

ENTREPRENDRE

trèsBeaujolois

DOSSIER

GreenMot crée une filière industrielle
du rétrofit à Villefranche

GreenMot
Innovative Test Facilities & Engineering Services

CCI Formation

CCI FORMATION
BEAUJOLAIS

Notre engagement le développement de vos compétences



*Offre de formation éligible
au CPF (Compte Personnel
Formation)

FORMATIONS REGLEMENTAIRES

17 et 18 mai : Sauveteurs Secouristes du Travail*
31 mai : MAC SST (recyclage Sauveteurs Secouristes du Travail) *
7, 8, 14 juin : Formation des membres du CSE

FORMATIONS EN LANGUES *

Online Classes, Anywhere, Anytime ;
Cours en visioconférence individuel
à démarrer tout de suite.

du 5 au 9 juillet : Intensive week Scolaire
28 Juin : Certificat Voltaire

ACHATS

14, 15, 28 et 29 juin :
Exercer la mission d'organisation et suivi des achats*

MANAGEMENT

7, 8, 16 et 17 juin : Manager au quotidien*

GESTION-COMPTABILITE

14-21-23-28 juin, 5 juillet :
Contribuer à la gestion de l'entreprise *

WEB MARKETING

25 mai : Booster son activité B to B grâce aux réseaux sociaux
26 mai : Booster son activité B to C grâce aux réseaux sociaux

BUREAUTIQUE – WEBMARKETING*

Certifiez vos compétences grâce au PCIE (ICDL) et TOSA !



14, 15, 21, 22 juin :
Mettre en œuvre des actions de communication numérique *
20, 21 mai : Excel débutant
21 mai : Excel Base de données et tableaux croisés dynamiques
27, 28 mai : Word – Débutant
31 mai, 1er juin : Excel perfectionnement
3 juin : Powerpoint débutant
4 juin : Outlook débutant
17 juin. : Powerpoint perfectionnement
24 juin. : Outlook perfectionnement
28, 29 juin : Excel – Intermédiaire

La plupart de nos formations peuvent être déclinées en distanciel

Se former à distance présente plusieurs avantages :

- Un parcours individualisé
- Une progression adaptée au rythme de chacun
- Une formation opérationnelle et transposable à son poste de travail.

CCI Formation propose également le Blended learning, concept qui mixe l'apprentissage en ligne et le contact humain de la formation classique.



EQUIPEMENT INDISPENSABLE À LA FORMATION À DISTANCE



- UN ORDINATEUR PORTABLE OU FIXE
- UNE CONNEXION INTERNET (WIFI OU FILAIRE)
- DES HP OU UN CASQUE OU OREILLETES
- UN MICRO (INTÉGRÉ OU SÉPARÉ)
- UNE WEBCAM INTÉGRÉE OU SÉPARÉE
- UNE ADRESSE MAIL

Tous nos programmes de formation
sont en ligne sur le site :
www.beaujolaiss-cci.com

Pour plus d'information,
toute notre équipe est à votre disposition
au 04 74 62 95 89 • formation@beaujolaiss-cci.fr



Notre centre
est certifié
ISO 9001

Réalisation :

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Beaujolais
267 Bd Gambetta - BP 70427
69654 Villefranche sur Saône
Cedex
Tél. : 04 74 62 73 00
www.beaujolais-cci.com
E-mail : cci@beaujolais.cci.fr

ISSN 1951-0918

Directeur

de la publication :
Jean-Baptiste Maisonneuve

Coordination de

la réalisation :
Elisabeth MEYZEN

Rédactrice en chef :

Elisabeth BALLERY

Rédaction :

Agence de presse Be-presse

Photos :

Francis Mainard

Crédits photos :

Bobosse,
Chocolaterie beaujolaise,
Doigt sans tabac,
EPNAK,
La Jacarde,
Le Temps du vitrail

Montage et réalisation

du magazine :

rougevert.fr - www.rougevert.fr
69400 Villefranche-sur-Saône

Flashage,

impression, façonnage :
Imprimerie Decombat
63118 Cézabat

Adhérent :



Tirage : 7000 exemplaires

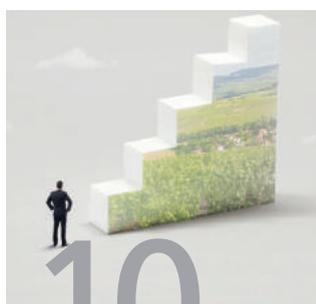
5 ÉDITORIAL

6 ACTUALITÉS

8 PRODUITS

10 DOSSIER

Entreprendre,
plus que jamais !



P. 10
DOSSIER

22 COMMERCE

P. Ferraud & Fils
tient boutique

23 SERVICES

Souffle de croissance
chez ACE-Air Climatisation Énergie



P. 23
SERVICES

24 MANAGEMENT

Aux Jardins du Clos,
le séminaire se met au vert



P. 24
MANAGEMENT

25 ACTUALITÉS CCI

- Nouvelles mesures de soutien aux entreprises
- Prévenir vos difficultés et rebondir !
- Mise sur le numérique avec votre CCI !
- Le Salon de l'Entreprise de retour en 2021
- Bénéficiez de conseils d'un expert-comptable
- Rendez-vous d'experts juridiques : nouvelle formule !
- Vendez en un clic avec enbasdemarue.fr



P. 25
ACTUALITÉS CCI

AGENDA

Du 16 au 18 mai
en visioconférence
Réunion « 10 clés
pour entreprendre »

Judi 20 mai
Atelier numérique :
« Créer ses visuels sur Canva »

Judi 27 Mai
Webcafé : « Lancer son site internet »

1 juin
en visioconférence
Réunion « 10 clés pour entreprendre »

7 juin
Rendez-vous d'expert juridique
« Le pacte d'actionnaires :
pourquoi - comment ? »

8 juin
Permanence expert-comptable

15 juin
en visioconférence
Réunion « 10 clés pour entreprendre »

Judi 24 Juin
Webcafé : « Impression 3D »

Juillet 1^{er} juillet
Atelier numérique :
« Communiquer sur Facebook »

5 juillet
Rendez-vous d'expert juridique
« J'embauche mon premier
salarié : à quoi dois-je penser ? »

6 juillet
Permanence expert-comptable

14 octobre
10^{ème} édition du Salon de l'Entreprise

Contact CCI :
Dominique Cérutti
Tél. : 04 74 62 73 00

➔ Vous souhaitez
recevoir la **NEWSLETTER**
de la CCI Beaujolais

➔ Vous souhaitez connaître
les **coordonnées**
des **entreprises** citées
dans ce numéro



**SALON DE
L'ENTREPRISE**

JEUDI 14 OCTOBRE 2021

PARCEXPO - VILLEFRANCHE

LE SALON

DE L'ENTREPRISE

FÊTE

SA

10^{ème}
édition

 CCI BEAUJOLAIS

un événement

trèsBeaujolais

Avec le soutien de



CAISSE D'ÉPARGNE
RHÔNE ALPES



BANQUE POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES



Groupama
RHÔNE-ALPES AUVERGNE

Entreprendre plus que jamais !

C'est le titre que nous avons choisi pour ce nouveau dossier d'«Entreprendre trèsBeaujolais» consacré aux initiatives des entrepreneurs du territoire : Entreprendre, avancer, investir malgré les incertitudes qui s'accumulent et les aléas que nous subissons tous en raison de cette crise sanitaire sans précédent !

Depuis maintenant plus d'un an, la CCI est à vos côtés, vous informe sur les mesures mises en place pour soutenir l'économie. Nous accompagnons notamment les commerçants sur la transition numérique avec des diagnostics, des webinaires, une plateforme de vente en ligne « enbasdemarue.fr ». Nous vous informons également sur les mesures de relance et les appels à projet lancés par l'Etat.

Malgré tout, en cette période difficile, elle continue d'investir pour l'avenir du territoire. Ainsi pour accompagner le développement du Port de Villefranche géré par la CCI, une nouvelle pelle de manutention Liebherr a été réceptionnée en décembre dernier, la plus grande jamais livrée en France ! Spécialement conçue pour la manutention portuaire, cet investissement d'1,5 million d'euros répond à de nouveaux marchés qui impliquent une hausse des capacités et encore plus de sécurité. De nouveaux bureaux vont être également construits pour le port.



La CCI agit également pour faciliter l'accueil des entreprises à l'issue de leur passage en pépinière et avant qu'elles n'investissent dans de nouveaux bâtiments. Ses locaux d'activité situés à Villefranche vont être ainsi réaménagés et relookés pour satisfaire cette demande. Une réouverture à la rentrée est programmée.

CCI Formation au Campus Martelet reste mobilisé pour former vos collaborateurs et favoriser leur montée en compétences pour être prêt à l'heure de la pleine relance !

Enfin nous reconduisons le Salon de l'Entreprise que nous avons été contraints d'annuler en novembre dernier. Il se tiendra le jeudi 14 octobre à ParcExpo et fêtera sa 10ème Edition.

Dans ce contexte si particulier, nous sommes solidaires et avons aidé à la mise en place par la communauté d'agglomération de Villefranche Beaujolais du vaccinodrome à Arnas.

Nous saluons chacun d'entre vous pour votre courage, votre ténacité, votre capacité à rebondir, à s'adapter et à avancer. Ce dossier rend hommage à votre esprit d'entreprise !

Jean-Baptiste Maisonneuve
Président

Un convoyage en toute sécurité

Après un parcours d'électro-technicien et de chef de parc pour des entreprises de travaux publics, Geoffroy Vatrinet a créé en mars 2020 une activité de convoyage, conciergerie et de service de voiturier, à Villefranche-sur-Saône. « Dans mes précédentes fonctions, j'étais amené à réceptionner des véhicules pour l'ensemble de la région Rhône-Alpes, en recourant à des services de convoyage. Or en tant que client, je n'étais pas toujours satisfait de la prestation. J'ai souhaité étudier ce que je pouvais apporter à cette activité ». Geoffroy Vatrinet a ainsi fondé la SARL GV Convoilage en association avec sa fille. Pendant l'année 2020, il a pu conserver un bon niveau d'activité, y compris pendant le confinement. Il assure par exemple le déplacement de véhicules légers, de poids lourds ou de camping-car, de l'usine vers les concessionnaires, ou l'inverse. La société, accompagnée lors de sa création par la CCI, répond également aux demandes des particuliers. Geoffroy Vatrinet, doté d'un permis poids lourd et super-lourd, se fait connaître par recommandation, ou bien par son site Internet et les réseaux sociaux. Il projette également de créer un service de garde de voitures pendant les périodes de congés des particuliers ou des entreprises. ■

Charcuterie Bobosse a toujours de l'appétit !

