

**Conférence régionale du réseau rural Aquitain
« Les acteurs se rencontrent les projets se racontent »**

1^{er} et 2 juillet 2009 Salies de Béarn

**« L'attractivité résidentielle, une
opportunité de renouvellement des
territoires ruraux »**

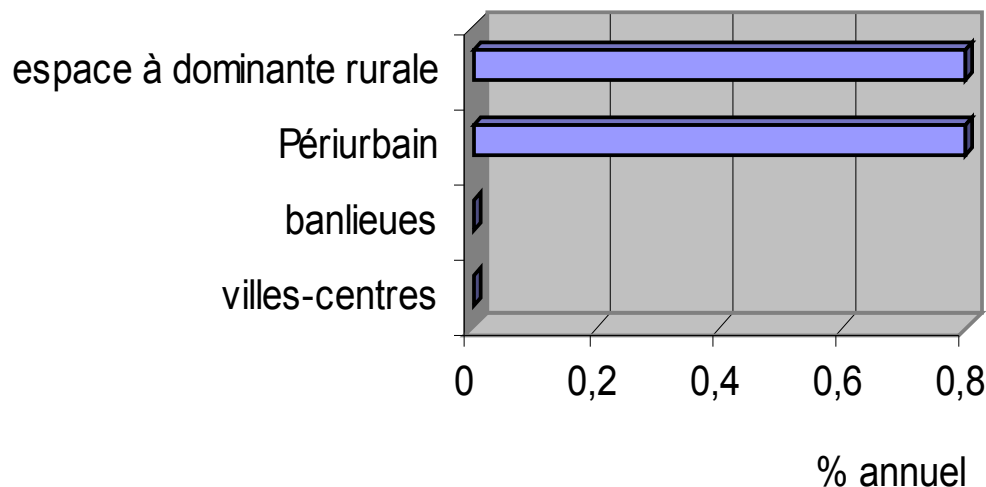
Jean-Claude BONTRON



L'accueil de nouvelles populations rurales une réalité qui s'affirme

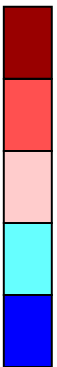
- **Un fait émergent dans les années 70 devenu une réalité majoritaire**
- **Un fait qui a démarré dans les périurbain mais qui s'étend aux espaces ruraux éloignés**
- **Des gains migratoires dans le rural isolé qui s'amplifient et qui s'étendent**

