



Guide de prospection des mairies signataires du pacte à la transition.

Si vous lisez ceci, c'est probablement parce que vous avez pris connaissance des points représentant les mairies signataires du pacte à la transition que MATA met à votre disposition sur la [carte MATA](#).

Le pacte à la transition contient 32 mesures. Chaque tête de liste qui s'était présentée aux dernières élections municipales avait le choix de soutenir les mesures qu'elle souhaitait. Parmi celles-ci, la **mesure numéro 6 - "Préserver et mobiliser le foncier agricole et accompagner l'installation de nouveaux agriculteurs et agricultrices dans une logique paysanne."**

Plus d'informations sur le pacte à la transition sur ce lien - <https://www.pacte-transition.org>.

La carte MATA permet désormais d'identifier les communes dont les têtes de listes élues majoritairement sont:

- Signataires du pacte à la transition avec le soutien de la mesure 6 (vert)
- Signataires du pacte à la transition (bleu)

Ce guide est une proposition de "marche à suivre" pour conduire vos échanges avec les élus de la localité dans laquelle vous souhaitez intégrer votre projet.

Démarcher ces institutions ne s'improvise pas! Il faut avoir un projet réfléchi, construit, fiable et avoir la bonne manière de le présenter; il faut bien maîtriser son sujet!

Partons du principe que vous n'aurez droit qu'à une seule chance, ainsi il faudra bien préparer votre démarche.

Comme le préconise la méthode MATA, il faudra faire preuve de patience et ne jamais rien précipiter - *" tout vient à point à qui sait attendre "*.

L'ouverture d'esprit de la collectivité et la personne que vous allez rencontrer seront des éléments à prendre en compte et qui pourront jouer en votre faveur.

Retenez bien qu'à priori, rien n'est fait, et que vous n'obtiendrez pas une réponse favorable suite à votre première prise de contact. Mais si tout se passe bien, vous pouvez faire naître une réflexion qui sera ensuite débattue en conseil municipal (ou autre réunion officielle réunissant les élus concernés par une telle démarche). Il faudra rester ouvert à toutes les propositions, si celles-ci vous donnent l'opportunité d'avancer dans votre objectif. Vous pouvez, par exemple, obtenir un contact d'une autre collectivité qui recherche un porteur de projet comme vous!

Dans le but de préparer au mieux le premier contact, MATA vous propose ce guide qui vous permettra d'être efficace et précis, pour que le message que vous souhaitez faire passer soit entendu le plus justement possible. Vous prendrez le soin d'adapter cela à votre cas particulier, aux rapports que vous avez déjà, ou pas, avec votre municipalité, et à votre projet.

I) Prise de Contact et RDV

Première chose à savoir, on ne se présente pas à l'improviste à la mairie, il faut prendre rendez-vous.

Un coup de téléphone, ou mieux, un mail présentant brièvement votre demande de rendez-vous.

Avant votre rendez-vous, il est judicieux d'envoyer une brève présentation de votre projet (une page recto), afin de permettre aux élus d'avoir une idée de la personne qui les sollicite et de l'objet de cette rencontre. Soyez clair, concis, précis et prenez soin de bien soigner l'orthographe.

Une fois le jour J arrivé, il faut mettre toutes les chances de votre côté . Quelques points basiques ouvrent souvent beaucoup de portes:

- La ponctualité
- La présentation
- La politesse

Rappelez vous que, quelque soit votre interlocuteur, c'est principalement dans la première minute que l'on se fera une idée de vous, alors même s'il est certain que l'habit ne fait pas le moine, si besoin de paraître il y a , c'est dans ces premiers instants que beaucoup se joue.

En résumé:

1 - Demander un rendez-vous avec la personne chargée de l'urbanisme (adjoint ou autre).

Par téléphone: demandez le nom, le mail et le numéro de téléphone de cette personne (informations parfois accessibles depuis le site internet de la mairie).

Par mail: Présentez brièvement votre demande de rendez-vous

2 - Envoyez, par mail ou courrier, une brève description de votre projet et l'objectif de ce rendez-vous, le tout sur une page recto. Cette présentation devra être envoyée au maire et à la personne avec laquelle vous avez obtenu un rendez-vous.

3 - Le jour du rdv, présentez-vous à l'heure, en tenue correcte et avec tous les principes de savoir-vivre dont vous disposez.

II) Le rendez-vous (vous, eux, et le partenariat possible dans une relation gagnant/gagnant).

Comme indiqué dans l'étape précédente, vous aurez pris le soin de fournir par mail au préalable une brève présentation de votre projet.

