

# La réussite est dans le pré



Illustration Olivier Bréaud

**Quitter la ville pour se mettre au vert : le souhait de nombreux porteurs de projet rejoint les efforts des territoires ruraux pour attirer des activités et des emplois. Réussir son implantation en zone rurale, c'est possible, à condition d'ajuster sa stratégie aux atouts locaux et d'intégrer les handicaps que cela suppose. Tour d'horizon avec des chefs d'entreprise bien implantés, et des créateurs qui font le pari de la ruralité.**

Par Carina ISTRÉ

L'image de la campagne a changé. 59 % des citoyens voient dans les espaces ruraux des territoires porteurs d'avenir, 11 millions d'urbains en France souhaitent vivre un jour à la campagne, 22 % d'entre eux envisagent d'y travailler, et dans 45 % des cas ce projet professionnel passerait par l'entrepreneuriat. C'est ce qui ressort d'un sondage Ifop réalisé en 2009 pour l'association "Projets en campagne". Ce retour au vert sonne le glas de l'exode rural. Encore faut-il définir précisément ce qu'est une zone rurale. Le critère n'est plus seulement la taille de la commune, car certains villages sont dans l'orbite d'une grande ville, mais son appartenance à un bassin de vie rural défini

par la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (Datar) en fonction de critères multiples : accès aux équipements, services...

Certains précurseurs ont fait depuis longtemps le pari de la ruralité. C'est le cas d'Ardelaine, coopérative implantée à Saint-Pierreville (500 habitants), dans le parc régional des monts d'Ardèche. Elle réalise un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros et emploie 44 salariés. L'entreprise a construit sa réussite sur la relance de la filière laine. "Quand nous avons démarré en 1982, nous étions presque les seuls à y croire", raconte Béatrice Barras, directrice générale. "La filière laine avait quasiment disparu et nous étions loin de

tout. Aujourd'hui, nous sommes reconnus, nous travaillons avec le soutien des collectivités. Nous diversifions nos activités : fabrication textile, restaurant et mise en conserve des produits locaux... Pour réussir ce type de défi, il faut être pragmatique et trouver les moyens de

s'installer. À l'époque nous avons racheté un vieux moulin pour une bouchée de pain, aujourd'hui l'immobilier est beaucoup plus cher."

Autre pionnière, Melvita, spécialiste des cosmétiques bio à base de plantes, a été créée il y a plus de 30 ans. Elle réalise →

## LE SAVIEZ-VOUS ? Des aides spécifiques

De nombreuses structures d'accompagnement créées par les collectivités publiques existent en milieu rural. Ainsi, les sites de proximité en Rhône-Alpes apportent aux créateurs d'entreprise une aide au montage du projet, du conseil et de la mise en réseau. Des avantages fiscaux étalés sur les premières années d'activité (exonération d'impôts sur les bénéfices, éventuellement de taxe professionnelle et de taxe foncière) incitent les entreprises à s'installer en Zone de revitalisation rurale (ZRR). Les Pôles d'excellence rurale (PER) soutenus par l'État aident des projets porteurs de développement.

→ un chiffre d'affaires d'environ 270 000 €. Ses fondateurs appartiennent à la nouvelle génération des urbains qui ont rêvé de se mettre au vert. "Nous sommes originaires de Lyon, s'installer à la campagne était un choix de vie", explique Didier Coccia. "Pour l'entreprise, c'est logique. Nos clients sont ici, ce sont les chambres d'hôtes, les gîtes ruraux. Mais nous avons eu des problèmes liés à la fracture numérique. Installés d'abord à Sainte-Euphémie-sur-Ouvèze, village voisin, nous avons dû déménager car nous n'avions pas le haut-débit."

