région Limousin, APCE, la chaîne demain. Envoi d'un courrier individualisé avec un dossier type à retourner aux porteurs de projet déjà rencontrés par les consulaires et par la Région Limousin.

● Organisation :

- 10 à 15 projets sont retenus
- Mi-temps informations et formations.
- Mi-temps loisirs.

● Contenu :

- Lundi matin : arrivée des participants à 11 heures
- Lundi après-midi : présentation des territoires, des participants, des différents intervenants, entretien individuel pour définir les attentes des porteurs de projets.
- Mardi matin : 9h-13h présentation de la démarche projet par Airelle Limousin
- Repas en commun
- Mardi après midi : 14h30 visite touristique.
- Mercredi matin : 9h-12h présentation des offres économiques.
- Repas en commun.
- Mercredi après midi : visite d'entreprises.
- Jeudi matin : 9h présentation des outils à la création d'entreprises (Chambre de Commerce et de l'Industrie et Chambre de métiers).
- Repas en commun.
- Jeudi après midi : visite touristique.
- Vendredi matin : 9h-13h temps individuel avec les techniciens. Bilan et suite à donner.
- Repas en commun
- Vendredi après midi : temps pour les dernières démarches et départ.

• Le programme "loisirs"

A partir du mardi le programme touristique est à disposition des porteurs de projet. Rien n'oblige ces derniers à rester sur notre territoire, mais nous leur proposons une découverte de notre territoire. Un programme spécial "enfants" est également proposé par le centre social itinérant du territoire. Les enfants sont gardés durant tous les temps de travail des parents.

• Hébergement

L'hébergement se fera en gîte chambre d'hôtes ou en hôtel ; une sélection de propriétaires se fait en fonction de leur dynamique de développement et leur implication dans l'accueil. Parallèlement à l'hébergement, des rencontres avec des parrains sont organisées le mercredi soir pour faire découvrir les modes de vie du territoire. Ces parrains sont sollicités dans le cadre du conseil de développement du Pays mais également toute personne sensible à l'accueil de nouveaux arrivants.

• Prix

Les candidats ont à leur charge les frais de déplacement pour rallier le territoire depuis leur domicile. Les frais d'hébergement (4 nuitées avec petit déjeuner) et de restauration (5 repas sur les 10) sont pris en charge ; le transport sur le territoire est à la charge des participants

• Procédure d'inscription

- Les candidats au stage sont invités à envoyer :
 - une lettre de motivation
 - un dossier type remis par courrier sur leur projet (business plan finalisé ou partiel)
 - un CV (optionnel)
 - des informations sur les accompagnants (nombre, âge, parcours...).
- Les candidatures sont instruites par l'organisation du stage à savoir les consulaires, la Boutique de Gestion, et le pôle Local d'Accueil.

10. METHODE ET STRATEGIE

- Communication de notre outil en amont pendant les vacances scolaires de l'été
- Recensement des offres à pourvoir pendant l'été
- Prospection directe auprès d'un fichier de prospects (200 personnes)
- Calage des différentes interventions
- Organisation de l'hébergement et des visites touristiques et garde des enfants
- Sélection des candidats
- Validation de l'hébergement et des visites et du nombre d'enfants à garder

• Choix de la cible:

Porteur de projet de création ou reprise relativement avancé :

Pour cette cible, c'est le territoire qu'il faut mettre en valeur

11. PRECISEZ LE NOMBRE ET LE TYPE DE STRUCTURES ET / OU PARTENAIRES ASSOCIES OU IMPLIQUÉS (DANS LE CAS OÙ IL Y EN AURAIT PLUSIEURS)

	DÉNOMINATION	(*) TYPE DE STRUCTURE
Structures	Chambre de métiers	
	Chambre de Commerce et de l'Industrie	
	Conseil Régional du Limousin	B5
Autres partenaires impliqués	Airelle Limousin	A4
	Agir en Haute-Marche Combraille	A4
	Direction départementale du travail et de la Formation	B6
	Agence immobilière	A2
	Notaires	A5

12. COUT TOTAL DU PROJET ET FINANCEMENTS MIS EN ŒUVRE (BUDGET)

COUT TOTAL : 5 500 €

Les financements : Contrat de Plan Etat Région 80%. - Pays Combraille en Marche : 20%

13. EN QUOI, SELON VOUS, CETTE ACTION OU CE PROJET EST-IL INNOVANT OU SPECIFIQUE ?

Elle est innovante car nous faisons coller l'offre et la demande ; c'est-à-dire que chaque porteur de projet a la possibilité de visiter à minima deux sites d'installation. Il n'en demeure pas moins que l'organisation du stage permet de s'adapter en permanence et offre ainsi une souplesse de fonctionnement. Ainsi chaque porteur de projet peut avoir la sensation d'un accompagnement individuel dans un outil collectif. Enfin le pôle local d'accueil a pris très tôt conscience de la nécessité d'assurer une garde des enfants afin de libérer les parents pendant une semaine. De plus, les instants de visite de territoire en famille permettent de confronter les regards portés sur le monde rural et ainsi de valider les choix.

14. DÉCRIVEZ LES RÉSULTATS OBTENUS (ASPECTS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS)

2004 : sur 10 candidats, 5 sont installés en Limousin et 3 sur le Pays Combraille en Marche

2005 : sur 11 candidats, 3 sont installés sur les territoires des Pôles Locaux d'Accueil

2006 : 3 installations en cours. Le bilan sera porté en fin 2007

Un travail partenarial fort entre tous les intervenants. Un suivi qui fonctionne

15. DECRIVEZ LES EFFETS INDUITS (sur le projet de développement local, sur les populations locales, sur les partenaires, sur l'image du territoire en interne et à l'extérieur...)

Un outil reconnu par tous les élus qui sont en demande de déclinaison sur l'emploi, sur les porteurs de projet locaux

Un outil qui permet d'être reconnu en Limousin et qui s'exporte dans d'autres régions de France (Auvergne, Franche Comté)

Un outil dont les partenaires consulaires se sont appropriés pour être force de proposition

16. LES PROBLEMES RENCONTRES ET LES SOLUTIONS TROUVEES

Convaincre les consulaires au départ (car par la suite, ils ont été force de proposition)
Convaincre certains élus (l'exemple est le meilleur moyen de convaincre au regard des résultats)

17. QUELS ONT ETE LES FACTEURS DETERMINANTS DU PROJET (PARTENARIAT ? DEMARCHE ? OUTILS ...)?

Le facteur déterminant du projet a été une validation de l'outil par un ensemble de personnes (élus, consulaires, et autres partenaires)

18. PERSPECTIVES (ABANDON, RECONDUCTION, EVOLUTION...)

Aujourd'hui, l'outil est décliné sous différentes formes dans tout le monde rural. Nous le maintenons mais en créant des déclinaisons locales et en créant d'autres outils en amont qui permettront d'alimenter le stage découverte création d'activité.

Contact : Roland Desgranges
Email : roland.desgranges@payscombrailleenmarche.org
Site Internet : www.payscombrailleenmarche.org