La légende se poursuit. Après sa création dans les années 60 par René Besson (le fameux Bobosse) et sa reprise en 1996 par Bernard Juban, la charcuterie familiale a été reprise le 31 mars dernier par Pierre Couturier et Bruno Delattre, entourés d'amis proches, dont le chef Mathieu Viannay. Ce duo aux compétences complémentaires a déjà officié à la tête d'entreprises de secteurs variés. « Je suis un passionné de gastronomie, amateur de pâte croûte et autres spécialités charcutières. J'avais le désir de reprendre une entreprise et de revenir dans l'agroalimentaire », raconte Pierre Couturier. Au printemps 2020, l'un de ses premiers appels est, à tout hasard, pour Bobosse. « C'est un véritable coup de chance. Bernard Juban m'a reçu, et nous étions d'emblée en phase. Bruno et moi n'étions pas seuls sur les rangs, mais Bernard Juban nous a choisis pour le projet que nous portions ». La stratégie des deux repreneurs, lauréats du réseau Entreprendre Rhône Nord Beaujolais, mise d'abord sur la continuité – de la marque, des produits et des recettes plébiscitées par les clients – et sur le développement.



« Bobosse a le potentiel de devenir une marque nationale. L'outil de production est performant et peut encore absorber de la croissance. De même, les filières d'élevage de la région sont très qualitatives et correspondent pleinement aux nouvelles attentes des consommateurs. Nous privilégierons une croissance raisonnée pour travailler avec les circuits d'approvisionnement locaux, selon leurs capacités ». Bruno Delattre prend en charge la fabrication au siège de Belleville-en-Beaujolais, quand Pierre Couturier gère le commer-

cial et la boutique des Halles de Lyon. Les deux autres points de vente de Saint-Jean d'Ardières et Villefranche sont sous franchise. « Nous comptons développer des boutiques supplémentaires sous franchise, avec une couverture géographique bien répartie sur le territoire d'ici 5 ans. Si les Français mangent moins de viande que par le passé en quantité, ils souhaitent plus de qualité, une production issue des circuits courts et respectueuse de l'environnement. Nous nous situons exactement dans cette tendance ». ■

L'Auberge du Cep obtient une étoile

Si la morosité était de mise dans la restauration ce début d'année, l'Auberge du Cep, à Fleurie tenait au moins une excellente nouvelle. Celle de l'attribution, par le Guide Michelin, d'une étoile, décernée au chef Aurélien Mérot, qui a repris et gère l'établissement de Fleurie avec sa compagne Camille.

« C'est la récompense de cinq années de travail, et aussi d'une satisfaction constante de nos convives, fidèles et très attachés à l'Auberge du Cep. La maison a longtemps été connue et reconnue. L'étoile n'est jamais un objectif en soi, mais elle apporte une visibilité importante ». En attendant de renouer avec

une clientèle internationale, Aurélien Mérot s'est employé pendant les périodes de confinement à préparer des plats à emporter au retour du marché, le samedi matin. Histoire de garder le lien avec des amateurs tous impatients de revenir au restaurant. ■

Jean-Jacques Boyer nommé sous-préfet de Villefranche-sur-Saône

Jean-Jacques Boyer a pris ses fonctions de sous-préfet de Villefranche-sur-Saône au 1er mars dernier. Né en 1957, cet ancien enseignant et conseiller de chambre régionale des comptes est originaire de Montpellier. Il a occupé des postes dans plusieurs domaines de l'administration ou des collectivités territoriales, notamment comme chef du service des affaires culturelles et administrateur territorial du département de l'Hérault. Il a aussi exercé ses missions sur de



nombreux territoires français - Champagne-Ardenne, Aisne, Landes, Deux-Sèvres, et a été successivement sous-préfet de Toul, Metz, Saint-Quentin, avant sa nomination comme sous-préfet de Chalon-sur-Saône en 2016. C'est donc en voisin et connaisseur des territoires à dimension à la fois viticole et industriel, que Jean-Jacques Boyer rejoint le Beaujolais, où il a pris attache avec les acteurs du territoire. Il remplace Pierre Castoldi, nommé sous-préfet de Béziers. ■

Ouverture de l'EPNAK à Villefranche-sur-Saône

L'EPNAK, pour l'établissement public national Antoine Koenigswarter, trouve son origine en 1887 d'un legs d'Antoine Koenigswarter. L'établissement poursuit encore aujourd'hui la mission d'accueillir et accompagner des enfants, adolescents et adultes handicapés, et de contribuer à leur insertion sociale et professionnelle. Il suit dans la durée plus de 4000 personnes, au travers de 50 unités et plateformes situées en France Métropolitaine et Guyane. Depuis le début de l'année, l'EPNAK a ouvert au 520 rue Léon Jacquemaire, à Villefranche, une plateforme d'accompagnement, d'orientation, de formation et d'insertion professionnelle (PAOFIP). Elle s'adresse aux personnes qui, du fait d'accidents de la vie, sont contraintes à une réorientation de leur avenir professionnel. Elle se traduit par des



activités de conseil, orientation, remises à niveau ou encore stages en entreprise. Plusieurs dispositifs sont proposés : « GO ! », pour les jeunes de 16 à 25 ans, offre un temps d'immersion et de découvertes des métiers de quelques jours, encadré par un référent de parcours et une équipe médico psychosociale. « oDYSSée » prend en charge les porteurs des troubles de l'attention TDAS et DYS, pour mettre en œuvre, avec une équipe aguerrie, des outils de compensation de ces troubles. Des formations inclusives « hors

les murs » sont aussi proposées pour que chaque stagiaire puisse vivre son parcours de réadaptation professionnelle. Enfin, le dispositif « avec nous c'est permis ! » ouvre l'accès au code de la route et à un apprentissage sur simulateur de conduite auto, essentiel pour favoriser l'autonomie et le retour à l'emploi.

« L'activité de la PAOFIP ne peut se concevoir qu'avec des partenariats locaux en Beaujolais, en particulier avec la CCI et le réseau des entreprises inclusives du territoire, énonce Pascal Bertrand, directeur territorial de l'EPNAK Sud-Est. C'est une grande fierté de voir qu'un projet territorial tel que celui-ci puisse voir le jour en Beaujolais, malgré un contexte si particulier. Nous espérons pouvoir rencontrer les acteurs locaux lors d'une journée porte ouverte dès que le contexte sanitaire le permettra ». ■

Première édition du « Beaujolais Runners Trail » in Fleurie, le 14 juillet



Le Marathon International du Beaujolais propose une nouvelle course, le « Beaujolais Runners Trail » in Fleurie, le 14 juillet.

Une première édition « pour retrouver le sourire sur les sentiers au cœur du vignoble beaujolais. Ambiance beaujolaise oblige, courir déguisé(e) est vivement recommandé ! », préconisent les organisateurs. Les inscriptions sont limitées à 1500 personnes. Les participants peuvent choisir leur parcours parmi quatre niveaux de difficulté : le trail Mathusalem (31 km, 1361 D+), Jéroboam (19 km, 715 D+), Magnum (8 km, 280 D+), et rando de la Madone (8 km). La soirée d'après course sera, comme il se doit, clôturée par un feu d'artifice. À noter que la 17ème édition du Marathon International du Beaujolais, compétition mythique qui draine un large public et de très nombreux partenaires parmi les entreprises du territoire est, programmée le 20 novembre 2021. Les inscriptions, en individuel ou en équipe, sont d'ores et déjà ouvertes. <https://www.marathondu-beaujolais.org/> ■

La Chocolaterie beaujolaise présente son Tonneau beaujolais !



Créée en 2005 par Christian et Catherine Durnerin, La Chocolaterie Beaujolaise a été reprise en septembre 2020 par leur fils Cédric et leur belle-fille Pauline.

Une histoire de famille, afin de perpétuer des spécialités gourmandes ancrées sur le territoire. Qu'on en juge : le Bouchon beaujolais (praliné à l'ancienne et noisettes concassées enrobé dans une pâte fine aux amandes), le Caladois (chocolat noir fourré d'un praliné nougatiné, pâte d'amandes et pulpe de griottes) ou son alter ego la Calade (pavé nougatine recouvert de chocolat blond). Sans oublier la Grappe beaujolaise (chocolat noir fourré d'une pulpe de fruit à la pêche de vigne et d'un praliné à l'ancienne).

Et le tout dernier-né : le Tonneau beaujolais (chocolat noir, ou lait, fourré d'une délicieuse ganache caramel fruit de la passion, orange et praliné noisettes). « Il nous a fallu supprimer le Taste vin, un chocolat fabriqué à partir d'une vieille machine en bois que l'on ne parvenait plus à maintenir et ne répondait plus aux normes alimen-

taires. Nous avons mis plusieurs mois à définir la recette de notre dernière création, le cassant et le craquant offerts par la couverture, couplés au moelleux de la garniture.

Ces associations de saveurs et textures ont été très bien accueillies par les clients », commente Cédric Durnerin. La Chocolaterie beaujolaise fabrique environ 5 tonnes de chocolats à l'année, dont une partie en direction des entreprises. L'assortiment complet de chocolats et confiseries maison (guimauve, pâte à tartiner, tablettes...) est disponible dans la boutique de la rue Alexandre Richetta, à Villefranche, et une sélection de produits est aussi représentée dans des lieux emblématiques du territoire. La Chocolaterie Beaujolaise livre en outre sur toute la France, et même à l'étranger, pour sa clientèle d'habités.

www.chocolateriebeaujolaise.fr ■



Le Temps du vitrail met en œuvre l'art verrier

C'est à côté de l'église de Oingt que se niche l'atelier de Christelle Mahé.