Autre exemple plus récent et novateur : avec un siège social à Montpezat-sous-Bauzon, commune ardéchoise de 780 habitants, Eclectic est une coopérative qui réunit des spécialistes des technologies de l'information et de la communication (Tic), disséminés sur le territoire Français, surtout en Rhône-Alpes, mais également sur l'île de la Réunion. Ces personnes travaillent de

chez elles ou d'un bureau indépendant tout en étant salariés de la coopérative. Ce qui leur permet de se réunir pour répondre à des appels d'offre et de se décharger de l'administratif. Une solution sécurisante pour des indépendants qui démarrent leur activité, car ils conservent un statut de salariés avant d'éventuellement monter leur propre affaire. "Après vingt-quatre mois d'existence, la coopérative compte déjà vingt salariés", se réjouit Arnaud Barbery, le coordinateur.

**Je suis en rase campagne, c'est une stratégie**

Certains créateurs misent sur des technologies pointues, comme Domotique énergie créée en mai 2010 en Savoie, à Notre-Dame-des-Millières (900 habitants), dans une petite zone d'activité rurale, mais proche d'une sortie d'autoroute, ce qui évite les soucis de transport. Cette entreprise développe un concept nouveau : un local technique qui fait tout fonctionner dans la maison, chauffage, électricité... Premier bi- →

**TÉMOIGNAGE**

**Noël Teyssier : "L'identité ardéchoise nous donne une bonne image"**



Photo archives Le DL

Ici, le cochon a été longtemps à la base de l'alimentation", explique Noël Teyssier, patron de Teyssier salaisons, qui s'apprête à passer les rênes à son fils Stéphane. L'entreprise est basée à Saint-Agrève, petite commune ardéchoise en zone de revitalisation rurale. "Le savoir-faire traditionnel et l'environnement propice sont ici, le succès de l'entreprise s'est construit là-dessus. S'il n'y avait

pas eu la tradition du cochon, nous n'existerions pas. Nous sommes en zone de montagne, l'air est pur, vif et parfumé, c'est bon pour l'affinage. Nous nous appuyons sur l'identité ardéchoise, très forte, cela nous donne une bonne image. Nous avons des salariés qui ont gardé l'esprit paysan, le sens du métier." Autant dire que la réussite de cette société familiale, qui réalise 10,2 millions

d'euros de chiffre d'affaires pour 75 emplois temps plein et qui fête cette année ses 140 ans d'existence, est étroitement liée à son ancrage rural. La récente IGP "jambon de l'Ardèche" vient renforcer encore cette stratégie payante. "La difficulté, c'est l'isolement, cela engendre des surcoûts", témoigne Noël Teyssier. "Nous sommes sur le plateau, les transporteurs ne viennent pas jusqu'ici, nous descendons tous les jours. Nous avons douze mois de stocks dans les séchoirs. Pour éviter un problème de froid, nous avons nos propres techniciens, les dépanneurs sont trop loin. Les allègements fiscaux censés compenser ces inconvénients ne concernent que les entreprises qui démarrent. Pas mal d'entreprises, pourtant implantées depuis longtemps, ont fini par déménager."

→ lan : un million d'euros de chiffre d'affaires, huit employés. "On est au calme, sur une mini-zone, il y a une qualité de vie et c'est plus facile de se connaître avec les autres chefs d'entreprise du coin", explique le jeune patron Damien Arnouts. Son voisin de zone, Dominique Fonfrede, fondateur de Recépieux, qui développe un procédé novateur pour les fondations d'ouvrages BTP, approuve. "Mes clients sont des opérateurs basés dans le monde entier. Je suis en rase campagne, c'est une stratégie. Notre-Dame-des-Millières, ça sonne bien à l'étranger, c'est une image de marque française. Si vous êtes basés à La Défense ou que vous parlez anglais, personne ne vous repère !", lance cet iconoclaste qui affiche 700 000 € de chiffre d'affaires et emploie quatre personnes. Installé à Saint-Martin-de-Valamas, village ardéchois, Cyriaque Petitjean a fondé Cypak, une entreprise qui conçoit, fabrique et installe des machines de

conditionnement pour l'industrie alimentaire. La première machine commercialisée applique des poignées en plastique permettant de porter les packs de bouteilles et briques sous plastique. Au bout d'un an et demi d'existence, elle emploie quatre salariés et réalise un chiffre d'affaires de 30 000 €. "Ma famille maternelle est ardéchoise, c'est tout naturellement que j'ai créé ma société ici après avoir vécu à Lyon", explique l'entrepreneur qui bénéficie des mesures liées aux zones de revitalisation, et de l'aide d'Ardèche développement, antenne du conseil général. "La hausse du prix de l'essence augmente nos frais de transport, mais globalement, avec internet et le téléphone, on peut largement créer et faire fonctionner une entreprise ici. La preuve : on le fait !". Un démarrage bien amorcé pour ce jeune entrepreneur qui incarne la nouvelle génération de retour à la campagne, en conciliant cadre de vie et haute technologie. ■

