

**Le rôle des agents de chambres de métiers
dans la valorisation touristique des métiers d'art**

**Intervention de M. Alexis Govciyan,
Directeur**

Deuxième colloque SEMA « Tourisme et métiers d'art »

Sénat, 28 novembre 2002

PLAN DU DIAPORAMA

3 Introduction

4 **5** Les fondements de l'intervention des Chambres de métiers

- Un relais institutionnel
- Une base logistique





6 **7** Les principales logiques d'intervention

- Adaptation des produits locaux
- Renforcement de la relation commerciale
- Mise en scène de l'acte de production-création

8 **9** **10** Les facteurs de succ es

- 11** **12** **13** • Les dix commandements

Introduction

-  La valorisation touristique de l'artisanat est un domaine d'intervention croissant des Chambres de métiers, notamment en milieu rural.
-  Ces dernières sont en effet de plus en plus souvent interpellées par des élus locaux ou des collectivités pour développer des projets dans ce domaine, projets souvent à la croisée des thématiques "patrimoine", "tourisme" et "culture" comme l'ont bien montré les témoignages précédents.
-  C'est que l'activité touristique constitue un support aux activités traditionnelles des entreprises artisanales (restauration, commerces alimentaires et métiers de bouche, stations services, garages, et bien sûr métiers d'art).
-  Je vous propose de revenir en préalable sur les fondements et les logiques d'intervention des chambres de métiers dans ce domaine, avant d'aborder plus spécifiquement le rôle de l'agent consulaire.

Les fondements de l'intervention des Chambres de Métiers

Un relais institutionnel

Les Chambres de métiers constituent tout d'abord un relais institutionnel essentiel pour les professionnels des métiers d'art.

Les Chambres de métiers sont positionnées dans les différentes instances territoriales, et à ce titre elles sont régulièrement consultées et informées.

Elles sont ainsi en capacité de "défendre" et de relayer si besoin les projets de "métiers d'art" auprès des représentants institutionnels et des élus locaux

Elles ouvrent des portes et jouent un rôle de "médiation" essentiel pour des professionnels souvent peu organisés et structurés.

A titre d'exemple, les représentants de métiers d'art siégeant dans les conseils de développement de pays ont souvent été invités en raison de leur mandat consulaire et non pas "intuitu personae", en raison de leur expertise professionnelle ou de leur délégation "SEMA".

Les fondements de l'intervention des Chambres de Métiers

Une base logistique

✚ Les Chambres de métiers représentent également une base logistique pour la mise en œuvre de projets de métiers d'art.

✚ Monter un projet suppose en effet un investissement / temps très lourd pour un professionnel, et requiert des compétences spécifiques largement présentes dans les compagnies consulaires.

✚ Les Chambres de métiers détiennent également une compétence en matière d'accompagnement individuel et collectif des entreprises, une expertise clé pour la réussite de tout projet de développement lié aux métiers d'art. En effet, il ne faut jamais perdre de vue que les métiers d'art sont avant tout incarnés par des entreprises soumises aux contraintes économiques classiques.

✚ L'expérience montre que les entreprises doivent être impérativement préparées aux retombées de tout projet de développement local. Une entreprise insérée dans une route touristique, et qui ne se sera pas préparée à l'accueil de touristes, peut ainsi être mise en péril par un projet de développement local.

✚ Pourtant, les élus locaux ont tendance à éluder cette dimension économique de l'entreprise de métiers d'art. S'ils ont cette attitude, c'est peut être parce qu'ils ne connaissent pas bien la portée économique des entreprises. Il est important d'être vigilant et de les sensibiliser à ce sujet.

Les principales logiques d'intervention

Les enquêtes conduites les années passées par l'APCM montrent que les interventions des chambres de métiers en matière de valorisation touristique des métiers d'art s'inscrivent dans l'une ou l'autre des trois stratégies suivantes (elles peuvent être également concomitantes) :

Adaptation des produits locaux

D'abord, adaptation des produits locaux qui souvent s'organise autour d'une marque collective de promotion territoriale.

C'est le cas par exemple, de la marque "Pays Cathare" -ou du concours de l'objet touristique de la région centre-.

Ainsi, les efforts d'adaptation des produits demandés aux professionnels sont souvent importants et consignés dans un cahier des charges.

Renforcement de la relation commerciale

Cette stratégie vise à valoriser subjectivement les produits par l'attention portée aux clients-touristes (explicitation du produit dans son histoire, son matériau, son environnement...).

Les routes touristiques, en mettant en exergue les artisans "remarquables", s'inscrivent dans cette stratégie.

Les principales logiques d'intervention

Mise en scène de l'acte de «production-crédation»

Cette stratégie vise à valoriser et à communiquer sur les métiers.

Sa limite porte sur le risque de moindre gratification matérielle des artisans.

Ces interventions s'inscrivent majoritairement dans les thèmes cités au cours de cette journée, et analysées récemment par l'APCM sur son intranet « Patrimoine et Artisanat », à partir de 29 témoignages de Chambres de métiers.

Il s'agit :

- 🏠 d'actions sur les filières liées à des savoir-faire anciens ou traditionnels,
- 🏠 d'actions de communication et de promotion commerciale des métiers d'art (routes, guides, expositions-ventes, salons...),
- 🏠 de remise en valeur des techniques anciennes dans le bâti (formations)
- 🏠 des pôles d'économie du patrimoine,
- 🏠 de participation à des salons ou foires du patrimoine,
- 🏠 des routes ou fêtes des métiers.

Le rôle des agents consulaires : quels sont les facteurs de succès des projets ?

Même si c'est une évidence, il faut le redire, la première clé de succès réside dans la bonne gestion du partenariat entre les professionnels de métiers d'art et les agents de Chambres de métiers.

