



REVUE DE PRESSE 2015

SOMMAIRE

L'association

Les bénéficiaires de prêts REIMS INITIATIVE

LEASSOCIATION

VILLE-EN-TARDENOIS

Les médecins vont se multiplier

Le projet de maison médicale est lancé. Dans quelques mois, avec dentiste, généraliste et autre orthophoniste, elle amplifiera considérablement l'offre en la matière.

L'ESSENTIEL

- **Un projet privé de maison médicale** soutenu par la mairie est engagé à Ville-en-Tardenois.
- **Les travaux devraient débuter** en mars et durer environ six mois.
- **Une réunion d'information** sur de possibles aides financières aux professionnels désireux de s'installer dans cette maison a eu lieu mercredi.



Bernard Perfetti a présenté aux volontaires les plans d'honneur que son association peut accorder.

« Ici, à une demi-douzaine de mois, l'offre médicale va sensiblement augmenter à Ville-en-Tardenois. Si tout se passe bien en effet, à cette échéance ouvrira une maison médicale au cœur du village, à l'emplacement de l'ancienne salle des fêtes. On y trouvera un psychologue, un orthophoniste, un ostéopathe, un généraliste, une diététicienne, un dentiste, et trois infirmiers, détaille le maire Thierry Barba, alors qu'actuellement, nous n'avons dans la commune qu'un seul généraliste. Cela ne suffit pas, des gens sont souvent obligés d'aller consulter ailleurs, à Paris ou à Gueux par exemple. »

Si le maire suit le dossier et l'encourage, il insiste bien aussi pour dire qu'il s'agit là d'un « projet privé, construit et géré par des privés. Nous, commune, nous nous contentons de fournir un appui, en amé-

nant le cadre de vie, en respectant la voirie, mais c'est tout ». D'après M.Barba, les premiers coups de pelleuse devraient intervenir en mars. Ensuite, il faudrait compter environ six mois de travaux. « Le permis de construire est déjà acquis, souligne-t-il, donc les choses pourront aller vite. » Cette maison médicale serait peu

après complétée par le transfert de la pharmacie qui rejoindrait le dispositif. Mais aussi par des locaux à vocation cette fois commerciale, une superette Cocci market (à la place d'un Carrefour envisagé initialement), et une auto-école/taxi. « Toutes ces installations sont déjà acquises, ajoute l'élu. La psychologue par

exemple a même déjà commencé à travailler dans le village ; pour l'instant elle consulte dans une salle de la mairie. » Et ce qui ne gêne rien, bien au contraire, « ces installations vont créer une dizaine d'emplois salariés dans la commune, estime le maire, et je ne compte pas là les professionnels de santé qui vont travailler en libéral. » Une



« Ces installations vont créer une dizaine d'emplois salariés »
Thierry Barba, maire

réunion s'est tenue mercredi soir à la mairie pour présenter aux différents porteurs de projet les possibles aides financières à attendre de l'association spécialisée dans ces démarches, Initiative Marne Pays rémois (ex-Reims initiative). Son président, Bernard Perfetti, expliquait à son auditoire que sa structure accorde des « prêts d'honneur, c'est-à-dire sans intérêt, ni caution ». « Et généralement, quand notre association accorde un prêt, cela inclut les banques à faire pareil », ajoutait-il. De quoi encourager les volontaires à confirmer leur intention de s'installer à Ville-en-Tardenois.

ANTOINE PARDESSUS

ÉCONOMIE

Coup de pouce financier à ceux qui osent

Initiative Marne pays rémois octroie des prêts à taux zéro. Une aide financière de plus de 4 500 000 €, permettant de soutenir la création de 46 entreprises en 2015, soit 156 emplois.

L'ESSENTIEL

► Initiative Marne pays rémois octroie des prêts à taux zéro. Les bénéficiaires sont des créateurs ou des repreneurs d'entreprises.

► Zone d'actions: Le bassin d'emploi rémois soit les cantons-Reims, Beine-Navroy, Bourgogne-Fismes, Verzy, Ville-en-Tardenois, Billy-le-Grand et Vaudemange.

► Depuis le 1^{er} janvier, 46 prêts accordés soit 440 600 € versés. L'objectif est d'atteindre un total de 60 prêts avant la fin de l'année. Le taux de pérennité est exceptionnel, 81% des entreprises sont toujours en activité, 3 ans après le soutien financier.

► 7 décembre: remise symbolique des chèques versés au cours de l'année. L'occasion pour les bénéficiaires de se rencontrer.



Clément Georgeton et Quentin Godard font partie des 46 patrons à avoir bénéficié d'un prêt à taux zéro.

En 16 ans, plus de 4 M€ octroyés sur 469 prêts

Créée en 1999, l'association a accordé 469 prêts pour un montant de 4 540 243 € permettant ainsi la création ou le maintien de 1 320 emplois. Depuis le début de l'année, 61 dossiers ont été examinés en comité d'agrément, 46 prêts ont donc été accordés (31 création, 10 reprises et 5 développements). Des dossiers présentés par 32 hommes et 14 femmes. Les prêts ont permis la création ou le maintien de 115 emplois.

Marne pays rémois a ainsi intégré « le Reims Business Hub », au sein des locaux de la Chambre de commerce et d'industrie de Reims.

« Deux fois, 2 000 €, c'est ce dont a bénéficié Quentin Godard, cet été, lorsqu'il a lancé « Auto'mobile 51 ». Ce jeune homme de Béthény propose de venir réparer votre voiture à domicile ou pendant vos heures de travail, sur le parking de l'entreprise, par exemple. « J'ai bénéficié d'un prêt à taux zéro d'Initiative Marne pays rémois ainsi que d'une autre aide financière via le dispositif Nacre et qui est aussi un prêt à taux zéro ».

Depuis 2009, l'association est labellisée. Le dispositif Nacre permet d'apporter une aide au montage du projet puis un suivi pendant les trois premières années d'activité. Depuis le début de l'année, 17 prêts Nacre ont été accordés via Initiative Marne pays rémois pour un montant de 73 500 €.

Initiative Marne pays rémois assure aussi un suivi des jeunes chefs d'entreprise. « Il met déjà arrivé de les appeler pour une question d'ordre administratif ou pour un conseil technique et à chaque fois ils savent répondre à mes questions », explique encore Quentin Godard. « C'est important lorsque l'on débute. »

AURÉLIE BEAUSSART

3 QUESTIONS À

BERNARD PERFETTI

« Un prêt pour assurer le fonds de roulement »

BERNARD PERFETTI est le président d'Initiative Marne pays rémois, depuis six ans. En 2001, il a bénéficié du prêt à hauteur de 22 860 euros lors du lancement de son centre d'appel.

► À quoi servent ces prêts ? Nous ne nous substituons pas aux prêts bancaires. On vient en complément. Les banques prêtent pour l'achat de machines, de matériels mais pour le reste, c'est au jeune patron de se débrouiller. Notre prêt permet de donner un coup de pouce, d'assurer le fonds de roulement.

► Comment se fait l'attribution des prêts ? Il y a un dossier à remplir. Puis, le ou les porteurs de projets passent devant

une commission de professionnels (banquiers, commercial, expert-comptable...) où ils doivent présenter leur projet, le défendre, répondre aux questions. On est bienveillant, ce n'est pas un tribunal. Environ 20 à 25% des dossiers sont refusés. On met aussi en place un suivi jusqu'à la fin du remboursement. Ce n'est pas quelque chose de contraignant. On se veut surtout à leur écoute. Un chef d'entreprise doit développer deux qualités principales : il doit être pugnace pour affronter toutes les difficultés et savoir se vendre auprès de ses fournisseurs, ses clients... Remplir le dossier de prêt, passer devant notre commission est un bon exercice. Et au vu de l'excellent taux de pérennité au bout de 3 ans et même

5 ans, on peut dire que l'on sait détecter les bons chefs d'entreprise qui sommeillent parmi les candidats. Le créateur d'entreprise a tendance à se refermer aux premiers signes de difficultés. S'ils ont une question, une difficulté, il suffit de nous appeler, on s'occupe de leur trouver quelqu'un de compétent pour les aider à surmonter ce problème.

► D'où provient l'argent des prêts octroyés ? Il provient pour 50% de la Région, 16% de la Caisse des dépôts, et pour le reste, de banques ou entreprises privées... Nous avons plus de difficulté à trouver de quoi assurer notre fond de fonctionnement qui est de 100 000 €. Je tiens d'ailleurs à rappeler que Reims Métropole participe à hauteur de 65%.



Deux transporteurs, un peintre, un plombier, une épicerie, un pressing mais aussi une boutique de décoration, un magasin d'optique ou encore une micro-rèche... Toutes ces entreprises créées cette année ont bénéficié du prêt à taux zéro octroyé par Initiative Marne pays rémois. Une aide financière allant de 3 000 à 23 000 €.

Clément Georgeton aurait eu beaucoup de difficulté à commencer son activité économique s'il n'avait pas eu l'appui de l'association. « Il me fallait 5 000 €, c'est exactement le montant que Initiative Marne pays rémois m'a octroyé. De quoi m'acheter mon camion. » Depuis un mois, il sillonne les marchés à bord de son wine truck, appelé la cave nomade.

Ils sont 46 patrons à avoir bénéficié depuis le 1^{er} janvier 2015, du coup de pouce de cette petite association comptant seulement deux salariés. Le siège n'est plus à la pépinière d'entreprises Farman, qui a fermée, mais rue des Marmouzets : Initiative



Ils étaient une cinquantaine d'entrepreneurs à être réunis hier soir au Cellier. A.P.

ÉCONOMIE

D'abord aidés par un chèque, réunis ensuite

L'une est une pizzeria, l'autre une micro-crèche, une troisième une plomberie, une quatrième travaille dans le traitement de vitrage, une autre encore est un salon de coiffure ; elles sont en tout une cinquantaine comme ça, et toutes ont en commun d'être des entreprises du secteur rémois, créées ou reprises récemment. Et à ce titre, elles ont également en commun d'avoir reçu cette année un coup de pouce de la part de l'association Initiative Marne Pays rémois, pour aider à leur développement.

Ce coup de pouce prend la forme d'un chèque à rembourser, autrement dit un prêt d'honneur, dont le montant varie de 3 à 23 000 euros. La remise symbolique de ces chèques a eu lieu hier lundi au Cellier, en présence de la présidente de Reims Métropole Catherine Vau-

trin, et du maire Arnaud Robinet.

« J'ai découvert cette aide par la chambre des métiers, confie Bruno Evangelisti, l'un des récipiendaires, repreneur de la pizzeria la Storia de l'avenue Jean-Jaurès il y a trois ans. J'avais besoin de changer mes fours ; recevoir des fonds comme ça sans intérêts, c'est appréciable. Sinon, j'aurais dû recourir aux banques, mais alors, les conditions n'auraient pas été les mêmes... »

Le président Bernard Perfetti de l'association aidante se félicite pour sa part que ce dispositif « crée en moyenne 176 emplois par an ! » Et qui plus est, ce sont des emplois durables : cinq ans après, ils sont encore 76 % à exister, nettement plus qu'au niveau national (51 %). Il faut croire que le jury local a le nez creux.

ANTOINE PARDESSUS

Création-reprise. L'association a accordé plus de 630 000 € de prêts d'honneur à des porteurs de projet du pays rémois.

56 entrepreneurs accompagnés par Initiative Marne en 2015



Dans le commerce, la restauration, le BTP, l'artisanat (métiers de bouche, esthétique, réparation automobile...) ou encore dans les services (micro créche, conseil aux entreprises,

tourisme...), tout type d'entreprise peut bénéficier des prêts d'Initiative Marne Pays Rémois. L'association en a accordé 56 en 2015, pour un montant de 555 100 € auquel il faut ajouter 82 000 € dans le

cadre du dispositif NACRE (19 prêts) qui aide les projets des demandeurs d'emplois.

« Les entreprises vivent de leurs clients et un territoire vit de ses entreprises », justifie Bernard Perfetti, le président

d'Initiative Marne Pays Rémois. Nous rendons l'entrepreneuriat accessible en aidant à la décision des banques ».

Parmi les tendances de cette promotion 2015, l'économie se met à la mobilité avec deux

food trucks (Cuisine d'ici et d'ailleurs ; La popote en route), un bar mobile (La cave nomade), de la mécanique à domicile (Automobile 51) et même une lutherie itinérante (l'Atelier des 4 cordes).

ACCOMPAGNEMENT DURABLE

Ces prêts d'honneur (à 0 %) sont compris entre 3000 € et 23 000 €, ils sont accordés après l'étude du dossier et un entretien réalisé par le porteur de projet avec un comité d'aide. Au-delà de l'aide financière, Initiative Marne revendique son suivi des lauréats. « Nous accompagnons les entreprises dans leur développement et leurs difficultés. Elles ne doivent d'ailleurs pas attendre pour venir nous voir

nous, la CCI, le Tribunal de Commerce... En tout cas, notre taux de pérennité est de 81 % à trois ans et 71 % à cinq ans grâce à ce suivi », souligne Bernard Perfetti. Pour arriver à un tel taux, cela suppose aussi de

savoir refuser les dossiers non viables (entre 20 et 25 % des demandes). « Nous avons encore besoin de parrains pour accompagner nos lauréats », ajoute-t-il. Et d'ailleurs, des bénéficiaires et anciens bénéficiaires participent à un club de créateurs qui leur permet d'échanger sur leurs problématiques communes.

Depuis sa création en 1999, l'association a accordé 616 prêts pour un montant total de 4,65 M€, soit plus de 1340 emplois créés ou maintenus. Présidente de Reims Métropole, Catherine Vautrin a salué les initiatives prises par les porteurs de projets sur un territoire proche du « grand bassin rémois » qui se dessine dans le cadre de la nouvelle réforme de l'intercommunalité : « Ces entreprises représentent la création ou le maintien de 173 emplois, elles participent à l'attractivité de notre territoire ».

PHILIPPE DEMOOR

LES BENEFICIAIRES DE PRETS

Lou y es-tu ?

