

ENTREPRENDRE

très Beaujolais



DOSSIER

Transitions numérique,
écologique :
la grande mutation

ENTREPRENEURS PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER SOCIÉTÉS...



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

La CCI Beaujolais répond au mieux à vos besoins.

BUREAUX

ÉQUIPÉS OU NON
À LOUER OU PARTAGER
À PARTIR DE 15 M²

ENTREPÔTS

PLUS DE 4000 M² EN LOCATION
QUAIS DE DÉCHARGEMENTS
BUREAUX

SALLES & BUREAUX

PLUS DE 500M²
AU CAMPUS MARTELET

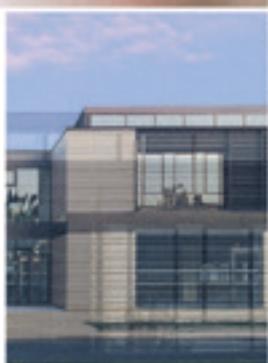
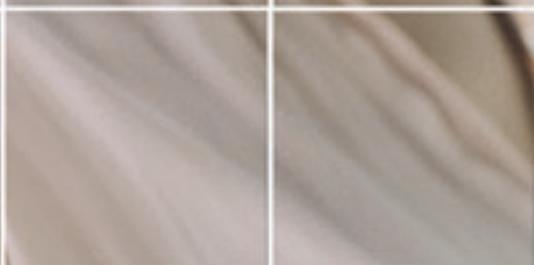
TERRAINS VIABILISÉS

SITUÉS AU COEUR DU BEAUJOLAIS,
EXCELLENTE ACCESSIBILITÉ

CONTACTEZ-NOUS

Gabriel KHAMASSI - 04 74 02 71 40
g.khamassi@beaujolais.cci.fr

CCI BEAUJOLAIS
23 CHEMIN DU MARTELET
69400 LIMAS





Réalisation :
Chambre de Commerce
et d'Industrie du Beaujolais
23 chemin du Martelet
69400 Limas
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 :
Design Bois
Montgolfière Sensation
Paint up
trèsBeaujolais

Montage et réalisation
du magazine :
[rougevert](http://rougevert.fr) - www.rougevert.fr
69400 Villefranche-sur-Saône

Flashage,
impression, façonnage :
Imprimerie Decombat
63118 Cébazat

Adhérent :



Tirage : 9000 exemplaires

5 ÉDITORIAL

6 ACTUALITÉS

8 PRODUITS

10 DOSSIER

Transitions numérique,
écologique :
la grande mutation



P 10

DOSSIER

21 INDUSTRIE

SEGEPO,
sous-traitant
d'excellence



P 21

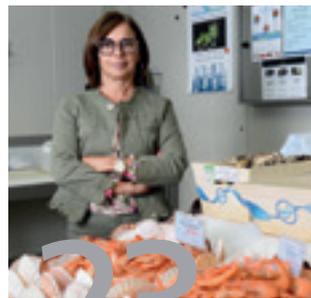
INDUSTRIE

22 REPRISE

La reprise de GPO tourne rond

23 COMMERCE

Les Glacières du Val de Saône,
toujours plus proches



P 23

COMMERCE

24 A TABLE

« Le Coq » chante à Juliéna

25 ACTUALITÉS CCI

- Rendez-vous du 27 octobre
au 9 novembre 2021
pour voter pour votre CCI



P 25

ACTUALITÉS CCI

AGENDA

26 octobre
10 clés pour Entreprendre

28 octobre
Atelier numérique : Utiliser Canva
pour vos créations graphiques

9 novembre
Rendez-vous d'experts
« Experts-comptables »

15 au 26 novembre
Quinzaine de l'entrepreneuriat

16 novembre
10 clés pour entreprendre

17 novembre
Atelier « La Micro-entreprise »

18 novembre
• Atelier numérique :
Panorama des réseaux sociaux
pour démarrer votre activité
et les outils connexes
à ces réseaux
• Atelier « Ancrage et réseaux
territoriaux »

19 novembre
Atelier « Financez votre
projet d'entreprise »

23 novembre
Conférence - Comment
piloter son activité

25 novembre
• Rendez-vous « Evaluer la santé
de votre entreprise »
• Webcafé d'E-cité - Créer son
site sur Wordpress

26 novembre
Atelier « Se faire accompagner
pour la reprise et la transmission
de votre entreprise »

7 décembre
• RV d'experts comptables
• 10 clés pour Entreprendre

9 décembre
Atelier numérique
Communiquer sur Instagram

Contact CCI :
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

CCI Formation Beaujolais

POUR AMÉLIORER VOTRE EFFICACITÉ AU TRAVAIL,
DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES
ET COMMUNIQUER DANS TOUTES LES LANGUES.....



**MON
COMPTE
FORMATION**



www.beaujolais-cci.com



 **CCI FORMATION
BEAUJOLAIS**

Une page se tourne, une nouvelle s'ouvre... !

C'est avec émotion que j'écris ce dernier éditorial. Dans quelques jours, vous recevrez le matériel de vote pour vous permettre d'élire par voie électronique les chefs d'entreprise qui vous représenteront. Cette équipe d'élus dirigera la CCI, avec à sa tête un nouveau président, dès novembre 2021.

J'ai choisi de ne pas renouveler mon mandat, en dépit du plaisir que j'ai eu à présider votre CCI pendant ces 5 années. Parmi les faits marquants, je relèverais bien évidemment la crise sanitaire à laquelle nous avons dû tous faire face. La CCI a été au rendez-vous pour vous soutenir pendant cette période difficile et reste à vos côtés dans la reprise. Je retiens aussi de nombreux moments de rencontres avec vous, à la tête de vos entreprises, en partageant vos succès, mais également vos préoccupations ou interrogations.

CCI de proximité, la CCI du Beaujolais a, dans un contexte de réforme, poursuivi sa stratégie d'accompagnement des entreprises, en proposant des offres adaptées à vos attentes dans les domaines du développement commercial, du marketing, de l'international, de la transition numérique, de l'environnement...

Au bilan de ce mandat, je noterais en particulier l'émergence d'un pôle d'enseignement supérieur et de formation continue sur le Campus Martelet à Limas, indispensable pour répondre aux besoins de formation des entreprises de notre territoire. En ce mois d'octobre, l'ensemble des services de la CCI rejoindra son nouveau siège fonctionnel et accessible sur le Campus.

Votre CCI gère en outre des équipements structurants pour le territoire Beaujolais, utiles aux entreprises. Au cours de ces années, nous avons poursuivi le développement du port de commerce de Villefranche et réalisé les investissements nécessaires pour améliorer la performance et la compétitivité des solu-



tions de transport par la voie fluviale. Concernant ParcExpo, l'ouverture l'an dernier d'une nouvelle entrée, avec le soutien de la mairie de Villefranche, de l'agglomération de Villefranche-Beaujolais-Saône et du département du Rhône, facilite son accès. Nous avons poursuivi le développement du pôle aéronautique de l'aérodrome de Villefranche-Tarare, qui s'est traduit par l'implantation de nouvelles activités.

Nous avons également œuvré, aux côtés des collectivités locales, afin de proposer de nou-

velles conditions d'accueil pour l'implantation et le développement des entreprises : Lybertec, avec ses 165 ha, représente un parc phare pour notre territoire, et le projet de l'île Porte en cours de finalisation va compléter l'offre. La CCI aménage des zones d'activités artisanales, comme la zone de Corcelles, pour répondre à toutes les demandes d'immobilier d'entreprise.

Enfin, je terminerais avec le Salon de l'Entreprise, le rendez-vous économique du Beaujolais, plébiscité chaque année en octobre. Et votre magazine, qui donne à voir de belles façons d'Entreprendre sur notre territoire, dans des parcours d'entreprise qui sont les vôtres.

En 5 ans, les réalisations ont été multiples, dans tous les domaines ! Pour que votre CCI poursuive encore longtemps ses missions, je vous invite à voter nombreux. C'est la représentation de l'entreprise, dans le territoire Beaujolais, qui est en jeu.

Je souhaite pleine réussite à la CCI Beaujolais et aux chefs d'entreprise qui la conduiront vers de nouveaux succès !

Jean-Baptiste Maisonneuve
Président

La CCI s'installe au Campus Martelet

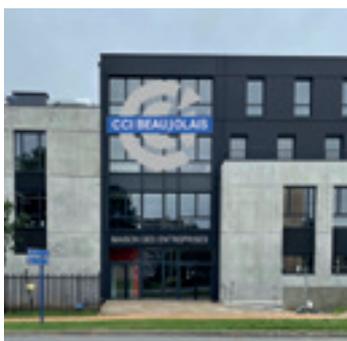
Ouverture d'une résidence étudiante au Campus Martelet

Filiale d'Action Logement (1% Logement pour faciliter l'accès au logement des salariés), Alliade Habitat ouvre une résidence étudiante au Campus Martelet.