Cela passe souvent par l'établissement d'une étroite relation "en binôme" entre le professionnel et le technicien.

Dans ce cadre, le rôle du technicien qu'est l'agent de développement économique sera de piloter techniquement les projets, en respectant les critères traditionnels requis.

Nous en rappellerons un certain nombre, la liste ayant été établie dans le cadre de séminaires interrégionaux organisés en 2002 par la SEMA, avec le concours de la DATAR et aussi de l'Institut Supérieur des Métiers.

Le cahier des charges de l'agent "chef de projet" qui comprend désormais les dix commandements est donc le suivant :

Le rôle des agents consulaires : quels sont les facteurs de succès des projets ?

Monter un dossier
en fonction d'un
besoin territorial
clairement identifié

En effet, un projet doit se construire en fonction d'un besoin territorial identifié, et non pas en réponse à une opportunité de financement, dans une logique de "portefeuille d'actions".

Autrement dit, un agent consulaire doit réaliser un véritable travail d'ingénierie de projet, et non pas un travail de "montage" de projet.

Les financeurs et partenaires publics s'accordent en général sur le fait qu'un bon projet trouvera toujours un soutien institutionnel et politique et donc un financement.

Attention aux effets
de mode et aux
projets "clé en
main"

Attention aux effets de mode et à la tentation de reproduire dans des contextes territoriaux forcément distincts des projets identiques :

-un projet de développement local doit respecter l'image, les racines, les pratiques du territoire, et correspondre à ses caractéristiques économiques.

Attention donc, à ne pas accepter de la part de cabinets de consultants, de projets "photocopiés".

Le rôle des agents consulaires : quels sont les facteurs de succès des projets ?

Tenir compte des résultats des actions antérieures et bien diagnostiquer les besoins

Tout projet doit s'appuyer sur les résultats des actions de développement économique conduites antérieurement, de façon à mieux prendre en compte et à intégrer les bonnes pratiques et surtout ne pas répéter les mêmes erreurs.

Il est par ailleurs important, à travers le projet, de " traiter " l'origine des problèmes et non pas les symptômes.

Les agents consulaires doivent donc consacrer le temps nécessaire à l'analyse des besoins territoriaux.

Fédérer les professionnels autour du projet - relayer le projet auprès des décideurs locaux et de la population

Pour voir le jour, tout projet de développement local doit d'abord faire l'objet d'un consensus auprès des professionnels concernés. Il doit être également soutenu par un élu ou un représentant institutionnel local, ainsi que, plus globalement, par la population du territoire.

Le rôle des agents consulaires : quels sont les facteurs de succès des projets ?

Conjuguer logique entrepreneuriale et intérêt public

Un projet de développement local doit contribuer à l'intérêt général du territoire, et il se distingue en cela du projet d'entreprise, même si l'un et l'autre sont en interaction étroite. Il est donc important d'essayer de " sortir " d'une logique purement sectorielle.

Cette contribution au développement global du territoire peut notamment se caractériser par :

- la création ou le maintien d'emplois, de services à la population ;
- la valorisation patrimoniale, culturelle et touristique des territoires ;
- le renforcement des compétences sur les territoires ;
- le renforcement, enfin, de l'image et de la communication territoriale.

Ancrer les projets dans la durée

Pour produire un effet structurant sur le territoire, un projet doit s'inscrire dans la durée.

Par ailleurs, il faut veiller à gérer cette durée, en rythmant la réalisation du projet d'objectifs à court, moyen et long termes.

En effet, des objectifs fixés exclusivement à long terme enlèvent la dynamique du projet.

Le rôle des agents consulaires : quels sont les facteurs de succès des projets ?

Prévoir le dispositif de suivi et d'évaluation dès la phase amont du projet.

Les indicateurs de résultats qui permettent un bon suivi et une bonne évaluation des projets sont très souvent qualitatifs en plus d'être quantitatifs.

Il faut bien prévoir l'ensemble des paramètres dès la phase de lancement du projet afin d'être en mesure d'assurer une bonne cohérence de ce qui est prévu et de ce qui est réalisé

Assurer une veille permanente du contexte territorial et institutionnel

Les territoires bougent en permanence :

- les périmètres sont évolutifs, les cartes de l'intercommunalité et des pays sont en construction, les circonscriptions électorales peuvent être remises en cause... ;
- les hommes (élus, représentants institutionnels...) tournent, changent au gré de l'expression démocratique des urnes.

Ces évolutions peuvent entraîner de véritables perturbations pour les projets en cours et même parfois un séisme économique local.

Il faut donc les anticiper au mieux afin d'assurer la pérennité du projet.

Le rôle des agents consulaires : quels sont les facteurs de succès des projets ?

Communiquer sur le projet

“ Faire et faire savoir ” : il est important de ne pas négliger la communication sur le projet, et cela à toutes les étapes de son déroulement.

Il est parfois également nécessaire de savoir “ partager ” cette communication avec les partenaires, notamment avec les élus politiques locaux qui soutiennent le projet.

Savoir évoluer : ne pas se sentir “ propriétaire ” d'un projet

L'organisme qui a conçu un projet n'est pas toujours le mieux placé pour le développer :

l'agent de développement économique, les professionnels devront savoir passer le relais, pour assurer sa pérennité.

Voilà, en quelques mots, résumé le rôle des agents consulaires et en particulier de Chambres de métiers dans le pilotage de projets. Un rôle moteur, dont la qualité ne pourra cependant - se passer d'un soutien fort et constant des professionnels.

L'idée d'un véritable partenariat, au service d'un développement économique local et territorial prend là, tout son sens.