Les gains migratoires 1999-2007



Évolution de la population totale entre 1999 et 2007

des territoires qui demeurent
cependant à l'écart des
dynamiques d'accueil



de 1,5% à 8%

de 0,75% à 1,5%

de 0 à 0,75%

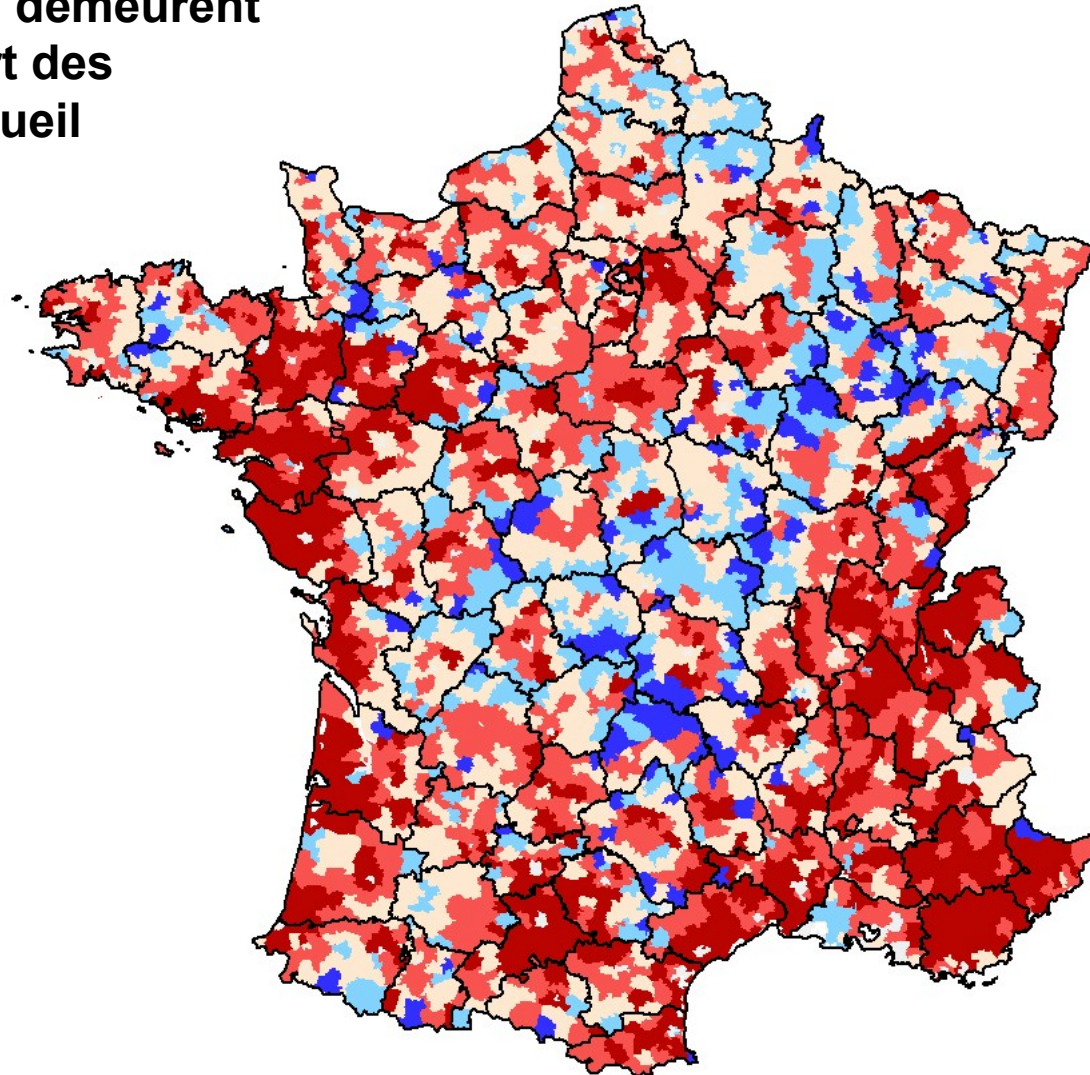
de 0 à -0,5%

de -0,5% à -2%

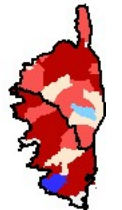


Pas d'observation

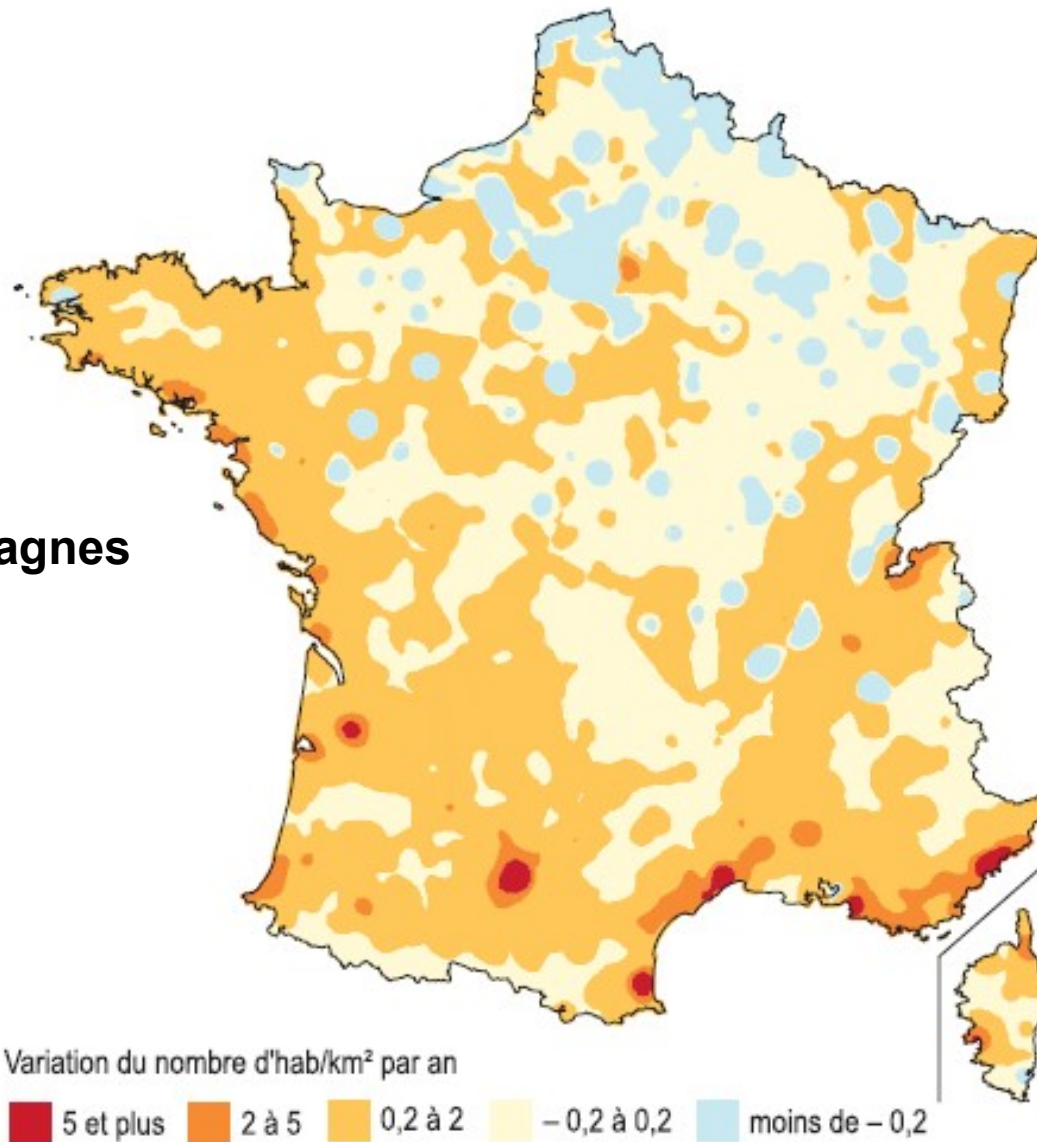
