



Défi n°15 : La régie prend ses quartiers

Booster le projet de régie de quartier de Louviers qui vise l'amélioration du cadre de vie des habitants.



#PROJET À BOOSTER

Outil au service de la gestion urbaine de proximité, du lien social et de l'implication des habitants dans la vie du quartier, la régie de quartier se fixe comme mission l'accompagnement socio professionnel des habitants les plus en difficultés dans le cadre d'un parcours d'insertion, en créant des emplois et activités sur les secteurs du second œuvre du bâtiment, de l'entretien d'espaces publics et d'espaces verts.

Le coup de boost ?

Comment développer dans le même temps l'activité économique et le projet social de quartier ?

INSPIRATION

Idées contreproductives



- Local sale, mal entretenu
- Habitants non impliqués
- Absence de clientèle
- Coopération impossible
- Un territoire trop restreint
- Une concurrence effrénée du privé
- Trop d'activités bénévoles

Idées folles



- Population empathique
- Un lieu de vie bien identifié
- Avoir des actionnaires
- Service pour tous
- Intégrer du service à la personne
- Intervenir auprès des particuliers
- Etablir un contact avec n'importe qui
- Des services gratuits payés par la ville
- Services à la personne pour les enfants
- Mutualiser les moyens avec d'autres

CREATIVITE



Remues-méninges #1 - quel est notre rêve, l'étoile que l'on vise en réponse à votre défi ?

- Un quartier plus juste
- Insérer plus de monde dans l'emploi
- Faire participer beaucoup d'habitants
- Que les gens se connaissent
- Avoir un quartier participatif ouvert sur l'extérieur
- Un quartier propre
- La régie devient une partie importante de l'identité du quartier
- Plus personne isolé
- Places pour tout le monde
- Des quartiers où il fait bon vivre
- Réaliser un chiffre d'affaires qui fasse pleurer les entreprises
- Echange avec les autres quartiers
- Un quartier adapté au réchauffement climatique
- Nature et homme en équilibre
- Une régie qui favorise les complémentarités et les coopérations entre acteurs



Remues-méninges #2 – quelle sera la valeur ajoutée du projet pour le territoire ? qu'est ce qui fera la différence et donnera envie de soutenir le projet ?

- Que des gens du quartiers soient aussi dans les équipes d'encadrement
- Création d'une créativité
- La capacité à répondre à des travaux très différents
- Offrir la présence permanente d'interlocuteurs
- Que la plus-value soit perceptible pour les habitants
- Que le quartier s'embellisse
- Reconnaissance des actes (valorisation)
- Que les gens se disent « je peux faire appel à la régie » sans être du quartier
- Tolérances
- Qu'il fasse bon y vivre (et demain/ écologie)
- Créateur d'emploi



Remues- méninges #3 – Comment se positionner en complémentarité et non en concurrence des structures d'insertion présentes sur le territoire ?

- Plateforme des activités
- Faut-il un partage par spécificités ?
- Associer les autres acteurs de l'insertion au projet
- Aller sur des activités de conciergeries
- Automatisation des actions transversales
- Créer un organe de concertation et de coopération
- Complémentarité -> environnement
- Recyclage, réemploi, upcycling meubles, bâtiments
- Apporter des solutions de réparation de divers objets
- Repair café
- Jardins partagés au pied des immeubles
- Compostage collectif



Remues- méninges #4 – Comment impliquer les habitants du quartier sur le développement de l'activité ?

- Des événements caritatifs
- Actions participatives
- Faire avec dès le départ
- Faire appel à des compétences particulières en cas de besoin
- Leur demander leurs besoins
- Faire une opération quartier propre / végétalisation
- Les faire venir pour un petit évènement
- Les faire participer à la gestion de la structure
- Récolter fruits et légumes
- Formation à la gestion
- Faire participer à des ateliers
- Activités enfants, sports
- En tirer profit
- Faire des fêtes



Remues-méninges #5 – comment impliquer les clients sur la finalité sociale du projet ?

- Service après-vente
- Assurer une communication valorisante
- Campagnes de communication
- Les interviewer pour qu'ils participent à la communication (vidéos)
- Faire un système d'adhésion
- Aider à intégrer leur commande dans leur RSE
- Les faire participer à la gestion de la régie
- Faire avec eux, ex : isolation
- Pour but : population heureuse et en bonne forme
- Organiser des visites/ rencontres, portes ouvertes



Remues- méninges #6 – quelles activités économiques nouvelles poursuivant un objectif de médiation sociale imaginer ?