« J'étais sur Lyon et je recherchais un lieu où m'installer. En découvrant Oingt, je suis tombée amoureuse de l'un des plus beaux villages de France. C'est un site énergétiquement magnifique ! » raconte la créatrice installée

depuis 2009. L'art verrier, mais aussi les associations de matériaux comme le métal, le bois, les pierres semi-précieuses, y sont travaillés en finesse, pour créer luminaires, bijoux, objets décoratifs, mobilier, fenêtres ou portes... Les pièces peuvent être aussi bien des créations contemporaines, réalisées sur mesure à partir des attentes de chacun (couleur, techniques, ambiance souhaitée...), que des rénovations de vitraux anciens dans le respect de la tradition.

« Ce qui m'inspire ? Le défi de la création, le fait de ne pas entrer dans une case définie à l'avance et de concevoir une pièce unique, qui enchantera le commanditaire. Les vitraux sont pour moi le bijou d'une maison, jouant avec la lumière naturelle et diffusant les longueurs d'onde des couleurs choisies, ce qui impacte notre cerveau, nos humeurs, notre bien-être. Le verre, composé de silice, est aussi changeant que l'humain. Le challenge ultime est de créer un vitrail lumineux, léger comme une plume, qui invite au dialogue avec notre espace intérieur. En ce sens, le vitrail est un art sacré ». Il est resté longtemps apanage du religieux, il a depuis gagné l'espace public ou privé. Si les sessions de cours collectifs ont suspendu leur vol, tout comme la fréquentation des touristes dans le village, Le Temps du Vitrail propose des stages pour les particuliers.

<https://letempsduvitrail.com/> ■



Doigt sans tabac : pour lever l'addiction

C'est l'histoire d'un fumeur qui n'arrivait pas à s'arrêter de fumer. Celle de Mr Sayo Dubost, créateur de la société Doigt sans tabac, et des membres de sa famille également impliqués dans ce projet entrepreneurial. « Tous, nous étions de gros fumeurs, et nous avons essayé de multiples méthodes, sans succès. C'est suite à un verre cassé et une blessure nécessitant un sparadrap que l'idée a germé ».



« Tu peux le faire », « pas de clope avant le soir », « bravo, tu as réussi »... sont quelques-uns des 64 messages proposés par la petite boîte de Doigts sans tabac. « Notre méthode repose sur une idée simple et efficace : la lecture répétitive de messages qui encourage et stimule la démarche en 32 étapes. Les 15 premiers jours, les messages inscrits sur le sparadrap jouent sur la prise de conscience, les 15 suivants sur la détermination et les encouragements ». Ce pari fou testé d'abord dans un cercle de proches a rapidement montré toute sa pertinence. La société 3M a cru au sérieux du projet et accompagné ses créateurs. Les sparadraps sont ainsi microporeux, hypoallergéniques, et déjà largement présents dans le monde de la santé. La commercialisation a démarré en 2019, et les premières boîtes déposées en test dans un réseau de pharmacies, ou diffusées en e-commerce depuis le site Internet de la société, se sont très bien vendues. « Le produit est apprécié car il est naturel, peu onéreux et ne contient aucune molécule chimique, ce qui est précieux par exemple pour les femmes enceintes. Chaque réussite nous apporte une grande satisfaction : celle d'avoir contribué à améliorer la santé d'une personne ».



<https://www.doigtsanstabac.com> ■

La Jacarde contribue à la maille française

Frédéric Arvis, ancien responsable R&D d'une société textile, ne pouvait se résoudre à la disparition du savoir-faire et au départ massif de la fabrication de vêtements en Asie. « En 2011, j'ai dû quitter ce secteur faute de débouchés. Mais lorsqu'un petit atelier disposant de 4 métiers à tricoter à Cours-la-Ville a fermé en 2018, je les ai rachetés pour les rapatrier à Saint-Georges-de-Reneins ». Dans un premier temps, Frédéric Arvis a poursuivi l'activité de production d'écharpes, notamment pour les clubs de supporters. « Nous avons notamment fourni le club de football de Villefranche lorsqu'il a affronté le PSG lors de la 8ème de finale de coupe de France, en janvier 2019 ». La Jacarde a aussi mis au point une collection de pulls de Noël, pour surfer sur la vague des soi-disant « pulls moches », en réalité tous plus craquants les uns que les autres. « Nous avons cherché à nous diversifier vers des produits où il n'y a actuellement pas de réponse française ».

Dernières venues dans les collections de La Jacarde : les gammes de peignoirs et linge de toilettes tricotées 100% coton (500 g/m²), utilisant du fil bio, à la fois douces et très absorbantes. « Elles sont très qualitatives, pour un prix identique à celui d'une serviette de toilettes importée. Elles sont aussi

entièrement personnalisables, à l'effigie d'une entreprise, d'un club ou d'un hébergement ». Dans la même matière, et en 100% lin, des polos, sweats souples, bientôt disponibles pour l'été, bientôt disponibles pour l'été, également personnalisables pour les entreprises.

<https://www.lajacarde.com> ■





Entreprendre, plus que jamais !

Voilà plus d'un an que la pandémie exerce ses effets. En dépit d'un environnement économique affecté par les mesures sanitaires, les entreprises résistent, tentent de saisir les opportunités à leur portée. Certaines poussent même l'offensive et réalisent des transformations d'avenir. La dynamique entrepreneuriale est plus que jamais à l'œuvre en Beaujolais.

Confinement, saison 3, comme la 3ème vague de pandémie qui engorge les hôpitaux et frappe d'embolie le système de santé tout entier. Mais juste avant que le Rhône, puis la France, ne soient soumis de nouveau aux mesures strictes de confinement, une nouvelle inattendue est survenue. Dans le marasme qui a touché le commerce « non essentiel », contraint alternativement aux mesures de confinement et de couvre-

feu depuis mars 2020, il apparaît que Villefranche-sur-Saône se distingue au niveau national. L'association Villes de France, réunissant des élus de villes moyennes et MyTraffic, expert de l'analyse du flux piéton, ont retenu le 22 mars la capitale du Beaujolais pour le maintien de la fréquentation du centre-ville malgré la crise sanitaire. Elle figure même en tête de 31 communes de moins de 100 000 habitants.

Une tendance positive de retour à la proximité ?

Selon MyTraffic, le centre-ville a enregistré 2,5 millions de passages par mois entre mars 2020 et janvier 2021, soit 83% des flux enregistrés avant la pandémie. Des données qui hissent Villefranche-sur-Saône à la première place du palmarès, devant Chambéry, Pau, Arras, Valenciennes, Colmar. En région Auvergne-Rhône-Alpes, Villefranche-sur-Saône creuse l'écart devant Roanne (10ème position), Valence (11ème position), Bourg-en-Bresse (15ème). Parmi les critères de l'attractivité retenus par l'association susceptibles de booster la fréquentation des centres-villes : la re-concentration d'activités « pour créer une masse critique susceptible d'attirer les flux », l'équilibre entre accessibilité (parking) et pacification (zones piétonnes et zone à 20 km/h), la rénovation du patrimoine historique, le pilotage de l'immobilier commercial et un réseau de commerçants proactifs, contribuant à l'animation des centres-villes.

“ **Le PGE a été sollicité, mais il ne suffit pas à compenser les pertes dans la durée** ”

Cette annonce positive ne saurait toutefois masquer les difficultés, bien réelles, des secteurs directement affectés par les décisions de fermeture. Et même les situations de détresse individuelles, parmi des entrepreneurs qui avaient tout misé sur leur outil de travail. Parmi les activités les plus touchées, l'hébergement-restauration, les commerces estimés « non essentiels », les entreprises de l'événementiel, du sport, de la culture.

Des situations d'impasse qui suscitent l'angoisse du lendemain

Les clubs et salles de sport sont particulièrement soumis au stress des décisions gouvernementales. « J'ai repris l'Appart Fitness de Villefranche en 2014. Nous sommes passés de 500 à 3200 adhérents début 2020, dans un espace rénové de 1400 m² grâce aux nouvelles propositions de cours et activités », confie Bastien Dougnon, gérant d'une société employant 11 salariés et des intervenants extérieurs. « Mais aujourd'hui, avec 10 k€ liés au fonds de solidarité quand nos charges s'élèvent à 80 k€ chaque mois, nous nous retrouvons dans une impasse. Le PGE a été sollicité, mais il ne suffit pas à compenser les pertes dans la durée. Il nous fragilisera surtout lorsqu'il s'agira de rembourser la totalité des emprunts demain ». Bastien Dougnon multiplie les animations et coaching sportif en ligne pour ses clients, ce qui ne remplace pas l'entraînement sur des équipements de qualité et le plaisir de se retrouver en salle. « Des clients, par solidarité, ont choisi de renouveler leur adhésion, et nous leur en sommes reconnaissants. Mais faute d'accéder aux espaces, le nombre d'abonnés a fondu de moitié ». La structure a en outre subi un contrôle de l'administration début mars, pour vérifier les certificats médicaux autorisant la pratique sportive. « L'activité en salle est désormais interdite à ceux qui se sont vus prescrire une APA (activité physique adaptée) par un médecin. Elle est restreinte aux seules affections de longue durée (ALD) ». Une situation qui, estime le dirigeant, pèse à la longue sur « le moral des entrepreneurs comme sur les adhérents ». Même situation pour tous ceux qui avaient lourdement investi en 2019, et qui ne bénéficient pas de chiffres d'affaires antérieurs pour justifier des pertes d'activités en 2020 et 2021. Ils subissent une double peine : haut niveau d'endettement et absence d'aides, puisqu'aucun dispositif ne leur correspond.



La Maison Maisson concilie produits de tradition et haute connexion !

