



European Network for
Rural Development

FR

BROCHURE DE PROJETS

Fonds européen agricole
pour le développement rural

SOUTENIR LES ENTREPRISES EN MILIEU RURAL



<https://enrd.ec.europa.eu>

Financé par la



Le réseau européen de développement rural

Le réseau européen de développement rural (REDR) est la plateforme qui relie les parties prenantes du développement rural dans toute l'Union européenne (UE). Le REDR contribue à la mise en œuvre efficace des programmes de développement rural (PDR) des États membres par l'enrichissement et la mise en commun des connaissances, ainsi qu'en facilitant les échanges d'informations et la coopération à travers l'Europe rurale.

Chaque État membre a établi un réseau rural national (RRN) qui regroupe les organisations et administrations concernées par le développement rural. Au niveau de l'UE, le REDR soutient la mise en réseau des RRN, des administrations nationales et des organisations européennes.

Pour en savoir plus, veuillez consulter le site internet du REDR (<https://enrd.ec.europa.eu/fr>)

Le Fonds européen agricole pour le développement rural (Feader)

La brochure présentant des exemples de projets du Feader fait partie d'une série de publications du REDR conçues pour encourager l'échange d'informations.

Chaque édition de la brochure présente différents types de projets qui ont bénéficié d'un cofinancement PDR du Feader.

Les précédentes éditions de la brochure consacrée aux exemples de projets Feader peuvent être téléchargées en ligne à partir de la section «Publications» du site du REDR⁽¹⁾. La palette de projets et de pratiques efficaces du REDR⁽²⁾ inclut de nombreux autres exemples d'intervention du Feader dans des initiatives de développement rural.

(1) https://enrd.ec.europa.eu/publications_fr

(2) https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice_fr

Europe Direct est un service destiné à vous aider à trouver des réponses aux questions que vous vous posez sur l'Union européenne.

**Un numéro unique gratuit (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Les informations sont fournies à titre gracieux et les appels sont généralement gratuits (sauf certains opérateurs, hôtels ou cabines téléphoniques).

Rédacteur en chef: Neda Skakelj, chef d'unité, direction générale de l'agriculture et du développement rural, Commission européenne

Rédacteur: Ed Thorpe, responsable de la communication, point de contact du REDR

Manuscrit finalisé en juin 2017. La version originale est le texte en langue anglaise.

De nombreuses autres informations sur l'Union européenne sont disponibles sur l'internet via le serveur Europa (<http://europa.eu>).

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2017

Print : ISBN 978-92-79-68626-9 ISSN 2529-4970 doi:10.2762/37188 KF-AP-17-002-FR-C

PDF : ISBN 978-92-79-68627-6 ISSN 2529-5039 doi:10.2762/60703 KF-AP-17-002-FR-N

© Union européenne, 2017

Reproduction autorisée, moyennant mention de la source.

Le contenu de la présente publication ne reflète pas nécessairement l'opinion officielle des institutions de l'Union européenne.

Il est fourni à titre d'information uniquement et n'est pas juridiquement contraignant.

Printed by Bietlot in Belgium

Vous pouvez également commander gratuitement un exemplaire papier via le site internet EU Bookshop:

(<http://bookshop.europa.eu>)

Remerciements

Principaux contributeurs: Ed Thorpe, Patrick Pasgang, Roxana Vilcu, Petri Rinne, Ilze Raath, Pat Kennedy, Jakob Hydén, Afroditi Mantzinou, Veronika Korcekova, Marieke Kok et Anna Parizan.

Conception: Benoit Goossens, Veneta Paneva

Photo de couverture © Cywain Agriculture

Sommaire



1. Services de conseil en agriculture

Page 4

Un voyage en bus d'une journée inspire les exploitants agricoles en Flandre, Belgique

Tutorat individualisé pour les entreprises au pays de Galles, Royaume-Uni



3. Infrastructures de soutien

Page 12

Un réseau local de fibre optique à Kuhmo, Finlande

De nouvelles installations pour les petites entreprises en Haute-Autriche



5. Investissements dans la diversification rurale

Page 20

Une garderie sur le site d'une exploitation agricole aux Pays-Bas

Modernisation d'une entreprise familiale de métallurgie en Hongrie rurale



2. Conseils aux entreprises rurales

Page 8

Réseautage numérique d'entreprises en Irlande rurale

Soutien commercial sur mesure à destination des femmes dans la Suède rurale



4. Investissements dans le secteur agroalimentaire

Page 16

Création d'une nouvelle chaîne d'approvisionnement dans la Grèce rurale

Modernisation urgente d'une exploitation laitière en Slovaquie



6. Investissements dans les entreprises sociales

Page 24

Intégration sociale des personnes ayant des besoins spéciaux en Écosse rurale

Une boutique coopérative profite à un petit village en Allemagne centrale



Introduction

La présente édition de la brochure des projets du Feader est consacrée à la thématique «Soutenir les entreprises en milieu rural». Le titre reflète une interprétation qui se concentre non seulement sur le soutien apporté à chaque entreprise rurale, mais aussi sur l'aide fournie pour créer un environnement favorable permettant de créer, de développer et de faire prospérer des entreprises dans les zones rurales.

Soutenir les entreprises en milieu rural signifie habituellement intervenir de manière stratégique afin d'accroître la probabilité de réussite d'activités économiques autonomes dans les zones rurales. En pratique, ce soutien peut inclure des investissements dans les infrastructures numériques et physiques nécessaires aux entreprises rurales pour prospérer ainsi que des investissements ciblés, une assistance et des services de conseil qui peuvent aider chaque entreprise à reposer sur des bases plus viables financièrement.

Les entreprises rurales sont au cœur du développement rural, la vitalité communautaire et sociale reposant sur l'existence d'une activité économique locale et d'emplois locaux. Le soutien aux entreprises rurales n'est pas seulement une priorité de premier plan de la politique de développement rural de l'Union européenne, il peut aussi contribuer utilement aux objectifs généraux de création d'emplois et de croissance de l'Union en puisant dans le potentiel de croissance significatif de nombreuses zones rurales.

Les programmes de développement rural (PDR) soutiennent les entreprises rurales par un certain nombre de mesures. Parmi les plus importantes, on compte les mesures suivantes: transfert de connaissances et actions d'information (mesure 1); services de conseil (mesure 2); investissements dans les ressources physiques (mesure 4); développement des exploitations agricoles et des entreprises (mesure 6); services de base et de rénovation rurale (mesure 7); coopération (mesure 16); et Leader (mesure 19).

Les projets exposés dans la présente publication visent à illustrer quelques-unes des nombreuses approches possibles pour améliorer l'environnement des entreprises dans les zones rurales ou pour soutenir des entreprises rurales spécifiques.

Six catégories de soutien aux entreprises rurales

La brochure est divisée en six sections consacrées à quelques-uns des principaux domaines dans lesquels les PDR permettent de soutenir les entreprises rurales:

1. Services de conseil en agriculture

Les PDR offrent des opportunités spécifiques afin de mettre en place des services de conseil en agriculture et en foresterie, et de former des conseillers pour aider les acteurs ruraux. Un grand sous-ensemble de projets s'est spécifiquement concentré sur le conseil et le soutien aux entreprises dans le secteur agroalimentaire.

2. Conseil aux entreprises rurales

Les PDR peuvent aider à financer des activités de conseil et de soutien aux entreprises visant à la fois le développement des entreprises en général et le développement d'entreprises rurales aux formes variées, notamment celles qui s'orientent vers la diversification en dehors de l'agriculture. Cela peut aller du conseil aux entreprises traditionnel au renforcement des compétences. Certaines approches ciblent des groupes spécifiques, tels que les femmes ou les jeunes.



3. Infrastructures de soutien

Les investissements soutenus par les PDR peuvent contribuer à fournir les infrastructures dont les zones rurales ont besoin pour offrir un environnement accessible et intéressant aux entreprises. Ces investissements peuvent prendre de multiples formes, allant des investissements dans les services de base et l'amélioration des routes locales à la fourniture d'un accès à l'internet et d'espaces de travail appropriés.

4. Investissements dans les entreprises agroalimentaires

Le secteur agroalimentaire reste un élément essentiel de nombreuses économies rurales à travers l'Europe. Les projets soutenus par le Feader ont permis aux entreprises agroalimentaires de se développer, de croître et de devenir plus compétitives grâce à des investissements ciblés.

5. Investissements dans la diversification rurale

Des entreprises rurales se développent sans cesse dans de multiples secteurs économiques. Le Feader propose son soutien à ces entreprises, ce qui peut contribuer à rendre les zones rurales plus diversifiées et plus viables.

6. Investissements dans les entreprises sociales

Il existe à la fois un besoin et un potentiel significatifs de modifier la livraison de produits et de services dans les zones rurales. Le soutien du Feader au travers des PDR peut se révéler essentiel pour permettre aux entreprises sociales de démarrer en fournissant des services allant des magasins aux soins de santé et des transports à l'aide à l'enfance.

Chaque section de cette publication débutera par un aperçu d'une page du sous-thème et abordera les approches envisageables pour «soutenir les entreprises en milieu rural». Cet aperçu sera suivi de deux courtes études de cas portant sur des projets du Feader, dans le but de fournir différentes illustrations concrètes de bonnes pratiques.

Nous espérons que cette brochure contribuera à mieux faire connaître les vastes possibilités et tendances émergentes liées à l'utilisation des PDR pour soutenir les entreprises dans toute une série de contextes ruraux.

Gageons que ces exemples inspireront d'autres initiatives similaires, fondées sur les pratiques et approches présentées. Le point de contact du REDR reste à l'écoute des approches émergentes et innovantes qui peuvent être partagées et discutées au sein du réseau.

L'équipe du point de contact du REDR

1. Services de conseil en agriculture

Un grand sous-ensemble de projets s'est concentré spécifiquement sur le conseil et le soutien aux entreprises dans le secteur agroalimentaire. Ces efforts peuvent inspirer les producteurs et les transformateurs en leur donnant de nouvelles idées, les aider à élaborer des plans d'action efficaces et les guider à travers les difficultés liées à la mise en œuvre.

Les conseillers et les formateurs peuvent contribuer à améliorer les activités principales des entreprises agroalimentaires en offrant aux entrepreneurs les compétences techniques et l'expertise spécifiques dont ils pourraient avoir besoin ou en les orientant vers celles-ci. Ils peuvent également renforcer la confiance des entrepreneurs et les encourager à entreprendre des activités nouvelles ou plus diversifiées (par exemple, le tourisme).

Une recommandation clé émerge des exemples présentés ici, à savoir que, pour être efficace, le soutien apporté ne devrait pas consister en une activité ponctuelle visant simplement à inspirer les jeunes entreprises. Les approches couronnées de succès sont celles qui conservent un lien avec les entreprises au fil du temps afin de les accompagner dans la mise en œuvre de leur plan d'action et dans l'accès au financement, les aider à surmonter les obstacles et leur permettre d'utiliser les compétences et les conseils dont elles ont besoin.

Les PDR offrent des possibilités spécifiques afin de mettre en place des services de conseil en agriculture et en foresterie, de former des conseillers et d'aider les acteurs ruraux à bénéficier de services de conseil à travers les mesures en matière de services de conseil (mesure 2) et de transfert de connaissances (mesure 1). Les projets Leader (mesure 19) soutiennent également ce type d'activité.

Soutien de groupe

Un type d'approche soutenu par les PDR consiste à réunir les producteurs afin qu'ils envisagent de nouvelles possibilités et explorent le potentiel de croissance dans un cadre ou un groupe de discussion commun.

Les exploitants agricoles peuvent tirer parti du partage d'idées et de préoccupations, voire de la création d'un réseau de soutien par les pairs ou même de nouvelles idées de coopération. Dans le même temps, les conseillers ont la possibilité de rencontrer plusieurs producteurs au cours de la même session, réduisant ainsi les frais par personne.

Il est utile de retenir, concernant le soutien de groupe présenté ici, que, sans être trop exclusif, il est néanmoins important de travailler avec des exploitants agricoles qui souhaitent et sont capables de discuter de leurs idées commerciales avec d'autres et qui sont ouverts à la recherche de moyens de développer et de faire évoluer leurs pratiques actuelles.

L'étude de cas exposée à la page 5 présente un exemple innovant mis en place en Flandre (Belgique), qui propose un soutien aux entreprises lors d'un voyage en bus d'une journée.

Tutorat individuel

Une approche différente qui a également été soutenue avec succès par les PDR est le service de tutorat individuel.

Ce type d'approche peut présenter l'avantage d'un service plus personnalisé et sur mesure, répondant de manière rapide et efficace à l'évolution constante des circonstances et des besoins d'une entreprise individuelle.