Le premier opérateur du logement en Auvergne Rhône-Alpes (55 000 logements, 130 000 locataires) a mis en place une offre spécifique à destination des étudiants et jeunes actifs : So Coloc. Soit des résidences à l'accès sécurisé, aux studios et T1 entièrement équipés pourvus d'espaces de vie commune, d'une laverie, de local à vélo et parking.

La résidence Buissanta, à Limas, ne déroge pas à la règle. Elle dispose de 30 logements, d'une salle de coworking avec terrasse aménagée en pied de résidence, haut débit accessible, et une innovation : des boîtes d'e-conciergerie pour réceptionner les achats livrés par Internet. « Cette

résidence prend tout son sens avec le développement de l'offre de la formation supérieure au Campus Martelet. Elle a aussi vocation à accueillir de jeunes actifs qui ont du mal à se loger, sur un marché de l'habitat locatif en tension à Villefranche-sur-Saône », souligne Alain Jossé, directeur de la production neuve, hors Métropole, de Alliade Habitat. La construction répond également à des critères élevés d'exigences (certifications Prestataire BEE+ Habitat Qualité et label E+C-). La résidence Buissanta a été ouverte à la commercialisation en cette rentrée.



La CCI rejoint le quartier du Campus Martelet, qu'elle a contribué à créer et à développer. Il constitue le nouveau pôle de formation et de vie économique en entrée d'agglomération.

La CCI du Beaujolais quitte le boulevard Gambetta pour s'installer au Campus Martelet. Ce nouveau pôle de développement créé par la Chambre de Commerce et d'Industrie à Limas, dispose déjà d'une offre nourrie de formation initiale et de formation professionnelle. Il étoffe cette fois ses

services, avec une Maison des entreprises implantée au 23, chemin du Martelet (rond point des chantiers). Se trouveront ainsi regroupés dans un même bâtiment toutes les activités de la CCI (hors CCI formation), l'antenne de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Lyon-Rhône, le réseau Entreprendre, Initiative Beaujolais, l'association trèsBeaujolais et l'ADIE. La CCI occupera 1500 m², répartis entre l'accueil et l'ensemble des services d'appui adressés aux dirigeants, au 2^{ème} étage, et la direction et les services supports au 3^{ème} étage. Au rez-de-chaussée, c'est un restaurant pour les étudiants et salariés du Campus, ainsi qu'un amphithéâtre de plus de 100 places, qui prennent place. L'ouverture des nouveaux locaux de la CCI, plus facilement accessibles pour les dirigeants, est effective dès mi-octobre. ■

Mobee Travel, lauréat de la BFM Académie

Début juillet, la plateforme leader de la réservation de vacances pour les personnes ayant des besoins spécifiques d'accessibilité, créée en 2017 à Limas, a remporté la 16^{ème} édition de la BFM Académie. La société fondée par Lucas Gebhardt (3 000 clients, 30 000 logements accessibles dans 70 pays), bénéficie d'un accompagnement d'une valeur de 150 k€ en espaces publicitaires sur l'antenne de BFM Business, ainsi que d'une introduction privilégiée au sein d'une communauté d'entrepreneurs et d'investisseurs. À 23 ans, le jeune dirigeant Lucas Gebhardt, est mentoré

par Philippe Pouletty, directeur général et cofondateur du fonds Truffle Capital. « C'était une belle aventure : l'engouement pour notre plateforme est réel, et 1000 personnes se sont connectées le jour de la finale. Nous avons terminé avec 54,2% des votes, le deuxième arrivant à 27,4% et le troisième 18,4%. Cette visibilité a suscité de nouvelles demandes de référencement de la part de structures d'hébergement. Et en pleine période d'accélération et de préparation de levée de fonds, cela nous donne la chance de pouvoir choisir nos partenaires ». Mobee Travel a retrouvé en 2021 le niveau de

réservation de 2019, avec des destinations phares : Espagne, Québec, Royaume-Uni, Berlin, et bien sûr la France, en tête des séjours. « Nous avons un volet RSE fort, avec l'engagement « 1 voyageur = 1 arbre planté pour neutraliser l'empreinte carbone des voyages. Nous collaborons avec Handicap International, la fondation Handisport, et le sportif Alexandre Lloveras que nous avons sponsorisé aux JO paralympiques a remporté une médaille d'Or et une médaille de bronze ». L'avenir sourit donc à Mobee Travel qui poursuit plus que jamais sa mission engagée. ■

Henri Desmoulins, « Meilleur pâtissier » de M6

Loin de seulement participer, Henri Desmoulins a remporté avec Alexis Zecchin, en juin dernier, le titre émérite de « Meilleur pâtissier – Les Professionnels », la fameuse émission de M6. « Le capital sympathie déclenché par l'émission est énorme. Tout comme la fréquentation, l'impact auprès de la clientèle, et les multiples sollicitations de marques ou de partenaires auxquels il a fallu répondre », commente le jeune pâtissier installé au 233, rue Nationale. « Jusqu'à la 4ème émission, nous arrivions à gérer, mais à partir de la 5ème et surtout pendant la finale, c'était de la folie ! Il nous a fallu fermer un jour pendant l'émission, puis enclencher une importante remise en question : quelles suites donner, comment investir au niveau matériel et humain ? ». Autant de problématiques rapi-



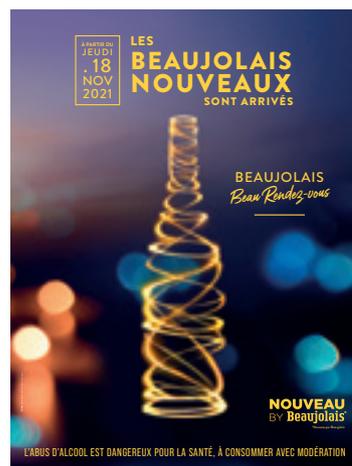
dement abordées : une organisation nouvelle a été pensée pour pérenniser l'artisanat qui est l'Adn de l'entreprise. De 12 à 14 personnes selon les saisons, les équipes se sont à présent étoffées à 17 collaborateurs. Ces succès ne montent toutefois pas à la tête du pâtissier. « Au début, on me reconnaissait et m'arrêtait dans la rue. J'ai vécu des moments très touchants



avec des enfants qui venaient à la boutique. Cet engouement est fou quand on y pense ! », s'amuse Henri Desmoulins. Il salue la mobilisation de son épouse Laure et de son équipe pendant la période, sans qui « rien n'aurait été possible ». Laure et Henri Desmoulins préparent encore un important projet pour 2022. À suivre... ■

Le retour des Vins du Beaujolais

Tous les événements organisés autour des vins du Beaujolais, et notamment ceux liés aux Beaujolais Nouveaux, sont recensés sur la plateforme www.rendez-vous.beaujolais.com, mise en place par Inter Beaujolais (l'Interprofession des vins du Beaujolais). « Marqués cette année par une double peine – une période de gel de printemps, et un été très humide – les vignobles accusent, selon les zones, des pertes de -30 à -50 % en volume. Ce qui signifie pour certains propriétaires-récoltants une amputation de la moitié de leurs recettes », souligne Philippe Bardet, vice-président d'Inter Beaujolais. « De façon parallèle, le succès commercial des vins du



Beaujolais est admirable, et certaines maisons ont pu compenser leur recul des volumes par une augmentation des prix, mais en partie seulement, tempère-t-il. La progression des ventes est à deux chiffres depuis deux

ans, malgré le Covid, tant en France qu'à l'exportation, pour l'ensemble des appellations du Beaujolais. Ce qui s'explique par une montée en gamme, une amélioration de l'élégance de nos vins dont les millénials se sont emparés. Dans ce contexte, l'Inter profession s'attache à stopper les arrachages de vignes et à faciliter la transmission des exploitations à reprendre dans les 5 ans qui viennent. La moitié des exploitants ont plus de 55 ans, et nous manquons encore de repreneurs et d'agriculteurs. Après les années Covid, il y a de la place pour de nouveaux entrants et des entrepreneurs. Car la demande des marchés, très soutenue, est là ! ». ■

Ouverture d'une agence Espaces Atypiques à Villefranche- sur Saône

Après Lyon, Chambéry, Valence, Thonon-Les-Bains, Grenoble et Annecy, le réseau immobilier spécialiste des biens atypiques poursuit son expansion dans la région Rhône-Alpes Auvergne en ouvrant une 7ème adresse, à Villefranche-sur-Saône. L'agence Villefranche Beaujolais a pris place au 1021, rue Nationale, dans une ancienne bijouterie réhabilitée. Elle propose des appartements rénovés, des maisons des pierres dorées ou d'architectes sur le territoire. L'agence est animée par une équipe de cinq personnes, encadrées par Jérémy Jehan. « Nous avons une clientèle plutôt régionale, ayant une forte sensibilité pour le beau, l'architecture, le coup de cœur, l'émotionnel. Ces acquéreurs cherchent à allier l'investissement immobilier et le plaisir de vivre », témoigne le directeur. Cependant « avec la démocratisation du télétravail, on compte environ 10% de Parisiens en plus qui s'installent pour se retrouver en famille et avoir une meilleure qualité de vie, tout en ayant la possibilité de retourner une fois par semaine dans la capitale. Les acquéreurs étrangers, quant à eux, sont rares, excepté pour l'achat de gros domaines viticoles ». Le marché de l'immobilier en Beaujolais confirme ainsi son attractivité.



