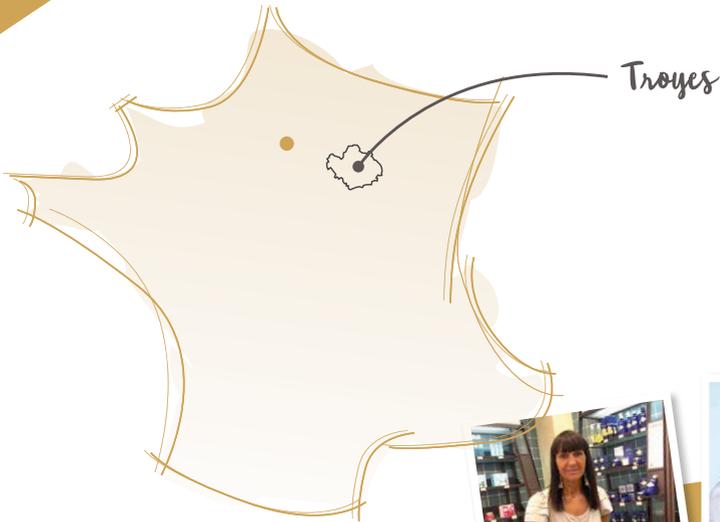


ILS ONT CHOISI NOTRE TERRITOIRE



TROYES ET L'AUBE, UN TERRITOIRE OÙ IL FAIT BON ENTREPRENDRE

Troyes, ville d'Art et d'Histoire, se hisse à la 8^e place des villes où il fait bon entreprendre* du classement L'express/L'entreprise 2016.

Une reconnaissance de ses nombreux atouts.

Ville-centre de Troyes Champagne Métropole, agglomération regroupant 81 communes, elle est au cœur d'une zone de chalandise de 360 000 personnes. Preuve de l'attractivité du territoire, le département de l'Aube affiche une démographie positive inédite dans le Grand-Est.

Premier franchisés, installés depuis longtemps, ayant choisi notre territoire pour démarrer ou installer une entreprise innovante ou une activité qui leur ressemble, les néo-Troyens qui témoignent dans ce livret ont tous une bonne raison d'avoir investi sur notre territoire.

Découvrez-leur histoire et les raisons de leur choix... qui guideront peut-être le vôtre !

Une situation géographique privilégiée

Au Sud de la région Grand Est, à mi-chemin entre Lyon et Lille, trait d'union naturel entre Paris, l'Île de France et l'Europe, le territoire jouit d'une situation géographique privilégiée qui a déjà séduit des groupes industriels de renommée internationale, ainsi que de nombreuses PME et PMI.

À 1h30 de Paris, 1h15 de Reims ou moins de 2h de Dijon, il offre une qualité de vie **au cœur d'un réseau d'infrastructures de transport français et européen** (accès autoroutes A5 et A26 desservant tant les pays du Nord de l'Europe que le Sud de la France).

Desservie également par la ligne SNCF Paris-Mulhouse-Bâle, Troyes, ville-préfecture, est à proximité immédiate des aéroports internationaux Roissy-Charles De Gaulle et Orly ; l'aéroport Paris-Vatry et l'aérodrome de Troyes-Barbery venant compléter cette offre de services.

Un territoire qui mise sur la qualité de vie

Bassin de vie dynamique, Troyes présente tous les atouts d'une aire urbaine de 180 000 habitants, en termes d'infrastructures de santé, d'éducation, de culture, de services et de commerces...

L'agglomération de Troyes offre un environnement très agréable ainsi qu'un ensemble complet de **services de qualité, accompagnés d'un coût de vie raisonnable.**

Côté logement, à Troyes, les lofts rivalisent avec les maisons Renaissance pour un coût modique (1 300 €/m² pour un appartement ancien et 2 880 € dans le neuf ; 9 €/m² en location pour un appartement neuf dans la ville-centre).

Avec 150 hectares d'espaces verts urbains, la ville-centre offre plus de 25 m² de nature par habitant. Des espaces gérés durablement et de manière différenciée.

102 km de voies douces sont présentes dans l'agglomération (et 31 sont encore prévus !). Des vélovoies rejoignent ainsi les lacs du Parc Naturel Régional de la Forêt d'Orient depuis le centre-ville de Troyes et longent le canal de la Haute-Seine.

Trois des plages du lac d'Orient sont labellisées Pavillon bleu, gage de la qualité de l'eau et de l'environnement.

Sur le territoire, il est facile de se déplacer et **la proximité** est le maître-mot.

Côté culture, l'agglomération troyenne compte 13 musées, 9 salles de spectacles et d'exposition, 2 théâtres et un réseau de médiathèques dont la Médiathèque centrale reconnue Bibliothèque Numérique de Référence.

Labellisée *Ville active et sportive* en 2017 et *Ville handisport* en 2015, Troyes est également, avec l'agglomération, reconnue *Territoire vélo*.

* dans la catégorie des villes entre 100 000 et 200 000 habitants

Troyes, ville de maille

Zone d'attractivité des centres de marques, Troyes est une ville de textile depuis le Moyen Age. Les marchands de drap étaient nombreux lors des Foires de Champagne, qui ont acquis leurs lettres de noblesse dès le 11^e siècle, grâce à l'emplacement stratégique de la ville.

C'est à Troyes, en 1746, que naît le premier centre d'apprentissage en bonneterie.

Au cours du 19^e siècle, la bonneterie s'industrialise et de grands noms font leur apparition. Petit-Bateau, DIM, Barbara, Lacoste, Zadig et Voltaire, Olympia ou le Coq sportif sont ainsi nés sur notre territoire.

De ces usines ont découlé, dans les années 70, des magasins d'usine. D'abord réservés aux ouvrières pour écouler les stocks d'inventés, ils se sont ouverts au grand public pour devenir nos centres de marques. Avec cet ancrage historique, 65 000 m² de surface de vente, soit 200 cellules commerciales et 390 marques diffusées, l'agglomération peut revendiquer l'appellation de Capitale européenne des magasins d'usines.

Cet appareil commercial, qui regroupe plus de 1 000 emplois, s'articule principalement autour de deux pôles : l'un à Saint-Julien-les-Villas (au Sud de Troyes), l'autre à Pont-Sainte-Marie (au Nord)

Les centres de marques attirent chaque année près de 5 millions de personnes, dont 3,5 millions d'extérieurs.

L'industrie comme ADN...