Les approches individuelles peuvent également être plus adaptées aux producteurs ou aux transformateurs qui sont moins à l'aise avec le partage d'idées commerciales ou d'informations potentiellement sensibles dans le contexte d'un groupe.

Voir page 7 pour davantage de détails sur une approche mise en place au pays de Galles (Royaume-Uni) qui propose un soutien individualisé aux entreprises agroalimentaires, de la création de concepts innovants à la fourniture des produits.



Un voyage en bus d'une journée inspire les exploitants agricoles en Flandre, Belgique

L'initiative «Academy on Tour» s'est illustrée par une approche innovante du soutien aux entreprises pour les producteurs et les transformateurs du secteur agroalimentaire. Le projet a aidé les participants à élaborer des plans de produits et des plans d'action pour agrandir et diversifier leurs exploitations agricoles, en leur proposant des idées inspirantes et en leur fournissant des conseils d'experts et un soutien par les pairs pendant un voyage en bus d'une journée.

Le concept de l'« Academy on Tour » a été mis au point par le Centre de soutien à l'innovation (Innovatiesteunpunt), un service de conseil en Flandre, en Belgique. Son ambition était d'associer le partage des bonnes pratiques au-delà des frontières, et l'accès à des conseils d'experts et à un soutien par les pairs.

L'idée était d'effectuer des visites d'étude d'un jour dans un «bus d'affaires» adapté pour le travail à bord. Outre les équipements multimédias nécessaires, le bus est équipé de six tables de quatre places et d'un «salon» afin de permettre le travail de groupe pendant le voyage en bus.

«Il a été un peu difficile de convaincre les exploitants agricoles de participer au premier voyage. Mais pour les voyages suivants, la demande était si forte qu'il a fallu procéder à une sélection.»

Patrick Pasgang

Coordinateur de projet, Innovatiesteunpunt

L'objectif visé, lorsque le voyage en bus s'achève, est que chaque participant dispose d'un plan d'action défini ou d'un plan de développement de produit prêt à être mis en œuvre.

Au total, 12 binômes d'exploitants agricoles et 7 à 10 conseillers participent à chaque voyage. La participation par binôme est utile pour s'assurer qu'il existe un plan

concerté et non une seule personne devant convaincre ses collègues d'une idée lorsque le voyage est terminé.

Se mettre en réseau sur la route

Chaque voyage se fait en dehors de la Belgique et s'articule autour d'un sujet précis. Le premier Academy on Tour était un voyage d'une journée au Royaume-Uni sur l'innovation alimentaire. Il incluait des visites de supermarchés pour trouver des sources d'inspiration sur le développement de produits, le marketing et le conditionnement. Il prévoyait aussi des rencontres avec des exploitants agricoles pour discuter de leurs pratiques.

Parmi les participants au premier voyage, certains exploitants agricoles sont partis de chez eux à 5 heures du matin et sont rentrés à 1 heure le lendemain matin. C'était une journée chargée, mais qui s'est traduite par d'excellents résultats du point de vue de l'inspiration, du renforcement des connaissances et de la constitution de réseau.

«Les participants ont passé toute la journée ensemble; nous utilisons 100 % du temps à notre disposition. Aujourd'hui, de nombreux participants sont encore en contact et continuent de travailler ensemble.»

Patrick Pasgang

Innovatiesteunpunt



© Academy on Tour

Les exploitants agricoles qui ont participé à l'expérience bénéficient de visites d'étude, de la mise en réseau entre pairs et d'échanges avec des experts tout au long de la journée du voyage en bus.

Au début du voyage, les exploitants agricoles se présentent au groupe et décrivent leur entreprise, les difficultés rencontrées et leurs idées. Les experts participant au voyage peuvent alors poser des questions et se présenter brièvement. Parmi eux figurent des concepteurs, des développeurs d'activités commerciales, des spécialistes du marketing, des comptables et des experts juridiques.

Les binômes peuvent ensuite s'inscrire à des sessions privées ou en petits groupes avec les experts disponibles pour discuter de questions ou d'idées spécifiques pendant que le bus poursuit son voyage.

La préparation est essentielle

Il est important de choisir les participants les plus susceptibles à la fois de tirer parti du voyage et d'y contribuer. Par conséquent, il a été demandé aux exploitants agricoles intéressés de remplir un questionnaire en ligne les invitant à présenter leur profil, leurs intérêts et leurs idées. Les exploitants agricoles doivent être prêts à discuter de leurs idées commerciales ouvertement avec d'autres.

Il importe également que les experts soient sélectionnés pour leurs connaissances et leurs compétences, leur ouverture d'esprit et leur motivation. Ils doivent être prêts à fournir des conseils, à donner leur opinion sur les idées qui leur sont présentées et à stimuler de nouvelles réflexions sur toutes les idées commerciales discutées au cours de la journée.

Une bonne préparation implique aussi de décider d'un sujet précis pour donner un objectif clair à la journée, et de rechercher des lieux appropriés et inspirants à visiter.

«Assurez-vous d'avoir un objectif précis et un suivi. Autrement, les participants reprendront leur travail quotidien et rencontreront les mêmes problèmes, et l'idée ou le concept commercial n'atteindra jamais la table de discussion une fois de retour.»

Patrick Pasgang
Innovatiesteunpunt

Un suivi efficace

Il est important de comprendre que le voyage n'est pas la finalité du processus, mais plutôt une sorte de «démarrage sur les chapeaux de roue». Innovatiesteunpunt effectue un suivi avec chaque groupe de participants de façon continue à travers un soutien et des conseils pour la mise en œuvre de leurs plans. Cela leur permet d'élaborer des projets pilotes et de présenter des demandes de financement au besoin.

Le coût total du projet est de 45 000 euros, ce qui comprend 15 000 euros pour le voyage lui-même et 30 000 euros pour le soutien et les conseils de suivi apportés pendant plusieurs mois aux exploitants agricoles qui ont participé au voyage.

Le financement par l'intermédiaire de Leader a été utilisé pour payer la moitié du coût du voyage d'un jour, ce qui signifie que les exploitants agricoles ont pu participer sans déboursier un centime. Innovatiesteunpunt a financé les coûts du travail de suivi au moyen de subventions du gouvernement régional.

Les organisateurs procèdent à une évaluation du voyage le jour même et à une évaluation de suivi six mois plus tard afin de savoir si les participants sont satisfaits des résultats, et de répertorier d'éventuels besoins supplémentaires en matière de soutien.

Un participant a déjà lancé trois nouveaux produits à partir d'un concept qui a été mis au point pendant le voyage en bus, tandis que d'autres plans d'action sont en cours de mise en œuvre. Comme il s'agit ici d'agriculture, de nombreuses idées auront besoin de temps pour mûrir, mais les processus sont en cours et les organisateurs disposent d'une image plus claire du soutien qu'Innovatiesteunpunt peut fournir aux entreprises.

«Nous avons créé un nouveau produit que nous avons baptisé "de Rode van Morkhoven" (la Rouge de Morkhoven) et nous avons un autre produit en développement. Nous travaillons également avec d'autres producteurs artisanaux du label "Handmade in Belgium".»

Linda Van den Bulck

Productrice agricole de safran et participante au projet Academy on Tour

Un élément clé de ce concept de projet est qu'il est très facilement transférable et pourrait être appliqué à de multiples problèmes, défis et lieux. Patrick Pasgang conclut: «L'essentiel est de trouver les bons experts pour ce type de voyage, et si vous y parvenez, alors vous pouvez tout essayer.»

Le concept du voyage a été un véritable succès et est extrêmement populaire. Patrick et son équipe ont été approchés — y compris par des gouvernements provinciaux en Belgique — pour organiser des voyages sur une multitude de sujets.

D'autres voyages ont déjà eu lieu avec différents types de soutien financier, dont un aux Pays-Bas sur l'agriculture multifonctionnelle, financé au titre de Leader, et un en France sur les produits de la mer, financé par Interreg.

Nom du projet	Academy on Tour
Type de bénéficiaire	Services de conseil en agriculture
Période	2014-2016
Financement	Coût total: 45 000 euros Contribution du Feader: 7 500 euros Contribution nationale/régionale: 18 750 euros Sources privées: 18 750 euros
Mesure PDR	M19 (2014-2020) — Leader/CLLD
Informations complémentaires	www.innovatiesteunpunt.be
Contact	patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be

Tutorat individualisé pour les entreprises au pays de Galles, Royaume-Uni

L'initiative «Cywain Agriculture» fournit un soutien commercial individualisé aux producteurs et aux transformateurs du secteur agroalimentaire, de la création de concepts innovants à la livraison des produits. Elle vise à renforcer leurs compétences et à leur donner confiance afin de créer des entreprises plus viables.

La nécessité d'un soutien commercial continu

Le pays de Galles dispose depuis longtemps de programmes de collaboration avec les exploitants agricoles pour produire des idées innovantes. Toutefois, ces programmes manquaient de soutien de suivi pour transformer ces idées en activités rentables.

En 2008, «Menter a Busnes» — qui se décrit comme «la principale entreprise de développement économique indépendante du pays de Galles» — a tenté de combler ce manque en créant le projet Cywain Agriculture.

Cywain Agriculture emploie six spécialistes en développement pour soutenir les producteurs et les transformateurs pour la conception de nouveaux produits et la conquête de nouveaux marchés, grâce à une compréhension de la chaîne d'approvisionnement dans son ensemble.

Ils travaillent au renforcement des compétences et de la confiance au sein des entreprises bénéficiant de leur soutien et encouragent la collaboration lorsque cela est nécessaire.

Les spécialistes en développement — dont certains travaillent à temps partiel — sont dispersés géographiquement mais sont soutenus par une équipe administrative centralisée.

«Cette approche renforce la confiance du client dans ses produits et ses capacités commerciales, ce qui se traduit par des entreprises plus viables.»

Évaluation indépendante de Cywain Agriculture
Rural Development Company Ltd, Royaume-Uni

Un nouveau service de tutorat

Les spécialistes en développement aident les clients à définir un plan d'action en établissant les rôles, les responsabilités et les objectifs. Au besoin, ils mettent les clients en contact avec un tuteur expert qui les guidera dans le développement de leurs produits et/ou la conquête de marchés.

Le soutien par tutorat est adapté à chaque entreprise et peut couvrir le plan d'action ou le plan de commercialisation, la conception graphique, le site internet, la stratégie de marque, les processus de fabrication, etc.

Le suivi du projet a permis de constater que le tutorat a été prodigué à 64 groupes et 751 producteurs primaires,



© Cywain Agriculture

Les tuteurs de Cywain soutiennent les producteurs et les transformateurs de produits primaires gallois.

ce qui a conduit de manière directe au développement de 511 nouveaux produits ou marchés.

Selon une évaluation indépendante, sur la période comprise entre 2013 et 2015, le projet a permis de créer 96 emplois (47 emplois à temps plein et 49 emplois à temps partiel) et d'en préserver 180 (107 emplois à temps plein et 73 emplois à temps partiel).

«La force de Cywain Agriculture réside dans la variété et l'interconnexion de ses services, offrant une approche presque inédite de "guichet unique".»

Évaluation indépendante de Cywain Agriculture
Rural Development Company Ltd, Royaume-Uni

Depuis 2013, les clients doivent contribuer à hauteur de 25 % du coût du programme de tutorat. Cette pratique est vue comme un moyen efficace d'axer le soutien sur les équipes les plus déterminées à créer des entreprises rentables. Un financement supplémentaire a été obtenu en 2014 pour continuer à étendre cette approche réussie.

Nom du projet	Cywain Agriculture
Type de bénéficiaire	Entreprise de développement économique
Période	2009-2014
Financement	Coût total: environ 2 700 000 euros Contribution du Feeder: environ 1 800 000 euros Contribution nationale/régionale: environ 900 000 euros
Mesure PDR	M124 (2007-2013) — Coopération en vue de la mise au point de nouveaux produits, procédés et technologies
Informations complémentaires	www.menterabusnes.co.uk/en/cywain
Contact	myrddin.davies@menterabusnes.co.uk

2. Conseils aux entreprises rurales

Les PDR peuvent aider à financer des activités de conseil et de soutien aux entreprises visant le développement des entreprises en général et d'entreprises rurales aux formes diversifiées, y compris pour favoriser la diversification en dehors de l'activité agricole. Cela peut aller du conseil aux entreprises traditionnel au renforcement des compétences. Certaines approches ciblent des groupes spécifiques, tels que les femmes ou les jeunes.

Les conseillers et les formateurs peuvent jouer un rôle crucial pour ce qui est d'encourager et de favoriser la diversification rurale en sensibilisant la population aux possibilités commerciales, en l'orientant vers des soutiens pertinents et en renforçant la confiance et les compétences d'entrepreneurs potentiels.