« Chez Lou », encore une nouvelle enseigne de restauration rapide à Reims ? Oui, mais de la restauration rapide « cuisinée » par un vrai chef. Et ça change tout. Parce que Farid et Lou (Lou, qui donne son nom au restaurant et tient réellement boutique), jeune couple maître des lieux, jouent sur le mode « plaisir ET nutritionnel ». Il est vrai que Farid est un spécialiste de nutrition



Farid et Lou.

sportive (il a d'ailleurs la carrure sportive...). Rue de Pouilly (cette petite rue entre la Banque de France et le cours Langlet, au charme un rien parisien), le bagel est 100% artisanal - il paraît même que le gérant de Bagelstein est venu demander à Lou et Farid les coordonnées de leur boulanger! - et l'accueil chaleureux. Ouvert tous les jours sauf le dimanche, de 7h à 15h; brunch le 2^e dimanche de chaque mois.

3D MORPHOZ veut démocratiser la fabrication additive

L'imprimante 3D, tout le monde commence à en entendre parler mais qui se rend compte que cette technologie peut être accessible à tous ? C'est en tout cas le pari effectué par Mehdi Sellami (à gauche sur la photo), enseignant-chercheur en biologie qui s'est lancé dans la création de sa société, 3D Morphoz. Avec son associé, Jean-Baptiste Oal, spécialiste de l'informatique et de la communication, il lance ainsi son projet de mise à disposition d'imprimantes 3D pour les particuliers et les entreprises. « Nous investissons 35 000 € pour acheter différentes machines afin de disposer de plusieurs techniques d'impression : la poudre collée permet d'apporter plusieurs couleurs, le FDM (modelage par dépôt de matière en fusion, NDLR) sert à fabriquer des prototypes de pièces mécaniques, tandis que la résine liquide conçoit des objets transparents », présente Mehdi Sellami.

Concernant la clientèle professionnelle, le créateur d'entreprise pense notamment aux agences de communication qui doivent créer quelques objets pour de l'événementiel, aux cabinets d'architecture pour réaliser des maquettes. Des structures qui n'ont pas



forcément le temps ou les compétences pour utiliser l'impression 3D. « Nous ne nous contentons pas de mettre à disposition les imprimantes, nous sommes capables de modéliser le fichier 3D nécessaire et qui est la clé de la fabrication additive », ajoute-t-il en précisant qu'il est aussi nécessaire d'avoir plusieurs appareils car ce type d'impression est très long : de plusieurs heures à plusieurs jours suivant la taille et la complexité des pièces.

EN RECHERCHE D'UN LOCAL

Les deux associés recherchent en ce moment un local dans l'agglomération rémoise avec la volonté aussi de pouvoir accueillir les particuliers, attirés par « le côté magique de l'impression 3D » et qui voudraient faire fabriquer de petits

objets. Et pourquoi pas de petits bustes ou des sculptures car 3D Morphoz envisage de s'installer avec un partenaire spécialiste du scan 3D, une sorte de photomaton nouvelle génération. Autodidactes, les jeunes créateurs espèrent s'installer au plus tard cet été. Voire même avant car leur projet, soutenu par Innovact et le dispositif Potentiel en faveur de l'entrepreneuriat étudiant, s'est accéléré grâce à la participation au concours Startin-Com' (lire encadré) : « Cela m'a permis de modifier notre logo, de définir une charte graphique, de communiquer sur les réseaux sociaux et d'entrer en contact avec le Stade de Reims afin de démarrer prochainement un partenariat ».

PHILIPPE DEMOOR

Leur bar à vins bio ouvert grâce au financement participatif

REIMS (51). Ils sont de plus en plus nombreux à avoir recours au financement participatif, comme ces deux Rémoises, qui ont pu ouvrir un bar à vins bio.



Financer le projet professionnel d'un parfait inconnu, c'est désormais dans l'air du temps. Ce ne sont pas moins de 120 personnes qui ont soutenu Lucile Mourot et Salomé Lebas dans leur projet d'ouverture de cave et bar à vins bio et naturels, à Reims. Il y a quatre ans, Lucile découvre le financement participatif - aussi appelé financement collaboratif - via un site en ligne qui permettait aux artistes de financer la production de leur album. « *J'ai trouvé le concept intéressant. J'aime ce genre de réseaux de partage* », explique la jeune femme, orthophoniste le jour et gérante de ce bar à vins le soir.

Internet, en perpétuelle évolution, a permis de développer ce nouveau type de financement et de le largir à de nombreux secteurs. Sur la base d'une simple page en ligne qui présente brièvement le projet, n'importe qui peut faire un don du montant de son choix si l'initiative lui plaît.

Les deux jeunes femmes ont lancé leur projet *Aux 3 P'tits Bouchons* sur le site de financement participatif *Ulule*, en avril 2014. Elles se sont donné 45 jours pour collecter 5 500" et financer leurs travaux. Leur objectif a été largement atteint car 6 090" ont été récoltés au final.

« *C'est chronophage et très stressant, confie Lucile Mourot. On se pose beaucoup de questions et notre engagement envers les personnes qui nous font confiance est très fort.* » Un stress qui sera de courte durée. Leur projet attire la curiosité des novices et même si les avis sont mitigés sur leur recours au financement collaboratif, cette démarche virtuelle crée une nouvelle proximité entre les individus et renforce des liens déjà existants avec l'entourage. Lucile insiste sur l'engouement et l'effervescence qui se sont créés autour du projet. Salomé et Lucile ne proposent pas une contrepartie financière mais elles invitent tous les contributeurs à venir sur place découvrir leur bar à vins. « *À l'ouverture, début octobre, on les accueillait naturellement par Bienvenue chez vous. Ils se sont appropriés l'endroit qui est aussi le leur* », raconte Lucile.

Des projets à portée collective comme celui-ci mais aussi de nombreuses actions humanitaires sont financés de cette manière (des étudiants de l'école NEOMA à Reims ont réalisé un projet d'entrepreneuriat social au Sénégal en 2014).

À noter que le financement participatif est aussi un appui supplémentaire auprès des banques - qui connaissent parfois peu cette initiative - et apporte une crédibilité nouvelle qui peut être déterminante pour l'aboutissement du projet.

De notre stagiaire

Clémence Guillaumot

Aux 3 P'tits bouchons : 90, rue Gambetta.



Steven Bahuet : le goût des produits frais et la passion du métier.

COMMERCE

Une « Parenthèse » pleine de saveurs et d'inventivité

Les amateurs de cuisine à l'ancienne et de bons produits ont rendez-vous à Clairmarais. Steven Bahuet vient d'ouvrir rue de Fismes son restaurant, baptisé La Parenthèse.

Tout jeune, il participait aux plats que préparait sa mère : « Je voulais déjà devenir cuisinier ! » De ses études au CFA de Châlons-en-Champagne, il a retenu que, pour être un bon chef, « il faut être rigoureux, se remettre régulièrement en question : on apprend tous les jours ». Passionné par son métier, cet ancien chef de cuisine d'un restaurant rémois a choisi de s'installer à son compte dans le quartier Clairmarais, où il a passé son enfance. Il a bénéficié d'un prêt d'honneur de l'association Initiative Marne et d'un prêt Nacre : « Cela nous a bien aidés en

nous permettant de constituer notre trésorerie ». Son restaurant, il l'a voulu raffiné, moderne, « mais quand même chaleureux ». Il a décoré la salle dans un style dépouillé, zen, dans des tons de gris clair et de blanc « pour que l'œil s'attache surtout à l'assiette ».

En cuisine, on est sur des plats à base de produits frais et une fabrication maison. Quelques exemples ? Terrine de lapin au ratafia, gambas en panure d'ail, saumon snacké au beurre de noisette acidulé ou encore rabote de pomme à la cannelle... Pas de carte fixe : les menus, à deux ou trois plats qui oscillent entre 12,80 € et 15,80 €, changent chaque jour. « Je veux garder l'esprit restaurant à l'ancienne, mais accessible à tous ».

► La Parenthèse : 11, rue de Fismes.

COMMERCE

Elle en met plein la vue

Une petite boutique chic et cosy, un concept original tourné vers la famille, un sourire accueillant... Il n'en faut pas plus pour donner envie de pousser la porte de Mademoiselle Mirettes. Géraldine Serres, 33 ans, vient de poser ses montures et ses verres place du Forum. Après une dizaine d'années à Paris, l'opticienne a fait le choix de revenir dans sa ville d'origine. « J'ai appris le métier au sein de deux grandes chaînes, dont l'une était boulevard Haussmann. Ici, j'apprécie l'esprit village, plus tranquille. »

Loin de l'agitation parisienne, la Rémoise a fait le choix de cibler la famille. « Ma boutique s'adresse aux enfants et à leurs parents », glisse avec malice celle qui a suivi une spécialisation enfants ainsi que plusieurs stages dont un auprès d'un professeur dont la spé-



« Ma boutique s'adresse aux enfants et à leurs parents », glisse Géraldine Serres.

cialité est l'amblyopie, un défaut de développement visuel qui touche 2% des enfants. Cerise sur le gâteau : les verres sont principalement fabriqués à moins de 60

km de la cité des sacres. À Château-Thierry, exactement.

A.R.

► Mademoiselle Mirettes : 24, place du Forum.



CLONIS : STEACK DE BOEUF REGIONAL - COMPTE AU
MIEUX - LARD GRILLÉ AU SIROP D'ERABLE - BBQ SAUCE
SALADE - TOMATE
FRANÇOIS I^{er} : STEACK DE BOEUF REGIONAL - CHEVRE AU
CHARLEMAGNE : STEACK DE BOEUF REGIONAL
DEUX Oignons frites
MUSTARD - KETCHUP
LOUIS : PESTO -
HENRI :

Constant, Victor et Victor vous attendent le mardi sur la place de la mairie.

SILLERY

Le restau mobile débarque

Les food-trucks (restaus mobiles) ont le vent en poupe. Depuis peu, chaque mardi soir, de 19h30 à 21 heures, les Sillerotins peuvent s'offrir de délicieux burgers dont la particularité est

d'être réalisés avec des produits régionaux. Les « vraies » frites viennent des Ardennes, la viande des plaines champenoises et le pain de l'atelier rémois d'Éric Sontag.

GUEUX

Le circuit de Gueux a la cote auprès des journalistes étrangers

Les journalistes de presse écrite et télévisée du monde entier sont friands du circuit de Gueux. De quoi donner le sourire aux commerçants du village qui en profitent...



Francis Lallemand, patron du Bistrot du circuit, brandit le magazine allemand qui a consacré douze pages à Gueux. Christian Lantenois

Douze pages sur le circuit de Gueux dans le numéro de janvier. Ces journalistes allemands d'Auto Plus version outre-Rhin (Motor Revue - Auto Bild) ont mis le paquet ! C'est en novembre qu'ils ont débarqué dans la petite commune marnaise pour une séance photos de la dernière sportive Mercedes, l'AMG GT huit cylindres bi turbo. Avant eux, des journalistes néerlandais avaient foulé les lieux en avril, comme la télévision anglaise pour une émission de Classic Car Show en juin, ou encore les photographes venus, en juillet, immortaliser les Porsche 2015 pour le dernier catalogue de la marque... C'est dire si le circuit de

Gueux collectionne les visites de la presse étrangère. Sans compter celles, nombreuses, des clubs locaux et d'ailleurs, comme, en mai, le Royal automobile club de Belgique, le club Jaguar de Suisse, le club Vespa de Reims, ou encore le club Mercedes en juin, ainsi que l'amicale Facel Vega venue fêter les 60 ans de la marque... De quoi ravir l'association des Amis du circuit de Gueux - toujours prête à se mobiliser pour accueillir ces visiteurs prestigieux - mais aussi les commerçants du village, qui profitent pleinement des retombées.

À l'instar de Jonathan Moreaux, qui n'en revient toujours pas : son

garage apparaît sur une double page dans le fameux dossier sur la Mercedes GMT, réalisé en lien étroit avec l'histoire de la marque, elle-même indissociable de celle du circuit, que les journalistes allemands lui ont envoyé en avant-première, en décembre.

Belle vitrine sur papier glacé

« Le président des Amis du circuit m'a demandé, la veille du reportage, si ça ne me dérangeait pas d'être pris en photo, je ne savais pas pourquoi... » raconte-t-il. « Les journalistes sont restés une petite heure au garage, en fin de journée. Ils m'ont ensuite emmené sur le circuit à bord

Un documentaire sur l'histoire du circuit à voir le 11 avril

Le circuit de Gueux sera à l'honneur le 11 avril sur France 3 à 15 h 20 dans un 52 minutes, tourné entre juin et décembre 2014. Intitulé « Circuit de Reims : l'âge d'or du sport automobile », ce documentaire réalisé par Olivier Hennegrave et produit par Jean-Marc Robert, vise à faire revivre le circuit tel que les gens l'ont connu ; à le faire découvrir à ceux qui ne l'ont pas connu. « Je ne m'attendais pas à une histoire aussi longue et riche », confie le réalisateur, qui s'est lancé dans « un travail de foumi » pour retracer l'histoire du lieu entre 1926 et 1969, avec la recherche d'archives, notamment à Carnegie. Grâce à un appel lancé dans L'Union, il a aussi pu mettre la main sur de précieux films amateurs, dont un datant de 1928, « étonnant ». Photos d'époque, documents cinématographiques, témoignages d'anciens pilotes de la fin des années 50... sont aussi distillés dans ce documentaire, premier du genre consacré au circuit.

de la voiture, qui n'est même pas encore sortie en France ! » Un excellent souvenir pour le garagiste, qui aimerait bien que les journalistes français s'intéressent autant à ce circuit de légende et à ses acteurs locaux... Au moins, espère-t-il que grâce à cette belle vitrine sur papier glacé, les Allemands se presseront pour découvrir le site. « Nous avons déjà de nombreux Belges et Anglais. Ils viennent souvent en voiture de collection, découvrir la route touristique du champagne. Quand ils passent, ils s'arrêtent ici. On a vraiment beaucoup de passage, un peu moins l'hiver. Ils sont souvent contents de nous trouver, le vendredi après-midi et le samedi matin, pour faire des réparations ! »

Patron du Bistrot du circuit, qui voit défiler beaucoup de touristes anglais, belges, italiens et même australiens, ainsi que de nombreux clubs autos, Francis Lallemand fait lui aussi une apparition dans l'article des Allemands. « Ils sont venus déjeuner, ça leur a plu. Ils m'ont demandé s'ils pouvaient parler de mot. Ce n'était pas prévu mais j'ai accepté. Ils m'ont envoyé le magazine après. C'était très sympa, je ne m'y attendais pas ! » Une première dans l'histoire de son restaurant, dont la réputation dépasse déjà sûrement nos frontières : il se souvient qu'un jour, « des touristes anglais sont repartis avec un paquet de cartes de visite du Bistrot ! » Vraiment, le circuit de Gueux a du bon...
MARIAN DARDARD

LES AUTRES POINTS

CHANTIER

Stand des marques : la rénovation se poursuit

Lors de l'assemblée générale des Amis du circuit de Gueux, le 13 février dernier, Jean-Pierre Jaillant, le président, a rappelé que les bénévoles se retrouvaient tous les vendredis pour travailler au réaménagement des deux stands à chaque extrémité du pavillon. « Trois balcons sur les huit ont été refaits et les travaux de réflexion des jambes supportant les cinq autres balcons sont en cours (verrillage et coffrage) », a précisé M. Jaillant, avant de rappeler que les matériaux étaient achetés par l'association et par la municipalité de Gueux, « qui nous a fait livrer à l'automne pour plus de 1500 euros de poutrelles ourdies, béton, sable et cailloux ». Une équipe de bénévoles est aussi à l'œuvre, en complément des services techniques de la commune, pour entretenir les espaces verts et donner un coup de

main aux maçons quand il le faut...

