

Vie d'entreprise → Eure-et-Loir

TRANSMISSION ■ Les Rendez-vous de la Chambre de métiers se sont tenus du 18 au 25 novembre au Coudray

Comment changer de vie grâce à l'artisanat

Cédants et repreneurs potentiels d'entreprises se sont retrouvés, jeudi, au Coudray à l'invitation de la Chambre de métiers et de l'artisanat.

Gilles Cochin
chartres@centrefrance.com

La semaine nationale de la création-transmission d'entreprises artisanales s'est tenue du 18 au 25 novembre sur le thème "Une semaine pour changer de vie grâce à l'artisanat". Dans ce cadre, le département développement entreprises de la Chambre de métiers et de l'artisanat d'Eure-et-Loir, organisait, jeudi après-midi, au Coudray, un rendez-vous de la transmission et la reprise auquel cédants et repreneurs potentiels avaient été conviés.

Brainstorming pour aider les cédants

Grâce à la participation d'une quinzaine de partenaires de la Chambre de métiers (banques, assurances, cabinets comptables, mutuelles d'entreprise, organismes professionnels, etc.) et à l'or-



AIDE. Les responsables consulaires ont proposé plusieurs ateliers et de rencontres professionnelles.

ganisation sous forme d'ateliers, cette réunion a permis de fournir des informations précises aux porteurs de projets engagés dans un parcours de création d'entreprises. Que ce soit sur les démarches administratives à effectuer, les différents statuts juridiques, les régimes fiscaux ou encore les aides existantes, des conseils pertinents ont été donnés pour faciliter l'installation d'une entreprise.

60.000 transmissions d'entreprises ont lieu chaque année et pourtant il n'est pas toujours facile de prendre la

bonne décision : Quand doit-on céder ? À quel âge ? La question du chiffre d'affaires est-elle primordiale ? Quels sont les atouts de mon entreprise ? Suis-je aux normes ? Autant de questions qui ont pu être abordées au cours d'un échange d'une heure entre cédants et professionnels de la cession.

Chercher du soutien

Ce brainstorming a permis surtout de rassurer les cédants en démontant les préjugés sur la transmission. Ainsi, contrairement à une idée reçue, si la cession est bien préparée, différents dis-

positifs peuvent alléger la fiscalité. Ou encore, l'évaluation d'une entreprise n'est pas qu'une affaire purement comptable. Elle prend en compte son potentiel, son capital immatériel, notamment humain, ce qui peut dans certains cas représenter 60 % de la valeur ! Enfin, une cession est une opération chronophage et complexe. Il est donc primordial de se faire accompagner par une équipe de différents professionnels, comme les partenaires de la CMA 28, qui sauront trouver le montage le plus approprié. ■

➔ TROIS QUESTIONS À



Mathieu Augereau

Repreneur d'entreprises dans le secteur du bâtiment

Mathieu Augereau est âgé de 36 ans. C'est un repreneur atypique ! Ingénieur dans la construction, il a travaillé huit ans au sein du groupe Vinci, un des leaders mondiaux du BTP. Après être passé par HEC et enfin par un Bureau Conseil en stratégie à Dubaï, au Moyen-Orient, il a décidé de se lancer dans la création de sa propre entreprise. Pour cela, il a opté pour la reprise d'une entreprise locale. Depuis août 2016, en collaboration étroite avec la Chambre de commerce et d'industrie et la Chambre de métiers d'Eure-et-Loir, l'homme a préparé minutieusement son projet de reprise :

■ **Pour quelles raisons avez-vous décidé de créer votre entreprise ?** Cela a toujours constitué mon but ! Me détacher de l'emprise de l'entreprise pour en créer une, la mienne, en toute autonomie et en profitant de l'expérience acquise.

■ **Où en est votre projet ? Quelles sont les prochaines étapes ?** Cela avance. J'ai toujours été en étroite collaboration avec la CCI et la Chambre des métiers. Je ne peux rien dire sur l'entreprise que je souhaite reprendre dans les meilleures conditions, mais j'envisage déjà son développement sur de nouveaux marchés.