Jean-Luc Maisson

C'est à Cercié, par le rachat en 1998 d'une boucherie charcuterie traditionnelle, que tout a démarré. Anne et Jean-Luc Maisson ont rapidement donné de l'ampleur à cette première affaire, en adjoignant les savoir-faire de traiteur et pâtissier, pour les événements professionnels et familiaux de la région. Avec le développement de l'activité, les équipes se sont retrouvées à l'étroit. En 2019, Anne et Jean-Luc Maisson ont ainsi investi 4 M€ dans un nouvel outil de travail. Au 114, rue des Mûres à Belleville-en-Beaujolais, le bâtiment de 1200 m² couverts se compose d'un vaste laboratoire permettant d'accueillir les équipes de préparation (boucherie, charcuterie, traiteur, pâtisserie), d'un espace de vente valorisant les produits et d'un restaurant pour consommer sur place les spécialités de la maison. L'adresse inaugurée en octobre 2020 a d'emblée obtenu un plein succès. « Nous avons conquis 95% de nouveaux clients. Certains nous connaissaient déjà par l'activité traiteur. D'autres sont venus de plus loin pour nous découvrir ». Dès l'ouverture, le restaurant était complet midi et soir. « De l'entrée au dessert, tout est préparé chez nous. Les connaisseurs de viande, grâce aux filières de qualité que nous proposons, ont particulièrement apprécié notre établissement ». Il n'a toutefois été ouvert que deux semaines avant le second confinement prononcé fin octobre. Depuis, la boutique gourmande, tout comme l'activité les plats à emporter, connaissent toujours une forte demande, sans compenser la fermeture du restaurant et la quasi-disparition des événements. Le couvre-feu a aussi beaucoup pénalisé les achats en soirée, d'où un service livraison. « Nous voulons rester optimistes. Nous disposons désormais d'un outil de travail performant et complètement opérationnel. Cette période a permis de roder nos nouveaux équipements, de former du personnel. Nous serons complètement efficaces à la reprise ».

Une hétérogénéité forte des entreprises dans la crise

Également frappés, les commerces dits « non essentiels », soumis à fermeture, au premier rang desquels les magasins de vêtement. Selon le baromètre de l'économie 2020, dressé par l'ordre des experts-comptables à partir des chiffres produits par plus de 500 000 entreprises françaises, ils afficheraient en moyenne un recul de -20,4% de chiffre d'affaires sur 2020 par rapport à 2019. Les salons de coiffure accusent un retrait d'activité comparable, à -20,1%. La tendance est encore plus négative pour la restauration traditionnelle, avec une dégradation de -38,7 % de l'activité en cumulé, et de -21% pour la restauration rapide. L'activité hôtelière, avec des conséquences désastreuses sur certains établissements, est en repli de -44,4%. D'autres secteurs (transport, industrie, construction...) s'en sortent mieux, qui connaissent une réduction de -10%, et même pour certains une progression.

Dans ce paysage contrasté, les entreprises du Beaujolais sont à l'unisson des tendances nationales. Beaucoup ont tenté d'agir pour préserver ce qui pouvait l'être. C'est notamment le cas du restaurant Premier acte, situé au 143 rue Corlin à Villefranche.

Une activité en accordéon

Repris par Olivier Guarisco et son épouse en octobre 2019, avec l'aide de leur directeur Jean-Jacques Cano, le restaurant a tout de suite très bien fonctionné, « le midi comme le soir, avec une clientèle d'affaires pour le déjeuner et de particuliers en soirée. Notre but était de stabiliser l'activité à ce niveau », témoigne Olivier Guarisco. Puis le confinement de mars 2020 a été prononcé. « Après trois semaines de fermeture, nous avons ré-ouvert en proposant uniquement de la vente à emporter. Mais les mesures de couvre-feu de janvier 2021 ont divisé le nombre de commandes : il devenait trop difficile pour nos clients de retirer les plats



avant 18h. Nous sommes restés ouvert pendant cette période surtout pour conserver un lien. Beaucoup de personnes nous exprimaient leur solidarité et l'envie d'aider les restaurateurs ». Et maintenant ? « Nous nous faisons du souci pour l'avenir. L'incertitude de la situation, la contraction d'un PGE en plus de notre prêt à l'ouverture, le flou sur la date de réouverture, sont sources de stress. Mais j'essaie de conserver une attitude positive. À la réouverture des restaurants, nous serons là ! ».

L'appui du numérique

Même écho à la chocolaterie Christophe Grillet, au 991 de la Rue Nationale, à Villefranche. « Le premier confinement, à un mois des fêtes de Pâques, a été très difficile à rattraper et a impacté le chiffre d'affaires de toute l'année 2020 », confie l'épouse du chocolatier. Dans ce contexte, les commerçants-artistes occupant 5 personnes (2 à la production, 3 à la vente), ont lancé un site Internet. « La première version était très rudimentaire. Nous l'avons pro-



Didier Butor a investi 1 M€ dans une ligne de lavage en continu.

gressivement améliorée. La solution de commerce en ligne était totalement prête à l'automne, lors du second confinement. Dans un premier temps, elle a surtout permis d'assurer du « click and collect » et de fluidifier les ventes, avec des personnes qui savaient exactement ce qu'elles venaient acheter ». Même si le chiffre d'affaires généré par le site est resté faible au démarrage, il a incontestablement préparé la suite, à l'heure où la circulation du virus impose toujours des flux limités.

Favoriser l'accès aux services traiteur et la commande en ligne de plateaux repas a aussi été la priorité de la maison Maisson. Un nouveau site Internet a accompagné l'inauguration d'une adresse emblématique à Belleville-en-Beaujolais (voir encadré). Depuis mars dernier, Anne et Jean-Luc Maisson ont ajouté un service de livraison pour bénéficier de « la formule du jour à la maison » et du « call and collect ». Autant de ruptures et des adaptations obligées par la nécessité, dans des activités dites traditionnelles.

Verne & Clet investit pour préparer l'avenir

En tant que fabricant de tissus pour les vêtements professionnels ou d'image, la société Verne & Clet, implantée à Chessy (11 salariés, 1 à 1,5 million de mètres de tissus produits par an), est directement affectée par le contexte de crise sanitaire. « Certains marchés sont totalement à l'arrêt, comme l'hôtellerie, la restauration, les compagnies aériennes, les parcs d'attraction, constate Didier Butor, son dirigeant. Heureusement, nous avons réalisé une excellente année 2019. La clôture de l'exercice, en juillet 2020, contenait un bon semestre, ce qui a permis de compenser le recul de 2020 ». La société a pu compter sur les marchés publics, restés dynamiques, et les commandes sur Internet. « Celles-ci ont pris le relais des salons », note encore Didier Butor. Le dirigeant a significativement renforcé les investissements sur les outils informatique et numérique. « Nous avons introduit un système performant pour dématérialiser les factures clients et fournisseurs, et créé une salle de visioconférence pour nos rendez-vous à distance. Un équipement essentiel pour bien travailler avec nos agents à l'export et nos clients ». Didier Butor sait pouvoir miser sur une nouvelle tendance : l'appétence pour le Made in France et des produits éco-conçus, issus pour certains de matériaux recyclés. Verne & Clet valorise un impact environnemental maîtrisé du process pour ses clients, pour lequel elle a obtenu les certifications GOTS (Global Organic Textile Standard), OCS (coton cultivé sans OGM ni produits chimiques), RCS (Recycled Claim Standard) et Oeko Tex (label garantissant l'absence de substances nocives dans les tissus). Des savoir-faire que la société compte mettre en avant dès la sortie de crise pour accroître sa différenciation.

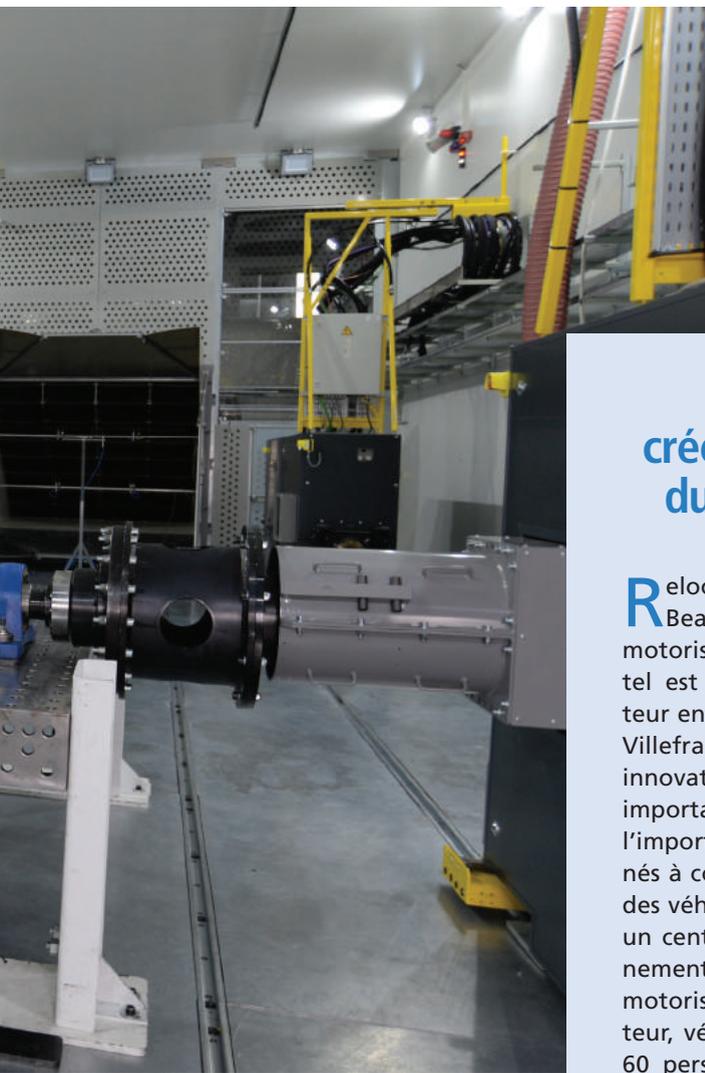


Haute connexion et modernisation de l'outil de production

C'est l'un des impacts les plus forts de la pandémie du Covid 19. Selon le rapport publié début avril par McKinsey Global Institute, les entreprises ont digitalisé 20 à 25 fois plus vite leurs activités par rapport à leur feuille de route initiale et ce qu'elles pensaient possible. Le télétravail a aussi fait une irruption massive dans le mode de vie des salariés et influé sur les pratiques de veille ou d'achat. Toutes les solutions de vente, de services ou de communication à distance ressortent ainsi comme les grands gagnants de cette période. Chez Mathelin Apprêts Teinture (MAT) et Verne & Clet, deux entreprises de l'industrie textile dirigées par Didier Butor, l'activité commerciale en visio remplace actuellement les salons professionnels (voir encadré). Mais là ne se résument pas les transformations. MAT est spécialisée dans l'ennoblissement, la teinture et le traitement de textiles pour leur apporter

“ Les entreprises ont digitalisé 20 à 25 fois plus vite leurs activités par rapport à leur feuille de route initiale, selon McKinsey Global Institute. ”

des fonctionnalités spécifiques (rigidité, résistance au feu, imperméabilité...). L'entreprise de 45 personnes, à Chessy, a déjà fait l'acquisition d'une nouvelle rame en 2019. En 2020, elle a investi en pleine crise dans une ligne de lavage en continu pour améliorer sa productivité. « La précédente était obsolète et revenait cher en maintenance et consommation d'eau. Avec l'aide de la Région, nous avons consacré une dépense d'un



Stéphane Londos

million d'euros dans une ligne complète, à hauts rendements énergétiques, complètement automatisée et beaucoup plus performante ». Une obligation pour rester compétitif sur des marchés très techniques, comme ceux de la navigation - MAT est une société référente dans l'ennoblissement technique, et particulièrement dans les voiles de bateau, le luxe, les EPI et l'ameublement. « Même en temps difficiles, se moderniser est un gage de pérennité. En tant qu'industriel français, il ne faut jamais cesser d'investir pour conserver un temps d'avance ! ».