ANNIVERSAIRE

Les 10 ans des Amis fêtés en grande pompe

Le 14 septembre dernier, les Amis du circuit ont fêté leurs dix ans. 3 500 visiteurs ont participé aux festivités. « L'objectif a été atteint, grâce au concours de certaines associations du village, en particulier le comité des fêtes, et d'acteurs économiques de notre commune, mais également grâce à une météo favorable », a rappelé M. Jaillant.

ÉDUCATION

Sacré coup de main aux jeunes

L'association des Amis du circuit de Gueux a accueilli, en 2014, des jeunes qui s'intéressent au

circuit. Les bénévoles ont aidé une classe seconde dans leur projet de présentation de modèles réduits de véhicules anciens dans le cadre d'un challenge « courses en cours » ; ainsi que trois étudiantes de Reims et une étudiante de l'Aisne qui ont choisi le circuit de Gueux pour leur mémoire sur la préservation du patrimoine.

PERSPECTIVES

2015 lancée... sur les chapeaux de roues

L'année a bien commencé pour l'association avec, pour la première fois, l'accueil sur le circuit d'un contrôle de passage du rallye Monte Carlo historique, le 30 janvier dernier. M. Jaillant, sans en dire plus pour le moment, annonce des « perspectives positives avec les Bâtiments de France ». Et se réjouit des nombreuses visites de clubs déjà annoncées.

GASTRONOMIE

Chocolat, le match franco-belge

À l'occasion du premier salon transfrontalier du chocolat de Sedan, les 21 et 22 mars, la question se pose de savoir laquelle, de France ou de Belgique, serait la meilleure douceur...

L'information n'a pas fait le tour des tablettes et pourtant, elle vaut son pesant de noisettes. Lors de l'édition 2015 du concours du meilleur ouvrier de France (MOF), catégorie chocolatier-confiseur, qui s'est déroulée le mois dernier, aucun lauréat n'a été désigné. Une première depuis le lancement en 1990 de ce concours triennal. De quoi relancer momentanément le grand débat sur la suprématie de la meilleure nation chocolatière alors même que se tient ce week-end, au château fort de Sedan, le premier salon transfrontalier du chocolat en Ardenne. Fort logiquement, des exposants venus de France et d'outre-quévrain y participeront.



« Le belge est un peu plus classique, le français davantage sur la recherche de saveurs » Jérôme Carpentier

Si la tradition du chocolat belge reste très ancrée, particulièrement dans nos régions septentrionales, « la première place mondiale revient incontestablement au chocolat français », assure Jacques Pessis. Il préside, au niveau national, le réputé Club des croqueurs de chocolat, une association qui publie chaque année son guide avec ses « awards » et ses meilleures adresses françaises et étrangères. « En quelques dizaines d'années, les artisans français ont pris le pas, ils sont plus nombreux et ont considérablement développé le produit », explique-t-il en opposant l'aspect plus industriel de la production belge. Pour donner une dimension internationale à sa



Vincent Frodefond, maître artisan chocolatier (Deléans) dans son laboratoire de Reims. Christian Lantenon

réponse, il prend entre autres pour témoins les Japonais qui, à Tokyo, « n'hésitent pas à faire la queue dans les magasins des chocolatiers... français ». Mais on peut la faire tout autant rue des Minimes, à Bruxelles, où prospère l'un des plus chics lieux de vente de la maison Pierre Marcolini, sans doute la plus célèbre du royaume voisin.

« Le belge est un peu plus classique, le français est davantage sur la re-

cherche de saveurs », observe Jérôme Carpentier, propriétaires des magasins de Reims et de Lunéville de la chaîne belge Léonidas, dont les « pralines » sont « garanties 100 % pur beurre de cacao pour l'enrobage comme pour le fourrage, ce qui n'est pas le cas de tout le monde ». Si en Belgique, tous les chocolats s'appellent des pralines et qu'à la base, « la matière première est la même pour les deux pays », Jérôme Carpen-

tier reconnaît que le goût pour le chocolat noir est plus marqué en France, mais que d'une région à une autre, les habitudes de consommation diffèrent.

« Le meilleur est celui qui nous fait plaisir »

« En Lorraine, on achète beaucoup d'assortiments préparés, on mange plus de blanc et de chocolat au lait. À Reims, où l'on trouve une clientèle de

À SAVOIR

- Le premier salon transfrontalier du chocolat en Ardenne est organisé par le Rotary club de Sedan au profit de la lutte contre l'illettrisme. Il ouvre samedi 21 et dimanche 22 mars de 10 heures à 18 h 30 au château fort de Sedan. Entrée : 3 euros, gratuit pour les moins de 12 ans.
- En France, selon le Syndicat du chocolat, 389 900 tonnes de chocolat, toutes variétés confondues, ont été consommées en 2013, dont près d'un tiers (125 630 tonnes) en tablettes qui devançant les bonbons de chocolat, bouchées et autres rochers (92 500 tonnes), puis les pâtes à tartiner (73 740 tonnes), le cacao en poudre (55 230 tonnes) et les barres chocolâtées (42 800 tonnes).
- Noël est la fête qui offre le plus d'occasions aux Français d'acheter du chocolat (9 %), puis Pâques (5 %).
- Selon plusieurs sondages, environ 56 % des Français préfèrent le chocolat noir.

connaisseurs, on achète beaucoup au détail.

« Le meilleur chocolat ? C'est celui qui nous fait plaisir », répond en fin diplomate, Vincent Frodefond, maître artisan chocolatier de la maison Deléans à Reims.

Mais force est de constater, si les goûts sont l'affaire de chacun, que les caractéristiques des productions françaises et belges diffèrent. Ce fabricant en dénombre trois majeures. « Le chocolat belge est beaucoup plus gros que le français, presque deux fois. Chez nous il pèse en moyenne 10 grammes, il atteint 18 à 20 grammes chez nos voisins. » Une autre différence concerne une tradition de fabrication selon laquelle « les Belges font des chocolats moulés qui sont ensuite garnis alors que les Français font des chocolats enrobés. Mais nous sommes en train de revenir sur le chocolat moulé. Il faut savoir que l'enrobé brille moins que moulé. » Le troisième point touche au goût : selon Vincent Frodefond, « en Belgique, les chocolats ont une texture plus grasse et on fait moins de chocolat noir qu'en France ».

JEAN-MICHEL FRANÇOIS

Quelques bons chocolatiers dans la région

« Maître chocolatier ne veut rien dire. Maître artisan chocolatier signifie que le professionnel fabrique son chocolat », indique Vincent Frodefond qui a obtenu son statut d'artisan après un cursus d'études accompagnées « d'une expérience minimum de cinq ans en qualité d'ouvrier en plus de l'apprentissage ». Ceci pour dire que les fabricants sont rares. Le mot chocolatier signifie également vendeur de chocolats. Certains fabricants ont plusieurs points de vente dans la région.

Dans la Marne, on peut citer : la chocolaterie Thibaut (Pierry), Emmanuel Briet (Épernay), Vincent Dallet (Épernay, Reims), Sylvain Suty (Dormans), Sté-

phane Lothaire (Reims), la Petite Friande (Reims), Deléans (Reims, Champigny), l'Abbaye d'Igny (Arcis-le-Ponsart), Broisson (Châlons-en-Champagne, qui distribue les produits de la marque Chocogil basée à côté de Saint-Dizier), chocolaterie Chérelle (Vauvilliers), Patrick Baillet (Ay), Pascal Caffet (Reims, Épernay, Châlons, siège social à Troyes), etc.

Dans les Ardennes : Confiserie du Vieux moulin, Mont-Olympe (Charleville-Mézières), Claude Fontaine (Charleville), Jouannet (Sedan), pâtisserie-chocolaterie Bernier (Givet).

Dans l'Aisne : J.-F. Féron (Soissons), Jean Trogneux (Saint-Quentin, la maison-mère est à Amiens).

QUELQUES POINTS DE LÉGISLATION

- Le chocolat noir contient au moins 43 % de cacao dont au moins 26 % de beurre de cacao et 14 % de cacao sec dégraissé.
- Le chocolat au lait : au minimum

- 25 % de cacao, 14 % de lait en poudre et 25 % de matières grasses.
- Le chocolat blanc : au moins 20 % de beurre de cacao et 14 % de produits du lait.

LE CHIFFRE

6,64 kilos. C'est la consommation de chocolat par an et par habitant en France, contre 7,66 kg en Belgique.

LA PHRASE

« Jeff de Bruges n'est pas une marque belge mais française créée par Philippe Jambon. Le prénom Jeff vient de son amour pour la chanson de Brel et Bruges parce qu'il y a trouvé son entreprise. » Entendu au magasin Jeff de Bruges à Laon

L'HOMME DU JOUR



FABIEN BADET, de la brasserie Le Royal, a pu installer une terrasse place Royale.

Le lieu est prestigieux et, quand les travaux de la sous-préfecture seront achevés, il sera à nouveau très élégant. Les abords directs de la place Royale ne comportent pas beaucoup de commerces, aussi la brasserie Le Royal, accolée au tabac, presse, PMU, apporte-t-elle une animation bienvenue. La nouveauté, pour Fabien Badet, le patron (avec sa fille sur la photo), c'est la terrasse, qu'il a eu le droit de dresser sur le trottoir en face du CIC. À condition de respecter les horaires d'ouverture de la banque, la cohabitation s'annonce possible. « *L'adjoint au maire chargé du commerce, Charles Germain, a joué les intermédiaires et cela a permis mon installation. Je remercie tout le monde* », témoigne le patron, qui tenait auparavant le restaurant frite@french, en zone Farman. Il a repris Le Royal en septembre, avec le choix d'ouvrir tous les jours. Salariés la semaine et touristes le week-end apprécient viandes grillées, tartares, hamburgers et frites fraîches. Le lieu compte 22 couverts à l'intérieur et désormais 14 de plus à l'extérieur.

EN IMAGES AU PARC D'ACTIVITÉS REIMS-CHAMPIGNY

PHOTOS CHRISTIAN LANTIER

Un nouveau centre commercial sort de terre

Voilà plus d'un an que les travaux ont débuté. La zone commerciale de Champigny s'apprête à accueillir un supermarché entouré d'une vingtaine de boutiques.



Voilà à quoi ressemblera l'ensemble commercial dans quelques mois. D'ici là...

Du vient de terminer les gros travaux. Les livraisons se font au fur et à mesure aux locataires qui se chargent de l'aménagement intérieur, explique Pierre Georgin, le promoteur du projet en association avec le Cédilat agricole. Malgré un emploi du temps chargé, l'homme à la triple casquette (constructeur, dirigeant multi-franchisé et maire de Champigny) passe régulièrement prendre des nouvelles du chantier en cours dans sa commune, à deux pas d'Ikea.

Le projet prévoit un ensemble commercial en forme de U comprenant une vingtaine de cellules autour d'une « locomotive » : le supermarché Intermarché. Offrant une surface de vente de 2 500 m² (pour un total de 5 000 m²), ce lieu-ci devrait ouvrir « durant la première quinzaine de juin », précise Franck Jaloux, porteur du projet et directeur de l'Intermarché Wilson. Aux côtés de la grande surface, Pierre Georgin assure que « plus de la moitié des cellules commerciales sont déjà louées. D'autres lo-

cataires sont en cours de signature et quelques places sont encore disponibles, environ 30 % ». La première boutique qui ouvrira ses portes est un salon de coiffure, spa capillaire et hennier l'enseigne a déjà été posée il y a quelques jours et l'ouverture est prévue fin mars-début avril. Sont également annoncés pour courant mai un restaurant-traiteur portugais et l'enseigne Aux Producteurs qui privilégie les circuits courts (vente de fruits et légumes produits dans un rayon de 100 km) suivra fin avril un Memphis coffee, un concept de restaurant américain inspiré des thématiques divers des années 50 (il en existe déjà un à Comantreuil).

Au centre, le parking devrait proposer pas moins de 473 places. A noter que des toitures végétalisées agrémenteront les boutiques les plus proches du parc de bureaux. Histoire de rendre la vie plus agréable et sans doute de rappeler les champs qui recouvraient la zone il y a à peine quelques mois.

ALICE RENARD



La zone commerciale comprendra un Intermarché ainsi qu'une vingtaine de boutiques autour d'un parking de 473 places.



Difficile de l'imaginer, mais Intermarché ouvrira ses portes dans quelques semaines, « début juin », selon Franck Jaloux.



L'ère est aux retouches peintures sur la charpente métallique.



La première enseigne vient d'être posée.

