



 ARTISANAT

<p>STAGE N°  12/20/1424</p>	<p><b>COUTELLERIE DU BARRY</b>  <b>ÉLODIE MONTEIRO</b>  <i>formation-accompagnement à la reprise d'une entreprise artisanale</i></p>	<p>CHA 12  PNR DE L'AUBRAC</p>
-------------------------------------	--	--

## LE CONTEXTE DU PROJET

Avec ses 1239 habitants, Laguiole (dans l'Aveyron) est le principal pôle économique du PNR de l'Aubrac. Elle fait partie des 5 bourgs-centres qui structurent le territoire intercommunal Aubrac Carladez et Viadène. Depuis le 19ème siècle, cette commune connaît un inflexible fléchissement démographique. Le solde migratoire bien qu'encourageant (+ 0,7%) ne compense pas le solde naturel négatif (-1,2%), indicateur d'un fort vieillissement de la population. Néanmoins, le nombre d'actifs est en augmentation, ce qui traduit une vitalité économique de la commune. Laguiole connaît le plein emploi avec un nombre d'emplois supérieur au nombre d'actifs. Malgré cela, la commune peine à attirer de nouveaux habitants. Les emplois locaux sont de plus en plus pourvus par des personnes mobiles habitant à l'extérieur de la commune. Cette vitalité économique est en grande partie due à l'essor du couteau Laguiole.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Aveyron fait appel à l'Adefpat pour accompagner la reprise d'une coutellerie familiale.

## LE PROJET

### HISTORIQUE :

La coutellerie du Barry a été créée il y a 32 ans par Antoine Monteiro. Cette entreprise artisanale, qui fabrique des couteaux traditionnels Laguiole, a employé jusqu'à 6 salariés. Elle compte deux boutiques de vente : une au centre du village et l'autre en périphérie dans le même local que l'atelier de fabrication. Il y a deux ans, Antoine Monteiro décide de transmettre son entreprise. Celle-ci doit être vendue à un autre coutelier de Laguiole. Cette vente ne se concrétise finalement pas et Elodie, la fille d'Antoine décide de reprendre l'entreprise. Le processus de reprise est enclenché en juin 2019 et une nouvelle structure juridique est créée. Elodie reprend officiellement l'activité en janvier 2020.

Les aléas et rebondissements de la transmission ont engendré une chute du chiffre d'affaires. En effet, celui-ci s'élevait à 350 000 € en 2016, il n'est plus aujourd'hui que de 180 000 €. L'effectif de salariés a également baissé passant de 6 à 3.

### AUJOURD'HUI :

Outre les 2 boutiques de Laguiole (qui représentent 70% du chiffre d'affaires), l'entreprise compte une dizaine de revendeurs dans le sud de la France et un revendeur en Allemagne. Il existe un site de vente en ligne qui fait actuellement l'objet d'une mise à jour.

Elodie souhaite re-dynamiser l'entreprise et accroître l'activité pour à terme embaucher un salarié supplémentaire. Pour cela, elle aimerait développer le e-commerce et également se positionner sur de nouveaux marchés à l'échelle européenne.

Elle envisage à court terme de retravailler ses supports de communication (site internet en cours de remise à jour, dépliant, signalétique) et de revoir l'aménagement et la décoration des boutiques.

## LES CARACTERISTIQUES DES BENEFICIAIRES

Elodie Monteiro a 32 ans. Elle est titulaire d'un diplôme d'éducatrice de jeunes enfants. Après avoir travaillé en crèche, elle décide de reprendre l'entreprise artisanale de son père. Bien qu'ayant baignée depuis toute petite dans le monde de la coutellerie, elle n'a aucune expérience de la gestion d'entreprise.

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

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

- évaluer et ajuster le positionnement stratégique de l'entreprise
- mettre en œuvre le plan marketing, l'évaluer, l'ajuster (prix, produits, moyens de distribution, promotion)
- évaluer et ajuster périodiquement le plan d'actions commerciales et les outils de communication
- analyser les données nécessaires au pilotage de l'entreprise : prix de revient, marges, rentabilité...
- alimenter les décisions stratégiques à partir de l'analyse des indicateurs de gestion (et d'aspects extérieurs)

## LE DISPOSITIF DE FORMATION-DEVELOPPEMENT

### CONTENU DES SEANCES

Etat des lieux de l'ensemble des points clés de l'entreprise et de son environnement

Positionnement stratégique et marketing

Stratégie commerciale et communication de l'entreprise

Techniques de vente et merchandising

Posture du dirigeant et pilotage de l'entreprise