Le Beaujolais vu de haut

Prendre de la hauteur, s'évader dans les airs... C'est ce que propose la société Montgolfière Sensation, implantée à Mirebeau entre Poitiers et Saumur. Créée en 2010 pour démocratiser les baptêmes de l'air et vols en montgolfière, la société a progressivement élargi son champ d'action. Parmi ses zones de vol : les Châteaux de la Loire, le Marais poitevin, la Touraine, la Bourgogne. Et depuis peu, le Beaujolais, le Mâconnais, les Dombes, grâce à l'implantation en mai 2020 à Chatillon-sur-Chalaronne. Les départs s'effectuent depuis l'aérodrome de Villefranche-Tarare à Frontenas. La responsable de la région grand ouest, Caroline Moulin, elle-même pilote instructeur expérimentée, ne tarit pas d'éloges sur cette destination. « J'ai découvert l'étendue des vignes, la beauté des collines, le Beaujolais des Pierres Dorées...

Je ne connaissais pas mais je suis tombée amoureuse du site ! Nous réalisons jusqu'à 60 vols par saison, soit 3 vols par semaine à peu près. Il n'y a que la météo pour freiner notre pratique ». Les vols sont ouverts aux familles, couples, amis, et bien sûr aux entreprises souhaitant capitaliser sur un souvenir inoubliable pour leurs salariés ou clients. Les aérostats sont équipés de nacelles pouvant accueillir 7 personnes. Dès 2022, l'acquisition d'un nouveau ballon permettra des vols à 19 places.

<https://montgolfiere-sensation.com> ■

PaintUP, le robot performant de traitement de façade

Le robot développé par Romaric Gomart et son associé Thomas Lefort a déjà traité plus de 10 000 m² de façade de bâtiment. « La robotisation et la digitalisation sont encore très peu présentes dans la filière du BTP. Elles représentent pourtant des gisements de productivité, compétitivité, sécurité, essentiels pour les travaux en hauteur ou les chantiers difficiles d'accès. Elles participent à réduire la pénibilité pour les équipes et à se concentrer sur des tâches moins répétitives », explique Romaric Gomart. Les opérations de peinture, décapage sur des surfaces de grandes dimensions ou bâtiments jusqu'à 35 m de hauteur, sont ainsi possibles. PaintUP travaille aussi à un autre débouché clé : le perçage de trous calculés au centimètre près, guidés par un laser, sur les façades pour la pose de panneaux d'habillage ou d'isolation des bâtiments. « L'intervention du robot peut même s'effectuer de nuit ».

La société de Villefranche-sur-Saône (5 personnes), vend les prestations de son robot, en programmant en amont tous les paramètres d'intervention. « Sur le premier chantier, l'outil avançait à 20 cm par seconde. Il est capable aujourd'hui d'aller 5 fois plus vite, soit 1 m par seconde ! ». L'équipement de haute technologie intègre de l'intelligence artificielle, et devient plus performant à chaque intervention. « Nous faisons gagner les opérateurs en qualité et rapidité d'exécution. En peinture, le robot est capable d'appliquer en une seule couche ce qui doit être fait en deux, par l'homme, sur des échafaudages ». La société soutenue par la French Tech et l'Ademe intervient régulièrement pour Bouygues, Vinci, Eiffage, Lafarge, et des promoteurs. « Nous avons aussi vocation à intervenir sur des chantiers spéciaux comme les ouvrages d'art ou les centrales nucléaires ». www.paintup.fr ■



Design bois donne le "la"

Être force de proposition pour des clients grands comptes et créateur de concepts dans l'agencement bois... Tel est le parcours accompli par la société Design Bois, implantée à Lozanne et créée en 2006 par Jean-François Bochard, ébéniste de formation, entouré à l'époque par 3 salariés. Une entreprise qui emploie plus de 80 salariés en 2021, et recrute son vingtième collaborateur dans l'année. La clé du succès ? « Une organisation peu hiérarchique, où chacun est en capacité d'exprimer ses idées. Les collaborateurs sont multitâches et autonomes. Les menuisiers gèrent les projets de A à Z, de la commande client au chargement du camion, et maîtrisent donc qualité et délai. Malgré la taille acquise, nous restons proches les uns des autres », explique Anna Bochard, épouse de Jean-François et directrice générale de l'entreprise. « Depuis l'origine, nous avons intégré de nombreuses activités – résines, serrurerie, miroiterie... - pour livrer des ensembles complets. Tout est dessiné en 3D en tenant compte des contraintes des autres corps d'état (électricité, plomberie, plaquistes...). Autre originalité : nous avons nos propres poseurs qui se déplacent en France et sont le relais de Design Bois sur les chantiers ». Résultat ? La créativité, la réactivité, la qualité d'exécution sont unanimement saluées par les clients, des plus grandes enseignes - Groupe Casino, McDonald's... - aux professionnels – artisans traiteurs, chocolatiers... -, tous disposant de réalisations sur mesure. Pour faire face à sa croissance, la société migre à la Tour-de-Salvagny, où elle disposera de 6000 m² de locaux, contre 2000 m² aujourd'hui. « Nous avons cherché pendant deux ans près de Lozanne, sans succès. Mais l'ensemble de nos fournisseurs locaux demeureront bien en Beaujolais et dans la région », sourit Anna Bochard. www.design-bois.fr ■



Bienvenue en Beaujolais !

Comment marquer l'accueil dans un territoire à l'identité forte, si ce n'est par des cadeaux de bienvenue reflétant cette image, invitant à la découverte. Aussitôt pensé, aussitôt accompli par l'association trèsBeaujolais, porteuse de la marque territoriale du même nom !

« Nous avons de multiples remontées de nos entreprises adhérentes qui, en tant qu'ambassadeurs, ne savaient pas quoi offrir à leurs visiteurs ou aux salariés venus d'autres régions. Nous avons souhaité leur apporter un outil de valorisation », témoigne Coralie Mongoin, déléguée générale de l'association.

Disponible depuis le début de l'été, la box cadeau, désignée sous le nom de « Welcome Pack », comprend une tasse, un porte clé, une clé USB trèsBeaujolais, le beau livre « Trésors Beaujolais », un jeu « les Incollables du Beaujolais », une offre de dégustation de vins locaux dans un domaine, un tarif préférentiel pour une visite du Hameau Dubœuf, et de la documentation utile, comme la carte touristique des crus du Beaujolais, la carte du Geopark, etc. Disponible au prix de 60 euros, la box dispose d'un tarif dégressif à partir de 5 unités commandées, à transmettre à t.dubet@cci-beaujolais.fr.

« Les retours sont déjà excellents », se réjouit la déléguée générale.

www.trèsbeaujolais.com ■



Transitions numérique, écologique : la grande mutation

Confrontées à une vague de mutations sans précédent, les entreprises s'adaptent et accélèrent leur transformation. Face à des problématiques multiformes - changement des comportements de consommation, pénurie de matières premières, de personnel, défis liés aux contraintes énergétiques et au dérèglement climatique, transition numérique... - comment les entreprises du Beaujolais trouvent-elles des réponses pertinentes et réalisent-elles les changements nécessaires ? Tour d'horizon des changements en cours.

L'Insee, dans sa dernière note de conjoncture, n'y va pas par quatre chemins : « L'économie passe la quatrième vague », titrait l'institut national de la statistique et des études économiques, le 7 septembre dernier. Après -8% en 2020, le taux de croissance serait supérieur à 6% en 2021, « permettant alors à l'économie de retrouver globalement son niveau d'avant-crise, malgré des contrastes sectoriels persistants », commente l'Insee. « L'économie pourrait retrouver son niveau d'activité d'avant crise dès fin 2021, soit six mois plus tôt que l'objectif qui avait

été tracé », confirmait le Ministre de l'économie, des finances et de la relance, Bruno Le Maire, le 6 septembre. « La dynamique laisse espérer une véritable reprise, profonde et durable. La croissance du PIB sera sans précédent en 2021, et celle de 2022 serait propulsée très au-dessus de son niveau habituel », prévoient les analystes de Xerfi dans leur lettre d'information sur la conjoncture, publiée début septembre. Mieux : « Tout se passe comme si les mesures de survie mises en place par le gouvernement se traduisaient en un exceptionnel accélérateur de changement ».



Jean-Sébastien Weldé

Une dynamique d'investissement

De profondes mutations se sont en effet trouvées favorisées par le plan France Relance, lancé à l'été 2020. D'un montant de 100 Md€, il flèche trois grandes orientations : l'accélération de la transition écologique, l'amélioration de la compétitivité des entreprises, le renforcement des compétences et le développement de tous les territoires. « Un an après son lancement, 47 Md€ sont déjà engagés, et l'objectif du Gouvernement est de déployer 70 Md€ d'ici la fin de l'année 2021 », résumait début septembre le Premier ministre. À fin août 2021, les pouvoirs publics ont révélé avoir accompagné 8885 entreprises industrielles, dont 86% de TPE et PME, « pour réaliser 11,7 Md€ d'investissements productifs ».