REIMS

Karine Loubache, opticienne à domicile

Nous sommes en visite chez Violaine Sontag. Maman de deux enfants, dont un petit garçon d'un mois et demi, elle vous invite à entrer dans le salon de sa maison, située dans l'agglomération rémoise. Sur la table, deux tasses : elle reçoit sans doute une amie... Mais aussi plusieurs curieux instruments, une valise de... verres optiques, une autre de montures de lunettes ! Ils appartiennent à Karine Loubache, qui n'est pas venue juste pour le café : elle est opticienne à domicile. Elle exerce son activité exactement de la même façon qu'en magasin, avec un matériel transportable. « Je vais prendre la lunette d'essai munie des verres correspondant à l'ordonnance pour vérifier que ce qui est écrit permet un confort visuel. Il faut savoir que pour certains clients, l'ordonnance n'est pas forcément très récente... et que leur vue a pu changer entre-temps ! »

Prendre tout son temps

Elle utilise ensuite le pupillomètre, qui mesure l'écartement pupillaire afin d'adapter le centrage des verres choisis. Puis elle sort sa « marmotte » (nom donné aux valises de présentation) de montures. Elle a plus de 200 modèles à proposer. Sa cliente en essaie quelques-unes, se place face à son miroir : Karine a déjà opéré une sélection en fonction de sa morphologie, de son style. « Le choix de la monture n'est pas à prendre à la légère. Je dis toujours aux gens ce que je pense, par rapport à ce qui leur convient, aussi bien esthétiquement que morphologiquement. »

Violaine Sontag a choisi une monture noire, large, très actuelle. « Ce qui est sympa, par rapport à une



Elle amène appareils de mesure, verres d'essai et montures à domicile.

À SAVOIR

- **Le client prend rendez-vous par téléphone**, informe de ses besoins et attentes.
- **L'opticienne se déplace** dans un rayon de 45 km autour de la commune de Muizon.
- **Elle a l'agrément Sécurité sociale** comme tout autre opticien.
- **On peut visiter virtuellement** son atelier sur www.khomevo-syeux.com ; tél. 06 45 97 02 08.

boutique traditionnelle, c'est qu'on prend tout son temps, on ne sent pas le regard des autres clients, qui attendent... ». En fait de regard, on a juste celui... des trois chiens de la maison qui collent leur museau à la vitre ! La visiteuse apprécie la formule : « Commerciale, je suis tout le temps sur les routes. Ce qui est bien, c'est qu'on peut gérer ses horaires. En ce moment, je suis en

congé de maternité, et cela m'évite de sortir le bébé. Je trouve cela sympathique, on prend le temps de se poser ».

Quand l'opticienne a créé son entreprise, K'HÔme vos yeux, sa priorité était de cibler les personnes à mobilité réduite ou ayant des difficultés à se déplacer. « Mais je vais toucher aussi des enfants ou des adultes qui souhaitent ne pas attendre en magasin et vont me recevoir dans leur entreprise, ou chez eux, à des créneaux horaires souples. » Autre avantage : l'achat peut se faire en famille et on peut demander l'avis de ses proches ! Karine Loubache a aussi un atelier, où elle procède à la finition des verres qu'elle reçoit. « Je ne les fabrique pas, je passe par une entreprise de "rélédétourage" qui les taille et me les envoie. » Ses produits sont de fabrication française.

De notre correspondante
FRANÇOISE LAPEYRE

TENDANCE

Chez Jérôme : on mange du fait maison et on chine... à la carte

La restauration et les lancements de lieux nouveaux, c'est une habitude familiale chez les Deuxdeniers. « Mes parents avaient ouvert la première pizzeria de Reims « Le Français ». Ma maman a tenu la plus ancienne crêperie des Sables-d'Olonne et moi... j'ai ouvert « Le Pas Sage », la première tarterie rémoise », énumère Jérôme Deuxdeniers. Très vite, les nombreux amis du propriétaire deviennent des clients... et les clients deviennent ses amis ! Tous appréciaient, en plus de sa cuisine « faite maison », l'ambiance « pension de famille artistico-littéraire » du lieu. Un endroit où à tout moment de la journée on pouvait rencontrer des artistes, comédiens, écrivains, créateurs. « Lisa Portelli a donné son premier concert chez moi, François Schmidt, l'illustrateur, y a dédié l'un de ses ouvrages ! ». À la fermeture du « Pas-Sage », il a tenu durant un an et demi un stand de brocante aux Puces du Boulingrin. « Ce que j'adore dans la brocante, c'est redonner une histoire aux objets qui n'en ont plus ! ».

Il vient d'ouvrir le premier concept de restaurant-salon de thé-brocante rémois ! « Je veux un lieu où l'on peut être soi et où je veux rester moi » lance-t-il.

Le menu... Une surprise !

Il reste fidèle à la formule qui a fait ses preuves : pas de carte, pas de menu fixe : « On vient manger chez Jérôme... sans savoir ce qu'il y aura ! Cela change tous les jours, puisque tout est fraîchement cuisiné chaque matin ». Le jour de l'ouverture, Jérôme, qui travaille en « cuisine ouverte » sur la salle, avait préparé



Chez Jérôme, on peut repartir avec son assiette.

Jérôme Deuxdeniers vient d'ouvrir le premier concept de restaurant-brocante rémois. « Chez Jérôme », on déguste une cuisine fait maison... tout en chinant. Le client peut repartir avec son assiette, tout comme sa table...

une potée champenoise et proposait en dessert tarte au citron meringuée ou mousse au chocolat blanc. Évidemment, le côté insolite, c'est que tout est chiné et tout est à vendre : la vaisselle, les gravures et tableaux, les lustres, les lampes, les petits meubles... avec une nette prédominance des années 50 à 70. Le lieu lui-même est aussi chargé d'histoire : l'immeuble porte encore, au-dessus de la porte, une inscription : « Corporation des employés de Reims ». C'était leur siège social. Sur la

vitre, on peut lire, en dessous de l'enseigne « Maison Deuxdeniers ». « Je l'ai ajouté parce que je suis très fier de porter ce nom-là et aussi parce qu'il s'inscrit bien dans le concept ». La porte franchie, on s'installe, dos calé par des coussins fleuris, réalisés dans des tissus anciens, à vendre aussi bien sûr ! Si vous voyez des clients retourner leur assiette pour lire la marque, c'est normal : ils repartiront peut-être avec la série... Bien sûr, s'ils jettent leur dévolu sur un meuble, la maison livre à domicile. Lors des Puces, le 1er dimanche du mois, Jérôme envisage de proposer un « brunch-broc » pour ses clients-chineurs... et gourmets.

► Chaque midi, une entrée, un plat du jour (10 €), un plat végétarien (tarte aux légumes, salade...) et deux ou trois desserts au choix (5 €). L'après-midi, salon de thé avec une formule goûter à 7 €. Ouvert de 12 à 22 heures du mardi au samedi au 23 rue de Tambour (entre Forum et Hôtel de Ville).

EN IMAGE À CHAMPIGNY

Pour vos cheveux Le 1^{er} avril, dans la ZA Les Bonnières à Champigny, un nouveau salon de coiffure et spa capillaire, Audrey S., a ouvert ses portes. Audrey Simon, la propriétaire, souhaite créer une ambiance de bien-être. La coiffeuse a pu s'installer grâce à une aide financière de l'association Initiative Mame Pays Rémois, qui soutient les jeunes créateurs. « La zone est attrayante et en plein essor. En plus, niveau concurrence, je n'ai pas de souci à me faire... » En effet, la jeune femme de 36 ans est la première à s'installer dans la zone (l'Intermarché doit ouvrir en juin, NDLR). En complément du traditionnel salon de coiffure, Audrey Simon propose un espace barbier et détente. « J'ai différents services comme de la luminothérapie, des soins capillaires et des modelages. Ce sont des massages remontant des épaules jusqu'à la tête. » L'esprit du salon n'est autre que « la détente et le bien-être. Les clients doivent se sentir comme chez eux ».



ÉCONOMIE

À la mode des super-héros

Fans de comics et de mangas, deux copains d'enfance viennent de lancer une collection de vêtements inspirée des univers des super-héros.

Vous rêvez de vous habiller comme Sangoku, le héros de la série Dragon Ball, sans passer pour un *geek nolife* (sans vie sociale) ou avoir l'air de participer à une soirée déguisée ? Deux Rémois ont la solution : ils viennent de lancer une collection de vêtements inspirés des univers des super-héros. Autrement dit : il est désormais possible de se glisser dans la peau de Superman et de surmonter les situations les plus désespérées sans slip kangourou ni collants bleus. Les deux jeunes entrepreneurs proposent depuis le 1^{er} avril (non, non, ce n'est pas une blague) une cinquantaine de références sur leur site internet : des tee-shirts, sweats, vestes, manteaux et accessoires, des vêtements sous licences mais pas seulement. D'autres produits proviennent du Japon et de Corée du Sud : « Ils sont dessinés d'après ce que portent les personnages issus des jeux vidéo, des mangas, des

« Les vêtements sont inspirés des personnages de fiction, ils restent épurés pour un look décontracté »

Mounir Benrezzoug, entrepreneur

comics et du cinéma, mais restent très épurés pour un look décontracté », explique Mounir Benrezzoug, 27 ans. Avec son pote Alexandre Lepage, 25 ans, voilà plus de dix ans qu'ils se penchent sur leur concept baptisé Animus-Store.

Tout commence en 2003. Les deux amis, qui fréquentent le collège Paulette-Billa de Tinqueux, se rendent à la Japan expo à Paris, un salon où ils croisent des milliers d'adeptes de manga, de jeux vidéo et de culture japonaise. « Ça a été une révélation, confie Mounir. On a super kiffé : tous ces gens vêtus comme leurs super hé-



Mounir Benrezzoug, 27 ans, et Alexandre Lepage, 25 ans, deux amis d'enfance qui partagent l'histoire d'un rêve. Hervé Oudin

ros, pour se marrer, on s'est dit qu'il y avait quelque chose à faire pour qu'ils puissent s'habiller comme ça toute l'année. »

Depuis, les ados ont grandi, leur projet a mûri. Après un DUT Technique de commercialisation, Mounir obtient une licence économie gestion, puis un master Communication, Relations Publiques et Sport (CoRePuS) à Reims, suivi d'un master II à New York. Alexandre choisit,

lui, la voie juridique. Après s'être spécialisé dans le droit international et européen à Toulouse (masters I et II), il a pour objectif de passer l'examen d'entrée à l'école d'avocat l'an prochain « et bien entendu de développer et faire prospérer notre entreprise ». Ils ont tellement bien bosé qu'ils ont décroché en novembre dernier la palme du e-commerce de mode 2014, décernée par la chambre de commerce et d'indus-

trie de Paris. Au début du mois, juste après avoir lancé leur site, les Rémois ont participé à plusieurs émissions pour la chaîne télé J-One, spécialisée dans la culture manga. « C'était incroyable : on a tourné aux côtés de Bernard Minet (l'ancien des Musclés, star du Club Dorothée, NDLR). » Au même moment, ils recevaient leur première commande : une casquette Super Mario.

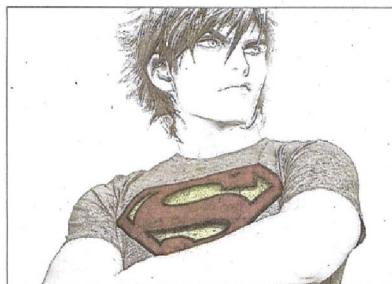
Mounir et Alexandre sont tous les deux surveillants à temps partiel, l'un à Saint-Joseph et l'autre au collège de Gueux : « Ça permet d'avoir une rentrée fixe d'argent tout en nous libérant du temps. Et puis, côtoyer cette nouvelle génération nous inspire. On leur demande parfois conseil. » Les deux amis passent le temps qui leur reste à tenir leur « boutique ». « Nous surfons pas mal à la recherche de tout ce qui se fait. On ne dort pas beaucoup... » Si, pour le moment, leur concept est basé sur de l'achat-revente, « nous avons des contacts avec des stylistes pour la création d'une collection exclusive, signées Animus-Store, de tuniques des plus grands super héros adaptées à l'homme moderne dans un look casual. » La suite au prochain épisode...

ALICE RENARD

► www.animus-store.com

Quelques embûches mais de sérieux alliés

Comme les super héros, Mounir Benrezzoug et Alexandre Lepage ont dû faire face à de nombreux obstacles : « Nous avons présenté notre projet à une dizaine de banques. Personne ne nous prenait au sérieux. Ou alors, on nous conseillait de partir dans la Silicone Valley ! » Heureusement, ils ont bénéficié de l'aide de deux associations : la BGE (Boutique de gestion des entreprises), dont la mission est de soutenir la création et le développement des petites entreprises, et Initiatives Marne Pays Rémois, qui intervient au travers de prêts d'honneur. Ils ont également profité du dispositif d'accompagnement Envol, mis en place par la Région. Résultat : leur boutique bénéficie d'un site où les fans de science-fiction trouveront de quoi remplir leur dressing à des tarifs raisonnables. Reste à choisir entre un maillot Olive et Tom (40 €), un sweat Link The Legend of Zelda (59,90 €) ou une bague Le Seigneur des Anneaux (34,90 €). La panoplie complète pour que la force soit avec vous !



Les vêtements sont tous portés par des modèles fictifs, spécialement dessinés pour Animus-Store.

MUSIQUE

Mariela Piette, luthier, joue sur quatre cordes

Quand un client cherche l'Atelier des quatre cordes, à la Pépinière d'entreprises Art et Design, il commence par errer un peu dans le dédale des étages et des couloirs... Il finit par pousser une porte, voit des violons accrochés au mur, des violoncelles et contrebasses sur leurs supports. « Et là, il me voit et dit : J'ai rendez-vous avec Mme Piette. Je lui réponds : C'est moi ! Et il fait : Ah ? », raconte Mariela Piette, luthier, avec un sourire amusé. Depuis septembre, elle a installé son atelier Bd Franchet-d'Espérey. « C'est un tout autre concept que la boutique avec vitrine que les gens ont l'habitude de voir en centre ville. Ils sont étonnés. Un enfant, en entrant, a dit : Le luthier, ce n'est pas un vieux monsieur avec une barbe ? », se souvient cette jeune Rémoise, âgée de 31 ans. Enfant, elle étudie le violoncelle au conservatoire, entre à la Maîtrise de la cathédrale, puis au lycée Jean-Jaurès. Bac en poche, elle part, en 2002, en Angleterre, dans une école de lutherie à Newark, y reste quatre années et apprend à fabriquer son premier instrument, une viole d'amour.