**3 QUESTIONS À JEAN-YVES PINEAU**



**Jean-Yves Pineau est directeur du collectif national ville-campagne créé pour rapprocher ceux qui ont un projet d'installation et les territoires de populations, d'initiatives nouvelles.**

**"L'avenir des entreprises est à la campagne"**

**Quelles sont les conditions pour réussir son implantation à la campagne ?**

Bien étudier son projet professionnel et ce qui va avec, en particulier le marché. Avoir évalué ses compétences et mûri son projet de vie, non seulement pour soi mais pour sa famille. Le projet doit aussi entrer en résonance avec le territoire, et là il faut se faire aider, s'appuyer sur les structures d'accompagnement qui sont là pour ça.

**Quels sont les secteurs d'activités à fort potentiel ?**

Il y a une montée en puissance des services à la personne, des nouvelles technologies et du télétravail. Le tourisme reste porteur et prend des formes différentes : tourisme sportif, santé ou culturel, mieux vaut être porteur de nouvelles initiatives. Pour répondre aux besoins des nouveaux résidents, des agriculteurs deviennent artisans et commerçants, on réintègre des

circuits de consommation courts. Les nouvelles formes d'économie solidaire comme les coopératives d'activité sont en essor de même que les secteurs liés à l'environnement, les éco-matériaux, l'éco-construction, des activités qui ont un supplément d'âme.

**Le retour à la campagne est-il marginal ou s'agit-il d'un mouvement de fond ?**

La définition de la campagne est plus floue qu'avant, mais globalement on constate une montée économique des territoires ruraux. 100 000 personnes s'y installent chaque année. C'est une tendance de fond, liée d'abord à un phénomène résidentiel, mais cela va de pair avec une nouvelle manière de faire l'économie. Aujourd'hui, l'avenir des entreprises est à la campagne. 40 % des zones industrielles en France sont vides. La tendance est aux micro-zones vertes comme aux États-Unis.



**→ LE MÉTIER DE Commissaire aux Comptes**

Les commissaires aux comptes des acteurs à part entière de la sécurité financière. Ils sont, pour les entreprises et leurs dirigeants, mais également pour les salariés et les actionnaires, des partenaires privilégiés, indépendants et tenus à une stricte déontologie. Ce sont des spécificités que nous souhaitons mieux faire connaître pour que notre environnement comprenne les caractéristiques de notre exercice professionnel et l'organisation du commissariat aux comptes en France.

**Une profession créatrice de confiance**

Le commissariat aux comptes, c'est aujourd'hui 14 500 professionnels au service des entreprises et entités, sur l'ensemble du territoire national. Le chiffre d'affaires de la profession s'élève à plus de 2,5 milliards d'euros pour environ 220 000 mandats.

Le commissariat aux comptes est avant tout affaire de confiance. En garantissant la fiabilité et la sincérité des états financiers des entités qu'ils contrôlent, les commissaires aux comptes donnent de la confiance dans les relations marchandes ou non marchandes, et par là même, dans toute l'économie et la société en général.

Si l'audit légal, dans ses principes et ses modalités, reste gouverné par des normes d'exercice professionnel (NEP), les commissaires aux comptes ont su adapter leurs pratiques et l'exercice de leurs missions aux spécificités des entités dont ils certifient les comptes.

Le commissaire aux comptes intervient de

manière croissante dans tous les secteurs de la vie économique et sociale. Si la finalité de l'audit s'applique à tous, la procédure est simplifiée pour les petites structures, l'audit légal s'adapte aux enjeux de sécurisation financière. Le cumul de l'audit légal et du conseil, pour une même entreprise ou plusieurs entités d'un même groupe, est interdit. Mais la nature même et la portée de la mission font que les auditeurs légaux et leurs clients entretiennent des relations de partenariat privilégié.

