

# Petit guide pratique pour la constitution et l'animation d'un groupe local

Terre-en-vue, Mai 2015

## Table des matières

Introduction.....	1
1. Définition d'un groupe local chez Terre-en-vue.....	2
2. Responsabilités d'un groupe local.....	3
2.1. Rassembler les fonds nécessaires.....	3
2.2. Assurer le suivi du projet.....	4
3. Organisation du groupe local.....	4
3.1. Qui ? Groupe local et noyau.....	4
3.2. Qui fait quoi ?.....	5
3.3. Moyens de communication.....	5
3.4. Organisation et animation des réunions.....	6
3.5. S'informer sur le foncier agricole et Terre-en-vue.....	6
4. Exemples d'actions menées par les groupes locaux.....	6
4.1. Aide à la vente : marchés fermiers et monnaie locale.....	6
4.2. Aide à la communication : journal et événements.....	7
4.3. Autres actions à développer dans le futur.....	7
5. Expériences partagées par les groupes locaux.....	8
5.1. Présentation du projet au grand public et appel à l'épargne.....	8
5.2. Points d'attention et idées.....	9

## Introduction

L'expérience de Terre de Liens en France nous a appris l'importance de baser le mouvement Terre-en-vue sur des dynamiques locales pour créer des communautés citoyennes vivantes autour des projets agricoles que nous soutenons (connecter le plus possible les investissements avec des projets concrets, c'est beaucoup plus durable). C'est par ces dynamiques locales que nous recréerons du lien entre agriculteurs et mangeurs et que nous éveillerons les consciences à propos du statut de la terre agricole comme « bien commun » à préserver.

Dans le développement des groupes locaux, il s'agira de toujours trouver un équilibre entre la **solidarité** que la coopérative souhaite favoriser entre agriculteurs, les citoyens et la terre, il s'agira afin de mieux rencontrer les besoins de chacun, et **l'autonomie** des agriculteurs qu'elle souhaite voir respecter (article 3 des statuts).

Il est important de souligner d'emblée que le mouvement Terre-en-vue souhaite développer des principes de **communication consciente** et de **sociocratie**, qui permettent à chacun de s'exprimer et de prendre sa place pour pouvoir faire évoluer le mouvement et lui donner toujours plus de sens et de cohérence.

Un autre aspect important est **le sentiment d'appartenance**. L'idéal de Terre-en-vue est que chaque coopérateur se sente appartenir à un mouvement qu'il peut co-construire avec les autres et de participer ainsi, à son échelle, à faire changer les choses.

# 1. Définition d'un groupe local chez Terre-en-vue

Les groupes locaux forment le terreau du mouvement. Sans eux, il n'y a pas d'ancrage local possible et le mouvement perd de son sens. Le but ultime du mouvement est de rendre aux terres agricoles leur statut de « biens communs » gérés localement par les citoyens et de soutenir les agriculteurs en développant une économie agricole et un système alimentaire au service de la collectivité locale. Pour y parvenir, il faut que chacun prenne sa place et s'implique à la mesure de ses moyens et disponibilités.

Comme le définissent les statuts de la coopérative, on entend par « groupe local », un groupement de droit ou de fait, agréé par la coopérative qui soutient un projet d'acquisition donné, associé à un ou plusieurs agriculteurs déterminés, dans le cadre de la finalité poursuivie par la coopérative.

Jusqu'à présent, les groupes locaux de Terre-en-vue sont constitués par les coopérateurs qui ont dédié leurs parts à un projet précis : ils forment ensemble le « groupe local » de ce projet.

Voici les articles des statuts de la coopérative Terre-en-vue qui concernent les groupes locaux :

Article 3 (objet social = activités mises en oeuvre pour atteindre le but) : La coopérative constitue un outil d'investissement citoyen et solidaire pour atteindre trois objectifs:

- 1) pérenniser les unités agricoles respectueuses de la terre et les protéger à long terme de la spéculation foncière et des modes d'agriculture destructrice : elle acquiert des terres agricoles et le cas échéant, les bâtiments et les équipements agricoles incorporés à ces derniers;
- 2) favoriser l'installation et le maintien des agriculteurs qui se consacrent à des projets agro-écologiques et d'agriculture paysanne : elle met les unités dont elle est propriétaire ou titulaire à disposition d'agriculteurs soutenus par des « groupes locaux », qui s'engagent à exercer une activité agricole assurant la fertilité des terres nourricières à long terme ;
- 3) favoriser la relocalisation de l'économie agricole : elle met en priorité les unités à disposition d'agriculteurs s'inscrivant dans des systèmes de circuits courts et de vente directe.