Source *SEGESA*



Communes de moins de 10 000 habitants



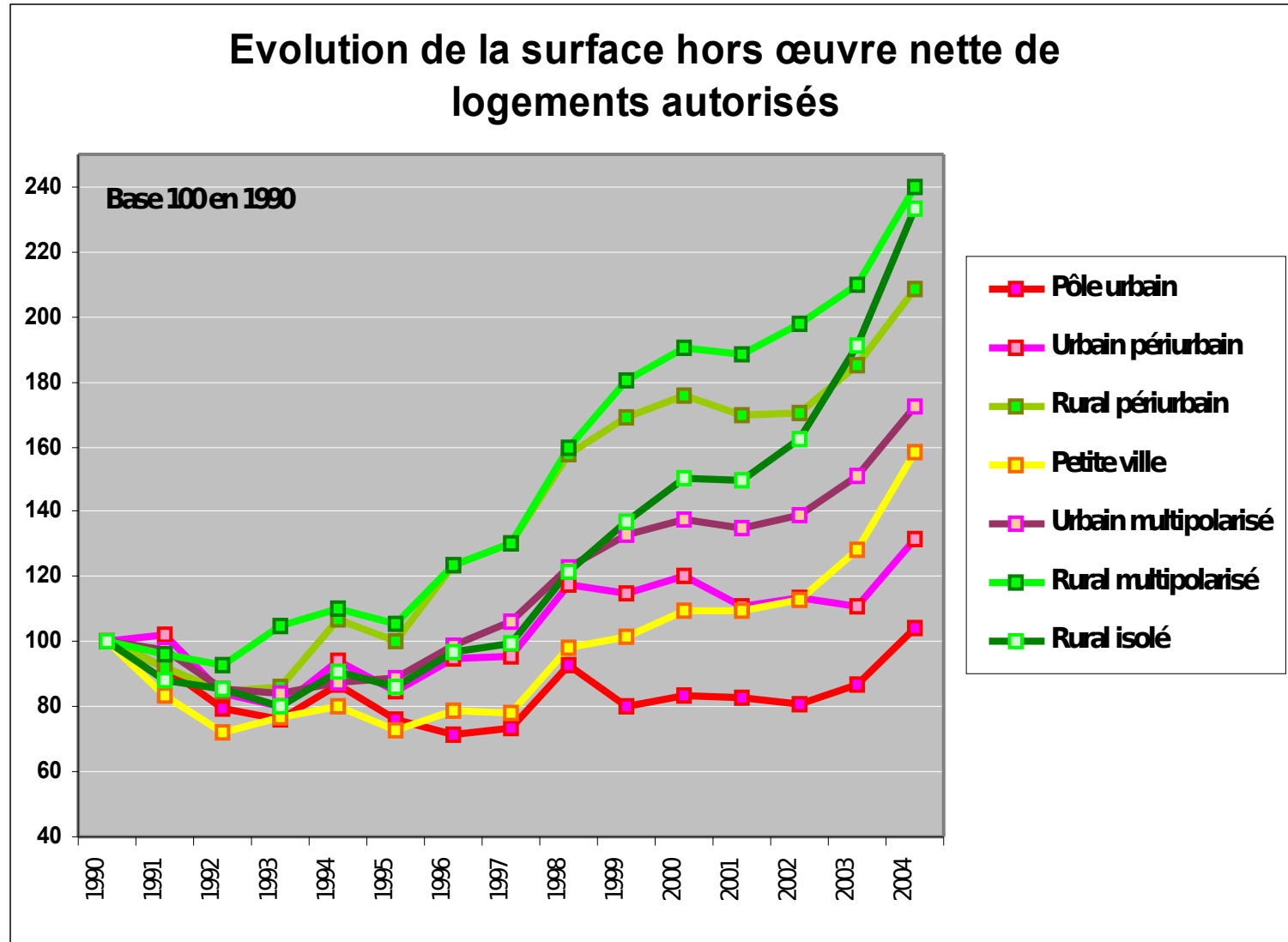
Variation annuelle de la densité de population due au solde migratoire apparent entre 1999 et 2006



L'attractivité des campagnes du sud et de la façade atlantique se renforce

Source INSEE

Un mouvement confirmé par la construction neuve autorisations de logements et gradient d'urbanisation



La montée du résidentiel: des réalités très diverses

- **Diversité des nouveaux installés**

- Des ménages candidats à la construction neuve
- Des actifs (50% des nouveaux installés)
- Des retraités et des personnes âgées issus des grandes villes (surtout Paris)
- Des étrangers (jusqu'à 10% dans certains cantons)
- Des personnes en difficulté ou en situation d'exclusion (12% d'après enquêtes)

