



**Prospection de candidats étrangers et intégration  
des nouveaux arrivants néerlandais  
– Cabinet Vanderlee (prospection) et Club du Morvan (intégration) –**

Localisation de l'opération : **Bourgogne et étranger**

**Descriptif succinct de l'expérience**

Depuis 4 ans, le Club du Morvan aide à l'intégration des néerlandais installés dans le Parc du Morvan. En parallèle et en lien avec le Club, le Cabinet Vanderlee prospecte depuis deux ans des candidats à l'installation en milieu rural.

---

**Contexte et enjeux pour le territoire / la structure**

Avec 4 à 5 000 foyers néerlandais dans le Morvan, dont 25 % en permanence, il fallait agir pour l'intégration et le lien social entre ces populations étrangères et le territoire. La baisse de la démographie médicale et la fermeture des commerces sont un autre enjeu fort pour le territoire, qui nécessite la recherche active de candidats à l'installation.

**Facteur déclenchant de l'action**

Le Club du Morvan est né de la communication internet. Pour ce qui est du cabinet Vanderlee, il a été créé pour répondre à la demande d'un maire du territoire qui ne trouvait pas de kinésithérapeute pour la maison médicale du village. Dans la foulée, le Pays Nivernais-Morvan a sollicité Jan Vanderlee pour la recherche de deux médecins. Il manquait une structure juridique pour répondre à ces demandes, d'où la création du cabinet.

**Objectifs de l'action**

Club du Morvan : stimuler l'intégration et le lien entre les habitants du Morvan et les nouveaux arrivants néerlandais.

Cabinet Vanderlee : prospecter des candidats à l'installation dans le monde pour combler les besoins en médecins et commerces, en Bourgogne.

**Publics visés**

Club du Morvan : les néerlandais installés sur le territoire et les habitants du Morvan.

Cabinet Vanderlee :

- les néerlandais propriétaires d'une maison sur le territoire qui continuent à travailler en Hollande souhaitant travailler en France pour s'y installer durablement.
- les professionnels de la santé dans le monde (Europe, Amérique du Nord, Afrique du Nord...), désireux de s'installer en France.

**Procédures et modalités d'actions**

- Diffusion d'informations sur la vie locale et pratique en néerlandais sur le site internet clubdumorvan.com (traduit en français).
- Communication d'annonces (recherche de médecins, commerces à reprendre...) sur le site du Cabinet Vanderlee, werken-in-de-morvan.com, et sur des sites internet dans le monde.
- Accompagnement des créateurs d'entreprises prospectés: démarches administratives, banques, procédures d'achat, conseils juridiques.
- Organisation de stages de français, d'activités de rencontres...
- Participation à des événements de sensibilisation à l'accueil de nouvelles populations.
- L'adhésion au Club du Morvan offre en outre un certain nombre d'avantages : réduction à l'abonnement d'un magazine, à des contrats d'assurance, de fourniture de gaz...

### ***Les partenaires associés à cette action***

Pays Nivernais-Morvan.

Parc Naturel Régional du Morvan.

### ***Les outils, les financements mis en œuvre, le budget de l'opération***

L'association Club du Morvan a 10 000 € de budget annuel, fourni par l'adhésion des 500 adhérents, la commercialisation de la diffusion d'annonces ainsi que divers partenariats.

Le principal outil utilisé est le web.

Concernant le cabinet, il fonctionne sous forme de prestations pour ses clients : des communes, des communautés de communes, des Pays, des cédants... Au départ en Bourgogne mais de plus en plus à l'extérieur (Allier, Haute-Saône).

### ***Les problèmes rencontrés et solutions trouvées***

- Le problème de la langue. Le Club et le Cabinet incitent au maximum les nouveaux arrivants à apprendre le français, et à l'apprendre autant que possible avant de s'installer, notamment grâce à un stage intensif de deux semaines proposé aux Pays Bas (un stage d'une redoutable efficacité).
- Le problème des équivalences de diplômes médicaux avec la France, notamment pour les Etats hors Union européenne (Etats-Unis, Afrique du Nord...) alors que des professionnels de santé de ces pays souhaitent s'installer en France. Pour les généralistes, il faut venir passer un examen puis 3 ans en hôpital avant de pouvoir s'installer à la campagne. C'est un facteur bloquant.
- L'augmentation de l'activité du cabinet. Créé au départ pour le plaisir (en parallèle à des chambres d'hôtes notamment), le cabinet Vanderlee se voit sollicité à l'extérieur de la Bourgogne puisqu'on fait appel à ses services dans l'Allier et la Haute-Saône. Se pose donc la question de la charge de travail et de l'avenir de cette entreprise.

### ***Les facteurs déterminants de l'action (partenariat, démarche ...)***

Une bonne connaissance des acteurs locaux, du territoire et du fonctionnement administratif de la France, Une excellente connaissance des réseaux internationaux.

### ***Les résultats (quantitatifs et qualitatifs)***

500 adhérents au Club du Morvan.

4 000 visiteurs du site du club tous les mois, de plus en plus de créateurs d'entreprises.

Au niveau prospection : 6 kinésithérapeutes installés, 3 dentistes, quelques entreprises du bâtiment / hôtellerie, un médecin généraliste en cours.

### ***Les perspectives***

Pour le Club : plus d'informations sur le site web et davantage d'accompagnement des porteurs de projets.

Pour le Cabinet : Soit développer l'entreprise au-delà de la Bourgogne en travaillant avec des partenaires ou des salariés ; ou bien limiter l'activité pour qu'elle ne prenne une ampleur difficile à gérer.

---

### **Contact**

Jan VANDERLEE

L'Huis Aron – 58 120 CORANCY

03 86 78 05 38

[info@clubdumorvan.com](mailto:info@clubdumorvan.com) / [info@werken-in-de-morvan.com](mailto:info@werken-in-de-morvan.com)

[www.clubdumorvan.com](http://www.clubdumorvan.com) / [www.werken-in-de-morvan.com](http://www.werken-in-de-morvan.com)