Améliorer les compétences numériques

Un manque de compétences numériques au sein des populations rurales peut s'avérer un obstacle au développement des entreprises aussi important que peut l'être le manque d'accès à l'internet. Ces deux aspects devraient être vus comme allant de pair lorsqu'il s'agit d'encourager les communautés rurales à tirer profit du potentiel commercial des technologies numériques.

Il est possible de promouvoir les compétences numériques à travers des programmes d'enseignement «traditionnels» en classes. Cependant, il existe aussi divers moyens de renforcer les compétences numériques et la confiance numérique utiles en entreprise grâce à des activités en ligne.

De telles activités ne visent pas des personnes sans aucune expérience de l'internet, mais plutôt des personnes qui ne disposent peut-être pas des connaissances ou de la confiance nécessaires pour transformer leur utilisation actuelle de l'ordinateur et de l'internet à des fins personnelles en un projet commercial fondé sur les possibilités numériques.

Voir page 9 pour davantage de détails sur une initiative qui a mis en place des sessions régulières en ligne pour renforcer les compétences commerciales et développer les réseaux d'affaires numériques dans les zones rurales d'Irlande.

Entrepreneuriat inclusif

D'autres approches utiles peuvent être davantage axées sur la prise de contact avec des groupes qui rencontrent des obstacles supplémentaires pour devenir des entrepreneurs ruraux. Cela peut être dû au fait qu'ils sont victimes d'une discrimination (involontaire) en ce qui concerne l'accès à un soutien ou à des financements, mais cela peut également tenir au fait qu'ils ne croient pas que l'entrepreneuriat soit une option réaliste pour eux.

Les jeunes sont un des groupes qui ont bénéficié de programmes de soutien ciblés. À titre d'exemple, dans les zones rurales du pays de Galles, la Junior Agri Academy incite les jeunes âgés de 16 à 19 ans à envisager une carrière gratifiante et intéressante dans l'industrie alimentaire et agricole.

Les femmes sont déjà à l'avant-garde d'une multitude d'initiatives entrepreneuriales dans les zones rurales et en matière de diversification agricole. Néanmoins, le potentiel entrepreneurial est encore loin d'être pleinement exploité.

Voir page 11 pour davantage de détails sur un projet suédois qui a mis au point un programme ciblé visant à améliorer les compétences commerciales et la confiance des femmes participantes.



Réseautage numérique d'entreprises en Irlande rurale

Le projet «Digital Clare» a renforcé les compétences numériques et accru la sensibilisation au numérique des entreprises, des organisations et des personnes dans le comté de Clare, majoritairement rural. Au moyen de sessions de réseautage régulières en ligne, il a créé de nouvelles relations et une communauté en ligne active explorant les nouvelles possibilités commerciales dans la région.

Clare Local Development Company (CLDC) a constaté qu'un manque de compétences et de sensibilisation numériques empêchait le développement des entreprises et des activités communautaires dans le comté de Clare, en Irlande.

Au moyen d'un appel d'offres, CLDC a fait appel aux services d'une experte des médias numériques, qui a conçu un ensemble d'activités de formation au numérique adaptées aux besoins de la communauté.

Afin de trouver et d'attirer des participants, CLDC a invité des clients de ses programmes existants, en puisant dans sa base de données de plus de 5 000 personnes, entreprises et organisations. Dès que les premiers événements ont eu lieu, les médias locaux et le bouche à oreille ont contribué à faire connaître l'initiative.

Formation et événements

Pendant la première phase du projet, l'experte en numérique a élaboré et dispensé 28 cours de formation numérique. Ces sessions couvraient une multitude de sujets liés au numérique, notamment la création de profils sur des plateformes de réseaux sociaux populaires, la production et la gestion de

contenu sur les médias sociaux et l'utilisation de plateformes de partage de photos.

L'experte en numérique a assuré 60 heures d'accompagnement individualisé auprès de plus de 90 chefs d'entreprise et représentants de groupes communautaires sur la manière de renforcer leurs compétences numériques et de développer leurs activités en ligne. En outre, elle a organisé 8 sessions de mise en réseau en face à face pour les personnes participant aux activités du projet.

«Une mauvaise connexion à haut débit dans une région donnée ne doit pas être un prétexte pour ne pas renforcer la capacité numérique des acteurs locaux.»

Agnes O'Shaughnessy

Administratrice du développement local, Clare Local Development Company (CLDC)

Des bâtiments communautaires et des hôtels locaux ont proposé d'héberger les sessions à titre gracieux. Les activités de marketing/rerelations publiques ont également pu être organisées sans frais, en activant les réseaux et les contacts existants. Le seul coût financier du projet était la rémunération de l'experte en numérique à hauteur de 50 euros de l'heure.



© Digital Clare

Une communauté commerciale en ligne s'est développée à travers des discussions régulières sur Twitter en employant le mot-dièse #DigitalClare.

© Digital Clare



Digital Clare a créé des possibilités de marketing à bas coût pour plusieurs entrepreneurs locaux.

Si l'experte en numérique a continué à dispenser une formation en classe, des activités de mise en réseau en face à face et des cours de formation en ligne pendant la deuxième phase du projet, la priorité a évolué vers la création d'une communauté numérique durable.

Une nouvelle communauté numérique

L'experte en numérique a créé des discussions en ligne régulières le mardi soir sur Twitter en employant le mot-dièse #DigitalClare. Ces sessions en ligne ont rapproché des personnes de l'ensemble de la communauté intéressées par le renforcement de compétences numériques ou la création de possibilités numériques. Le premier soir, #DigitalClare a été un des mots-dièse les plus partagés en Irlande pendant 24 heures, touchant 3,5 millions de personnes.

«Des personnes d'horizons très variés ont participé au projet, représentant différentes entreprises et reflétant divers groupes d'intérêt, groupes d'âges et milieux sociaux au niveau local.»

Agnès O'Shaughnessy
CLDC

Plus de 20 sessions Twitter hebdomadaires ont été coordonnées par l'experte pendant la phase initiale du projet. Par la suite, les sessions ont pu continuer sans qu'une assistance ne soit nécessaire.

Au début de l'année 2017, plus de 50 événements de ce type avaient été organisés et #DigitalClare est désormais un nom bien reconnu localement dans le domaine de l'innovation et de la mise en réseau numériques.

Cette constitution de réseaux de connaissances s'est traduite par des possibilités de marketing à bas coût et une augmentation des transactions pour différentes entreprises locales. De nombreuses sociétés ont déclaré avoir obtenu de nouveaux contrats commerciaux, tandis que les groupes communautaires ont également signalé une

augmentation de la connectivité locale et du bénévolat pour une multitude d'activités.

D'autres activités visant à soutenir la création d'un réseau autosuffisant de personnes qui pourraient porter le projet comprenaient un événement de lancement réussi auquel ont assisté 180 personnes qui avaient participé au projet Digital Clare ou l'avaient soutenu, et qui constituaient un échantillon représentatif de la communauté.

«Lorsque Digital Clare a vu le jour, je venais de lancer mon entreprise. J'ai assisté à la nuit du lancement et j'ai été impressionnée par les répercussions de cet événement... J'ai été recommandée par un grand nombre de mes clients grâce au réseau.»

Martina Neylon

Cheffe de l'entreprise «Miword» et participante au projet Digital Clare

En outre, un groupe fermé sur Facebook a été créé pour permettre de coordonner d'autres activités. Ce groupe compte aujourd'hui 688 membres et est utilisé pour promouvoir des événements et fournir un lieu sûr où les participants peuvent poser des questions et collaborer avec des personnes animées du même état d'esprit au sein de la communauté.

Les liens et le sentiment d'un investissement commun qui se sont formés autour du projet ont contribué à la création d'une communauté numérique durable qui reste active aujourd'hui.

Plusieurs "promoteurs de Digital Clare" tenteront de mettre au point de nouvelles activités avec le soutien de CLDC. L'espoir est que cela incitera à la création de nouveaux projets pour continuer l'excellent travail déjà réalisé.

«Il y a un noyau dur de membres actifs qui ont permis que le réseau perdure, mais ils auront besoin de soutien. En élaborant la stratégie de développement local de Leader, nous avons constaté que le réseau avait besoin d'un soutien d'accompagnement.»

Gloria Callinan

Coordinatrice Leader

Nom du projet	Digital Clare
Type de bénéficiaire	Groupe d'action locale (Clare Local Development Company)
Période	2014-2017
Financement	Coût total: 32 000 euros Contribution du Feader: 14 400 euros Contribution nationale: 17 600 euros
Mesure PDR	Leader/M331 (2007-2013) — Formation et information à destination des acteurs économiques
Informations complémentaires	www.cldc.ie/home/digital-clare
Contact	info@cldc.ie

Soutien commercial sur mesure à destination des femmes dans la Suède rurale

Le projet «Développement commercial en faveur des femmes» a mis en place un programme de formation ciblé afin de permettre à des femmes d'élaborer un plan d'action portant sur une idée d'activité commerciale rurale nouvelle ou existante. Ce projet reposait sur une combinaison de théorie et d'exemples concrets visant à améliorer les connaissances, les compétences et la confiance dans le domaine commercial des femmes participantes.

L'association des exploitants agricoles locaux, *LRF Mälardalen*, avait pour objectif de concevoir un programme de soutien commercial sur mesure à destination des femmes dans les zones rurales afin de promouvoir le principe de l'égalité des genres et de mieux tirer profit de la capacité d'innovation des femmes au bénéfice des zones rurales.

«D'après mon expérience, les femmes ont souvent une approche différente et, par conséquent, trouvent des solutions de substitution et de nouvelles possibilités de développement.»

Helena Isakson
Cheffe de projet, *LRF Mälardalen*

Soutien à l'élaboration d'un plan d'action

La coordinatrice de projet Helena Isakson avait déjà travaillé en tant que conseillère en développement commercial. Elle a conçu un programme et du matériel de formation visant à guider les femmes dans l'élaboration d'un plan d'action.

Dans le cadre de six ateliers de formation distincts, de nouveaux outils et modèles ont été mis à la disposition des participantes pour leur permettre de mieux planifier leur activité afin d'en augmenter la rentabilité et de concrétiser leurs idées.

Au total, 60 femmes ont participé au projet, recevant une formation composée de connaissances théoriques, d'une part, et d'exercices pratiques liés à des cas concrets, d'autre part.

«J'étais fière que les femmes soient si nombreuses à vouloir participer à la formation et qu'elles soient si nombreuses à être satisfaites des connaissances acquises.»

Helena Isakson
LRF Mälardalen

Résultats positifs

Au total, 50 participantes sont parvenues à élaborer un plan d'action qui a été approuvé par des consultants externes. Cela leur a procuré une excellente base pour mettre en œuvre leurs idées, ainsi que pour approcher les banques, des partenaires potentiels ou les autorités compétentes.



© LRF Mälardalen

Le projet a permis à Anna Kalvebrand, une fromagère locale, de renforcer son plan d'action.

Les participantes ont systématiquement noté la formation reçue de manière très favorable et nombre d'entre elles ont recommandé le programme à des amis et à des connaissances. Elles ont également bénéficié d'un soutien et d'une mise en réseau par leurs pairs grâce à la création d'un groupe Facebook.

«J'ai beaucoup appris au cours du programme. J'aurais peut-être tiré les mêmes enseignements à un moment ou à un autre, mais je suis sûre que tout aurait pris beaucoup plus de temps.»

Anna Kalvebrand
Fromagère et stagiaire du projet

Un élément important qui est ressorti de cette formation est que si l'élaboration d'un plan d'action est un des meilleurs outils possibles, beaucoup de femmes ont des besoins de formation supplémentaires en ce qui concerne la comptabilité et les compétences de direction et pourraient tirer parti d'un tutorat individuel plus poussé afin de renforcer leur confiance en tant que cheffe d'entreprise.

Nom du projet	Développement commercial en faveur des femmes
Type de bénéficiaire	Association d'exploitants agricoles
Période	2012-2015
Financement	Coût total: 94 000 euros Contribution du Feader: 42 000 euros Contribution nationale: 42 000 euros Contribution privée: 10 000 euros
Mesure PDR	M331 (2007-2013) — Formation et information à destination des acteurs économiques
Informations complémentaires	www.lrf.se/mitt-lrf/regioner/malardalen
Contact	Helena.Isakson@lrf.se

3. Infrastructures de soutien

Les investissements soutenus par les programmes de développement rural peuvent contribuer à fournir les infrastructures dont les zones rurales ont besoin pour offrir un environnement accessible et intéressant pour les entreprises. Ces investissements peuvent prendre de multiples formes, allant des investissements dans les services de base ou l'amélioration des routes locales à la fourniture d'un accès à l'internet et d'espaces de travail appropriés.