Si le textile est l'un des moteurs du développement économique de la ville, l'ADN industriel de notre territoire est porté par des secteurs d'activités diversifiés : textile-habillement, mécanique-métallurgie, équipements automobiles et agricoles, agro-alimentaires, agro-industrie...

70 établissements industriels (ou assimilés) avec des effectifs supérieurs à 50 salariés sont ainsi installés sur notre territoire, dont de grands comptes internationaux qui puisent leur énergie dans le tissu économique local. **Des marques qui portent avec fierté l'image du territoire.**

Ce bassin d'emploi historiquement positionné sur l'industrie dispose d'une main d'œuvre compatible avec la culture industrielle et ses attendus, depuis des décennies, avec une conscience professionnelle très affûtée, et une fidélité forte aux valeurs de l'entreprise.

... tourné vers l'innovation

Cette industrie a su se renouveler par l'innovation et conçoit de nouveaux matériaux techniques intelligents ou connectés **grâce à son écosystème d'innovation**, développé autour d'une Technopole, et de l'Université de Technologie de Troyes, l'une des trois UTT de France.

Les journées Plug&Start, organisées deux fois par an par la Technopole, font se rencontrer les porteurs de projets innovants et des grands comptes.

Un incubateur étudiant, un hôtel d'entreprise et des espaces de co-working permettent de faire croître ces projets.

Avec plus de 10 700 étudiants (un chiffre multiplié par 5 en 20 ans), Troyes est en effet un **pôle étudiant**. Il est constitué de plus de 170 formations dans 9 domaines, compte 10 filières d'excellence et programme de recherche, en adéquation avec les besoins du monde économique. Les liens étroits entre ces établissements et les grandes écoles spécialisées installées sur le territoire (ESTP, EPF, Groupe ESC Troyes, IUT...) permettent d'imager des **formations hybrides et différenciantes**.

Autant de raisons de choisir notre territoire.





SARAH CHAPOT

FRANCHISE, SHOP FOR GEEK

14 rue Juvenal des Ursins, centre-ville de Troyes

Que faisiez-vous avant de devenir commerçante ?

« J'étais fleuriste. J'ai d'abord fait un CAP à Fayl-Billot en Haute-Marne puis un BP à Dijon et Belfort. J'ai ensuite travaillé en Haute-Savoie puis à Vesoul. J'ai exercé durant 7 ans dans cette profession.

Je suis revenue à Troyes, d'où je suis originaire et j'y ai trouvé du travail chez *Botanic* puis à *L'Atelier Fleuriste*, avenue Pierre-Brossolette, où j'ai pu apprendre à gérer les commandes et la gestion d'un point de vente. Comme j'ai toujours eu envie d'avoir ma propre boutique, cela m'a beaucoup servi. C'est à ce moment-là que j'ai réfléchi pour me mettre à mon compte.

Comment avez-vous fait votre choix de franchise?

L'univers et les produits vendus m'ont toujours attiré (jeux vidéo, mangas, consoles portables...) depuis toute petite. J'étais donc déjà au fait des produits proposés. C'est par Internet que j'ai découvert *Shop for Geek* cette enseigne belge, grâce aux ventes en ligne. J'ai établi un premier contact avec le franchiseur pour en savoir plus et nous nous sommes rencontrés.

Ils avaient à l'époque 10 points de vente en Belgique mais pas en France. Troyes a donc été la première ouverture de magasin en France.

Pourquoi Troyes du coup ?

Des projets émergeaient en France mais rien ne se concrétisait. Ça a été l'occasion de leur proposer Troyes qui rentrait dans leurs critères de sélection (nombre d'habitants de la zone de chalandise, population de collégiens, de lycéens et d'étudiants importante, pas de concurrence directe notamment en centre-ville...).

Aujourd'hui, il y a 4 points de vente en France (Dunkerque, Verdun, Lyon et Troyes). Nancy est prévue pour fin d'année 2018.

Et comment marchent les affaires à Troyes ?

Le début est prometteur avec une demande croissante. Les six premiers mois sont supérieurs au prévisionnel. Je peux recruter un contrat en CDD de 24 heures de 6 mois prochainement et d'autres projets de recrutement sont en cours.

J'organise des animations avec des *Cosplayers* et je suis en partenariat avec le bar *Le Gotham*, le *laser game évolution* et le cinéma CGR afin de créer du lien et de générer du flux.

Quels sont d'après vous les atouts de votre territoire ?

Troyes est bien desservie par les transports en commun, l'offre de stationnement proposée par la Ville est un atout ainsi que l'aide financière au loyer. Il y a une population de collégiens, lycéens et étudiants importante.

“ C'est une ville attractive et touristique qui bénéficie d'un cadre agréable et propre. ”

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaite s'installer ?

Il faut faire attention à la concurrence. J'ai par exemple volontairement renoncé à vendre des livres parce que la librairie spécialisée BD le *Bidibul* est proche de ma boutique. Nous travaillons plutôt en complémentarité et envisageons des partenariats.

Le choix de l'emplacement est primordial.

Il faut aussi booster sa communication et notamment grâce à la presse locale et aux réseaux sociaux.

S'accrocher auprès des banques quand on a un bon dossier et surtout quand on est jeune. Certaines franchises étrangères ne sont d'ailleurs pas soutenues par certaines banques.»



© Le Flexi Troyen

MARIE-LAURE BOUCHOT & RAPHAËL VIVIEN

RESTAURANT, LE FLEXI TROYEN

9 ruelle des Chats - Centre-ville de Troyes

Expliquez-nous votre concept...

« Nous avons choisi d'ouvrir un restaurant au sein duquel nous travaillons uniquement avec des produits frais et locaux. Tout est fait maison y compris les glaces et les cigarettes russes qui accompagnent le café. Nous n'utilisons aucun produit congelé ni en conserve. Nous sommes aujourd'hui à 95% de produits locaux, y compris le beurre, les huiles végétales et bien évidemment la viande. La carte change tous les jours avec un choix restreint

Pourquoi avez-vous choisi de vous installer à Troyes ?

Nous vivons à Troyes et on s'y plaît. Le centre-ville pittoresque est bien refait et agréable. Quand les gens visitent, ils trouvent qu'il y fait bon vivre.

Niveau sport et culture c'est une ville qui bouge. Et le cadre autour du restaurant est particulièrement agréable. Nous trouvons que c'était un écrin intéressant pour notre projet. Et puis les Troyens sont ouverts et d'abord facile.

“ Un atout ? L'emplacement géographique ! ”

Que faisiez-vous avant de vous lancer dans la restauration ?