Article 6 (le capital) : Le capital social est représenté par des parts sociales de 2 catégories :

- Les parts A : parts de coopérateurs **garants** de la finalité sociale, d'une valeur de cent (100,00) euros, susceptibles d'être souscrites par :

- 1) les structures associatives ou coopératives à finalité sociale qui ont dans leurs attributions une ou plusieurs missions entrant dans la finalité poursuivie par la coopérative ;
- 2) un mandataire par « groupe local » souscrivant une part collective au nom du groupement.

On entend par « groupe local », un groupement de droit ou de fait, agréé par la coopérative qui soutient un projet d'acquisition donné, associé à un ou plusieurs agriculteurs déterminés, dans le cadre de la finalité poursuivie par la coopérative. Un tel groupe est géré et organisé selon une convention-cadre, élaboré en collaboration avec l'ASBL « Terre-en-vue » et le conseil d'administration de la coopérative.

Tout coopérateur garant peut souscrire une ou plusieurs parts A et dispose d'une voix dans cette catégorie.

- Les parts B : parts de coopérateurs **solidaires** pouvant procurer un bénéfice patrimonial limité ou un bénéfice patrimonial en nature, d'une valeur de cent (100,00) euros, susceptibles d'être souscrites par :

- 1) toutes les personnes qui souhaitent investir dans la coopérative, dans le respect de sa finalité. Ces personnes peuvent faire partie d'un « groupe local » et spécifier explicitement si ses parts sont dédiées, autant que possible, au projet porté par ce groupe local, conformément à l'article 9, sans préjudice au respect du Code des sociétés ;
- 2) les membres du personnel de la coopérative depuis plus de six mois qui le souhaitent<sup>1</sup>.

Tout coopérateur solidaire peut souscrire une ou plusieurs parts B et dispose d'une voix dans cette catégorie.

---

1 Mention souhaitée pour une coopérative agréée.

Article 9 (groupes locaux) : Si l'acheteur de parts de catégorie B fait partie d'un groupe local (tel que défini à l'article 6), il peut spécifier explicitement si ces parts sont dédiées au projet porté par ce groupe local. Dans ce cas, la somme correspondant à ses parts est, autant que possible, réservée par la coopérative, tant que le projet d'acquisition n'aura pas encore été réalisé. Si cette acquisition ne peut se réaliser ou si elle a déjà rassemblé suffisamment de financement, le conseil d'administration en informe le souscripteur dans les plus brefs délais. Dans ce cas, le capital correspondant peut être dédié à d'autres projets, dans le respect de la finalité sociale de la coopérative, à moins que le souscripteur n'exprime dans les trois mois de la notification, son souhait de retirer le montant libéré ou le cas échéant, de sortir de la coopérative.

Article 22 (décisions de l'assemblée générale) : Chaque coopérateur a droit à une voix, quel que soit le nombre de ses parts.

L'assemblée ne peut délibérer que sur les points repris à l'ordre du jour, et si la moitié des parts de catégorie A sont présentes ou représentées.

La coopérative tente de développer et d'adopter de nouveaux modes de gouvernance, favorisant le consensus. Lorsqu'aucun consensus ne peut être dégagé, les règles suivantes sont appliquées au sein de l'assemblée générale.

Les décisions doivent être adoptées à la majorité des deux tiers de l'ensemble des voix présentes ou représentées et, en tout état de cause, à la majorité des deux tiers des voix présentes ou représentées de la catégorie A.

## 2. Responsabilités d'un groupe local

### 2.1. Rassembler les fonds nécessaires

Le groupe local assume une première responsabilité, qui consiste à se mobiliser en vue de rassembler suffisamment de coopérateurs qui réunissent ensemble les fonds nécessaires à l'acquisition envisagée en vue de soutenir le projet déterminé. Il s'agit non seulement de réunir les fonds nécessaires à la sauvegarde des terres agricoles, mais plus fondamentalement, de devenir un mouvement social composé de personnes conscientes de l'intérêt et l'importance de la démarche.

