

KIT "INITIER MON PROJET D'ACTIVITÉ EN ZONE RURALE"



Fiche 1

Contacter la collectivité

Comment travailler
avec le territoire qui
m'accueille ?

A qui
m'adresser ?

QUELQUES CONSEILS PRATIQUES

Ma situation

- j'ai un projet de création, de développement ou de reprise d'activité
- j'ai trouvé un local **ou**
- j'ai identifié une commune ou un territoire où m'installer **ou**
- je recherche un territoire où installer mon activité, correspondant aux critères ressortant de mon étude de marché et à mon projet (proximité-accessibilité, cadre de vie, opportunité immobilière, zone de chalandise...)

Mes objectifs

- Trouver le bon local
- Obtenir des financements complémentaires, des aides à l'installation
- Assurer que mon projet réponde à un besoin territorial, rencontre sa clientèle, le confronter aux besoins exprimés par les habitants d'un territoire pour ajuster mon projet
- Trouver des partenaires économiques locaux (approvisionnement, communication...) et inclure mon projet dans l'écosystème du territoire, me faire connaître

UNE PORTE D'ENTRÉE : LA COMMUNE

Si j'ai déjà identifié une ou plusieurs communes où installer mon projet, il est toujours bon de **se faire connaître des élus locaux**. La première étape est donc de passer la porte de la mairie pour présenter son projet, et en savoir plus sur les dynamiques locales, le contexte économique, les partenaires à contacter, les opportunités immobilières,... et pourquoi pas **visiter la commune et ses activités existantes** avec l' élu en charge du commerce ou le maire.

Bien sûr, il ne faut pas faire marche arrière en l'absence de réponse, ou après un ressenti négatif ou hésitant des interlocuteurs, mais à l'inverse savoir convaincre de la pertinence de son projet et être à l'écoute des besoins locaux sera l'une des clefs de sa réussite ! Il est important d'identifier à ce stade quels éléments du projet remportent plus ou moins l'adhésion locale, ou doivent être consolidés pour gagner en crédibilité (en s'associant avec des acteurs locaux, en tirant partie d'expériences de projets similaires sur d'autres territoires pour défendre son projet, en se renseignant sur les affaires à reprendre sur le territoire, qui sont souvent les priorités des élus locaux...).

Des exemples de questions à poser :

- Détenez-vous des locaux à louer / mettre à disposition de porteurs de projets ? Avec quelles modalités ? Avez vous connaissance de locaux privés disponibles, et de leurs propriétaires ? Ou de commerçants/artisans cherchant repreneurs ?

- Quelles actions met en place la collectivité pour accueillir, soutenir et mobiliser les acteurs économiques ?
- Quelles structures et acteurs clés conseillez-vous de rencontrer ? Quelle est l'offre déjà existante sur le territoire vis-à-vis de mon champs d'activité ?
- Avez-vous connaissance de programmes d'aides spécifiques pour accompagner les entrepreneurs (règlement local d'aide à l'investissement sur les locaux commerciaux/immobilier d'entreprise, programme européen LEADER, programmes régionaux...) ?
- Quels sont les dispositifs d'accompagnement aux projets sur le territoire (incubateurs, aide au retour à l'emploi, conseil...) ?

- Peuvent vous renseigner sur la **fiscalité locale** (Contribution économique territoriale et notamment Cotisation Foncière des Entreprises dont le taux est défini localement, et qui sera à prendre en compte dans le plan de financement de votre activité)

Votre référent : la ou le chargé.e de mission "développement économique", ou "agent de développement", au sein de la communauté de communes ou d'agglomération, dont les coordonnées doivent apparaître sur son site internet, ainsi que de premières indications sur les dispositifs d'accompagnement en place.

UN SERVICE DÉDIÉ AUX ENTREPRENEURS : LA COMMUNAUTÉ DE COMMUNES (OU COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION / MÉTROPOLE)

Depuis quelques années, les intercommunalités (rassemblement de communes sous forme de "communauté de communes" ou "d'agglomération") sont compétentes en terme de développement économique, et jouent le rôle d'accueil et d'accompagnement des entrepreneurs pour le compte de leurs communes.

C'est elles qui :

- **Recensent les opportunités d'installation :** locaux vacants, zones d'activités, hôtels d'entreprises...
- Orientent vers les **dispositifs d'accompagnement, aides...** en lien avec les Régions, qui ont également la compétence "développement économique" (pour l'Auvergne Rhône-Alpes, les aides sont recensées sur la plateforme Ambition Eco : Prêt à taux zéro pour une entreprise artisanale, Aide à l'investissement (travaux, matériel...), Accompagnement sur les 3 premières années d'activité, Garantie de Prêt bancaire...)
- Suivent les porteurs de projets, du premier contact à l'installation
- Mettent en place des **aides directes aux entreprises et créateurs d'entreprises** : aide à l'investissement pour l'installation d'un commerce/PME, ...

DES CORRESPONDANTS LOCAUX POUR SUIVRE MON PROJET

Après avoir posé la question à votre collectivité et suivi ses préconisations, vous pouvez aussi vous rapprocher des acteurs suivants :

- La Chambre de commerce et d'Industrie (CCI) ou Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) de votre territoire,
- Le conseiller CrESS de votre territoire
- L'association Initiative France et ou France active
- L'agence ADIE à proximité de votre territoire
- Le BGE
- Un expert-comptable de votre commune
- D'autres acteurs tels que : les MIFE (Maisons de l'Information sur la Formation et l'Emploi), les missions locales, les incubateurs...
- Des agences immobilières

ET EN AMONT, POUR ORIENTER MA RECHERCHE ET IDENTIFIER LES DYNAMIQUES LOCALES

Et si je ne sais pas encore dans quelle commune m'installer, ou que je veux élargir mon horizon de recherche ?

En plus des sites d'annonces immobilières généralistes (Le Bon Coin...) et des agences, plusieurs plateformes recensent les **locaux disponibles et affaires à reprendre**, à l'échelle régionale ou sur des territoires spécifiques, et proposent généralement un accompagnement sur mesure pour aiguiller l'installation, et proposer la commune qui correspondra le mieux à mon projet et mes attentes.

Certains sites recensent également les initiatives locales à travers la France, permettant un premier repérage d'acteurs à contacter pour vous présenter, mieux aborder votre installation, bénéficier d'un retour d'expérience et tisser des partenariats. Par exemple :

- **Transiscope**, carte des initiatives écologiques et solidaires
transiscope.org
- La carte de **Village Magazine**
villagemagazine.fr
- La carte des **producteurs en vente directe**
www.acheteralasource.com/
et celle des Boutiques Paysannes : www.boutiquespaysannes.fr
- L'annuaire des **Systèmes d'Echanges locaux**
annuairedessel.org
- L'annuaire du **Réseau des Foyers Ruraux** (fédération des associations impliquées dans l'animation du monde rural et qui se reconnaissent dans les valeurs de l'éducation populaire) :
www.foyersruraux.org/le-reseau/
- Les réseaux régionaux des **CIGALES**, Club d'investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'épargne Solidaire, qui peuvent m'aider à financer mon projet :
www.cigales.asso.fr/contacts/
- L'annuaire des **coopératives** (SCIC et SCOP en région Auvergne Rhône-Alpes) :
www.scop.org/accueil/annuaire/
- La carte de France des **tiers-lieux**
- En région Auvergne Rhône-Alpes, l'annuaire **AURA Solidaires** :
www.auvergne-rhone-alpesolidaires.org/structures