Les entreprises rurales peuvent souffrir d'un certain isolement et d'un manque d'infrastructures adéquates pour les soutenir dans le développement de leur activité.

Dans le même temps, en raison de la disponibilité de terres moins coûteuses dans les zones rurales par rapport aux zones urbaines et du développement des technologies numériques, la fourniture des infrastructures requises présage des gains potentiels significatifs.

Le soutien du PDR peut être utilisé pour réaliser les investissements d'infrastructure nécessaires afin de faciliter l'activité économique locale, par exemple au titre de la mesure sur les services de base et la rénovation rurale (mesure 7).

De la même manière, de nombreux groupes d'action locale ont utilisé le financement de Leader pendant de nombreuses années pour soutenir les investissements dans les infrastructures locales. Ces projets sont souvent portés par des personnes ou des groupes passionnés au sein de la communauté.

Fourniture d'accès à l'internet

Au XXI^e siècle, la création d'un environnement réellement favorable aux entreprises rurales nécessite la fourniture d'un accès à l'internet rapide et fiable. Il est crucial de réduire la fracture numérique dont souffrent de nombreuses zones rurales, au moyen de la technologie la plus appropriée pour chaque zone.

Dans de nombreux cas, les sociétés privées de télécommunications et les programmes nationaux d'investissement dans l'internet à haut débit ne considèrent pas rentable d'investir dans des infrastructures d'internet à haut débit dans des villages ruraux isolés.

Toutefois, un nombre croissant de communautés rurales montre que l'action locale et l'engagement de la communauté peuvent apporter des solutions durables sur le plan économique et technologique.

Voir page 13 pour davantage de détails sur un projet mené au titre de Leader par la communauté qui a installé son propre réseau de fibre optique à haut débit en Finlande.

Espaces de travail professionnels

De nombreuses entreprises rurales pourraient tirer profit de la mise à disposition d'espaces de travail professionnels au niveau local.

Cela permettrait à certaines entreprises rurales de disposer d'espaces professionnels sans devoir investir dans leurs propres locaux commerciaux. Dans d'autres cas, disposer d'un tel espace peut permettre de travailler de manière plus efficace que chez soi ou d'éviter d'avoir à effectuer de longs trajets pour se rendre dans des bureaux en zone urbaine.

Des espaces de travail professionnels partagés peuvent aussi jouer un rôle de «pôle d'activité» regroupant les entreprises locales, favorisant la mise en réseau et permettant à une multitude d'autres activités commerciales de voir le jour.

Voir page 15 pour davantage d'informations sur un projet australien qui a transformé une ancienne auberge de campagne en un espace de vie commun et un lieu de travail.



© Village Optical Fibre Network Cooperative of North-Western Kuhmo

Un réseau local de fibre optique à Kuhmo, Finlande

L'initiative «Coopérative pour un réseau de fibre optique communautaire du nord-ouest de Kuhmo» a mis à profit l'engagement de la communauté pour installer des infrastructures locales de fibre optique et contribuer à offrir une connexion à l'internet abordable et rapide dans une zone peu peuplée.

Une fracture numérique en Finlande rurale

Kuhmo est une municipalité peu peuplée dans la région de Kainuu, dans l'est de la Finlande, où un grand nombre d'habitants et d'entreprises locales n'ont pas accès à l'internet à haut débit.

En effet, les sociétés de télécommunications avaient estimé qu'investir dans des infrastructures de fibre optique pour l'internet à haut débit ne présentait pas d'intérêt commercial dans leur localité.

Un programme national intitulé «Haut débit pour tous» avait apporté son soutien aux opérateurs de réseau commerciaux pour construire de nouvelles lignes de câble afin d'atteindre de nouvelles parties du pays. Toutefois, cela n'a pas permis de surmonter les obstacles présentés par le marché dans certaines régions. Dans d'autres cas, des villages éloignés ont obtenu de nouveaux câbles, mais seuls quelques habitants étaient en mesure d'assumer les coûts d'un raccordement.

«Dans un petit pays comme la Finlande, dans des zones rurales peu peuplées, une seule société détermine souvent les conditions pour la construction d'un réseau, les prix, etc. Le cas de la coopérative de Kuhmo montre que cela peut se passer autrement.»

Petri Rinne

Spécialiste finlandais en développement rural

Un promoteur local

Philip Donner est un habitant du village de Iivantiira dans la municipalité de Kuhmo qui, par son expérience personnelle et professionnelle, était convaincu du potentiel numérique des zones rurales en Finlande.

Dans le même temps, il connaissait la possibilité d'une connexion par un réseau de fibre à large bande construit par la communauté depuis le premier réseau pilote à haut débit construit à Hietalahti dans le quartier de Kuhmo, en 2007.

«Les personnes averties, les promoteurs locaux en quelque sorte, comme Philip Donner, sont extrêmement importantes pour les zones rurales peu peuplées.»

Pirjo Heikkinen

Directeur, Living Kainuu LAG

Philip Donner a joué un rôle central dans la création en 2013 d'une coopérative pour un internet local dans le nord-ouest de Kuhmo. Cette initiative faisait suite à un changement de politique en Finlande, ce qui signifie que de telles approches ascendantes pourraient recevoir un soutien financier pour aider à réduire la fracture numérique dont souffraient de nombreuses zones rurales.



Des membres de la communauté se sont portés volontaires pour offrir leur temps et leurs engins de chantier afin d'installer le réseau local par câble à large bande.

Un processus fondé sur la communauté

L'initiative «Coopérative pour un réseau de fibre optique communautaire du nord-ouest de Kuhmo» a commencé par remporter l'engagement et l'adhésion de la communauté locale. Les membres du projet ont fait du porte-à-porte et organisé des rencontres dans les villages et les quartiers. Ils ont expliqué et montré les avantages de la société de l'information, ainsi que les possibilités offertes par une connexion rapide à l'internet.

Un investissement dans un réseau de fibre optique a été possible grâce à la participation des habitants. Dans les faits, le gros du travail de construction consistait en des travaux de terrassement.

«Construire des réseaux de fibre optique n'est pas très compliqué.»

Philip Donner
Coordinateur du projet

Le soutien du PDR au projet s'élevait à 74 % du coût total, une aide sans laquelle l'investissement n'aurait pas été possible. Toutefois, la contribution apportée par la population locale sous forme de temps et d'engins de chantier s'est également révélée essentielle.

Outre l'utilisation de tracteurs et d'excavatrices, le projet a bénéficié de 36 000 heures de travail bénévole durant la phase de construction. La coopérative estime la valeur des contributions volontaires à plus de 350 000 euros. Cela a permis de réduire le coût de l'investissement de manière significative par rapport à ce qui aurait été proposé par un opérateur purement commercial.

Au total, la coopérative est parvenue à installer 165 kilomètres de câble de fibre optique, créant un réseau local qui pouvait être raccordé au réseau à haut débit principal du pays.

Une connexion rapide et abordable

Simultanément à la phase de construction, la coopérative a négocié avec différentes sociétés de télécommunications pour la connexion à l'internet du nouveau réseau. Finalement, un grand opérateur national, TeliaSonera, a été choisi et le réseau du nord-ouest de Kuhmo a été raccordé à l'automne 2015.

Le réseau offre une vitesse de transfert de données très rapide de 110 Mb/s pour charger ou télécharger du contenu sur l'internet et une vitesse encore plus rapide de 1 Gb/s pour l'intranet (sur le réseau local). Le réseau couvre les sept villages de Hietaperä, Härmänkylä, Iivantiira, Kuusamonkylä, Härmänkylä, Koskenmäki et Ylä-Vieksi.

«Gagner la confiance et l'engagement de la communauté était le facteur clé de ce succès. La coopérative est née des quartiers et des villageois eux-mêmes, et le résultat répondait alors à leurs besoins, avec des centaines de clients et une mise en œuvre très rentable.»

Petri Rinne
Spécialiste finlandais en développement rural

Grâce à la mobilisation précoce de la communauté, plus de 200 des 270 foyers dans la zone concernée par le projet ont souscrit à ce service. Cela signifie qu'en plus de la propriété physique locale du réseau de câbles, chaque ménage bénéficie d'un tarif mensuel relativement faible de 28 euros par foyer.

Prochaines étapes

La coopérative est fière d'avoir été capable de changer la mentalité et l'attitude des pouvoirs publics concernés et des sociétés privées à l'égard de la faisabilité et de la valeur de la fourniture de services internet dans les zones rurales peu peuplées. La relation de travail est à présent beaucoup plus forte et les domaines de collaboration beaucoup plus nombreux entre ces organes.

Les villageois ont également appris que les initiatives ascendantes et la mobilisation collective pour changer les choses peuvent avoir des résultats concrets. Cela leur a donné confiance pour entreprendre davantage.

«Grâce à leur propre initiative et à leur réflexion hors des sentiers battus, les villageois disposent maintenant de services internet meilleurs et moins coûteux que le Finlandais moyen ou que les habitants des zones urbaines.»

Petri Rinne
Spécialiste finlandais en développement rural

Depuis que le projet s'est achevé en 2015, la coopérative a entretenu et agrandi son réseau. Le nouveau PDR (2014-2020) soutient l'élargissement du réseau au village de Vieksinjoki-Katerma et un investissement similaire dans le village de Juttua-Hiekkala par le groupe d'action locale «Living Kainuu Leaders».

Nom du projet	Coopérative pour un réseau de fibre optique communautaire du nord-ouest de Kuhmo
Type de bénéficiaire	Coopérative locale
Période	2013-2015
Financement	Coût total: 1 884 000 euros Contribution du Feader: 627 372 euros Contribution nationale: 766 788 euros Contribution privée: 489 840 euros
Mesure PDR	M321 (2007-2013) — Services de base
Informations complémentaires	www.nettinoste.fi
Contact	pdonner@znak.fi

De nouvelles installations pour les petites entreprises en Haute-Autriche

Le projet «Gasthof Bräu» a reçu un financement au titre de Leader pour contribuer à la restauration d'une ancienne auberge de campagne afin de créer des espaces de travail professionnels dans le centre-ville de Munderfing. Dans le cadre du travail de restauration, le Feader a été utilisé pour aider à l'acquisition des équipements techniques nécessaires afin de permettre une utilisation professionnelle moderne.

Une nouvelle vision locale

Munderfing est une municipalité d'environ 3 000 habitants dans le Land de Haute-Autriche. Environ 95 % de son territoire est utilisé pour l'agriculture et la foresterie.

Au cœur du centre-ville se situe la vieille auberge de campagne Gasthof Bräu. Autrefois un important lieu de vie communautaire sur le plan social et économique, elle était, depuis 40 ans, vide et inutilisée la plupart du temps.

En 2015, la municipalité a mis en place un processus participatif pour trouver des idées et une vision concernant les futures perspectives de la municipalité.

Des représentants de divers groupes de parties prenantes ont constaté un besoin important d'installations locales pour accueillir des événements et servir d'espaces de travail. La réhabilitation de la vieille auberge Gasthof Bräu a été considérée comme un projet clé qui pouvait avoir un effet positif sur la petite ville rurale.

Les rénovations soutenues par le Feader

Le projet comprenait une rénovation complète du bâtiment. Les murs, les plafonds, les sols et les portes devaient être réparés ou remplacés. Un nouveau système de chauffage et du mobilier ont également été installés.

«Avec la réhabilitation de la Bräu, nous faisons d'une pierre deux coups. Le bâtiment vide est à nouveau utilisé et la municipalité propose à présent un service à des entreprises potentielles.»

Erwin Moser

Maire de la municipalité de Munderfing

La rénovation comportait la création d'un nouvel agencement intérieur. Les nouveaux locaux comprennent de petites salles de réunion, des espaces de travail en commun et une grande salle équipée d'une cloison de séparation pour pouvoir l'adapter à différents usages.

Le soutien fourni au titre de Leader a été utilisé plus spécifiquement pour l'achat de mobilier et d'équipements afin de permettre une utilisation professionnelle par les entreprises. Il s'agissait notamment d'un vidéoprojecteur, d'un système audio, de haut-parleurs, d'un écran de projection et de fauteuils.

La municipalité commençait déjà à organiser des événements dans la Bräu avant même que les travaux



© Gasthof Bräu

Le projet transforme l'ancienne auberge de campagne en un nouveau centre professionnel et communautaire.

de rénovation soient achevés. Il était rapidement évident que la restauration du bâtiment présentait de nombreux avantages et possibilités pour la communauté ainsi que pour l'ensemble de la région.

«Proposer des salles de séminaire constitue un grand pas pour redonner vie au centre-ville, qui se dépeuplait à mesure que les entreprises déménageaient vers de nouvelles zones. Aujourd'hui, de nombreuses personnes peuvent utiliser ce lieu et contribuer à le faire connaître.»

