

Comment développer de nouvelles actions avec la collectivité

L'évolution des usages d'Internet renforce le besoin d'accompagnement et le développement d'actions sur des thématiques comme l'emploi, le développement économique, les démarches administratives, etc. Le recours à des partenaires est essentiel pour construire ces projets et conditionne la pérennité des EPN.

Analyser les besoins et les attentes du territoire

Le développement de nouvelles actions et de nouveaux projets permet à l'EPN de s'adapter au contexte dans lequel il évolue et de répondre aux demandes et aux besoins des collectivités territoriales. La pérennisation des espaces publics numériques passe par l'évolution de leurs activités et le renouvellement de leurs publics.

Lancer de nouvelles actions nécessite la mobilisation de partenaires locaux, ce qui permet d'atteindre de nouveaux publics, de mutualiser les moyens, d'obtenir un ancrage local et une légitimité auprès de la collectivité, d'autant plus lorsque le partenaire est reconnu. Cela permet éventuellement l'apport de ressources financières complémentaires.

Pour améliorer les services rendus aux publics et proposer un projet fort à la collectivité, il est essentiel de définir le contenu de nouvelles actions en adéquation avec :

- ▶ **les besoins** actuels et futurs du territoire
- ▶ **les priorités** de l'équipe municipale ou intercommunale

C'est ainsi que peuvent être mis en place, en commun, des projets ponctuels (l'organisation d'un événement) ou inscrits dans la durée (un accompagnement à l'insertion, une action de lutte contre l'illettrisme, ...).

Pour définir avec précision sur quelles thématiques les actions doivent porter et quels publics elles doivent toucher, il est recommandé d'adopter la démarche suivante :

- ▶ **s'interroger sur les attentes et les besoins** des différentes catégories de population (socio-économiques, géographiques) de la collectivité en cherchant le plus possible à les formaliser et à les quantifier à partir des données disponibles sur la population locale ;
- ▶ **s'appuyer sur les statistiques** actuelles de fréquentation pour identifier les catégories peu représentées dans les publics accueillis au sein de l'EPN. Il s'agit notamment de repérer les secteurs géographiques à faible fréquentation, ainsi que les catégories de publics sous-représentées par comparaison aux caractéristiques de la population locale ;
- ▶ **croiser ces résultats** avec les thématiques prioritaires de la collectivité (politique de la ville, enfance, aménagement du territoire, dispositifs locaux d'insertion, etc.).

Construire l'action

Une fois identifiés la thématique et les publics concernés, il faudra décrire le contenu de l'action avec précision. A ce titre, les fiches B1 à B5 apportent des indications sur la manière de conduire une action sur les différentes thématiques.

Enraciner ses actions dans sa ville, son village ou son quartier permet d'atteindre des publics nouveaux et des publics « cachés ». L'EPN doit donc impérativement s'ouvrir aux acteurs de son secteur, les rencontrer, les connaître et construire avec eux des relations de partenariat. Dès la phase de conception de l'action, il est donc



important d'associer des partenaires qui disposent de compétences et de pratiques en direction des publics visés. Ils peuvent être multiples et dépendent de la thématique abordée par l'action (fiches B1 à B5): associations locales, chambres consulaires (métiers, commerce, agriculture), services sociaux du département (centre médico-social, centres de loisirs), services de l'Etat (ANPE, jeunesse et sports, inspection académique...), services de la ville (écoles et différents services) et bien entendu les autres EPN sur le territoire...

Ces acteurs peuvent contribuer à mettre en cohérence votre action avec d'autres interventions menées auprès de publics similaires sur un même territoire. Mobiliser dans un même projet des acteurs de culture et de statut différents assure une complémentarité et un enrichissement mutuel. Les partenariats peuvent également permettre un meilleur maillage géographique de votre intervention en assurant une couverture de secteurs dans lesquels votre EPN n'intervient pas ou en facilitant le développement de services dans les zones enclavées ou sensibles.

Construire les partenariats

Travailler avec de nouveaux partenaires nécessite d'en comprendre le métier et le mode de fonctionnement. Il est important de cadrer en amont les rôles de chacun en répartissant conjointement ce qui relève des compétences et des interventions de l'EPN et celles du partenaire. La répartition des tâches en matière de gestion et de suivi du projet, de communication ou encore d'évaluation doit se faire dans le cadre de réunions préalables au démarrage de l'action. L'EPN ne doit ni se substituer à ses partenaires ni se considérer comme un prestataire.

Faire l'effort de rédiger une convention écrite validée par chaque partenaire permettra de s'appuyer sur les engagements réciproques en cas de difficulté. Elle précisera les modalités de fonctionnement du partenariat, sa durée et le rôle de chacun des partenaires et éventuellement les modalités financières.

Une fois l'ensemble des informations disponibles, un dossier précisant les objectifs de l'action, le partenariat, les supports de communication envisagés et une estimation budgétaire, doit être rédigé et transmis au responsable du suivi de l'EPN au sein de la collectivité pour valider le partenariat. Pour impliquer au mieux la collectivité, il faudra veiller à construire le partenariat en collaboration avec la collectivité. Notamment, la convention pourra être signée par l'élu ou le responsable au sein de la collectivité.

Pérenniser les partenariats

Le développement d'une relation de confiance avec vos partenaires nécessite une analyse des résultats et des difficultés rencontrées dans les projets menés conjointement, une communication régulière et la mise en place d'une promotion réciproque.

Tout en facilitant son ancrage local, la construction d'un réseau de partenaires sur le long terme favorise la pérennisation de l'espace.

3 questions à se poser

- Quels sont les partenaires qui peuvent m'aider à faire venir de nouveaux publics ?
- Mes partenariats sont-ils susceptibles de s'inscrire dans la durée ?
- Mes partenariats actuels font-ils l'objet de conventions écrites ?

En savoir plus...

Modèle de convention de mise à disposition d'un EPN
Partenariat entre un EPN et une école

Toutes les ressources sont accessibles en ligne sur : www.creatif-public.net ou www.cyber-base.org