« On apprend aussi à reconnaître les différentes essences de bois : L'ébène pour la touche, l'érable pour le fond, les éclisses et la tête, l'épicéa pour la table d'harmonie. En 2^e année, on s'initiait à la restauration, à la fabrication du vernis ». Elle obtient son diplôme, travaille comme salariée à Valence. Elle suit une formation complémentaire à l'Institut Ré-



Elle restaure les instruments et envisage un atelier itinérant.

Mariela Piette ne reçoit que sur rendez-vous : « Avec le client, on prend le temps de se comprendre, de connaître son instrument, calmement. Une relation de confiance s'installe ».

gional pour les Métiers d'Art et la Création Contemporaine (IR-MACC) à Saint-Étienne et se décide à monter son entreprise. Comment se passe une restauration ? Elle montre un violon en cours de réparation : « On le "détable", on regarde l'intérieur. On recolle certains éléments. S'il y a une "fracture d'âme" (la fine baguette d'épicéa placée entre la table et le fond du violon) on en refabrique une. Il faut parfois faire des greffes tout en respectant la teinte, la patine, le vernis d'ori-

gine. » L'élément primordial, c'est évidemment le son, « C'est là qu'intervient le dialogue avec le client, pour comprendre la sonorité qu'il souhaite. Il n'y a pas deux violons identiques, ni d'absolu dans le son. C'est une question très subtile de variation de forme, de voûte. »

Bientôt, un « camion-atelier »

Mariela Piette a un projet : « Un atelier itinérant dans un camping-car aménagé. Je vais pouvoir aller dans différentes écoles de musique de la région. On pourra déposer son instrument le matin et le récupérer le soir. J'ai envie de bouger, d'aller à la rencontre des musiciens. » Il n'y a - à notre connaissance - que deux femmes luthiers itinérants en France. Mariela est l'une d'elles.

► Renseignement sur atelierdesquatrecordes.com

Gros contrat pour petit restaurant

Plus de mille congressistes à régaler sur trois jours : le patron du restaurant l'Affaire, dans le quartier du Boulingrin, se frotte les mains. Il peut dire merci à feu Jean Falala.

L'ESSENTIEL

► Le congrès francophone de pharmacie hospitalière se tient du 20 au 22 mai au centre des congrès de Reims. Il réunira quelque 1 200 personnes.

► C'est le petit restaurant du quartier du Boulingrin l'Affaire, d'Idir Kemiche, qui a remporté le contrat de restauration. Une aubaine qui représente pour lui quatre semaines de chiffre d'affaires.

► Ce contrat illustre les retombées économiques générées par le centre des congrès voulu par Jean Falala.

Il avait eu le nez creux, Jean Falala, l'ancien maire, en décidant de doter Reims d'un centre des congrès performant. Car il n'y pas que les congressistes qui en profitent. Les retombées se font aussi sentir chez les professionnels de l'hôtellerie et la restauration (lire aussi par ailleurs). Ce n'est pas Idir Kemiche qui dira le contraire. Ce souriant trentenaire, passionné de cuisine, dirige depuis maintenant trois ans le petit restaurant l'Affaire, au bout de la rue du Temple dans le quartier du Boulingrin.

Et, grâce au centre des congrès, il vient de décrocher un (très) joli contrat : « 1 200 personnes à réga-



Idir Kemiche (deuxième à gauche) dans la cuisine de l'Affaire : 1 200 personnes à nourrir sur trois jours. AP.

23 000 repas servis l'an dernier

Pour situer l'impact du centre des congrès sur la vie économique locale, quelques chiffres : en 2014, ce centre des congrès de Reims, c'était : 116 manifestations accueillies ; 52 906 journées congressistes ; 16 761 nuitées estimées ; 23 000 repas et 39 657 cocktails et pauses servis. Rappelons que le centre des

congrès a fêté ses 20 ans l'an dernier. Ce fut l'occasion de souligner que l'année 2013 avait « été très belle » pour la structure gérée par Reims Événements, qui a doublé son activité entre 2011 et 2014. Guillaume Méchin, directeur, parlait d'« année record » (pour 2013) avec 5,2 millions d'euros de chiffre d'affaires.

ler sur trois jours ! Je n'ai jamais eu une commande pour autant de monde. Le plus gros contrat que j'avais eu jusqu'ici, c'était avec Porsche pour 500 personnes, et d'habitude, je tourne plutôt autour de 100. »

Ce contrat émane d'Hopipharm, le congrès francophone de la pharmacie hospitalière qui se tient dans la cité des sacres du 20 au 22 mai. Dans l'équipe de M. Kemiche on est donc sur des charbons ardents depuis un mois, depuis que l'on a remporté l'appel d'offres, afin « d'assurer » la prestation : au menu lentillons, asperges, jambon de Reims et autres produits locaux, « plus des grosses pièces de poisson, thon et espadon de 80 kg, qui seront découpés devant le public... » sans oublier les fromages, et les desserts, les plus champenois possibles eux aussi, charlotte aux biscuits roses, massepain et nonette, sans oublier champagne et ratafia.

Habituellement l'Affaire fait travailler 10 salariés. « Mais pour cette commande, j'ai dû recruter 35 personnes en intérim en plus sur deux jours » affirme le patron. Bon pour l'emploi tout ça. « Sans parler du laboratoire d'analyse sanitaire que j'ai payé aussi pour contrôler les produits aujourd'hui (hier mardi, NDLR) ». Finalement, ça en fait du monde qui peut remercier feu Jean Falala pour sa bonne intuition.

ANTOINE PARDESSUS



Emmanuel Salvador et Leah Cattier dans leur tout nouveau showroom au 25, rue de Mars. Photo Salvador Lia

COMMERCE

Le noir leur va si bien

Il y a quelques mois, deux jeunes Rémois créaient la Maison Salvador Lia, une marque de prêt-à-porter de luxe made in Champagne-Ardenne.

Ils ont tout écoulé en deux mois. « Je ne m'attendais pas à tout vendre aussi vite », confie Emmanuel Salvador. S'il propose aujourd'hui un réassort, le jeune Rémois a vu partir sa première collection, soit une centaine de pièces déclinées en huit modèles, dans le monde entier en quelques semaines. C'est en couple, avec sa compagne Leah Cattier, qu'il s'est lancé dans l'aventure de la création et du prêt-à-porter de luxe le 15 octobre dernier. Le jour de ses 25 ans. Ensemble, ils ont fondé la Maison Salvador Lia. Deux prénoms – leurs grands-parents respectifs – pour une marque pour homme et femme « qui incarne le grand luxe français en respectant un savoir-faire traditionnel d'exception », décrit le couple.

« À l'époque, je rentrais des États-Unis, après y être restée plusieurs mois. Emmanuel m'a montré son carnet de croquis, j'ai tout de suite

été séduite par ses dessins », se souvient Leah. « Mais nous avons longtemps mûri notre projet », complète Emmanuel.

« On a réalisé quelques prototypes. Sans rien dire, on les portait », confie le couple. « Beaucoup de personnes nous demandaient d'où venaient nos vêtements. Au début, on répondait qu'on les avait trouvés chez un petit créateur new-yorkais ! » De fil en aiguille, ils tissent leur griffe autour de leurs valeurs. « Notre devise Vérité, liberté, dignité est l'essence même de la Maison Salvador Lia. »

De douces étoffes et des coupes fluides

Pour cette première collection, baptisée Sérénité, les entrepreneurs ont misé sur le noir, de douces étoffes et des coupes fluides. « Les modèles, uniquement des hauts vendus entre 150 et 200 €, sont d'apparence simple et épurée,

mais ils relèvent d'une confection élaborée. » Le couple a à cœur de promouvoir le savoir-faire français et, en particulier, champenois. Aussi a-t-il confié la confection de ses créations à une entreprise troyenne. Les étoffes ont été achetées et sélectionnées en France. Et c'est également dans l'Aube qu'a été finement tricotée la maille de viscose et que les broderies ont été réalisées.

Parmi leurs projets : dans l'immédiat, proposer un service sur-mesure dans leur tout nouveau showroom au 25, rue de Mars à Reims et, dans les mois à venir, développer de nouveaux produits comme un modèle de ceinture, un porte-cartes, un pantalon en cuir, une chemise ou encore un pull en cachemire « tout en continuant à nous concentrer sur la qualité ».

ALICE RENARD

► Renseignement sur www.salvadorlia.com

Une marque tissée d'amour

Emmanuel Salvador et Leah Cattier se connaissent depuis leur enfance. Leurs chemins se sont plusieurs fois croisés avant de se suivre. Après avoir fréquenté le lycée Jean XIII, les deux Rémois entament un cursus de formation chacun de leur côté. Celui qui dessine depuis tout petit commence une carrière de sportif de haut niveau avant de se tourner vers le management, qu'il étudie à Penn State University aux États-Unis. Elle, passionnée de mode, décroche un master en marketing de luxe. Entre Paris et New York, elle travaille ensuite pour les maisons d'art de Chanel et chez le créateur maroquinier Jérôme Dreyfuss. Ensemble depuis quatre ans, le couple a unis ses compétences : Emmanuel crée et dirige la production quand Leah s'occupe du marketing et de la gestion commerciale. Le couple maîtrise toutes les étapes, de l'inspiration à la vente. Et pour leur première collection, les deux Rémois se sont même improvisés mannequins.



Il dessine, elle vend... Et ils jouent même les mannequins pour promouvoir leur première collection.

ÉCONOMIE

Un label rémois pour promouvoir la musique gospel

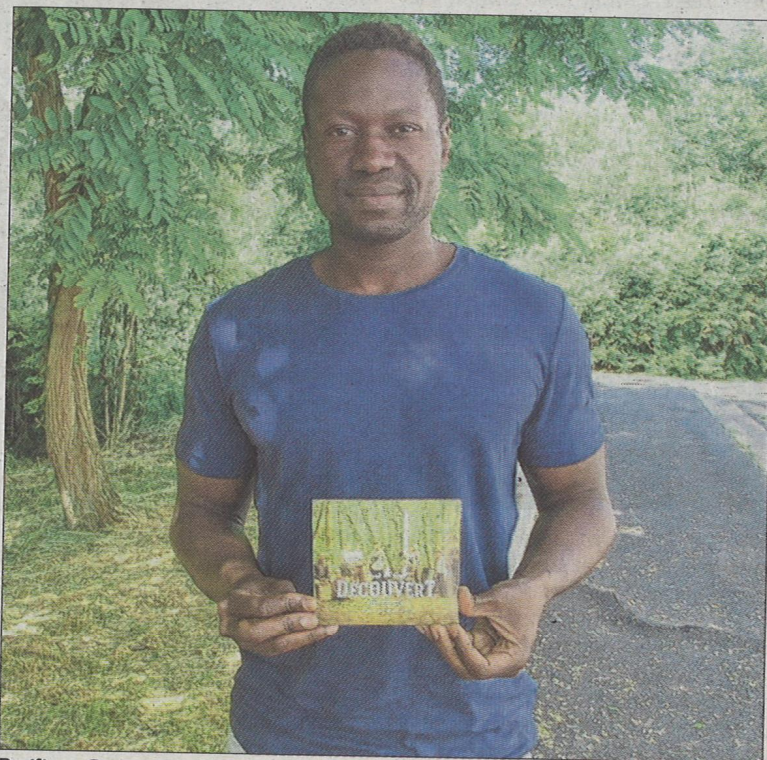
Un groupe de jeunes passionnés de gospel a créé un label visant à produire des artistes pratiquant ce genre musical. Un premier CD est déjà sorti.

Is sont quatre amis passionnés de gospel. Marie est jeune professionnelle, dans la comptabilité ; Benjamin termine une école d'ingénieurs à Paris ; Pierre-Guillaume est en master de gestion de l'information à l'Urca (université de Reims/Champagne-Ardenne) ; et Pacifique, lui, étudie les mathématiques à cette même Urca. Et leur amour commun de ce genre musical est allé si loin qu'ils ont constitué une petite entreprise, une SAS, société par actions simplifiée, enregistrée à Reims, pour créer leur propre label, NPS Productions. « NPS, cela veut dire : Nés Pour Servir », explique Pacifique. Un intitulé qui se marie bien avec le message évangélique, ce qui n'a rien d'étonnant puisque « gospel, en anglais, cela veut dire évangile », rappelle notre interlocuteur.

« Apporter une image du gospel dépassant la simple chorale de noirs chantant Oh Happy day ! »

Pacifique Gonzato

« Nous avons tous les quatre baigné dans cet environnement-là, développe-t-il, en parlant de ses amis et lui. Et nous avons voulu apporter une image du gospel dépassant la simple chorale de noirs chantant "Oh Happy day !" que l'on peut avoir en France.



Pacifique Gonzato : « Voici notre premier CD, du groupe À découvert ». A.P.

Parce que le gospel, comme on le voit aux États-Unis, ne se limite pas à un seul genre de musique, mais s'exprime à travers la pop, le rock, le country... le point commun étant le message, celui de l'évangile. »

Cette petite maison de disques, créée officiellement en août 2014, a déjà une première production à son actif : un CD du groupe À découvert

(lire par ailleurs). « Cinq artistes ont signé sous notre label, ajoute Pacifique, mais les prochains albums ne sont prévus que l'an prochain. » Il pourrait y en avoir trois. Pas encore de quoi faire trembler Sony ou Universal, mais c'est un début.

ANTOINE PARDESSUS

► « Où es-tu ? » du groupe À découvert. 15 euros sur le site www.npsproduction.com

Sur internet seulement... pour l'instant

Première production du label NPS, le CD « Où es-tu ? » du groupe rémois À découvert. Il n'est pas facile de le trouver dans des bacs, même à Reims. Il a été mis en vente auprès du public lors d'un concert donné par le groupe à Noël dernier, dans les murs de l'église Mis-

sion chrétienne de la rue Chanzy, puis dans les mêmes conditions à Épernay et à Strasbourg. Mais en dehors de ça, le CD se vend seulement sur internet. « Ou bien par téléchargement légal, ajoute un des associés du label. Il n'est pas encore à la Fnac, mais on espère que ça viendra. »

Deux diplômés de Néoma veulent dynamiser la destination Champagne

Leurs études tout juste terminées, Rémi Boxho et Clément Chabut se lancent dans l'entrepreneuriat. Ils viennent de créer Instants Champagne, une agence de voyage qui conçoit et commercialise des séjours authentiques et exclusifs dans le vignoble champenois.



