

6 idées de business À CRÉER loin des villes



À la mer, à la montagne ou aux champs, voici six concepts qui cartonnent dans nos campagnes. De quoi inspirer les citadines qui rêvent d'entreprendre au vert. Par Valérie Froger

On sillonne les routes avec un commerce ambulante

Le camion ambulant du village de nos grands-mères se fraie un nouvel avenir en campagne. Il s'appelle désormais « truck » et se conjugue à toutes les envies : food truck, beauty truck, flower truck, fashion truck... Le succès de ces commerces nomades est indéniable en milieu rural où leur « tut-tut » résonne de plus en plus. « Les consommateurs veulent de la proximité et de la convivialité », explique Sylvie Le Calvez, fonda-

trice de « Village Magazine ». Si le projet vous tente, préparez-vous à battre le bitume. Qu'il pleuve, qu'il neige ou qu'il vente, Sandra, créatrice d'une épicerie sur roues, avale 700 kilomètres par semaine sur les routes de la Sarthe. Mais les avantages sont nombreux. Pas de fonds de commerce à chercher, ni de loyers démesurés à payer. Juste l'achat et l'aménagement du camion (entre 10 000 à 45 000 €), le stock, quelques formalités administratives pour obtenir les autorisations d'emplacement. Et la satisfaction de rendre service dans des zones parfois totalement désertées !

On lance une épicerie de village

Redynamiser un petit bourg de Normandie, tisser du lien social avec les habitants,

soutenir les producteurs locaux... Vous rêvez d'un retour aux sources ? Pourquoi ne pas donner vie à ce projet avec l'ouverture d'une épicerie de village ! Les opportunités de création mais aussi de reprise sont nombreuses en milieu rural (on en trouve notamment sur la chaîne demain.fr ou sur 1000cafes.org). Pour réussir ce changement de cap, on privilégie une épicerie multiservice avec envoi de colis, dépôt de pain, photocopies... « C'est le meilleur moyen de devenir indispensable et de fidéliser la clientèle », constate Loïc Durfort, conseiller création d'entreprise au sein du réseau d'accompagnement BGE Limousin. On peut aussi créer une épicerie locavore avec des produits bio, locaux et en circuits courts. « Ça marche très bien depuis quelques années », poursuit-il. Dans tous les cas, on préfère un emplacement central, sur la place de la



Mairie par exemple, et on n'oublie pas de mettre en place des tournées pour livrer les villages alentour.

On ouvre un gîte pas comme les autres

Sur ce créneau où la concurrence est rude, il reste de belles places à prendre. Pour ferrer les vacanciers, on joue la carte de l'insolite (cabanes dans les arbres, roulotte haut de gamme...), mais pas seulement. On ajoute un supplément d'âme avec des ateliers de cuisine, des visites d'artisans, des initiations à la poterie, des cours de méditation... Bref, on ne se contente pas d'héberger, on occupe ses invités ! « La tendance est à ce que j'appelle des "Amaps touristiques", des gîtes qui proposent des activités en lien avec le territoire, ses habitants ou ses produc-

teurs » note Sylvie Le Calvez. À Bagnac, près de Toulouse, Sandrine propose ainsi des ateliers de distillation de plantes aromatiques et de fabrication de maquillage bio, mais aussi des séances de yoga. Ses deux gîtes affichent complet pour l'été. Pour marcher dans les pas de Sandrine, on évite cependant de s'installer en plein désert et on préfère des régions touristiques où il sera plus facile de construire une offre d'activités variées avec les acteurs locaux.

On crée une activité maraîchère bio

De citadine à néopaysanne ! Et pourquoi pas ? Tous les ans, plus de 5 000 urbains quittent la ville pour cultiver un bout de terre. Les filières sont nombreuses (maraîchage, apiculture, permaculture, algues, plantes médicinales...) et ouvrent le champ de tous les possibles. Sandra, dans la Drôme, s'est spécialisée dans le maraîchage de légumes bio mais aussi de fleurs comestibles. Elle fait un tabac sur les marchés avec ses dahlias et ses bleuets prêts à consommer en salade. C'est l'avantage de l'activité : on peut vendre ses produits de plusieurs façons – sur les marchés, à la ferme, en ligne – mais aussi fournir les restaurants, les magasins bio ou les cantines scolaires. « Pour être rentable, il faut développer deux ou trois canaux de distribution », conseille Loïc Durfort. Attention toutefois, le métier est physique et on ne s'improvise pas néopaysanne. On met sa motivation à l'épreuve en faisant du « woofing » (travailler dans une ferme en échange de l'hébergement) pendant quelques semaines et on sécurise son projet avec le dispositif des espaces tests agricoles proposé par le réseau Reneta.

On se met au tourisme vert et durable

Nel'oublions pas, la France fait partie des pays les plus visités au monde. On en pro-

fite pour exploiter les richesses de notre patrimoine mais surtout étonner des touristes de plus en plus demandeurs de nature et de découvertes. Les idées sont légion. Parmi celles qui ont le vent en poupe en ce moment : la création de séjours bien-être (yoga, détox, Pilates...), les randos à vélo, l'œnotourisme (en Solex ou en Coccinelle), le « glamping » (du camping glamour), les chasses au trésor virtuelles en rase campagne... Dans ce domaine, l'imagination n'a pas de limites. On assure cependant ses arrières car ces activités sont saisonnières : pendant les froides soirées d'hiver, on écrit un guide sur la région, on crée un site Internet pour se faire connaître, on participe à des salons. Bref, on reste active en anticipant le coup d'après, histoire de proposer une offre encore plus riche et pointue la saison suivante.

On réinvestit des locaux désaffectés pour en faire des tiers-lieux

On surfe sur le boom de l'exode rural des citadins et le développement des nouvelles formes de travail pour créer des tiers-lieux. Ces nouveaux espaces hybrides qui mixent coworking, impression 3D, repair café et prototypage poussent comme des champignons. En milieu rural, l'offre foncière de bâtiments vacants ne manque pas et on peut espérer s'installer dans une ancienne école, une usine inoccupée ou un atelier désaffecté. Une précision toutefois, même gonflée à bloc, vous ne pourrez pas lancer ce projet seule. Il nécessite une véritable expertise locale et des investissements élevés. Heureusement, plusieurs dispositifs, comme Port@ail créé par la Fédération régionale familles rurales, proposent des solutions d'accompagnement et de financement. On n'hésite pas à les contacter avant de donner vie à ces espaces de partage amenés à se développer partout dans les prochaines années. ■