MLB : Beaucoup de choses !... J'ai fait des études en génie civil qui m'ont amenées à y travailler, puis j'ai aussi travaillé en banque et dans le médico-social.

Qu'est-ce qui vous a donné envie de vous reconverter dans la restauration ?

La passion de la cuisine et du « *bien manger* » avant tout qui m'habite depuis toute petite. Vivre de ma passion, un rêve qui a mis du temps à se réaliser mais qui a finalement pu aboutir.

Et comment marchent les affaires à Troyes ?

Nous avons eu la chance que ça démarre tout de suite ! En comparaison d'autres villes, ça fonctionne plutôt pas mal. En majorité, c'est une clientèle locale qui vient parce que nous avons fait le choix de ne pas communiquer. Et ce n'est pas prévu pour l'instant. Nous sommes complets quasiment tous les week-ends.

Comment expliquez-vous ces bons résultats ?

Le bouche à oreille, qui est très efficace à Troyes d'abord, et la qualité dans l'assiette. Vous pouvez avoir le meilleur service qui soit, si ce n'est pas bon, les

gens ne reviennent pas ! Le concept plaît visiblement. On assiste à un retour aux sources, à l'envie de mieux consommer. La taille du restaurant, à dimension humaine permet de proposer un travail de qualité et du 100% fait maison.

Quels sont d'après vous les atouts de ce territoire ?

L'emplacement géographique ! C'est près de Paris, au début du Nord-Est, proche de l'axe Belgique...

Le climat est plutôt agréable. Il y fait bon l'été et rarement très froid l'hiver. Le centre-ville est agréable, il y a des zones commerciales denses, l'offre y est complète.

Les différentes aides possibles lorsqu'on décide de s'y installer et en particulier l'aide au loyer de la Ville sont de véritables soutiens. Nous pensons que c'est important de soutenir le centre-ville. Nous y sommes très attachés.

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaite s'installer ?

En premier lieu, la base est de « croire en son projet » !

Se donner les moyens de réussir. Bien faire son étude de marché de façon concrète et sérieuse.

Se rendre aux cafés de la création qu'organise la Chambre de Commerce et d'Industrie, et s'entourer des bons interlocuteurs, des bons conseils.

Dans notre cas, nous avons mis deux ans avant de nous lancer mais nous avons un vrai projet abouti auquel nous croyions à présenter aux banques. »



YANN NEDELLEC

PRÉSIDENT DE FRAENKISCHE FRANCE (PLASTURGIE)

Torcy-le-Grand - Nord du département de l'Aube

Quel a été votre parcours personnel avant d'intégrer Fraenkische France ?

Je suis juriste de formation. J'ai commencé ma carrière dans le négoce de produits plastiques pour les travaux publics. Je me suis ensuite rapproché du groupe Fränkische, qui m'a confié la responsabilité de son marché français, avec un projet d'implantation à l'est de Paris pour servir le marché intérieur, mais aussi l'Angleterre et le Benelux. J'étais alors basé à Nancy.

Quelle est l'activité de Fraenkische France ?

Fraenkische est la filiale française du groupe allemand Fränkische. L'unité de Torcy-le-Grand, qui est la seule usine en France de cette entreprise familiale, est spécialisée dans la fabrication d'éléments en plastique entrant dans la gestion des eaux pluviales : canalisations, drainage, traitement, stockage et infiltration en grands volumes, régulation des rejets des eaux pluviales en rivière ou dans les réseaux existants.

En fait, c'est tout ce qui sert à reconstituer le cycle naturel de l'eau quand il a été interrompu par l'imperméabilisation des sols. Nous transformons 10 000 tonnes de plastique par an. Nous avons démarré avec une quinzaine de salariés, nous en sommes aujourd'hui à 52, avec entre-temps un agrandissement de l'usine.

Qu'est-ce qui a conduit Fränkische à venir dans l'Aube ?

Nous avons trois options : racheter des machines à des confrères, emménager dans un bâtiment existant ou construire une usine. C'est cette dernière hypothèse qui a été retenue et nous avons sollicité plusieurs agences de développement, dans un périmètre compris entre Lille et Bourges, avant de nous implanter. Aube Développement s'est montrée la plus réactive, avec par ailleurs une totale implication des acteurs locaux : élus, préfecture, région, CCI, etc. Le site de Torcy-le-Grand a été choisi en raison de son positionnement géographique, proche d'un nœud autoroutier et de l'Allemagne, d'où provient la matière première, du prix du foncier et du passé industriel du bassin d'emploi.

Vous-même vous êtes installé rapidement dans le département ?

Je me suis installé à Troyes dès le démarrage du chantier en 2011 (la mise en service a eu lieu en 2012) avec ma femme et nos quatre enfants. Là encore Aube Développement a été de bon conseil pour qu'il n'y ait pas de problème de scolarité. J'ajoute que l'immobilier est attractif, le cadre de vie agréable, et la ville, dynamique.

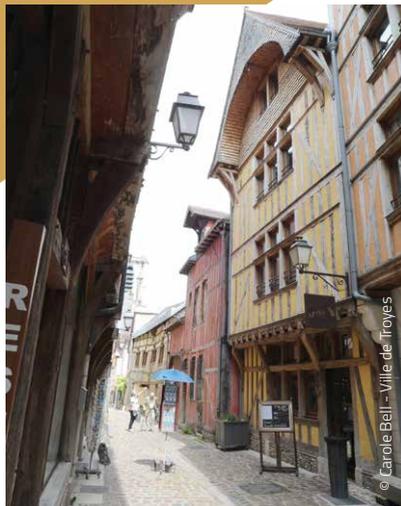
Quels sont à vos yeux les atouts du territoire pour une entreprise ?

Je dirais en premier lieu la mobilisation de tous les acteurs, publics ou parapublics, pour accueillir non seulement les entreprises, mais aussi les personnes. Ce sont des facilitateurs. Ils m'ont permis notamment de participer à des salons et à des missions de prospection à l'étranger. L'aspect humain, la proximité et l'accessibilité, c'est quelque chose qui n'a pas de prix. Je mettrais aussi en avant la qualité de vie, qui est importante ici.

“ ***Aube
Développement
s'est montrée la
plus réactive,
avec par ailleurs
une totale
implication des
acteurs locaux.*** ”



© Amélie Tauziède



© Carole Bell - Ville de Troyes

MELANIE DUFÉY

NATUROPATHE & BLOGUEUSE, CHAUDRON PASTEL

Ruelle des Chats - Centre-ville de Troyes

Décrivez-moi votre activité ?

