



ARTISANAT / Aveyron

<p>STAGE N°</p> <p>12/18/ 1339</p>	<p><b>CHAUSSURES PROD'AUBRAC</b></p> <p>formation-accompagnement à la post-création d'une entreprise artisanale</p>	<p>CMA 12</p> <p>PNR DE L'AUBRAC</p> <p>PETR DU HAUT ROUERGUE</p>
------------------------------------	---	---

### Etape 3

## LE CONTEXTE DU PROJET

La Chambre des Métiers et de l'Artisanat de l'Aveyron a sollicité l'Adefpat pour accompagner un porteur de projet dans la post-création de son entreprise artisanale.

Le projet se situe à Saint Côme d'Olt, commune rurale de 1 357 habitants class e « Plus Beau Village de France » nichée dans la vallée du Lot, au pied de l'Aubrac. Elle appartient à la Communauté de Communes Comtal Lot et Truy re, à la fois sur le territoire du projet de PNR de l'Aubrac et du PETR du Haut Rouergue.

Dans le cadre du Contrat Régional Unique, le "renforcement du tissu économique" constitue une mesure prioritaire s'inscrivant dans l'axe stratégique 1 "accompagner le territoire dans une économie durable et innovante". La charte du PNR de l'Aubrac souligne l'importance de valoriser l'artisanat.

La création et le maintien d'une nouvelle entreprise sur la commune représente un enjeu majeur pour ce territoire rural dont la dynamique économique reste fragile.

## LE PROJET

### HISTORIQUE

Frédéric Salé fut salarié pendant 20 ans dans l'entreprise de fabrication de chaussures orthopédiques Maillebauu   Espalion. Entreprise dans laquelle il a bien évolué les 15 premières années. Cependant, suite à la reprise de l'entreprise par la fille et le gendre du

dirigeant, il y a 7 ans, les conditions de travail ont changé. Frédéric Salé n'avait plus de perspective d'évolution au sein de cette entreprise, il ne s'y épanouissait plus.

Frédéric s'était aménagé un petit coin atelier dans son garage à Saint Côme d'Olt. Durant son temps libre, il créait des chaussures en cuir. Il a mis au point différents modèles. Ce sont des chaussures de haute qualité, avec de très bonnes finitions, le cuir utilisé est aveyronnais.

En 2016, Frédéric Salé a fait le souhait de voler des ses propres ailes et de créer son entreprise de fabrication de chaussures en cuir. Une première étape d'accompagnement (d'octobre 2016 à avril 2017), lui a permis de valider la faisabilité de son projet. Il a requalifié son offre, bien ciblé sa clientèle. Les produits ont pu être testés auprès de clients potentiels. Même s'il devait encore être affiné un plan stratégique a pu être construit. Le nom de la marque initialement choisi, Drop Aubrac, est devenu Prod' Aubrac. Une deuxième étape d'accompagnement a permis au porteur de projet de formaliser un plan d'actions et de développer des outils commerciaux pour une clientèle de professionnels.

### AUJOURD'HUI

Le 1<sup>er</sup> août 2018, Frédéric Salé lance son activité en créant l'EURL Prod'Aubrac. Il inaugure son atelier le 10 novembre, une centaine de personnes participent à cet événement dont la plupart des membres du Groupe d'Appui au Projet.

La production démarre fin août et les premières livraisons ont lieu en octobre. Les premières commandes sont encourageantes avec déjà plus de 80 paires de chaussures vendues.

Les premiers mois, voire les premières années d'activité sont cruciales dans la vie d'une entreprise avec un enjeu fort de pérennisation. Frédéric Salé souhaite **sécuriser le lancement de son activité et développer la vente directe au sein de son atelier.**

## LES CARACTERISTIQUES DES BENEFICIAIRES

Frédéric Salé a 44 ans et vit avec son épouse et ses 5 enfants à Saint Côme d'Olt. Il est titulaire d'un CAP « fabrication de chaussures », d'un BEP « Techniques du cuir et matériaux associés » et a un niveau Bac pro « Fabrication de Chaussures » (formation suivie à Romans sur Isère mais diplôme non obtenu). Il dispose de diverses expériences dans la fabrication de chaussures. Il dirige aujourd'hui son entreprise récemment créée.

## LES OBJECTIFS D'ACCOMPAGNEMENT PAR LA FORMATION-DEVELOPPEMENT

En déroulant la démarche projet, le formateur permettra au bénéficiaire de développer les compétences pour :

- Evaluer et ajuster le plan d'actions commerciales et les outils de communication dédiés au B to C
- Etablir périodiquement un plan prévisionnel de trésorerie
- Analyser les données nécessaires au pilotage de l'entreprise et alimenter les décisions stratégiques à partir de l'analyse des indicateurs de gestion
- Répartir son temps sur les différentes fonctions : production, commercialisation, gestion/administratif, communication

## LE DISPOSITIF DE FORMATION-DEVELOPPEMENT LE DEROULE

Séance 1 : Outils de pilotage financier (1 Jour)

Séance 2 : Outils de pilotage de la production (1 jour)

Séance 3 : Monter un plan de communication B to C et Gérer son temps (1 jour)

Séance 4 : Bilan évaluation (0,5 Jour)