En certifiant les comptes des entreprises et des entités du secteur non marchand et du secteur public, les commissaires aux comptes œuvrent au service de l'intérêt général des marchés et de l'économie dans son ensemble. Sur les 14 500 commissaires aux comptes de l'Hexagone, 77 % exercent en individuel et 23 % au sein de cabinets de tailles variables. Quelle que soit la forme de l'exercice, tous les professionnels sont à l'écoute des besoins de leurs clients.

**L'indépendance de l'auditeur légal**

Un ensemble de textes, dont le code de déontologie, détermine les conditions d'indépendance du commissaire aux comptes. Certains points font régulièrement l'objet d'adaptations, pour mieux tenir compte des réalités du terrain.

La régulation de la profession a longtemps été assurée par la seule Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC). Depuis

l'entrée en vigueur de la Loi de Sécurité Financière, une co-régulation de la profession s'est mise en place avec la CNCC et le Haut Conseil du commissariat aux comptes (H3C).

**Des interventions adaptées**

Le commissariat aux comptes « à la française » conserve certaines spécificités, parmi lesquelles l'alerte, la révélation des faits délicats et le co-commissariat aux comptes. L'auditeur légal travaille en respectant des normes homologuées par le ministère de la justice dont le contenu est souvent issu de travaux internationaux.

Le commissariat aux comptes évolue, offrant l'image d'une profession modernisée qui reste fidèle à ses valeurs d'intégrité et de rigueur. C'est aussi une voie qui permet de bâtir un projet professionnel sur le long terme. Des atouts forts qui ne laissent pas les jeunes indifférents.

La CNCC est l'organe fédérateur de la profession, structure dynamique, elle agit auprès des pouvoirs publics et anime l'ensemble du réseau régional.

Dans une dynamique d'ouverture et de plus grande participation à la vie économique et politique, la Compagnie initie des rencontres avec les représentants du monde de l'entreprise et prend part régulièrement aux grands débats sur la transparence et la sécurité financière.

Au sein de la CNCC, un département rassemble les cabinets auditant les sociétés cotées. Organe de réflexion et espace d'échanges, ses travaux bénéficient à l'ensemble des cabinets de commissariat aux comptes.

Philippe Machon CRCC de GRENOBLE ■

**Achat d'OR**  
Échangez votre vieil or contre des euros

Bijoux cassés ou en bon état, pièces, lingots, débris, or dentaire, etc.

0 805 69 66 33

Nouveau à **GAP!**

Paiement immédiat (chèque ou espèces)  
Discretion assurée - Pièce d'identité exigée

**Chercheur d'Or France - GAP**  
Rond-point du Cèdre - 17 Cours Ladoucette

→ 17,5 M€ de chiffre d'affaires et emploie 370 personnes à Lagorce, village ardéchois de 900 habitants. "Nous vendons de la nature, c'était logique de s'implanter ici", explique Bernard Chevillat, le fondateur. La stratégie s'est avérée payante, Melvita continue sa croissance et investit 12 millions d'euros dans l'extension de ses installations. "La principale difficulté, c'est

l'enclavement qui complique les transports et la desserte électrique." Toujours en Ardèche, mais dans un tout autre domaine, Cefem, spécialisée dans les transformateurs et interrupteurs haute performance, a construit sa croissance à Saint-Michel-de-Boulogne (07), commune rurale de 107 habitants. Créée en 1987, elle emploie 100 personnes et réalise un chiffre d'affaires

de 8 millions d'euros. "C'est mon pays d'origine, je suis élu ici, pour moi il n'y avait pas de raison d'aller ailleurs", explique le patron Georges Fangier. "Il y a des avantages, nous avons du personnel de production stable. Les aides liées à la zone de revitalisation rurale sont un petit plus sans être déterminantes. Il faut surtout rester novateur et concurrentiel. Nous venons de créer une filiale pour nous développer dans le photovoltaïque".