Pour ce faire, le groupe local peut mettre en place différentes actions et organiser différents événements tels que :

- organiser des journées d'information à la ferme, pour la récolte de parts.
- suivre ou demander l'organisation d'une formation d'ambassadeurs dans la région, afin d'identifier des personnes-relais qui connaissent bien le mouvement et les enjeux politiques de l'accès à la terre et qui peuvent assurer des (re)présentations dans la région
- organiser des débats/projections de films/conférences/moments d'information et d'échange..., avec comme sujet central, la protection de nos terres agricoles + la présentation des alternatives comme Terre-en-vue
- tenir des stands d'information sur les marchés fermiers ou autres manifestations relatives à l'agriculture paysanne, ou à l'économie en général
- ...

Par ailleurs, le groupe local sera chargé d'assurer la gestion des retraits de parts internes au groupe : reprise des parts par des membres actuels ou par de nouveaux membres, ce qui permet la stabilité du volume total des parts dédiées au projet et assure un certain dynamisme, une vie sans cesse renouvelée du groupe par apport de sang neuf.

*Remarque : il est important d'assurer une communication cohérente au sein du mouvement, spécialement concernant la prise de parts. Il faut ainsi éviter des discours contradictoires, notamment par rapport aux droits et devoirs des coopérateurs (exemples : retrait de parts, dividendes etc).*

Par la suite, le groupe local s'engage à soutenir l'agriculteur dans le développement de sa ferme, spécialement quant à son accès à la terre : si d'autres terres doivent être acquises, le groupe local soutient le fermier dans sa démarche et recherche de nouveaux coopérateurs pour rassembler les fonds nécessaires.

## 2.2. Assurer le suivi du projet

Une fois que les terres ont été acquises, le groupe local assume une seconde responsabilité : celle d'assurer le suivi du projet, avec le soutien de l'équipe de Terre-en-vue.

En effet, suite à l'acquisition, il convient d'abord de procéder à un **état des lieux** des terres acquises, lors duquel :

- des prélèvements seront effectués afin de faire réaliser des analyses de terres permettant de déterminer notamment le taux d'humus initial ainsi que l'état général des terres
- des photos des lieux seront prises ainsi que des descriptions rédigées pour garder une trace écrite de l'état initial des terres mises à disposition.

Il convient également de remplir avec l'agriculteur, la **fiche technique** du projet, qui permet de connaître la situation de la ferme au départ et l'évolution à long terme grâce notamment au soutien de Terre-en-vue.

Ensuite, chaque année, le groupe local s'engage à réaliser un **suivi agroécologique** du projet, quant aux services environnementaux produits par l'agriculteur dans le cadre du contrat de servitude ainsi qu'aux services socio-économiques développés grâce à la communauté constituée autour de l'agriculteur.

L'idée est à terme, de développer des « SPG », système participatif de garantie, dans le cadre duquel la question de la certification biologique et sociale n'est plus déléguée à des experts externes, mais est prise en charge par la collectivité qui entoure l'agriculteur ainsi que par les agriculteurs eux-mêmes. Cela permet une appropriation citoyenne de ces questions, dans le but que chacun puisse prendre conscience des enjeux et évolutions en la matière.

## 3. Organisation du groupe local

Un enjeu important dans l'organisation du groupe local consiste à trouver un point d'équilibre entre **l'autonomisation** du groupe et **les liens avec l'équipe et le mouvement Terre-en-vue** notamment pour assurer la cohésion et la cohérence des actions.

Selon notre expérience, il nous est apparu particulièrement important de désigner une personne dans l'équipe de Terre-en-vue qui soit régulièrement présente lors des réunions du groupe + un ou deux administrateurs qui suivent également le projet, en particulier durant la phase d'appel à l'épargne.

### 3.1. Qui ? Groupe local et noyau

Le groupe local est composé de tous les coopérateurs du projet. Toutefois, concrètement, seule une dizaine de personnes s'engagent régulièrement dans les réunions et activités du groupe. C'est ce qu'on appelle le « noyau du groupe local ».