Lorsqu'il vous le sera demandé, voici comment présenter votre projet:

1 - Parlez de votre interlocuteur (EUX)

Tout d'abord, montrez que vous connaissez bien votre interlocuteur! Pour cela, faites des recherches et vérifiez vos sources! Quels sont les projets (passés et présents) dans lesquels il s'est engagé et qui font échos au vôtre? Identifiez et relatez les décisions politiques qui vont dans le sens d'un soutien à des démarches parallèles à la vôtre. Il faut que vous mettiez le doigt sur des intérêts que vous avez en commun. Quels sont les atouts du territoire (dynamisme, tourisme, population,...)?

Enfin, vous pouvez mettre en avant son engagement sur le sujet du Pacte à la Transition. Précisez que vous avez connaissance de son soutien au pacte et que votre projet s'intègre dans ce contexte. Cela fera le lien avec l'étape suivante...

2 - Parlez de vous (VOUS, évidemment)

Qui vous êtes, quel est le parcours qui vous amène à développer votre projet? (Il faut pouvoir raconter cette histoire avec des liens logiques) - votre expérience passée - votre formation - vos diplômes - vos centres d'intérêts - votre projet (activités et production(s) envisagée(s) et pourquoi pas convertir cette production en nombre de repas, les activités annexes comme le tourisme, l'accueil de scolaire, la formation,...)

Vous pouvez commencer par mettre en avant pourquoi vous avez choisi cet endroit, pourquoi vous aimeriez vous y investir, le potentiel qu'il offre et ce que vous aimeriez voir évoluer.

Maintenant vous pouvez évoquer brièvement le temps depuis lequel vous cherchez à réaliser votre projet et les difficultés que vous rencontrez pour y parvenir. (Attention n'insistez pas! Votre interlocuteur n'y peut rien! Insistez plutôt sur les capacités dont il dispose pour vous aider à concrétiser votre projet!

Dans le cas où votre élu a soutenu la mesure 6 (relative à la préservation du foncier agricole et au soutien à une agriculture paysanne) vous pouvez évoquer à nouveau ce point en mettant l'accent sur le fait que votre projet réponde spécifiquement à cette mesure.

3 - Parlez de votre collaboration potentielle (gagnant - gagnant)

Enfin, mettez en évidence le lien qui pourrait vous unir! Insistez bien sur les avantages qui pourraient découler de votre activité et dont le territoire pourrait bénéficier: exemple à adapter suivant votre contexte:

- Valorisation du patrimoine rurale, du paysage
- Dynamisation économique
- Développement des circuits courts / économie et approvisionnement locale
- Développement de l'autonomie (souveraineté / sécurité) alimentaire du territoire
- Décharge d'entretiens et de responsabilités des terrains inexploités
- Développement d'activités en faveur de la protection de l'environnement et de la biodiversité (agroécologie, agroforesterie, Bio, ...)
- Développement d'activité(s) créatrice(s) de lien social
- Potentiel de création(s) d'emplois
- Préservation et maîtrise des ressources naturelles (qualité de l'eau, biodiversité,...)
- Lutte contre les risques naturels (feux dans les friches,...)

- Réponses aux attentes et besoins des citoyens consommateurs (électeurs)
- Préparation de la mise en place de la loi EGALIM (50% de produits éco responsable dont 20% de BIO dans les cantines scolaires d'ici 01/2022)
- Aspect social de votre projet,
- ...etc ...

Après avoir déroulé ce cheminement de présentation, soyez attentif aux retours et remarques de votre interlocuteur afin d'identifier les éléments pour lesquels il est plutôt favorable et ceux pour lesquels il émet plutôt des objections.

Terminez votre présentation en lui demandant ce qu'il pense de votre démarche dans son ensemble et proposez-lui de rester en contact. N'oubliez pas que l'objectif consiste à lui faire une proposition et non d'obtenir un accord précoce. Signalez lui que vous restez à son entière disposition pour toutes questions éventuelles.

En résumé:

Prenez le soin de bien préparer votre rendu-vous à travers les éléments que nous vous proposons. Tâchez de faire des liens réguliers entre votre projet et la vision de la municipalité. Soyez coopératif et visez à apporter une plus-value économique au territoire. Gardez le contact avec votre interlocuteur.

Pour conclure:

Chaque projet et chaque porteur de projet sont différents. Ce guide constitue une proposition d'approche et ne se veut pas limitatif. Utilisez-le, arrangez-le, adaptez-le.

MATA étant basée sur une démarche collaborative et participative, faites nous un retour par mail de votre expérience, des points positifs / négatifs et de ce qui peut être amélioré selon vous. Avançons ensemble!

Bon courage et à bientôt, on croise les doigts!



Site internet: www.mata-blog.fr

Carte-MATA: <https://cartemata.gogocarto.fr>

Facebook: [Groupe MATA](#)

Mail: mata-blog@hotmail.com