Plusieurs entreprises du Beaujolais ont fait appel au plan de relance pour conforter leur transition. Parmi elles, trois entreprises de l'industrie : Saint Jean Industries, Gardette et Adesia.

Si les investissements auraient été sans doute réalisés, le plan est arrivé à point nommé pour sécuriser et accélérer la prise de décision. Donner davantage de confiance en l'avenir, aussi, pour passer à l'offensive. « Nous avons beaucoup appris des crises précédentes. Nos investissements doivent nous permettre d'être plus agiles et devenir plus adaptables aux mutations de marché. Car Saint Jean Industries vise non seulement à être un acteur de la mobilité électrique dans l'automobile, mais aussi à répondre aux besoins de marchés prometteurs comme ceux de l'énergie », trace Émile Di Serio, dirigeant de l'équipementier français.

La revanche des producteurs ?

Les évolutions sont telles que Guillaume Sarrazin, président de la société Adesia, n'hésite pas à les qualifier dans l'industrie de « revanche des producteurs ». « Depuis les renforcements de la mondialisa-

Gardette surmonte les pénuries et réalise sa 3^{ème} révolution industrielle

Dès 2015, la société familiale de Villefranche-sur-Saône, créée par la famille Gardette en 1930, a impulsé un projet ambitieux de modernisation. Spécialisée dans les éléments de fixation, transmission et assemblage (goupilles et clavettes), pour l'automobile essentiellement, l'entreprise a ainsi mené deux opérations phare. L'une, en faisant l'acquisition à la barre du tribunal d'une petite entreprise à Villars, dans la Loire, spécialisée dans un savoir-faire très rare : la fabrication de matière pour les clavettes. « Le process de transformation à froid est très innovant et représente un atout de compétitivité dans un contexte de pénurie d'acier ». L'autre opération concerne un transfert de technologie aux États-Unis. « Nous sommes en capacité de livrer toute l'automobile mondiale, en fabriquant, transformant nous-mêmes la matière jusqu'au produit fini. Soit des millions de pièces fournies 100% « Made In France », se réjouit Jean-Sébastien Weldé. Le dirigeant est entré dans la société en 1998, à 21 ans, à la fin de ses études d'ingénieur. La PME employait alors 20 personnes pour 2 M€ de chiffre d'affaires. Elle représente aujourd'hui 160 salariés via ses différentes entités, dont ses filiales commerciales à Barcelone, Détroit aux États-Unis. La PME réalise 70% de son chiffre d'affaires à l'export. Jean-Sébastien Weldé est en cours de reprise de la société avec plusieurs cadres dirigeants, auprès de la famille Gardette.

« Le plan de relance permet de boucler notre projet de modernisation, baptisé Clavelec 2023, et de le mener à son terme dès 2023, reprend Jean-Sébastien Weldé. Le Covid nous a en effet fait prendre du retard. Finalement, au lieu d'achever notre transformation d'ici 4 à 5 ans, nous l'accomplirons dans 2 ans et demi grâce à la France Relance. D'ici là, nous aurons achevé notre 3^{ème} révolution industrielle, en rénovant nos process, nos outils, pour passer à l'industrie 4.0. Obtenir un feu vert dès mars dernier sur notre projet a été fondamental et marque l'histoire de l'entreprise. Jamais autant de machines ne sont entrées chez nous. Plus de 50% du plan aura été lancé avant même décembre 2021 », poursuit, enthousiaste, Jean-Sébastien Weldé.

“ Plusieurs entreprises du Beaujolais ont fait appel au plan de relance pour conforter leur transition... ”

tion, l'industrie française a connu une ère ininterrompue de délocalisations, avec un recentrage de la production sur des zones lointaines, à bas coût. Mais quand les frontières se ferment, ces pays lointains se servent naturellement en premier et les importations se compliquent. Pendant la pandémie, nous avons touché du doigt les limites du système. Les gouvernements en Europe en ont enfin bien pris conscience ».

La société implantée depuis plus de 40 ans à Arnas (16 M€ de chiffre d'affaires, 65 collaborateurs), fournit des adhésifs sensibles à la pression. Ses solutions adhésives permettent d'assembler tous types de pièces, ce qui présente deux intérêts majeurs : permettre aux clients de ne plus recourir à de la colle dans leurs process, et

économiser cette opération de manutention souvent coûteuse. Les avantages sont particulièrement éclairants dans la construction, où des adhésifs performants à l'arrière des produits sont désormais utilisés pour fixer les revêtements de sols, les éléments de façade, les plinthes. « Nos débouchés se répartissent entre l'automobile (30%), le bâtiment (10%) le médical (5 à 10%) et d'autres secteurs diversifiés de l'industrie pour environ 50%. Nous exportons dans 35 pays à hauteur de 60% de notre chiffre d'affaires », poursuit Guillaume Sarrazin.

Saisir les relais de croissance

En 2016, Adesia a réalisé un important investissement, aidé par la Région, pour créer une salle blanche, condition à une diversification vers le

Saint Jean Industries, acteur des mobilités électriques et décarbonées

« Ce qui n'était qu'épiphénomène avant la pandémie est devenu bouleversement majeur en sortie de crise. Il y a clairement eu un avant et un après Covid », déclare Émile Di Serio, dirigeant du groupe familial né en 1962 à Belleville. Cela fait en effet plus de quinze ans que l'équipementier automobile (près de 2000 personnes sur 9 sites dans le monde, 290 M€ de chiffre d'affaires) misait des montants importants de R&D pour introduire des innovations de produits ou process favorisant l'allègement des véhicules. « C'est une thématique clé de la mobilité. Déjà hier pour économiser les carburants, mais demain aussi pour améliorer l'autonomie des véhicules électriques ou hybrides ». Pièces de châssis, jantes, supports de batterie, berceaux des véhicules couplant profilés et pièces moulées en aluminium ont ainsi été revus de fond en comble par Saint Jean Industries pour se situer à l'avant-garde de ces évolutions. « Ce que nous ne cessons de répéter s'impose à présent comme une évidence. Même si la motorisation électrique n'est encore pas totalement efficace, nous n'en sommes qu'au début de l'histoire. L'autonomie des batteries s'améliorera, leur prix va continuer à baisser et leurs matériaux deviendront plus recyclables, bien qu'ils le soient déjà à 90% aujourd'hui ».

Pour préparer cette transformation, Saint Jean Industriels rassemble depuis des années les pièces du puzzle : rachat en 2017 d'une usine de 200 personnes en Allemagne spécialisée dans la transformation et le soudage de profilés en aluminium pour les pièces de structure de véhicules ; création cette même année d'une entreprise en Chine. « L'objectif, quand nous détenons des technologies et procédés intéressants, est de les dupliquer pour les proposer à tous les grands pôles mondiaux de l'automobile – États-Unis, Europe, Chine ». Puis automatisation de l'ensemble des usines pour répondre aux exigences de l'Industrie 4.0, le nouveau standard dans l'automobile. « Nos projets de transformation représentent une enveloppe globale de 40 à 50 M€ d'investissement sur plusieurs années. Le plan de relance, pour lequel nous avons été désignés lauréats en mars dernier, nous accompagne en partie sur les investissements des sites français de Belleville et Laval », poursuit Emile Di Serio. Les projets stratégiques « Re7 Belleville » et « Re7 Laval » permettront à l'équipementier français de s'inscrire dans sa nouvelle raison d'être : « participer à un monde plus propre, en utilisant moins de ressources, d'énergie et de temps ».



secteur médical. La société a également passé la certification ISO 13485 propre à ce marché et dispose, avec l'ISO 9001, d'une double certification. Le projet d'investissement retenu dans le cadre du plan de relance, au titre de Territoires d'industries, vise plusieurs objectifs : concevoir des solutions adhésives haute performance pour le bâtiment, et développer la division Adesia Building & Construction, pour répondre aux enjeux énergétiques de l'industrie du bâtiment. « Les marchés du bâtiment explosent depuis la crise Covid et constituent un véritable relais de croissance. Nous avons encore d'autres diversifications en cours dans le médical et les arts graphiques », reprend Guillaume Sarrazin. Les montants d'investissement pour l'acquisition de machines spécialisées s'élèvent à 1,3 M€, financés à hauteur de 400 k€ par le plan de relance. Pour Gardette, le plan de relance offre l'opportunité d'accélérer le plan de modernisation initié sans interruption depuis 2015, et de tirer



Émile Di Serio

“ C’est maintenant la 3^{ème} révolution industrielle de l’entreprise qui se joue ! ”

parti, aujourd’hui, des situations de pénurie d’acier. « Nous avons pris le pari fou il y a 10 ans de devenir concepteurs de l’ensemble du process, de la matière première au produit fini. Cette décision stratégique nous donne en situation post-Covid un atout concurrentiel de tout premier plan. Dans un contexte de pénurie, les clients les plus exigeants, y compris de l’automobile, en Europe comme aux États-Unis, s’adressent à nous car nous sommes en pleine capacité de répondre à leurs besoins. Le plan de relance est l’opportunité de creuser l’avantage et de passer l’étape suivante, celle de l’industrie 4.0 et de la

décarbonation de nos applications », déclare Jean-Sébastien Weldé, directeur général adjoint de la société Gardette à Villefranche. Pour l’administrateur de l’UIMM Lyon France, c’est maintenant la « 3^{ème} révolution industrielle » de l’entreprise qui se joue dans son plan de transformation Clavelec 2023, visant à exporter un savoir-faire 100% Made in France.