Agilité permanente

Pour les sociétés industrielles positionnées sur les secteurs sous tension pendant la crise, il a fallu répondre à un double défi : appliquer les mesures de précaution sanitaire - dont le télétravail pour une partie des équipes - tout en mettant en place une organisation efficace permettant de répondre à la

GreenMot crée une filière industrielle du retrofit à Villefranche

Relocaliser de l'emploi industriel en Beaujolais, en transformant des systèmes de motorisation diesel en motorisation électrique, tel est le projet de Stéphane Londos, fondateur en octobre 2010 de la société GreenMot, à Villefranche-sur-Saône. Cet ancien responsable innovation chez PSA et Faurecia, a pris un virage important en anticipant dès les années 2000 l'importance des tests et homologations destinés à contrôler les émissions et consommations des véhicules. En dix ans, GreenMot est devenu un centre d'essais et bureau d'études à rayonnement international, pour tout type d'engins motorisés (automobile, bus, car, camions, tracteur, véhicules militaires...). Il emploie en local 60 personnes, dont 40 ingénieurs (CA 2020 : 7 M€).

Mais en 2020, GreenMot a décidé d'aller encore plus loin : « le déclic remonte au 13 mars 2020, c'est-à-dire le moment où le gouvernement autorise par décret d'une part la transformation d'un véhicule à motorisation thermique en motorisation électrique, et d'autre part la fabrication de « dispositifs de conversion », appelés kits de retrofit. Nous nous sommes immédiatement saisis de cette opportunité, en répondant à un premier appel à projets de l'Ademe. Notre démarche de R&D nous démarque d'approches de retrofit expérimentales pour créer un véritable démonstrateur de technologies, performant, répondant aux exigences d'analyse de coût et parfaitement industrialisable », résume Stéphane Londos. Une équipe projet de plus de dix ingénieurs de haut niveau travaille à la mise au point du prototype. Cette initiative est soutenue à hauteur de 1 M€ par le plan France relance. En parallèle au projet de R&D qui aboutira mi-2022, GreenMot souhaite embrayer sur la création d'une ligne industrielle de production de kit de retrofit, pour une livraison des premiers kits début 2023. En façade de l'autoroute A6, Stéphane Londos ambitionne ainsi de recréer une centaine d'emplois industriels à l'horizon 2025, dans les locaux, très vastes, de l'ancienne usine Lafond, rachetés en 2018.



Arnaud Bernollin

demande soutenue des marchés. Le bâtiment, la construction ont ainsi très vite retrouvé un rythme soutenu, tout comme l'ensemble des activités liées à l'équipement de la maison ou à l'aménagement des espaces extérieurs. Un rebond largement favorisé par « un surplus d'épargne financière des ménages accumulé depuis 2020 », évalué à 165 Md€ pour fin 2021, selon la Banque de France.

Dans le Beaujolais, des entreprises comme Cuisines Bernollin ou Hozelock Exel, ont directement bénéficié de ces tendances de consommation. Elles peuvent témoigner de la façon dont les brusques à-coups de la demande ont pesé sur les plans de charge, en imposant une adaptation permanente (voir encadrés). Hozelock Exel, le spécialiste du matériel de jardinage implanté en Beaujolais et au Royaume-Uni, a même fait exceptionnellement appel à des équipementiers automobiles de la région de Birmingham, à l'arrêt, pour travailler ponctuellement en sous-traitance. « L'agilité a prévalu. J'en parle avec le sourire maintenant. Mais nous avons

passé notre temps à nous réinventer, dans un contexte d'incertitude majeur. Quand nos clients, les grandes enseignes de jardinage, ont fermé, nous avons pris la décision de nous séparer de nos intérimaires, immédiatement réembauchés lorsque la demande s'est brutalement redressée. A Villefranche, nous avons aussi sorti en une semaine un pulvérisateur de 5 litres dédié à la désinfection, lorsque tout nouveau produit requiert un délai de quatre mois ! Il s'en est vendu 60 000 en France ».

À la situation pandémique, Hozelock Exel a dû ajouter le stress généré par le Brexit. « Il s'est d'abord traduit par une fluctuation anormalement élevée de la livre sterling, évoluant entre 1,40 et 1,10 euros. L'incertitude autour de la signature d'un accord, puis la complexité des opérations douanières, nous ont également contraints à repenser une partie de notre chaîne d'approvisionnement entre la France et l'Angleterre. Une contrainte forte, quand 900 camions réalisent le trajet de l'Angleterre à l'Europe, et une centaine de camions dans le sens inverse.



Déjà, la transition écologique

Aux situations d'urgence et fluctuations permanentes imposées par la conjoncture, s'ajoute la pré-

“

**Le surplus
d'épargne financière
des ménages
est évalué à 165 Md€
pour fin 2021,
selon la Banque
de France.**

”

paration du moyen et long termes. Et parmi les sujets qui mobilisent désormais les entreprises, celui de la transition énergétique. C'est la raison qui a amené Autocars Maisonneuve, à Belleville, à investir 6 M€ dans 30 véhicules roulant au biogaz naturel, en plus de 13 au-

Cuisines Bernollin met les bouchées doubles

Effets collatéraux des confinements successifs : jamais les Français n'ont autant investi dans l'aménagement de leurs espaces intérieurs, la décoration, le mobilier et les équipements de la maison. Au croisement de toutes ces envies, la cuisine. « Notre carnet de commandes est rempli, avec au moins quatre à six mois de visibilité devant nous, contre deux à trois auparavant. Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2021 explose à + de 50% », confirme Arnaud Bernollin, représentant de la cinquième génération d'« artisans cuisinistes ». Un défi de taille, pour l'entreprise spécialisée dans la conception et l'installation de cuisines, installée à Anse depuis 1884. Comme de nombreuses sociétés, Cuisines Bernollin a fermé trois mois et demi en 2020. « Nos 25 salariés étaient au chômage partiel, et nous avons sollicité un PGE par précaution », ajoute le dirigeant. Aujourd'hui, l'effet rattrapage observé dans toute les géographies où l'entreprise rayonne – Rhône, Paris, les deux Savoie, la Côte d'Azur, la Suisse... - met les équipes techniques de pose à rude épreuve. « Nous cherchons à recruter et former de nouveaux poseurs. Mais devenir expérimenté dans nos métiers prend du temps ». Pour gagner en réactivité, les cuisines Bernollin ont totalement pris le virage du numérique, avec intervention des architectes d'intérieur à distance, partage d'écran avec les clients sur les projets, procédure de signature électronique et logiciel de CRM. « Le PGE a notamment servi à cela : remettre à plat et digitaliser tous nos process. De fait, nous ne sommes plus la même entreprise en sortie de crise. Nous estimons avoir augmenté notre productivité de 20% sur la phase amont des projets ». Une agilité qui ne transige en rien sur la qualité et l'exigence d'une conception personnalisée. « Nos équipes travaillent encore davantage en transversalité ! ». Et pour réduire sa dépendance aux délais de ses fournisseurs, Arnaud Bernollin envisage de réaliser une opération de croissance externe en rachetant une menuiserie. Un rachat qui lui permettrait de répondre mieux encore à la dynamique des marchés de la promotion immobilière, déjà bien amorcée. « En 3 ans, nous pourrions réaliser une croissance de 50% ! », anticipe le dirigeant.

Autocars Maisonneuve roulent pour la transition énergétique

Les autocars Maisonneuve vont réaliser en 2022 un investissement de 6 M€ dans 30 bus roulant au biogaz et des équipements dédiés (atelier de maintenance, station gaz...). Ils viendront rejoindre les 10 autobus au biogaz déjà existants, sur une flotte totale de plus de 300 véhicules. « En 2022, nous disposerons d'au moins 45 autocars roulant au biogaz sur 300, ce qui nous situe parmi les tout premiers autocaristes indépendants aussi mobilisés par la transition énergétique, en France et au niveau régional », déclare Jean-Baptiste Maisonneuve, dirigeant de l'entreprise familiale.

