

**RELAIS LOCAL ANIMATION CÉVENNES : RELANCE****Organisation inter consulaire  
Gard (30)****☞ Comment assurer la transmission ou reprise d'entreprises ou d'exploitations agricoles en Cévennes ?****CONTEXTE**

Depuis 1992, la Chambre d'agriculture d'Alès constate une déprise agricole en Cévennes, une situation accélérant la fermeture des paysages et augmentant les risques d'incendie. La chambre des métiers du Gard constate, de son côté, la difficulté de transmettre des activités artisanales en Cévennes.

L'économie des Cévennes n'a pas d'identité particulière ce qui laisse place à l'innovation et permet une organisation nouvelle.

En 1994, dans le cadre de LEADER II, un groupe d'action local (GAL) « Espace Cévennes » est constitué. Parmi les acteurs, les élus, les chambres consulaires décident d'orienter les actions vers la transmission d'activités. En 1996, La SAFER s'associe au projet et le volet foncier est ainsi pris en compte. La source de financement LEADER permet de mettre en place des actions orientées vers la transmission d'activité qui en fait une des priorités du GAL. Il crée alors le dispositif « Relais Local Animation Cévennes » (RELANCE).

**OBJECTIFS**

RELANCE a pour but d'assurer la transmission ou la reprise d'entreprises commerciales, artisanales et d'exploitations agricoles en Cévennes.

**DEMARCHE ET PARTENAIRES**

RELANCE dispositif inter consulaire regroupe quatre chambres consulaires : chambre d'Agriculture du Gard, Chambre des métiers du Gard, chambre de commerce et d'Industrie d'Alès et la chambre de commerce et d'industrie de Nîmes-Bagnols-Uzès-Le Vigan ainsi que la SAFER.

*Phase préparatoire*

1995-1996 : Travail commun de réflexion pour la mise en œuvre du projet entre la chambre d'agriculture et la Chambre des Métiers, puis la SAFER, sur la partie foncière. RELANCE apparaît comme l'outil axé sur la transmission d'activités dans les Cévennes gardoises.

*Phase 1 - 1997-98*

- Mise en place d'un inventaire des activités susceptibles d'être cédées (un poste d'animateur est créé pour cela)
- Mobilisation des professionnels.
- Création d'une base de données des cédants et repreneurs.
- Accueil des repreneurs et cédants afin d'évaluer les entreprises ou les projets de reprise.
- Mise en relation, conseils et accompagnement des cédants et repreneurs potentiels.
- Implication de la SAFER.

Rôle de la SAFER : Animation et étude des cessations d'activités agricoles pour la gestion du foncier agricole et sylvicole

- Favoriser la production agricole et sylvicole du foncier en cédant le foncier à des fins de productions plutôt qu'à des fins privées (gîtes, habitats individuels).
- Favoriser la restructuration des parcelles de petite taille afin de créer un parcellaire plus adapté aux conditions modernes d'exploitation.
- Créer un point unique d'information et d'animation foncière agri-sylvicole cévenole en mettant à disposition à mi-temps un agent technique de la SAFER.

Moyens financiers de RELANCE:

- Investissement matériel : 7620 € (50 000F)
- Financement de RELANCE assuré sur six ans par :
  - LEADER II: 121000 € (1994-99) comprenant FEDER (40422 €) et le FEOGA (80587€)
  - L'Etat : 52590 euros comprenant une part de FNADT (15245 €), le FRILE (25764€) et le FIDIL (11586 €)
  - La Région Languedoc-Roussillon : 12200 €
  - Le Département du Gard : 6100 €
  - Les Chambres consulaires : 52130 €

*Phase 2 - fin 1998-2000*

- Continuer à convaincre les organismes consulaires de l'intérêt du partenariat interconsulaire RELANCE en s'appuyant sur les actions du GAL Espace Cévennes.
  - Nouveautés :
    - Communication en direction des repreneurs potentiels par le réseau des médias : Presse interne des chambres consulaires, Presse quotidienne régionale et locale, presse nationale (Village, ...), Télévision (FR3 Languedoc-Roussillon, Chaîne Demain !),
    - Faire connaître RELANCE :
- Création d'une plaquette de présentation de RELANCE, participation à des salons, développement de contacts auprès de réseau national d'acteurs du développement (organismes membres du Collectif Ville Campagne), développement des relations auprès des communautés de communes des Cévennes.
- Poursuite des moyens financiers engagés dès la première phase.
  - Création d'un poste de secrétaire à mi-temps.

*Phase 3 - 2001-2003*

- Poursuite du travail entamé :
  - Sensibiliser davantage les élus des collectivités locales par la création et la diffusion d'un bulletin.
  - Continuer un travail de communication externe en participant à Projets en Campagne.
- Travailler davantage avec les communes entrant dans le dispositif «Créer, Vivre en Massif Central » lancé par la DATAR Massif Central.
- Création d'un service RELANCE sur les Cévennes Lozériennes : embauche d'un animateur pour la mise en place du réseau (avril 2003)
- Budget global : 109760 €. Dont le budget animation : 91460 €
  - Autofinancement par la mise à disposition de techniciens des chambres consulaires.
  - Demande d'une nouvelle source de financement FSE pour les 3 ans à venir.