Répondre aux enjeux de la filière bois

Autre secteur pour lequel les mutations post-Covid se révèlent majeures : la filière bois. Ici, la crise a pris la forme d’une pénurie sans précédent, sous l’effet d’une reprise vigoureuse et d’achats massifs réalisés sur les marchés asiatiques et américains. Ceux-ci ont littéralement asséché la disponibilité de la ressource bois en Europe, et suscité des tensions sur les prix jamais observées jusqu’alors. Un comble pour un pays comme la France, qui ne manque pourtant pas de forêts, mais dispose d’une chaîne de valeur forêt-bois peu structurée,

considérée, jusqu’alors, comme non stratégique. Mais tout a bien changé ! Les premiers à s’en féliciter sont les représentants de la filière bois dans le Rhône. La profession avait préparé le terrain en réalisant un important travail de structuration, sous la forme d’une « Stratégie forêt bois du Beaujolais », pour la période 2021-2026, couvrant les intercommunalités du Beaujolais et celle de Charlieu-Belmont. Elle fait suite à une série de plans d’action engagés dès 2015. Parmi les axes clés de cette nouvelle stratégie : sensibiliser les propriétaires forestiers à la gestion forestière durable, limiter les risques liés au dérèglement climatique en diversifiant les espèces et en préservant la biodiversité, favoriser le regroupement de la gestion du foncier forestier, améliorer les dessertes. Et aussi, structurer une filière assurant des débouchés à tous les produits bois sur le territoire, accompagner les entreprises du bois, et sensibiliser les collectivités territoriales à leur rôle, via la commande publique et la gestion du patrimoine



Scierie Gonnachon, un métier passion sur quatre générations

Romain Gonnachon est la quatrième génération à la tête de la scierie, fondée en 1945. Il a rejoint l'entreprise familiale depuis 16 ans, immédiatement après sa formation à l'école technique du bois de Cormaranche-en-Bugey. Mais il était déjà très tôt immergé dans la société : « L'été, je venais souvent aider », commente-t-il. L'entreprise travaille exclusivement avec des bois locaux : « nous n'achetons que du bois du Haut-Beaujolais, dans un rayon de 20 km, auprès d'exploitants forestiers, de coopératives ou quelques particuliers ». L'entreprise traite environ 15 000 m³ en douglas et sapin. « Beaucoup de scieries ont fermé en France. Pendant des années, elles n'avaient pas suffisamment de travail ou ne trouvaient pas de repreneur. Les investissements sont très coûteux, une machine seule peut revenir à 300 k€, une ligne de production complète plus d'1 M€. L'équipement doit être constamment renouvelé, alors que le bois, de même que le métier de bûcheron, restaient peu valorisés. Quand mon père a repris la direction en 1992, il a beaucoup investi. Les machines apportent du confort de travail, permettent d'augmenter les capacités et d'améliorer la compétitivité. Nos clients se situent uniquement en France, de Brest à Bordeaux, en passant bien sûr par la région Rhône-Alpes Auvergne. Nous travaillons pour des constructeurs en direct ou des grossistes de la construction bois, ou encore pour des raboteurs, spécialisés dans la transformation (terrasses, bardages, portes d'entrée...) ». La société emploie 10 personnes, pour un chiffre d'affaires d'environ 2,5 M€ en 2021, en forte progression. « Le cours du bois a augmenté de près de 50% en 2021, ce qui se répercute sur le sciage, poursuit le dirigeant. Avec nous, les clients sont sécurisés : les approvisionnements ne dépendent pas de la Chine. La proximité de la ressource assure régularité des livraisons, et pérennité de l'activité ».

forestier. Enfin, sensibiliser le grand public aux enjeux méconnus de la gestion forestière.

Utiliser le bois local, source d'activité et d'emploi

Derrière cette vision globale et ce plan d'action cohérent, l'objectif est clair : « il nous faut recapitaliser en local la ressource bois issue de nos massifs », énonce Kevin Bazile, chargé de mission auprès de Fibois 69, et porteur de la stratégie forêt-bois du Beaujolais. « Les forêts sont un legs dont nous héritons et dont nous devons prendre soin pour les générations futures. Véritable espace de biodiversité, lieu d'accueil du public, les forêts produisent aussi une ressource renouvelable, le bois : plus de 400 000 m³ par an. Il en faut environ 40m³ pour construire une maison entièrement en bois. Bien gérée, la ressource est utilisée dans le bâtiment, les seconds produits servent à produire des agglomérés ou des palettes, et les déchets du bois sont employés comme source d'énergie, poursuit Kevin Bazile. Le massif du Beaujolais est surtout



Sébastien Boucaud

renommé sur le plan national et européen pour la production de douglas de haute qualité, dédié à la construction. Les qualités intrinsèques du douglas, notamment sa résistance mécanique et sa durabilité naturelle, font de lui une essence très prisée sur le marché du bois. »

« Historiquement, le bois était naturellement employé par les habitants : charpente des maisons, échelles, piquets de vigne ou de clôture, chauffage, bacs de vendange, écorces pour la tannerie, poteaux téléphoniques... Puis l'économie s'est tournée vers d'autres matériaux. Mais avec l'urgence climatique et le besoin de citoyens de se reconnecter à la nature, on redécouvre le bois : un matériau local, renouvelable, apportant une ambiance chaleureuse et présentant un faible coût environnemental ! », confirme Romain Gonnachon, administrateur de Fibois 69 et dirigeant de la scierie Gonnachon à Saint-Igny de Vers.

Des métiers porteurs de sens

« Sur le périmètre de la CCI du Beaujolais, la filière forêt-bois regroupe plus de 500 entreprises et 900

“ **Le massif du Beaujolais est renommé pour la production de douglas de haute qualité.** ”

emplois, Majoritairement des TPE-PME dont les missions sont d'entretenir les forêts, récolter le bois, le transformer, l'utiliser (menuiserie, charpentier, emballage, chauffage) et en fin de compte replanter les arbres pour les générations à venir. L'ensemble de ces entreprises bénéficie d'une dynamique qui leur permet d'innover et d'investir. Il s'agit par conséquent d'une filière qui recrute et qui forme sur des métiers variés et porteur de sens », témoigne Julien Chopin, dirigeant de la société de charpente, couverture, zinguerie du même nom. Il n'utilise que du bois local, ou par défaut le bois du Bugey et du Jura.

Mais il n'en a pas toujours été ainsi. Romain Gonnachon, dirigeant de la scierie Gonnachon, a fait le compte. Il existait 13 scieries pour le seul village de Saint-Igny de Vers dans les années 50. Elle ne sont plus qu'une quinzaine pour l'ensemble du département du Rhône à présent. Il constate bel et bien l'intérêt massif pour le matériau bois depuis la pandémie : « Nos carnets de commande n'ont jamais été aussi bons, avec une visibilité jusqu'à début 2022 ». Même dynamique chez le fabricant de chalets et maisons en bois Chalets Boucaud, à Saint Clément de Vers. La société de 13 collaborateurs tourne en ce moment à plein régime. C'est ici aussi une histoire de famille, puisque l'entreprise a été fondée par le grand-père de Sébastien Boucaud, son dirigeant actuel, en 1952. « Nous réalisons 15 à 20 maisons par an pour les particuliers, situées à 75% dans les Alpes. Nous faisons aussi des agrandissements et du taillage à façon pour des charpentiers. Notre troisième activité est la fabrication de planchers porteurs, une solution idéale pour les mezzanines d'appartements lyon-



La CCI a investi dans la plus grande machine de manutention jamais acquise par un port

nais, par exemple. Nous développons aussi un peu d'export avec, selon la demande, des chantiers en Espagne, en Grèce, en Algérie, à Mayotte... Chaque projet est entièrement personnalisé. Il faut seulement deux semaines pour monter un chalet (hors eau hors air), totalement isolé, grâce à nos madriers à isolation incorporée », ajoute Sébastien Boucaud. Un véritable plus, à la veille de l'application de la future réglementation thermique 2020. Le bois construction, certifié CE et PEFC comme il l'est en Beaujolais, a le vent en poupe, et pourrait devenir, pour ses vertus environnementales, le matériau gagnant des prochaines années.