Il est important de pouvoir identifier précisément ces personnes qui font partie du noyau et de connaître leurs intentions, de leur proposer un engagement sur le long terme par rapport à Terre-en-vue. Cela permet d'assurer une certaine **stabilité** dans le groupe car un groupe « mouvant » ne permet pas de réaliser des activités. En effet, si les personnes sont chaque fois différentes aux réunions, on ne peut s'engager à rien. En même temps, il est important de ne pas se refermer trop sur le noyau et d'assurer une **ouverture** en incluant régulièrement de nouvelles personnes, ce qui

permet d'éviter un essoufflement (« c'est toujours les mêmes ») et d'assurer l'apport de « sang neuf ». Entre stabilité et ouverture, l'équilibre est subtil.

### 3.2. Qui fait quoi ?

L'expérience nous montre l'intérêt de préciser les rôles entre les membres du groupe local, même si ce n'est pas évident *a priori*.

Voici les rôles que nous avons identifiés :

- **gestion des contacts** durant la phase d'information et de recherche de coopérateurs : ce rôle est particulièrement important. Tant que les gens n'ont pas pris de parts de coopérative, on ne connaît pas leur contact. Pourtant, souvent un premier contact ne suffit pas à amener la personne à prendre des parts. Le mieux est de la recontacter par mail, d'autant plus que la prise de part se fait de préférence par internet.

L'idéal est donc de récolter une liste d'adresses mails de personnes intéressées et de leur renvoyer un mail après la prise de contact + par la suite, chaque fois que le groupe local organise un événement.

- **gestion de l'arbre du projet** sur le site internet de Terre-en-vue

- **gestion des réunions** : trouver une date et préparer l'ordre du jour

- **responsable convivialité** : organisation de l'auberge espagnole lors des réunions etc

### 3.3. Moyens de communication

#### Moyens de communication internes (au sein du groupe)

##### Mail

Le moyen de communication le plus utilisé dans les groupes est actuellement le mail. Il ne faut toutefois pas sous-estimer l'intérêt de recourir parfois au téléphone pour favoriser un contact plus direct, spécialement pour gérer des crises.

*Il nous est arrivé (très exceptionnellement) de devoir gérer des mails « violents », qui critiquent et remettent en cause des décisions ou manières de faire, mails qui sont en général envoyés à une série de personnes en copie. Nous avons pris l'habitude d'éviter d'y répondre de manière violente en remettant tout le monde en copie. Il vaut mieux calmer le jeu directement par un mail court et précis qui rappelle les règles d'usage du mail et prendre contact par téléphone avec la personne qui a écrit le mail (si possible au moins quelques heures après avoir reçu le mail pour prendre un peu de distance). Un second mail explicatif peut ensuite être envoyé au groupe. Une réunion où l'on se voit physiquement est souvent requise à la suite d'une telle « crise ».*

*Il nous est également arrivé (encore plus exceptionnellement) de devoir proposer à un coopérateur de se retirer du projet en raison de son manque de respect envers les autres membres du groupe. En effet, lorsque des attitudes inadéquates se multiplient, il vaut mieux se séparer d'une seule personne plutôt que de décourager l'entièreté du groupe.*

##### Site internet : arbre du projet

Chaque projet dispose d'une page sur le site internet de Terre-en-vue. Cette page est composée de la manière suivante :

- haut : description détaillée du projet. Cette description peut évoluer.

- bas : arbre du projet, composé des « feuilles d'arbre » visibles à tous et des « racines de l'arbre » composant un intranet pour le groupe. Chaque coopérateur qui a dédié ses parts au projet est automatiquement abonné à l'arbre. Chaque fois qu'une feuille est publiée, les abonnés à l'arbre reçoivent automatiquement un mail. Les racines de l'arbre permettent ainsi de communiquer au sein du groupe et de sauvegarder les PV des réunions du groupe.

#### Moyens de communication externes (avec le public)

Site internet, arbre du projet, réseaux sociaux (facebook etc)

A nouveau, le moyen le plus utilisé est internet et l'arbre du projet.