Les autocars Maisonneuve (350 collaborateurs ; plus de 300 cars) sont spécialisés sur deux activités : les transports en commun, via le transport scolaire ou les lignes régulières, et le tourisme. Ce deuxième pôle représentant environ 25% du chiffre d'affaires est à l'arrêt complet depuis plus d'un an. « Nous avons réalisé deux très bons mois en janvier et février 2020 en transport occasionnel, avant un effondrement brutal, et une reprise toujours incertaine en 2021 ». La première période de confinement s'est aussi traduit par l'arrêt complet du transport scolaire. « Mais nous n'avons jamais fermé, car des services de lignes régulières ont été maintenus pour assurer le transport des salariés assurant les activités essentielles, dont le personnel soignant. Notre atelier de maintenance a aussi constamment travaillé ». Si le chômage partiel a touché jusqu'à 70% de l'effectif au plus fort de la crise, l'entreprise a rapidement repris l'offensive. Elle a ainsi maintenu la commande de trois autocars grand tourisme, tout juste livrés ce printemps. « Nous continuons à croire en l'avenir de cette activité », confirme Jean-Baptiste Maisonneuve. Seconde salve : la reprise, le 31 mars, des cars Sivignon, à Marchamp dans le Rhône, disposant d'une flotte de 10 cars. « La crise a créé beaucoup d'incertitude pour les petites entreprises. À l'inverse, la croissance externe constitue l'Adn des autocars Maisonneuve, avec 7 sociétés reprises en 10 ans ». Malgré un chiffre d'affaires en retrait sur 2020, l'entreprise se projette résolument dans l'avenir, et prépare la transition de la mobilité propre.

tocars déjà disponibles, sur une flotte de plus de 300 au total. « L'avantage du biogaz est d'être l'énergie la plus neutre possible sur le plan environnemental, car il est issu naturellement de la dégradation des déchets organiques. Les collectivités, au niveau national et régional, souhaitent voir cette énergie se développer, en attendant la technologie de la mobilité hydrogène qui n'est pas encore mature », commente Jean-Baptiste Maisonneuve. Non loin de là, à Villefranche, Titan Aviation a également livré en avril le premier avitailleur de carburant 100% électrique au monde, en fonctionnement sur l'aéroport du Bourget. La société

GreenMot ambitionne aussi de recréer de l'emploi industriel sur les technologies de la mobilité propre. Selon son dirigeant Stéphane Londres, « nous participerons pleinement à la transition énergétique, en transformant des flottes actuelles utilisant des énergies fossiles en véhicules électriques zéro émission. Affectés notamment aux transports en commun, ils accompagneront le développement de Zones à faibles émissions dans les grandes métropoles, à l'horizon 2025. Ce sont clairement les emplois industriels, technologiques et à haute valeur ajoutée dont la France a besoin ».



Hozelock Exel : forte croissance du jardinage, sur un terreau fertile

Depuis que le groupe français Exel Industries a racheté en 2014 Hozelock, une société britannique leader de l'arrosage, Exel GSA a été renommé Hozelock Exel. L'entreprise qui a son siège à Arnas est devenu le principal fabricant européen du matériel de jardinage dans l'arrosage, la pulvérisation, les tuyaux techniques et aquatiques, avec trois marques phares : Hozelock, Berthoud et Tecnoma. Les activités liées à l'arrosage sont implantées à Birmingham mais également produites en France, quand les pulvérisateurs sont historiquement conçus et produits en Beaujolais. « Nous sommes un leader emblématique du jardin, présent dans toutes les grandes enseignes spécialisées en Europe. Nous détenons 70% des parts de marché au Royaume-Uni, une forte présence en France et affirmée à l'international grâce à nos filiales (Belgique, Pays-Bas, Scandinavie) et nos bureaux (Espagne, Russie, Australie...), présente Marc Ballu, dirigeant du groupe employant plus de 600 collaborateurs (jusqu'à 900 personnes en pleine saison).

L'année 2020 ? « Elle s'est au final révélée plutôt bonne en termes de chiffre d'affaires, même si elle a démarré de façon dramatique. Dès le 16 mars 2020, nous avons immédiatement privilégié la mise en sécurité des salariés. L'activité a chuté car tous les magasins de jardinage étaient fermés... Au cœur du printemps, nous avons pris la décision de bloquer tous les investissements et les dé-

penses non indispensables ». De fait, trois jours après le début du confinement, la production redémarrait avec un petit nombre de volontaires, suivie d'une montée en puissance progressive de la fabrication. « Une situation inégale est très vite apparue entre les équipes qui pouvaient ou ne pouvaient plus travailler. Nous avons fait appel au don de jours de congés, auxquels les cadres ont largement souscrit. Cette solidarité a permis d'attribuer une prime à ceux qui revenaient travailler sur place, et de monter l'indemnisation du chômage partiel de 84% à 95% du salaire. Nous sommes fiers de cela ! Nous avons également pu redistribuer 90 jours de congés à ceux qui s'étaient fortement investis. Cela a été fait conjointement avec notre déléguée syndicale CFDT. ». En dépit de tous les aléas - y compris les incertitudes liées au Brexit - le pôle jardin a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 122 M€ au 30 septembre 2020, par rapport à 112 M€ en 2019. Un rattrapage rendu possible par une progression de +70% des ventes sur les derniers mois ! « Du jamais vu. Le vrai plus de cette année ? Le Royaume-Uni compte 3 millions de jardiniers de plus, et la France au moins autant ! Les spécialistes prévoient que 70% d'entre eux devraient s'inscrire dans des pratiques pérennes ». Un vrai retour au jardin...

P. Ferraud & Fils tient boutique

Fondée en 1882, la Maison P.Ferraud et Fils a ouvert une boutique doublée d'un espace de dégustation à son adresse historique du 31, rue Maréchal Foch à Belleville. L'occasion de redécouvrir les sélections qui font la réputation du négociant éleveur.



Entrez dans la vaste cour des caves Ferraud, c'est côtoyer toutes les étapes de transformation d'une grande maison de vins. Une histoire dont Yves-Dominique Ferraud, cinquième génération du nom, est le dépositaire. Tout a commencé en 1882, lorsque Philibert Ferraud, originaire de Régnié, s'installe à Belleville pour vendre des « pièces » de vins, soit des fûts de 215 litres, transportés par chars à bœufs, péniches ou chemin de fer. Antoine, le grand-père d'Yves-Dominique, développe le marché parisien dans les années 20 et 30. « Il montait aux Halles par le train de nuit, arrivait au petit matin, et repartait le soir les poches pleines, ce qui lui permettait d'acheter de nouveau le vin dans les propriétés. Pendant la guerre, tous les tonneaux ont été consignés et les Allemands se sont servis des fûts vides comme bois de chauffe. Le patrimoine constitué par les 400 pièces a été perdu et la maison a failli fermer. Mon grand-père et mon père ont beaucoup réinvesti et l'essor des 30 Glorieuses a redressé la maison », décrit Yves-Dominique Ferraud. Les Auvergnats de Paris, notamment, se passent le mot pour référencer P. Ferraud et Fils dans la capitale, et un importateur suisse garantit des achats réguliers en volume. C'est l'époque où les fûts cèdent la place aux bouteilles, qui intègrent de mul-

tiples opérations (bouchage, cire sur les goulots, étiquettes posées à la main...). « Quand j'ai repris la maison avec mon frère dans les années 80, nous ne faisons que 10% à l'export. Cette part est maintenant de 70%. Mes premiers succès au Japon ont permis d'ouvrir l'ensemble du continent asiatique (Singapour, Corée du Sud...). L'Asie représente plus de 50% de nos marchés internationaux. Nous exportons vers 45 pays. Mais il ne faut pas se tromper. C'est ce que je vends à Paris ou Limoges qui assure mes ventes à Tokyo ou New York ! ».

Une boutique à Belleville, doublée de ventes en ligne

À la source de cette expansion, il y a une qualité constante, assurée par les vignes de famille, entre Beaujolais et Mâconnais, et une longue fidélité à des viticulteurs propriétaires. « Nous sommes distributeurs exclusifs de certains domaines ». Brouilly, Morgon, Chiroubles, Juliéas, Saint-Amour et Pouilly-Fuissé, permettent d'offrir une grande variété parmi les crus du Beaujolais et du Sud de la Bourgogne. « Tous ont leur typicité et leur caractère. Mes préférés varient en fonction des saisons et du moment. Chaque fois que j'ouvre un vin, je pars du principe que je le redécouvre. Tout va

alors compter : l'heure de la journée, le lieu où on le boit, les gens ou amis avec lesquels je le partage », sourit le négociant éleveur. L'ensemble de la gamme se retrouve dans la boutique ouverte en 2017, qui comprend un comptoir de dégustation. Des opérations promotionnelles y sont régulièrement organisées, comme récemment avec le Saint-Amour à l'occasion de la Saint-Valentin. Si la Maison Ferraud a pâti de la fermeture des restaurants, des hôtels, et de la baisse de trafic des compagnies aériennes – elle commercialise près de 300 000 cols par an en classe affaire sur les lignes de KLM, Thai, Cathay Pacific... - des partenariats très sélectifs sur le web assurent un nouveau relais de distribution. Les Caves sont ainsi présentes sur deux sites de ventes privées français et américain. « Des opérations éphémères permettent de nous faire connaître auprès de nouveaux clients, même si elles ne compensent pas les volumes de la restauration. Un traiteur parisien m'a confié avoir perdu 6 M€ lié aux annulations de mariage en 2020. Les ventes individuelles ne peuvent rattraper que très partiellement ces activités en retrait ». Mais des soubresauts de l'histoire, la Maison Ferraud en a connu bien d'autres. ■

Souffle de croissance chez ACE - Air Climatisation Énergie

ACE, pour Air Climatisation Énergie, a franchi un nouveau cap avec l'arrivée, en 2016, de Julien Rodriguez à la tête de l'entreprise. La société surfe aujourd'hui sur des marchés en forte progression, et s'agrandit pour faire face à son développement.

« **A**ir Climatisation Énergie a été créée en 2008 par mon père, Manuel Rodriguez. Il a démarré à Gleizé une activité de traitement de l'air, avec installation de groupes froid, climatisation, pompe à chaleur, tant pour les particuliers que les professionnels. De mon côté, j'ai commencé une carrière internationale dans des domaines très proches, sans suivre plus que cela l'entreprise, raconte Julien Rodriguez. Quand mon père a souhaité céder en 2016, j'ai regardé le dossier par acquis de conscience. Je me souviens encore de cet avis de l'expert-comptable : « le seul risque, c'est que tu réussisses ». J'ai alors donné suite, ce qui a changé radicalement ma vie ». Finis donc les déplacements internationaux et l'expérience d'expatrié, dont quatre ans à Barcelone pour le compte d'un spécialiste du froid industriel, ou encore les créations d'agences au Mexique, en Colombie, en Inde ou en Chine pour un groupe d'ingénierie industrielle. « J'ai notamment été amené à m'occuper du traitement de l'air de sites du groupe Nestlé, avec des exigences sévères en termes de température, hygrométrie, pureté de l'air, afin de garantir tout risque de contaminations. J'ai aussi occupé des fonctions de responsable commercial export. Mais tant de voyages finissent par user ».