Mobilités douces

Sur le plan des mobilités, la transition est aussi en marche. Un an après son inauguration en octobre 2020, la station de distribution GNC/bioGNC, gérée par AS24, filiale du groupe Total, a réussi son implantation à Villefranche-sur-Saône. « La station confirme son attrait auprès des transporteurs qui ont enclenché leur transition énergétique avec des véhicules roulant au gaz naturel. Avec 10 fois plus de volume de GNC délivré en un an, et une progression forte pour le bio, la station GNC/bioGNC AS 24 de Villefranche-sur-Saône voit son nombre de clients augmenter continuellement », déclare Cédric Amiot, responsable communication de AS24.



intérieur français, afin d'améliorer la compétitivité du transport fluvial.

À rebours de ces évolutions technologiques, la voie fluviale, axe stratégique de liaison nord-sud, est exploitée depuis l'antiquité pour acheminer denrées, matériaux, sources d'énergie, vins... Après une lente mise en sommeil, le transport fluvial est de nouveau réinvesti et modernisé. « Le bassin Rhône Saône représente près de 12% du trafic fluvial national en tonnes, et près de 20% en tonnes par kilomètre. En moyenne, 100 unités fluviales naviguent sur le bassin Rhône Saône. Le Rhône et la Saône à grand gabarit constituent un axe stratégique, car il pourrait accueillir 4 fois plus de trafic avec les infrastructures existantes, en offrant une alternative écologiquement vertueuse

au transport routier de marchandises », défend VNF Rhône-Saône. L'organisme gère 1180 km de voies navigables sur 4 régions, (Bourgogne Franche Comté, Auvergne Rhône-Alpes, Provence Alpes Côte d'Azur et Occitanie), et 17 départements.

Prendre en compte les enjeux environnementaux

Une étape clé sur ce parcours, le port de Villefranche-sur-Saône, dont la gestion est déléguée depuis 1936 à la Chambre de commerce et d'industrie du Beaujolais. « Nous exerçons deux missions, d'une part l'aménagement des infrastructures, d'autre part l'exploitation, en lien avec les entreprises utilisatrices », expose Florent Dupré,

son directeur portuaire. « Les statistiques sont nettes : en 2019, le port a traité 1,8 millions de tonnes par an, en croissance régulière depuis 2014 (+15%), et représente un volume très significatif. Nos atouts sont d'être à la fois un port et une gare, grâce à un embranchement direct sur la ligne ferroviaire fret Paris Lyon Marseille. De grandes capacités de stockage existent également en entrepôts, en silos ou en extérieur, pour toutes les marchandises ».

L'infrastructure est aujourd'hui massivement utilisée pour les matériaux de chantier (granulats), les céréales, le bois, mais pourrait encore toucher bien d'autres secteurs. « Le transport fluvial reste un outil aux capacités insoupçonnées que nous devons mieux faire connaître. Il représente un enjeu sociétal et environnemental crucial, à l'heure, notamment, de l'entrée en vigueur des ZFE-m (zones à faible émission métropolitaine pour améliorer la qualité de l'air). Pourquoi ne pas imaginer, demain, des maraîchers charger en produits frais des bateaux de remorques de vélos cargos, pour accéder avec des volumes importants au cœur des villes sans générer de nuisances ? Tout est possible », imagine Florent Dupré. Cela l'est d'autant plus qu'un nouvel investissement d'importance a été réalisé en 2021 : une pelle hydraulique Liebherr, la plus grande machine



Timothée Chaillet et Marie Vandalle

de manutention jamais acquise pour un port intérieur français. « Très flexible, elle permet de traiter de petits ou de très grands volumes, en optimisant la performance de la manutention, ce qui rejaillit directement sur les services que nous pouvons proposer aux entreprises. Le trafic fluvial a tous les atouts pour redevenir un mode de transport compétitif, notamment lorsque les entreprises clientes intègrent les coûts sociaux et environnementaux de la mobilité ».

L'essor de l'économie verte

Industrie, commerce, transport, services, alimentation... ce sont désormais l'ensemble des secteurs économiques qui réapprennent les vertus de la proximité, pour des circuits d'approvisionnement plus maîtrisés. De multiples entreprises s'approvisionnant avec des producteurs du Beaujolais ont ainsi fleuri pour promouvoir les circuits courts et rapprocher les produits frais des

grands bassins de consommation : La Ferme des Perrelles à Anse, Cagette Violette ou Deligume, à Chatillon. À Gleizé, Marie Vandalle et Timothée Chaillet ont, eux, créé un nouveau concept, le Drive à part. Originaires du Beaujolais, c'est après des études à Toulouse qu'ils prennent l'habitude de consommer plus responsable. Ils élaborent un concept de « Drive zéro déchet ». Tous les aliments sont livrés dans des sacs de 25 kg, ou les produits de cosmétique ou d'hygiène dans de grands contenants. Les deux jeunes créateurs se chargent, dans une pièce spécialement aménagée, de préparer les conditionnements et bocaux réutilisables. « Il suffit de nous les ramener et nous les re-préparons, après passage dans une salle de lavage dédiée respectant toutes les règles sanitaires en vigueur », commente Timothée Chaillet.

À l'échelle du territoire, les entrepreneurs sont unanimes. Ils souhaitent, à leur échelle, prendre part à ces grandes mutations du Beaujolais.

SEGEPO, sous-traitant d'excellence

Avec 7 sites à l'international, le groupe Segepo est un acteur majeur du décolletage et de l'usinage. Son siège de Saint-Lager rayonne sur des marchés clés, au cœur des enjeux de l'industrie. Présentation d'une mutation en cours.

Fort de 350 salariés et 7 implantations industrielles dont une aux Etats-Unis, un site en Pologne et un autre en Turquie, le groupe Segepo est taillé pour répondre aux marchés internationaux. « L'automobile représente le tiers de notre activité, l'industrie électrotechnique un autre tiers, les énergies 10 à 15%, à parts égales avec les poids lourds. S'ajoutent également un peu de cosmétique et d'aéronautique. Cette répartition diversifiée est essentielle pour surmonter les crises sectorielles. De même que l'agilité de l'organisation industrielle, qui permettent de répondre à tous les besoins, de la livraison d'un prototype à la réalisation de pièces en grandes séries (plusieurs millions d'unité) », résume Philippe Chapeaux, PDG du groupe. Cet ingénieur de formation aux talents de manager a repris Segepo en 2007. Il a su impulser un développement dynamique à cette société créée à Saint-Lager en 1970. En 2011, le groupe réalisait déjà 32 M€ de chiffre d'affaires. Il pèse 55 M€ aujourd'hui et emploie 350 collaborateurs, dont plus de la moitié situés en France. L'acquisition d'un site de 50 personnes aux États-Unis, en 2018, a permis de mettre un pied sur le vaste marché américain. « Nous réalisons 40% de notre chiffre d'affaires à l'international. Mais dans les faits, l'export indirect s'élève plutôt à 90% ».

Creuser sa différenciation

Ces débouchés diversifiés permettent à Segepo de résister au fléchissement mondial du secteur automobile, observé du fait de la pénurie des semi-conducteurs. L'activité en 2021 reste soutenue et pourrait même dépasser l'excellent niveau de 2019, portée notamment par



Philippe Chapeaux dirige une société industrielle aux débouchés diversifiés.

la croissance des marchés de l'énergie et de l'électrotechnique. « Nous sommes bien placés pour tirer parti du passage des moteurs thermiques à la mobilité électrique ou hydrogène, car nos pièces utilisées notamment pour la transmission de puissance ne sont pas toutes dépendantes du type de motorisation. Nous attendons également des retours de clients sur des pièces à fort volume pour le marché des poids lourds. Elles constitueraient un développement important et nécessiterait des investissements élevés, de l'ordre de 2 M€, précise Philippe Chapeaux. « C'est une période où beaucoup d'opportunités peuvent survenir. Il faut se distinguer sur le marché international parmi des entreprises de haut niveau. Cela suppose d'innover, de rester agile, d'investir en permanence, d'être à l'écoute des hommes et des femmes de l'entreprise. Et de pratiquer l'humilité car l'homme

le plus important de l'entreprise restera le client ». L'industrie subit également de multiples retournements, comme la crise Covid, l'inflation des matières premières qui renchérit les coûts et donc les prix des pièces et les mutations technologiques. Dans ce contexte mouvant, Philippe Chapeaux garde à l'esprit de conserver une réactivité de PME dans les décisions stratégiques, et une proximité rapprochée avec les équipes dont il mesure l'implication. Les valeurs fondamentales s'inscrivent ainsi dans l'Adn de l'entreprise : esprit client, performance, combativité, innovation, mais aussi respect, convivialité, droit à l'erreur. La qualité du collectif et des relations humaines présente chez Segepo est ainsi un facteur souligné par les salariés et les intérimaires. Des balises pour passer avec succès les zones de turbulence. ■

La reprise de la société **GPO** tourne rond

À 44 ans, Éric Tournaire a repris la société Gouttenoire Parcours Outils (GPO), fondée en 2003 à Lacenas. Le fruit d'une belle rencontre entre cédant et repreneur.