Certains groupes utilisent également :

- une mailing liste « nomduprojet@terre-en-vue.be » pour tenir à jour la liste des personnes intéressées par le projet et pouvoir les inviter aux prochains événements
- une « dropbox », qui permet de sauvegarder des données.

La plupart des groupes ont également créé une page facebook qui permet d'inviter les gens aux événements et de garder et partager des souvenirs (photos de l'événement etc).

Folders, affiches, capsule vidéo

Pour faire parler du projet, la plupart des groupes ont réalisé :

- un folder spécifique pour le projet, décrivant brièvement le projet + la manière d'y participer
- des affiches (*idem*)
- une capsule vidéo qui peut être facilement diffusée sur internet et lance un appel à coopérateurs.

### **3.4. Organisation et animation des réunions**

- régularité et suivi des objectifs
  - équilibre entre convivialité et efficacité
  - importance du lien avec la ferme + entre le local et le global :
- canevas idéal de la réunion : point 1. TEV ; point 2. La ferme ; point 3. Les actions du groupe local.
- comment éviter l'essoufflement ?

### **3.5. S'informer sur le foncier agricole et Terre-en-vue**

Terre-en-vue met à disposition de ses groupes locaux une formation d'ambassadeurs, qui permet aux participants de mieux appréhender toutes les questions relatives aux terres agricoles et de mieux comprendre le fonctionnement de Terre-en-vue afin de pouvoir l'expliquer à d'autres.

Concrètement, il s'agit d'une formation qui se déroule en 3 soirées :

Soirée 1 : Contexte national et international du foncier agricole

Soirée 2 : Fonctionnement de Terre-en-vue

Soirée 3 : Mises en situation pratiques et conseils de communication.

Il est également possible d'organiser la formation en une journée si c'est plus facile pour l'animateur et les participants (en tenant compte notamment des déplacements).

## **4. Exemples d'actions menées par les groupes locaux**

### **4.1. Aide à la vente : marchés fermiers et monnaie locale**

Souvent, les groupes locaux soutiennent la commercialisation des produits de la ferme.

Soit ils sont simplement clients, soit ils facilitent la distribution.

2 exemples :

- la mise en place d'un marché fermier auquel participe l'agriculteur (organisation une fois par mois dont une fois par an à la ferme)
- le soutien à la mise en place d'un système de monnaies locales au service des projets, permettant de développer l'économie agricole et locale (ex : la Valeureux à Liège et l'Epi lorrain à Arlon).

## 4.2. Aide à la communication : journal et événements

En soutenant l'appel à l'épargne, les groupes locaux participent à améliorer la communication de la ferme vers l'extérieur. La majeure partie du temps, cela se fait via l'organisation d'événements conviviaux autour de la ferme, à destination du grand-public tels que : apéro ou repas-concerts, pièces de théâtre, fête fermière, dîner gastronomique etc. Le groupe local en profite alors pour expliquer la situation des terres et le projet d'acquisition.

De nombreuses idées sont encore en gestation : balades gourmandes, activités avec les écoles etc.

Un groupe local a également soutenu la communication de la ferme en rédigeant un petit journal intitulé « Au fil des saisons », afin de faire connaître la ferme et ses activités non seulement auprès des coopérateurs mais également auprès du grand-public.

## 4.3. Autres actions à développer dans le futur

Au-delà du soutien au projet pour lequel il a été constitué, le groupe local peut également décider d'élargir son action, spécialement après avoir permis la réalisation d'une première acquisition.

### - **Soutenir de nouveaux projets**

Le groupe local peut choisir de soutenir d'autre projet. Il peut par exemple vouloir assurer une diversité de projets : en effet, pour développer une économie agricole plurielle, il convient de soutenir tant des projets d'élevage, que des projets de maraîchage, de céréales ou de fruitiers, voire idéalement des projets mixtes.

Exemple d'actions concrètes qui peuvent être menées pour soutenir de nouveaux projets:

- Être attentif à la demande d'autres agriculteurs de la région quant à leur accès à la terre
- Rencontrer des candidats à l'installation dans la région et les soutenir dans leur démarche.

