



Ma priorité, c'est le soutien à l'emploi dans tous les territoires de l'Occitanie, grâce à des actions concrètes et efficaces. Depuis 3 ans, la Région a doublé le nombre des entreprises aidées, petites ou grandes, dans tous les secteurs, grâce à des dispositifs adaptés et souples.

Carole Delga
Présidente de la Région

Airlab Industrie veut déployer ses trottinettes électriques auprès des entreprises et des collectivités (30)

www.airlab-industrie.com

La start-up nîmoise, spécialisée dans la micro-mobilité urbaine, développe une offre pour les professionnels. L'idée est de se démarquer d'autres opérateurs, qui déploient des offres massives dans les métropoles.

Ca roule pour Airlab Industrie (Nîmes, 5 salariés), concepteur d'une trottinette électrique, fabriquée en France. Son créneau : la micro-mobilité urbaine. Pour faire clair : rendre simples et rapides les quelques kilomètres qui nous agacent énormément au quotidien. « Nous avons démarré la conception en 2015, pour aboutir à un modèle en 2017, avec l'accompagnement de la Région Occitanie et de Bpifrance, explique Arnaud Porée, fondateur. Nous avons anticipé le buzz des trottinettes électriques dans les grandes villes. »

De fabricant-vendeur vers opérateur de service

Aujourd'hui, la start-up lance la commercialisation de sa nouvelle offre de station de mobilité électrique partagée. La stratégie a en effet évolué d'un schéma fabricant-vendeur vers celui d'opérateur de services. L'entreprise vise essentiellement les salariés des entreprises et les



collectivités territoriales, avec une solution sous forme d'abonnement, pour se distinguer des vagues de trottinettes déployées en force dans les grandes métropoles européennes par des opérateurs aux méthodes commerciales très agressives. La vente aux particuliers n'est par ailleurs plus la clé de voûte de l'entreprise du business. « On continuera à vendre à des particuliers, via un réseau de 100 revendeurs en France, mais cela ne sera plus notre activité principale »,

précise le dirigeant.

Un stand à Vivatech Paris

L'aide Start'Oc de la Région Occitanie, d'un montant de 20.000 euros, a aidé à amorcer ce virage. « Cette aide nous a permis de mettre en place une structure commerciale et marketing, sans devoir réinjecter du cash. Lancer un nouveau service avec un confort financier, c'est très appréciable », observe-t-il. Airlab a aussi pu prendre un stand sur des événements

correspondant à sa nouvelle cible. « Cela peut être des salons liés à la mobilité, aux vélos... En mai 2019, nous avons participé au salon Vivatech à Paris. A priori, cet événement concerne tout, sauf la mobilité. Mais nous y avons rencontré des acteurs de la smart building, qui conçoivent des innovations urbaines dont la mobilité peut faire partie. » Le spectre des prospections s'est ainsi élargi. Airlab échange à présent aussi avec des architectes, des chefs de projets d'écoquartiers, des responsables développement durable d'Orange... « Les retours sont excellents, mais les schémas de vente très longs, tempère

ce mordu des nouvelles mobilités urbaines. Il faut beaucoup de travail, pour convaincre de nombreux services dans les entreprises : RH, assurances, achats... sans oublier les notions de sécurité. »

Phase de pré-lancement à Toulouse

Airlab teste en ce moment sa solution chez Navblue, un sous-traitant d'Airbus. Une station-prototype y a été installée. Navblue a acheté une pré-série pour la mise à disposition d'une centaine de trottinettes auprès des salariés. Airlab s'est également

rapproché de la société nimoise VSB (énergies renouvelables), pour développer des stations de mobilité associées à de l'énergie solaire. Un autre partenaire conçoit des stations qui associent bornes fixes et recharge des trottinettes. « Celles-ci seront fixées à des endroits dédiés. Via des applications, les utilisateurs pourront délocker les fixations », explique Arnaud Porée. Plus que jamais confiant dans la réussite de son projet : « Le côté léger, pratique et efficient des trottinettes électriques en termes de gains de temps va séduire une part croissante de la population ! »

Un passionné de mobilité urbaine

Arnaud Porée a toujours été passionné par la mobilité urbaine. En 2006, il a travaillé pour Mobiky, premier vélo pliant. « J'adore faire avancer les choses en matière de mobilités en centre-ville. On arrive enfin à proposer des services efficaces aux gens, en termes de micro-mobilité. » Il observe une évolution forte vers une dématérialisation de l'usage. « On se rapproche de la solution idéale, entre partage du matériel, prééminence de l'usage sur la propriété et gain de temps dans les trajets quotidiens », relève-t-il.