La naturopathie, c'est aider, apprendre et transmettre, à ceux qui viennent consulter, comment optimiser leur bien-être physique et émotionnel à l'aide de plusieurs outils de différentes natures.

L'activité de naturopathie représente environ un tiers de mon activité. Les deux tiers restants étant la création de contenu pour mon blog et ma présence sur les réseaux sociaux. Des partenariats avec de grandes marques, et la création de vidéos complètent mon activité. Une de mes vidéos met d'ailleurs en avant la beauté de la ville de Troyes.

Que faisiez-vous avant de vivre de votre activité ?

J'en vis depuis 6 ans mais avant j'ai obtenu une licence d'anglais et un BTS Assistante de Gestion. J'ai travaillé 10 ans sur Paris dont 3 ans dans ce domaine, d'abord dans une start-up puis 2 ans au secrétariat d'État à la Défense.

En 2010, j'ai repris des études qui ont duré 2 ans : mémoire, diplôme national et européen de naturopathie. Au début j'ai dû travailler à mi-temps en tant qu'assistante de gestion avant de pouvoir me mettre à mon compte, et être indépendante.

Pourquoi avoir choisi de vous installer à Troyes ?

J'y ai emménagé tout récemment, dans la ruelle des Chats, la rue la plus touristique et pittoresque du centre-ville.

Tout d'abord, pour des raisons pratiques. Je cherchais une ville proche à la fois de Paris (pour des raisons professionnelles) et de la Picardie (où réside ma famille). J'avais hésité avec Compiègne, Nantes et Rennes (ces 2 dernières pour leur attractivité et leur cadre de vie). Puis un projet d'enseignement de naturopathie s'est confirmé à Lausanne, en Suisse. J'ai donc opté pour une ville m'en rapprochant.

Ensuite, il y a eu le coup de cœur ! Mon père, connaissant la ville de Troyes, m'a vivement conseillé de m'y rendre, j'avais fait des recherches sur Internet et ce que j'y lisais insistait tellement sur les magasins d'usine que ça ne me donnait pas du tout envie ! Puis en me rendant sur place, j'ai pu constater que la ville est magnifique ! J'ai été époustouflée de la beauté et de la richesse du patrimoine. Je trouve que Troyes est une merveilleuse alchimie entre animations, sorties et culture, tout en étant calme, et en conservant un côté chaleureux et une dimension humaine.

Comment vous y prenez-vous pour trouver de nouveaux repères ?

Je participe à plusieurs visites organisées par la Maison du Tourisme (patrimoine, jog-sight, Lac de la Forêt d'Orient...). Je me rends aussi à des expositions.

Malgré le fait que j'apprécie d'être au calme pour me ressourcer, j'ai une faculté à échanger facilement avec les gens que je rencontre.

Selon vous, quels sont les atouts de ce territoire ?

“

C'est un combiné parfait entre patrimoine, dynamisme culturel, calme, avec en prime un accueil chaleureux et humain. ”

L'architecture, avec les maisons à colombages et les couleurs est superbe. Et on retrouve de tout. En tant qu'ancienne parisienne, il pourrait me manquer des choses, mais il y a tout ce que j'aime dans une ville. Des bonnes adresses : *Chez Gus* (je suis fan de *coffee shops*), *le Flexi Troyen*, *Chez Axelle*, *l'Atelier Seschaou*, *l'atelier de tatouage Emy*, la créatrice de bijoux *Les Modettes*, et je fais souvent mes courses aux Halles (*Benoît et Amélie* pour la viande, *Laure Keller* la maraîchère et la poissonnerie *Chez Pascal*).

Il manquerait juste un studio de yoga qui propose des cours à des créneaux horaires variés y compris en journée. Je prévois d'ailleurs de me former en 2019. C'est une discipline qui se développe énormément.

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaiterait se lancer ?

Avoir confiance en soi et en ses capacités. Surmonter ses peurs (d'échouer, de ne pas être à la hauteur, de perdre de sa qualité de vie...).

Travailler sur sa vision du risque.

Peu importe l'activité qu'on choisit, il faut le faire avec passion !



© Frédéric Marais

YANNICK FOLLIARD

PRÉSIDENT DE LEVELS3D

Technopole de l'Aube en Champagne - Rosières-près-Troyes

Quel est le métier de Levels3D ?

« Nous avons créé une application permettant de scanner et de modéliser les pièces d'une maison à l'aide d'un capteur associé à une tablette numérique. La maquette numérique devenant obligatoire, cette solution cible les architectes, les bureaux d'études, les bailleurs sociaux et l'ensemble des professionnels du bâtiment.

Parallèlement, nous développons des lunettes spéciales qui servent aux agents d'Enedis à repérer les défauts sur les câbles enterrés. Un autre gestionnaire de réseaux souterrains est intéressé par cette technologie.

Quel a été votre parcours avant de créer cette start-up ?

J'ai d'abord travaillé dans une maison de disques, où j'étais spécialisé dans la musique techno et la French touch. Puis je suis passé du son à l'image, me formant à l'Institut national de l'audiovisuel avant d'intégrer les *Laboratoires Eclair*.

Mon travail consistait à superviser les effets spéciaux, en particulier ceux des films produits par Luc Besson. J'ai réalisé les effets 3D de *Mr Hublot*, un court-métrage d'animation primé aux Oscars 2014.

Quelle a été la genèse de Levels3D ?

C'est en travaillant sur la 3D qu'est venue l'idée d'y ajouter de la réalité augmentée. J'ai participé en 2012 aux journées *Plug&Start* organisées par la Technopole de l'Aube, ce qui m'a permis ensuite de rencontrer différents partenaires locaux. En particulier l'Université de Technologie de Troyes, avec qui l'on a mis au point un puissant algorithme de numérisation d'images. L'aventure a démarré à Saint-Ouen, en région parisienne, mais la société a été créée en 2014 à Troyes.

Pourquoi précisément ce choix de vous installer à Troyes ?

Parce que j'y ai trouvé un tissu économique et académique (Université, Grandes écoles) attractif. Parce que je me suis dit que je travaillerais plus rapidement à Troyes, en mode agile, avec des interlocuteurs en demande de projets comme nous et beaucoup plus disponibles qu'en Ile-de-France. Tout est allé effectivement plus vite, comme au niveau du financement. J'ai par exemple été aidé par le *Réseau Entreprendre*. Les premiers contacts avec le siège local d'Enedis m'ont également permis d'accéder à la direction nationale.