Rebekka Reichinger
Agent administratif

Le projet montre que la restauration et la modernisation d'infrastructures existantes dans les villages peuvent offrir de précieuses possibilités de lien entre l'histoire/les traditions et les besoins modernes sociaux, culturels et professionnels.

Nom du projet	Gasthof Bräu
Type de bénéficiaire	Municipalité
Période	2016-2018
Financement	Coût total: 150 000 euros Contribution du PDR (y compris un cofinancement du Feader): 90 000 euros Contribution privée: 60 000 euros
Mesure PDR	M19 (2014-2020) — Leader/CLLD
Informations complémentaires	www.munderfing.at
Contact	erwin.moser@munderfing.ooe.gv.at

4. Investissements dans le secteur agroalimentaire

Le secteur agroalimentaire reste un élément essentiel de nombreuses économies rurales à travers l'Europe. Les projets soutenus par le Feader ont permis aux entreprises agroalimentaires de se développer, de croître et de devenir plus compétitives grâce à des investissements ciblés.

Le soutien aux entreprises rurales est une priorité de premier plan des programmes de développement rural, notamment à travers des investissements dans les ressources physiques (mesure 4) et le développement des exploitations agricoles et des entreprises (mesure 6).

De tels investissements peuvent aider les exploitations agricoles à moderniser leurs processus ou à diversifier leurs activités, leur permettant de survivre dans l'économie moderne en devenant plus compétitives et plus résistantes.

Modernisation d'exploitations agricoles

Un domaine dans lequel les PDR apportent assez couramment leur soutien est la modernisation des exploitations agricoles. Au moyen d'investissements ciblés dans les équipements et les machines adaptés, les exploitations agricoles peuvent améliorer considérablement leur rendement, notamment en réduisant leurs coûts d'exploitation et/ou en augmentant leur production.

Les investissements dans la modernisation d'exploitations agricoles peuvent aussi être utilisés pour améliorer la qualité des produits, pour utiliser les ressources de manière plus efficace et, sous réserve de certaines conditions d'octroi de l'aide, pour respecter les normes modernes d'hygiène et de bien-être des animaux.

À titre d'exemple, un projet mis en place en Roumanie a bénéficié d'investissements en faveur d'une exploitation maraîchère qui ont permis d'augmenter la production, de créer des emplois et d'aider l'entreprise à s'adapter aux normes de l'Union européenne⁽¹⁾.

Dans certains cas, des investissements ponctuels peuvent suffire à transformer la situation économique de l'exploitation agricole et assurer la viabilité à long terme de l'entreprise.

Voir page 19 pour davantage de détails sur la façon dont le soutien du PDR en faveur de la modernisation d'exploitations agricoles a permis à une

(1) http://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/modernisation-vegetable-farm-romania_en

petite exploitation de produits laitiers en Slovaquie d'élaborer une nouvelle stratégie de croissance.

Diversification des exploitations agricoles

Les entreprises agroalimentaires peuvent obtenir un soutien du PDR pour diversifier leur production ou apporter une valeur ajoutée à leurs produits existants.

Une forme de soutien particulièrement utile peut être l'investissement dans les machines et les équipements nécessaires aux exploitations agricoles pour transformer leurs produits primaires sur place. De tels investissements peuvent augmenter de manière significative la rentabilité d'une exploitation agricole et ouvrir de nouvelles voies d'accès au marché.

Un projet mis en place en Écosse (Royaume-Uni) a bénéficié d'un investissement du Feader dans un nouveau bâtiment de brasserie qui a permis de multiplier par quatre la capacité de production de l'entreprise et d'améliorer la qualité de manière considérable⁽²⁾.

Voir page 17 pour un exemple de soutien du Feader en faveur d'une coopérative grecque afin de créer une chaîne de production automatisée pour un nouveau produit.

Par ailleurs, de nombreuses exploitations agricoles se tournent de plus en plus vers les PDR pour soutenir des investissements dans des activités commerciales dans d'autres secteurs que l'agroalimentaire (voir section suivante).

(2) www.ruralnetwork.scot/case-studies/fyne-ales-new-brewery



Création d'une nouvelle chaîne d'approvisionnement en Grèce rurale

Un groupe de personnes motivées a créé une société coopérative pour produire un nouveau jus de grenade 100 % naturel dans les régions de l'Attique, l'Arcadie et l'Ilia. La coopérative a eu recours au financement du Feader pour soutenir l'investissement dans une toute nouvelle chaîne de production entièrement automatisée.

Une nouvelle idée de produit

En Grèce, un groupe d'acteurs ruraux a vu une nouvelle possibilité commerciale dans la culture et la transformation des grenades en lieu et place de la culture habituelle des oliviers.

L'objectif était de produire un jus 100 % naturel, offrant une alternative de meilleure qualité aux produits en poudre et à base de concentré de fruits déjà disponibles sur le marché à des prix compétitifs.

Ils ont constaté que par une action commune et coordonnée, ils pouvaient tirer profit d'économies d'échelle et assurer la qualité du produit tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Cette approche allait permettre aux producteurs non seulement d'apporter une valeur ajoutée à leur production, mais aussi de s'assurer de pouvoir conserver une plus grande part de cette valeur ajoutée.

Ils ont formé une coopérative du nom de «Alfios Pomegranate» en 2011 avec 69 «actionnaires producteurs» fondateurs. Les actionnaires fondateurs étaient de tous âges et de différentes professions. Si tous avaient déjà cultivé la terre, seuls 30 % d'entre eux étaient des agriculteurs professionnels.

Chaque actionnaire producteur cultive des grenadiers sur sa propriété privée, dont il fournit ensuite les fruits

à la coopérative. Tous les producteurs répondent aux mêmes exigences de qualité convenues.

«Alfios Pomegranate SA est un investissement social autogéré à forte valeur ajoutée.»

Paraskevas Paraskevopoulos

Président du conseil d'administration,
Alfios Pomegranate SA

Après culture, la coopérative se charge de l'entreposage, de la transformation, de la commercialisation et de l'image de marque du jus de grenade 100 % naturel.

Travailler ensemble a permis aux producteurs de se mettre d'accord et de prendre des décisions techniques en commun sur la qualité du fruit produit et la promotion des produits finis. En 2014, le premier jus de grenade certifié 100 % naturel de la société a été mis sur le marché.

Accès à des financements d'investissements

Le plan d'action de la société à moyen terme comprenait l'installation d'une chaîne de production complète entièrement automatisée. L'objectif était d'atteindre la capacité permettant d'assurer une échelle et une qualité de production suffisantes.



La coopérative gère non seulement la production et la transformation d'un nouveau jus de grenade, mais aussi l'image de marque et la commercialisation.

La société a recherché des technologies de fabrication appropriées et l'équipement nécessaire afin de satisfaire à ses exigences. Elle a également étudié les sources possibles de soutien à l'investissement, avant de décider de présenter sa candidature auprès de son groupe d'action locale (agence de développement d'Olympie).

Afin d'obtenir les financements correspondants nécessaires, Alfios a dû demander à ses actionnaires un engagement financier supplémentaire pour augmenter le capital de la société. Sans cette augmentation de capital, l'investissement n'aurait pas été approuvé.

«Je suis fier des actionnaires de Alfios Pomegranate, de leur travail commun et de leur détermination. L'approbation du projet de financement au titre de Leader a renforcé leur confiance dans le succès du projet.»

Paraskevas Paraskevopoulos
Alfios Pomegranate SA

Une nouvelle chaîne de production

La société a mis en place une «équipe de projet» composée de plusieurs actionnaires producteurs de différentes professions. Ils ont supervisé la réalisation du projet, y compris la première phase cruciale durant laquelle des locaux adaptés pour la chaîne de production sont choisis et loués.

Le financement du projet a été utilisé pour acquérir les machines nécessaires à l'unité de transformation des fruits en jus et pour les installer dans les locaux loués.

Le nouveau système automatisé couvrait toutes les étapes de transformation, à savoir: le lavage, la sélection, l'épluchage, la séparation de la pulpe du fruit, le transfert vers l'unité de fermentation et de pasteurisation et, enfin, la mise en bouteille.

Les normes techniques de l'unité de transformation ont été élaborées en étroite collaboration avec le fournisseur. Ensemble, ils ont également formé le personnel à l'utilisation des équipements pendant une période de six mois. Un système d'assurance de la qualité ISO 22000:2005 a été mis en place.

Accès à de nouveaux marchés

L'unité de fabrication automatisée de jus est devenue pleinement opérationnelle en janvier 2016. Le système garantit l'utilisation de fruits de qualité supérieure uniquement, une transformation par des moyens entièrement mécaniques et une mise en bouteille directement sur place. Cela permet de garantir la production d'un jus 100 % naturel sans conservateurs, édulcorants ou arômes artificiels.

Environ 3 tonnes de matière brute peuvent être transformées par l'unité par heure, ce qui donne une capacité de production annuelle estimée à 822 000 litres de jus. La capacité de mise en bouteille

est d'environ 10 000 bouteilles par jour, dans des bouteilles de verre de 250 et 1 000 ml.

Pendant la première année de production automatisée, 110 000 bouteilles de jus ont été produites et 95 000 bouteilles ont été vendues, soit un ratio impressionnant de 86 %. Alfios s'attend à augmenter son chiffre d'affaires en 2017, avec pour objectif de produire et de vendre 300 000 bouteilles.

Afin de s'assurer de la vente du jus, Alfios a établi un réseau de distribution de 700 points de vente à Athènes et de 200 points de vente dans le Péloponnèse. Bien que la coopérative prévoit d'étendre sa distribution pour inclure de grands détaillants, cette stratégie de commercialisation protège la société de la dépendance vis-à-vis d'enseignes qui exercent des pressions pour des prix très bas.

En plus d'avoir su tirer parti des économies d'échelle qui peuvent être réalisées lorsque les producteurs coopèrent à grande échelle, le projet a démontré que les producteurs de fruits peuvent travailler ensemble avec succès pour fournir un produit à forte valeur ajoutée même dans une région qui n'a pas de tradition de collaboration.

Le projet montre également la valeur potentielle à long terme du soutien à l'investissement initial du PDR. En 2016, cinq ans seulement après sa création, Alfios Pomegranate a vu le nombre de ses actionnaires producteurs passer de 69 à 235.

Ensemble, ils cultivent plus de 163 000 grenadiers sur une surface totale de 2 000 acres dans le Péloponnèse et en Attique. Ils produisent actuellement 650 tonnes de fruits par an, l'objectif étant d'atteindre une production de 5 000 tonnes par an.

«Alfios Pomegranate a réalisé d'autres investissements dans l'usine en achetant des équipements et des machines supplémentaires pour améliorer la qualité du produit fini, augmenter les moyens de conditionnement et prolonger le cycle de vie du jus de grenade.»

Paraskevas Paraskevopoulos
Alfios Pomegranate SA

Nom du projet	Unité de production de jus de grenade
Type de bénéficiaire	Coopérative de producteurs
Période	2014-2017
Financement	Coût total: 470613 euros Contribution du Feader: 223 541 euros Contribution nationale: 11 765 euros Contribution privée: 235 307 euros
Mesure PDR	M123 (2007-2013) — Croissance de la valeur ajoutée des produits agricoles et sylvicoles
Informations complémentaires	www.alfeiosrodi.gr
Contact	info@alfeiosrodi.gr

Modernisation urgente d'une exploitation laitière en Slovaquie

Le Feader a apporté un soutien d'investissement essentiel à une coopérative agricole relativement petite en Slovaquie dont les installations étaient vétustes. L'aide apportée a permis à l'exploitation agricole d'être viable et d'amorcer le processus pour devenir une exploitation de taille moyenne concentrée sur la qualité de sa production, la diversification et l'image auprès du public.

Un besoin urgent de modernisation

L'exploitation agricole de Paňovce couvre 770 hectares au sud-est de la Slovaquie. Créée sous la forme d'une coopérative publique en 1952, elle est devenue indépendante en 1994.

Avec le temps, la coopérative agricole, qui compte 30 employés, est devenue de plus en plus préoccupée par le mauvais état de ses installations vieillissantes.

L'exploitation rencontrait les problèmes suivants: une mauvaise ventilation et une isolation insuffisante dans l'étable, une installation électrique vétuste et un système d'alimentation obsolète. L'avenir de la production de lait dans l'exploitation était compromis.

La coopérative a sollicité et obtenu un soutien à l'investissement de la part du PDR afin de rénover et de moderniser sa vieille étable pour améliorer les normes d'hygiène et de bien-être.