À retenir

Airlab Industrie migre de fabricant-vendeur vers opérateur de service pour les entreprises et les collectivités. Le dispositif régional Start'Oc accompagne la start-up dans son changement de stratégie.

Sous-traitance aéronautique : comment SFIB gère sa croissance (09)

www.sfib65.fr

En croissance, le sous-traitant SFIB (société de fabrication industrielle de Bénac) a perçu une aide de la Région pour l'acquisition d'un nouveau four de traitement thermique. Cette PME de 75 salariés, où l'exigence est reine, forme en interne ses chaudronniers.

Déjà 35 ans d'existence, et en pleine croissance. L'activité de SFIB (société de fabrication industrielle de Bénac), sous-traitant aéronautique spécialisé dans la conception et la réalisation de biens d'équipement, a progressé de 24 % en 2019, et devrait encore bondir de 10 % par an sur les prochaines années. Ces montées en cadence, synonymes d'investissements et de recrutements, ne sont pas simples



à gérer. C'est pour accompagner cette phase positive, mais délicate, que la Région a attribué un Contrat Croissance à la PME haute-pyrénéenne. Une aide publique bien utilisée : l'entreprise, passée maître dans l'art de la chaudronnerie, de la soudure, du montage de structures et du traitement de surface, a en effet décidé de se doter d'un nouveau four de traitement thermique. De plus grande dimension et plus précis que les fours actuels, cet investissement permet d'améliorer la qualité des produits, de proposer une offre plus globale et de conserver la certification qualité Nadcap, dédiée aux procédés spéciaux aéronautiques.

Stratégie de diversification

« Le contrat croissance de la Région Occitanie a été un bon coup de pouce : 27.000 euros, sur un investissement de 140.000 euros, note Carine Faure. Il a amorti les frais générés et la formation des salariés sur cette nouvelle machine. C'est aussi un moyen de continuer à progresser, alors que Lacq-Pau-Tarbes a été désigné Territoire d'Industrie par le gouvernement. »

La croissance est portée par des clients nouveaux, « en Espagne et au Portugal principalement, toujours dans l'aéronautique », détaille Carine Faure, cogérante, en charge de l'administratif et du financier. A l'horizon 2024, l'objectif est de faire passer la proportion de l'aéronautique de 95 % à 70 %, « tout en continuant, naturellement, à croître ». Un commercial vient d'être recruté pour capter de nouveaux clients. « Pour l'instant, nous sommes principalement sur les marchés Dassault : Rafales, jets Falcon. Il peut y avoir des à-coups dans les commandes », ajoute-t-elle.

Une dynamique de formation interne

Pic de commandes oblige, SFIB recrute cinq salariés, sur des postes de chaudronniers en atelier et de technicien méthode. « C'est de plus en plus compliqué de trouver », souffle la



dirigeante. Pour pallier les difficultés d'embauche, SFIB participe aux salons TAF (Travail-Avenir-Formation) de la Région Occitanie, et fait appel à des demandeurs d'emploi finalisant un CQPM (certificat de qualification paritaire de la métallurgie), financé par Pôle emploi et la Région Occitanie. Au sein de SFIB, Jean-Marc Lie, responsable de la production, se charge de la phase d'intégration. En poste depuis 30 ans, il dirige 30 salariés et forme les nouveaux entrants, au rythme de 3 ou 4 par an, avec patience et passion. « La maîtrise de la chaudronnerie demande dix ans de pratique. En formant en interne, je peux avoir des gens adaptés aux pièces à réaliser. Avec certains, particulièrement habiles de leur main et capables d'intégrer beaucoup d'informations, je peux aller très vite et très loin. » Les compétences spécifiques requises ? « La lecture de plan, l'approche de la matière, raconte-t-il. Il faut comprendre comment faire bouger le métal, être capable de faire épouser la matière à la forme requise, sans diminuer l'épaisseur. Les critères de cote sont très précis. Nous travaillons à 2 ou 3 dixièmes, beaucoup au marteau

et au maillet. C'est parfois presque de l'art, et les pièces produites sont très variées. » La dimension de transmission est essentielle pour lui, « surtout pour des gens qui partent de rien ». Mais il regrette que le métier de chaudronnier soit mal perçu par les jeunes, « alors qu'il y a de la place pour eux. Ce n'est pas perçu comme un métier d'avenir, alors qu'il l'est. Il faut dépoussiérer l'image, par un travail de pédagogie ». Un autre combat à mener : la féminisation des métiers de l'industrie. « Nous avons 18 % de femmes, la plupart dans les bureaux, évalue Carine Faure. Trop peu de

Montant de l'aide de la Région Occitanie, dans le cadre du Contrat Croissance : 27.760 euros. Cinq emplois créés ou maintenus.



