

Reconvertis dans l'Artisanat, les cadres s'éclatent !

La reconversion est souvent spectaculaire : l'ingénieur qui devient plombier, le commercial qui devient boulanger, son CAP adulte en poche, la cadre dynamique qui ouvre son institut de beauté, etc. Pour tous, créer ou reprendre une entreprise, c'est devenir libre, c'est un moyen de réussir sa vie, de s'accomplir. La plupart, il faut le reconnaître, font ce choix, contraints et forcés. Ils profitent d'un break, souvent douloureux, tel un licenciement ou un départ négocié, pour passer du statut de salarié à celui de patron, l'aide ACCRE en prime. Mais, comme l'exprime Bertrand Ségéon, ancien directeur achats, « mon seul regret : ne pas l'avoir fait plus tôt ! ». Ils sont, ainsi, de plus en plus nombreux à ne plus vouloir dépendre d'une hiérarchie, ni subir au quotidien une lourde pression pour parvenir à des objectifs. Une fois libres, ceux qu'ils se fixent les obsèdent, mais, pour rien au monde, ces audacieux ne feraient marche arrière.

Dans ce contexte, le choix de l'artisanat n'est pas un hasard : les métiers manuels auraient-ils enfin gagné leurs lettres de noblesse ? En tout cas, le message de l'artisanat, porteur de développement, semble bien reçu. De plus, les facilités qu'offre une structure légère sont très séduisantes : « On peut démarrer seul, sans prendre trop de risques » estiment ces nouveaux artisans. Les services de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat reçoivent ainsi de plus en plus de cadres qui, à la quarantaine, souhaitent se reconverter.

Plusieurs d'entre eux ont accepté de raconter leur parcours. Les raisons de leur choix sont diverses, les chemins aussi, révélateurs d'une économie en mouvement, qui entraîne des changements de cap au cours de la vie professionnelle. Belle opportunité, si elle est bien gérée, de changer de route et de trouver un second souffle.



► L'énergie solaire anime Didier Sibille

Au début de sa carrière, Didier Sibille n'imaginait pas qu'il deviendrait plombier. Ingénieur de l'École catholique des Arts et Métiers (ECAM à Lyon), chargé du développement de produits dans le secteur électrique d'un grand groupe, il est arrivé à St-Cyr-sur-Loire, au fil de différents postes. Il pensait qu'il serait toujours salarié d'une grande entreprise, jusqu'à ce qu'une rupture professionnelle autant que la quarantaine venue, provoquent un déclic : « Depuis quelques temps déjà, j'avais envie de faire autre chose et de quitter le salariat. Je voulais une entreprise modeste, réactive, avec peu de personnel, pas de soucis de gestion, et surtout une grande autonomie. » Mais le temps d'émerger... Avec trois enfants, était-ce bien sérieux ? « J'ai tout d'abord recherché un emploi : à 40 ans, un cadre est cher et les offres sont peu nombreuses. J'ai aussi été tenté par le consulting, tout en cultivant l'idée de créer ou de reprendre une entreprise en contribuant au développement des énergies renouvelables. La production d'eau chaude et de complément de chauffage à base d'énergie solaire étaient porteurs, correspondaient à ma sensibilité, et j'avais rencontré quelqu'un dans une autre région, qui avait conduit un projet de cette nature. Tout a germé autour de cela. »

Après une enquête auprès du voisinage et de nombreux architectes, il lance, en octobre 2005, Heliotech Energies. Mais il lui faut en savoir plus sur le métier de la plomberie : le voilà chez les Compagnons du Devoir, à Tours, pour une formation de CAP. L'outillage et le véhicule-atelier acquis, un chauffe-eau solaire installé chez lui pour montrer son savoir-faire, une épouse qui troque son emploi à mi-temps pour du plein temps, et arrive un premier client du quartier. Bouche-à-oreille : « Un an après, je constate une croissance du chiffre d'affaires conforme à mes attentes, un potentiel de proximité et j'ai un bon carnet de commandes pour la rentrée. » Didier Sibille pense maintenant à recruter un collaborateur.



Ingénieur de formation, Didier Sibille a créé Heliotech Energies à St-Cyr-sur-Loire, et s'est spécialisé dans les pompes à chaleur, le solaire thermique et les panneaux photovoltaïques. Il réalise aussi les travaux de plomberie traditionnels.



Eric Julien est passé de la teinture industrielle des textiles à la bioconstruction sous statut d'artisan. Chez lui, à Tauxigny : colombage avec enduit à la terre pour le salon et bois cordé pour la cuisine.

