COLLOQUE

Le commerce innovant au service du renouveau rural

Clermont-Ferrand – 13 mars 2025

15h – Atelier

Trouver des exploitants

Objectifs :

Trouver des commerçants – mode d’emploi

Intervenants :

**Gilles Champomier**, maire adjoint de Servant (63)

**Thierry Julier**, président de l’association des CCI rurales et de la CCI de Lozère

**Jean-Louis Casse**, président d’Envie d’R

**Kevin Magne**, responsable Plaidoyer et communautés chez 1000 cafés

Animation : **Jean-François Bucco**, directeur général de l’EPFL Pays-de-Loire

––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––

Pour introduire cet atelier, **Jean-François Bucco**, directeur général de l’EPFL Pays-de-Loire, en complète l’intitulé : « Trouver un exploitant… qui va pouvoir en vivre », avant de passer la parole à **Gilles Champomier**, maire adjoint de Servant, une petite commune de 650 habitants du Puy-de-Dôme qui peut témoigner de son expérience. Face à une importante perte de clientèle sur la commune, la municipalité a réhabilité l’ancienne agence postale avec l’idée d’y installer un commerce multi services et a racheté la boulangerie avec son four à bois. C’est un défi pour la commune qui souhaite maintenir une activité commerciale qui soit un lieu de vie et de partage.

**Identifier, accompagner et sécuriser les porteurs de projet**

**Thierry Julier**, président de l’association des CCI rurales et de la CCI de Lozère, y croit à ce renouvellement, lui qui vient du territoire le plus rural de France, comme il le présente, ce qui l’oblige à être le plus innovant du monde. Avec Atout France, la CCI fait de la qualification. D’après lui, la technicité existe, il faut flécher vers les réseaux consulaires, faire de l’accompagnement.

« Il faut partager, travailler ensemble et les résultats me rendent optimiste, soutient-il. Nous ne referons pas le passé, nous avons perdu beaucoup de commerces, mais nous refaisons bien. La crise du Covid nous a incité à améliorer notre niveau d’expertise et un projet accompagné est plus résistant. En 2022-2023, 60 % de la population voulait vivre à la campagne. Aujourd’hui, le choix de reprendre une activité milieu rural semble plus mûri, plus rationnel, moins impulsif. C’est souvent un cadre venu d’Île-de-France qui souhaite changer de vie. L’autre cas de figure est la transmission familiale mais qui nécessite aussi un accompagnement car c’est tout un écosystème à mettre en place. Il n’y a pas de solution miracle et il faut une étude de territoire préalable. Nous assistons à un changement de prisme avec plus de personnes intéressées par de la micro entreprise mais le premier défi est de conserver ce que l’on a et donc de soutenir la transmission notamment en ce qui concerne l’artisanat.

Nous travaillons depuis longtemps en inter-consulaire avec les agriculteurs et les commerçants. À l’aide du dispositif Relance-Occtave, nous identifions les cédants avant qu’ils ne le soient afin de les aider à préparer la transmission de leur entreprise. Nous travaillons avec tout le tissu économique et notamment le conseil départemental, nous faisons travailler l’écosystème. Nous avons aussi cultivé un réseau de Lozériens qui deviennent des VRP du département. Le profil type du repreneur a 44 ans, pour moitié ils ne sont pas du territoire ce qui témoigne d’une certaine attractivité. Le réseau initiatives de la CCI ouvre la porte au réseau bancaire pour faciliter les transmissions. En 2024, on compte 60 entreprises cédantes, 16 transmises, dans le domaine du commerce et de l’artisanat surtout. Avec Atout France, la CCI fait de la qualification. La technicité existe, il faut flécher vers les réseaux consulaires, faire de l’accompagnement.