SFIB travaille entre autres sur un plan d'investissement pluriannuel de 500.000 euros avec la Région Occitanie, pour renouveler le parc machines et lancer une démarche environnementale intégrant la dématérialisation des procédures internes et clients.

Une famille, des métiers

SFIB, établi dans un bâtiment de 2,500 m², exerce plusieurs métiers : cintrage de tubes et de profilés, découpe, détournage 2D et 3D, pliage de pièces élémentaires (aluminium, acier, inox, titane...), traitement thermique, chaudronnerie, pour la fabrication de nervures, renforts, cache-porte, revêtements, tuyauteries..., emboutissage, soudure, assemblage, traitement de surface et peinture.

Il s'agit d'une affaire familiale, créée par quatre fondateurs. Trois sont à ce jour partis à la retraite. Seul Jean Hernandez est toujours cogérant, aux côtés de Carine Faure, fille de l'un des fondateurs. Trois autres enfants des fondateurs sont associés : Kevin Hernandez (informatique et export), David Faure (responsable production et méthodes) et Christelle Bonzom (achats et chiffre).

35 ans de savoir-faire dans l'aéronautique

La PME développe deux activités principales : réalisation de pièces et d'ensembles aéronautiques et assistance sur sites clients pour assemblages. Quelques références : Embraer, Airbus, Dassault Aviation... Le siège et les ateliers, situés à Bénac (65), sont proches de l'aéroport de Pau-Lourdes. Une filiale de tôlerie, Aerochapa, est implantée à Vitoria Gasteiz (Espagne). SFIB réalise un chiffre d'affaires de 4,3 millions d'euros l'an dernier, et emploie 75 salariés.



Boucherie Blanc à Bolquère : 100 ans de passion (66)

www.boucherie-blanc-bolquere.fr



Située non loin des pistes de ski, dans le village catalan de Bolquère, la boucherie Blanc a investi 200.000 euros dans sa modernisation et son extension. Un projet soutenu par la Région Occitanie.

Quand vous l'interrogez sur sa boucherie-épicerie, c'est la première chose que Francis Blanc vous montre : une photocopie du registre du commerce du bureau de Prades (Pyrénées-Orientales) mentionnant la création, à Bolquère, le 3 décembre 1920, de la boucherie familiale, par François Blanc, son arrière-grand-père. « 100 ans ! Vous vous rendez compte ? », lance-t-il avec force et émotion. Ce document, preuve de l'ancrage du commerce en Cerdagne, est conservé aux Archives départementales, sous la cote 2626W19. En quatre générations - François, Sauveur, François et donc Francis aujourd'hui -, le commerce s'est développé, en gardant la même approche de métier : « satisfaire la clientèle ». En 1996, la boucherie a ainsi été transférée du centre du village, pour élire domicile à la place d'une vieille ferme, devant La Poste.

Après une première extension en 2005, l'activité s'est étoffée, avec une supérette, une cave à vin, des services (presse, gaz) et la vente de spécialités de terroir catalan. Francis Blanc, âgé de 48 ans, a par ailleurs procédé aux mises aux normes et à un agrandissement, avant d'embellir l'intérieur et l'extérieur. Des travaux au long cours, « difficiles » (dixit l'intéressé) et ambitieux (200.000 euros), démarrés en 2017, avec l'aide de la chambre des métiers et de l'artisanat, de l'Etat et de la Région Occitanie.

Un esprit de ferme cerdane pour rappeler l'environnement de montagne

A l'extérieur, le magasin a été habillé en pierres de taille en granit. Un bardage bois améliore l'isolation. De nouvelles enseignes signalent plus efficacement le commerce. L'intérieur a été structuré en bois, et les murs du séchoir naturel recouvert d'une faïence imitation bois. « J'ai voulu une harmonie de ton et de matières, pour inclure le magasin

dans l'environnement de montagne où nous nous trouvons », explique le dirigeant. Une baie vitrée a été installée pour que les clients aient une vue sur les salaisons. Côté supérette, le mobilier de presse et d'épicerie a été renouvelé. L'acquisition de petit matériel permet d'améliorer la productivité et les conditions de travail : frigo, desserte frigorifique, échelle et chariot à roulette etc.

Pour arriver à ce bel espace de 200 m², plusieurs corps d'état sont intervenus : démolition, pose de carrelages, plomberie-chauffage, électricité, menuiseries, ferronnerie, peintures et frigoristes. Les travaux de terrassement et de fondation ont été réalisés en amont, pendant les saisons creuses. Un petit bâtiment a été créé dans la cour, pour y déménager les réserves, des moteurs et des frigos. « Cela nous a permis de d'ouvrir des murs porteurs, et de créer des passages vers les nouvelles pièces, pour agrandir le magasin de 40 m² et créer un 2e laboratoire de fabrication (il s'arrête quelques instants pour saluer des clientes : 'Bonjour Madame, bonne année !'). Les laboratoires sont désormais dotés de siphons à grilles et d'un bac à graisse », détaille Francis

Blanc. Les travaux sont aujourd'hui presque finis... jusqu'au prochain projet. Saga familiale oblige, l'histoire des Blanc en terre catalane est un éternel recommencement !