Clément Chabut et Rémi Boxho ont créé l'agence Instants Champagne. (© DR)

Alors que leur cursus au sein de Neoma Business School vient de s'achever, Rémi Boxho et Clément Chabut auraient pu, comme la plupart de leurs collègues étudiants, postuler pour une place dans une grande entreprise n'importe où en France ou à l'étranger. Au lieu de cela, ces deux amis, passionnés de voyages et amoureux de la région, ont fait le choix de rester à Reims et de créer leur propre entreprise : Instants Champagne. « Ce projet est né il y a un an et demi, raconte Rémi Boxho. Nous nous sommes demandés pourquoi malgré toutes les richesses présentes en Champagne il n'y avait pas plus de touristes à Reims et dans le vignoble, comme il peut y en avoir en Bourgogne ou dans la région de Bordeaux. On s'est donc dit que c'était le moment de se lancer. » De ce constat est donc née l'agence Instants Champagne, dont la mission est de proposer des séjours sur mesure afin de faire découvrir les différents visages de la région au travers d'expériences touristiques « authentiques et exclusives ». L'agence entend ainsi offrir à ses clients la possibilité de vivre des instants privilégiés et a de ce fait adopté un positionnement haut de gamme. « Ce choix nous a paru cohérent étant donné la qualité des établissements hôteliers, des restaurants de la région et l'image de marque qualitative véhiculée par le Champagne à l'international, explique Clément Chabut. Et être exclusif, selon nous, c'est aussi et surtout rendre possible la rencontre entre les touristes et les champenois. »

Une coupe de champagne suivie d'un vol en montgolfière

Pour ce faire, les deux amis construisent au fur et à mesure un vaste réseau de partenaires avec des maisons de champagne, des vigneron indépendants, des restaurateurs ou encore des hôteliers, mais aussi avec des entreprises proposant des activités plus originales. Actuellement, sur le site de l'agence, six séjours différents sont proposés (à partir de 240€ par personne). Naturellement, ils font tous la part belle à la découverte du champagne, mais en leur associant toujours une autre thématique. Ils comprennent tous une visite de cave, une nuit d'hôtel et un repas dans un bon restaurant, et donc une activité plus insolite comme la possibilité de passer un après-midi sur le parcours du Golf de Reims ou de réaliser un voyage à bord d'une montgolfière. Et tous sont modifiables pour arriver à du quasi sur-mesure.

J.D

Plus d'infos sur Instants Champagne sur www.instants-tours.com

Liens

www.instants-tours.com

:



Clément Chabut et Rémi Boxho comptent bien surfer sur l'inscription de la Champagne à l'Unesco.

ÉCONOMIE

Une agence de tourisme pour des séjours 100 % Champagne

Valoriser la Champagne. C'est l'objectif de l'agence de tourisme créée par deux copains, jeunes diplômés de Neoma Business School.

Ils ne recevront leur diplôme de Neoma Business School que dans quelques jours. Mais déjà, Clément Chabut et Rémi Boxho ont pris les rênes de leur propre entreprise. Une agence de «toursisme» baptisée «Instants Champagne» qui, comme son nom l'indique, conçoit et commercialise, uniquement via internet, des séjours «authentiques et exclusifs» sur le vignoble champenois. Objectif pour ces deux passionnés de voyages, réunis par leur désir d'entreprendre : valoriser notre belle région.

Voilà qui sonne juste avec la toute fraîche inscription des Coteaux, maisons et caves de la région au patrimoine mondial de l'Unesco. Les deux copains l'assurent : ils ne l'ont pas fait : exrès : hasard du calendrier. La mise en ligne de leur site www.instants-tours.com est tombée le 1^{er} juillet, une poignée de jours seulement avant la bonne nouvelle. Une aubaine dont ils espèrent bien tirer parti.

Si l'idée leur est venue il y a un an et demi, c'est en six mois que les

deux hommes de 24 ans, devenus amis en première année, sont parvenus à boucler leur projet. Pour le mener à bien, ils ont eu la chance d'intégrer l'incubateur de Neoma l'an dernier. «En discutant de nos voyages, de nos aventures, en partageant nos anecdotes, on a observé que le tourisme se développait dans certaines régions qui n'avaient rien à envier à la Champagne», se souviennent les associés.

Proximité avec les clients

«On avait l'intention d'entreprendre tous les deux. On en est arrivé à cette idée de monter notre agence de tourisme. On préfère le terme "tourisme" que "voyage", même si on en a le statut, car on n'envoie personne à l'étranger ! Nous sommes sur place pour recevoir les visiteurs.» Et les choyer comme il le faut. Car Rémi, le Rémois, spécialisé dans le tourisme, et Clément, le Limougeaud, davantage tourné vers le marketing du champagne et du vin, ont décidé de miser sur le haut de gamme et surtout sur la proximité avec leurs clients. Leur cible : les touristes européens des pays frontaliers et français. «On pourrait se

contenter d'un mail de confirmation sur internet, lorsque la réservation est faite. Mais nous continuons le processus, envoyons une lettre noire, qui dénote, les remercions lorsqu'ils nous envoient leur souvenir la bienvenue et leur donnons nos coordonnées. On n'est pas obligés, mais c'est notre volonté, pour que nos clients se sentent accompagnés.»

Qui dit «haut de gamme» dit aussi partenaires de qualité pour un séjour inoubliable. Le duo, qui compte s'appuyer sur des revendeurs à Paris ou à l'étranger (Allemagne, Belgique, Angleterre...), peut s'enorgueillir de travailler avec déjà une vingtaine de chambres d'hôte, hôtels, restaurants, maisons de Champagne et autres prestataires de renom. Parmi eux, Anna-S, la Table amoureuse, les Crayères ou encore la Briqueterie. Mais aussi des vignons, désireux de développer une activité annexée d'écotourisme. «On a été plutôt bien reçus», se réjouissent les deux hommes. «On offre des prestations à taille humaine. Derrière, avec nos partenaires, c'est du gagnant-gagnant.»

MARION BARBARO

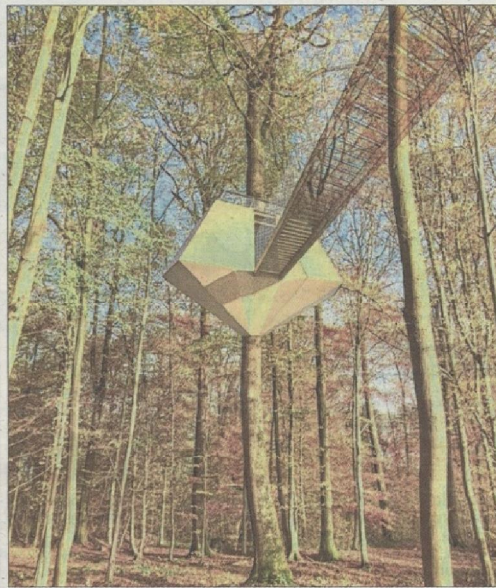
Six séjours à thème et bientôt des excursions

L'agence Instants Champagne propose déjà six formules (personnalisables à souhait), de 120 à 480 euros, dont la trame, commune, est la découverte du champagne et de son savoir-faire. Des activités viennent compléter le programme : golf, montgolfière, gastronomie, bien-être, patrimoine historique et culturel et les incontournables de la Champagne. Le duo prévoit de lancer, dès septembre, un volet «excursions». L'idée : aller chercher le touriste directement à son hôtel à Reims ou à Paris et lui

proposer, sur une journée, une visite de cave, la découverte de la route du champagne, bief, une escapade «hors des sentiers battus», authentique et qualitative. «Oui, sur ce créneau il y a de la concurrence, mais ça veut dire qu'il y a un marché !» insistent les entrepreneurs. «Sur ces touristes qui viennent 8-10 jours à Paris, certains auront envie de sortir une journée. On croit à la résonance du champagne au niveau international. À nous d'avoir les partenaires à Paris pour toucher notre clientèle.»



De gauche à droite : Olivier Couteau, fondateur du parc Arboxygène, et son équipe composée de Sébastien et Guillaume, deux moniteurs Accrobranche, et Jean-Charles Florquin, responsable du Perching Bar. Bernard Sivade



Il aura fallu près de dix ans pour que les cabanes voient le jour. « Du coup, on a eu le temps d'améliorer notre concept pour arriver à un produit abouti. » Agence Sunmetron

VERZY

Des cabanes écolos et design

C'est l'histoire d'un amoureux de la forêt que rien n'arrête. Après son bar à champagne perché, le créateur du parc Arboxygène lance trois cabanes design et éco-responsables.

Les cabanes dans les arbres fleurissent un peu partout. Mais celles pensées par le fondateur du Parc Arboxygène, Olivier Couteau, et l'architecte parisien Germain Morisseau ne ressemblent à aucune autre : elles promettent de jolies nuits romantiques dans un espace ultra-design. Imaginez un hexagone offrant trois espaces à plusieurs mètres de haut, perché autour du tronc d'un solide chêne. « Nous nous sommes inspirés de formes végétales. Les cabanes ressemblent à une fleur, comme un bourgeon qui a éclot », décrit le patron des lieux. Une chambre à coucher, un salon et une salle de douche (avec toilettes !), rien que ça ! Voilà pour le premier étage qui mesurera une vingtaine de mètres carrés. Le tout sera surplombé d'une terrasse de 15 m².

« Tout le confort de la structure sera géré par domotique »

Les travaux ont débuté début juin sur le site du parc situé en forêt près de Verzy qui propose plusieurs parcours Accrobranche depuis 2006. Trois cabanes (dont deux ouvertes au public) devraient voir le jour d'ici la rentrée. Ou plutôt trois « Perching Pad », baptisées ainsi en raison de la présence d'un

iPad dans chacune d'entre elles. « L'appareil permettra de gérer par domotique tout le confort de la structure, explique Olivier Couteau, 37 ans. Et de le gérer de manière responsable ! » Car l'ancien prof de sport, originaire de Soissons, passionné par le milieu forestier, tient

à proposer un hébergement insolite, certes, mais aussi à sensibiliser ses futurs hôtes à la gestion responsable des énergies, que le parc produit lui-même grâce à une installation photovoltaïque. « Les cabanes sont étudiées pour être les plus modernes et les plus confortables

possible, mais il ne faut pas oublier qu'on est en forêt. Ce sera comme sur un voilier. On est en zone naturelle, tout n'est pas illimité. » Les hôtes se verront donc confier une capacité d'énergie. Et si tout le confort sera mis à leur disposition (hormis la télé quand même), à eux de veiller

à ne pas consommer ni trop d'eau et ni trop d'électricité !

Les cabanes, Olivier Couteau y pense depuis le début des années 2000. Elles faisaient partie du projet initial et auraient dû être construites en même temps que le parc qui a ouvert en 2006. « Mais ça a été très compliqué au niveau administratif car la forêt est classée, d'une part, - nous sommes dans un parc naturel régional - et, d'autre part, car nous avons dû faire face à un flou juridique. Il n'y a pas d'occupation au sol, mais bel et bien un accueil du public... » Aujourd'hui, près de dix ans après, tout est enfin réglé. « Du coup, on a eu le temps de réfléchir et d'améliorer notre concept pour arriver à un produit vraiment abouti. » Plusieurs maisons de champagne étant partenaires du projet, les Perching Pad proposeront chacune des univers liés à ces grandes marques.

Pour s'endormir entre bulles et design, il faudra tout de même patienter jusqu'au printemps prochain. Et prévoir un budget d'environ 300 € la nuit (bouteille de champagne et petit-déjeuner compris).

ALICE RENARD

► Parc Arboxygène : Forêt de Brise Charette à Verzy. Renseignements au 06 07 67 94 42.

Un bar à champagne perché unique au monde

Passons sur le parcours semé d'embûches qu'a dû effectuer Olivier Couteau pour ouvrir son Perching bar. Voilà cinq ans désormais que l'établissement, perché à 6-7 mètres de haut, sur le point culminant de la Marne (le Mont Sinai), est accessible. Après avoir emprunté trois passerelles suspendues, le visiteur trouve un lieu unique au monde. « Il s'agit du premier établissement recevant du public perché dans les arbres et auto alimenté par des énergies renouvelables », assure le trentenaire. Une fois là-haut, la vue, imprenable sur la forêt et la plaine, confère une saveur particulière à la coupe de champagne, proposée par Jean-Charles Florquin, responsable des lieux. Formé au lycée d'Avize, le jeune homme distille de précieux conseils pour apprécier la dégustation. « Avant, nous recevions principalement des touristes étrangers. Mais depuis un an, nous avons doublé la fréquentation et de plus en plus de locaux viennent vivre eux aussi une expérience magique et insolite. »

Dès la rentrée, le Perching bar passera de 80 à 125 m². Une deuxième terrasse panoramique est en construction. À 10 mètres de haut, elle devrait permettre d'admirer, cette fois, le vignoble. Mais ce n'est pas tout : d'autres



Le Perching bar, « premier établissement perché dans les arbres et alimenté par des énergies renouvelables ». 85.

bars à champagne dans les arbres devraient voir le jour. Olivier Couteau glisse avoir plusieurs projets en cours, notamment un avec la ville de Paris - « au bois de Vincennes ou au bois de Boulogne » - et un autre en Espagne. Ouvert du mercredi au dimanche. Réservation conseillée. Entrée : 16 € avec une coupe de champagne.

TOURISME

Deux Rémois misent sur le vignoble champenois

Anciens étudiants de l'école de commerce Neoma, Rémi Boxho et Clément Chabut ont lancé au début de l'été Instants Champagne, une agence de voyage spécialisée dans la conception de séjours autour du vignoble de Champagne.



Clément Chabut (à gauche) et Rémi Boxho ont lancé leur activité au début du mois de juillet.

Le timing était parfait, bien qu'involontaire, puisque coïncidant à quelques jours près avec l'inscription des Coteaux, Maisons et Caves de Champagne sur la liste du patrimoine mondial de l'Unesco. Comme un signe avant-coureur d'un succès à venir ? Les deux anciens diplômés de Neoma l'espèrent en tout cas et ont, en ce sens, mis toutes les chances de leur côté en proposant aux touristes des séjours complètement clé en main.