Répondre aux enjeux de la qualité de l'air et des économies d'énergie

La transition a été couronnée de succès, puisque la société de deux personnes et 300 k€ de chiffres d'affaires en 2015, a franchi 5 ans plus tard le cap de 1,6 M€, avec 13 salariés. « Je suis toujours épaulé par mon père. Mais nous

sommes passés d'un mode artisanal à une organisation plus industrielle ». Aujourd'hui, Air Climatisation Énergie partage toujours son activité entre les entreprises et les particuliers. « C'est une vraie volonté de conserver la clientèle des particuliers car elle est très complémentaire à celle des professionnels. Pendant les premières semaines de confinement, c'était la seule à bien fonctionner. Elle restera aussi porteuse dans les années à venir. Le taux d'équipement en climatisation des particuliers en France, entre 6 et 7%, est très faible en comparaison à d'autres pays, dont l'Espagne (20 à 25%). Le potentiel du marché est énorme, compte tenu des phénomènes de canicule, et l'adoption de normes environnementales plus draconiennes, qui imposent le renouvellement des anciens équipements ».

Sur la cible des professionnels, la société intervient tant sur de petites installations que sur des projets complexes, intégrant le traitement des flux, des impératifs de qualité de l'air et de maîtrise des consommations d'énergie. « Respecter les normes découlant du Protocole de Kyoto pour la limitation des gaz à effet de serre, tout en favorisant la réduction des factures d'énergie, est un vrai métier. Nos clients apprécient de trouver de la réactivité et de l'expertise chez un seul interlocuteur ». Le dirigeant souhaite étoffer ses équipes dans la maintenance d'équipements pour répondre à une demande forte. Il projette en outre de mettre en place une activité de production permettant de créer des équipements sur mesure, pour des industriels en recherche de solutions innovantes. Air Climatisation Énergie est également très active sur l'installation d'équipements spécialisés pour



la filière viticole, un segment en forte croissance. Autant de perspectives qui ont incité la société à quitter ses 250 m² de locaux à Gleizé, pour investir 600 m² rue Benoît Mulsant à Villefranche, dans des bâtiments cédés par la CCI.

Les voyages viennent-ils à manquer à Julien Rodriguez ? « Pas du tout, déclare le dirigeant qui vient tout juste de célébrer ses 40 ans. Je vois enfin grandir mes enfants, et si je rentre souvent tard, j'ai enfin le plaisir de travailler près de chez moi. Caladois d'origine, j'adore ma région, et je m'attache à présent à faire vivre les principes de l'économie circulaire ». ■

Aux Jardins du Clos, le séminaire se met au vert



Les Jardins du Clos, créés par Céline et Charlotte Faugère, est un nouveau lieu de séminaire ressourçant en Beaujolais. Il présente des espaces dédiés au travail collaboratif, couplé à l'authenticité d'un ancien cuvage situé en pleine nature.

Entrer aux Jardins du Clos, c'est comme aspirer une bouffée d'air par jour de printemps. Casser les codes du séminaire, est d'ailleurs la première volonté - mieux, un véritable manifeste ! - de ses deux inspiratrices, Céline et Charlotte Faugère. Ancienne coach commerciale en milieu bancaire et consultante RH et organisation, les deux professionnelles ont pu mesurer, dans leurs expériences tant en entreprise qu'auprès des collectivités, combien le lieu pouvait faire la différence. « Employer des méthodes innovantes permet de réveiller l'intelligence col-

lective d'un groupe, de susciter appropriation et motivation. Mais l'impact du lieu est également essentiel pour favoriser le lâcher prise, l'esprit d'équipe et la cohésion », affirme Céline. Aussi, quand l'opportunité de reprendre un cuvage familial est apparu, un projet de reconversion est tout naturellement apparu dans l'esprit des deux sœurs. « On s'est lancé en octobre 2019 en quittant nos jobs respectifs. Neuf mois de travaux ont été nécessaires, réalisés avant tout en famille, pour réhabiliter et aménager les espaces. Le mobilier, hors équipements professionnels, a suscité peu d'investissements puisqu'il a essentiellement été chiné auprès d'entreprises de réinsertion et restauré. Ce qui, d'après les premiers retours, instaure une ambiance chaleureuse et intimiste », souligne Céline. « Nous souhaitons démontrer qu'il est possible dans l'événementiel de créer un lieu aux standards de qualité élevés tout en respectant l'écologie », affirme Charlotte.

Ce fil conducteur se poursuit d'ailleurs dans les propositions de pause et de repas. Et dans la nature environnante, omniprésente, puisque les espaces de travail (200 m² modulables pouvant accueillir entre 8 et 70 participants) siègent au cœur d'une exploitation agricole de 4 hectares. On y côtoie d'ailleurs animaux, ruches, arbres du verger, vignes en contrebas, avec chaîne des Alpes visible par temps clair depuis la terrasse...

« Pas de goodies, mais de good memories »

Le site fait aussi intervenir des expertises pointues. À commencer par celles détenues par les deux sœurs (design thinking, facilitation graphique, escape game adapté au lieu...). Sur demande, d'autres peuvent être sollicitées grâce aux partenariats en cours : rigologie avec Valérie Desvignes, équitoching avec Laurence Vincent, activités de La Petite Académie pour l'entreprise, activités physiques avec Escape Ride... Toutefois, sitôt aménagé, le site a dû affronter la première période de confinement. Après une ouverture temporaire l'été et en septembre qui a bien fonctionné, il a dû de nouveau fermer ses portes fin octobre. « Nous avons finalement découvert la possibilité d'accueillir de petits groupes en respectant toutes les consignes sanitaires. Un mode que nous avons prolongé sur le début de cette année ». « Le nombre et la portée des événements sont en retrait, c'est bien certain », reconnaissent les deux sœurs. « Mais nous voulons rester optimistes. Nous sommes convaincues qu'un lieu comme le nôtre constitue un atout et nous sommes confortées par les premiers retours ». Aux Jardins du Clos, le mot d'ordre « La campagne créative » est ainsi plus qu'un slogan : un projet inspirant. ■

Nouvelles mesures de soutien aux entreprises

Pour les entreprises les plus touchées déjà bénéficiaires du fonds de solidarité, l'Etat les aide à faire face à leurs charges fixes.

Les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 1 million d'euros par mois pourront bénéficier de la prise en charge des coûts fixes à hauteur de 70 % pour celles qui ont plus de 50 salariés et à hauteur de 90 % pour celles de moins de 50 salariés jusqu'à 10 millions d'euros.

Les entreprises fermées administrativement en avril pourront bénéficier du fonds de solidarité dans sa version renforcée qui pourra aller jusqu'à 10000 € ou 20 % du chiffre d'affaires jusqu'à 200 000 €. L'activité partielle sera prise en charge à 100 % pour les salariés de ces entreprises. Les cotisations sociales feront aussi l'objet d'une exonération.

Pour les commerces fermés, le click & collect reste possible sauf pour ceux situés dans les centres commerciaux.

Pour l'ensemble des commerces fermés de façon administrative et les entreprises de moins de 11 salariés, il est possible de bénéficier du Chèque France Numérique, soit une aide de 500 euros pour couvrir une partie des frais engagés afin de se numériser (factures datées entre le 30 octobre 2020 et le 30 juin 2021)

A savoir : L'aide de la Région Auvergne-Rhône-Alpes « Mon commerce en ligne » est cumulable avec le Chèque France Numérique de l'État sous réserve de ne pas porter sur les mêmes factures (prise en compte des factures datées entre le 1 janvier 2020 et 30 septembre 2022).

Soutien aux commerces : un nouveau dispositif

pour compenser les stocks invendus

Cette nouvelle aide concerne les commerces de 4 secteurs, l'habillement, la chaussure, le sport et la maroquinerie.

Les commerces de ces secteurs qu'ils soient fermés ou non ont accumulé des niveaux de stocks plus importants que l'an passé et n'auront que de faibles possibilités de pouvoir les écouler, en raison de la nature saisonnière de leurs produits.

Afin d'y remédier, l'Etat annonce une aide forfaitaire représentant 80 % du montant de l'aide touchée au titre du fonds de solidarité en novembre 2020.

Le montant de l'aide étant en moyenne de 7600€, cette aide forfaitaire se portera à 6000€ en moyenne par commerce.

Cette aide bénéficiera à environ 35 000 commerces de l'habillement, de la chaussure, du sport et de la maroquinerie qui ont accumulé des stocks supplémentaires du fait de la crise. Pour les entreprises réalisant plus 1 M€ de chiffres d'affaires par mois, la problématique des stocks sera traitée dans le cadre du dispositif de la prise en charge des coûts fixes. Pour rappel, ce dispositif est opérationnel depuis le 31 mars 2021.

Les autres mesures d'aides restent mobilisables :

- Le fonds de solidarité
- Les exonérations et l'aide au paiement des cotisations sociales
- L'activité partielle
- Le prêt garanti par l'État

Mesures d'urgence pour les secteurs en sous-activité prolongée

Les entreprises concernées, discothèques, événements, traiteurs, hôtellerie, salles de sport, voyagistes peuvent bénéficier d'un dispositif d'aides et d'accompagnement spécifique. Retrouvez ces mesures présentées dans six fiches synthétiques sur le site de la CCI www.beaujolais-cci.com

Contact CCI : Valérie Vairet
v.vairet@beaujolais.cci.fr

LES CCI EN PREMIÈRE LIGNE !

A l'occasion de la signature de l'actualisation de la Convention d'objectifs et de moyens (COM) triennale 2019-2021, Pascal MAILHOS, Préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes, Préfet du Rhône, a salué l'engagement et la réactivité du réseau des CCI pendant la crise liée à la pandémie.