Il est des reprises qui résonnent comme des évidences. Celle de GPO s'inscrit parmi celles-ci. Après 21 ans à la tête d'une même société industrielle de l'ouest lyonnais, où il a franchi toutes les fonctions comme salarié, Éric Tournaire, ingénieur et diplômé d'un Master de l'IAE de Lyon, recherchait une société industrielle à reprendre. « J'ai été orienté sur la base de données gérée par les CCI, Transentreprise. C'est ici que j'ai pu identifier GPO, que j'avais déjà repérée parmi les entreprises de mécanique. J'ai décidé de rencontrer directement Pascal Gouttenoire, son dirigeant fondateur ». Lui-même cherchait un repreneur et a choisi Éric parmi d'autres offres concurrentes. « J'ai une grande admiration pour ces PME à capitaux familiaux, comme en Allemagne, poursuit Éric. C'est une vraie force pour piloter des entreprises dans la durée. Je souhaitais acquérir une société avec cet Adn, rester dans l'industrie mécanique où je me suis exprimé pendant vingt ans et combiner ce projet de vie à ma vie de famille, avec une société proche de mon domicile. J'ai la chance d'avoir un soutien à 200% de mon épouse et de mes deux enfants, encore très jeunes ». Il a trouvé chez GPO la perle rare. Inversement, Pascal Gouttenoire a retenu le repreneur le plus à même de pérenniser l'entreprise et respecter sa culture. Aussi les démarches initiées en septembre 2020 ont elles rapidement abouti. En avril 2021, Éric Tournaire était nouveau propriétaire.

Sous-traitance sur savoir-faire stratégiques

« Il existe ici une belle alchimie des hommes. Des apprentis entrés il y a 15 ans dans la société sont restés pour suivre Pascal et n'ont connu que lui comme



Pascal Gouttenoire, à gauche, avec le repreneur Éric Tournaire.

dirigeant. Cela pouvait être anxiogène pour eux. Mais je me suis présenté aux équipes, nous avons échangé et après plus de six mois, le passage de relais semble réussi », témoigne le dirigeant, toujours accompagné par le fondateur.

Au niveau de l'activité, GPO a montré sa résilience face à la crise. Le savoir-faire du bureau d'études et des techniciens d'usinage sur leur cœur de métier – la programmation de l'usinage – constituent une grande force, qui permet de gagner en réactivité, qualité, respect des délais et des attentes clients. Des paramètres clés pour les clients grands comptes de l'automobile, l'aéronautique, l'agroalimentaire ou l'industrie des loisirs. « Nous avons la volonté de servir tous les clients dans

une démarche de services et d'apporteur de solutions ». Éric Tournaire sera aidé dans la gestion des comptes clients par une collaboratrice qui a travaillé pendant 10 ans avec lui précédemment et occupera la direction administrative et financière. « C'est une personne de confiance. On connaît bien nos habitudes de travail, ce qui est facteur d'efficacité ». En dépit d'une base clients confortable en France, le dirigeant pourrait prochainement démarrer l'export. Là encore, sans précipitation. Le business plan prévoit un chiffre d'affaires de 1,3 à 1,4 M€ d'ici 3 ans, et un apprenti technicien usinage vient déjà compléter l'effectif de 9 salariés. Un projet de développement sans rupture, inscrit dans l'identité de GPO. ■

Les Glacières du Val de Saône, toujours plus proches

À l'occasion des 10 ans de reprise de l'entreprise, Bernadette Cochet lance la livraison à domicile pour les particuliers, et un service de préparations festives pour les entreprises. Un développement offensif pour une société qui ne cesse d'aller de l'avant.

Les Glacières du Val de Saône sont bien connues en Beaujolais, tant par les entreprises que les particuliers. La société fournit en poissons, coquillages, crustacés, près de 70 restaurants du territoire. En fin de semaine, du jeudi au samedi, les particuliers viennent s'approvisionner dans la boutique du 300, rue Benoît Mulsant à Villefranche. Ces deux activités rassemblées représentent, à parts égales, 60 à 70% du chiffre d'affaires. S'en ajoute une troisième : l'atelier de fumaison de saumons de Norvège, ou de truites et esturgeons venant de la région. Les produits salés, fumés, préparés à la main selon des recettes maison, sont ensuite distribués auprès de clients de la restauration, de grossistes du secteur, ou auprès d'associations et de comités d'entreprises.

Le retour du Pavillon France

En 10 ans, la société a connu une forte progression, passant de 300 k€ en 2011 à 1,5 M€ aujourd'hui, et de 4 à 5 collaborateurs à une dizaine en 2021. Même en période Covid, le ralentissement dû à la fermeture des restaurants s'est trouvé en partie compensée par l'accroissement de la clientèle des particuliers. Toutefois, souligne Bernadette Cochet, « nous espérons retrouver des temps moins troublés pour les restaurateurs. Très tôt, nous avons pour eux mis en place des services dédiés : une équipe commerciale qui les informe des approvisionnements possibles en fonction des achats réalisés auprès des ports et une livraison réali-



Bernadette Cochet propose encore de nouveaux services.

sée par notre propre chauffeur. Il représente un trait d'union entre eux et nous, personnalise le service, et sait parler du produit préparé par nos équipes pour leur établissement ». À cet égard, Bernadette souligne la performance de la filière pêche et du Pavillon France : « un retour de criée s'effectue au port au petit matin. Le poisson y est préparé ou transformé, et les commandes acheminées partout en France. Elles arrivent chez nous très tôt dans la matinée, et à midi sont servies dans l'assiette du restaurant ou à la maison. Nos clients restaurateurs peuvent passer leurs commandes après leur service du soir, quelle que soit l'heure, et nous assurons la livraison dès le lendemain ».

Le confinement a mis au jour de nouvelles

tendances : « nous avons vendu beaucoup de filets préparés, mais aussi des poissons entiers pour les planchas. Les plateaux de fruits de mer fonctionnent toujours bien. Ils permettent à des hôtes de profiter de nouveau de leurs invités. Nous présentons de beaux plateaux avec des huîtres ouvertes ».

Pour étoffer ces activités et toujours aller de l'avant, Les Glacières mettent en place plusieurs nouveautés : un site Internet entièrement repensé, avec service de livraison à domicile pour les particuliers. Et une fourniture de plateaux et préparations festives pour les entreprises, à l'occasion de leurs événements. « Tout est prêt à consommer », souligne la dirigeante, qui revendique pour ses équipes un savoir-faire d'artisan poissonnier. ■

« Le Coq » chante à Julié纳斯



L'institution créée en 1923, longtemps phare en Beaujolais, a été reprise en 2017 par Marie Dias. Une cheffe expérimentée qui insuffle charme, vie, qualité de l'assiette, à cette adresse mythique.

« Lorsque j'ai repris l'établissement en 2017, on me demandait « quel style allez-vous donner au Coq ». Je répondais « je ne sais pas encore, c'est lui qui va me parler... ». Voici résumée la philosophie – et la modestie – de Marie Dias. Née au Portugal, élevée dans les Landes où elle découvre l'art de vivre et de la table à la française, Marie s'est très tôt nourrie d'influences diverses. Installée dans le Mâconnais, elle s'intéresse au vin et crée une société de vente par correspondance. Elle ouvre un premier restaurant en 2002, qui obtient une étoile au Guide Michelin. Elle anime pendant plus de 10 ans l'hôtel restaurant « Le relais de Montmartre » avec son associé. En 2011, son initiative du pique-nique chic dans les vignes est couronnée par un prix national d'œnotourisme. Marie cède ses parts en 2013 dans l'entreprise et crée une société de conseil dans la restauration. Survient sa visite du Coq à Julié纳斯, alors établisse-

ment à reprendre. Le coup de foudre est immédiat.

Recettes et saveurs mises au goût du jour

À son arrivée dans cette maison, nulle volonté de s'imposer. « Il y avait un gros travail d'analyse et d'adaptation à mener. L'adresse fait tout : on ne travaille pas ici comme en ville ou dans un restaurant des bords de Saône. Au Coq, je reçois à la fois des personnes qui se souviennent avec émotion de leur première communion, des touristes, une clientèle de professionnels et de Lyonnais qui viennent spécialement pour le restaurant. Je souhaitais pouvoir répondre aux goûts de chacun. Les tables de famille doivent également satisfaire aussi bien une jeune fille privilégiant des plats légers et raffinés, que son grand-père attaché à la tradition culinaire ».

D'où la carte éclectique de l'établissement, où l'innovation côtoie la tradition. En entrée, on aura donc le choix entre la tranche de pâté en croûte au ris de veau/fois gras, les 8 escargots de Bourgogne, ou encore l'œuf parfait, aubergine, poivrons grillés et ses pignons de pin, ou la salade de chèvre frais de la ferme. En

plats, la sélection, cornélienne, s'opère entre le fameux coq « ivre de vin rouge », le poisson du jour à la mangue et coriandre, zest de citron vert, ou le pavé de rumsteack cuisiné à la plancha, sauce gingembre, soja, sésame. Le tout accompagné de « légumes de saison » et d'une onctueuse « purée battue au beurre ». Pour le dessert, Marie s'est là encore inspirée du meilleur. La carte a été mise au point avec son second fils Marvin, pâtissier exerçant dans des restaurants étoilés en France et à l'international (tout comme l'aîné de la fratrie, Jonathan, chef dans l'une des meilleures tables du monde en Nouvelle-Zélande). Ainsi, les connaisseurs plébiscitent la tarte au citron « spécialement coq », aux saveurs d'agrumes mêlées à la pâte, et préparation à base de fromage blanc. À moins qu'ils ne cèdent aux sirènes du chocolat fondant Guanaja, ou du vacherin minute aux fruits rouges. Depuis juin 2020, Marie est secondée par un adjoint de cuisine, qui a mené pendant 15 ans son propre établissement sur Lyon. Il a apporté son savoir-faire et accompagne les nouveaux recrutés.