► La bioconstruction, credo d'Eric Julien

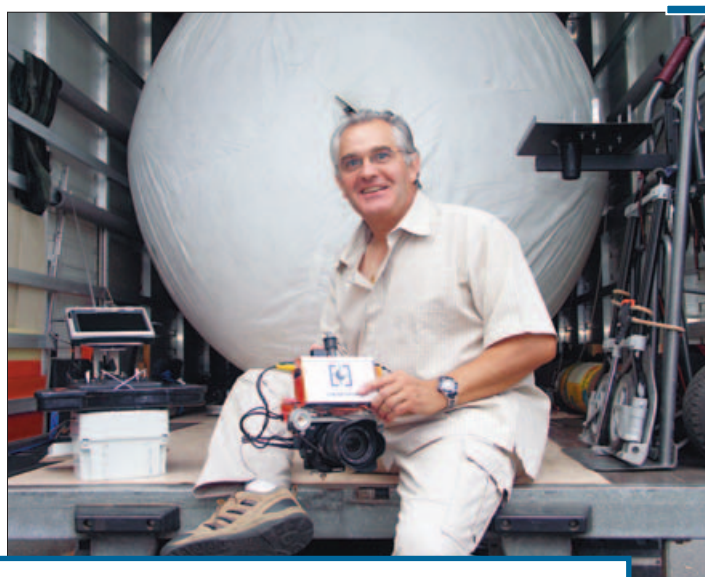
Ingénieur textile formé à Roubaix, Eric Julien a exercé dans ce secteur durant treize ans, spécialiste de la teinture.

« Rien que de la chimie, dans diverses industries et entreprises, comme responsable de production, chef de projet, jusqu'à la construction d'un atelier de teinture en Touraine, avant de tourner la page du textile - un contexte difficile et une ambiance pénible. Ras-le-bol ! ». Volte-face : il a changé de métier et choisi, après un an de réflexion et une formation en Bretagne, la bioconstruction, appliquée pour le moment à la restauration et au second-œuvre : il est aujourd'hui « maçon en matériaux naturels et sains » et travaille seul, basé chez lui, à Tauxigny. Il trouve sa clientèle chez les particuliers sensibles à l'écologie et/ou à la tradition, propriétaires de « petit patrimoine » : fermes, longères... Les matériaux (terre argileuse de Touraine, chanvre issu de l'agriculture bio et lin de Normandie, paille de Tauxigny, roseaux de Bretagne, bois de la forêt de Loches) sont « vivants, issus de la nature, sans adjuvants chimiques. Ils respirent, régulent l'hygrométrie, assurent le bien-être des habitants, sont recyclables. » La spécialité d'Eric Julien, c'est une « connaissance globale de la performance d'une maison et des autres corps de métier qui interviennent en cohérence. Si l'on fait bien les choses, la maison est économe en énergie » assure-t-il. Pour ce faire, il réalise des murs isolés en chaux/chanvre ou roseau, des enduits de chaux/sable ou végétal, qu'il colore avec de la terre. Les plafonds sont en torchis terre/paille, la toiture est isolée en laine végétale ou animale... autant de techniques ancestrales qui permettent une restauration à l'identique et un confort naturel, que l'on redécouvre.

► La photo à basse altitude passionne Yves Chardron

« Ras-le-bol d'une telle pression ! » Yves Chardron a négocié son départ et quitté la société qui l'employait et son poste de responsable des ventes pour une marque de montres suisses à destination du monde sportif. Depuis toujours, il travaillait dans ce secteur. En 2003, le jour du départ, il n'a aucune idée de son avenir, alors que la famille s'est agrandie, mais un but : « Créer mon entreprise pour être libre. » Quinze jours plus tard, il trouve l'idée, en surfant sur internet : « J'avais une passion : la photo. Tout jeune, je voulais en faire mon métier. J'avais toujours en tête l'idée d'y revenir. Que faire avec, qu'est-ce qui serait nouveau ? Je me posais la question jusqu'à ce que je découvre, sur le net, la photo aérienne par ballon captif. J'ai tout de suite vu que c'était pour moi. Ce qui m'a attiré, c'était l'aspect commercial d'un concept novateur à vendre au monde professionnel et le lien avec mon parcours. »

Yves Chardron trouve le matériel : un ballon de 3m x 2 gonflé à l'hélium, équipé d'une nacelle dotée d'électronique, le tout piloté du sol où un retour sur image permet de contrôler la prise de vue. « J'ai lancé il y a un an Cyb'Air Vision. Aujourd'hui je suis satisfait de voir que les premiers clients reviennent déjà. Mais il me reste un gros effort à fournir pour faire connaître le concept et me faire connaître. » Les arguments de l'ancien cadre commercial dans le monde impitoyable du sport ont de quoi faire mouche : le coût très attractif, la réactivité, la participation du client à la prise de vue, les angles nouveaux grâce à la basse altitude (moins de 150 m). De quoi intéresser le BTP, les constructeurs, les architectes, les géomètres, les collectivités locales, les entreprises.



