




## AGRITOURISME : Hébergement insolite

### Rôles

|  |  |
|--|--|
|   | Socioprofessionnel porteur de projet : maraicher |
|   | Socioprofessionnel optimiste : investisseur      |
|   | Socioprofessionnel ronchon : hôtelier à 1km      |
|   | Habitant   |
|   | Élu  |
|   | Touriste   |
|  | Office de tourisme                               |

### Contexte

Un maraicher à Parmain détient une parcelle relativement grande au calme et arborée actuellement non exploitée et non exploitable pour son activité. Elle engendre toutefois des frais d'entretien et d'imposition foncière conséquents. Un investisseur privé cherche des lieux pour implanter des roulotte (hébergement insolite). Il a déjà eu plusieurs pistes d'implantations dans le Val d'Oise, mais les projets n'ont jamais abouti.

L'Office de tourisme sait qu'il manque des hébergements insolites sur le territoire et pense que la parcelle du maraicher serait adaptée au développement d'une offre. A 1 kilomètre du maraicher, le principal hôtelier du secteur craint la concurrence de ce potentiel futur hébergement insolite.

### Questionnement

Comment convaincre le maraicher et quelles sont les conditions nécessaires à l'aboutissement de ce projet ?



## TITRE

Tiers Lieu Parmain

## OBJECTIFS, DESCRIPTION

- Développer l'offre hôtelière alternative et « verte »
- Préserver l'agriculture maraichère
- Dynamiser la citoyenneté (village et alentours)
- Développer l'éco-système touristique
- Dynamiser l'artisanat + alimentation locale existante et à développer (vente de produits)
- Ouverture d'un lieu de restauration locale + lieu de culture, socioculturel, enfants

## PARTIES PRENANTES, ORGANISATION

- Mairie : raccordement eau, électricité (type Enercoop), chemin d'accès (possibilités de subventions ADEME, régions, CD, etc.), communication vers les habitants
- Maraicher : terrain
- Association : financement solidaire, bénévoles et salariés.
- Office de tourisme : communication, valorisation, aides
- Habitants : usagers, clients, remonter les besoins.

## CIBLES

- Familles, 3 jours, région parisienne
- Randonneurs
- Habitants et locaux aux alentours
- Ateliers et chantier d'insertion, ESAT

## AVANTAGES, OPPORTUNITES

- Saison basse = maraichage
- Lieu socio culturel
- Vente de produits locaux, artisanat
- Partenariat avec l'hôtel existant

## FREINS, LIMITES, MENACES

- Mobilités
- Hybridation
- Financement
- Accès

## DIVERS : CALENDRIER, INTERROGATIONS, MOYENS