- **400 conseillers** travaillent dans les cellules de crise des CCI d'Auvergne-Rhône-Alpes en soutien des entreprises
- **Plus de 100 000 demandes** ont déjà été traitées depuis le début de la crise et l'action se poursuit.
- **600 diagnostics numériques** pour les commerçants et les restaurateurs ont été réalisés au premier trimestre 2021.
- **6 000 PMI** ont été contactées par les CCI pour présenter les appels à projets de France Relance. 15% des lauréats des Appels à projets Industrie sont en Auvergne-Rhône-Alpes
- **1 800 entretiens approfondis** ont été conduits par les CCI dans le cadre de la Team France Export Auvergne-Rhône-Alpes pour aider les entreprises à reconquérir des parts de marché à l'export, ce qui a permis d'attribuer plus de 300 chèques relance export.

Pour 2021, l'engagement du réseau régional des CCI prévoit plus de **5 800 entreprises** à accompagner dans le cadre de plans d'actions de dynamisation et plus de **40 000 entreprises** à sensibiliser aux enjeux de transformation de notre économie régionale, notamment en matière numérique et écologique.

DISPOSITIF JEUNES «6 MOIS SANS CONTRAT»

Dans le cadre du plan de relance, le dispositif «6 mois sans contrat» permet au CFA d'accueillir des personnes en recherche de contrat d'apprentissage pour toute entrée réalisée entre le 1 août 2020 et le 31 décembre 2020. Le futur apprenti dispose ainsi d'un délai de 6 mois pour trouver une entreprise.

Pour recruter un(e) apprenti(e) en recherche de contrat sur le Beaujolais, rendez-vous sur :

<https://reseau.intercariforef.org/dispo-1-jeune-1-solution/cartographie-des-effectifs-apprentis-sans-contrat>

Prévenir vos difficultés et rebondir !

Besoin d'outils pour suivre au quotidien votre activité ? Mesurer la santé de votre entreprise avec quelques indicateurs ? Identifier les premiers signaux de fragilité ?

Plusieurs possibilités s'offrent à vous : Vous pouvez rencontrer en toute confidentialité un conseiller à la CCI pour faire le point et évoquer les aides possibles mais aussi faire l'autodiagnostic en ligne « Comment va ma boîte ? ». Cet outil vous permettra de détecter les signes avant-coureurs et d'anticiper face aux difficultés de votre entreprise. En quelques minutes, vous pourrez ainsi analyser la santé de votre entreprise à travers quatre dimensions : la situation financière, l'action commerciale et digitale, l'état des relations clients/

fournisseurs, la situation administrative et comptable de l'entreprise.

Vous pouvez également télécharger sur le site Internet de la CCI le guide pratique « Prévention des difficultés des entreprises » édité par les CCI d'Auvergne-Rhône-Alpes. Vous y trouverez des conseils pour mettre en place quelques indicateurs clés faciles à suivre (évolution du chiffre d'affaires, marge, rentabilité, trésorerie, impayés...) qui vous permettront de détecter les signaux d'alerte d'éventuelles difficultés ainsi qu'une présentation des différentes situations de difficultés et leur traitement (procédures et acteurs).

Sachez que si vos difficultés s'aggravent, le Tribunal de Commerce de Villefranche-Tarare propose des consultations gratuites

et confidentielles afin de trouver les solutions et les mettre en œuvre rapidement.

La CCI peut vous accompagner dans la démarche et être présent à vos côtés lors du rendez-vous si vous le souhaitez.

Les mesures correctives ont fonctionné et vous avez réussi à préserver votre entreprise, mais vous avez besoin de redéfinir votre stratégie, la CCI du Beaujolais vous propose de vous accompagner pour redéfinir votre stratégie et votre approche commerciale, évaluer la santé financière de votre entreprise, rechercher des financements pour vos projets dans le cadre du Plan de Relance national

Quelle que soit votre situation, ne restez pas seul !



VOS INTERLOCUTEURS

- CCI : Valérie VAIRET, Conseillère Financement et Gestion, v.vairet@beaujolais.cci.fr
- Tribunal de commerce : Pour toute demande de rendez-vous, prendre contact au 04 74 09 43 88 ou par e-mail à l'adresse suivante : secretariatpresident@greffe-tc-villefranche.fr

Misez sur le numérique avec votre CCI

Inscrivez-vous au programme Atouts Numériques pour bénéficier d'un accompagnement de qualité et de proximité jusqu'à la mise en œuvre de votre projet numérique !

Grâce à l'appui de la Région Auvergne-Rhône-Alpes et de l'Union Européenne (fonds FEDER), il vous est proposé avec une prise en charge à 100%.

Bénéficiez d'un programme opérationnel

- Un diagnostic de maturité numérique et d'identification du besoin de votre entreprise
- Un accompagnement individualisé allant de 7 à 14h complété de webinaires. pour mettre en œuvre votre projet numérique.

Pour vos projets de

- Stratégie digitale / E-Marketing comme le développement de votre présence et votre visibilité sur le web, les réseaux sociaux, la mise en place d'un emailings/newsletters
- e-commerce, développement de l'entreprise telles que la création ou la refonte de votre site web, la mise en place d'un site marchand ou d'une boutique en ligne



- Organisation / Gestion de l'entreprise comme la mise en place d'un logiciel de CRM, de gestion commerciale, de facturation ...
- Infrastructure informatique telle que la sauvegarde de vos données, ou le partage de documents

Toute entreprise de moins de 50 salariés y compris en création, domiciliée en Auvergne Rhône-Alpes et disposant d'un numéro de SIRET peut bénéficier de ce programme.



LEUROPÉ S'ENGAGE
en région
Auvergne-Rhône-Alpes
avec le FEDER

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

ENE
entreprises & numérique

CONTACT

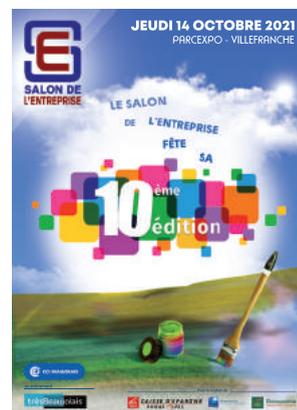
- Pascal Charasson p.charasson@beaujolais.cci.fr

Le Salon de l'Entreprise de retour en 2021

Après l'annulation en raison de la pandémie de son édition 2020, le Salon de l'Entreprise revient le jeudi 14 octobre 2021 à ParcExpo pour fêter sa 10ème édition.

Cet événement économique majeur du Beaujolais reçoit depuis sa première édition le soutien de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes et de la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes.

CONTACT COMMERCIALISATION DU SALON DE L'ENTREPRISE
• Gabriel Khamassi g.khamassi@beaujolais.cci.fr



RDV d'experts juridique : nouvelle formule

Une fois par mois, le barreau de Villefranche propose aux dirigeants de participer le lundi après-midi à la CCI à une séance d'information d'une heure sur une thématique particulière suivie de rendez-vous d'un quart d'heure.

Ce dispositif est ouvert à toutes les entreprises. Elles peuvent aborder les thèmes de leur choix lors du rendez-vous individuel.

Prochains rendez-vous :

- Lundi 7 juin : Le pacte d'actionnaires : pourquoi - comment ?
 - Lundi 5 juillet : J'embauche mon premier salarié : à quoi dois-je penser ?
- > Uniquement sur inscription sur www.beaujolais-cci.com

Bénéficiez de conseils d'un expert-comptable

Vous pourrez être conseillé par un expert-comptable de l'Ordre des Experts-Comptables lors de rendez-vous personnel et confidentiel de 45 minutes maximum.

Ces permanences ont lieu une fois par mois, le mardi dans les locaux de la CCI. Tout acte de comptabilité est exclu de cette prestation.

Prochains rendez-vous :

- Mardi 8 juin
 - Mardi 6 juillet
 - Mardi 7 septembre
- > Uniquement sur inscription sur www.beaujolais-cci.com

Vendez en un clic avec enbasdemarue.fr

Avec enbasdemarue.fr, disposez d'une vitrine en ligne vous permettant de vendre vos produits et services.

Plusieurs formules sont possibles avec des engagements de 6 ou 12 mois à partir de 29 euros HT par mois. L'adhésion à partir de janvier 2021 est éligible à la prise en charge par la subvention de la région Auvergne-Rhône-Alpes dans le cadre du dispositif « mon commerce en ligne » soit 17 mois d'adhésion remboursable à 100 %.

La plateforme de e-commerce locale « enbasdemarue.fr » vous donne accès à plusieurs avantages :

- Une e-boutique disponible 24/24 et 7j/7 pour proposer un service complémentaire à vos clients, améliorer sa visibilité sur le web

- Un paiement en ligne et un retrait en click & collect pour favoriser les liens et l'expérience client. Mais aussi la possibilité de mettre en place une solution de livraison qu'il vous appartient de déployer.
- Une simplicité d'usage grâce à un site responsive, une mise en ligne des produits optimisée et le suivi des commandes en temps réel.
- Un graphisme épuré, un compte personnel dédié pour suivre ses ventes et accéder à sa base clients.
- L'accès aux statistiques liées à sa e-boutique : fréquentation, produits les plus vus etc...)

CONTACT

- m.randriamialy@beaujolais.cci.fr

trèsBeaujolais

ENTREPRENEURS PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER SOCIÉTÉS...



CCI BEAUJOLAIS

Vous recherchez un bureau, un entrepôt, un terrain ? en location ou à l'achat ?

La CCI Beaujolais répond au mieux à vos besoins.

BUREAUX

A LOUER OU PARTAGER
À PARTIR DE 12 M²

ENTREPÔTS

PLUS DE 4000 M² EN LOCATION
QUAIS DE DÉCHARGEMENTS
BUREAUX

SALLES & BUREAUX

CAMPUS MARTELET

TERRAINS VIABILISÉS

SITUÉS AU COEUR DU BEAUJOLAIS,
EXCELLENTE ACCESSIBILITÉ

CONTACTEZ-NOUS

Gabriel KHAMASSI - 04 72 04 21 40

g.khamassi@beaujolais.cci.fr

CCI BEAUJOLAIS

267 BOULEVARD GAMBETTA - CS 70427

69654 VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE CEDEX