Les investissements soutenus par le Feader

Une étape essentielle de la planification consistait à effectuer des recherches pratiques et techniques, notamment par une visite d'étude instructive dans une coopérative similaire disposant d'installations plus modernes.

Toutefois, dès que le travail de modernisation a débuté, il a été constaté que la structure de l'étable était instable. Le bénéficiaire a discuté de la situation au cours de plusieurs réunions avec l'organisme payeur en Slovaquie, qui a accepté de soutenir la construction d'une étable entièrement neuve.

En dépit des complications et des retards, la coopérative est parvenue à enlever l'ancienne structure et à construire la nouvelle étable dans les délais initialement prévus. Cela a pu se faire grâce à des travaux de construction plus intensifs et des visites de contrôle régulières des représentants de la coopérative.

«Nous souhaitons devenir une exploitation agricole pleinement fonctionnelle de taille moyenne proposant une large gamme de produits agricoles variés de qualité.»

Stanislav Rákoš
Président, coopérative de Paňovce

La nouvelle étable est équipée de quatre rangées de stalles de repos avec suffisamment d'espace pour accueillir 160 vaches laitières. Les fenêtres dans le



© Paňovce farm

Disposer d'installations modernes est essentiel pour assurer la viabilité à long terme d'une exploitation laitière en Slovaquie.

toit apportent plus de lumière, tandis que les parois latérales réglables en plastique et les ventilateurs assurent une bonne aération.

La coopérative est fière de l'amélioration du bien-être des animaux et de la diminution des risques sanitaires dans l'exploitation, ainsi que de la réduction de l'impact environnemental. L'exploitation peut également se targuer d'une production de lait cru de meilleure qualité.

Ce progrès a encouragé la coopérative de Paňovce à entreprendre davantage. Elle a élaboré un projet de suivi pour investir dans la transformation du lait et a créé un site internet moderne, des vidéos promotionnelles, un service mobile de livraison de lait et une boutique sur le site de l'exploitation.

«La modernisation de l'étable nous a permis de conserver la production laitière au sein de l'exploitation. Pourtant, ce n'est que le début. Nous partons sur de nouvelles bases, mais nous devons également moderniser le reste de la ferme.»

Pavol Rybár
PDG, coopérative de Paňovce

Nom du projet	Modernisation de la coopérative laitière slovaque Paňovce
Type de bénéficiaire	Coopérative agricole
Période	2014-2015
Financement	Coût total: 483 073 euros Contribution du Feader: 181 152 euros Contribution nationale: 60 384 euros Contribution privée: 241 537 euros
Mesure PDR	M121 (2007-2013) — Modernisation des exploitations agricoles
Informations complémentaires	www.pdpanovce.sk
Contact	rakos@vskmineral.sk

5. Investissements dans la diversification rurale

Des entreprises rurales se développent sans cesse dans de multiples secteurs économiques. Le Feader propose son soutien à ces entreprises, ce qui peut contribuer à rendre les zones rurales plus diversifiées et plus viables.

Les entreprises rurales peuvent se développer dans des secteurs d'activité très divers. Les débouchés locaux dépendent généralement des caractéristiques spécifiques du territoire.

Des investissements ciblés dans des domaines présentant des débouchés locaux peuvent créer des emplois, renforcer le pouvoir d'achat et induire une croissance économique durable dans les zones rurales.

Un domaine qui a connu une croissance notable ces dernières années est le tourisme rural, les entreprises étant en mesure de tirer profit d'une population de plus en plus urbaine et relativement aisée qui souhaite passer des vacances à la campagne pour profiter des grands espaces et se détendre.

Dans d'autres cas, des terres bon marché ou des atouts naturels peuvent créer la possibilité d'investir de manière rentable dans la bioéconomie de haute technologie ou les infrastructures d'énergies renouvelables.

Diversification des exploitations agricoles

Les possibilités de diversification en dehors du secteur agroalimentaire sont de plus en plus nombreuses pour les exploitations agricoles et les PDR peuvent apporter une aide essentielle à ces initiatives.

Il peut s'agir simplement de mettre des chambres existantes à la disposition des visiteurs ou de leur permettre de participer aux activités de l'exploitation. Toutefois, ces initiatives peuvent également nécessiter un investissement significatif dans de nouvelles structures pour une très grande variété d'activités réalisées dans l'exploitation agricole.

Voir page 21 pour lire l'histoire d'un jeune agriculteur néerlandais qui a eu recours au soutien à l'investissement du Feader pour créer une structure de garde d'enfants sur le site d'une exploitation agricole.

Dans un autre exemple venant des Pays-Bas, un projet soutenu par le PDR a permis à une exploitation

en activité de créer une station thermale sur le site, créant ainsi une nouvelle attraction touristique.⁽¹⁾

Les investissements dans les entreprises

Les entrepreneurs peuvent bénéficier d'aides au démarrage des petites entreprises rurales par le biais des PDR. Une aide à l'investissement existe également pour le développement d'activités ou de produits existants.

La gamme d'activités qui peuvent être soutenues n'est limitée que par le nombre de bonnes idées. Les projets soutenus concernent notamment une entreprise spécialisée dans les spectacles de cascades sur moto et motoneiges en Finlande⁽²⁾ et un entrepreneur autrichien souhaitant transformer de vieux conteneurs d'expédition en espaces de vie à prix abordable.⁽³⁾

Le soutien du PDR à diverses entreprises rurales peut aussi consister en un investissement dans la modernisation des équipements ou des machines pour rester compétitif.

Voir page 23 pour davantage de détails sur les investissements du Feader pour soutenir l'acquisition de machines spécialisées par une société de métallurgie en Hongrie.

(1) http://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/boerderij-spa-%E2%80%93-farm-spa_en

(2) <https://www.maaseutu.fi/en/the-rural-network/good-finnish-ideas/stunt-freaks-englanti/>

(3) www.livingcontainer.at



Une garderie sur le site d'une exploitation agricole aux Pays-Bas

La très prisée garderie agricole «Het Hazendonkje» n'est qu'un exemple de la manière dont des agriculteurs entrepreneurs ont recours à l'aide du Feader pour diversifier les activités économiques de leurs exploitations agricoles et créer à la fois des emplois et de la croissance dans les zones rurales.

Une idée innovante

Matthijs Baan est un jeune agriculteur à l'approche moderne et entrepreneuriale. Avec son père, il gère une exploitation agricole familiale à Molenaarsgraaf, un village de l'Alblasserwaard dans la province néerlandaise de Hollande-Méridionale.

«Les agriculteurs doivent développer leur entreprise. Certains agriculteurs agrandissent la taille de leur exploitation, mais dans l'Alblasserwaard, cela n'est pas possible. L'avenir réside dans une agriculture multifonctionnelle qui répond aux besoins de la société, de l'environnement et des consommateurs.»

Marieke Kok

Spécialiste néerlandaise en développement rural

Matthijs était attiré par le concept d'une garderie agricole. L'idée était de permettre à de jeunes enfants de découvrir la vie rurale, tout en apportant une source de revenus importante à l'exploitation.

Il a commencé par convertir une vieille grange en garderie. Toutefois, il était convaincu que le concept dans son ensemble nécessitait des installations

supplémentaires en extérieur afin de remplir sa mission: permettre aux enfants d'effectuer des activités rurales en lien avec les animaux et le jardinage.

Un investissement soutenu par le PDR

Au début, Matthijs ne parvenait pas à trouver de financement pour soutenir l'investissement dans son projet de garderie. Heureusement, il a pu bénéficier d'un financement par l'intermédiaire du PDR néerlandais pour soutenir la conception et la construction d'une aire de jeux de qualité en extérieur.

L'aire de jeux a été conçue sur la base à la fois des besoins de la crèche et de l'exploitation existante. Elle a été construite avec des matériaux de qualité, et des produits et matériaux naturels ont été utilisés autant que possible.

Matthijs a préféré travailler avec des fournisseurs et des partenaires commerciaux locaux pour la réalisation des travaux nécessaires, donnant ainsi un coup de pouce supplémentaire à l'économie locale et aux emplois locaux.



© Het Hazendonkje

Het Hazendonkje met en avant une approche innovante en renforçant la viabilité de l'exploitation agricole à travers la diversification, d'une part, et en fournissant un service rural essentiel, d'autre part.

«Nous essayons de travailler dans la région, donc nous sommes très heureux que Het Hazendonkje ait choisi notre société pour la réalisation de ce projet. Nous pouvons voir le résultat de notre travail tous les jours et nos employés en sont fiers.»

A. Mourik

Entrepreneur en bâtiment choisi pour la construction de l'aire de jeux

Un concept aux avantages multiples

Grâce à un travail assidu, l'aire de jeux en extérieur était prête pour l'ouverture de la garderie. Cela a permis à Matthijs de présenter un concept abouti au public.

«Je suis très enthousiaste à l'idée de travailler avec de jeunes enfants et de profiter en même temps de la vie à la ferme.»

R. Heikoop

Chef d'équipe, Het Hazendonkje

L'aire de jeux en extérieur, qui est utilisée par les enfants au quotidien, constitue un défi stimulant et permet aux jeunes enfants de véritablement découvrir la vie rurale et les activités d'une exploitation agricole.

Le centre continue à développer cette approche en élaborant des activités pédagogiques supplémentaires liées à la ferme et au jardinage.

La garderie fournit à l'agriculteur une source de revenus importante et constante pour compléter les recettes provenant des activités agricoles courantes. Il est intéressant de noter qu'elle a également créé 23 emplois, dont un grand nombre est exercé par des femmes de la région.

Les installations procurent de nombreux autres avantages, y compris la facilité offerte aux parents qui résident dans ce secteur de pouvoir retourner travailler, permettant notamment aux femmes d'être présentes sur le marché de l'emploi.

Elle permet également aux enfants et à leurs parents, en particulier ceux qui viennent de villes plus grandes dans la région, d'améliorer leur compréhension de la vie rurale, de la nature et de l'agriculture.

«Cette crèche est géniale.»

«Nos filles se sont encore une fois bien amusées cette semaine! Elles sont rentrées à la maison avec de la paille sur leurs vêtements, c'est adorable!»

Avis des parents

Commentaires publiés sur Facebook

Croissance et inspiration futures

L'investissement du PDR a créé une entreprise entièrement indépendante sur le site d'une exploitation agricole, qui n'a plus besoin d'aucune aide publique. Cela a également démontré sans équivoque la possibilité d'un modèle au fort potentiel de développement.

En 2016, Matthijs a agrandi avec succès son activité, ouvrant une deuxième garderie Het Hazendonkje à Schelluinen, à environ 20 km de Molenaarsgraaf. L'aire de jeux en extérieur a été réalisée exactement sur le même concept que la garderie originelle. La possibilité d'ouvrir une troisième garderie près de Rotterdam était déjà à l'étude au début de l'année 2017.

En outre, Het Hazendonkje est un exemple particulièrement inspirant d'une jeune entreprise qui peut encourager d'autres personnes à créer des entreprises rurales intelligentes et compétitives sur le site d'une exploitation agricole, une diversification qui permet de ne pas être entièrement dépendant de l'agriculture. Matthijs Baan partage souvent son expérience consistant à «transformer l'idée de Het Hazendonkje en une entreprise florissante» avec d'autres entrepreneurs potentiels.

La leçon à retenir de son expérience est que, si un entrepreneur est convaincu d'un concept et s'il a le courage de concrétiser une idée et fait preuve de persévérance, il peut obtenir des résultats impressionnants.

Matthijs souligne l'importance de «sortir des sentiers battus», de trouver sa niche et de s'associer aux bonnes personnes dès le début. Un autre message à faire passer à d'autres entrepreneurs est le suivant: préparez vos idées entrepreneuriales avant qu'un appel à projets spécifique ne soit lancé.

«Un entrepreneur ne peut pas contrôler le moment où des financements seront disponibles, vous devez être prêts pour des possibilités inattendues.»

Matthijs Baan

Agriculteur et entrepreneur

Nom du projet	La garderie agricole Het Hazendonkje
Type de bénéficiaire	Agriculteur
Période	2012
Financement	Coût total: 123 000 euros Contribution du Feader: 46 000 euros Contribution nationale: 46 000 euros Contribution privée: 31 000 euros
Mesure PDR	M311 (2007-2013) — Diversification vers des activités non agricoles
Informations complémentaires	www.hethazendonkje.nl
Contact	molenaarsgraaf@hethazendonkje.nl

Modernisation d'une entreprise familiale de métallurgie en Hongrie rurale

La «Tóth Metalware Producer Partnership», une petite société de métallurgie dans le nord-est de la Hongrie, a eu recours au soutien du PDR au titre de Leader afin de moderniser ses activités en investissant dans de nouvelles machines. Elle est parvenue à élargir sa clientèle, en introduisant de nouveaux produits et en employant plus de personnel.