ALLIER L'AUTHENTIQUE À L'EXCLUSIF

Plutôt orientées haut de gamme, les offres commercialisées par Instants Champagne sont vendues sous la forme de packs, dont les montants varient entre 220 et 480 euros, pour deux jours et une nuit (des offres sur la journée feront également leur apparition à l'automne). « Nos formules associent la découverte du champagne à une autre thématique comme le golf, la gastronomie, l'œnologie, le patrimoine historique ou encore le bien-être », développe Rémi Boxho. Une façon originale de vivre des « instants » privilégiés dans la région, grâce entre aussi aux nombreux partenariats que les deux entrepreneurs ont déjà su nouer : « Nous avons des hôtels de 3 à 5 étoiles, comme les Crayères à Reims, des

chambres d'hôtes dans le vignoble, des Maisons de Champagne et des viticulteurs indépendants avec lesquels nous préparons les séjours », détaille Clément Chabut.

RÉPONDRE À UN MANQUE

C'est au fil de leurs voyages respectifs que l'envie de faire découvrir les richesses de leur territoire natal, ses spécialités, son histoire et son patrimoine a grandi chez Rémi et Clément. Pour les deux jeunes hommes, si « le tourisme est globalement développé dans la plupart des régions du monde, comme nous avons pu nous en apercevoir au gré de nos différents voyages, il est clair que la Champagne n'a rien à envier aux autres mais qu'elle pourrait attirer davantage de touristes. » Un créneau sur lequel les deux Rémois souhaiteraient positionner Instant Champagne, n'ignorant par ailleurs nullement la hausse de fréquentation touristique attendue (+30 % en moyenne) qu'entraîne une inscription au patrimoine mondial de l'Unesco... » A. H.

contact@instants-tours.com / www.instants-tours.com

INITIATIVE

Avec Bleu, Blanc, Zèbre, entreprenez votre vie

Cette association, qui s'inscrit dans le projet Bleu Blanc Zèbre, vise à fédérer les entrepreneurs et les outils qui permettent à celles et ceux, éloignés de l'entrepreneuriat, de pouvoir débiter une activité et la réussir. En ce sens et afin de dynamiser son territoire, la collectivité de Reims Métropole signera un partenariat avec la structure et ses partenaires, lors d'une conférence de presse le 3 septembre prochain sur la Foire de Châlons (l'occasion aussi de lancer officiellement l'appel à candidature). L'objectif de l'événement : promouvoir le bouquet « Entrepreneuriat pour tous », un ensemble d'outils innovants mis à la disposition des auto-entrepreneurs. De la réalisation de vidéos promotionnelles jusqu'à l'ouverture d'un compte bancaire pour 20 euros par an, les entrepreneurs ont tout pour réussir !



Clément et Johan attendent la clientèle dans leur magasin afin de la conseiller.

CORMICY

Attention les yeux !

Clément, originaire de Cormicy et Johan de la région, anciens collègues, deviennent co-gérants d'un magasin d'optique lunetterie indépendant à Cormicy qui ouvrait hier 9 rue du Puits au Pivot. Opticiens di-

plômés, ils fabriquent leurs montures sur mesure et ne travaillent qu'avec des verriers français et notamment l'un de Château-Thierry. Ils offrent également un choix de 800 montures pour tous.

ÉCONOMIE

L'impression 3D, le prochain big bang

Au travers de 3D Morphoz, première entreprise locale à s'être déjà lancée dans l'aventure de l'impression 3D, tour d'horizon des bouleversements à venir induits par ce procédé.

Certains l'affirment depuis déjà quelques lunes: la troisième révolution industrielle s'invente devant nos yeux. Pour les néophytes, précisons que l'impression 3D est une technologie qui permet de fabriquer des objets grâce à un système de superposition de couches de fines matières. Aujourd'hui, on imprime déjà près de 400 matériaux: bois, sable, verre, cellules, fromage et même, depuis août, une prothèse de main dont a pu bénéficier un enfant de 6 ans.

Et demain? « La seule limite sera l'imagination du client », assure Alexandre Guérin. Avec Jean-Baptiste Ohl et Medhi Sellami, il a fondé en décembre dernier 3D Morphoz, première « société de services en impression 3D » créée dans le département et destinée aux entreprises comme aux particuliers.

Les vieilles contraintes de production aux oubliettes

Dans cette seconde catégorie, un premier client a poussé la porte de 3D Morphoz. « Il avait amené une pièce cassée du sèche-linge de sa belle-mère », se souvient M. Guérin qui, dans une précédente existence, fut éducateur spécialisé. Les dimensions de la pièce sont prises puis intégrées dans un logiciel de modélisation – citons SolidWorks, Rhinocéros ou, pour se faire la main, les gratuits Sketchup, Blender, etc. Un fichier 3D est créé. « Ça



Dans les locaux de 3D Morphoz, Jean-Baptiste Ohl (au premier plan), Medhi Sellami et Alexandre Guérin. Christian Larienois

m'a pris deux heures de boulot, détaille M. Ohl. Après, l'impression est lancée. Pour cette pièce, c'était environ quatre heures. »

Dans les locaux de cette start-up soutenue par Innovact, sept imprimantes 3D sont pour le moment recensées. « Ça doit aussi permettre de relocaliser certaines fabrications, peut-être de recréer des emplois, de

ne plus aller à l'autre bout du monde pour produire moins cher. Donc moins de transports, donc un bon point pour l'écologie. Et limiter le gaspillage, aussi! », projette M. Guérin. Cela dit, le ciment continuera de sortir des cimenteries et l'acier des aciéries et le plastique des usines chimiques.

« La machine ne connaît pas la

complexité qu'on pouvait avoir pour faire un moule », insiste M. Guérin qui prédit qu'après « une époque de consommation de masse, on va rentrer dans une logique de personnalisation de masse », allusion à ce client qui demandait récemment que lui soit imprimé un jeu d'échecs personnalisés.

Les techniques d'impression 3D

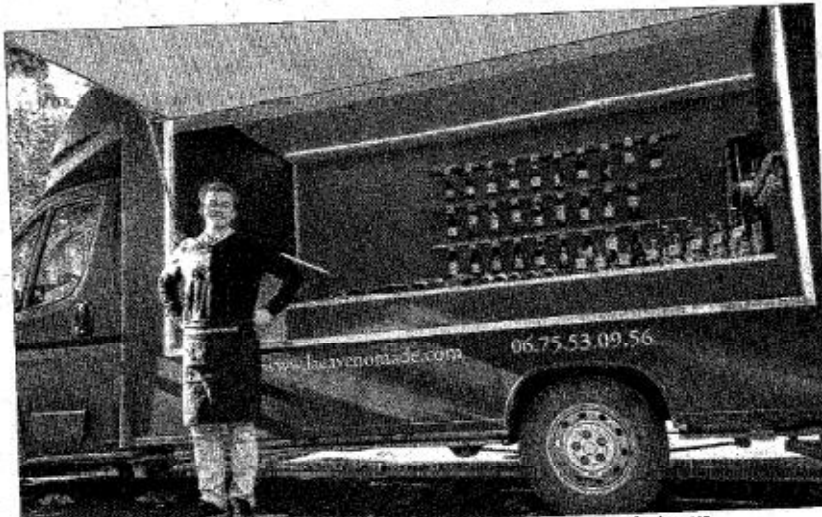
LE CHIFFRE DU JOUR

1984 Cette année-là, l'Américain Charles Hull déposait une demande de brevet pour protéger un procédé de production d'objets en trois dimensions par stéréolithographie.

repoussent sans cesse les vieilles contraintes de production. On fabrique désormais des petites séries de 50 ou 5 000 pièces sans se ruiner. Le coût final des objets imprimés – statue Yoda, bijou ou élément métallique – est toujours plus compétitif. Et il est le même pour une pièce standard ou personnalisée. Parfois, ses caractéristiques techniques surpassent celles de ses copies obtenues par les méthodes classiques.

Surtout, et c'est peut-être l'avancée majeure, il n'y a plus besoin de s'y connaître – les imprimantes 3D se démocratisent et commencent à piquer l'intérêt du grand public, attiré par le fait que tout un chacun peut être désormais un designer en puissance. « Santé, construction, alimentation, vêtements... Beaucoup de secteurs ne pourront bientôt plus fonctionner sans l'impression 3D », renchérit M. Sellami. « Les deux derniers freins, le temps de fabrication et l'échelle de fabrication, sont en train de fondre comme neige au soleil », analyse M. Guérin.

MATHEU LIVOREIL



Clément Georgeton veut séduire une clientèle jeune et proposer « une nouvelle façon d'acheter du vin ». M.D.

COMMERCE

La Cave nomade, un wine truck sur les marchés rémois

On connaissait les food trucks, voici le wine truck ! Imaginée par Clément Georgeton, « La Cave nomade » s'installe désormais sur les marchés rémois.

Avec son camion noir mat, il ne passe pas inaperçu, Clément Georgeton. Nouveau venu sur les marchés rémois (lire par ailleurs), il propose depuis jeudi dernier « une nouvelle façon d'acheter du vin » en stationnant son wine truck (ou cave ambulante), baptisé La Cave nomade, au milieu des étals. S'il n'a pas encore de place fixe - il attend de voir comment se développe son affaire dans les trois prochains mois -, le jeune homme n'en a pas moins reçu un bel accueil, tant de la part des commerçants que des clients, pour sa première, sur le marché Carteret, le 5 novembre dernier.

À travers ce concept novateur, le trentenaire rémois, originaire de Verzenay, souhaite avant tout « apporter un regard neuf sur le vin pour séduire une clientèle jeune ». Ainsi met-il tout en œuvre pour proposer des breuvages abordables, affichés à deux prix : l'un à la bouteille, l'autre au carton, moins cher... avec panachage possible. Sans oublier une promotion sur un vin chaque jour, qui sera affichée à la craie.

Une quarantaine de références en

À SAVOIR

► Retrouvez la cave nomade sur les marchés rémois : le jeudi matin à Carteret, le samedi matin au Boulangerin (le wine truck stationne rue de Mars), et le dimanche matin au marché Jean-Jaurès.
► Informations sur le site www.lacavenomade.com ou au 06 75 53 09 56.

vin et champagne de vigneron indépendants de toute la France (sauf l'Alsace, qui ne sera représentée qu'à partir de début décembre) sont déjà disponibles dans son camion, qu'il a fait recouvrir d'un film thermoformé noir mat, donc, et totalement aménagé lui-même, avec en toile de fond, le liège ; mais aussi une vingtaine de bières, uniquement fabriquées localement. « Je travaille avec des brasseurs de Courlandon, Juvigny et Trélon-sur-Marne, dans l'Aisne », précise Clément Georgeton, ravi de voir enfin son rêve devenir réalité.

Il a fallu un an et demi au caviste,

passionné de viticulture grâce à son grand-père, pour mûrir son projet. Et seulement huit mois pour le concrétiser. Il faut dire que le milieu était loin de lui être inconnu... « J'ai travaillé dans deux exploitations à Verzenay, dont celle de mes parents », raconte le jeune homme qui, poussé par son caractère « curieux et autodidacte », décide, il y a près de quatre ans, de mettre sa carrière de côté pour découvrir de nouveaux horizons à Paris.

Il rejoint une cave à vins dans le XV^e arrondissement en tant que conseiller auprès de la clientèle et, en devient, en quelques mois, le responsable. Grâce à cette expérience, il acquiert de solides compétences en tant que gestionnaire d'entreprise, de conseiller et de « dénicheur de bonnes bouteilles ». Un bagage qu'il décide de mettre à profit en rentrant à Reims en lançant cette belle aventure mobile...

À terme, le caviste ambulant souhaite aussi créer une véritable boutique en ligne. En attendant le descriptif de chaque bouteille, il est déjà possible d'accéder à un bon de commande sommaire. Une « bonne alternative » à son absence des marchés de Noël cette année. Il propose aussi, pour 20 euros, une « Box » contenant deux sélections par mois. Elle est à retirer au camion ou peut être reçue directement à domicile. « Si on s'abonne à plusieurs, je peux également tout livrer au même endroit », précise Clément Georgeton, décidément tourné vers les tendances !

MARION BARDARD

Et bar à vin pour soirées privées

En plus de cette activité de caviste sur les marchés, Clément Georgeton, qui a obtenu son permis d'exploitation (débit de boissons) cet été, prévoit de faire de son camion, un bar à vin pour l'événementiel. Foires, concerts, mariages, soirées privées... il envisage d'écumer tous les rendez-vous « liés à la gastronomie et à la fête », avec « un nombre de références un peu plus restreint », soit une dizaine. Il pourra également proposer deux bières à la pression grâce à sa tireuse. En revanche, pas question d'offrir cette prestation conviviale sur les marchés. Seules les dégustations gratuites lui sont autorisées.



Emmanuelle Perardelle, 38 ans, ouvre les portes de son commerce ce mardi matin à deux pas de la place du Forum.

COMMERCE

La première épicerie en vrac ouvre ce matin

Ce mardi matin, la première épicerie 100 % vrac ouvre en centre-ville. Objectif : réduire les déchets et limiter le gaspillage.

Alléger la facture des courses et la poubelle de la maison : c'est ce que propose une nouvelle épicerie à Reims en vendant ses produits en vrac. Le principe est simple : pas de marketing et encore moins d'emballage, le client achète uniquement la quantité dont il a besoin. La boutique propose une autre approche du commerce : un système de vente, pas franchement nouveau car largement répandu au sortir de la guerre mais disparu avec l'avènement des grandes surfaces. Le concept, franchement tendance, permet de réduire la production de déchets et d'éviter le gaspillage alimentaire.

Ce mardi, Emmanuelle Perardelle, 38 ans, enfila donc son tablier d'épicière et s'apprête à conseiller ses premiers clients. Cette Bretonne a travaillé durant seize ans à Paris avant de décider avec son mari de fuir l'agitation de la capitale « pour élever (leur) famille en province ». Une reconversion professionnelle s'impose pour celle qui avait monté sa propre structure de conseil en communication. « J'ai longtemps travaillé pour de gros acteurs économiques et avec le temps, je me suis interrogée

A SAVOIR

► **Première chaîne française d'épicerie en vrac** Day by day a créé le tout premier magasin de proximité dédié à la vente en vrac à Meulan (92) en mai 2013. La boutique rémoise est la 1^{re} en France.