« Le métier est arrivé dans mes mains »

Soutenu à hauteur de 20.000 euros par la Région Occitanie, via le Pass Commerce de proximité, et à 15.000 par l'Etat (Fisac), ce projet de modernisation-extension porte ses fruits. Le chiffre d'affaires a progressé entre + 11 % et 20 % entre juin et septembre 2019, par rapport aux mêmes périodes l'année précédente. « Les matériaux choisis et les aménagements plaisent. Les clients locaux sont ravis, ils

voient le changement », se félicite l'entrepreneur. La boucherie attire également les randonneurs, le GR10 passant devant la porte. « Ce chemin de grande randonnée devant le magasin, c'est une aubaine. Il ne faut pas le déplacer ! », sourit-il. Ce qu'il préfère dans son métier ? « Le contact avec la clientèle. Faire plaisir avec un saucisson de sanglier ou de cerf. Créer de nouvelles recettes..., égrène-t-il. La viande est certes de plus en plus montrée du doigt. Mais des clients aiment encore la bonne marchandise. » Francis Blanc a commencé le métier à 13 ans, sans trop se poser de questions. « Ca s'est fait tout seul. Je désossais devant mon grand-père, et il était fier de moi, rembobine-t-il. Le métier est arrivé dans mes mains. »

Maintien d'un commerce de proximité

Au-delà des investissements et de la courbe du chiffre d'affaires, « grâce à l'aide de la Région Occitanie, c'est la proximité, le savoir-faire, le terroir, la transmission, les traditions et la vie d'un village qui peuvent perdurer dans le temps. C'est primordial, car le travail du cochon, du bœuf, de la saucisse, du pâté, du boudin noir ou du saucisson sec..., se perd. Or, l'artisanat se construit dans la durée », conclut-il. Tout en lançant, en s'adressant à Emmanuelle Batllo, sa fidèle vendeuse, un appétissant « Tu peux faire quatre côtes d'agneaux, s'il te plaît ? »



Le goût de l'apprentissage

Un ancien apprenti, Charly Weissreiner, 20 ans, vient d'être embauché en décembre. Il a participé au concours du Meilleur Apprenti de France... et, surtout, soulage Francis Blanc au quotidien. « Je peux prendre un après-midi ou une journée, en basse saison. Ce qui est énorme, car on est ouverts tous les week-end !, souligne le gérant. C'est positif, aussi, pour la fraîcheur des produits. On fabrique plus et mieux, rien ne traîne. Je n'ai pas un débit de supermarché, mais il y a une bonne rotation. » Le Pass Commerce de proximité de la Région

s'est avéré décisif dans cette décision d'embauche. « Sans cette aide, j'aurais dû attendre cinq ans de plus », confie-t-il.

Le fils de Francis Blanc, Damien (16 ans), a commencé en 2018 son apprentissage de boucherie et charcuterie-traiteur au sein de l'entreprise. Il poursuit cette année son apprentissage dans un établissement de renom, avant de reprendre, peut-être, l'affaire familiale.

L'œil de l'employée fidèle

Emmanuelle Batllo est employée de la boucherie Blanc depuis plus de 20 ans, en tant que vendeuse polyvalente. « Il règne une très bonne ambiance de travail dans cette petite entreprise artisanale, observe-t-elle. C'est un plaisir de fabriquer, mettre en avant et vendre des produits maison, réalisés à base de viandes locales, mais aussi des fromages locaux et des spécialités catalanes. »

Une affaire de famille

Francis Blanc s'en rappelle comme si c'était hier. « Mon père et mon grand-père allaient acheter des animaux vivants dans de nombreuses ferme locales, souvent à pied. Ils les abattaient eux-mêmes, puis les vendaient sur place, dans la petite boucherie familiale. Ils allaient aussi les vendre dans des villages voisins et dans des maisons de santé, et livraient des lycées en prenant le Train jaune. Je me souviens être allé quelques fois avec mon père chercher des animaux avec son camion. Ce sont de bons souvenirs, qui me tiennent à cœur.»



Francis Blanc a suivi dernièrement un stage à Paris sur la charcuterie. Objectif : proposer de nouveaux produits à Bolquère.

La boucherie favorise les circuits courts. Les animaux sont abattus dans l'abattoir local d'Ur.