Tóth est une petite société gérée au niveau familial qui fabrique des pièces usinées de précision telles que des composants d'automobiles et de machines, des outils et des chaînes à rouleaux.

La société devait investir dans de nouvelles machines plus grandes si elle souhaitait maintenir le niveau de satisfaction de ses clients et produire de nouveaux produits pour le marché.

Des machines plus modernes

La société a d'abord obtenu le financement de la part du PDR pour l'acquisition de machines en 2010. Cela s'est fait au titre de la mesure 413 Leader, qui porte sur la création d'emplois et la diversification économique.

Cet investissement a contribué à l'achat de deux tours à commande numérique par ordinateur (CNC) de pointe, qui étaient rapidement en train de supplanter les anciennes tours à reproduire dans ce secteur.

Les machines, achetées après examen de deux devis, ont vite permis à Tóth d'élargir sa gamme de produits finis de qualité.

Une deuxième phase de l'investissement de la part du PDR a suivi en 2013. Un client s'est retrouvé confronté à une pénurie d'outils, ce qui a donné à Tóth l'occasion de remplacer l'ancien fournisseur à condition d'être en mesure de fabriquer les outils.

Le financement a été rapidement obtenu auprès du groupe d'action locale pour l'acquisition d'une fraiseuse CNC pour faire ce travail. Afin de compléter les améliorations, Tóth a également acheté un four de traitement thermique et des équipements de manutention.

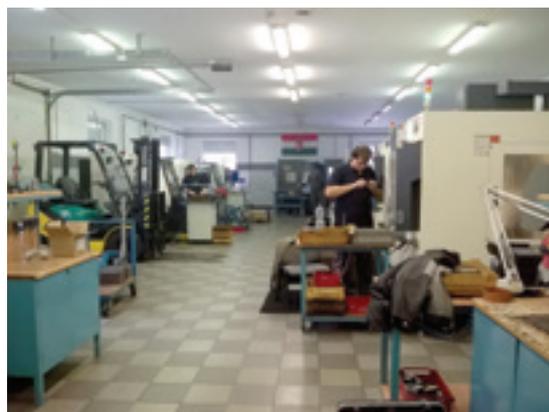
«Cette société est un bon exemple de diligence, où les attentes du marché, la qualité et des prix abordables sont tous réunis.»

István Eged
Président, Észak Hevesi 33 Association (LAG)

Plus de revenus, plus d'emplois

Tóth est à présent en mesure de fournir un travail de précision et de qualité à une clientèle de plus en plus large, dont des clients en Allemagne et en Suède.

Le chiffre d'affaires de la société a plus que quintuplé durant la période 2009-2016 pour atteindre



© Tóth Metalware

Les investissements ciblés ont permis à la société d'envisager la poursuite de sa croissance.

pratiquement 900 000 euros [passant de 52,7 millions de forints (HUF) en 2009 à 279,7 millions de forints en 2016].

Ne comptant qu'un employé en 2009, la société employait 19 personnes en 2017, fait d'une importance cruciale pour l'économie locale. Parmi les nouveaux employés, on compte des professionnels très expérimentés et des ouvriers semi-qualifiés originaires de villages défavorisés des environs.

En outre, Tóth a tiré profit des investissements du Feader pour réaliser des modernisations utiles supplémentaires, notamment l'acquisition d'une tour à CNC à banc incliné et d'une machine de mesure des coordonnées à CNC, avec le soutien d'autres fonds structurels et d'investissement européens.

Nom du projet	Soutien d'une petite société de métallurgie
Type de bénéficiaire	Entreprises rurales (PME)
Période	2010-2012 and 2013
Financement	Coût total combiné de deux projets Leader 156 301 euros Contribution du Feader: 75 279 euros Contribution nationale: 18 820 euros Contribution privée: 62 202 euros
Mesure PDR	M413 (2007-2013) — Qualité de vie/ diversification
Informations complémentaires	www.tothmetal.hu
Contact	info@tothmetal.hu

6. Investissements dans les entreprises sociales

Il existe à la fois un besoin et un potentiel significatifs de modifier la livraison de produits et de services dans les zones rurales. Le soutien du Feader au travers des PDR peut se révéler essentiel pour permettre aux entreprises sociales de démarrer en fournissant des services allant des magasins aux soins de santé et des transports à l'aide à l'enfance.

De nombreuses zones rurales sont confrontées à la dure réalité de la fermeture de magasins et de services locaux, ce qui peut aggraver la spirale du déclin. De telles tendances peuvent pousser de plus en plus de personnes à partir, tandis que celles qui restent risquent de se retrouver encore plus isolées et vulnérables.

Toutefois, de nouvelles tendances font leur apparition et offrent la possibilité d'inverser un tel déclin, notamment à travers de nouvelles formes d'action communautaire et des possibilités associées aux technologies numériques.

Une forme de réponse concrète a été la création d'entreprises sociales. Ce sont des opérateurs commerciaux qui proposent des biens et des services par des moyens entrepreneuriaux, mais dont les objectifs sont sociaux (ou environnementaux). Plutôt que de générer des profits pour les propriétaires et les actionnaires, les entreprises sociales réinvestissent l'ensemble de leurs bénéfices dans la réalisation des objectifs convenus.

Services communautaires

De nombreuses entreprises sociales ont été créées pour fournir des services communautaires de base, tels que des magasins et des services.

Dans de nombreux cas, de telles entreprises sociales peuvent avoir recours à l'engagement et au bénévolat de la population locale pour fournir un service durable que le secteur privé ne souhaite plus ou n'est plus en mesure de proposer.

Les financements du PDR peuvent être particulièrement utiles pour soutenir une partie des coûts d'investissement initiaux afin de permettre à ces initiatives de démarrer.

Voir page 27 pour lire l'histoire d'une petite communauté locale en Allemagne qui s'est mobilisée pour créer sa propre boutique et son propre café communautaires.

Services sociaux

Les PDR ont également été utilisés avec succès pour soutenir des entreprises sociales tournées plus particulièrement vers les membres les plus vulnérables de la communauté ou ceux ayant des besoins spéciaux.

Voir page 25 pour davantage de détails sur une entreprise sociale en Écosse (Royaume-Uni) qui propose des emplois et des formations à des adultes de la région ayant des besoins spéciaux et crée chez eux un sentiment d'appartenance à la communauté.

Une voie intéressante de développement est le recours à des animaux de la ferme dans le cadre de services de rééducation pour des personnes rencontrant des difficultés d'apprentissage. À titre d'exemple, un projet en Autriche a eu recours au soutien du PDR pour convertir des installations agricoles en un centre d'hippothérapie pour les enfants et les adultes ayant des besoins spéciaux.⁽¹⁾

L'aide du PDR a également été utilisée pour encourager les entreprises sociales de manière générale. À titre d'exemple, en Hongrie, le PDR a soutenu la création de deux nouveaux centres de ressources pour les entreprises sociales, qui ont alors été en mesure de promouvoir la création d'emplois locaux dans les communautés défavorisées.⁽²⁾

(1) http://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/buhubl-horse-assisted-therapy-centre-children_en

(2) http://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/across-country_en



Intégration sociale des personnes ayant des besoins spéciaux en Écosse rurale

Le «centre de tourisme de la vieille école et sa boutique à Boyndie», sur la côte de Banff dans le nord-est de l'Écosse, propose des emplois et des formations à des adultes de la région ayant des besoins spéciaux et crée chez eux un sentiment d'appartenance à la communauté. Il a bénéficié d'un financement au titre de Leader à la fois pendant sa phase de lancement et à mesure qu'il grandissait.

Une approche d'entreprise sociale

Dans les années 1990, l'entrepreneur Duncan Leece a mis en évidence la nécessité d'intégrer les adultes ayant des besoins spéciaux dans la région de la côte du Banffshire dans le nord-est de l'Écosse. Il s'est mis à planifier son projet et a lancé le Boyndie Trust en 1999.

L'objectif du Boyndie Trust était de fournir des formations et un accompagnement professionnel aux adultes ayant des besoins spéciaux, ainsi que de créer de nouveaux emplois dans la région et de stimuler le tourisme grâce à un nouveau centre de tourisme.

Duncan Leece a présenté son projet au conseil de l'Aberdeenshire et, en 2003, ce dernier a accepté de céder le bâtiment d'une école victorienne à moitié délabré au Boyndie Trust pour un prix symbolique (moins de 2 euros).

«Je suis convaincu que le succès de Boyndie est au moins en partie dû au fait que des directeurs commerciaux expérimentés, dont je fais partie, y ont vu un changement de carrière agréable, stimulant et différent.»

Duncan Leece

Directeur général, Boyndie Trust

Entre-temps, le Trust a mené une consultation auprès de la communauté. Les habitants ont reconnu les possibilités de croissance économique et de cohésion sociale que les projets pouvaient offrir.

«Tout le monde a besoin d'être valorisé, tout le monde a besoin d'avoir un but dans la vie; c'est ce que nous donnons aux gens, nous leur donnons un sentiment d'appartenance à la communauté.»

Rebecca Thomson

Conseillère professionnelle chez Boyndie

Les lieux ayant été trouvés et la population locale soutenant l'idée, le Trust a reçu le financement au titre de Leader pour convertir le bâtiment de l'ancienne école en un centre de tourisme et de formation spécialement adapté à ces usages.



© Boyndie Trust

L'entreprise sociale Boyndie a non seulement ouvert un centre de tourisme attrayant, mais elle offre aussi une source vitale d'emplois et de formations pour la population locale ayant des besoins spéciaux.

Une ancienne école devient un nouveau centre de tourisme

Boyndie a rapidement mené à bien sa mission consistant à fournir des formations et des emplois aux adultes de la région ayant des besoins spéciaux qui, par le passé, avaient éprouvé des difficultés à obtenir un emploi et à trouver leur place au sein de la communauté locale.

Entre-temps, le centre de tourisme est devenu populaire. Il attire des visiteurs habitant dans un rayon de plus de 30 km qui viennent pour son café, sa jardinerie et sa boutique de cadeaux.

La clé du succès du projet était son objectif de faire de chaque aspect de la gestion quotidienne du centre une occasion d'apprentissage pour les stagiaires. Ils ont acquis des connaissances sur la vente (de l'emballage à la fixation des prix), mais aussi sur l'artisanat, la cuisine avec des produits locaux, la culture et la vente de plantes, la composition florale, l'accueil, le nettoyage et l'aménagement des vitrines.

«Boyndie m'a offert une formation que je n'aurais pu recevoir nulle part ailleurs.»

Nathan Beattie
Stagiaire chez Boyndie

Boyndie se sent à l'étroit

Duncan Leece a vite commencé à sentir que le projet était à l'étroit dans le bâtiment existant. Il a sollicité une deuxième tranche de financement au titre de Leader en 2011 afin de satisfaire les ambitions du Boyndie Trust.

Le financement a été utilisé pour rééquiper et agrandir les locaux. Un atelier a été déplacé dans un nouveau bâtiment pour libérer de l'espace et créer une zone de formation permanente. La boutique de cadeaux a été améliorée, le parking et la jardinerie ont été agrandis.

Deux personnes supplémentaires ont été engagées pour créer de nouvelles possibilités commerciales et de formation, et davantage d'adultes ayant des besoins spéciaux ont trouvé un emploi. Au total, au moins 9 nouveaux emplois ont été créés et 9 ont été préservés. En outre, environ 60 personnes ont été formées.

Au total, le financement a contribué à renforcer les avantages économiques et sociaux existants du centre, ainsi qu'à améliorer le centre de tourisme et sa boutique pour les rendre plus attrayants aux yeux des touristes.

«L'agrandissement du centre a permis de renforcer les compétences de nombreuses personnes, de stimuler le tourisme, d'accroître les recettes et, surtout, de créer des emplois.»

Duncan Leece
Boyndie Trust

Des emplois dans les jardins, la boutique et la cuisine

Lors d'une journée ordinaire, environ 7 ou 8 personnes travaillent dans le centre de tourisme: elles préparent les plats dans la cuisine, assurent le service dans le restaurant et la boutique, créent des objets d'artisanat et veillent à la gestion et au bon fonctionnement du centre.

Le centre continue de s'agrandir et de prospérer, s'adaptant aux besoins des clients et se diversifiant pour conquérir de nouveaux marchés.

Duncan Leece est très attaché à ce que Boyndie continue d'être au fait des dernières tendances des ventes en répondant aux attentes des clients et en explorant de nouvelles manières d'attirer des visiteurs.

En outre, l'entreprise sociale est restée fidèle à ses valeurs centrales consistant à trouver des emplois pour les personnes qui rencontrent des difficultés en la matière dans des secteurs traditionnels peu adaptés à leurs besoins.