► **Les produits du quotidien** sont proposés : pâtes, riz, légumes secs, fruits secs, confiserie, épices, céréales, biscuits, thé, café, droguerie, hygiène... La boutique propose des produits de consommation quotidienne.

► **Cette traçabilité**, chaque lot est identifié par un code dès sa réception en boutique. Les informations d'origine, de composition et de valeurs nutritionnelles sont indiquées sur chaque bac et bocal.

sur le décalage entre mes valeurs perso-responsables et le manque d'éthique de ces marques. » Quand elle découvre le concept de l'enseigne Day by day, elle est séduite « par la qualité des produits, majoritairement produits en France, et le 100 % vrac et son impact sur l'environnement ». Épicerie salée (farines, riz, céréales, huiles...), épicerie sucrée (thé, café, biscuits,

bonbons, chocolat, fruits séchés...), produits d'hygiène (savons liquides et solides, et produits d'entretien)... Dans sa boutique de 70 m², la commerçante propose environ 500 références de produits « dont les prix sont équivalents ou moins chers qu'en supermarché ». Les consommateurs trouveront par exemple pas moins de 35 sortes de pâtes, des coquillettes qualité supérieure (1,30 € le kilo), aux farfalles bio riches en oeufs (5,95 €), en passant par les penne au maïs sans gluten (10 €). « Un quart de la gamme est bio, assure-t-elle. D'autres sont originaux ! » Comme cette poudre de baobab « qui couvrait six fois plus de vitamine C que l'orange et deux fois plus de calcium que le lait », du pamplemousse séché ou du dentifrice solide.

Comment ça marche ? Les clients arrivent avec leurs propres bocaux ou utilisent ceux laissés à disposition par d'autres, se servent eux-mêmes dans de gros récipients ou grâce à des bacs verseurs. Emmanuelle Perardelle pèsent les achats et l'affaire est dans le sac... en kraft.

ALICE RENARD

► **Épicerie Day by day** : 1, rue des Élus à Reims. Tél. : 03 26 09 41 62.

TENDANCE

Mademoiselle Fil dépoussière le tricot et la couture

Agrandir sa mercerie et s'implanter à la place d'une banque, c'est le joli pied de nez à la crise que vient de réaliser Inès Roualet, alias Mademoiselle Fil. Tout commence il y a quatre ans. Celle qui a grandi dans le quartier Luton réalise son rêve de petite fille : « devenir mercière ». À 22 ans, elle plaque ses études en restauration du patrimoine, spécialité céramiques, pour reprendre la boutique « Au dé d'or », une mercerie à l'ancienne tenue, depuis vingt-cinq ans par Anne-Marie Contat au 15, place Luton. « Je suis passionnée par les loisirs créatifs depuis toute petite, confie la jeune femme. J'ai commencé par la broderie avant de me mettre au crochet, au tricot et à la couture. Je pouvais souvent la porte de sa mercerie. Pour trouver des conseils et échanger de bons procédés. »

Une mercerie traditionnelle et créative

Quand Inès Roualet apprend que le fonds de commerce est en vente, elle saute sur l'occasion. Et réinvente la mercerie en conservant la boutique traditionnelle et en y ajoutant sa touche créative. Elle propose donc boutons, fils, coton, laine, tissus et Liberty de marque, rubans... mais aussi kits pour enfants et adultes de tricot, crochet et couture... Bref, Inès écoule autant de fermetures éclair que de kits pour réaliser des dou-dous. Sa clientèle ? « Des femmes à 95%. Il y a bien quelques hommes, mais ils sont rares et bien souvent, ils viennent acheter des fournitures pour leur épouse. » Une chose est sûre : « Je vois entrer toutes les



Inès Roualet, 26 ans, alias Mademoiselle Fil, brode, crochète, tricote et coud depuis toute petite. Sa mercerie créative vient de déménager pour s'agrandir.

Le déménagement a permis de mettre en place chaque semaine des ateliers créatifs pour petits et grands : cours de peinture sur porcelaine, couture broderie créative, tricot, crochet ou encore dentelle au fuseau

tranches d'âges. Je dirais même que les clientes sont de plus en plus jeunes. »

De fil en aiguille, la boutique est devenue trop petite. Mademoiselle Fil a donc déménagé il y a quelques semaines à deux pas, passant du 15 au 21 place Luton, dans les anciens locaux de la Banque populaire. « On a plus que doublé la surface. » L'occasion de

mettre en place chaque semaine des ateliers créatifs pour petits et grands. Des cours de peinture sur porcelaine, de couture et de broderie créative (pour adultes) sont déjà proposés (participation ponctuelle ou régulière). D'autres thèmes (tricot, crochet et dentelle au fuseau) sont programmés pour les mois à venir. Le mercredi après-midi, de 14 h 15 à 15 h 45, la jeune femme ouvre la porte de son commerce aux plus jeunes : création de bijoux, petites bêtes en feutrine, bracelets... (10 € le cours). Un nouveau site internet est également en construction. De quoi satisfaire les cousettes de toutes générations.

ALICE RENARD

► Mademoiselle Fil : 21, place Luton à Reims. Tél. : 03 26 87 56 65.

SANTÉ

Une prothèse de main imprimée en 3D par une jeune entreprise rémoise

Amputé à la naissance, Nicolas Guillon est, grâce à 3D Morphoz, la troisième personne en France à recevoir une main fabriquée grâce à une imprimante 3D.



Nicolas Guillon (à dr.), hier, en train de se faire poser sa prothèse au siège de 3D Morphoz, entreprise qui fête cette semaine son premier anniversaire. Christian Lantenois

Nicolas Guillon est né avec une main droite nécrosée. « Les médecins me l'ont coupée à la naissance, juste au-dessus du poignet », confiait, hier, ce solide gaillard de 26 ans. Jeune, il s'était rendu avec ses parents dans plusieurs cliniques parisiennes mais « à l'époque, ça ne m'intéressait pas de me promener avec une main... qui ne m'appartenait pas ». C'était au siècle dernier, les solutions proposées n'étaient alors qu'esthétiques.

Tout a changé le 17 août dernier, lorsqu'un garçon de 6 ans, Maxence, est devenu le premier en France à recevoir une prothèse de main fabriquée grâce à une imprimante 3D. Un acte qui n'a rien de médical : ni greffe, ni opération. Au contraire, une technologie ludique – la main de Maxence est celle d'un superhéros avec un grand « M », écrit dessus pour « Supermax » – et devenue peu coûteuse grâce à la démocratisation de la 3D.

Pour Nicolas Guillon, c'est le déclic : « Je me suis dit : "pourquoi pas essayer ?" ». Dans la foulée, cet employé aux espaces verts de la Ville de Reims prend contact avec 3D Morphoz, née en décembre 2014 et pionnière régionale en la matière. « Pour nous, c'était évident que c'était faisable. On s'est appuyé sur le projet e-Nable (Enabling the Future, voir encadré) », résume

Alexandre Guérin, l'un des trois fondateurs de 3D Morphoz. Vite, un prototype est imprimé. « On a pris des mesures de la main gauche de Nicolas, le diamètre de son poignet pour bien rester à l'échelle et respecter les proportions », détaille son associé Jean-Baptiste Ohl.

« Ça m'a semblé... naturel »

Quelques clics plus tard, l'impression est lancée. Elle va durer 36 heures. Un premier essai a lieu en septembre. Reste ensuite à affiner cette prothèse « qui, au départ, est adaptée au plus grand nombre », poursuit M. Ohl. Il fallait trouver le bon équilibre entre le déplacement du poignet de Nicolas et la tension des fils – qui jouent le rôle des tendons – pour lui permettre d'avoir une véritable capacité de préhension. Le fonctionnement de cette prothèse est purement mécanique :

lorsque Nicolas plie son poignet, ça tire sur les fils et ça crée, de manière coordonnée, le serrage des doigts ». Si Nicolas Guillon ne peut pas bouger indépendamment ses doigts, il peut désormais « boire un coup de la main droite », sourit M. Guérin. Et porter un sac, tenir une canne à pêche, serrer la main, etc. Disons-le tout net : le résultat est saisissant – et il l'est plus encore grâce à la relative simplicité d'assemblage de cette prothèse.

Précisément, cette dernière est un alliage de fils de pêche et d'un polymère thermoplastique standard – utilisé par exemple pour les Lego. Une troisième matière, plus flexible, permet de faire les articulations de chaque phalange. « C'était très léger, ça m'a un peu surpris. Ça m'a semblé... naturel », se souvient Nicolas Guillon, « heureux » de « pouvoir attraper pour la

première fois quelque chose de la main droite ». « J'ai gardé l'expression d'un kiné : "Il faut que (cette prothèse) rentre dans son schéma corporel" », résume M. Ohl.

« Démocratisation de la 3D »

M. Guérin remet en perspective : « Avant la démocratisation de la 3D, cela coûtait entre 5 000 et 10 000 € parce que ces imprimantes 3D qui valent aujourd'hui 2 000 € étaient uniquement dans les entreprises et coûtaient 100 000 €, il fallait bien amortir ces prix exorbitants. Là, si l'entreprise compte tout, le matériel et le temps passé, on est à 400 €. Le matériel seul de la prothèse de Nicolas, c'est 60 €. » Les progrès de la biomécanique ouvrent des horizons révolutionnaires : « Grâce au développement des prothèses plus élaborées avec, par exemple, des capteurs de mouvements qui réagissent en fonction des impulsions cérébrales, on verra des gens qui auront des prothèses dotées de capacités supérieures à celles des membres humains ! », pronostique M. Guérin.

La célébration officielle de la nouvelle main de Nicolas Guillon, troisième Français à recevoir une main fabriquée en 3D, aura lieu vendredi, au siège de l'entreprise rémoise – la présence d'Arnaud Robinet était notamment annoncée.

MATHEU LIVOREL

Une économie collaborative

À partir de février 2014 a été créée par un Américain une plateforme en ligne baptisée e-Nable. Son objet ? Mettre en relation des patients et des créateurs de prothèses qui ne sont pas forcément des médecins. Le développement de ce projet repose sur la générosité des mécènes, parmi lesquels une poignée de mastodontes comme Google. « e-Nable est une sorte de maillage de réseau mondial qui participe à l'économie collaborative du XXI^e siècle avec du partage et de l'intelligence collective, expliquait-on, hier, au siège de 3D Morphoz. Il existe des modèles de prothèses adaptées au plus grand nombre et nous pouvons les récupérer librement pour les mettre à l'échelle. »



Nicolas Guillon, entouré des trois associés de la jeune entreprise créée il y a un an.

SANTÉ

3D Morphoz remet la prothèse au jeune Rémois

C'est une prothèse un peu rudimentaire mais c'est la première main droite dont bénéficie Nicolas Guillon, un jeune Rémois, né avec une main nécrosée. La société 3D Morphoz, constituée de trois associés, lui a remis hier cette main artificielle fabriquée grâce à une imprimante 3D dans ses locaux de l'avenue Robert-Schumann.

Ce procédé a permis à la start-up de réaliser une prothèse sans intrusion ni intervention médicale. Il s'agit d'une pince qui permet de tenir des objets.

« Je voulais essayer. Je ne me servais auparavant que de ma main gauche », a expliqué le jeune homme surpris par la sensation de légèreté de l'objet et heureux de pouvoir attraper quelque chose avec la main droite.

Alexandre Guerin, l'un des fondateurs de l'entreprise, a indiqué que la prothèse était constituée de plastique, de fil de pêche, de vis, et d'une bande textile. Ce simple procédé permet à Nicolas Guillon de plier les doigts artificiels en articulant son poignet.

livreur de pizzas est devenu le patron

o Évangelisti dirige la pizzeria la Storia, 13 ans après y être entré comme livreur. Son cours démontre qu'on peut réussir dans la vie sans faire des études très longues.

é l'école en troisième, je ne pas aller en seconde. Je is un apprentissage pour vailler rapidement. Les pro- aient que c'était une erreur Mais Bruno Évangelisti ne solument pas son choix. Il nt, à l'âge de 32 ans, son ron : il dirige, depuis trois enant, la Storia, une des les plus anciennes de ptant quatre salariés, ins- s l'avenue Jean-Jaurès, oir gravi tous les échelons

mené à y travailler comme 002, raconte-t-il ; c'est un je faisais en parallèle avec wail, à la Sellerie champe- e faisait des bonnes jour- si Bruno Évangelisti avait seignement général, ce pour faire. Ayant cée, il se lança dans un terie automobile, un peu : la Sellerie champenoise ement été la première en- lui donner une réponse moment où il cherchait à



Bruno Évangelisti : « J'ai commencé par livrer, j'ai servi en salle, j'ai cuisiné et maintenant je dirige ». Christian Lantenois

se placer comme apprenti. « Puis je suis monté en grade à la Storia ; je suis devenu serveur en salle, puis j'ai fait la cuisine. Enfin je suis devenu respon-

sable ; on se partageait la tâche avec l'ancien patron jusqu'à ce que rachète l'entreprise il y a trois ans. »

La tenue des comptes, la gestion du

personnel, des stocks, et autres prérogatives du chef d'entreprise, il ne connaissait pas. Il a appris tout ça petit à petit sur le tas, grâce à l'an-

Le secret de son ascension? « L'envie ! J'ai toujours voulu me tirer vers le haut ! »

Bruno Évangelisti

ancien patron qui lui a transmis son savoir.

Maintenant qu'il est aux commandes, il découvre l'envers du décor du salariat, par exemple les charges sociales. « J'aimerais bien embaucher, mais pour un salaire net à payer de 1 220 €, ça me reviendrait en tout à 1 870 €. Ça fait quand même une grosse différence ! » Son projet immédiat est d'investir dans de nouveaux fours, ce qu'il compte faire au début de l'année prochaine.

Le secret de ce beau parcours? « L'envie ! J'ai toujours voulu me tirer vers le haut ! » Comme quoi l'ascenseur social n'est pas en panne pour tout le monde.

ANTOINE PARDISSIUS