- Louer des outils en assurant un suivi
- Service de garde d'enfants en horaires décalés
- Restaurant
- Service de transport
- Gestion du chauffage et de la consommation d'eau dans les immeubles collectifs
- Faire les courses/repas pour le troisième âge
- Service réparation « immédiate »
- Présence dans les quartiers
- Couture
- Emmener les gens aux spectacles, cinéma
- Rucher

Solution 1 : Mise en place d'une activité de restauration

CIBLE (A qui je m'adresse ?)

Habitants : cibler femmes aux foyers,
personnes âgées

Salariés des entreprises à proximité

DESSIN (A quel besoin je réponds ?)

Casser isolement

Besoin alimentation de qualité

Lien social

Lieu culturel (origines de cuisines différentes)

ECONOMIE (Qui paye, comment ?)

Personnes âgées : tarifs différenciés en fonction des
ressources

Tarifs classiques pour les salariés d'entreprise

OFFRE (quelle solution je propose ?)

Lieu où on consomme (midi seulement ?)

Portage de repas

Cuisine à domicile en plus

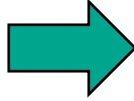
Zéro gaspillage

Cuisine locale (partenariats)

Plan d'action

Qui sont mes principaux partenaires ?

Personnes âgées : services de maintien à domicile
Fournisseurs : les producteurs locaux, réseaux bio
Tissus associatifs, organisations caritatives
Collectivités territoriales

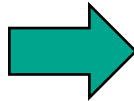


Comment les convaincre ?

Objet social de l'activité
Offre d'un débouché pour les producteurs locaux
Création d'emploi, d'activité

Quels sont les avantages de ma solution ?

Insertion par l'activité économique
Formation
Rompre l'isolement
Maintien de l'indépendance
Favoriser les productions locales
Offrir un lieu de vie au quartier

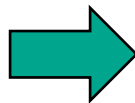


Comment les démontrer ?

Mener une action test avec un.e cuisinier.e qui prépare des repas chez lui / elle

Quels sont les obstacles, objections, difficultés que je vais devoir affronter ?

Normes sanitaires (surtout pour la partie cuisine à domicile)
Concurrence
Solvabilité des bénéficiaires
Trouver un local aménageable et un bon emplacement
Se faire connaître
Une bonne équipe encadrante

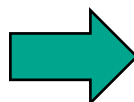


Comment les contourner ?

En commençant par les identifier

Quelles actions mettre en œuvre à très court terme ?

Cuisine à domicile en premier
Evènements repas avec habitants
Livraison, portage de repas



Quelles actions mettre en œuvre à moyen terme ?

Ouverture d'un restaurant éphémère (2,3 repas par semaine)

2^{ème} SOLUTION : Accompagner l'auto entretien

CIBLE (A qui je m'adresse ?)

Particuliers (locataires, propriétaires)
Revenus modestes

DESSIN (A quel besoin je réponds ?)

Accompagnement à l'auto rénovation
Petits travaux (plomberie, sol, mur)
Petits entretiens (volets, électricité simple)
Entretien des parties collectives

ECONOMIE (Qui paye, comment ?)

Le particulier
Aide du bailleur sous condition de qualité
Utilisation de matériaux de réemploi
Abaissement des charges sur un temps donné

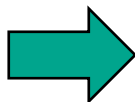
OFFRE (quelle solution je propose ?)

Prêt de matériel
Un tuteur
Mutualisation des fournitures
Stage de formation/tuto

Plan d'action

Qui sont mes principaux partenaires ?

Bailleurs sociaux
Bailleurs privés
Copro (réduction de charges)
Locataires modestes
Associations de locataires

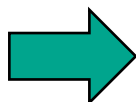


Comment les convaincre ?

Augmentation de la valeur du bien
grâce à un entretien régulier
Implication des locataires qui vont
faire plus attention

Quels sont les avantages de ma solution ?

Coût de réalisation plus faible
Immeubles mieux entretenus
Baisse des charges

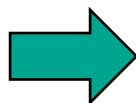


Comment les démontrer ?

Communiquer sur les chantiers exemplaires

Quels sont les obstacles, objections, difficultés que je
vais devoir affronter ?

Compétences pédagogiques des tuteurs
Coût des fournitures
Convaincre les propriétaires et mes
locataires

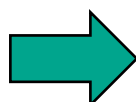


Comment les contourner ?

Formation des tuteurs
Faire quelques chantiers exemplaires
Avoir des prix négociés sur les fournitures

Quelles actions mettre en œuvre à très court terme ?

Identifier les immeubles, espaces communs,
appartements pour faire des propositions,
repérage
Impliquer les bailleurs et les associations de
locataires



Quelles actions mettre en œuvre à moyen terme ?

Accord formalisé avec les bailleurs
Communiquer, montrer les résultats