*Exemple : groupe local de Wavreille, qui soutient actuellement Claude Marion (ferme d'élevage) et qui souhaite soutenir bientôt Emile et Camille (maraîchage).*

### - **Interpeller les propriétaires privés et publics sur la gestion des terres agricoles**

La coopérative Terre-en-vue a pour objet de pérenniser les unités agricoles respectueuses de la terre et les protéger à long terme de la spéculation foncière et des modes d'agriculture destructrice, en acquérant des terres agricoles. L'asbl quant à elle, a également pour but d'interpeller les propriétaires privés et publics sur la gestion de leurs terres et leur mise à disposition à des projets agricoles, conformément à la philosophie des biens communs et aux objectifs sociaux et environnementaux du mouvement.

Exemple d'actions concrètes qui peuvent être menées :

- Interpeller la commune ou la province sur la gestion de ses terres publiques, viser spécialement les GAL (groupe d'action locale – financement européen) et les ADL (agences de développement local – qui organisent annuellement des « interADL » avec des présentations sur différents sujets)
- Inviter la commune à rejoindre le mouvement en prenant des parts dédiées à des projets qui se développent sur son territoire
- Rencontrer des propriétaires privés et les interpeller sur la gestion de leurs terres et leur responsabilité sociétale.
- ...

## 5. Expériences partagées par les groupes locaux

### 5.1. Présentation du projet au grand public et appel à l'épargne

#### Objectifs de l'activité :

- faire connaître le projet : le projet d'acquisition et le projet de la ferme qui en découle : développement, installation, autre
- rassembler des adresses de contacts (courriels) afin de pouvoir relancer les personnes qui sont venues ; celles-ci sont souvent déjà sensibles, voire convaincues et ont fait la démarche de venir => les solliciter dans les jours et semaines suivants, les tenir au courant des événements

#### En amont :

- créer 2 semaines à l'avance une feuille sur l'arbre du projet avec date agenda
- envoyer un mail tous azimuts renvoyer vers la page projet du site et la feuille de l'événement en particulier + demander de diffuser un maximum
- diffuser l'information par nos partenaires associatifs dans leurs GL : RFA, Natagora, Oxfam, Nature & Progrès, RCR,...
- diffuser sur les réseaux sociaux
- demander à l'émission La Clef des Champs de diffuser l'information sur leur page Facebook + dans l'agenda de leur émission (envoyer l'info 3-4 semaines à l'avance)

#### Points d'attention :

- Insister sur la prise de parts !!
- Bien fixer les objectifs à atteindre et la situation actuelle !
- Anticiper et répondre franchement aux questions difficiles comme celle des dividendes.
- Le moteur du GL doit susciter de l'empathie : il-elle doit expliquer pourquoi elle trouve utile de mobiliser son épargne personnelle pour le projet ; parler au « je » ; citer les personnes qui l'entourent par leur prénom (les membres du-des GL, les administrateurs,...)

#### Déroulement typique :

0. rdv prévu à heure H
1. H+15' : présentation et visite de la ferme  
! attention, prévoir des visites en petits groupes avec plusieurs présentateurs !
2. H+45' : rassemblement des gens dans une salle spacieuse
3. H+1h : diffuser une capsule de présentation du projet
4. H+1h10 : la personne motrice du GL présente ses liens avec la ferme, pourquoi elle adhère au projet, ce qu'elle y trouve de positif et d'enthousiasmant
5. H+1h30 : qqun de la structure présente la coopérative TeV, ses valeurs, son fonctionnement, ses aspects techniques,... (voir présentation type pour ce genre d'événements)
6. H+2h : tour de questions-réponses en 2 temps :
  - prise de note de toutes les questions
  - réponse à l'ensemble des questions par : le salarié de TeV + le moteur du GL + le-s fermier-e-s + l'-les épouse-s + le-s administrateur-s
  - les questions supplémentaires seront répondues individuellement
7. H+2h45 : dégustation de produits de la ferme et du terroir + discussions informelles
8. H+3h30 : rangement et départ des dernières personnes