Cadre commercial dans le milieu sportif, Yves Chardron a créé Cyb'Air Vision à St-Cyr-sur-Loire, et propose à une clientèle professionnelle des photos aériennes réalisées à basse altitude, grâce à un ballon captif ou un mât télescopique.



En reprenant, dans un secteur qu'il connaît bien, une entreprise de menuiserie aluminium, serrurerie et miroiterie à Azay-le-Rideau, David Tréfous poursuit une logique d'évolution personnelle : passer un jour du statut de salarié à celui de chef d'entreprise était l'un de ses objectifs.

► La logique professionnelle de David Tréfous

Il a repris à Azay-le-Rideau l'entreprise Vetz : menuiserie aluminium et PVC, façades et fenêtres, serrurerie, métallerie, vérandas, mur rideau, miroiterie... « un service complet ! » annonce David Tréfous. « Etre à mon compte, c'était l'un de mes objectifs. Salarié dans ce métier, je suis passé métreur, puis responsable de production, conducteur de travaux, et je me suis dit : pourquoi ne pas travailler pour moi ? J'avais envie de le faire et d'y arriver, comme cela s'est fait dans ma famille. Cela correspondait à une nouvelle évolution. Mais j'avais peu de temps à consacrer à la recherche d'une entreprise. » En attendant un rendez-vous à la Chambre de Métiers, il feuillette un journal et tombe sur l'annonce de Monsieur Vetz. « Nous avons tout de suite eu un bon contact. Il m'a accompagné pendant la transmission et continue de m'épauler. » David Tréfous emploie aujourd'hui 7 personnes (5 lors de la reprise en juin dernier). Ce qui change le plus ? « J'ai réellement constaté ce que j'entendais dire : que les charges sont lourdes pour les entreprises... Mais je suis un fonceur de nature : avant, j'avais un CA à réaliser chaque mois. Désormais, j'ai une structure à faire tourner : il faut trouver le travail, voir loin. Je ne regrette pas. »

► Bertrand Ségeon commercialise de l'auto-agrippant

Il en connaissait le marché depuis longtemps : Bertrand Ségeon, gérant de Fiberlive à Ballan-Miré, importe d'Asie, découpe à la demande et vend à des clients du secteur médical (pour les attelles) entre autres, du ruban auto-agrippant et de la sangle en polypropylène. Son BTS de biochimie l'avait introduit dans l'industrie du caoutchouc et l'un de ses précédents employeurs tourangeaux utilisait l'auto-agrippant. Lorsque le dernier en date lui annonce que la société quitte la Touraine pour l'Alsace, Bertrand a le choix : suivre ou non. Alors responsable des achats, il décide de rester et de créer son entreprise : « Cela me trottait dans la tête depuis longtemps. »

Il se lance en 2004 avec un associé rencontré dans la société qu'il venait de quitter. Gérant majoritaire, Bertrand Ségeon ne va pas tarder à lui racheter ses parts, car, la première année, il est à moins de 75 % de ses prévisions ! « Les charges étaient trop lourdes. Je décide de travailler seul, je fais appel aux prêts familiaux, je négocie des découverts... Jamais, je n'ai eu envie de renoncer. » Un an plus tard, le résultat est positif. Cette année : + 30 % de CA. L'ancien directeur des achats retrouve ses réflexes : « J'ai gagné 2 à 3 % sur les achats. C'est là-dessus qu'il faut être vigilant. Même si j'achète un peu plus cher que deux gros concurrents, mon faible coût de structure me permet d'être meilleur marché. La réactivité fait le reste. » Bertrand Ségeon a déjà embauché un commercial et envisage maintenant de créer un poste de secrétariat.



Suivre l'entreprise qui l'employait ou rester en Touraine ? Bertrand Ségeon a choisi de créer Fiberlive à Ballan-Miré. Il commercialise du ruban auto-agrippant, découpé à la demande, à chaud s'il est adhésif, ou à froid pour la sangle standard.

► CHIFFRES

Les créateurs d'entreprise ayant un statut de cadre, une formation professionnelle équivalente ou une expérience professionnelle équivalente représentent :

- 16,6% des entreprises immatriculées en 2005.
- 14,5% des entreprises immatriculées en 2004.

85% sont des hommes.

Age moyen : 44 ans.

En 2005 :

- 35% ont choisi la reprise ou la prise en location-gérance d'une entreprise.
- 73% des porteurs de projet ont choisi de créer une société (et non une entreprise individuelle).

La répartition des secteurs d'activité correspond à celle du Répertoire des Métiers en Indre-et-Loire