■ **Pourquoi êtes-vous venus participer à ce rendez-vous de la CMA 28 ?** Pour rencontrer les banques et trouver des financements potentiels.

Propos recueillis par Gilles Cochin

FUMAISON ■ Aux confins des Yvelines et de l'Eure-et-Loir, YSF fume, tranche et conditionne du saumon fumé

« Nous réalisons le quart de notre activité en période de Noël »

À l'approche des fêtes de fin d'année, l'activité est à son maximum dans l'entreprise Yvelines Saumon Fumé, à La Boissière-École.

On ne s'y attend pas, mais c'est dans le petit village de La Boissière-École, à la limite de l'Eure-et-Loir et des Yvelines, que l'entreprise Yvelines Saumon Fumé (YSF), dirigée depuis 1995 par Benjamin Sageau, produit chaque année, une soixantaine de tonnes de Saumon fumé. « Nous réalisons un quart de notre chiffre d'affaires annuel à cette époque. »

Quinze tonnes de saumons transformés pendant les fêtes

Benjamin Sageau a racheté la société en 1995. Elle avait été créée en 1989 par Daniel Naudin, dont le nom reste la marque des produits transformés par les équipes de YSF. « Nos débouchés sont essentiellement la grande distribution en région pa-



TRANSFORMATION. Chaque saumon est tranché à la main, avant d'être conditionné.

risienne. » YSF reste une société artisanale où tout est fait à la main. Il ne faut pas s'attendre, dans les laboratoires d'un blanc immaculé, à trouver des trancheuses automatiques ou du matériel d'une ex-

trême sophistication.

Chaque saumon est tranché à la main, avant d'être conditionné sous-vide. Mais auparavant, le poisson aura franchi plusieurs étapes. « Nous recevons les saumons entiers, qui viennent

directement de Norvège ou d'Écosse, le lundi matin, explique le dirigeant de l'entreprise. Il y a une semaine de process. » Dans un premier temps, le saumon est étêté et salé. « En fonction du poids, le temps de repos

après salage est variable. Pour un saumon de six kilos, il faut compter sept heures de salage », explique le patron. Le saumon est ensuite mis au séchage, au minimum pendant une douzaine d'heures. « Ça peut varier en fonction de la température et du degré d'humidité de la pièce. » Après le séchage, intervient le fumage, dans des fumoirs alimentés à la sciure de bois de hêtre mélangé à du chêne. « Nous avons un gros débit de fumée. Le saumon reste dans le fumoir entre deux heures et deux heures et demie. »

Fumé au bois de hêtre

La sciure utilisée par Yvelines Saumon Fumé provient d'un fournisseur local, basé à Jouars-Pontchartrain, la maison Martin. « Nous faisons travailler les artisans locaux au maximum de nos possibilités. »

Après le fumage, le poisson est stocké dans une salle d'affinage, où il repose entre quatre et huit jours. Dans cette salle, les saumons côtoient des thons et de la truite fumée. La dernière étape est la découpe à la main, des

tranches de saumon, avant le conditionnement et la livraison dans les grandes surfaces de Ile-de-France.

Yvelines Saumon Fumé s'est diversifié dans d'autres produits : du tarma, également fabriqué dans les locaux d'YSF, mais aussi du caviar ou des œufs de saumon. « Pour ces derniers produits, nous faisons du négoce », confie Benjamin Sageau. Pour les fêtes de fin d'année, ce sont près de quinze tonnes de saumon que la société va transformer. YSF réalise environ 1,7 million d'euros par an de chiffre d'affaires. ■

Jacques Joannopoulos
chartres@centrefrance.com

INFO PLUS

Provenance. Depuis quelques années, le prix du saumon fumé est en hausse. En cause, les normes sanitaires, après les scandales des années passées, de plus en plus drastiques. « Nous sélectionnons nos fournisseurs avec des cahiers des charges précis », commente Benjamin Sageau, le patron d'Yvelines Saumon Fumé.