Comment s'est passée votre intégration ?

Mon épouse et moi-même avons quelque appréhension pour nos enfants, qui renaissent en 5^e et en CM2. Mais tout s'est bien passé. Nous habitons au centre-ville de Troyes. Nous sommes à dix minutes de nos bureaux (ma femme a également rejoint l'entreprise), alors qu'auparavant en Ile-de-France je mettais une heure.

J'apprécie la qualité de vie et le coût de la vie sur place, ce qui est aussi le cas de mes trois collaborateurs issus de la région parisienne. Ils ont gagné en pouvoir d'achat et ont pu devenir propriétaires.»

“

J'y ai trouvé un tissu économique et académique

(Université, Grandes écoles) attractif.

”



VERONIQUE FEVRE

CONCESSIONNAIRE, L'OCCITANE

38 rue Émile-Zola - Centre-ville de Troyes

Pourquoi vous êtes-vous installée à Troyes ?

« Un classique, j'ai suivi mon conjoint ! Et cela fait aujourd'hui 22 ans que je suis installée dans le centre historique de Troyes. En octobre 96, il n'y avait que 9 concessionnaires L'Occitane en France. Aujourd'hui, la marque compte 150 boutiques en France, dont la moitié de concessionnaires.

Et les affaires marchent à Troyes ?

Je ne cache pas que les résultats peuvent être un peu en baisse notamment à cause des constructions de centres commerciaux de périphérie de ces dernières années qui font qu'une partie de la clientèle, du côté des lacs, va moins en centre-ville (*cette construction est aujourd'hui stoppée par un moratoire décidé par l'agglomération en 2017, NDLR*). Malgré cela, je suis toujours dans le top 10 des boutiques en France, devant Colmar ou Toulon et à égalité avec Rennes, villes qui sur le papier ont un potentiel plus important que Troyes. Donc oui, on peut avoir des résultats à Troyes !

“ Je suis toujours dans le top 10 des boutiques en France. ”

Comment expliquez-vous ces bons résultats ?

Troyes, avec 60 000 habitants pour la ville-centre et 180 000 pour l'agglomération, est un peu petite pour nos produits. Mais ville traditionnellement ouvrière, elle a pour particularité que les deux personnes du couple travaillent. Il y a donc de la place pour les achats plaisir même si le revenu n'est pas très important. Un constat partagé par ma voisine qui tient un magasin de lingerie. Elle était également très bien placée dans son réseau. Comme je vends des produits de niche, je suis peu concurrencée au centre-ville. La boutique est belle, bien située...

Quels sont les atouts de ce territoire ?

Nous avons maintenant un centre-ville qui est magnifique, un patrimoine valorisé, une montée en gamme des prestations hôtelières et de restauration... Ce sont les touristes qui nous le disent. Il y a des parkings tout autour du centre-ville.

La transformation de Troyes en ville étudiante, ce n'était pas du tout le cas il y a 10 ans, m'a permis de gagner de nouveaux marchés. J'ai par exemple une clientèle asiatique, qui étudie à l'UTT, pour laquelle l'Occitane est un produit de luxe, accessible ici ! (*Troyes Champagne Métropole compte aujourd'hui 10 700 étudiants dont plus de 26% en Erasmus. Un chiffre multiplié par 5 en 20 ans, NDLR*)

Et puis la clientèle est sympathique, simple et a envie de se faire plaisir. J'ai eu une autre boutique à Dijon, c'est une ambiance différente.

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaite s'installer ?

Bien choisir sa marque. Favoriser un produit différenciant, être dans une niche. Ayant ouvert un multimarque de senteurs, j'ai également fait l'expérience d'être indépendante. Une franchise, c'est du confort. On est porté et formé par le réseau, on sait comment se situer, ça donne des objectifs, le merchandising est prévu, la boutique est toujours impeccable...

Et bien choisir son emplacement. Pas forcément sur un *premium* dont les loyers peuvent être élevés, car au final c'est ce qui reste dans le tiroir-caisse qui compte, mais un emplacement avec des locomotives aux alentours. Ici, j'ai un hôtel 4 étoiles et une boulangerie très réputée.

Mais ce qui reste essentiel, c'est l'accueil de la clientèle ! »



© Troyes Couleurs



SAROEUN SES

DÉCORATION D'INTÉRIEUR, L'ATELIER SESCHAOU

3 Place Audiffred - Centre-ville de Troyes

Que faisiez-vous avant de créer votre atelier de décoration d'intérieur à Troyes ?

« Je suis allée sur Paris pour mes études et j'y suis restée. Au fil de ma vie professionnelle, j'ai été ingénieure commerciale, assistante maternelle... Je suis à la tête d'une famille de 5 enfants. C'est pour leur apporter une meilleure qualité de vie que mon conjoint et moi souhaitons quitter Paris.

Pourquoi avoir choisi Troyes ?

Dans notre projet de quitter la capitale, nous avons hésité avec Strasbourg et Bordeaux. Finalement, mon conjoint a trouvé un emploi chez *le Coq Sportif* à Romilly-sur-Seine. En cherchant un logement, nous avons fait le choix de Troyes parce que j'y ai de la famille et que j'y ai grandi. L'atmosphère de son centre-ville nous a séduits.

Et comment marchent les affaires à Troyes ?

La boutique est toute récente mais pour l'instant je suis dans mes prévisions. Mais c'est aussi parce que l'entreprise existait avant l'ouverture du magasin !

Mes créations mixent végétal et tissage, papier... Je suis sur une niche, et j'ai développé mon activité de décoration intérieure sur les réseaux sociaux. Mon blog a été repéré par le site de *Marie-Claire Idée* et relayé par des plateformes ou publications spécialisés comme *Creative magazine*.

Je continue également mes prestations d'atelier sur Paris qui n'est pas loin... et le dernier train est à 22h. Je prépare ainsi les les 10 ans de *Féminin Bio* à la Recyclerie. J'ai également noué un partenariat avec *Mille et Une Listes*, le service de cadeaux de naissance, mariage... des Galeries Lafayette.

Selon vous, quels sont les atouts de ce territoire ?

La qualité de vie à 2h de Paris. Nous avons été très bien accueillis par nos voisins commerçants et riverains. La ville est dynamique, à taille humaine, avec un vrai potentiel de développement. On remarque une volonté d'amélioration du cadre de vie : requalification urbaine, accompagnement à l'installation d'un commerce, un bon encadrement scolaire, un tissu associatif dense...

Et des loyers abordables pour les locaux commerciaux mais aussi pour les habitations. À Paris, on louait un appartement, ici on vient d'acheter une maison !

“ ***La ville est dynamique, à taille humaine, avec un vrai potentiel de développement.*** ”

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaiterait s'installer ?

Il faut beaucoup travailler AVANT d'ouvrir. Faire une grosse étude de marché, ne pas hésiter à aller sur le terrain. Participer à des salons pour développer son carnet d'adresses, (le salon du mariage à Paris m'a rapporté 15 clients), être actif sur les réseaux sociaux.

Il faut se donner les moyens de réussir, savoir accepter de dépenser avant de gagner et ne pas compter son temps.



ERIC MORILLOT

FRANCHISE, DAY BY DAY, MON ÉPICERIE EN VRAC

32-34 rue Émile-Zola - Centre-ville de Troyes

Que faisiez-vous avant de devenir commerçant ?

J'étais contrôleur de gestion chez *American Express*, secteur « bureau de change ». Je vivais et je travaillais en région parisienne. Les habitudes de consommation évoluent et les services d'Amex aussi. Il y a eu une restructuration des services, qui a donné lieu à un plan social.

Ce licenciement économique m'a permis de partir avec un capital, que j'ai rapidement décidé d'investir pour ouvrir un commerce. Il fallait ensuite choisir quel type de commerce et où.

Comment avez-vous fait votre choix ?

En 2016, je suis allé au Salon de la Franchise à Paris pour me documenter. Et c'est là que j'ai découvert *Day by day*, une franchise qui correspondait parfaitement à mon idée du commerce : éco-responsable, avec un vrai sens du contact humain. J'ai ensuite passé 2 jours en stage dans une boutique de la marque, à Paris pour vérifier que c'était bien ce à quoi j'aspirais.

Pourquoi Troyes... ? Je souhaitais me rapprocher de ma famille qui habite dans l'Aube. J'hésitais donc entre Troyes, Orléans et Dijon. C'est l'opportunité du local commercial qui m'a fait opter pour Troyes.

Et les affaires marchent bien à Troyes ?

Oui, on est dans les chiffres du prévisionnel. J'ai déjà une clientèle d'habitues mais j'ai aussi de nouveaux clients qui me découvrent chaque semaine. Mon objectif 2019 : accroître le panier moyen de ma clientèle.

Quels sont d'après vous les atouts de ce territoire ?

Un centre-ville assez compact : c'est plus facile pour faire ses courses à pieds, ce qui est cohérent par rapport au concept de *Day by day* qui propose de l'épicerie et des produits pour la maison en vrac.

L'accompagnement de la mairie est également un plus : l'aide au choix du local est facilitée grâce à la mise en place de la bourse des locaux vacants, le service ERP nous guide dans les obligations liées à l'accueil du public en se rendant disponible et dans une démarche de conseil...

“ C'est l'opportunité du local commercial qui m'a fait opter pour Troyes. ”

Quels conseils justement donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaite s'installer ?

Bien choisir son emplacement : à proximité d'une locomotive type boulangerie, pharmacie, tabac, presse etc. qui vont favoriser une véritable vie de quartier.

Ne pas minimiser ses charges lorsqu'on fait son prévisionnel car il y a toujours des imprévus !

Prévoir un budget et du temps pour la communication et le marketing : il faut faire parler de soi !

S'intégrer dans le tissu économique local (via l'association des commerçants par exemple).



ALBAN RICHÉ

RESPONSABLE DES TRANSPORTS ROUTIERS, **LACOSTE**

Rue du Faubourg Croncels - Troyes

***Vous travaillez chez Norbert
Dentressangle en région parisienne.
Comment êtes-vous arrivés à Troyes ?***

« J'ai quitté cette entreprise parce les perspectives d'évolution étaient réduites. J'ai rapidement retrouvé un poste de responsable transport chez Chantelle à Amiens. J'y suis resté 8 ans... jusqu'à ce que je sois démarché par *Lacoste* pour prendre le poste de responsable des transports routiers. J'ai alors eu à choisir entre Troyes et Paris.

Et qu'est-ce qui a fait pencher la balance en faveur de Troyes ?

Je connaissais cette ville puisque j'y ai suivi une formation en Gestion des Opérations Logistiques à l'Institut Universitaire de Technologie (IUT) en 2000. Et j'en gardais un bon souvenir.

Mais ce sont surtout la qualité de vie et l'aspect financier qui ont guidé mon choix.

Je me suis toujours senti plus provincial que Parisien, même si je ne souhaite pas non plus vivre en pleine campagne.

En plus, je suis encore propriétaire sur Amiens, avec un crédit en cours. Impossible donc de m'engager sur un loyer trop élevé. Troyes représentait le meilleur rapport qualité de vie / coût de la vie. Cerise sur le gâteau : je me rapproche de ma mère qui habite à Châlons en Champagne.

Et après 18 mois à Troyes, quel est votre ressenti ?

J'ai tout d'abord été surpris par la taille de la ville. En fait Troyes, c'est la moitié d'Amiens.

En 10 minutes de voiture on est en pleine campagne. J'avais peur qu'Elisa, ma compagne ait du mal à s'adapter. Elle n'a pas le permis de conduire et elle est arrivée à Troyes sans emploi... Mais ici, elle peut aller partout à pied ou en vélo et elle a trouvé un poste à 400 mètres de notre appartement en quelques semaines.

Du point de vue de la culture et des loisirs, dans un premier temps, on peut penser qu'il n'y a pas grand-chose à faire, et au final, on se rend vite compte qu'on n'a pas assez de temps pour faire tout ce qui nous intéresse.

Troyes bénéficie, d'une part des structures et des animations d'une ville et d'autre part, de la proximité et de la convivialité d'un village.

Au final, vous ne regrettez pas votre choix ?

Non, aucun regret ! Juste une petite remarque : la centralisation des demandes au pôle *Famille enfance de l'espace Audiffred* via la plateforme Internet est une très bonne idée, mais le système mérite encore d'être amélioré. Heureusement, les faiblesses de ce système sont compensées par la souplesse et l'écoute du personnel.

“Troyes bénéficie d'une part des structures et des animations d'une ville et d'autre part, de la proximité et de la convivialité d'un village.”

Quelques mots pour conclure ?

Je n'ai pas d'attache géographique, pas de passion ni la mer ni pour la montagne... Ce qui prime pour moi c'est avant tout la qualité de vie. Je ne sais pas si je serai toujours à Troyes dans 10 ans mais pour l'instant je m'y sens bien. Si je quitte cette ville un jour ce sera pour saisir une opportunité mais je ne pense pas que l'herbe soit forcément plus verte ailleurs...»



© Maxime Cordier

MARIE WEBER

CRÉATION ET FABRICATION DE SOULIERS

Rue Colonel-Driant - Centre-ville de Troyes

Marie, expliquez-nous votre parcours ?

« Je suis Alsacienne. J'ai passé mon Bac à l'école française de Munich en Allemagne, après quoi j'ai intégré l'Ecole supérieure de design –Groupe ESC de Troyes parcours « *designer produit* ». J'ai orienté tous mes stages vers la chaussure ce qui m'a permis ensuite de passer un master « *designer soulier et maroquinerie* » en Italie. J'ai fait un stage chez Berluti à Paris au studio de création. J'ai ensuite intégré l'atelier sur mesure de Berluti en CDI en tant que Designer Patronier Tigiste. J'étais parallèlement formée à la tige (*partie du dessus de la chaussure*, NDLR).

À l'heure actuelle, j'ai deux activités : ma marque éponyme *Marie Weber création et fabrication de souliers* avec mon *showroom* à Troyes, et la prestation de service en création pour d'autres marques à Paris et en Europe.

Pourquoi Troyes ? Quels sont les atouts de ce territoire ?

Pour développer ma marque, j'hésitais entre Strasbourg et Troyes. La proximité de Paris par le train (je n'ai pas de véhicule), et son coût ont fait la différence.

Le regroupement de la Région Grand Est permet de multiplier les chances de subventions, ses contacts, son réseau... et en même temps, une activité telle que la mienne a plus de chances d'être valorisée qu'à Paris puisqu'il y a moins de concurrence. Il y a également une proximité avec les acteurs de la vie locale qui fait qu'il est plus facile de rebondir et de sortir du lot. Un réel soutien (presse...) est facile à mettre en place.

“ Troyes est une ville moyenne qui fait beaucoup pour le commerce et permet de bien démarrer. ”

J'ai aussi été agréablement surprise par l'accompagnement de la Mairie et de Troyes Champagne Métropole. Tout le monde s'est montré accessible et disponible (aide à la recherche de locaux, aide financière aux loyers commerciaux, conseils sur les obligations des Etablissements Recevant du Public-ERP). Troyes est une ville moyenne qui fait beaucoup pour le commerce et permet de bien démarrer. Malgré un pouvoir d'achat moyen, c'est un réel tremplin pour de jeunes entrepreneurs qui ont besoin et d'espace et de la proximité avec Paris.

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaiterait se lancer ?

Selon moi, en venant s'installer à Troyes avec ce type d'activité il faut élaborer sa stratégie et son plan de carrière à long terme. La ville de Troyes permet de commencer petit et développer son activité sur des bases solides, pour étendre son rayonnement géographique... Malgré le fait que la ville fasse beaucoup, c'est un challenge et un investissement personnel qui demande beaucoup d'énergie. Il ne faut jamais oublier de miser sur plusieurs terrains et être mobile. »

Marie Weber a été lauréate du Trophée de l'Artisanat au Féminin, organisé par la Chambre des Métiers de l'Aube en mars 2018, dans la catégorie « Métiers d'hommes ».



BRUNO NAHAN

PRÉSIDENT DE BUGIS (TEXTILE)

La Rivière-de-Corps - Agglomération troyenne

Quel a été votre parcours avant de racheter l'entreprise Bugis en 2015 ?

« J'ai occupé plusieurs postes de direction de *business unit* au sein de groupes internationaux dans le domaine de l'équipement de la maison : électroménager, salle de bain, jardinage. J'ai eu par ailleurs une première expérience en tant que repreneur d'entreprise, avec l'acquisition d'une société spécialisée dans la fabrication de meubles pour la restauration collective.

Vous êtes originaire de la région parisienne, vous y avez vécu et travaillé : vous êtes-vous senti dépaysé en vous installant à Troyes ?

Absolument pas. D'une part parce que j'avais déjà eu l'occasion d'y travailler pendant deux ans dans les années 2000. Et d'autre part parce la culture et la mentalité n'y sont pas très différentes, contrairement à d'autres régions. Après tout, Paris n'est qu'à une heure et demie, deux heures d'ici. J'ai l'impression d'évoluer dans un milieu plus ouvert, plus posé et plus sain, avec une qualité de vie évidente.

Cela peut sembler anecdotique, mais quand j'invite des clients au restaurant, les serveurs se montrent plus disponibles qu'à Paris !

Autre exemple : j'ai trouvé très facilement un appartement au centre-ville de Troyes grâce aux conseils d'un responsable textile local.

Quel est le métier de Bugis ?

Nous fabriquons du tissu maille pour deux marchés principaux. Le premier est celui du textile habillement dans le moyen/haut de gamme et même le luxe, qui représente trois quarts de notre activité. Nous sommes très typés coton. L'autre grand marché est celui du tissu technique (antifeu, anticoupure, antiperforation, etc.) pour les équipements de protection individuelle, l'industrie, l'automobile, la robotique... Nous produisons entre 1,5 et 1,8 million de mètres de matière par mois, soit environ 2 800 tonnes par an. Notre parc machines comprend une centaine de métiers et nous employons 39 personnes.

Avez-vous des contacts avec le tissu économique local ?