- **Diversité des motivations**

- **Diversité des territoires d'accueil**

- **Les campagnes périurbaines**

assez denses nombreux navetteurs

- **Les campagnes des seniors**

plus de retraités que d'actifs

- **Les campagnes touristiques**

résidences secondaires et accueil marchand

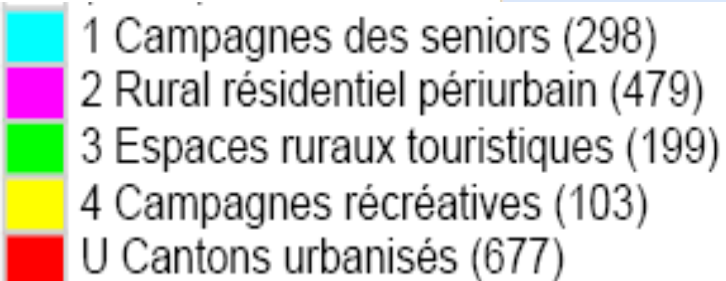
- **Les campagnes « récréatives »**

Les campagnes résidentielles

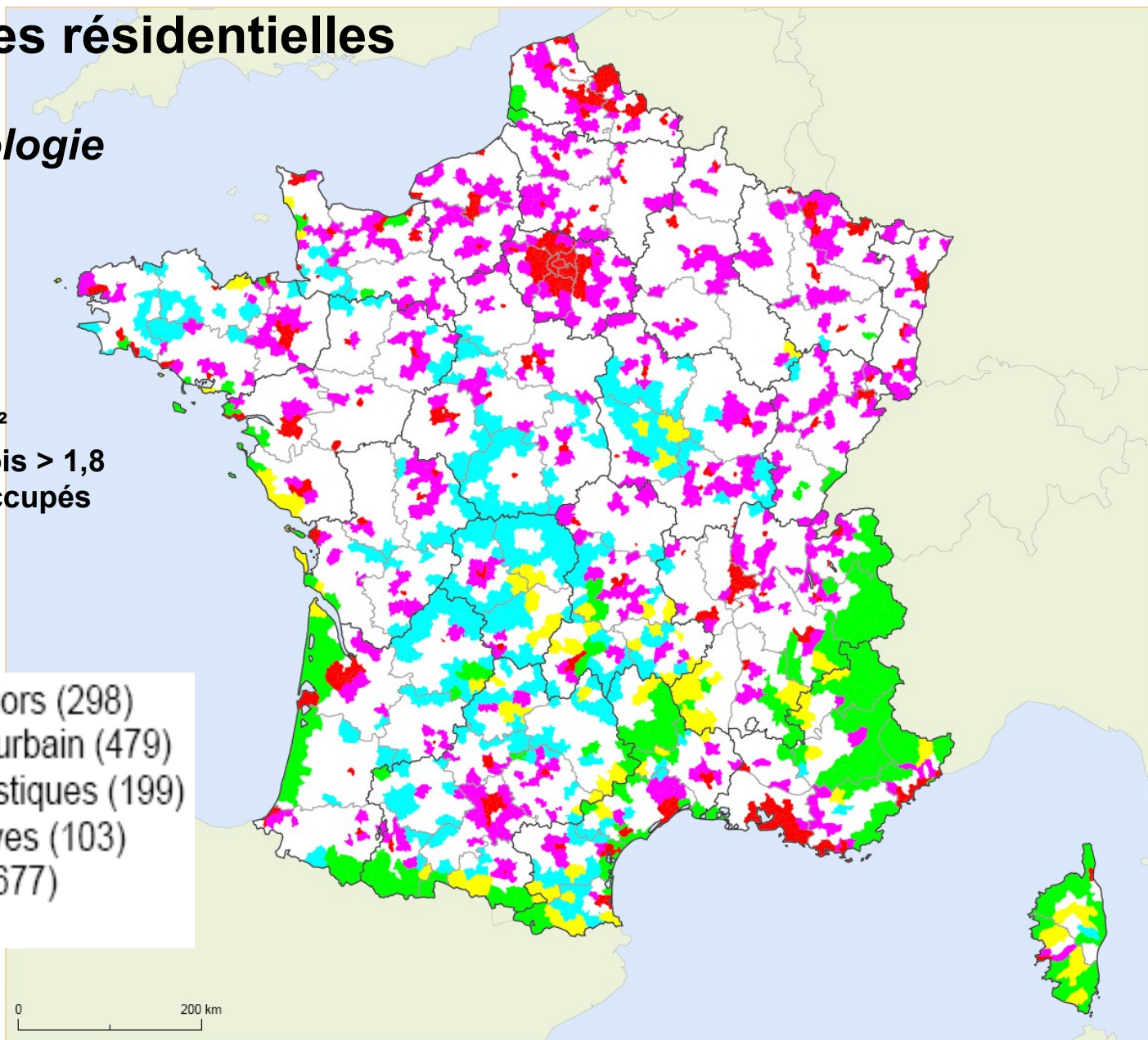
Un essai de typologie

critères

- Cantons < 400 hab/km²
- Actifs résidents/emplois > 1,8
- Nb retraités > actifs occupés
- Nb RSec > RPr