Adresse recherchée... et de proximité

À Julié纳斯, le confinement a également exercé ses effets. Suivant ses préceptes, Marie s'est encore adaptée. Au bout de trois semaines, elle revenait aux fourneaux pour préparer des plats aux personnes isolées. S'en est suivie la vente à emporter le dimanche. Confinée au Coq avec ses enfants, Marie en a aussi profité pour réaliser quelques travaux et rénover la façade, redonnant du lustre au bâtiment. En pleine pénurie de personnel, elle opte toujours pour l'agilité, répondant aux attentes des salariés en termes de rythmes de travail pour rendre le métier plus attractif, et sait pouvoir compter sur son adjoint. « En tant que chef d'entreprise, je suis là où il y a besoin ». Une façon d'entretenir l'esprit d'équipe et l'harmonie des lieux. Avec douceur, mais détermination. ■

Le Coq, Ancienne Place du marché
69840 Julié纳斯
Tél : 04 74 03 67 51

Rendez-vous du 27 octobre au 9 novembre 2021 pour voter pour votre CCI

Chefs d'entreprise, industriels, commerçants, prestataires de service entre le 27 octobre et le 9 novembre, vous pourrez élire vos représentants à la CCI Beaujolais pour les 5 prochaines années.



Pourquoi voter ?

En votant pour des femmes et des hommes chefs d'entreprise, comme vous, qui s'investiront personnellement pendant 5 ans, vous permettez à votre CCI de défendre vos intérêts et de préparer l'économie de demain du Beaujolais.

Ce vote est essentiel parce qu'il vous permet d'élire des chefs d'entreprises qui défendent au quotidien leur idée de l'entrepreneuriat, qui ont la connaissance de ce dont les entreprises ont besoin pour se créer et se développer sur le territoire et qui ont une vue prospective du développement économique pour le Beaujolais.

Les missions de votre CCI

Les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) sont des établissements publics de l'État gérés par des chefs d'entreprise élus qui ont pour mission d'accompagner les entrepreneurs. Elles participent au développement de l'économie locale et accompagnent les entreprises, de leur création à leur transmission, en passant par toutes les étapes de leur développement.

Dans le paysage régional, la CCI Beaujolais a deux particularités :

- Elle est la seule CCI locale en Auvergne-Rhône-Alpes, cela signifie qu'elle est partie intégrante de la CCI de région
- Elle est également aménageur aux côtés des élus locaux dans un objectif partagé : dynamiser l'économie locale

Votre CCI gère plusieurs équipements publics structurants pour le territoire : le port fluvial de commerce de Villefranche sur Saône, le parc des Exposition ParcExpo à Villefranche, l'aérodrome de Villefranche-Tarare à Frontenas, mais aussi de l'immobilier à vocation économique

La CCI du Beaujolais s'investit pour le développement d'une offre de formation sur le territoire qui répond aux besoins des entreprises. Elle gère le centre de formation « CCI Formation », le Centre de Formation des apprentis

du Beaujolais en partenariat avec la CMA du Lyon-Rhône et l'OGEC Notre Dame. Elle met également à disposition des locaux spécifiquement dédiés à l'activité formation sur le Campus Martelet. Enfin elle est à l'initiative de l'émergence d'un pôle d'enseignement supérieur et de formation continue sur le Campus Martelet à Limas.

Elle anime la communauté économique du Beaujolais par l'organisation de manifestations regroupant les acteurs de l'économie du territoire comme le Salon de l'Entreprise à ParcExpo, la soirée interclubs d'entreprises du Beaujolais... elle soutient les clubs d'entreprises thématiques ou territoriaux.

Elle fait la promotion du territoire Beaujolais et de ses savoir-faire, de son tissu économique avec la revue « Entreprendre trèsBeaujolais » et soutient la marque territoriale trèsBeaujolais.

Votre CCI vous informe et vous accompagne chaque jour, sur les thématiques du développement commercial, numérique, financement, export, transition écologique, performance industrielle,...

Votre CCI a été plus que jamais à vos côtés pendant la crise sanitaire !

Ses conseillers vous ont informés quotidiennement sur les mesures d'aides, vous ont accompagnés, ont mis en place une bourse d'entraide entre entreprises, une plateforme de géolocalisation permettant de connaître les commerces ouverts pendant le confinement, les restaurateurs qui pratiquaient la vente à emporter... Votre CCI a également collecté des masques au plus fort de la crise pour les remettre aux soignants...

Les conseillers de votre CCI sont aujourd'hui toujours à vos côtés pour vous accompagner sur les dispositifs de relance mais aussi la transition numérique et écologique.



**La CCI Beaujolais,
c'est 9 420 ressortissants
qui représentent plus
de 34 000 emplois**



Quand voter ?

Du 27 octobre au 9 novembre avant minuit, vous pourrez voter par voie électronique **grâce aux identifiants reçus par courrier ou mail.**

Les électeurs pourront consulter les listes de candidats à partir du 27 octobre 2021 sur la plate-forme de vote. La campagne électorale des candidats se déroule du 27 octobre au 7 novembre 2021.



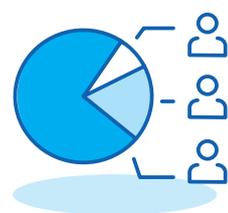
Comment voter ?

Pas besoin de se déplacer. Les électeurs votent par voie électronique. La plate-forme nationale de vote sera accessible en ligne à l'ensemble des électeurs à l'ouverture du scrutin le 27 octobre.

www.jevote.cci.fr

Connectez-vous à la plateforme de vote, entrez votre code d'accès, votre date de naissance et le code de sécurité affiché à l'écran.

Après validation, accédez à la page « choix de vote », cochez les candidats pour lesquels vous souhaitez voter. Cliquez sur « suite ». Renseignez votre mot de passe à usage unique envoyé par SMS ou par e-mail, et validez pour confirmer votre vote.



Quand seront connus les résultats ?

Les résultats seront proclamés dans les 72 heures au plus tard qui suivent le dépouillement qui aura lieu le lendemain du dernier jour de scrutin soit le 10 novembre.

Les nouveaux élus consulaires seront en place avant le 30 novembre pour les CCI territoriales, locales et départementales d'Ile-de-France, avant le 14 décembre pour les CCI de région et avant le 25 janvier 2022 pour CCI France, tête de réseau des CCI.



Vous représentez plusieurs entreprises ou êtes inscrit(es) à plusieurs titres ?

Vous disposez d'autant de votes que d'inscriptions sur la liste électorale.

Vous devez, pour chacun des votes, répéter les opérations d'identification et les étapes de vote sur le site dédié.



Vous avez voté aux élections des Chambres de métiers et de l'artisanat ?

Désormais, vous êtes invité(e) à élire vos représentants au sein de la Chambre de commerce et d'industrie du Beaujolais.

Des questions ? Votre contact : election@beaujolais.cci.fr



24 chefs d'entreprise sont à élire pour la CCI Beaujolais répartis dans les catégories Commerce, Services et Industrie.

Répartition des sièges

- Commerce : 7 membres dont
 - 4 membres en C1 de 0 à 9 salariés
 - 3 membres en C2 plus de 10 salariés
- Industrie : 7 membres
 - 5 membres en I1 de 0 à 49 salariés
 - 2 membres en I2 plus de 50 salariés
- Services : 10 membres
 - 6 membres en S1 de 0 à 9 salariés
 - 4 membres en S2 plus de 10 salariés

3 binomes constitués d'un titulaire et d'un suppléant sont à élire à la CCI de Région Auvergne-Rhône-Alpes parmi ces 24 chefs d'entreprise.

Un par catégorie : Commerce, Service et Industrie.

A close-up photograph of a person's hand holding a black smartphone. The phone's screen is the central focus, displaying a blue background with white text. The text is arranged in four lines, with the first two lines in white and the last two in blue with white outlines. The background of the entire image is a blurred blue and white pattern, likely a person's shirt.

**LES ÉLECTIONS
DANS MA CCI
DU 27 OCTOBRE
AU 9 NOVEMBRE 2021**

Entrepreneurs, les élections dans votre CCI,
c'est du **27 octobre au 9 novembre.**

Votez sur jevote.cci.fr 



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



**LES ÉLECTIONS
DANS MA CCI
DU 27 OCTOBRE
AU 9 NOVEMBRE 2021**

Entrepreneurs, les élections dans votre CCI,
c'est du **27 octobre au 9 novembre.**

Votez sur jevote.cci.fr 



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES