

# maine éco

LE MAGAZINE ÉCONOMIQUE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MANS ET DE LA SARTHE



SCOP

## QUAND GOUVERNANCE PARTAGÉE RIME AVEC PERFORMANCE

LES TROPHÉES  
DU COMMERCE  
LES LAURÉATS SARTHOIS

ACCÉLÉRATEUR DINAMIC+  
POUR GAGNER  
EN PERFORMANCE

CHANGEMENT CLIMATIQUE  
ANTICIPER POUR PRÉSERVER  
SON ACTIVITÉ



Avec la Confédération des Petites et Moyennes Entreprises de la Sarthe :

- **Échangez** entre dirigeants
- **Accélérez** votre développement
- **Défendez** vos intérêts
- **Développez** votre réseau

DIRIGEANTS  
DE PME / ETI SARTHOISES

**Choisissez  
une organisation  
patronale  
qui vous  
ressemble**

**RENCONTRONS-NOUS**



**Isabelle LETESSIER**  
Secrétaire générale CPME Sarthe

07 60 72 06 08  
secretairegeneral@cpme72.fr  
53 Rue Sainte-Croix, 72100 Le Mans  
[www.cpme72.fr](http://www.cpme72.fr)



**altonéo**

Être bien entouré, ça change tout !

**VOUS PILOTEZ VOTRE ENTREPRISE...**

**AU FEELING ?**

Ça fonctionne

**jusqu'au jour où ça ne passe plus !**

Avec un DAF, vous n'êtes plus seul si :

- vos chiffres arrivent trop tard
- vous manquez de visibilité
- vous décidez sous pression

Arrêtez de deviner.  
Commencez à piloter en confiance.

Site web

Tél. 02 43 53 81 61



- 2 **actualité**  
**Accélérateur Dinamic+**  
Pour gagner en performance
- 4 **la vie des entreprises**
- 10 **actualité**  
**Les Trophées du commerce sarthois**  
Un coup de projecteur sur le dynamisme commercial
- 12 **entreprise**  
**Taxe d'apprentissage**  
Soutenir les talents et les formations  
**CCI Business**  
Créateur de liens entre donneurs d'ordres et entreprises
- 14 **environnement**  
**Changement climatique**  
Anticiper pour préserver son activité
- 16 **environnement**  
**Emballages professionnels**  
Une nouvelle REP à partir du 1<sup>er</sup> juillet
- 18 **juridique**  
**Transmission familiale ou vente à un tiers**  
L'arbitrage stratégique des dirigeants locaux
- 20 **LA UNE**  
**Scop**  
Quand gouvernance partagée rime avec performance
- 25 **numérique**  
**Souveraineté numérique**  
Un enjeu stratégique pour l'entreprise
- 27 **international**  
**Pologne**  
Un pari gagnant pour les entreprises bien préparées
- 31 **ressources humaines**  
**Réforme de l'entretien professionnel**  
Pour sécuriser les parcours professionnels
- 32 **formation**  
**Elo les langues**  
Votre partenaire formation linguistique
- 34 **territoires**  
**Élections municipales et communautaires**  
Quels enjeux économiques pour ce nouveau mandat ?
- 37 **focus**  
**CCI Prévention entreprise**  
Un numéro unique pour prévenir les difficultés
- 39 **focus**
- 40 **changement de propriétaire**  
Annonces Bodacc Sarthe



**Hervé Tremblaye,**  
président de la Chambre  
de commerce et d'industrie  
du Mans et de la Sarthe

## Rester indépendant !

Par manque de volonté politique et/ou de stratégie industrielle cohérente, la France a laissé filer bon nombre de ses fleurons (Technip, Lafarge, Alcatel, pour ne citer que ceux-là parmi une trop longue liste). Il serait donc souhaitable que nos gouvernants soient plus lucides sur le maintien sous pavillon national des entreprises indispensables pour notre souveraineté nationale. Les multiples crises internationales de toutes origines sont là pour nous le rappeler.

Mais la souveraineté ne s'incarne pas que dans les grandes entreprises. Elle se nourrit du destin des multiples PME et ETI qui constituent notre pays et qui, aujourd'hui, sont à la croisée des chemins pour au moins deux raisons : l'absence de stratégie affirmée et constante de notre pays sur ce sujet, d'une part (qui cache en réalité la vacuité de nos finances publiques), et la vague de transmissions qui se prépare, couplée aux défaillances auxquelles nous assistons depuis deux à trois ans, d'autre part.

Dans ce contexte, et puisque les entreprises ne peuvent trouver leur salut chez autrui, il nous revient de prendre en main notre destin et, ce faisant celui de notre pays, pour faire en sorte qu'aucune PME ne disparaisse dans ce grand mouvement brownien mais, qu'au contraire, de futurs champions se créent ou se structurent. C'est à chacun d'entre nous, chefs d'entreprise, de relever le défi. La cession, et même l'acquisition, ne sont pas que des opportunités de business ou de plus-value. Elles traduisent la manière dont nous préparons l'avenir de nos activités, des générations à venir et donc de notre Nation. Elles constituent le socle économique de notre indépendance nationale.

Et comme le soulignait Vlacav Havel qui avait quelque légitimité sur le sujet : *"L'indépendance n'est pas un état de choses. C'est un devoir"*.

Contact CCI Le Mans Sarthe au 02 43 21 00 00





Accélérateur Dinamic+

# POUR GAGNER EN PERFORMANCE

↑ Olivier Boulot, dirigeant de MSI (à gauche de la photo) et son équipe.

→ par Emmanuel Chevreul

*Depuis près de 20 ans, le programme Accélérateur Dinamic+ est déployé en Pays de la Loire par les CCI. Plus de 2 000 entreprises ont bénéficié de ce dispositif original, dont la finalité est d'accompagner les PME dans leur développement. Accélérateur Dinamic+ aide les chefs d'entreprise à améliorer leurs process et leur organisation, à acquérir de nouvelles compétences, à mettre en place des stratégies et des plans d'action opérationnels grâce aux conseils de consultants expérimentés, tout en favorisant la mise en réseau avec d'autres managers. Gage de réussite : le programme implique l'ensemble des salariés dans la démarche.*

Chaque promotion Accélérateur Dinamic+ s'étend sur 12 mois. Elle comprend 10,5 jours d'interventions dispensées par un consultant, 15 jours de formation (40 thématiques différentes proposées) et quatre demi-journées d'accompagnement RH. Le programme se décline également dans un format court de six mois, appelé Rebond, qui inclut cinq jours de conseil et cinq jours de formation.

## Définir des axes de progression

Spécialisée dans l'installation et le contrôle des équipements de sécurité et de protection incendie (extincteurs, détecteurs et alarmes, systèmes de désenfumage, blocs d'éclairage de sécurité...), ainsi que des dispositifs de sûreté (vidéosurveillance, alarmes, intrusion,

contrôle d'accès...), la société Maine Sécurité Incendie (MSI), installée à Brûlon, a trouvé dans Dinamic+ des réponses à ses besoins de croissance et des axes de progression pertinents.

"Entre 2021 et 2024, nous avons beaucoup évolué. Nous sommes passés de deux à huit salariés, avons obtenu la certification APSAD R4 pour l'installation et la vérification périodique des extincteurs, tout en élargissant significativement notre gamme de produits et de services", affirme Olivier Boutot, le dirigeant de MSI, précisant que "son entreprise propose également des formations sécuritaires en milieu professionnel (secourisme, sécurité incendie et habilitations électriques). Après nos trois premières années de croissance intensive, nous avons pris conscience que nous avons beaucoup travaillé sur les besoins des clients, mais pas suffisamment

sur notre organisation. Nous avons ressenti le besoin de nous poser, de réfléchir pour consolider et maîtriser avec cohérence notre développement. C'est pourquoi, en novembre 2024, nous sommes entrés pour un an dans le programme Accélérateur Dinamic+."

## Une démarche partagée

"Les échanges avec le consultant, qui apporte son expertise en toute neutralité, nous ont amenés à nous remettre en question, à nous concentrer sur les principaux points d'amélioration, afin de trouver des solutions performantes, souligne Olivier Boutot. Tous les collaborateurs se sont approprié la démarche. Chacun a pris conscience de la place qu'il occupe dans l'entreprise. Et sur la

## FOCUS Royer Bâtiment

L'entreprise Royer Bâtiment a été fondée en 1947 à Aubigné-Racan par le grand-père de l'actuel dirigeant, Frédéric Royer. Elle réalise, pour des particuliers et des collectivités, des travaux de maçonnerie, menuiserie, plâtrerie, serrurerie... et a élargi ses compétences aux métiers du placo ainsi qu'à l'isolation thermique par l'extérieur.

En 2012, Frédéric Royer a complété son activité en créant Royer Concept Habitat, une société de maîtrise d'œuvre installée en centre-ville du Mans. "Sur les deux entités, nous employons 38 salariés et nous nous apprêtons à accueillir quatre apprentis à la rentrée", précise Marie Royer, directrice administrative et financière, responsable RH. Royer Bâtiment est entrée dans le programme Accélérateur Dinamic+ en 2017. "Nous avons besoin d'un regard extérieur pour améliorer le fonctionnement de l'entreprise. Nous étions ouverts à une véritable remise en question,

base de ces réflexions, nous avons pu engager la restructuration de MSI."

Ainsi, à l'issue des 12 mois d'audit, de rencontres, d'un travail collectif, inhérents au programme Accélérateur Dinamic+, l'équipe de MSI a établi une stratégie de développement qui repose sur trois axes :

- mettre en place et proposer systématiquement des contrats de maintenance à sa clientèle ;
- obtenir la certification Qualiopi pour ses programmes de formation, afin de gagner en crédibilité et d'optimiser le service apporté à la clientèle ;
- développer et organiser un modèle de sous-traitance pour mieux s'appuyer sur des compétences externes et, ainsi, être toujours en capacité de répondre aux demandes.

### Des réseaux à consolider et des synergies à développer

"De plus, dans le cadre des rencontres avec les autres entreprises de notre promotion, nous avons échangé avec d'autres mana-



← De gauche à droite : Marie Royer, Daf et responsable RH, Frédéric Royer, dirigeant de Royer Bâtiment, Maxime Renais, directeur de production.

explique Marie Royer, qui a apprécié de pouvoir choisir le consultant. "Avec ce professionnel, à la fois pédagogue et incisif, nous avons entamé une collaboration très constructive, qui se poursuit aujourd'hui."

"Ce dispositif nous a permis de mettre en place de nombreux outils de management et de planification : règlement intérieur, nouvelle méthode de recrutement, gestion de la formation des salariés, suivi des objectifs... complète Frédéric Royer. Le consultant est également intervenu auprès de Royer Concept Habitat afin d'harmoniser le fonctionnement et de valoriser la complémentarité de nos deux entités."

"Nous suivons actuellement une sixième boucle Dinamic+ et travaillons

principalement à l'amélioration du management et de notre démarche marketing", poursuit le chef d'entreprise, dont la volonté est de proposer, à moyen terme, un ensemble complet de prestations pour la construction et la rénovation de bâtiments, en s'associant avec d'autres professionnels. "L'Accélérateur Dinamic+ est un dispositif très motivant pour les salariés, qui nous donne les clés pour progresser et anticiper", conclut Marie Royer.

gers pour profiter de leurs expériences et développer des contacts que nous avons la volonté de consolider durablement, ajoute le dirigeant de MSI. En résumé, l'Accélérateur Dinamic+ nous a permis de gagner en lucidité, de consolider les liens entre tous les salariés et de développer des synergies avec d'autres entreprises pour aller encore plus loin."

Aujourd'hui, alors qu'elles viennent de tripler leur surface de travail en intégrant des locaux de 330 m<sup>2</sup>, les équipes de MSI travaillent avec une plus grande sérénité, dans un cadre défini qui accompagnera durablement la croissance de la PME. ■

#### Contact CCI

Josué Girandier au 07 86 59 68 69  
ou [josue.girandier@lemans.cci.fr](mailto:josue.girandier@lemans.cci.fr)

#### Plus d'information

[dinamicplus.fr](http://dinamicplus.fr)

## NOUVEAUTÉ Dinamic+ Aero Excellence

Dans le cadre d'un partenariat inédit avec Space Aero <sup>(1)</sup>, mandaté par le Gifas (Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales), les CCI des Pays de la Loire, la Région et Neopolia (réseau de business industriel), viennent d'engager un programme Dinamic+ spécifiquement dédié aux PME et ETI des secteurs de l'aéronautique, du spatial et de la défense.

Ce programme unique est reconnu par les acteurs de la filière. Il s'appuie sur des expertises complémentaires et propose un accompagnement personnalisé et complet, permettant aux bénéficiaires d'optimiser concrètement leurs performances, de renforcer leurs compétences et de consolider leur position sur leurs marchés.

Au programme : 10,5 jours de conseil pour définir, prioriser et piloter un plan d'amélioration, deux jours de coaching RH et 15 jours de formation.

(1) Association de soutien à la performance de la filière aéronautique, spatiale et défense.



## BON AIR CLUB

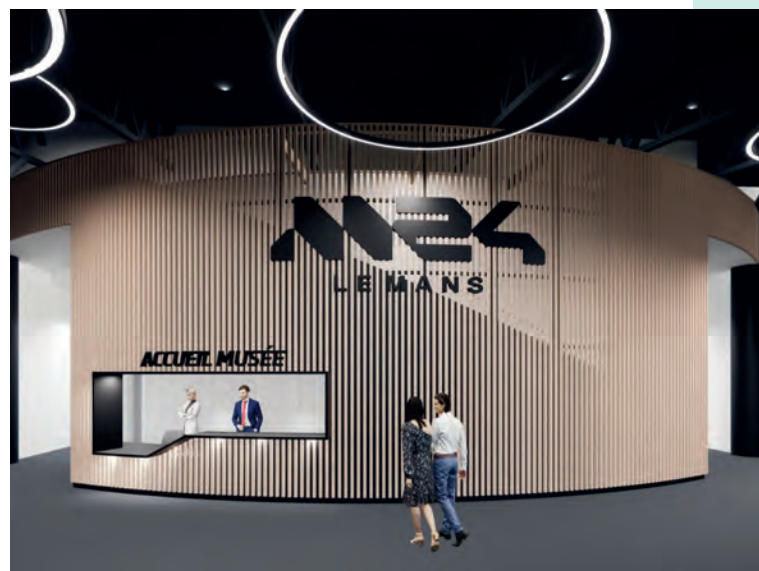
### → OUVERTURE DE SON PREMIER SITE DANS LES ALPES MANCELLES

Jeune marque d'hôtellerie de plein air créée par trois associés nantais, Bon Air Club a repris le domaine des Insolites de JSK à Saint-Léonard-des-Bois pour ouvrir son premier camp de base outdoor. Dès juillet, Ségolène Desplanques, Grégory Thibord et Pierre-Yves Le Gal proposeront un village vacances pour les amateurs de randonnée, de trail, de vélo et tous les adeptes de séjours en pleine nature. 40 lodges en bois, fabriqués en Vendée, seront installés sur ce site écoresponsable ouvert 10 mois sur 12. Sur l'ensemble des huit hectares, des espaces collectifs (bien-être, restauration, espaces privatisables, etc.) pourront accueillir également séminaires et autres événements professionnels. Après deux années de préparation, le projet voit le jour grâce à une levée de fonds de sept millions d'euros auprès d'investisseurs bancaires et d'actionnaires privés. Accompagnée par Sarthe Tourisme, le Département, les collectivités locales ainsi que les services de l'État, cette ouverture a obtenu un soutien financier de la Région. Une douzaine d'emplois sont annoncés, hors saisonniers. L'objectif est d'atteindre un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros la quatrième année d'exploitation. Bon Air Club prévoit d'ouvrir 5 à 6 autres sites d'ici à 2030-2031.

## M24

### → LE MUSÉE OUVRE LE 28 MAI

Entièrement repensé, le Musée des 24 Heures du Mans devient le M24 - Musée du sport automobile. Né du partenariat engagé en 2022 entre l'ACO et Richard Mille au sein de la société MACO, le M24 s'inscrit dans la continuité d'une histoire muséale entamée dès 1961, puis profondément renouvelée en 1991. Avec une surface portée à 8 600 m<sup>2</sup>, le musée ambitionne de devenir une référence internationale dans le domaine du patrimoine automobile. Le M24 s'appuie sur l'une des collections les plus riches du monde du sport automobile : voitures mythiques, prototypes uniques, objets rares et archives précieuses couvrant plus d'un siècle d'histoire. Plus de 120 véhicules seront exposés et de nouvelles pièces issues de prêts seront présentées. Avec sons, images, dispositifs interactifs et récits humains, le parcours immersif comprend un espace consacré à l'épopée des 24 Heures du Mans et un second est dédié aux autres grandes disciplines (Formule 1, rallye, rallye-raid, IndyCar et culture américaine). Pensé dès l'origine dans une démarche responsable, le projet intègre toiture végétalisée, gestion optimisée des eaux pluviales et



matériaux durables. Sa réalisation a mobilisé 23 entreprises, majoritairement locales. L'objectif est d'accueillir 300 000 visiteurs dans les deux ou trois ans à venir. Le M24 deviendra également le nouveau lieu BtoB de référence du Circuit des 24 Heures du Mans pour accueillir séminaires, conférences, formations et événements sur mesure.

## AXPLORA

→ PLUSIEURS MILLIONS  
INVESTIS AU MANS

Le groupe allemand Axplora, spécialisé dans la production sous-traitée de principes actifs, prévoit d'investir entre 5 et 10 millions d'euros dans son site mançais pour étendre ses capacités de lyophilisation. Ce montant s'inscrit dans un programme de plus de 30 millions d'euros d'investissement lancé en 2017. L'usine, qui emploie 150 personnes, s'est spécialisée ces dernières années dans la production d'anticorps conjugués (ADC). Considérés comme l'une des classes thérapeutiques les plus prometteuses en oncologie, les ADC occupent désormais une place stratégique dans le développement de traitements innovants contre le cancer. Le groupe annonce que cet investissement répond directement à la demande des clients pour davantage de contrôle, de rapidité et de prévisibilité dans le développement et l'approvisionnement en ADC. En parallèle, François Houbart a été nommé directeur de l'usine du Mans. Fort de plus de vingt ans d'expérience dans le management de la fabrication de substances médicamenteuses et de produits pharmaceutiques, il succède à Rachel De Luca. Cette dernière prend désormais la responsabilité sécurité, santé et environnement de l'unité commerciale de sous-traitance pharmaceutique d'Axplora.

Des livres jeunesse publiés  
par Léon Art et Stories

Installée à Yvré-l'Évêque depuis 2023, la maison d'édition indépendante Léon Art et Stories, créée à Bordeaux en 2012, publie des ouvrages jeunesse. Hélène Peragallo assure la direction éditoriale et Julien Boudaud la direction artistique et la caution scientifique. Actuellement, ils éditent deux principales collections : Mini Léon (livres bilingues français/anglais pour les 3-6 ans) et Art-fiction (découverte de l'art via la fiction pour les 6 ans et plus). 63 titres sont actuellement disponibles et sont diffusés par Pollen. Les collections s'enrichissent progressivement, avec plusieurs parutions supplémentaires par an. Avec leurs auteurs et illustrateurs, les deux éditeurs participent régulièrement à des salons littéraires et autres animations à travers la France.

Renault va produire  
des drones militaires

En lien avec la Direction générale de l'armement (DGA), le groupe Renault va fabriquer des drones militaires. L'usine du Mans va participer à l'assemblage de ces engins aériens. Une nouvelle chaîne de montage va être installée dans un bâtiment utilisé jusqu'à présent comme réserve logistique et de stockage. Elle devrait employer des salariés sur la base du volontariat. Les prototypes devraient être produits au deuxième semestre pour des premières commandes livrées dès décembre.

Un nouveau siège social  
pour la chocolaterie Bellanger

La chocolaterie Bellanger investit huit millions d'euros pour construire son nouveau siège social au Mans, zone de Belle-Chasse, sur la route de Laval. Le bâtiment de 2 800 m<sup>2</sup> réunira vente, tourisme d'entreprise (avec un restaurant d'environ cent couverts), production, formation pour le grand public, administration et logistique. Deux salles de réunion pourront aussi accueillir des séminaires. L'ouverture est annoncée pour le second semestre 2027. Une dizaine de recrutements sont prévus pour compléter les effectifs d'une cinquantaine de salariés (près de 65 pendant les fêtes de fin d'année).

## LABORHÊTO

→ LA START-UP FINALISTE MONDIALE  
DES AMBA AWARDS 2026

Laboratoire de recherche et développement d'intelligence économique créé par le cabinet mançais de conseil en communication/marketing Rhétoriké, Laborhêto figure parmi les finalistes mondiaux du prix Start-up of the Year 2026 lors de la prestigieuse cérémonie des AMBA & BGA Excellence Awards, organisée à Londres en janvier dernier. Sa technologie représente un changement de paradigme pour le conseil en stratégie. Laborhêto SAS développe en effet le premier copilote SaaS basé sur l'IA et les sciences humaines pour modéliser les stratégies d'entreprise et réduire le risque décisionnel. Lancé en 2025, son premier produit SaaS, *quiestmonclient.tech*, a particulièrement impressionné par sa pertinence opérationnelle et sa rapidité d'exécution. Cet outil de génération instantanée de profils clients psychologiques et comportementaux vient d'être décliné en version internationale avec *whosmyclient.tech*. Pour la dirigeante Aurélie Pécaud, la participation à ce concours est un levier stratégique pour séduire les marchés anglo-saxons et accélérer la levée de fonds de sa start-up.

## SAMEX

### → L'ENTREPRISE TRANSMISE À DEUX SALARIÉS



Spécialiste de l'extrusion de mailles plastiques, Samex a changé de mains en juillet dernier. Suite à son départ en retraite, Jean-Michel Parellada a transmis son entreprise à deux cadres : Mickaël Bigé (directeur de production/achats) et Nastasia Lelièvre (responsable administrative et comptable). Créée en 1973 à Saint-Vincent-des-Prés (72),

cette PME de 15 salariés exerce principalement son activité sur le marché de la signalisation des réseaux enterrés. Forte de son savoir-faire en extrusion des mailles et grilles plastiques, elle développe des produits pour les secteurs du BTP, de l'agriculture et de l'industrie pour une clientèle nationale et internationale (28 % du chiffre d'affaires réalisé à l'export). Certifiée Iso 9001 et 14001, adhérent aux programmes Écoproduire et Orplast, son engagement en matière de qualité et d'environnement est remarquable. Pour faciliter la transition, l'ancien dirigeant a accompagné les repreneurs jusqu'à fin 2025. Avec l'appui de Pays de Loire Participations et Volney Développement, ceux-ci entendent insuffler une nouvelle dynamique dans le respect des valeurs de l'entreprise avec des projets bien définis : développer de nouveaux produits de signalisation de chantiers et élargir la gamme de produits de négoce pour le BTP, proposer leurs protections de végétaux pour les nouvelles cultures fruitières, intégrer des matières plastiques recyclées et prospecter au niveau européen pour répondre aux besoins des projets énergétiques, des réseaux de communication, aux déploiements de réseaux de chaleur et modernisation des réseaux d'eau potable.

## ALBÉA ET AMBROISE BOUVIER

### → UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE POUR RÉDUIRE L'EMPREINTE CARBONE

Entreprises déjà engagées en matière de RSE et de transition écologique, Albéa et Ambroise Bouvier ont franchi une nouvelle étape avec l'ouverture d'un nouvel entrepôt du transporteur routier mayennais, implanté en face du site du fabricant de capots de parfum à Parigné-l'Évêque. Concrètement, il s'agit de réduire l'empreinte carbone générée par les flux logistiques et d'optimiser les coûts de transport. Cette localisation stratégique permet à Albéa d'avoir une organisation logistique réactive, fiable et plus écologique. Cette simplification des flux logistiques et la réduction des distances des trajets lui permettent d'atteindre un résultat concret et mesurable : une réduction de 40 000 kilomètres parcourus chaque année, soit 12 000 litres de diesel économisés (20 000 euros) et 32 tonnes de CO<sub>2</sub> non rejetées. Trois millions d'euros ont été investis par Ambroise Bouvier pour cet entrepôt de 3 400 m<sup>2</sup>. Quatre salariés ont été recrutés ainsi que deux conducteurs.



## MECACHROME

### → UN NOUVEAU CONTRAT SIGNÉ AVEC SAFRAN

Bonne nouvelle pour l'usine Mecachrome de Sablé-sur-Sarthe ! Safran, deuxième équipementier aéronautique mondial, a reconduit de sept ans le contrat de fabrication d'aubes de turbine pour les moteurs d'avion. Le premier contrat signé en 2014 avait entraîné 150 emplois directs et un investissement de 60 millions d'euros. Ces aubes en aluminure de titane équipent des moteurs LEAP, présents sur les Airbus A 320neo et les Boeing 737 Max. Aujourd'hui, 120 salariés sur 396 se consacrent à cette activité.

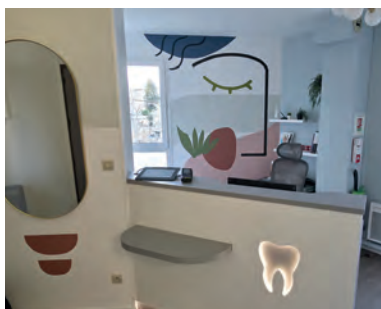
Avec le renouvellement du contrat, l'activité va progresser pour passer de 150 000 à 170 000 aubes produites par an. Une dizaine de personnes supplémentaires devrait venir renforcer les effectifs. Mecachrome prouve ainsi sa capacité à répondre aux attentes d'un secteur d'activité parmi les plus exigeants. De même, l'entreprise poursuit la réduction de sa dépendance vis-à-vis de l'automobile. Alors qu'elle consacre 80 % de son activité à l'aéronautique, son objectif est aussi de travailler pour la défense. Avec 24 sites de production, le groupe Mecachrome emploie 5 000 salariés pour 650 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2025 (81 millions pour l'usine sarthoise).



**Votre expert en agencement professionnel & mobilier sur-mesure depuis 19 ans**

Opus Agencement conçoit et fabrique des aménagements uniques qui vous ressemblent, pensés pour valoriser votre activité : entreprises, commerces, collectivités, concessions, cabinets médicaux...

- Étude personnalisée, plans techniques détaillés et agencement dans le choix des matériaux et des couleurs.
- Rendus 3D réalistes pour valider les projets
- Réseau de partenaires experts : métalliers, sellier, miroitiers, matériels bureautiques
- Intervention en Sarthe et dans toute la France
- Fabrication dans notre atelier « OJSM CONCEPT »



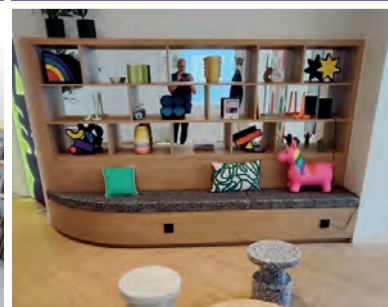
Cabinet d'orthodontie



Cuisine d'entreprise



Réalisation 3D



Espace d'attente

3 ZA du Champ de la Croix 72160 - TUFFÉ VAL DE LA CHÉRONNE  
Tél. : 02 43 77 98 66 ou 06 80 91 52 29  
email : opus.administratif@orange.fr



[www.opus-agencement.fr](http://www.opus-agencement.fr)

SUIVEZ-NOUS



www.reperesmans.com

# REPERES

La mode au masculin

NOUVELLE COLLECTION  
PRINTEMPS - ÉTÉ

VÊTEMENTS & ACCESSOIRES



JACOB COHËN



LAGERFELD

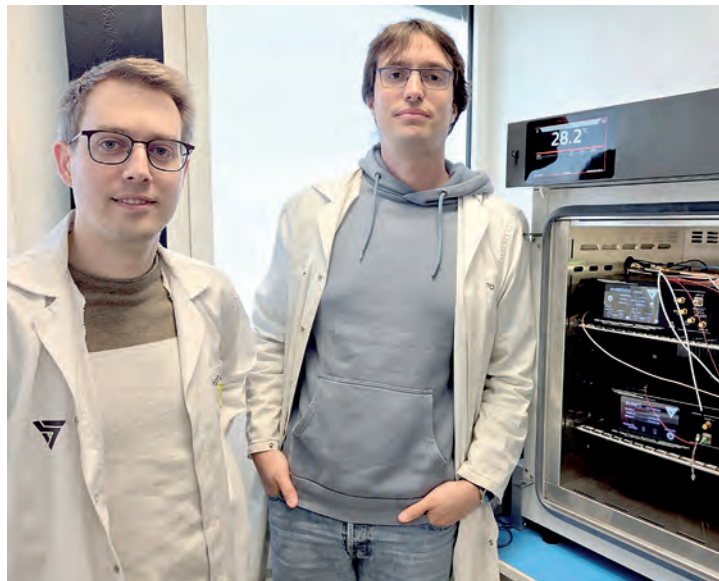


PASSAGE DU COMMERCE - LE MANS

SILENTSYS

→ CINQ ANS D'ACTIVITÉ  
POUR LA START-UP MANCELLE

Silentsys, entreprise mancelle créée en février 2021, a fêté ses cinq ans en avril dernier. Deux des co-fondateurs, Pierre Brochard (président, à gauche sur la photo) et Romain Frénéhard (directeur général, à droite) sont aujourd'hui les associés principaux. Avec 13 personnes, Silentsys développe, produit et commercialise des systèmes ultra-bas bruit couvrant les domaines de la photonique, de l'électronique et des micro-ondes/THz. Ses systèmes sont commercialisés à des laboratoires et des industriels pour des applications telles que les technologies quantiques, les capteurs à base de fibre optique, ou encore la métrologie. Tous ses produits sont conçus, assemblés et testés en interne par ses équipes R&D et production. Le dernier chiffre d'affaires clos le 30 juin 2025 avoisinait les 400 000 euros et l'objectif est d'atteindre près d'un million d'euros cette année. À l'occasion de cet anniversaire, la nouvelle version de son produit phare l'*Optical Frequency Discriminator* (OFD) a été présentée. Ce système, développé dès la création de la start-up, permet de caractériser le bruit de fréquence et de stabiliser un laser afin de réduire considérablement son niveau de bruit. La nouvelle version présente des performances de stabilisation bien supérieures à la version précédente.



POUSSIN-SNEG

→ UN NOUVEAU SIÈGE  
À SPAY

Pour répondre au développement du groupe, Poussin-Sneg a construit un nouveau siège à Spay, à quelques centaines de mètres du précédent. Dans un bâtiment plus grand, sont désormais installés une cinquantaine de salariés de l'agence Sneg sarthoise (au rez-de-chaussée) et des services supports du groupe (à l'étage). Plus de deux millions d'euros ont été investis.

Créé en 2016 avec le rachat de Sneg, le groupe manceau Poussin emploie aujourd'hui 750 collaborateurs, répartis dans six agences situées à Cholet, Nantes, Laval, La Roche-sur-Yon, Angers, Spay et prochainement à Saumur. Le spécialiste du nettoyage industriel intervient auprès de plus de 3 500 clients dans divers secteurs d'activité, notamment tertiaire, industrie, médical, collectivités, copropriétés ou agroalimentaire. Mathieu Poussin, arrivé chez Sneg en 2013 en tant que directeur général, est aujourd'hui le PDG



du groupe dont le chiffre d'affaires global a progressé de 8 à 13 millions d'euros de 2016 à 2025. Anne, son épouse, l'a rejoint début 2026 en tant qu'associée, directrice générale. Le groupe souhaite poursuivre son extension dans l'Ouest et atteindre un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros.

# Location Salle de Séminaire

📍 St Saturnin - Zone Nord

☎ 06 47 08 55 15



**LOCATION DEMI-JOURNÉE / JOURNÉE  
VIDÉO PROJECTEUR...**

*Possibilité de restauration sur place  
avec notre Partenaire Bistro Régent*





Les Trophées du commerce sarthois

# UN COUP DE PROJECTEUR SUR LE DYNAMISME COMMERCIAL

→ par Pierre-Jacques Provost

↑ Hervé Tremblaye, président de la Chambre de commerce et d'industrie du Mans et de la Sarthe, lors de la cérémonie de remise des trophées.

*Quatre commerces et deux unions commerciales sarthois ont été distingués à l'occasion de la deuxième édition des Trophées du commerce, le premier concours des commerçants organisé par les CCI.*

Le 16 mars 2026, la cérémonie de remise des Trophées du commerce sarthois à la CCI Le Mans Sarthe et en présence d'Hervé Tremblaye, son président, a permis de récompenser quatre commerçantes et deux unions commerciales. Si l'initiative est nationale, la première étape de ces Trophées du commerce, portés par le réseau des CCI, est départementale et veut mettre à l'honneur les commerces et les services de proximité ainsi que les unions commerciales. En préambule de cette remise des trophées, ont d'abord été rappelés les contours de ce concours qui compte deux catégories, l'une dédiée à la valorisation des actions des commerçants, l'autre à celles des unions commerciales. Ces dernières sont classées en fonction de la taille de leur commune : moins de 10 000 habitants, entre 10 000 et 100 000 habitants. Deux unions ont été distinguées, l'Association des commerçants d'Aubigné-Racan (ACAR)

dans la première catégorie, et l'association Anim'En Flèche dans la seconde catégorie. Cette dernière a depuis remporté le concours à l'échelon régional, elle accède maintenant à l'étape nationale en juin prochain !

Les commerçants candidaient pour leur part, pour un des quatre prix décernés : entrepreneuriat, innovation, développement durable et qualité-expérience client. Le prix Qualité-expérience client a été remis à Chloé Chopard qui a créé et anime depuis cinq ans, rue du Docteur Leroy au Mans, le coffee shop Canopée. Un lieu "cosy et authentique" qui propose, outre des cafés, une vaste carte de boissons chaudes et fraîches, des petits déjeuners, des formules déjeuners et des goûters, ainsi que des brunchs le samedi. "Ça me paraissait

légitime de concourir dans cette catégorie car on fait vraiment tout pour que le client soit au mieux, explique la lauréate. Nous avons par exemple une boîte à livres avec des bouquins mis à disposition des clients, des serviettes hygiéniques dans les toilettes, un coin pour les enfants ou encore un mur d'exposition sur lequel on présente des artistes locaux, sans rien demander en retour." Canopée est aussi une des 7000 safe place recensées sur l'application UMay, qui facilite des déplacements en toute sécurité et indique des places sûres et accueillantes en cas de harcèlement ou d'agression. "En fait, notre participation, c'était plus pour la reconnaissance de ce qui a été fait depuis cinq ans. Et cela fait plaisir d'être reconnu pour ce que nous mettons en place pour nos clients."

## Innovation en plein centre du Mans

À quelques encablures de là, Carole Leturcq a ouvert en mars 2022 Broc'Angerie, un salon de thé-brocante situé en haut de la rue Gambetta. Une offre unique au Mans qui a assez vite trouvé sa clientèle et qui a donc



Carole Leturcq. *Dans un restaurant, la décoration est toujours la même. Là, le concept est de la voir changer même si, au départ, je ne savais pas si j'allais pouvoir vendre les objets. Je n'avais même pas mis de chiffre d'affaires brocante dans mon prévisionnel !* Mais ça marche puisque le chiffre d'affaires restauration/brocante est maintenant de 50/50 voire 40/60 certains jours. *"Ce trophée fait plaisir bien sûr, mais c'est aussi une mise en lumière gratuite, souligne Carole Leturcq. Nous avons encore besoin d'être connu. Après avoir reçu le prix Coup de Cœur de l'entrepreneuse mancelle en novembre 2025, on a eu beaucoup de monde. Un prix, c'est une bonne visibilité."*

### Écommoy : bis repetita !

Lors de la première édition, parmi les lauréats sarthois figurait l'association de commerçants Plac'Écommoy primée dans la catégorie des unions commerciales. Cette année, ce sont deux commerçantes d'Écommoy qui sont distinguées. La première, Coralie Launay a reçu le prix Entreprenariat pour le

*place pour cette offre, d'autant qu'il y a déjà une dynamique commerciale intéressante à Écommoy".* La boutique Seconde Nature n'est pas 100 % en dépôt-vente, mais la sélection sur les marques, la qualité et l'état, est rigoureuse. De beaux articles, moins chers que le neuf, mais une gamme supérieure aux friperies solidaires et surtout zéro fast fashion. Originaire du Nord Sarthe et vivant à Écommoy depuis dix ans, la lauréate voit dans ce prix l'opportunité de faire connaître la boutique qui en a encore besoin. *"Articles dans la presse, commentaires et partages sur les réseaux sociaux... ça peut attirer une nouvelle clientèle qui veut acheter ou déposer des produits. Et puis, c'est valorisant pour moi, pour la boutique et la commune."*

Commune qui compte donc une deuxième lauréate en Emma Herlin, récompensée du prix Développement durable. Ne reculant pas devant la difficulté, elle n'a pas hésité à ouvrir, en juin 2022, Madame Ginger, un magasin spécialisé bio affilié au réseau Biomonde à Écommoy. Issue d'une famille de commerçants locaux, Emma Herlin a ouvert son magasin à un moment où la filière bio était en souffrance. *"Mais c'est reparti, souligne-t-elle. Il y a une vraie dynamique de reprise et notamment autour des commerces indépendants. On sent que les gens veulent revenir vers des petites structures et de la production locale, même si le contexte très récent est difficile."* Un regain pour le bio qui, ajouté à ce prix, devrait installer durablement l'enseigne à Écommoy. *"Je suis super contente parce que je me suis beaucoup démenée et je n'ai pas fait ça pour rien. Mes clients me félicitent pour ce prix et sont contents car ça montre qu'à Écommoy, ça bouge !"*

Un enthousiasme qui devrait donner des idées à tous les commerçants sarthois pour la prochaine édition. En 2025, deux lauréats sarthois avaient remporté les trophées régionaux et concouru à la phase nationale. Gageons que les lauréats 2026 porteront haut les couleurs du commerce sarthois jusqu'à la finale nationale qui, en 2025, avait conduit nos deux lauréats sarthois jusqu'à Bercy ! ■



↑ Les lauréats des Trophées du commerce 2026.

reçu le prix Innovation. Le principe : un salon de thé qui propose également une petite restauration faite maison, mais où tout le mobilier et la décoration sont à vendre. *"J'ai travaillé dix ans dans le centre-ville et je ne trouvais pas d'endroit où j'avais envie de retourner déjeuner. Alors, je l'ai créé, raconte*

lancement en 2024 de sa boutique de vêtements, chaussures et accessoires de seconde main pour femmes installée dans le centre d'Écommoy. *"J'ai toujours été sensible au commerce responsable et donc attirée par la seconde main, explique Coralie Launay. Je trouvais qu'il manquait une boutique de ce type dans le Sud Sarthe. Lors de ma formation à la CCI, j'ai fait une étude de marché et il m'a paru que sur le Belinois, il y avait de la*

#### Contact CCI

Laurent Mariot au 06 42 71 28 03  
ou laurent.mariot@lemans.cci.fr

Taxe d'apprentissage

# SOUTENIR LES TALENTS ET LES FORMATIONS

→ par Maryse Gautier

*Participer au financement de l'apprentissage et des formations technologiques et professionnelles : c'est tout l'objet de la taxe d'apprentissage, une contribution versée par les employeurs qui y sont soumis. Une partie de cette taxe, dénommée "solde de la taxe d'apprentissage", peut être affectée librement par les entreprises aux établissements habilités à la percevoir.*

La taxe d'apprentissage vise à favoriser l'égal accès à l'apprentissage et à contribuer au financement d'actions de développement de l'apprentissage. Elle comprend deux parts, la part principale, qui finance les formations, et le solde, qui finance le développement des formations initiales technologiques et professionnelles hors apprentissage ainsi que l'insertion professionnelle.

Une fois ce solde déclaré (annuellement via la DSN d'avril) puis versé (en mai), les entreprises peuvent librement flécher tout ou partie des fonds vers les établissements qu'elles souhaitent accompagner.

## "Un cercle vertueux"

Pour Éric Seguin, directeur de Seguin Trucks, cette contribution est bien plus qu'une obligation : c'est un engagement de longue date. "C'est une histoire qui dure : depuis plus de 40 ans, je verse une partie de la taxe d'apprentissage de l'entreprise au Groupe Escra<sup>(1)</sup>", confie-t-il. À la tête d'un groupe de 150 salariés répartis sur dix sites<sup>(2)</sup>, spécialisé dans la vente et la réparation de véhicules industriels Volvo et utilitaires Nissan, il cultive un lien fort avec la formation.

Ancien élève de l'Escra, il est resté fidèle à son école : membre de jury d'examen pendant une quinzaine d'années, ancien président des alumni, il s'investit également

dans la filière mécanique véhicules industriels du CFA de la CCI. "Nous accueillons régulièrement des apprentis en bac professionnel et en BTS, et mes chefs d'atelier participent eux aussi aux jurys", précise-t-il. Son engagement ne s'arrête pas là : "Je soutiens aussi d'autres établissements situés à proximité de nos sites et avec lesquels nous travaillons. En tant que chef d'entreprise, il est essentiel d'accompagner les écoles qui forment aux métiers dont nous avons besoin." Un choix stratégique autant qu'évident : "C'est un cercle vertueux ! Sans investissement dans la formation, il devient impossible de recruter des profils qualifiés. Dans nos métiers, la tension est déjà forte : nous manquons de techniciens et les recrutements sont difficiles. Soutenir les écoles, c'est préparer l'avenir."



✦ Éric Seguin, directeur de Seguin Trucks.

La singularité de la taxe d'apprentissage réside dans cette possibilité offerte aux entreprises de soutenir directement les établissements. Un mécanisme qui renforce les liens entre le monde économique et celui de la formation, au bénéfice des territoires.

Les établissements de formation de la CCI, habilités à percevoir le solde de la taxe d'apprentissage, contribuent pleinement au développement des compétences et à la vitalité économique locale.

À partir de fin mai, les entreprises peuvent affecter leur solde via la plateforme en ligne Soltéa, gérée par la Caisse des Dépôts, et choisir les établissements qu'elles souhaitent soutenir. ■

(1) École de commerce automobile de la CCI Le Mans Sarthe.

(2) Le siège est au Mans depuis 1968.

## Contact CCI

Julia Poté au 06 33 07 20 32 ou  
julia.pote@lemans.cci.fr

## PENSEZ AUX ÉCOLES DE LA CCI LE MANS SARTHE

- **EGC Business School Le Mans / Ekod** (code UAI 0721513D)  
Formations en marketing, commerce, gestion, digital et communication (bac + 3 à bac + 5)
- **Escra** (code UAI 0721581C)  
Formations aux métiers de la distribution automobile (bac à bac + 5)
- **Point Orientation Apprentissage CCI Le Mans Sarthe / IFA** (code UAI 0721578Z)

CCI Business

# CRÉATEUR DE LIENS ENTRE DONNEURS D'ORDRES ET ENTREPRISES

→ par Maryse Gautier

*Développée par CCI France, la plateforme digitale CCI Business s'impose comme un levier stratégique pour fluidifier les relations entre donneurs d'ordres et entreprises. Déployée sur l'ensemble du territoire, elle vise un objectif clair : faciliter l'accès aux marchés et stimuler le développement économique local. Focus sur la dynamique engagée en Pays de la Loire.*

"L'idée de CCI Business est de faire matcher donneurs d'ordres et entreprises locales", résume Hélène Le Boulho, chargée de mission CCI Business Pays de la Loire. Pour les grands comptes, la plateforme constitue un outil opérationnel pour renforcer leur ancrage territorial, valoriser leurs appels d'offres, diversifier leur sourcing de fournisseurs et identifier de nouveaux partenaires de proximité.

Parmi les acteurs déjà présents figurent des groupes majeurs tels qu'EDF, Orano, le CEA ou encore la SNCF. "Nous avons un accord-cadre qui permet à l'ensemble des sociétés de la SNCF de signer des contrats en région. Et nous en avons d'ailleurs signé un en Pays de la Loire pour du sourcing, car nous avons besoin d'identifier des sous-traitants locaux de rang 1, 2 et 3", commente Jean-Luc Lorente, chef de projet Relations fournisseurs du groupe SNCF.

## Un accès simplifié aux opportunités de marché

La plateforme facilite ainsi la mise en relation, l'accès aux appels d'offres et le développement du réseau professionnel. Pour les entreprises du territoire, l'intérêt est d'accéder aux grands marchés, de saisir de nouvelles opportunités et de développer l'activité en élargissant leur réseau professionnel. Concrètement, les entreprises créent un

compte sur la plateforme et renseignent leurs domaines d'expertise, leurs offres de services et leurs références. Elles peuvent ensuite consulter les appels d'offres, les projets et les besoins des donneurs d'ordres référencés sur la plateforme. Les entreprises sont informées des évolutions de leur secteur grâce à des newsletters. Elles bénéficient d'un tableau de bord personnalisé pour suivre les opportunités, recevoir des notifications et être informées des évolutions des projets qui les concernent.

"La force de CCI Business réside dans sa capacité à conjuguer projets stratégiques et ancrage territorial", conclut Hélène Le Boulho. Entreprises, en vous référant aujourd'hui, mettez en avant vos savoir-faire et accédez à de nouvelles opportunités de marchés ! ■

### Plus d'information

[paysdelaloire.ccibusiness.fr](https://paysdelaloire.ccibusiness.fr)

### Contact CCI

Hélène Le Boulho au 06 49 44 76 34  
ou [helene.leboulho@paysdelaloire.cci.fr](mailto:helene.leboulho@paysdelaloire.cci.fr)

↑ En 2026, SNCF Réseau engage 265 millions d'euros d'investissements en Bretagne et Pays de la Loire pour moderniser et développer le réseau ferré.

## REJOIGNEZ LES COMMUNAUTÉS DE VOTRE CHOIX

CCI Business s'organise autour de communautés sectorielles :

- Sous-traitance industrielle : renforcer les chaînes de production et la compétitivité des entreprises du territoire.
- Énergies renouvelables : accompagner la transition énergétique régionale en connectant les entreprises aux projets et aux besoins des donneurs d'ordres (hydraulique, éolien, solaire, biomasse, etc.).
- Économie circulaire : développer des modèles responsables et optimiser l'usage des ressources.
- Hydrogène : soutenir le développement de la filière hydrogène verte et favoriser les collaborations entre industriels, start-up et collectivités.
- Nucléaire : accompagner les acteurs de la filière nucléaire en facilitant l'accès aux appels d'offres et aux marchés locaux et nationaux.
- Offres de solutions de l'industrie du futur : rassembler les entreprises proposant des technologies et services innovants pour la transformation industrielle (robotique, IA, digitalisation, automatisation, etc.).

## Changement climatique

# ANTICIPER POUR PRÉSERVER SON ACTIVITÉ

→ par Karine Méteyer

*Pour éviter de subir les conséquences des nombreux phénomènes extrêmes liés au changement climatique, les entreprises n'ont pas d'autre choix que de considérer les risques encourus et de trouver des solutions efficaces pour protéger leurs salariés et leur activité économique.*

**C**haleur intense, fortes pluies, tempêtes... les phénomènes extrêmes se multiplient partout dans le monde. Comme indiqué dans le rapport annuel de l'état du climat de l'Onu, la quantité de chaleur accumulée par la Terre a atteint un niveau record en 2025 et les années 2015 à 2025 sont les 11 années les plus chaudes jamais enregistrées. Les efforts pour limiter les effets négatifs sur le climat doivent bien sûr être poursuivis, notamment la réduction des émissions de gaz à effet de serre, mais les acteurs économiques doivent aussi intégrer l'adaptation au changement climatique dans leur stratégie.

Alors que chaque entreprise, quelle que soit sa taille ou son implantation géographique peut être touchée, toutes n'ont pas pris conscience de la nécessité de s'y préparer. Dans son étude menée en 2024, BPIFrance souligne le peu d'intérêt des chefs d'entreprise sur le sujet avec un taux de réponse exceptionnellement bas : 380 réponses pour 65 000 enquêtes ! 68 % des dirigeants de PME et ETI qui ont répondu ne considèrent pas le changement climatique comme un sujet stratégique majeur et l'inquiétude est reportée dans le futur. De même, la majorité d'entre eux ne connaissent pas les dispositifs d'accompagnement et de financement. Sur ce sujet vaste et difficile à maîtriser, les acteurs publics - Ademe, BPIFrance, CCI - sont mobilisés pour agir aux côtés des entreprises pour identifier les risques et établir un plan d'action (mesures de protection, for-

mation des équipes, continuité de l'activité). Il est urgent d'agir pour ne pas subir.

Au sein du groupe Vinci, il s'agit de "s'emparer du sujet pour agir à notre niveau", indique Émilien Guéné, responsable environnement de Vinci Énergies France Infras Grand Ouest. La prise de conscience des enjeux environnementaux s'est structurée à partir de 2018 en trois parties : agir pour le climat, optimiser les ressources grâce à l'économie circulaire et préserver les milieux naturels. "Canicules, inondations... nous avons bien compris que la multiplication de ces épisodes extrêmes nous concerne. En complément de la stratégie du groupe, il s'agit d'agir localement sur nos différents sites. C'est aussi une attente de nos clients et partenaires qui sont également impactés".

### Adapter les sites aux enjeux climatiques

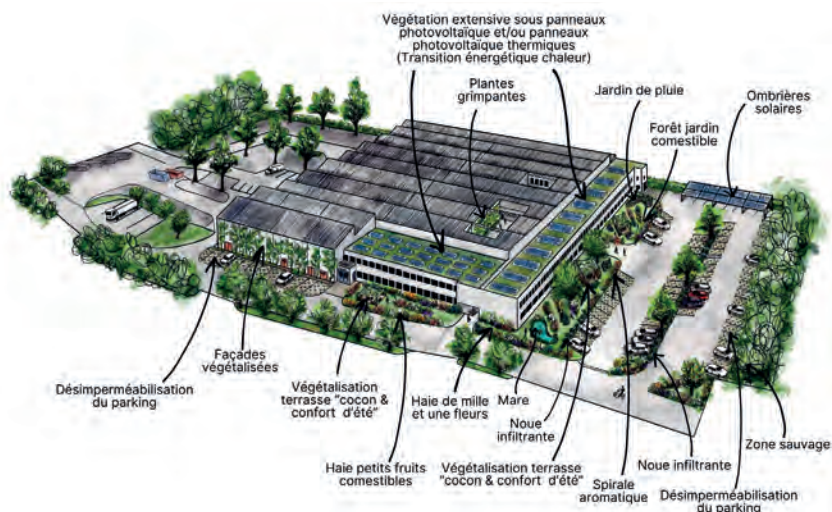
Au sein de Garczynski Traploir au Mans (entreprise de Vinci Énergies), la démarche est bien engagée. "Nous sommes persuadés que cette réalisation va servir de démonstrateur pour nos clients et partenaires qui seront à même d'évoluer eux-aussi". Comme l'environnement est une priorité du groupe, une attention particulière est portée à l'adaptation des sites afin de renforcer leur résilience face au changement climatique. Accompagné par



↑ Émilien Guéné, responsable environnement de Vinci Énergies France Infras Grand Ouest.

l'agence de redirection écologique 21-22 qui déploie les projets Terrabella, Vinci Énergies progresse sur plusieurs sites pour les adapter aux enjeux climatiques. Approche globale de l'adaptation au changement climatique, Terrabella vise à pérenniser les activités économiques et rendre les lieux de vie et de travail plus résilients. Elle s'articule autour d'un diagnostic, de recommandations techniques et d'une conception-réalisation-maintenance participative basée sur les Solutions d'adaptation fondées sur la nature (SafN).

Pour l'implantation historique mancelle, il a fallu choisir entre rénover ou déménager. "La direction a opté pour la rénovation. C'est un choix fort car rénover est l'option la plus chère, souligne le responsable, avec des travaux nécessaires à l'intérieur comme à l'extérieur." Cette décision est à la hauteur de l'enjeu... "D'une part, ce site historique est important



↑ Le projet de rénovation du site Garczynski Traploir au Mans a deux enjeux principaux : lutter contre les îlots de chaleur et l'imperméabilité des sols.

dans la culture de l'entreprise et, d'autre part, les effets négatifs sur l'environnement sont moindres (impact carbone et emprise au sol)".

Quand les travaux intérieurs en cours pour améliorer la performance énergétique seront finis, les travaux extérieurs menés avec l'agence 21-22 pourront commencer. Douze salariés (sur les 150 du site) ont été impliqués dans le projet Terrabella pour mener un travail de réflexion collective pour co-créer le plan d'adaptation de leur site au changement climatique.

Pour ces projets, les deux enjeux principaux sont de lutter contre les îlots de chaleur et l'imperméabilité des sols. "L'agence 21-22 nous accompagne pour la conduite du changement, la végétalisation, la perméabilisation des sols et le retour de la biodiversité."

### Des bénéfices économiques, sociaux et environnementaux

Ces projets d'adaptation, déjà menés sur plusieurs sites Vinci Énergies en France

(Strasbourg, Le Havre, Dinan, etc.), maximisent les co-bénéfices. "Ils sont de trois ordres, explique Émilien Guéné. Aux aspects environnementaux s'ajoutent les effets économiques et sociaux. D'un point de vue économique, ces actions permettent de protéger notre foncier et de réduire les factures (eau, énergie). La végétalisation mise en place pour lutter contre les îlots de chaleur aboutira à un ROI positif en termes de consommation énergétique. C'est aussi l'occasion d'augmenter notre rayonnement territorial avec l'objectif de faire connaître nos actions et les voir se multiplier ailleurs. Côté social, les salariés impliqués dans la démarche sont les référents du projet (diagnostic du site, montée en compétences sur le sujet, design de ce qui peut être mis en place sur le site). Puis, pour la réalisation, un chantier participatif est mis en place au cours d'une journée de l'environnement. C'est un projet commun qui regroupe le personnel administratif et de terrain sur un sujet qui les concerne directement."

## VOTRE CCI VOUS ACCOMPAGNE

Avec Éval' adaptation changement climatique, les CCI des Pays de la Loire proposent une évaluation sur mesure pour faire le point sur votre vulnérabilité face aux aléas climatiques. Vous obtenez un diagnostic des risques auxquels votre entreprise est exposée, un plan d'action pour sécuriser votre activité ainsi qu'un suivi à six mois et un an. Gratuit pour l'entreprise, ce programme est pris en charge totalement par l'Ademe.

Des ateliers Adacc sont aussi organisés. En 3 h 30, vous travaillez collectivement sur la compréhension des impacts physiques du changement climatique et les mesures d'adaptation permettant de diminuer les risques (étude de cas pratique) et d'engager une démarche transformationnelle au sein de votre entreprise.

"Tout ce que l'on fait est accessible, rien de révolutionnaire dans nos actions de lutte contre les effets du changement climatique", conclut Émilien Guéné. Les entreprises disposent aujourd'hui d'un éventail d'outils opérationnels pour engager des actions concrètes, avec l'appui de leur CCI et de nombreux partenaires. ■

#### Contact CCI

Julien Gouy au 06 42 58 04 25  
ou [julien.gouy@lemans.cci.fr](mailto:julien.gouy@lemans.cci.fr)




# maine éco

Adressé à 21 000 exemplaires 4 fois par an, votre magazine **maine éco** est lu par 70 % des dirigeants sarthois. Pour tous vos projets publicitaires dans **maine éco**, contactez **Pascal Tauvel au 02 43 24 23 42 / 06 08 16 69 79** ou [maine.editions@wanadoo.fr](mailto:maine.editions@wanadoo.fr)

Votre publicité dans **maine éco**

[lemans.sarthe.cci.fr](http://lemans.sarthe.cci.fr)

## Emballages professionnels

**UNE NOUVELLE REP  
À PARTIR DU 1<sup>ER</sup> JUILLET**

→ par Karine Méteyer

*Fabricants, importateurs, distributeurs d'emballages professionnels sont concernés par la nouvelle REP (Responsabilité élargie du producteur) qui entre en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2026.*

**P**allettes, bidons, sacs, cagettes, cartons, films plastiques... la nouvelle REP des emballages professionnels va mieux encadrer leur fin de vie. Selon le principe du "pollueur-payeur", cette REP, comme les précédentes, vise à limiter l'impact environnemental des emballages industriels et commerciaux. La filière des emballages de la restauration reste en vigueur jusqu'au 30 juin avant d'être intégrée dans cette nouvelle REP le 1<sup>er</sup> juillet 2026.

**Quelles sont les entreprises concernées ?**

"Cette notion est complexe, il faut se référer à la fois à l'activité de l'entreprise ainsi qu'à la typologie de l'emballage. En première approche, il s'agit des entreprises qui fabriquent, font fabriquer à leur marque, ou importent des emballages de transport (palettes, caisses, etc.), de celles qui emballent leurs produits (emballages de vente ou de groupement) et des entreprises qui importent des produits emballés (emballages de vente ou de groupement)", détaille Angélique Barré, responsable transition écologique à la CCI.

Concrètement, tous ces metteurs sur le marché d'emballages professionnels vont payer une contribution auprès d'un éco-organisme agréé, comme Citeo Pro, filiale du groupe Citeo, ou Twiice, créé à l'initiative d'industriels.

"Les éco-organismes ont pour mission de déployer, pour le compte des entreprises,

des actions 3R : réduire, réemployer, recycler. Ces trois piliers répondent à des objectifs réglementaires clairs et visent à accompagner concrètement les entreprises," explique Domitille Derennes, responsable du développement commercial clients chez Citeo Pro. "Les objectifs européens 2030 sont très ambitieux et le gisement est considérable. Deux tiers des emballages en France sont professionnels," affirme Amina Guettaï, responsable relations adhérents et fédérations chez Twiice.

"Les entreprises commenceront à verser des éco-contributions à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2026. Dès l'agrément des éco-organismes par les pouvoirs publics, les entreprises pourront adhérer à l'un d'entre eux et se tenir prêtes pour cette échéance," précise Domitille Derennes. "Cette entrée en vigueur implique pour les entreprises d'identifier, dès à présent, les flux d'emballages de leur chaîne de valeur et leur niveau de responsabilité. Il est fortement recommandé d'anticiper ce travail structurant pour évaluer quels seront les impacts organisationnels, techniques et financiers", complète Amina Guettaï. Les éco-organismes proposent d'ailleurs d'accompagner les entreprises pour les aider à identifier, quantifier leur flux et trouver des solutions d'optimisation.

**La déclaration de mise sur le marché**

"Les entreprises devront déclarer leurs emballages professionnels mis en marché auprès de

leur éco-organisme dès le second semestre 2026. Il s'agira d'une déclaration unique pour les emballages de vente professionnels, regroupement et transport éventuels, dès juillet 2026," poursuit la responsable de Citeo Pro. "Cette déclaration nécessite de collecter des informations telles que le matériau, le nombre d'unités ou encore le volume" souligne la responsable de Twiice.

Cette déclaration permettra de définir le montant d'éco-contribution à verser par l'entreprise. "Son montant est défini selon le matériau, mais aussi l'usage (unique, réemployable, réemployé) ou encore le niveau d'incorporation de matière recyclée (notamment pour les plastiques)," ajoute Amina Guettaï. "Les tarifs seront publiés une fois l'agrément obtenu," précise Domitille Derennes.

Les éco-organismes agréés épauleront les entreprises pour optimiser leur éco-contribution (amélioration de la fin de vie de leurs emballages professionnels, aide à l'éco-conception, prime à l'intégration de matière plastique recyclée dans leurs produits) ainsi que les détenteurs d'emballages industriels (soutien au tri, à la traçabilité, au recyclage et au réemploi). ■

**Contact CCI**

Angélique Barré au 02 43 21 00 31  
ou [angelique.barre@lemans.cci.fr](mailto:angelique.barre@lemans.cci.fr)

## FACTURES ÉLECTRONIQUES

**Nous vous accompagnons  
pour la réforme de  
la facturation électronique  
avec Solution Pro e-factures\*.**

Contactez-nous :

**0 821 080 080**

Service 0,12 € / min  
+ prix appel

**Crédit  Mutuel**

— Maine-Anjou, Basse-Normandie —

\*Service fourni par Euro-Information Épithète. Euro-Information Épithète, SAS, au capital de 3 500 000 € dont le siège social est au 4 rue Frédéric-Guillaume Raiffeisen 67000 Strasbourg, inscrite au RCS de Strasbourg sous le n° 822 035 242. ICS : FR53ZZZ818DC4. Émetteur : Euro-Information Épithète.

Édité par la Caisse Fédérale du Crédit Mutuel de Maine-Anjou et Basse-Normandie, société coopérative anonyme à capital variable, capital initial de 38 112 € - immatriculée sous le n° 556 650 208 RCS Laval - 43, bd Volney 53083 Laval Cedex 9, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 4 Place de Budapest CS92459 75436 Paris Cedex 09. Crédit Photo : Getty Images.

Transmission familiale ou vente à un tiers

# L'ARBITRAGE STRATÉGIQUE DES DIRIGEANTS LOCAUX

→ par Geoffrey Burrows et Julie Ducange

*Pour un dirigeant, céder son entreprise ne constitue jamais une simple opération financière. Derrière la question de la transmission se jouent des enjeux bien plus larges : continuité de l'activité, préservation des emplois, équilibre patrimonial, relations familiales ou encore responsabilité du dirigeant après la cession.*

**F**ace à cette étape clé, trois options principales se présentent : transmettre dans le cadre familial, organiser sa cession à un tiers ou l'entrée d'un fonds d'investissement.

Si la transmission familiale apparaît souvent comme une solution naturelle, elle suppose en réalité une préparation particulièrement rigoureuse.

## **La transmission familiale : une solution séduisante mais exigeante**

Transmettre son entreprise à ses enfants constitue, pour de nombreux dirigeants, la perspective la plus rassurante. Elle permet d'assurer une continuité dans l'histoire de l'entreprise et de préserver son ancrage territorial.

Toutefois, cette option suppose plusieurs conditions. Le ou les repreneurs familiaux doivent tout d'abord avoir la volonté et les compétences nécessaires pour reprendre l'activité.

Elle nécessite d'anticiper les questions de gouvernance, notamment lorsque plusieurs héritiers sont concernés. Il s'agira également de pouvoir satisfaire des héritiers qui ne seraient pas concernés par la transmission.

Sur le plan juridique et patrimonial, des dispositifs permettent d'organiser progressivement la transmission du capital, notamment :

- réduction des droits de donation ou de succession grâce au dispositif Dutreil permettant un abattement de 75 % sur la valeur transmise,
- création de holdings personnelles, individuelles ou par branche,
- réalisation d'apport avant cession,
- donations en pleine propriété ou en démembrement,
- réductions de capital,

- scission des actifs professionnels et non professionnels,
  - outils d'intéressement (actions de préférence, actions gratuites, bons de souscription d'actions),
  - rédaction d'un pacte d'associés.
- Sans oublier l'adaptation du régime matrimonial, le mandat à effet posthume ou le mandat de protection future.

## **La vente à un tiers : sécuriser la valeur de l'entreprise avec du cash immédiat**

L'autre option consiste à céder l'entreprise à un repreneur extérieur. Cette solution présente souvent l'avantage de permettre au dirigeant de valoriser pleinement le travail



→ Geoffrey Burrows et Julie Ducange, avocats associés en droit des sociétés et M&A, cabinet Fidal.

accompli au fil des années. Elle permet potentiellement une valorisation plus élevée.

Cette solution s'inscrit aujourd'hui plus que jamais dans un processus très structuré.

Au-delà du prix de cession, ces opérations comportent des engagements pour le dirigeant cédant, notamment au travers de garanties destinées à protéger l'acquéreur contre certains risques liés à l'activité passée de l'entreprise (garantie d'actif et de passif avec point de vigilance sur l'étendue, la durée, les seuils) ainsi que des points de négociation majeurs tels que les ajustements de prix et les modalités de paiement du prix ainsi que les clauses post cession (non concurrence, non sollicitation).

Afin de maximiser ces conditions de sortie, il est nécessaire de dessiner rapidement en amont les contours de l'opération et principalement :

- cession de l'opérationnel et/ou de l'immobilier,
- cession à 100 %, en une ou plusieurs étapes, majoritaire ou minoritaire avec ou non poursuite de la direction ou simple accompagnement temporaire,
- montée progressive au capital de cadres et de salariés.

Il conviendra d'identifier les intermédiaires permettant de trouver les repreneurs potentiels. Il peut s'agir de banques d'affaires régionales ou nationales. Elles peuvent aider à valoriser, organiser la compétition des acquéreurs et structurer le financement.

Entre ces deux solutions traditionnelles se dessinent de plus en plus fréquemment des

schémas hybrides combinant transmission familiale et ouverture du capital.

### Une solution intermédiaire : l'entrée d'un fonds d'investissement

La transmission progressive de son entreprise s'opère de plus en plus souvent avec l'intervention de fonds d'investissements, permettant au vendeur de réaliser un *cash-out* partiel immédiat et de maximiser sa sortie finale.

Ces fonds peuvent être régionaux, nationaux ou internationaux, spécialisés ou généralistes, filiales de banques ou indépendants. L'entrée d'un fonds régional peut être un potentiel d'accélération locale parfois plus souple sur la gouvernance.

Le choix de ce partenaire est crucial car en fonction du fonds choisi les conditions d'intervention et d'exigence varient de manière significative (pourcentage de capital transmis, outils juridiques et fiscaux plus ou moins complexes, interventionnisme plus ou moins important dans la gouvernance, etc.).

### Time list et check list : l'importance de l'anticipation

Une difficulté fréquemment rencontrée dans les opérations de transmission réside dans le manque d'anticipation. Beaucoup de dirigeants engagent cette réflexion tardivement, alors que la préparation d'une transmission réussie nécessite au minimum entre 36 et 24 mois.

M-36 à M-24 : diagnostic stratégique et nettoyage (audit opérationnel, fiscal et social), étude préliminaire de structuration patrimoniale (holding, démembrement).

M-24 à M-12 : mise en ordre juridique et comptable (statuts, contrats clés, propriété intellectuelle), évaluation de la société par un professionnel du chiffre.

M-12 : préparation en amont de tous les documents qui seront demandés par l'acquéreur potentiel (financier, social, juridique et commercial).

Ainsi, une préparation avec une équipe pluridisciplinaire (avocat corporate, fiscaliste, expert-comptable, conseiller CCI, notaire et banque d'affaires) permet de transformer ce moment critique en opportunité maîtrisée quelle que soit la taille de l'entreprise. ■

#### Contact

Cabinet Fidal, 72 avenue Olivier Messiaen,  
Le Mans au 02 43 20 55 55.





**Préventica**  
Pour un monde [du travail] meilleur

## LA QVT, MOTEUR D'ATTRACTIVITÉ ET DE PERFORMANCE

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

Code invitation : **RM12**

RENNES 16 > 18 Juin

PARC EXPO  
400 Exposants • 150 conférences



Toute l'année en ligne ! WEBINARS | MAGAZINE | ANNUAIRE | PODCASTS | INTERVIEWS...



Scop

# QUAND GOUVERNANCE PARTAGÉE RIME AVEC PERFORMANCE

→ par Élise Pierre

*Et si entreprendre autrement devenait un levier de performance durable ? À l'heure où les entreprises doivent concilier compétitivité, engagement des équipes et enjeux de transmission, les Sociétés coopératives et participatives (Scop) suscitent un intérêt croissant. Gouvernance partagée, implication des salariés, ancrage territorial : derrière ce statut se dessine une autre manière de penser l'entreprise, comme en témoignent les dirigeants sarthois qui ont fait le pari du collectif. Décryptage d'un modèle en phase avec les mutations du monde économique.*

"Une Scop, c'est la démocratie dans l'entreprise, avec une logique où l'intérêt collectif prime. Nous avons déjà la preuve en Sarthe, avec la Scetec et ses 140 salariés actionnaires, qu'une Scop pouvait fonctionner !" témoigne Rémi Hersant, co-gérant de l'agence d'architecture Pharo'Ouest, Scop de 15 salariés dont 13 associés, qui a adopté ce statut avec l'équipe lors de la fusion des deux agences mancelles (Architour et Pièces Montées). "Pourtant, on m'en a dissuadé en prétextant qu'une Scop, c'est ingérable, tout le monde donne son avis !" en sourit-il aujourd'hui, alors que ce modèle se prête "extrêmement bien à notre profession". La raison : le travail collaboratif, l'intelligence collective sont au cœur de l'évolution du métier d'architecte. "Nous étions déjà sur une prise de décision collégiale, c'était dans l'ADN de nos entreprises !" Bonne nouvelle pour l'agence Pharo'Ouest, puisqu'en effet, l'une des premières règles d'une Scop tient à ce que chaque salarié associé compte pour une voix.



↑ Rémi Hersant (à droite), co-gérant de l'agence d'architecture Pharo'Ouest, Scop de 15 salariés dont 13 associés.

## Une direction démocratique et structurée

Plus de 4 000 Scop existent actuellement dans l'Hexagone, employant près de 100 000 salariés dans tous les secteurs. Sous statut SA, SARL ou SAS, la Scop exerce son activité dans les mêmes conditions économiques que toute société commerciale, avec les mêmes contraintes de marché, de rentabilité et de compétitivité. Là où elle se distingue, c'est par son organisation interne et sa gouvernance : les salariés détiennent la majorité du capital (51 % au minimum) et 65 % des

droits de vote. Avec pour principe "une personne = une voix", indépendamment du niveau de détention du capital, les grandes décisions sont votées en assemblée générale. Les dirigeants, élus par les associés, assurent ensuite la gestion opérationnelle. Ce modèle ne supprime pas la hiérarchie ni les responsabilités, mais introduit un mode



© Extrastudio



↑ La Scetec emploie 180 personnes dont 140 salariés actionnaires.

de gouvernance plus participatif. "Tous participent aux décisions, on n'est plus le seul dirigeant donc il faut rendre des comptes à ses associés", confirme Rémi Hersant qui en a vu rapidement les effets bénéfiques. "J'ai observé une montée en compétence des salariés qui se sont beaucoup plus investis dans les prises de décision et ont davantage pris la parole en assemblée générale. Comme leur voix compte, ils ont pu s'affirmer."

### Un partage de la valeur équitable et pérenne

Autre pilier du modèle : la répartition des résultats. Le bénéfice est obligatoirement partagé selon trois grandes enveloppes : une part pour tous les salariés, associés ou non (part travail ou participation) ; une

part pour les salariés associés (intérêts des parts sociales ou dividendes) ; une part pour l'entreprise (sous forme de réserve, destinée au développement et à la pérennité de l'entreprise). À la Scetec, la montée au capital se fait sans impacter le pouvoir d'achat, explique Emmanuel Hémon, son PDG : "On prend sur le résultat. L'objectif est que chaque associé ait au moins six mois de salaire brut en capital dans l'entreprise." Cette organisation favorise une vision à long terme. Les réserves constituées ne pouvant être distribuées (même en cas de départ d'un associé), elles renforcent la solidité financière et limitent les logiques spéculatives. "La richesse créée reste dans l'entreprise et sur le territoire". Dans de nombreux cas, les Scop naissent d'une reprise collective ou d'une volonté de sauvegarde de l'activité. Cela a été le cas de la Scetec, entreprise de génie climatique et électrique créée en 1978 à la suite d'un dépôt de bilan : "32 salariés ont remis leurs primes de licenciement dans le montage de la Scop", rappelle-t-il. Un exemple de projet collectif qui a permis de lancer l'activité sur la base d'un carnet de commandes à reprendre.

## LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE QUOI PARLE-T-ON EXACTEMENT ?

- **+ de 4 000** Scop en activité
- **Près de 80 000 salariés**, dont une large majorité d'associés
- **Tous les secteurs représentés** : BTP, industrie, services, culture, conseil...
- **Taille moyenne** : PME, avec une forte présence d'entreprises de moins de 50 salariés

### Gouvernance et capital :

- **≥ 51 %** du capital détenu par les salariés
- **≥ 65 %** des droits de vote
- Principe : 1 personne = 1 voix

### Répartition des résultats :

- une part pour tous les salariés, associés ou non (c'est la part travail ou participation)
- une part pour les salariés associés (les intérêts des parts sociales ou dividendes)
- une part pour l'entreprise (sous forme de réserve, elle est destinée au développement et à la pérennité de l'entreprise).
- Taux de survie à cinq ans supérieur à la moyenne nationale
- Des entreprises plus résilientes, grâce à des fonds propres renforcés

### Transmission :

- Un modèle facilitant la reprise : rachat progressif par les salariés
- Une solution pour pérenniser l'activité et les emplois localement

Source : Union régionale des Scop et Scic de l'ouest.

SOGECO

## La Scop, un levier de performance et d'engagement collectif



Créée par la famille Comte en 1979 à La Flèche, l'entreprise de travaux publics SA Sogeco avait adopté depuis 1992 le modèle de Scop, mais c'est seulement lors de la reprise en 2022 que le statut a commencé à produire ses effets vertueux... Avec 35 salariés dont 30 sociétaires, Sogeco a redonné de la fierté à ses équipes, avec des résultats positifs depuis cinq ans.

Chez Sogeco, la transformation en Scop ne relève plus du statut, mais d'un véritable projet d'entreprise. À son arrivée en 2022 à la barre de l'entreprise familiale, David Coulon découvre une structure où "on avait peut-être une Scop sur le papier, mais pas dans le fonctionnement qui restait très hiérarchique". Depuis, il s'attache à remettre "la coopération au cœur du projet d'entreprise". Dans cette société de travaux publics, le principe est clair : "100 % des salariés en CDI ont vocation à

devenir associés". Sans gommer les rôles, la gouvernance s'appuie sur l'implication collective : "ça ne veut pas dire que tout le monde commande, mais tout le monde est impliqué dans les grandes stratégies". Les orientations sont débattues et partagées, renforçant l'adhésion des équipes. Avec des effets directs : "redonner la parole aux salariés après 20 ans a tout changé", particulièrement leur rapport au travail, comme "le respect du matériel, des horaires et du travail". La responsabilisation est

continuité de service. "À prix égal, cela fait la différence". Même constat chez Sogeco : "ça change sur le respect du matériel, des horaires et du travail. On ne casse pas le camion du patron, on casse le camion de l'entreprise", témoigne son dirigeant David Coulon. Un fonctionnement qui nécessite cependant un apprentissage : participation

d'autant plus forte que le partage de la valeur est équitable : "s'il y a une somme à se partager, chacun a la même part, du PDG au salarié". Là encore, les effets sont vertueux : pour accompagner cette dynamique, la RSE joue un rôle structurant. "C'est un véritable outil de performance, tant sur le plan humain, financier et social", affirme David Coulon. Son engagement labellisé RSE Scop BTP a permis de "recréer un langage coopératif" et de "redonner de la fierté" aux équipes. Une évolution qui s'est traduite concrètement : "ça fait cinq ans que l'entreprise sort des résultats positifs".

Dans un secteur concurrentiel, le modèle de Scop constitue aussi un signal fort. "Ce n'est pas un frein, au contraire". Les donneurs d'ordres y voient "une entreprise engagée, avec des critères RSE élevés". Et surtout, un acteur ancré dans son territoire : "la richesse créée reste locale et redistribuée entre tous !" conclut-il.

aux décisions, compréhension des enjeux économiques, prise de parole...

### Un outil de transmission encore méconnu

Administrateur des Scop de l'Ouest, Rémi Hersant souligne combien les ateliers et formations proposés par l'union régionale ont permis à chacun d'apprendre à travailler sur ce mode coopératif. "Nous avons été très bien accompagnés sur l'animation de la vie coopérative, les aspects juridiques, les statuts... et à chaque difficulté nous avons été orientés vers des experts pour une solution sur mesure", explique le dirigeant, pour qui l'expérience a incité d'autres architectes à passer le pas. "C'est un modèle qui séduit de plus en plus dans notre profession car la Scop est un formidable levier de transmission."

### Une gouvernance organisée entre stratégie et opérationnel

Être associé modifie le rapport au travail. À la Scetec, "on travaille pour nous tous". Une implication qui se traduit concrètement : "quand on s'investit dans un projet, on est plusieurs à s'engager". Les effets sont visibles : qualité, fidélisation client et

En permettant une reprise collective, ce modèle limite l'endettement individuel et sécurise le projet. Dans un contexte de départs à la retraite, cet atout est déterminant.

### Du partage de la valeur... aux valeurs partagées

La Scop constitue également un levier de performance durable. "Depuis le passage en Scop, l'entreprise fait du bénéfice", note-t-il. Cette solidité repose notamment sur un partage équilibré de la valeur et les obli-

gations de mise en réserve. "Être entendu et partager la prise de décision participe directement au bien-être et à la qualité de vie au travail", complète Rémi Hersant pour qui l'engagement en Scop est étroitement lié avec leurs valeurs RSE. "La diversité de nos activités nous permet de nous engager sur des projets qui nous ressemblent, avec de vrais enjeux environnementaux et sociétaux". Comme la transformation d'un centre téléphonique en résidence étudiante rue Paul

Courboulay, réhabilitation structurante pour le centre-ville manceau.

À la Scetec, cette culture du collectif se traduit aussi par une "démarche RSE très forte, avec des groupes de travail et une boîte à idées pour que chacun puisse contribuer", souligne Emmanuel Hémon. Des aménagements du temps de travail ont été mis en place (semaine de quatre jours) et des avantages comme la prise en charge intégrale de la mutuelle. "Et quand un salarié a besoin d'un outil, on l'achète : c'est notre entreprise à tous !" Et ce modèle favorise l'agilité. Car les Scop ne sont pas des structures figées et peuvent connaître une croissance importante, comme la Scetec qui est passée de 32 à près de 180 salariés au gré des opportunités qu'elle a su saisir. "L'entreprise a grandi parce que son image était belle et que nos clients nous étaient fidèles. Présents sur le logement, le tertiaire, l'industrie, la grande distribution... si un secteur va mal, on compense avec les autres." Rendue possible par la gouvernance, cette diversification a permis l'ouverture d'une agence à Sablé-sur-Sarthe (pour cibler le marché industriel) et à Alençon (pour cibler le département de l'Orne).

## LA SCETEC

# Une Scop qui grandit sans perdre son âme coopérative

180 salariés, 32 millions d'euros de chiffre d'affaires, trois sites régionaux : la Scetec, Scop spécialisée dans le génie climatique et électrique, prouve qu'un modèle participatif peut rimer avec performance et croissance. Son dirigeant Emmanuel Hémon, élu par ses pairs, partage son expérience.

"Nous sommes 12 administrateurs élus par les associés, un associé comptant pour une voix. Les décisions stratégiques, on les prend ensemble !" Un modèle qui a permis à l'entreprise de passer de 32 à 180 salariés, sans perdre son esprit coopératif. "C'est notre réputation et notre implication qui font la différence." À la Scetec, "tout le monde est engagé à parts égales". Les salariés sont associés au capital et aux résultats, avec une règle simple : "On partage tout à parts égales, du PDG au magasinier". Résultat ? "Nos clients sentent l'implication de nos équipes et nous renouvellent leur confiance." Même le week-end, "si un client a un problème, je trouve toujours un salarié pour intervenir. Ce n'est pas une question de hiérarchie, mais d'appartenance."

### Innover et diversifier, ensemble

La Scop permet de saisir des opportunités sans dépendre d'un actionnaire extérieur. "On a ouvert une agence à Alençon, développé l'électricité à Sablé, et même réalisé un chantier en Angleterre. Tout ça, parce qu'on a choisi d'y aller ensemble." En effet, l'ouverture de l'agence ornaise illustre cette logique : "Après un démarrage



↑ Emmanuel Hémon, dirigeant de la Scetec (au centre de la photo).

à deux... aujourd'hui, ils sont une trentaine de collaborateurs : c'est une vraie réussite collective". La diversification de leurs activités (logement, tertiaire, industrie, grande distribution) renforce la résilience : "les secteurs d'activité ayant des cycles différents, nous pouvons plus facilement rebondir." Il reconnaît cependant que ce profil n'est pas fait pour tous : "il faut avoir envie de jouer collectif, car la richesse créée profite à tous, reste dans l'entreprise et sur le territoire." Un choix qui paie : "On va clôturer à 32 millions d'euros, avec une croissance organique et une fidélité client exceptionnelle."

### Un modèle exigeant mais résilient

Seul bémol, "ce n'est pas un modèle fait pour tous les dirigeants", reconnaît Emmanuel Hémon, qui évoque la différence entre logique patrimoniale et logique collective. Il souligne aussi l'engagement attendu qui dépasse celui d'un modèle classique : "un bon salarié n'est pas nécessairement un bon associé", notamment lorsque les dimensions de participation aux décisions et d'implication collective entrent en jeu. La gouvernance partagée demande du temps, de la pédagogie et un équilibre entre participation et efficacité. Pour autant, ce modèle apporte une réponse aux enjeux actuels d'engagement, de transmission... comme de résilience. Pour preuve, selon la dernière étude de l'Union régionale des Scop et Scic de l'Ouest, le taux de pérennité à cinq ans est supérieur à la moyenne nationale des entreprises classiques. Un modèle qui permet d'entreprendre autrement, sans sacrifier la performance. À la croisée des enjeux économiques, sociaux et territoriaux, la Scop s'impose ainsi comme une forme d'entreprise solide, attractive et durable. ■



**GEMY**  
AUTOMOBILES  
LE MANS

## NOTRE GAMME ÉLECTRIQUE

**NOUVEAU ë-C5 Aircross**

à partir de

**349€ / mois\***

LLD 49 mois / 40 000 kms



**A** 0g CO<sub>2</sub>/km



**Jordan MONNERIE**

**06 78 84 83 80**

[jmonnerie@gemy.fr](mailto:jmonnerie@gemy.fr)



Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo #SeDéplacerMoinsPolluer

\*Exemple pour une location longue durée (LLD) sur 49 mois / 40 000 km d'un Nouveau ë-C5 Aircross Électrique 210ch autonomie confort MAX neuf, hors option soit 48 loyers de 349 € après un 1er loyer de 3 000 €, après déduction de la Prime CEE de 3 600 € (sous condition d'éligibilité). Voir conditions d'éligibilité sur [citroen.fr](http://citroen.fr). Offre non cumulable, réservée aux particuliers, sous condition de reprise, valable jusqu'au 31/05/2026 auprès du réseau Citroën participant. Sous réserve d'acceptation du dossier par CREDIPAR, loueur et SA au capital de 138 517 008 €, RCS Versailles n° 317 425 981, ORIAS 07004921 (<http://www.orias.fr>), 43 Rue Jean Pierre Timbaud 78300 POISSY. \*\*Prime CEE pour la valorisation des opérations au titre d'investissement des Certificats d'économies d'énergie : 3 600 € non soumis à la TVA (n° SIREN CertiNergy : 798 641 999).

Souveraineté numérique

# UN ENJEU STRATÉGIQUE POUR L'ENTREPRISE

→ par Élise Pierre

*Longtemps perçue comme un sujet réservé aux États, la souveraineté numérique concerne toute entreprise. L'enjeu ? Conserver la maîtrise de ses données, de ses outils et de ses infrastructures, sans dépendance excessive à des acteurs extérieurs, souvent non-européens. A fortiori dans un contexte géopolitique chahuté. Explications avec Pierre Cartier, dirigeant de Plaiades au Mans et expert du sujet.*

"La souveraineté numérique, c'est la capacité à garder la maîtrise de ses outils et de ses données, sans être dépendant d'un fournisseur", résume Pierre Cartier, ambassadeur IA pour le plan national du gouvernement "Osez l'IA" et dirigeant de Plaiades (développement de logiciels IA sur mesure pour les professionnels). Afin de l'illustrer, lors de sa conférence à la CCI le 24 mars dernier, l'expert a évoqué un scénario parlant : une panne majeure coupe l'accès à des services hébergés à l'étranger. En quelques heures, l'entreprise ne peut plus envoyer de mails, accéder à ses documents ni utiliser ses logiciels métiers. "On se rend compte qu'on est extrêmement dépendants". Une telle situation n'est pas uniquement technique, elle peut être liée à des décisions juridiques ou géopolitiques. Certaines entreprises étrangères peuvent être contraintes de transmettre des données (ex : Cloud Act) ou de suspendre des services. Résultat : votre activité peut être brutalement ralentie, voire bloquée.

## Identifier ses outils critiques

La première étape consiste à identifier ce qui est réellement stratégique. "Il faut repérer les systèmes sans lesquels l'entreprise ne peut pas fonctionner", insiste Pierre Cartier. Il peut s'agir d'un ERP ou d'un logiciel de facturation,

"indispensable pour produire et encaisser" ou d'un CRM "essentiel pour suivre ses clients", sans oublier le système de sauvegarde, "vital en cas de cyberattaque". Car nombreux sont ceux qui utilisent des solutions en ligne sans toujours entrevoir les conséquences. Or, "si l'éditeur d'un logiciel ferme, comment récupérer les données et continuer à travailler ?" Mieux vaut anticiper et limiter le risque de "verrouillage technologique"<sup>(1)</sup>, qui empêche de changer facilement de prestataire. Pour autant, il ne s'agit pas de tout internaliser. "On ne peut pas être totalement indépendant. L'objectif, c'est d'être résilient". Ce qui passe par des actions concrètes : prévoir des solutions alternatives en cas de panne, diversifier ses fournisseurs, s'assurer de pouvoir récupérer ses données facilement, mettre en place des systèmes redondants. Autrement dit, être capable de continuer à fonctionner, même en mode dégradé.

## Des solutions accessibles aux PME

Afin d'être accompagné, des initiatives existent telles que la certification Numérique France Garantie et "des solutions open source - Nextcloud ou Proton -, permettent

de gérer fichiers, mails ou agendas de manière indépendante, précise l'expert. L'open source n'appartient à personne, donc il appartient à tout le monde". Pierre Cartier cite des hébergeurs européens - OVH, Ionos, Hostinger, Scaleway - et incite à préférer la version française LeChat Mistral. Car si héberger soi-même ses données offre plus de contrôle, à chacun de trouver le bon équilibre, en fonction de ses moyens et priorités. La souveraineté numérique reste un véritable levier de compétitivité : "elle permet de sécuriser son activité, d'anticiper les évolutions réglementaires et de renforcer la confiance des clients et partenaires". Dans un environnement géopolitique et numérique de plus en plus instable, celles qui anticipent ces enjeux prennent une longueur d'avance. "L'objectif, c'est de pouvoir reprendre la main à tout moment", conclut-il. Alors restez maître de votre destin numérique ! ■

(1) Vendor lock-in.

### Contact CCI

Alexis Malabry au 06 75 42 77 29  
ou alexis.malabry@lemans.cci.fr



Vente - Location - SAV  
Chariots élévateurs - Nacelles - Gerbeurs - Transpalettes

CESAB S200



**BEST SELLER**  
DES GERBEURS  
ÉLECTRIQUES

DISTRIBUTEUR EXCLUSIF **CESAB** SUR LES DÉPARTEMENTS 72-37-53-61

Tél : 02 43 84 48 20 [www.lm-manutention.com](http://www.lm-manutention.com)

© lacomdelacom.com



Création ou reprise d'entreprise / Expertise comptable / Social / Droit / Consulting

Transmission d'entreprise / Gestion d'entreprise / Formations / Séminaires dirigeants

PME, Artisans, Commerçants  
et Professions libérales,  
bénéficiez de **compétences  
multiples** au service de  
**votre performance.**



2 rue Héraclite, Uptown bâtiment B - 72000 Le Mans • Tél. 02 43 39 51 51  
[lemans@agcperspectives.fr](mailto:lemans@agcperspectives.fr) • [www.agc-perspectives.fr](http://www.agc-perspectives.fr)

Pologne

# UN PARI GAGNANT POUR LES ENTREPRISES BIEN PRÉPARÉES

→ par Pierre-Jacques Provost

*La Pologne peut offrir de belles opportunités y compris aux PME et ETI. Mais ce marché attractif impose une solide préparation.*

**L**ibérée de la dictature communiste en 1989, intégrée à l'Otan en 1999, puis à l'Union européenne en 2004, la Pologne a parcouru ces trente-cinq dernières années un chemin remarquable. Un parcours parfois compliqué sur le plan politique, avec dans la dernière décennie des rapports difficiles avec l'Union européenne, mais affichant sur le plan économique un dynamisme soutenu. "Après 30 ans de croissance continue, la Pologne est désormais la sixième économie de l'Union européenne et la vingtième économie mondiale, lui ouvrant l'accès au G20, explique Yvane Bocchi-Wirman, directrice de Business France Europe centrale et orientale. Ce qui est remarquable, c'est la transformation très rapide du pays : modernisation des infrastructures, montée en gamme de l'industrie, digitalisation accélérée. La Pologne est devenue un acteur clé des chaînes de valeur industrielles européennes et un véritable hub régional pour l'Europe centrale."

Une belle santé que confirme Joanna Jaroch-Pszeniczna, directrice générale de la CCI

France-Pologne (CCIFP) : "l'économie polonaise aborde l'année 2026 dans une phase de maturité structurelle sans précédent, s'affirmant comme le véritable moteur de la croissance en Europe centrale et orientale. Loin de la stagnation qui touche la zone euro (prévue autour de 1,3%), la croissance du PIB réel de la Pologne est très robuste, avec des prévisions oscillant entre 3,5 % selon la Commission européenne et jusqu'à 4,1 % selon les analystes d'EY. Cette résilience exceptionnelle repose sur un double moteur : une demande intérieure particulièrement vigoureuse, alimentée par une hausse continue des salaires réels, et un cycle d'investissement public et privé soutenu, 2026 marquant le point culminant de l'absorption des fonds européens. Sur le front de l'emploi, le pays frôle le plein emploi avec un taux de chômage stabilisé à 3,1 %."

## Comprendre les spécificités locales

Forte de ce constat, la CCI Pays de la Loire propose une mission en Pologne aux entreprises ligériennes du 17 au 19 novembre prochains.



↑ Yvane Bocchi-Wirman, directrice de Business France Europe centrale et orientale.

Même si le marché est porteur et géographiquement proche, il n'est pas aisé pour autant. "La Pologne est incontestablement un marché très attractif pour le développement des affaires, précise Joanna Jaroch-Pszeniczna. Est-ce un marché facile ? Cela dépend avant tout de l'approche adoptée. Si l'on se prépare sérieusement, que l'on analyse les besoins des consommateurs, le degré de saturation du marché, l'environnement concurrentiel, la manière dont d'autres entreprises du même



↑ Joanna Jaroch-Pszeniczna, directrice générale de la CCI France-Pologne (CCIFP)

secteur y évoluent, et que l'on identifie les parties prenantes clés, alors les chances de réussite sont réelles. En revanche, s'implanter en Pologne sans préparation peut réserver bien des surprises. Au cours des trente dernières années, la Pologne a connu un fort développement, au point que certains services y sont aujourd'hui plus avancés que dans d'autres pays européens, y compris la France."

La Pologne est donc un marché relativement accessible pour les entreprises françaises, mais il est essentiel de bien en comprendre les spécificités et d'adapter son approche commerciale. Par ailleurs, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans certains secteurs et la hausse progressive des salaires peuvent représenter un défi pour les entreprises qui souhaitent s'implanter durablement. Et si, historiquement, la présence française en Pologne était portée par les grands groupes, les PME et ETI franchissent aussi le pas. "Pour les PME, la Pologne peut être un marché attractif, car elle offre des opportunités à la fois dans les secteurs traditionnels et dans des activités modernes et spécialisées, précise encore la directrice de la CCIFP. L'économie polonaise repose largement sur les PME, qui génèrent près de la moitié du PIB du pays. En parallèle, l'écosystème des start-up se développe rapidement et recherche non seulement des financements, mais aussi des partenaires étrangers, ce qui crée de réelles opportunités pour les PME françaises. On observe également une demande croissante pour des produits de qualité, naturels et européens, ouvrant ainsi un fort potentiel aux marques fran-

çaises premium, locales et artisanales. Enfin, la Pologne propose aussi des conditions favorables aux PME, notamment sur le plan fiscal, et les entreprises peuvent compter sur l'accompagnement d'organisations comme la CCIFP."

Des partenariats possibles, mais avec des besoins qui ont évolué avec le temps. "La coopération franco-polonaise évolue, constate Yvane Bocchi-Wirman. On passe progressivement d'une logique purement commerciale à des partenariats industriels et technologiques plus structurants. Les entreprises polonaises recherchent aujourd'hui des solutions de plus en plus innovantes et technologiques : digitalisation, automatisation industrielle, transition énergétique ou technologies vertes. Le Traité de Nancy, signé en 2025 entre la France et la Pologne, illustre parfaitement cette évolution. Il vise à renforcer la coopération entre nos deux pays dans plusieurs domaines stratégiques, notamment la défense, l'énergie, la recherche scientifique et les technologies."

### Défense, transition énergétique, transport et... reconstruction de l'Ukraine

Si les opportunités sont nombreuses, elles se concentreront néanmoins sur quelques secteurs. Toujours d'après Yvane Bocchi-Wirman, plusieurs secteurs devraient structurer la coopération économique franco-polonaise dans les années à venir : "la tran-

sition énergétique, la défense et sécurité, la santé, le spatial, le nucléaire, les infrastructures de transport, le numérique et les technologies industrielles. La défense jouera un rôle central, compte tenu des investissements importants engagés par la Pologne et la volonté politique de renforcer la coopération stratégique entre nos deux pays."

"L'industrie manufacturière, dont la Pologne est un maillon fort européen, cherche à se moderniser, précise pour sa part Joanna Jaroch-Pszeniczna. On y trouve des besoins immenses en automatisation, robotique (industrie 4.0), équipements pour l'électromobilité et les batteries de véhicules électriques. Les secteurs de la technologie (cybersécurité, IA, fintech) et de la santé (dispositifs médicaux, e-santé) sont également très dynamiques. Enfin, la Pologne s'impose comme la base arrière stratégique pour la reconstruction de l'Ukraine ; s'y implanter permet de se positionner au plus près des besoins immenses de l'Est européen pour la décennie à venir." ■

#### Contact CCI

Isabelle Nevers au 06 79 52 66 36  
ou [isabelle.nevers@paysdelaloire.cci.fr](mailto:isabelle.nevers@paysdelaloire.cci.fr)

## CHIFFRES CLÉS

**37,8 millions d'habitants**

**60 %** de la population est urbaine

**312 685 km<sup>2</sup>** pour **122 habitants/km<sup>2</sup>**

**2 millions d'habitants** à Varsovie et sa banlieue, pour **17,5 % du PIB**

**1<sup>re</sup>** économie des pays d'Europe centrale et orientale

**6<sup>e</sup>** économie de l'UE

**20<sup>e</sup>** économie mondiale

**+ 3,6 %** taux de croissance en 2025

**3,1 %** taux de chômage en 2026

La Pologne est le **10<sup>e</sup> client de la France** et son **10<sup>e</sup> fournisseur**

La France est le **3<sup>e</sup> client de la Pologne** et son **7<sup>e</sup> fournisseur**

# ADEKma

LEVAGE

**www.adekma.fr - contact@adekma.fr - Tél : 02 43 75 94 58**  
70, avenue Pierre Piffault - 72100 LE MANS

LEVAGE

MANUTENTION

TRANSFERT INDUSTRIEL

STOCKAGE

## BUREAUX & SERVICES

**Votre Centre d'Affaires n°1 au Mans depuis 1987**

- ✓ Bureaux meublés, équipés et climatisés
- ✓ Salles de réunions aménagées
- ✓ Espace de coworking

*Locations toutes durées, d'une heure à un an et plus, avec accueil et services personnalisés*

- ✓ Internet Très Haut Débit par fibre optique
- ✓ Domiciliations commerciales et juridiques
- ✓ Permanences téléphoniques
- ✓ Services bureautiques
- ✓ Club d'entreprises

**3 avenue René Laënnec | Technopole Université  
72000 LE MANS | 02 43 39 91 39  
mail@bureaux-services.com  
www.bureauxetservices.com**

Tramway : station Clinique du Pré (au pied de notre immeuble)

**PARKING GRATUIT**

## La qualité, les services en plus !

### RÉCEPTION

Ouverture du lundi au vendredi de 6h00 à 21h00.

### QUALITÉ

Utilisation de Zinc première fusion. Niveau de pureté à 99,995 %.

### CONFORMITÉ

Traitement norme EN NF ISO 1461. Traitements spéciaux sur demande.

### APPUI TECHNIQUE

Aide à la conception de vos pièces. Validation de vos études.

### SERVICE LOGISTIQUE

3 navettes de transport intégrées. Passage sur votre département 2 fois / semaine

### RÉACTIVITÉ

Délai de traitement de 48 à 72 h en moyenne / 12 h sur rendez-vous.

**02 43 39 11 11**  
contact@galva-72.fr  
www.galva-72.fr  
72550 Coulans / Gée

Navettes sur votre département 2 fois par semaine

**15**  
ANS

STADE  
**Marie Marvingt**  
LE MANS MÉTROPOLE



# Le lieu où vos événements rassemblent

- > 3 000 m<sup>2</sup> d'espaces réceptifs modulables
- > Accueil de 10 à 1000 participants
- > Accompagnement sur mesure
- > Soutien opérationnel

Séminaires • Conventions • Salons  
Team Building • Soirées • Expositions

✉ [contact-entreprises@stademariemarvingt.com](mailto:contact-entreprises@stademariemarvingt.com)

☎ 02 43 16 60 70

🌐 [stademariemarvingt.com](http://stademariemarvingt.com)

🌐 Suivez-nous

Création Agence Hastone & Ten - Crédits photos : Olinfact, F. Sau, AIR2D3





← Cécile François, responsable des ressources humaines, et Frédéric Lalande, dirigeant de la Charcuterie Cosme.

## Réforme de l'entretien professionnel

# POUR SÉCURISER LES PARCOURS PROFESSIONNELS

→ par Emmanuel Chevreul

*Au 1<sup>er</sup> octobre 2026, conformément à la loi du 24 octobre 2025, l'entretien professionnel évolue pour devenir un entretien de parcours professionnel. À l'heure où les chefs d'entreprise sont confrontés à un turnover de plus en plus élevé, cette réforme encourage l'entreprise à accompagner mieux encore son salarié sur la durée et apparaît comme un moyen de fidéliser les effectifs.*

Le nouvel entretien de parcours professionnel sera désormais obligatoire pour toutes les entreprises et il devra s'organiser selon une temporalité plus stratégique : un premier entretien dans l'année qui suit l'embauche, un second durant la quatrième année dans l'entreprise, puis un bilan au bout de huit ans. Jusqu'à présent, l'entretien professionnel devait être effectué tous les deux ans et le bilan au bout de six ans. "Cette nouvelle cadence ne modifie pas fondamentalement le dispositif. L'entretien de la première année doit cependant permettre de déceler plus rapidement de potentielles difficultés et les principaux besoins de formation, afin d'éviter un départ anticipé de l'entreprise", constate Frédéric Lalande, dirigeant de la Charcuterie Cosme (185 salariés), rappelant que la première année après l'embauche concentre le plus grand nombre de démissions.

### Cinq thématiques obligatoires

Autre innovation légale : cinq thématiques doivent impérativement être abordées au cours de l'entretien de parcours professionnel : l'analyse des compétences et qualifications mobilisées, la situation et le parcours professionnel, le besoin de formation, les souhaits d'évolution et le compte personnel de formation. "Pour notre part, nous avons déjà élargi les entretiens aux quatre premiers sujets, souligne Frédéric Lalande. La question du compte personnel de formation reste moins évoquée car celui-ci est encore méconnu ou considéré comme trop complexe." Enfin, la nouvelle formule de l'entretien professionnel doit faire l'objet d'un compte-rendu écrit et signé par les deux parties, afin de garantir sa traçabilité. Tout manquement à la loi est passible de sanctions financières pouvant aller jusqu'à 3 000 euros par salarié.

### Un outil de management et un moment privilégié

Au sein de la Charcuterie Cosme, l'entretien professionnel est ancré dans la culture de l'entreprise depuis sa création. "Nous sommes une société familiale partageant des valeurs fortes. Dans cet esprit, nous avons toujours eu la volonté de favoriser la promotion interne, affirme Frédéric Lalande. Nous considérons l'entretien professionnel comme un moment privilégié qui offre l'opportunité de dialoguer sans contrainte, de déceler les besoins en formation et de permettre à chaque collaborateur d'affirmer ses ambitions. C'est un outil de management qui permet de faire passer les messages dans les deux sens."

Dans cette PME, les entretiens sont effectués par les managers directs du collaborateur, à moins que celui-ci préfère échanger avec un autre cadre. De plus, chaque rencontre est préparée avec la responsable des ressources humaines, Cécile François, qui en assure la mise en forme et le suivi.

De toute évidence, ce travail porte ses fruits, puisque les collaborateurs de la charcuterie restent en moyenne entre huit et dix ans au sein de cette entreprise attachée à cette notion de parcours professionnel. ■

### SE FORMER À LA RÉFORME !

La CCI Le Mans Sarthe propose une formation pour "réussir ses entretiens d'évaluation et ses entretiens de parcours professionnel". Celle-ci permet notamment d'aborder et d'assimiler les changements qui seront en place à l'automne prochain, d'identifier les enjeux, d'acquérir une méthode, d'améliorer ses techniques pour mener l'entretien.

Découvrez toutes les formations

[formation.paysdelaloire.cci.fr](http://formation.paysdelaloire.cci.fr)



Elo les langues

# VOTRE PARTENAIRE FORMATION LINGUISTIQUE

→ par Maryse Gautier

*Après plus de trente ans d'activité au service de la formation linguistique, le réseau des Centres d'étude de langues (CEL) auquel appartient celui de la CCI Le Mans Sarthe devient "Elo les langues", une nouvelle identité de marque inspirante !*

**D**ans un contexte économique marqué par l'internationalisation des échanges et la nécessité pour les entreprises de rester compétitives, la maîtrise des langues étrangères s'impose comme un levier stratégique. Premier opérateur national de formation en langues étrangères pour adultes, le réseau Elo les langues (ex-Centres d'étude de langues), coordonné par CCI France, compte 150 sites de formation sur tout le territoire métropolitain.

Elo les langues, c'est un nom qui traduit la vision du réseau : la proximité, l'échange, l'accessibilité et l'ouverture internationale. Un nom court, facile à retenir, qui reflète la nature même des formations proposées : concrètes, centrées sur l'humain et tournées vers l'efficacité opérationnelle. Cette nouvelle identité s'inscrit pleinement dans les missions que porte le centre de formations en langues de la CCI sarthoise, à savoir : développer les compétences, sécuriser les parcours professionnels, répondre aux enjeux réels des entreprises du territoire.

## Des formats adaptés et adaptables

En 2026, Elo les langues renforce son positionnement et propose des parcours de formation linguistique adaptés et personnalisés, au plus près des besoins des apprenants et des entreprises.

Son fonctionnement quotidien est basé sur :  
- une approche fondée sur l'écoute et l'accompagnement, où chaque parcours est pensé en fonction de la personne et de son contexte professionnel ;

- des formations personnalisées, conçues à partir d'une analyse précise du niveau de l'apprenant grâce à un outil de positionnement linguistique, des objectifs visés et des contraintes organisationnelles ;

- une pédagogie orientée vers la mise en pratique, la prise de confiance et le développement de l'autonomie linguistique.

Elo les langues, ce sont aussi des formateurs qualifiés et expérimentés, des certifications reconnues telles que Cloé<sup>(1)</sup>, un suivi individualisé tout au long du parcours et une évaluation des compétences conforme aux standards européens. "Cloé est disponible

en six langues : anglais, allemand, espagnol, italien, français langue étrangère, et depuis peu, portugais," précise Fabienne Mockler, responsable Formation en langues de la CCI Le Mans Sarthe.

"Chaque formation a un objectif précis : permettre aux apprenants de communiquer avec fluidité, de renforcer leur crédibilité professionnelle et de faire de la maîtrise linguistique un véritable atout dans leur développement", poursuit-elle.

Avec cette nouvelle marque, le service formation linguistique de la CCI sarthoise reste fidèle à ce qui fait sa force : la qualité de l'accompagnement pédagogique, la proximité avec les acteurs économiques du territoire et l'engagement au service du développement des compétences.

Grâce à des formules pédagogiques adaptées à tous les niveaux de langue (du débutant au niveau perfectionnement), à tous les secteurs d'activité et à tous les postes, le centre Elo les langues est le partenaire privilégié des entreprises avec une offre sur mesure. Il garantit une offre accessible tant aux salariés en fonction des besoins de l'entreprise qu'à chaque actif en réponse aux demandes individuelles dans le cadre d'une démarche de validation de ses acquis de l'expérience ou d'une mobilisation du compte personnel de formation. ■

(1) Compétences linguistiques orales et écrites de CCI France.

### Contact CCI

Fabienne Mockler au 06 98 07 29 07 ou  
fabienne.mockler@lemans.cci.fr



**SOPREMA**  
ENTREPRISES

**SOPRASSISTANCE**

Etanchéité & Service

INTERVENTIONS RAPIDES

PETITS TRAVAUX

ENTRETIEN

## Le contrat d'entretien SOPRASSISTANCE®

**Tranquillité au quotidien,  
sécurité et conformité dans la durée.**

**Gérer l'enveloppe de vos bâtiments** - qu'il s'agisse d'un parc immobilier, de bureaux, d'une copropriété ou d'un bâtiment public - **suppose rigueur et anticipation.**

Avec le contrat d'entretien SOPRASSISTANCE®, **vous gagnez en simplicité et en sérénité** : visites planifiées, diagnostics documentés, travaux curatifs, recommandations claires, interventions adaptées à vos ouvrages et **la fiabilité d'une expertise de plus de 100 ans.**

**Un cadre sur-mesure qui s'adapte à vos enjeux, pour réduire vos imprévus, maîtriser vos coûts et prolonger la durabilité de vos toitures.**



**Un suivi attentif  
et complet**

**Une rigueur  
à toute épreuve**

**Des spécialistes  
engagés et proches**

**Une marque  
de confiance**



AVEC SOPRASSISTANCE®,  
L'ENTRETIEN DE VOS OUVRAGES N'EST PLUS  
UNE CONTRAINTE : **C'EST UNE GARANTIE  
DE MAÎTRISE ET DE FIABILITÉ.**

## Agence du MANS

ZA la Forêt  
72470 CHAMPAGNÉ  
02 42 89 09 46

[travaux-lemans@soprema.fr](mailto:travaux-lemans@soprema.fr)



## Élections municipales et communautaires

# QUELS ENJEUX ÉCONOMIQUES POUR CE NOUVEAU MANDAT ?

→ par Emmanuel Chevreul

*Les élections municipales et intercommunales des 15 et 22 mars, suivies par l'installation des conseils communautaires en avril, ont en partie redessiné le paysage politique sarthois. Pour ce nouveau mandat, qui les mènera jusqu'en 2032 ou 2033, les élus locaux vont devoir relever plusieurs défis : réindustrialisation, capacité foncière, intelligence artificielle, transition écologique, maintien de l'offre de santé et des services à la population...*

**C**rise sanitaire mondiale, puis hausse exponentielle des dépenses énergétiques liée à la guerre en Ukraine : le précédent mandat a démarré dans la douleur pour les élus locaux. Cette situation les a contraints à retarder certains investissements et les a incités à revoir leur politique énergétique en privilégiant des solutions inscrites dans une logique de sobriété : réseaux de chaleur, généralisation du Led, mobilités douces, méthanisation...

Paradoxalement, ce mandat a bénéficié d'une réelle stabilité institutionnelle, favorisant une coopération plus sereine entre élus communautaires, après une période 2014-2020 marquée par la loi Notre (Nouvelle organisation

territoriale de la République), qui avait profondément modifié la carte et le fonctionnement des collectivités locales.

### Imaginer l'entreprise de demain

Aujourd'hui, l'enjeu numéro un reste de renforcer l'attractivité des territoires ruraux pour encourager l'implantation d'entreprises. "Nous sommes conscients que plus on s'éloigne des grandes villes, plus la situation peut paraître compliquée. Pourtant, de nombreuses réussites révèlent le potentiel économique de la campagne sarthoise, par exemple dans les industries du luxe, de la plasturgie ou de l'agroalimentaire...", affirme Emmanuel Franco,



† Emmanuel Franco, président de l'AMF Sarthe (Association des maires, adjoints et présidents d'intercommunalités de la Sarthe), maire d'Étival-lès-Le Mans et président de la Communauté de communes du Val de Sarthe.

président de l'AMF Sarthe (Association des maires, adjoints et présidents d'intercommunalités de la Sarthe), maire d'Étival-lès-Le Mans et président de la Communauté de communes du Val de Sarthe. "Aujourd'hui, nous devons imaginer l'entreprise de demain en pleine coopération avec les entrepreneurs".

### Urbanisation et transition écologique : un équilibre à trouver

Dans cette perspective, l'implantation d'entrepôts logistiques aux abords des autoroutes suscite parfois des tensions, notamment à La Ferté-Bernard ou à Montval-sur-Loir. Derrière ces débats émerge une question centrale : celle de la capacité des collectivités à disposer d'une offre foncière suffisante dans le contexte du Zéro artificialisation nette (ZAN). En zones rurales, les élus se montrent souvent réservés face à une application stricte de ce dispositif, qui pourrait freiner leurs projets de développement. C'est pourquoi, le Parlement vient de voter un assouplissement

du ZAN : celui-ci ne s'appliquera pas aux projets industriels d'intérêt national ou majeur, ni à ceux liés à la transition écologique.

"Dans ce contexte, nous devons travailler à la réhabilitation et à l'exploitation des friches industrielles", souligne Emmanuel Franco. Les acteurs locaux sont ainsi appelés à conjuguer développement économique et transition énergétique, par exemple en optimisant le patrimoine bâti et en innovant en matière de mobilités.

Le déploiement de l'intelligence artificielle dans les entreprises constitue également un défi que les collectivités devront accompagner aux côtés des acteurs économiques.

Beaucoup ont déjà amorcé cette transition, notamment dans le secteur artisanal, en intégrant progressivement ces technologies dans leurs pratiques.

### Services à la population : une priorité constante autour de la santé

"Cependant, nous ne pourrions pas réussir ces transitions sans maintenir et développer une offre de services répondant aux attentes de toutes les générations", rappelle Emmanuel Franco. Au premier rang des priorités figure,

comme depuis deux mandats, le maintien de l'offre de soins. "C'est une démarche de long terme que nous devons co-construire avec tous les acteurs locaux, en particulier autour de la prévention", précise-t-il, ajoutant que l'arrivée de médecins juniors à la rentrée devrait contribuer à améliorer la situation.

Dans un contexte international et national plus incertain, voire anxiogène, ce nouveau mandat s'annonce à la fois exigeant et structurant pour l'avenir des territoires. ■

## INTERVIEW

### René de Nicolaÿ, maire du Lude

*René de Nicolaÿ a été élu maire du Lude lors des élections municipales du 15 mars 2026, puis vice-président de la Communauté de communes Sud-Sarthe lors du conseil communautaire du 2 avril. Il exerce la profession de consultant en affaires publiques pour des entreprises de l'industrie, de la santé et de la culture, accompagnant notamment des implantations dans des territoires ruraux.*



#### Quels seront, selon vous, les principaux défis économiques à relever par les communautés de communes et les communes, notamment en milieu rural, au cours de ce nouveau mandat ?

Notre premier enjeu est d'implanter de nouvelles entreprises, afin de créer des emplois et d'assurer le développement de nos territoires ruraux.

Dans cette perspective, notre cadre de vie, la proximité de plusieurs axes routiers, ainsi que des habitants réputés pour la qualité de leur travail et leur fidélité à leurs entreprises, constituent les principaux atouts que nous pouvons valoriser pour affirmer notre attractivité. Nous pouvons également nous appuyer sur un artisanat et une agriculture dynamiques, ainsi que sur une industrie disposant d'un fort potentiel de développement, par exemple dans les secteurs du luxe, de l'usinage ou de l'agroalimentaire.

Aujourd'hui, notre premier défi est de conserver suffisamment de

surfaces foncières aménageables et constructibles pour pouvoir accueillir les porteurs de projets.

Nous devons aussi contribuer à créer de véritables pôles de formation et des écoles de production, afin de favoriser l'installation des jeunes dans nos communes et de répondre aux besoins des entrepreneurs. L'intégration de l'IA dans les entreprises, notamment artisanales, constitue également un sujet central.

#### Quelles seront, plus particulièrement, vos priorités pour la Communauté de communes Sud-Sarthe ?

Notre Communauté de communes dispose de 1,7 hectare de terrains viabilisés et de deux bâtiments prêts à l'emploi sur la zone intercommunale de Belle-Croix, à Requeil, ainsi que de 7,4 hectares, d'un atelier-relais et de plusieurs bureaux à louer à Loirécopark (Vaas). Elle garantit, de plus, une fiscalité maîtrisée.

Ainsi, en binôme avec François Boussard, président de la Communauté de communes, notre priorité est de commercialiser ces parcelles et ces espaces de production. Nous avons également la volonté d'accompagner les autres communes du territoire communautaire dans leur développement économique.

#### Comment concevez-vous votre rôle d'élu à l'attractivité économique ?

Je souhaite être, avant tout, un apporteur d'affaires afin d'accompagner le déploiement de nouvelles activités. Dans ce but, j'ai la volonté de travailler en réseau avec l'ensemble des acteurs locaux, notamment les chambres consulaires, afin de favoriser les échanges d'informations et d'être le plus réactif possible.



## VENTES - RÉPARATION - LOCATION Matériel BTP

**COORDONNEES**  
ZA De l'Etoile II  
72650 TRANGE  
location@serma-btp.com  
02.43.52.17.80

Le Mans Ouest  
**LE MANS**  
Le Mans Sud

**COORDONNEES**  
53 Rue Ernest Sylvain Bollée  
72230 ARNAGE  
location-lms@serma-btp.com  
02.43.52.20.20

www.serma-btp.fr



### Taxe d'apprentissage

2026

**SOUTENEZ LES ÉCOLES DE LA CCI LE MANS SARTHE,  
VOTRE PARTENAIRE FORMATION DE PROXIMITÉ !**

*Vous pouvez affecter le solde de votre taxe  
d'apprentissage à nos établissements de  
formation via la plateforme Soltéa à partir  
du 26 mai 2026.*

UN DOUTE, UNE QUESTION ?  
Contact direct : Katia Rocquin - Tél. : 02 43 21 00 54

CCI Le Mans Sarthe - 1 bd René Levasseur - CS 91435 - 72014 Le Mans Cedex 2



CCI Prévention Entreprise

# UN NUMÉRO UNIQUE POUR PRÉVENIR LES DIFFICULTÉS



→ par Maryse Gautier

*Face à un contexte économique incertain, la prévention des difficultés devient un enjeu majeur pour les dirigeants. Pour les accompagner dès les premiers signaux d'alerte, les CCI des Pays de la Loire déploient un dispositif régional dédié : CCI Prévention Entreprise, accessible via un numéro unique 02 40 44 6001.*

**M**ieux vaut prévenir que guérir, tel doit être le mot d'ordre de tout dirigeant afin d'assurer la pérennité de son entreprise. Pourtant, de nombreux chefs d'entreprise hésitent encore à demander de l'aide ou ne savent pas à qui s'adresser.

Les causes de difficultés d'une entreprise peuvent être multiples : financières, juridiques ou même psychologiques. Qu'il s'agisse de tensions de trésorerie, de baisse du chiffre d'affaires, de retards de paiement, de problèmes juridiques (litiges, contentieux...) ou d'un épuisement mental des dirigeants, ces obstacles peuvent mettre en péril la pérennité de la société. C'est pourquoi le dirigeant doit réagir rapidement et se faire accompagner.

Pour minimiser les difficultés et prendre des mesures rapidement, l'entreprise peut mettre en place des actions préventives, comme créer des tableaux de bord, s'assurer de la solvabilité des clients et de la fiabilité des fournisseurs, revoir les clauses des documents commerciaux (délais de paiement, pénalités de retard, réserve de propriété...), ou encore réaliser un auto-diagnostic sur la "santé" de l'entreprise...

Le dispositif CCI Prévention Entreprise, gratuit et strictement confidentiel, agit comme une porte d'entrée vers l'écosystème d'aide aux entreprises en difficulté. Après un premier échange, les dirigeants sont orientés vers les interlocuteurs les plus pertinents, en fonction de la nature de leurs problématiques, afin de trouver rapidement des solutions adaptées.

## Comment réagir ?

Il existe plusieurs types d'aides, de dispositifs et d'organismes qui peuvent être sollicités ! Le Centre d'information sur la prévention (CIP) des entreprises, par exemple, propose des permanences anonymes avec un trio d'experts (expert-comptable, commissaire aux comptes, ancien juge du tribunal de commerce).

La CCSF (Commission des chefs de services financiers) permet - sous-conditions - aux entreprises de demander des délais de paiement pour les dettes fiscales et sociales et la possibilité d'obtenir une réduction partielle des pénalités et des frais à la fin du plan. Le Codefi (Comité départemental d'examen des

problèmes de financement des entreprises) soutient quant à lui les entreprises en difficulté en les aidant à accéder aux aides appropriées. Le tribunal des activités économiques (ex-tribunal de commerce) traite l'ensemble des procédures amiables et collectives des professionnels rencontrant des difficultés (conciliation, mandat ad hoc, procédures de sauvegarde, redressement judiciaire...). Il propose un entretien confidentiel avec un juge de la prévention pour identifier la meilleure solution.

Une entreprise en difficulté financière peut également solliciter la médiation du crédit de la Banque de France pour mettre en place des solutions pratiques en dialogue étroit avec les organismes financiers concernés (moratoires, restructurations de prêts, renouvellement de ligne de financement...).

Pour un différend dans l'exécution d'un contrat (conditions de paiement, rupture de contrat...) ou toute autre situation conflictuelle (marque, brevet, droit d'auteur...) avec une autre entreprise ou une administration, la médiation des entreprises propose un dispositif de règlement amiable des litiges.

Les conditions d'accès à ces différentes aides, dont la liste précitée est loin d'être exhaustive, varient en fonction du secteur d'activité de l'entreprise et de sa taille. L'idéal est de contacter CCI Prévention Entreprise ! ■



**CCI Prévention Entreprise**  
**02 40 44 6001**  
Le bon réflexe avant les difficultés !



Votre CCI vous écoute et vous oriente vers les bons interlocuteurs, afin de trouver rapidement une solution adaptée..



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE  
ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



CCI LE MANS  
SARTHE

## BOOSTEZ VOS COMPÉTENCES

Nos formations &  
accompagnements RH

Formation continue • Langues  
Conseil en ressources humaines  
Bilan de compétences



[formation.paysdelaloire.cci.fr](http://formation.paysdelaloire.cci.fr)



02 43 21 58 12



# emeci

ÉCOLE DE MANAGEMENT  
EN EXCELLENCE COMMERCIALE  
ET INDUSTRIELLE

## VOUS ÊTES UNE ENTREPRISE INDUSTRIELLE ?

NOUS AVONS LES PROFILS QUE VOUS RECHERCHER !

**DES ALTERNANTS EN BAC+5,  
FORMÉS POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS SPÉCIFIQUES :**

- Développement commercial BtoB
- Qualité Sécurité Environnement
- Transformation numérique des industries 4.0

[emeci.fr](http://emeci.fr)



emeci 7 avenue des Platanes, Le Mans  
02 43 50 25 85 • [emeci@lemans.cci.fr](mailto:emeci@lemans.cci.fr)

Une école





## vos dates de formation

### 21, 27 mai + 3 juin

Comptabilité : niveau 1 - les écritures comptables

### 1<sup>er</sup> et 2 juin

Soft skills : développer son intelligence émotionnelle pour une communication efficace

### 2 et 9 juin

Accueil client : optimiser le contact téléphonique et physique

### 4 juin

Trésorier du CSE

### 9 et 10 juin

Organiser ses idées et ses projets avec le mindmapping

### 16 juin

Non commerciaux - optimisez la relation client

### 18 et 19 juin

Les achats responsables

### 22 juin

Les actualités du droit du travail

### 23 et 29 juin

Stratégie commerciale : construire et mettre en œuvre un plan d'action commercial

### 24 et 29 juin

Comptabilité : niveau 3 - la préparation du bilan

### 25, 26 et 29 juin + 9, 10 et 11 septembre

Comptabilité : traiter la paie

### 25, 26 et 29 juin

Comptabilité : paie niveau 1 - établir la paie et les charges sociales

### 6 et 7 juillet

Management : piloter et accompagner la performance d'une équipe de production

### 8, 9 et 16 juillet

Gestion d'entreprise : niveau 1 - les fondamentaux de la gestion d'entreprise

### 20 et 21 juillet

Gestion d'entreprise : niveau 2 - les tableaux de bord

### 7 septembre

Optimiser la relation client grâce à l'intelligence artificielle

#### Contact CCI

Formation continue CCI Le Mans Sarthe  
7, avenue des Platanes au Mans  
au 02 43 21 58 12  
formation.continue@lemans.cci.fr

#### Découvrez toutes les formations

formation.paysdelaloire.cci.fr

## Le congé supplémentaire de naissance

### À partir du 1<sup>er</sup> juillet 2026

Un congé supplémentaire de naissance va être créé à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2026 pour mieux accompagner les familles après l'arrivée d'un enfant. Ce congé indemnisé s'ajoute aux congés de maternité, de paternité et d'accueil de l'enfant, et permet à chaque parent de prendre un ou deux mois (consécutifs ou fractionnés) après avoir utilisé les autres congés liés à la naissance. Il est indemnisé par la Sécurité sociale à hauteur de 70 % du salaire net le premier mois, puis à hauteur de 60 % le second mois.

Pour les enfants nés ou arrivés au foyer entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 juin 2026, le congé pourra être pris jusqu'au 31 mars 2027 (soit dans un délai maximal de neuf mois à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2026). Pour les enfants nés ou arrivés au foyer à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2026, le congé devra être pris dans les neuf mois suivant la naissance ou l'arrivée de l'enfant. Ce délai est prolongé lorsque les congés légaux sont eux-mêmes allongés (naissances multiples, dispositions conventionnelles, etc.).

## Utilisation du CPF

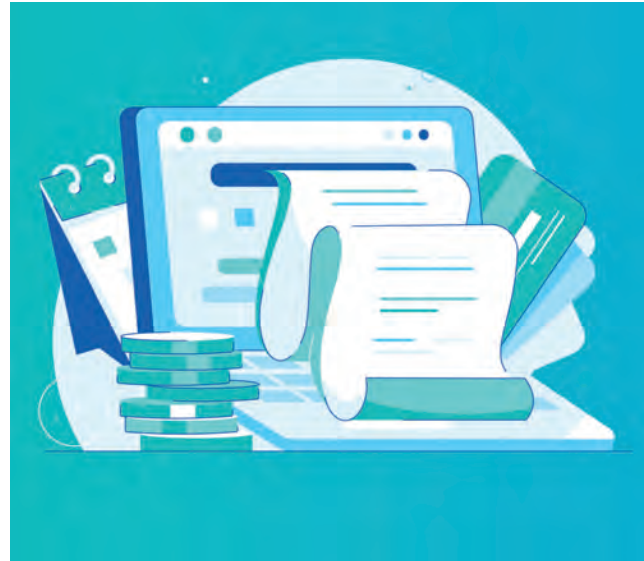
### Quelles évolutions en 2026 ?

La loi de finances 2026 a instauré des plafonds d'utilisation du Compte personnel de formation (CPF). Ce qui change concrètement :

- Le CPF bascule dans une logique de plafonnement, avec une participation financière plus importante de la part du bénéficiaire.

- Le CPF est plafonné par action, indépendamment du montant disponible sur le compte du titulaire. Le décret d'application, en vigueur depuis le 26 février 2026, fixe en effet des plafonds pour trois catégories d'actions :

- 1 500 euros pour les actions sanctionnées par des certifications et habilitations enregistrées au répertoire spécifique, à l'exception de celles menant à la certification



relative au socle de connaissances et de compétences professionnelles (CléA) ;

- 1 600 euros pour les bilans de compétences ;

- 900 euros pour les préparations aux épreuves théoriques et pratiques du permis B.

Si ces plafonds sont dépassés, le reste sera pris en charge par le bénéficiaire ou par un financeur tiers (l'employeur si vous êtes salarié, l'État, la Région, un opérateur de compétences - Opc...).

Rappelons également que depuis le 2 mai 2024, une participation financière est devenue obligatoire pour chaque titulaire souhaitant mobiliser ses droits CPF et souscrire à une formation via Mon Compte Formation. Ce montant constitue le reste à charge CPF, une contribution financière que les salariés doivent désormais assumer, sauf en cas d'exonération. Le montant pour 2026 est fixé à 150 euros.

Au regard de ces évolutions, pour le titulaire, la co-construction et le cofinancement de son projet avec son entreprise, deviennent un vrai levier ! La co-construction permet à la fois de répondre aux souhaits de formation des salariés (titulaires de leur droits CPF) et aux besoins de l'entreprise.

## Facturation électronique La liste des plateformes agréées immatriculées

La réforme de la facturation électronique s'appliquera progressivement aux entreprises à partir du 1<sup>er</sup> septembre 2026. Dans le cadre de ce changement, il est obligatoire de choisir une plateforme agréée par l'État. La liste de ces plateformes est publiée par l'administration fiscale.

Pour rappel, l'obligation d'émettre des factures électroniques s'appliquera le 1<sup>er</sup> septembre 2026 pour les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire (ETI) ; et le 1<sup>er</sup> septembre 2027 pour les petites et moyennes entreprises (PME) et les micro-entreprises.

L'obligation de recevoir des factures électroniques prendra effet pour l'ensemble des entreprises à partir du 1<sup>er</sup> septembre 2026.

Chaque entreprise doit donc choisir une plateforme agréée par l'État pour :

- émettre et recevoir les factures électroniques ;
- déclarer ses données à l'administration ;
- traiter les données de transactions et de paiement.

#### Plus d'information

[impots.gouv.fr/je-consulte-la-liste-des-plateformes-agreees](https://impots.gouv.fr/je-consulte-la-liste-des-plateformes-agreees)

**Nouvelle dénomination /  
ancienne dénomination ou  
précédent propriétaire**

**LC SERRURERIE D'ART /  
COUTANT**

Toutes activités de conception, de fabrication, de pose, de restauration d'ouvrages dans le bâtiment, de menuiseries métalliques et de ferronnerie d'art.

**Montmirail**

**70 000 €**

**YFÉE LES LAVAGES / HENGEL  
FILS**

Lavage et nettoyage de véhicules automobiles, de motocycles et généralement de véhicules roulants, laverie automatique.

**Allonnes**

**300 000 €**

**ESTELLE ET GUILLAUME /  
CASANT**

Presse, jeux de grattage et loto, articles de fumeurs, papeterie, maroquinerie, cadeaux, carterie, photo, vidéo, bar, restaurant, traiteur, librairie, espace de co-working.

**Teloché**

**160 000 €**

**RUNNING PASSION 72 /  
ATHLÉ RUNNING 37**

Vente au détail d'articles de sports (chaussures, vêtements, accessoires, etc.) et de loisirs, vente de tout équipement nécessaire à une activité sportive (notamment du running, randonnée, triathlon, fitness), vente de produits de nutrition sportive, coaching et animation d'ateliers sur le thème du sport.

**Le Mans**

**180 000 €**

**PHARMACIE DES SABLONS /  
SARL PHARMACIE  
BOURDAIS**

Exploitation d'une officine de pharmacie.

**Le Mans**

**2 450 000 €**

**ROMÉ LANDAIS / TRAVERT-  
MAGUET**

Exploitation de tout fonds de commerce de boulangerie, pâtisserie, confiserie, chocolats, glaces, traiteur, sandwiches, plats cuisinés à emporter, salon de thé, vente de boissons à emporter non alcoolisées, épicerie, restauration rapide, viennoiserie, et tout produit pouvant se rattacher directement ou indirectement à cette activité.

**Saint-Paterne - Le Chevain**

**220 000 €**

**LE VERDUN / MURET  
LEBRETON**

Bar, café, presse, FDJ, PMU, bimbelerie, dépôt de colis. Vente de tabacs et de produits dérivés du tabac.

**La Flèche**

**320 000 €**

**CARREFOUR PROXIMITÉ  
FRANCE / LERETI**

Supermarché avec station-service.

**Loué**

**154 800 €**

**LES PERCHES / SILLÉ  
AVENTURES**

Parc de loisirs aventures d'accrobranche.

**Sillé-le-Guillaume**

**100 000 €**

**LI / VDP INVEST**

Café, bar, tabac, FDJ, PMU.

**Bouloire**

**388 000 €**

**SARL EG LEVAIN / L'INSTANT  
GOURMAND**

Boulangerie, pâtisserie, confiserie, glace, à consommer sur place et à emporter, chocolatier.

**Le Mans**

**200 000 €**

**SABIN PAYSAGE &  
ARBORISTE AU SOIN /  
GAIGEOT**

Paysagiste.

**Conneré**

**250 000 €**

**TREVI / REVMAT**

Toutes activités d'entretien, de réparation et de vente de tout matériel industriel et de travaux publics ainsi que tous véhicules terrestres maritimes ou aériens. Toutes activités de location de véhicules avec ou sans chauffeur. Toutes activités de logistique et d'entreposage, la fabrication et la réparation de carrosserie de tous véhicules automobiles, l'aménagement et la transformation de tous véhicules utilitaires industriels poids lourds et tourisme, la tôlerie, la peinture, la réparation hydraulique sur grue, benne et hayon.

**Saint-Saturnin**

**860 000 €**

**LE DERBY / LJS**

Débit de boissons, café, jeux de la FDJ, PMU, repas occasionnels.

**Le Mans**

**345 000 €**

**SARL SC AGRI TP MOIREAU /  
MOIREAU SARL**

Toutes prestations de services agricoles, achat revente de matériels et matières premières agricoles.

**Loir-en-Vallée**

**368 520 €**

**PERFEKT'WASH /  
LAVOMANS**

Exploitation et gestion de stations de lavage pour automobiles, camions, motos et autres véhicules. Achat et vente de tous produits d'entretien et d'accessoires automobiles.

**Le Mans**

**270 000 €**

**SARL NOURRY / LAMARRE  
GOLET**

Achat et vente de tous produits alimentaires, boissons, épiceries. Activité de boucherie charcuterie. Préparation de plats préparés, traiteur sur place et à emporter. Toutes activités liées aux jeux (FDJ). Mise en place de distributeur de pizza artisanale. Exploitation d'une laverie automatique.

**Villaines-sous-Malicorne**

**100 000 €**

**OPTIMA / CARRÉ MANS**

Activité d'agence immobilière.

**Le Mans**

**120 000 €**

**POMMIER / SNC GARREAU-  
BARBET**

Café, bar, vente de boissons à emporter, journaux, librairie, tabletterie, jeux, snack, loto, rapido, loterie, tabac.

**Le Mans**

**550 000 €**

**DELANOUE MENUISERIE  
RÉNOVATION / SARL DM ALU**

Fourniture et pose de menuiseries aluminium et accessoires s'y rapportant pour particuliers, entreprises et industries.

**Écommoy**

**160 000 €**

**JV AMBULANCES & TAXIS /  
ABC TRANSPORTS**

Ambulance agréée, véhicules sanitaires légers.

**Arnage**

**313 573 €**

**CAFÉ EZEE / WU CHEN**

Café, bar, snack, FDJ, PMU.

**Écommoy**

**140 000 €**

**LA MAISON JAUNE /  
PIERAPHA**

Restauration traditionnelle

**Le Mans**

**185 000 €**

**ENTREPRISES**

# UNE FACTURATION SÉCURISÉE

## POUR MIEUX PILOTER VOTRE ENTREPRISE

Avec Kolecto, simplifiez et automatisez vos tâches administratives et financières, en adoptant aujourd'hui une solution conforme aux prérequis de la future réglementation sur la e-facturation.



**Document à caractère publicitaire.**

Kolecto, société par actions simplifiée au capital social de 30 000 €, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 844 589 226, dont le siège social est situé au 50 rue la Boétie, 75008 Paris.

Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel de l'Anjou et du Maine, société coopérative à capital variable agréée en tant qu'établissement de crédit - 414 993 998 RCS LE MANS. Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 023 736 - Siège social situé 77 avenue Olivier Messiaen, 72083 Le Mans Cedex 9 - Crédit photo : Getty Images. 04/2026.



# Nous, on a flashé pour la CPME ! Et vous ?

Adhérer à la CPME, c'est :

- Donner plus de force à votre entreprise.
- Faire entendre la voix des entreprises patrimoniales auprès des décideurs publics.
- Rompre l'isolement du dirigeant.
- Étoffer votre réseau.
- Bénéficier d'outils et d'informations précieuses pour accélérer votre croissance : veille technologique, accompagnement à la formation, vos droits, préparation à la transmission...
- Partager et défendre, ensemble, des valeurs communes sur le territoire.



CPME SARTHE  
53 Rue Sainte-Croix,  
72100 Le Mans  
Tél. 02 52 36 04 50  
secretairegeneral@cpme72.fr  
www.cpme72.fr

Président :  
Pierre JEANNESSON  
Secrétaire générale :  
Isabelle LETESSIER  
Tél. 07 60 72 06 08