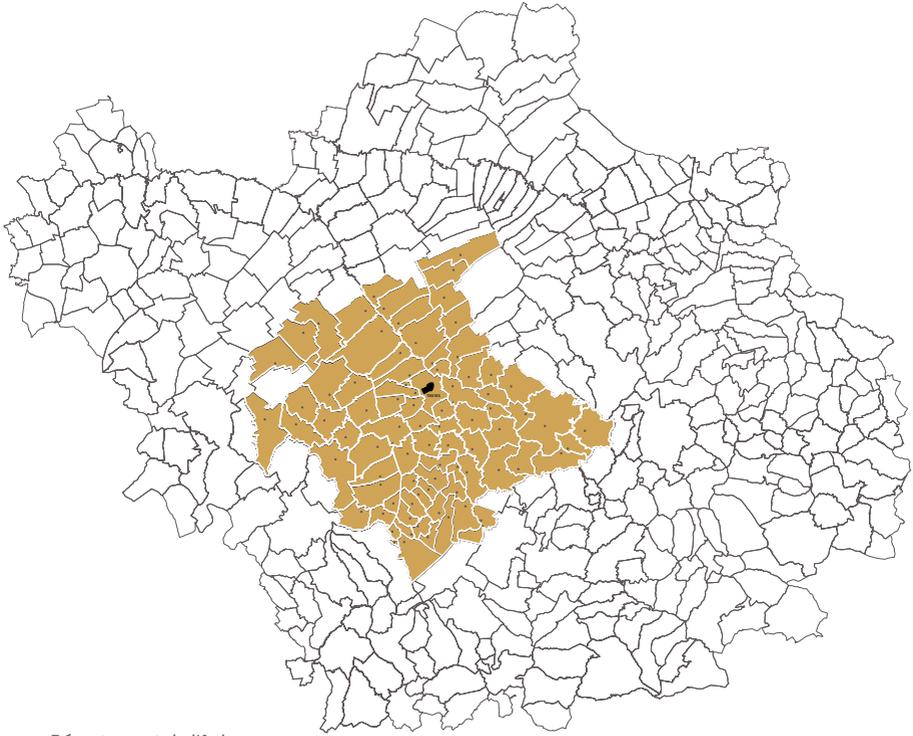
Bien sûr. Bugis travaille avec des ennoblisseurs textiles et des entreprises de contrecollage locales. Pour des raisons historiques tout d'abord. Mais aussi parce que cela nous donne plus de réactivité et que c'est cohérent avec notre volonté de produire français.

“ J’ai l’impression d’évoluer dans un milieu plus ouvert, plus posé et plus sain, avec une qualité de vie évidente. ”

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui souhaiterait s'installer à Troyes ?

De se mettre très rapidement en contact avec les réseaux professionnels car c'est un bon moyen de s'intégrer. Et aussi d'être ouvert, car on ne peut pas le demander aux autres si on ne l'est pas soi-même. C'est du donnant-donnant. Il faut aussi sortir, se balader en ville et aux alentours, car il y a ici beaucoup de richesses culturelles et un vrai dynamisme apporté notamment par la population étudiante. »

NOTRE TERRITOIRE



— Département de l'Aube

— Troyes Champagne Métropole (TCM)

● Préfecture

Les communes formant Troyes Champagne Métropole

Assenay / Aubeterre / Barberey-Saint-Sulpice / Bouilly / Bouranton / Bréviandes / Bucey-en-Othe
Buchères / Clérey / Cormost / Courteranges / Creny-près-Troyes / Crésantignes / Dierrey-Saint-Pierre
Estissac / Fays-la-Chapelle / Feuges / Fontvannes / Fresnoy-le-Château / Isle-Aumont / Javernant
Jeugny / La Chapelle Saint-Luc / La Rivière-de-Corps / La Vendue-Mignot / Laines-aux-Bois / Laubressel
Lavau / Le Pavillon-Sainte-Julie / Les Bordes-Aumont / Les Maupas / Les Noës-près-Troyes / Lirey
Longeville-sur-Mogne / Lusigny-sur-Barse / Macey / Machy / Mergey / Mesnil-Saint-Père / Messon
Montaulin / Montceaux-les-Vaudes / Montgueux / Montiéramey / Montreuil-sur-Barse / Montsuzain
Moussey / Payns / Pont-Sainte-Marie / Prugny / Roncenay / Rosières-près-Troyes / Rouilly-Saint-Loup
Ruvigny / Saint-André-les-Vergers / Saint-Benoît-sur-Seine / Saint-Germain / Saint-Jean-de-Bonneval
Saint-Julien-les-Villas / Saint-Léger-près-Troyes / Saint-Lyé / Sainte-Maure / Saint Parres aux Tertres
Saint-Pouange / Sainte-Savine / Saint-Thibault / Sommeval / Souligny / Thennelières / Torvilliers
Troyes / Vailly / Vauchassis / Verrières / Villacerf / Villechétif / Villeloup / Villemereuil / Villery
Villy-le-Bois / Villy-le-Maréchal

VOUS AVEZ UN PROJET ? VOUS CHERCHEZ À VOUS IMPLANTER ?

Des interlocuteurs pour vous accompagner

Vous cherchez une entreprise à reprendre ? Contactez :



Fabrice SERKIZ

Conseiller Financement - Transmission/Reprise

CCI Troyes et Aube
Espace Régley, 1 bld Charles-Baltet - CS 60706
10001 Troyes Cedex
+ 33 3 25 43 70 33 / +336 79 57 31 88
f.serkez@troyes.cci.fr

www.troyes.cci.fr

Vous avez pour projet de vous installer dans une des communes formant Troyes Champagne Métropole (TCM), l'agglomération de Troyes (voir-ci-contre) ? Contactez :



Magaly OUANELY

Chargée de développement commercial

Pôle Economie
Troyes Champagne Métropole
+ 336 26 26 24 38
magaly.ouanely@troyes-cm.fr

www.eco.troyes-cm.fr

Vous voulez en savoir plus sur les aides au loyer du centre-ville de Troyes ? Contactez :



Raphaële DESTREBECQ

Chargée de mission Commerce

Pôle Urbanisme – Commerce
Ville de Troyes
+ 333 25 42 20 38 / + 336 17 21 13 68
raphaele.destrebecq@ville-troyes.fr

www.commerce-troyes.fr

Vous voulez en savoir plus sur les opportunités du département de l'Aube, hors communes de TCM, adressez-vous pour votre projet à :



Gwénaël CUISIN

Conseillère commerce

CCI Troyes et Aube
Espace Régley, 1 bld Charles-Baltet
CS 60706
10001 Troyes Cedex
+ 333 25 43 70 24
g.cuisin@troyes.cci.fr

www.troyes.cci.fr



Valérie THIERY

Responsable

Aube développement - CCI Troyes et Aube
Espace Régley, 1 bld Charles- Baltet
CS 60706
10001 Troyes Cedex
+333 25 43 70 17 / +336 12 99 45 93
v.thiery@aube-developpement.com

www.aube-developpement.com



Fascicule réalisé par Amandine Moniot, directeur marketing territorial - Ville de Troyes et Troyes Champagne Métropole avec l'aide précieuse de Raphaële Destrebecq, chargée de mission Commerce Ville de Troyes, de Laëtitia Buhagiar, Animatrice du Commerce - Ville de Troyes, Magaly Ouanely, chargée de développement commercial- Troyes Champagne Métropole et Frédéric Marais pour Aube développement: Création graphique et mise en page Okénite animation. Impression la Renaissance.