**METHODOLOGIE****• Partie diagnostic - Identification des cédants**

Faire un repérage des activités pour anticiper avant la fermeture.

Constitution de «fiches de pré-diagnostic d'entreprise» :

- Les diagnostics d'entreprise sont faits par les techniciens des chambres de métiers et ceux des chambres de commerces et d'industrie. Ils repèrent les artisans et commerçants de plus de 50 ans susceptibles de céder leur entreprise. Avec les chefs d'entreprise qui le souhaitent, après un premier contact courrier, ils établissent un état de leur société pour pouvoir informer d'éventuels repreneurs.
- Le recensement des exploitations agricoles susceptibles d'être reprises se fait par un réseau informel d'agriculteurs. La méthode utilisée est souvent le « bouche à oreille » et se fait par une forte animation sur le terrain. L'animateur de RELANCE rencontre un cédant identifié sur place qui après son accord remplit la « fiche de pré-diagnostic d'exploitation ». La difficulté d'identifier et de diagnostiquer les exploitations à reprendre repose sur une information informelle et sur la bonne volonté des exploitants agricoles. Prendre la question foncière à part entière a permis de réaliser une approche commune du capital foncier, de son devenir et des mesures à prendre pour conforter l'existant, et, de définir la relation entre les partenaires professionnels agricoles.

**• Partie Transmission - Identification du repreneur - mise en relation cédant/repreneur**

Identification du repreneur :

- Communication des offres à reprendre auprès des médias pour capter des repreneurs intéressés (Demain !, Village magazine, FR3 Languedoc-Roussillon, Presse Locale, Journal des Chambres consulaires).

Mise en relation repreneur / cédant :

- Le premier contact se fait entre le repreneur intéressé et l'animateur RELANCE ou un technicien de chambre consulaire. Le repreneur se présente (ses compétences, ses motivations, ses moyens financiers).
- Le repreneur potentiel fait seul la démarche de visiter l'affaire à reprendre et rencontre le cédant.
- S'il est intéressé, le suivi du dossier entre le repreneur et le cédant est encadré par un technicien de chambre consulaire, selon la procédure normale. RELANCE n'intervient plus à cette étape.

**RESULTATS**

- Depuis le début de l'opération RELANCE, 56 transmissions ont été réalisées (20 dans le commerce, 10 dans l'artisanat et 26 en agriculture) sur un rythme de 12 à 14 installations par an.
- 50% des personnes installées sont originaires de la région Languedoc-Roussillon. L'autre moitié est issue du Nord de la France (Strasbourg, les Ardennes, Lille par le réseau de la CCI de Lille et du Bassin Parisien).

- La notion de territorialité est prise en compte par l'ensemble des partenaires.
- Octobre 2000 : Les élus et professionnels ont exprimé l'intérêt de l'outil RELANCE. Il est donc accepté et reconnu utile pour l'économie des Cévennes.

**Perspectives :**

- Définir un statut juridique de RELANCE. Aujourd'hui, cette organisation connaît un vide juridique. Le statut associatif serait la solution envisageable.
- Communiquer davantage en interne et en externe à la région sur l'existence de RELANCE.
- Améliorer la qualité de l'accueil des porteurs de projet en partenariat plus étroit avec les collectivités locales qui s'attacheraient au volet social et à l'intégration des personnes installées.
- Trouver une solution liée à l'habitat (carences en logements locatifs, prix élevés, habitats vacants) qui devient un frein voire un blocage à l'installation.
- Renforcer la démarche territoriale.
- RELANCE travaille uniquement sur la transmission et laisse les conseils à la création aux chambres consulaires.
- Une meilleure cohérence géographique : la logique voudrait travailler avec d'autres chambres consulaires dont celles de la Lozère dans la mesure où les Cévennes s'étendent sur une zone plus large que les limites départementales. La récente création d'un poste d'animateur RELANCE en Lozère va dans ce sens.

**CONSEILS / POINTS FORTS - POINTS FAIBLES**

- Utiliser une structure existante (GAL) qui fait office de catalyseur pour réaliser un dispositif comme RELANCE et pour financer le poste d'animateur.
- Guichet unique pour gérer la demande.
- Transversalité et territorialité de la transmission permettant notamment de mieux répondre aux demandes des repreneurs.
- Dimension relationnelle, facteur humain sur le terrain.
- RELANCE préfigure l'esprit d'un pays qui correspond à un outil de développement.

**CONTACTS**

☞ **Cécile CAILLOL**  
RELANCE, Imm du Crédit Agricole  
Rue Michelet  
30100 ALES  
tel : 04 66 56 50 82  
[Relance@libertysurf.fr](mailto:Relance@libertysurf.fr)

☞ **Laetitia COVINHES**  
9, rue Célestin Freinet  
48 400 FLORAC  
tel : 04 66 45 53 87