La démarche et promotion d’installations en milieu rural est aussi le crédo d’Envie d’R, un réseau de territoires ruraux et de partenaires en région Auvergne-Rhône-Alpes et Massif Central créée en 2016 avec le soutien de Cap rural et devenu association en 2024. Elle pousse à la coopération ville-campagne et encourage la création d’activités en milieu rural en facilitant les projets d’installation. Emboîtant sa parole sur celle de Thierry Julier, **Jean-Louis Casse**, président de l’Association, insiste sur l’importance d’« éduquer » le cédant qui bien souvent ne sait pas passer le flambeau. Si beaucoup d’entreprises souhaitent participer à des journées portes ouvertes, la plupart ne savent pas se présenter, se faire valoir d’où l’importance d’un accompagnement réfléchi.

Actuellement, Envie d’R se déploie sur huit territoires et 21 communautés de communes, présente. Ses actions sur le terrain sont :

— un accompagnement vers l’installation grâce à un maillage partenarial ;

— la diffusion des offres de transmission ;

— de l’animation de webinaires thématiques ;

— une présence dans les salons de l’entreprenariat.

« Nous avons une capacité d’ouverture beaucoup plus large qu’une personne seule. Notre démarche vise aussi à favoriser la mobilité résidentielle en lien avec la création d’activités. En 2024, 200 porteurs de projet ont ainsi été accompagnés. », poursuit Jean-Louis Casse.

**Créer des lieux de vie et de commun avant tout**

« Aujourd’hui en France, 59 % des communes rurales n’ont plus aucun commerce de proximité, soit deux communes sur trois. Elles n’ont plus de lieu de convivialité », enchaîne **Kevin Magne**, responsable Plaidoyer et communautés chez 1000 cafés, « un réseau de lieux de convivialité dans les villages ». La mission que s’est donnée cette association créée il y a 5 ans, suite à la crise des gilets jaunes, est de réinventer le café comme espace de lien social et intergénérationnel. Certains porteurs de projet sont les derniers commerçants de leur village. 1000 cafés bénéficie de l’aide de partenaires publics comme privés — ici avec une subvention, là avec la mise à disposition d’un local —, ainsi que d’organismes comme l’Union des métiers et des industries de l’hôtellerie (UMIH).

Le plus difficile n’est sans doute pas d’ouvrir un café, mais de le maintenir, d’où l’importance de fonctionner en réseau et de proposer d’y associer différents services comme de l’animation, d’ateliers par exemple. De la médiation s’avère parfois nécessaire pour éviter les querelles.

À ce jour, ce sont 300 communes de 100 à 1 500/2 000 habitants qui ont été accompagnées, détaille Kevin Magne. Le point de départ est toujours la demande d’une municipalité à qui s'offrent plusieurs modèles : café tremplin, café associatif, café itinérant. L’une des conditions essentielles de réussite est la création du lien entre les porteurs projet et les habitants du territoire, pas seulement avec les élus. Le loyer doit être « facilitateur », évalué à 400 € maximum par mois, quand il n’est pas symbolique voire gratuit et donc assumé par la commune. « Nous allons là où il n’y a plus rien », précise encore Kevin Magne. Pour s’assurer de la valeur d’un projet, l’association propose une immersion dans l’un des cafés de son réseau, ou deux ans d’expérimentation de guinguette mobile avec d’autres associations locales qui peuvent épauler un projet, par exemple, elles-mêmes parfois confrontées à une forme de déprise. Tester un projet avant de se lancer dans une aventure très coûteuse et permettant de s’assurer de la résistance à l’installation dans un village de 500 habitants, y compris l’hiver… semble raisonnable. Une aide à la gestion est également apportée. Et si beaucoup parlent de leur solitude, de leur difficulté d’intégration, le café-restaurant multiservices est bien au cœur des préoccupations des habitants car c’est là que se commentent les matchs de foot.

Rebondissant sur la difficulté d’intégration, Thierry Julier met en avant la connotation négative que représente le « néo ». « Ils sont ruraux, néo on s’en fiche, appuie t-il, reconnaissant que l’un des freins à la réussite est la capacité de la population locale à accepter des personnes venant de l’extérieur. « L’accueil n’est pas toujours sympathique pour le commerçant qui se lance comme pour sa famille, et le discours sur le « il est pas de chez nous » est fréquent, se désole t-il. Il faut donc travailler avec la population.