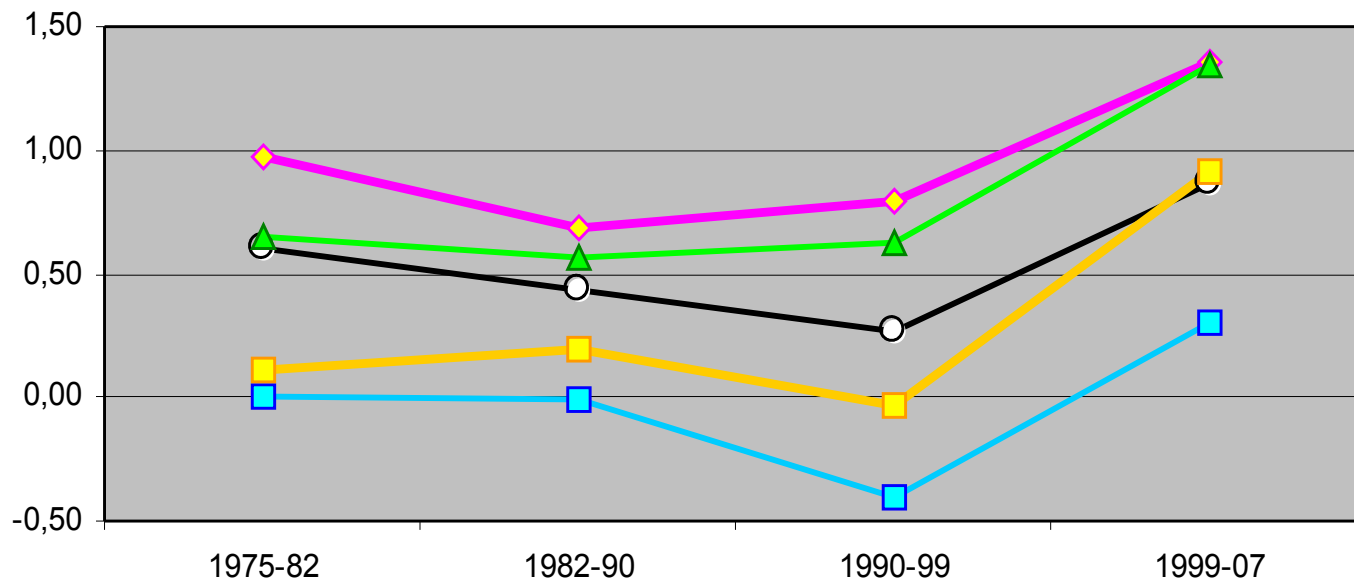


source : SEGESA 2009



Le rural résidentiel : des dynamiques favorables

Evolution démographique récente
des campagnes résidentielles (taux annuel %)



—○— "productives"