### **Bien séparer les différents rôles/tâches :**

- animation et gestion des présentations : la personne motrice du GL prend en charge ce rôle
- récolte des contacts : faire passer des papiers de contact durant la présentation pour que les gens puissent y inscrire leurs coordonnées + prévoir 3 personnes avec des papiers de prise de contact, dont une ou deux à côté de la porte de sortie et qui interpellent les gens qui s'en vont
- qqes membres d'un groupe local + administrateurs TeV pour distribuer les formulaires de souscription et dépliants et pour répondre aux questions
- 1 personne qui gère la caméra et filme les présentations + si possible, avoir qqun qui prend note des débats
- 1 personne prend note des questions sur des post-its géants
- si nécessaire, 1 personne fait défiler la présentation ppt lors de la présentation (cette personne peut être celle qui prend ensuite note des questions)
- les gens de la ferme s'occupent de la présentation de la ferme + préparation des produits à déguster + réponse aux questions à la fin

### **Suivi :**

- ajouter les nouveaux contacts à la liste des personnes intéressées par le projet
- récupérer les post-its géants et transcrire les questions dans un fichier à archiver dans le dossier du projet
- copier la vidéo des présentations dans le dossier du projet
- copier les prises de note des débats dans le dossier du projet
- fixer une réunion de suivi de la journée 10-15 jours après (pour laisser chacun se reposer un peu et avoir le temps de constater l'évolution des prises de parts)
- acheter des produits de la ferme pour bien récupérer des forces

## **5.2. Points d'attention et idées**

Différents points d'attention et idées pour les groupes locaux ont été discutées lors d'un forum et sont reprises ci-dessous.

### **Les valeurs et le discours à transmettre**

Avant de se lancer dans la présentation du projet, il est important de se rappeler des **valeurs** dont on veut s'inspirer : Sourire, Patience, Continuité, Confiance...

Il convient aussi d'identifier des **messages-clés positifs**. Par exemple :« résister, c'est créer ».

Autres exemples : alimentation (balades gourmandes), écologie, échanges de services entre générations, remise en question de la propriété, crédibilité, parrainage, transition, long terme, dons, trocs, prix libres, diminution de l'importance de l'argent, repenser l'argent, notion de retour – intérêt ?

Montrer qu'on ne fait pas du blabla mais qu'on soutient des projets concrets, présenter des exemples concrets, rendre les projets visibles.

### **Les publics à viser**

Pour réussir une campagne d'appel à l'épargne, il convient d'identifier et de varier les publics-cibles (différentes générations, différents milieux). Il convient de commencer par les cercles proches et élargir de plus en plus vers le grand public car le fait d'avoir déjà réuni des personnes convaincues

permet de convaincre les suivantes.

Idées de publics-cibles: amis, famille, carnets d'adresses (évoquer tous les réseaux qu'on a, mêmes les plus improbables, pour trouver des relais potentiels !), GAC et clientèle de l'agriculteur, associations, commissions consultatives locales, notamment PCDN, syndicats d'initiative, CPAS, fabriques d'église, propriétaires privés, propriétaires institutionnels – publics, antennes locales des partis politiques, conférences de village, ...

### **Les lieux à explorer**

Il ne faut pas hésiter à être créatif.

Idées de lieux à explorer : fêtes de village, scouts, écoles, maisons médicales, groupes de santé, porte à porte, proximité, églises, magasins, SEL – agricole (Radisel), RCR, la ferme (clientèle), marchés fermiers, jardins collectifs, GACs, cercles historiques et archéologiques, groupes de réflexion, salles d'attente !, conférences, foires...

### **Les voies de communication à utiliser**

A nouveau, il ne faut pas hésiter à être créatif et à être conscient du fait qu'une voie de communication concerne l'un ou l'autre public. Il vaut mieux diversifier pour éviter la segmentation et l'exclusion.

Moyens de communication à créer : internet, journaux, newsletter participative, flyers

Occasions à saisir : participer à des événements organisés par des associations partenaires,

Occasion à créer : enquêtes, provoquer la réflexion

Ne pas négliger les réunions et rencontres physiques, l'aspect festif et convivial, des moments de dégustation.

### **Points d'attention**

- commencer simple, puis amener de la complexité
- continuer à s'ouvrir, sang neuf
- trouver un équilibre entre local vs régional
- du discours à l'acte ? Ex : qui a déjà entendu parler de TEV ? Qui a déjà pris des parts ?
- adapter le message en fonction du public et des objectifs qu'on se donne.