#### Se mettre au vert

À côté de ces leaders solidement implantés, d'autres se sont lancés à plus petite échelle sur de nouveaux secteurs d'activité. La cyber-économie ouvre des espaces nouveaux aux créateurs. Parmi les premiers à avoir misé sur le télétravail, il y a 15 ans, les fondateurs d'Atek. Cette entreprise basée à Buis-les-Baronnies, petite ville rurale de la Drôme, fait du référencement web pour les hébergements touristiques en Provence, emploie cinq personnes et réalise →



"Notre-Dame-des-Millières, ça sonne bien à l'étranger, c'est une image de marque française", explique Dominique Fonfrede, à la tête de l'entreprise Recépieux en Savoie. DR

## TÉMOIGNAGE

### Dirk D'Haen : "Être dans la Biovallée, c'est stratégique"



en matière de développement durable. "Nous fabriquons des produits cosmétiques et des savons à base de produits naturels, alors nous sommes très bien placés ici. Être dans la Biovallée, cela fait partie de notre stratégie marketing", explique le chef d'entreprise.

Quand il est arrivé dans la Drôme depuis sa Belgique natale, Dirk D'Haen est tombé amoureux du pays. Il a choisi d'y vivre avec sa famille. Le cadre de vie a été déclencheur. Mais ce qui a joué aussi, pour l'implantation de son entreprise, Cosmadic, spécialisée dans les cosmétiques et les produits d'ambiance basée à Die, petite ville située en plein cœur d'une zone de revitalisation rurale (ZRR), c'est la dynamique engagée autour de la Biovallée. Ce projet impliquant quatre intercommunalités vise à faire de la Drôme une référence nationale

Cosmadic a commencé à produire en août 2010. Elle fabrique des produits distribués sous sa propre marque et d'autres pour des marques clientes. "Nous avons bien démarré, avec déjà 60 000 € de chiffre d'affaires. L'aide du site de proximité (lire encadré page 10) qui nous a accompagnés, avec l'appui financier de Val de Drôme Diois initiative, a permis de recruter plus vite. J'ai embauché ma fille et je vais engager bientôt mon actuel stagiaire. L'exonération fiscale liée à la ZRR permet d'investir dans le développement de l'entreprise. "

-(Publi-reportage)-

# L'agence Alp'Immo s'installe dans la Gargouille

Il n'y en avait pas eu depuis des années. Marion Charquet, l'agent immobilier installée avenue du Dauphiné, a décidé d'ouvrir une agence immobilière dans la Gargouille. Pourquoi ? « Parce qu'il y a des années que l'on travaille dans ce secteur de la vieille ville. Parce qu'on l'aime et que c'est un quartier de Briançon qui a un potentiel énorme. »

Il suffit de parcourir la Cité Vauban pour se rendre compte à quel point Marion Charquet et ses collaborateurs sont présents sur ce terrain. En effet, on distingue leurs panneaux aux fenêtres des maisons car l'agence a plus d'une vingtaine de biens en vente actuellement. Dernièrement,

l'agence a vendu trois grosses maisons dans la Gargouille où Briançonnais et Italiens viennent s'y installer à l'année. « La vieille ville est attrayante », explique l'agent immobilier. « Il y a une vraie vie de quartier. Pour un acheteur, les prix sont intéressants ».

Marion Charquet a installé son bureau au rez-de-chaussée d'une de ces maisons. Dans l'ancien musée du temps. « C'est ce qui est extraordinaire avec ce secteur. Il y a de pures merveilles architecturales méconnues. Alors qu'il suffit de pousser une porte pour s'en rendre compte ».

*Le quartier est en pleine mutation. Alp'Immo l'accompagne.*



Marion CHARQUET, responsable d'agence / négociatrice, Christophe DEGONNON, négociateur  
Aude MICHON, secrétaire, sont à votre disposition

du lundi au samedi à l'agence du 6 avenue du Dauphiné u bureau de la vieille ville : sur rendez-vous

Renseignements : 04 92 20 57 70 ou [www.alp-immo.com](http://www.alp-immo.com)