—□— des seniors

—◇— périurbain

—▲— touristique

—■— récréatif

Il faut passer de l'accueil « subi » à l'accueil organisé

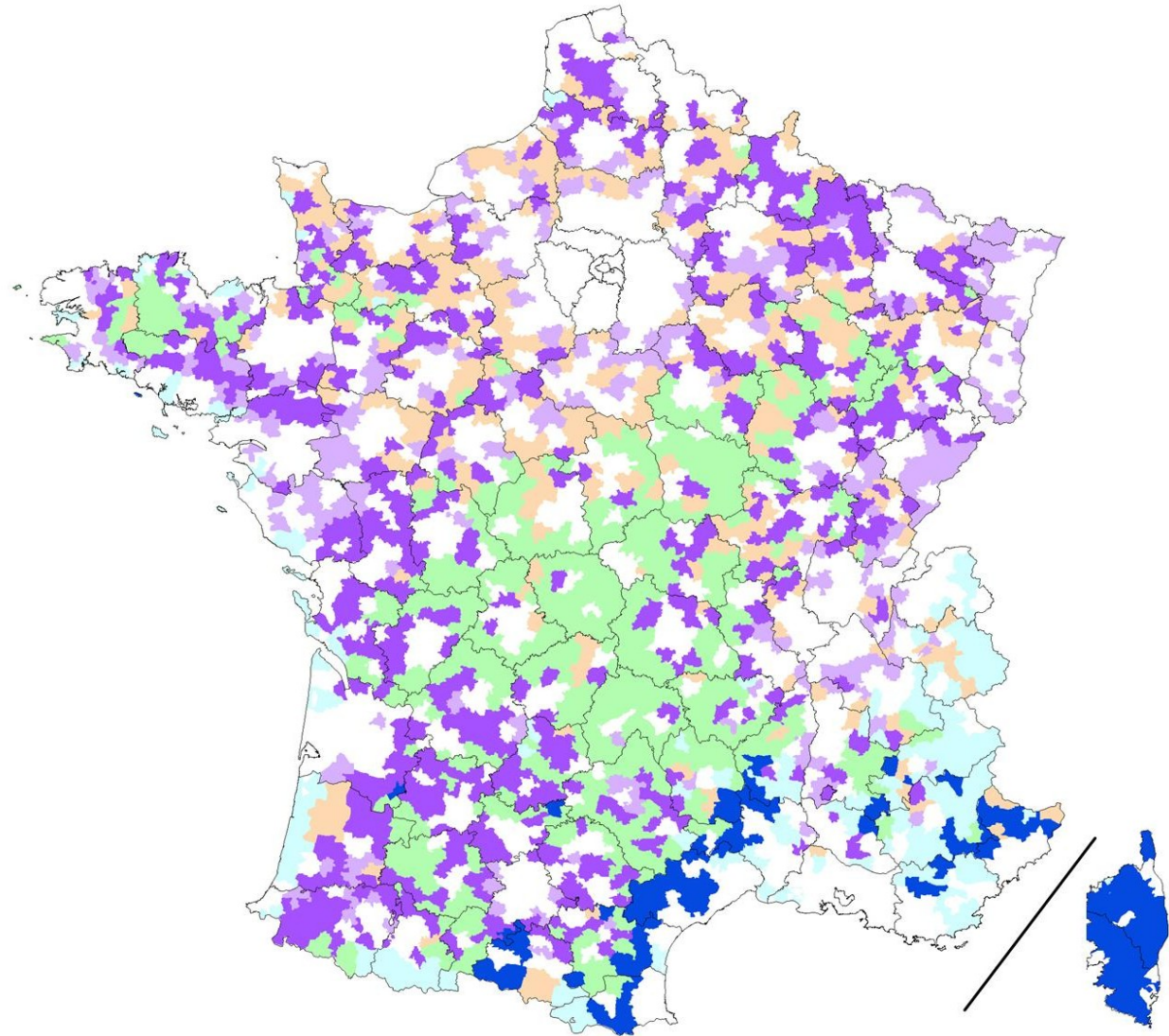
Ce processus n'a pas été voulu par la puissance publique il est le fruit d'initiatives individuelles

- **Répondre aux différents types de besoins de logement**
- **Renforcer les services à la population en s'appuyant sur l'innovation**
- **Faciliter l'« intégration » des nouveaux résidents en construisant une nouvelle société rurale**
- **Adapter sa stratégie aux spécificités de son territoire**
- **Communiquer sur sa stratégie et son territoire**

Problèmes d'habitat : 6 types de campagnes

Campagnes ...

- Actives en voie de densification (brun)
- Ouvrières à habitat social (orange)
- Fragiles à fort besoin d'amélioration/adaptation du parc bâti (vert)
- En transition (violet)
- Touristiques « concurrentielles » (bleu clair)
- Paupérisées mais attractives (bleu)



Source *SEGESA*
Habitat développement

Transformer l'attractivité résidentielle en économie résidentielle

- **L'économie résidentielle est assise sur la dépense locale de revenus externes (retraites, salaires des navetteurs, dépenses des résidents secondaires et des touristes)**
- **Des effets qui ne sont pas mécaniques et souvent différés, saisonniers ...**
- **Il faut répondre aux attentes des arrivants, capter les dépenses potentielles**
- **Sur un tissu local dévitalisé elle apporte très peu**
- **Il faut des initiatives et des investissements**



Associer développement productif et résidentiel

Les domaines clés de l'économie résidentielle

- **Le secteur du bâtiment**
 - participer à l'effort de construction et de rénovation du bâti
- **Les services sociaux de proximité**
 - services à la personne, enfance, personnes âgées
- ...
- **Le commerce et les services marchands**
 - lutter contre l'évasion commerciale
- **L'économie touristique**
 - hébergement, restauration, loisirs, ...
- **Les nouveaux arrivants sont aussi des entrepreneurs !**



Adapter les initiatives aux types d'attractivité

Le poids de l'économie résidentielle