Une entreprise sociale qui connaît le succès

Pour Duncan Leece, un ancien directeur commercial, l'élément clé pour réaliser les ambitions sociales du Trust est de faire de l'entreprise sociale un succès financier et ainsi réduire la dépendance à l'égard des subventions et des dons.

Manifestement, il y est parvenu. Depuis la fin du financement au titre de Leader, Boyndie continue d'être une organisation durable, utile, populaire et florissante. Aujourd'hui, après plus de quinze ans d'existence, elle peut vivre sur ses propres recettes.

«La transmission est la valeur à la base de Leader, et c'est exactement ce que nous avons accompli. Il ne fait pas de doute que la côte du Banffshire a tiré parti de Leader en obtenant de meilleures installations, de meilleurs services et en stimulant l'industrie du tourisme, qui est en soi source de prospérité.»

Duncan Leece
Boyndie Trust

Nom du projet	Le centre de tourisme de la vieille école et sa boutique à Boyndie
Type de bénéficiaire	Entreprise sociale
Période	2011-2012
Financement	Coût total: 199260 euros Contribution du Feader: 85 682 euros Contribution nationale: 16 233 euros Contribution privée: 97 345 euros
Mesure PDR	M411 (2007-2013) — Compétitivité
Informations complémentaires	http://www.boyndievisitorcentre.co.uk
Contact	boyndietrust@hotmail.com

Une boutique coopérative profite à un petit village en Allemagne centrale

Le nouveau magasin coopératif de Ballstädt est une initiative mise en place par la communauté qui fournit aux habitants un accès à des produits et services de base. La boutique autonome et son café sont également devenus un lieu de rencontre important pour la communauté tout entière.

Répondre à un besoin local

Le village de Ballstädt est situé dans le district de Gotha, une région plutôt défavorisée dans le Land de Thuringe. Peuplé de 700 habitants seulement, le village a vu fermer la boulangerie, la boutique et le restaurant en 2014.

Les habitants du village n'avaient plus accès aux produits et services de base et voyaient également disparaître des lieux de rencontre essentiels.

La communauté s'est mobilisée pour trouver une solution concrète afin de répondre à ses besoins. Les habitants ont formé une coopérative dotée d'un conseil d'administration très dynamique composé de personnes locales aux formations et aux expériences professionnelles variées (vente, finance, informatique, etc.).

Ils ont obtenu un financement au titre de Leader pour investir dans la création de leur propre boutique coopérative avec un coin café.

Un petit investissement pour de grands résultats

Le projet a permis de restaurer et convertir un bâtiment existant au cœur du village. Situé à côté d'une garderie et d'un cabinet médical, il s'est mué en un lieu de rencontre pratique pour la communauté.

Des travaux considérables étaient nécessaires, en particulier la restauration des plafonds et des murs, des travaux de peinture et de plâtre, l'installation d'une cuisine, la création d'espaces d'entreposage extérieurs et l'installation de systèmes de ventilation et de chauffage.

En outre, une petite zone avec des places assises a été créée afin de fournir un espace ouvert aux habitants pour se voir et discuter.

Le magasin coopératif, qui est ouvert six jours sur sept, a accru l'accès aux produits et services de base et ainsi l'indépendance des personnes âgées de la région.

«Nous, les personnes âgées, nous sommes ravies. Maintenant, nous n'avons plus besoin de toujours demander à nos enfants [d'aller faire les courses pour nous].»

Sieglinde Möller
Habitante du village de Ballstädt

Recevant 70 à 110 clients par jour, le magasin est financièrement autonome et fournit l'équivalent de 3



© The new cooperative store at Ballstädt

Le magasin de village de Ballstädt constitue également un lieu de rencontre essentiel pour la communauté.

emplois à temps plein. Les membres de la coopérative sont également disposés à donner un coup de main bénévolement lorsque le magasin est très fréquenté.

Le café est lui aussi très vite devenu le centre de la vie du village pendant la journée. Il a encouragé l'interaction entre les générations et fourni un lieu de rencontre pratique pour les entreprises locales et les artisans.

«Un sentiment d'appartenance à une même communauté est en train de renaître entre les générations. Il y a un nouveau sentiment d'appartenance et de fierté chez chaque habitant grâce à ce nouvel élan à Ballstädt.»

Horst Dünkel
Maire de la municipalité de Ballstädt

En 2016, une nouvelle aide de près de 7 000 euros a été fournie au titre de Leader pour un projet d'installation de nouvelles armoires réfrigérées dans le magasin coopératif.

Nom du projet	Le nouveau magasin coopératif à Ballstädt
Type de bénéficiaire	Coopérative
Période	2015-2016
Financement	Coût total: 35 947 euros Contribution du PDR (y compris un cofinancement du Feader): 17 952 euros Contribution privée: 17 995 euros
Mesure PDR	M19 (2014-2020) — Leader/CLLD
Informations complémentaires	Voir la page Facebook de Konsum Ballstädt
Contact	steffenbessing@gmail.com

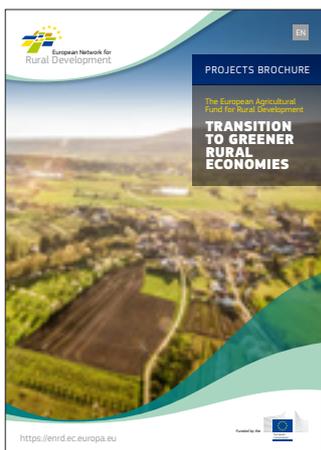
PRÉCÉDENTES BROCHURES SUR LES PROJETS FEADER

D'autres exemples intéressants de projets de développement rural soutenus par le Feader sont décrits dans les précédentes éditions de la brochure de projets Feader. Chaque édition met en lumière des exemples de projets fructueux axés sur un thème particulier du développement rural.

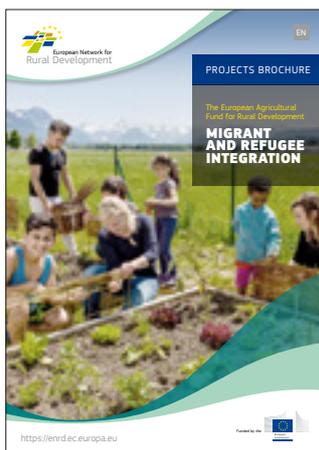
Ces brochures sont disponibles en ligne dans la section «Publications» du site internet du REDR

<https://enrd.ec.europa.eu/fr>

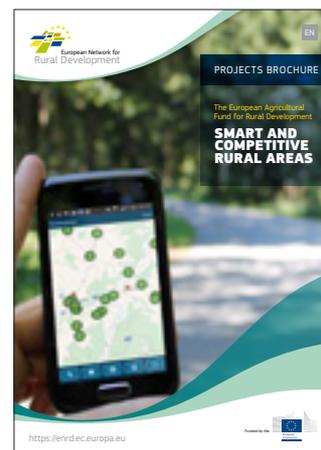
Transition vers des économies rurales plus vertes



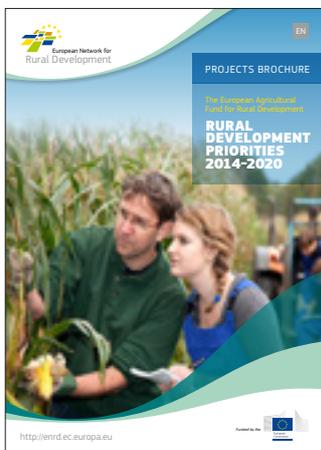
Intégration des migrants et des réfugiés



Des zones rurales intelligentes et compétitives



Priorités 2014-2020 pour le développement rural



Exemples de projets Feader 2007-2013



Inclusion sociale



Services environnementaux



Jeunes agriculteurs et jeunes vivant dans les zones rurales d'Europe



Autres fonds de l'UE



AUTRES PUBLICATIONS DU REDR

Restez informés de toute l'actualité en matière de développement rural dans l'Union européenne en consultant les diverses publications du REDR.

Celles-ci sont disponibles en ligne dans la section «Publications» du site <https://enrd.ec.europa.eu/fr> Vous pouvez vous y abonner en envoyant un courriel à l'adresse subscribe@enrd.eu.

LETTRE D'INFORMATION

Toute l'actualité du développement rural en Europe, livrée directement chaque mois sous format électronique! La lettre d'information du REDR fournit un bref résumé des problèmes émergents, des sujets brûlants de l'actualité et des événements relatifs au développement rural en Europe.

RURAL CONNECTIONS

Rural Connections est le magazine de réseautage du REDR. Il présente des points de vue individuels et organisationnels sur les grandes questions du développement rural, ainsi que des histoires et des présentations de projets et d'acteurs du développement rural. Ce magazine informe aussi ses lecteurs de toute l'actualité du développement rural en Europe. Il est publié deux fois par an dans six langues de l'Union européenne (allemand, anglais, espagnol, français, italien et polonais).

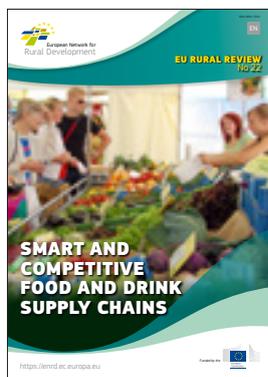
REVUE RURALE DE L'UE

La revue rurale de l'UE est la principale revue thématique du REDR. Elle présente les dernières connaissances et interprétations d'une thématique donnée, en relation avec le développement rural en Europe. Les thèmes qui y sont abordés vont de l'entrepreneuriat rural à la qualité des denrées, en passant par le changement climatique et l'inclusion sociale. Elle est publiée deux fois par an dans six langues européennes (allemand, anglais, espagnol, français, italien et polonais).

*No. 23 — Économie verte —
Opportunités pour l'Europe
rurale*



*No. 22 — Des chaînes
d'approvisionnement
intelligentes et compétitives
pour les produits alimentaires
et les boissons*



*No. 21 — Les réponses du
monde rural aux défis de
l'Europe*



COMMENT VOUS PROCURER LES PUBLICATIONS DE L'UNION EUROPÉENNE ?

Publications gratuites :

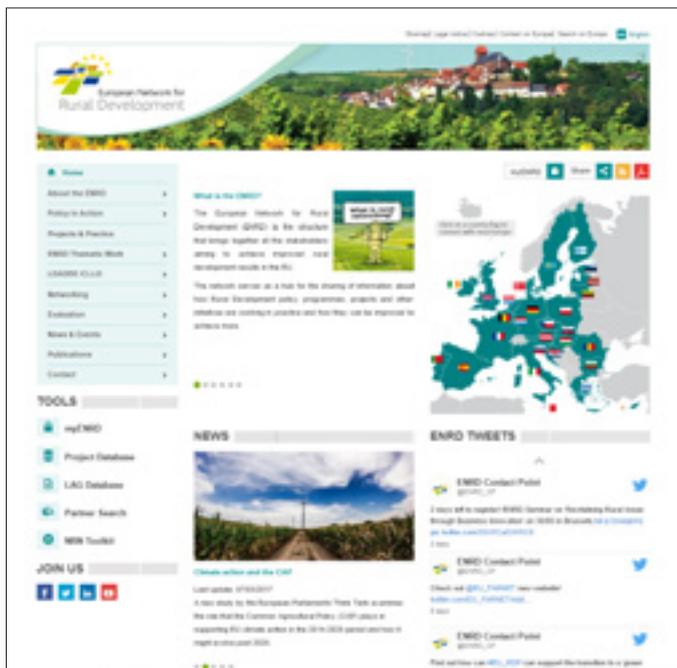
- un seul exemplaire : sur le site EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- exemplaires multiples/posters/cartes : auprès des représentations de l'Union européenne (http://ec.europa.eu/represent_fr.htm); des délégations dans les pays hors UE (http://eeas.europa.eu/delegations/index_fr.htm); en contactant le réseau Europe Direct (http://europa.eu/europedirect/index_fr.htm) ou le numéro 00 800 6 7 8 9 10 11 (gratuit dans toute l'UE) (*).

(* Les informations sont fournies à titre gracieux et les appels sont généralement gratuits (sauf certains opérateurs, hôtels ou cabines téléphoniques).

Publications payantes :

- sur le site EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

Le REDR en ligne



Aimez la page
Facebook du REDR



Suivez @ENRD_CP
sur Twitter



Visionnez des vidéos de
EURural sur YouTube



Rejoignez le groupe de
discussion du REDR sur
LinkedIn



ENRD Contact Point
Rue de la Loi/Wetstraat, 38 (bte 4)
1040 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË
Tel. +32 2 801 38 00
info@enrd.eu



Office des publications

<https://enrd.ec.europa.eu>



European Network for
Rural Development