

Ludovic Fauvarque, repreneur humble et audacieux.

« **L'**envie de vivre une aventure entrepreneuriale me tient depuis la fin de mes études » avoue Ludovic Fauvarque qui, en mai dernier, a repris les rênes de Millet-Tours Fenêtres. « Avant d'être une affaire de chiffres, c'est une rencontre avec un homme et une entreprise ». Le Ch'ti a d'emblée été séduit par cette « vieille maison tourangelle », réputée pour son sérieux, atypique par la coexistence de ses trois métiers distincts quoique complémentaires – métallerie – dépannage - fermeture. L'ancien directeur régional de Tollens s'est également senti en phase avec l'environnement de l'entreprise : « En quinze ans de métier dans l'univers du bâtiment, j'ai eu le temps d'apprécier ses valeurs de franchise, de simplicité et de convivialité : je vis avec beaucoup de plaisir la reprise d'une entreprise dans ce secteur ». La rencontre avec Joël Magnan, prédécesseur de Ludovic Fauvarque, a été déterminante. Quoique de formation différente, d'ingénieur pour le premier, de commerce et de gestion pour le second, les deux hommes ont pu constater leur communauté de



Ludovic Fauvarque :
« Définir et construire un projet avec une équipe, c'est ce que je compte bien poursuivre ».

valeurs et leur approche comparable du management : « Dans un contexte de manque de main d'œuvre, les entreprises qui feront la différence seront celles capables de former et d'intégrer des jeunes. Associer les salariés aux décisions de l'entreprise, définir et construire un projet avec une équipe, c'est ce qu'avait institué mon prédécesseur et ce que je compte bien poursuivre », assure l'ancien de l'ESC Tours, qui y donne régulièrement des cours sur la conduite du changement et la gestion de projet. Le vecteur clé de la réussite d'un changement est, selon lui, l'implication des personnes et leur force de proposition. Ludovic Fauvarque a mis la théorie en pratique en commençant par rencontrer un à un les trente-cinq collaborateurs de Millet-Tours Fenêtres. Respectueux du passé pour mieux aller de l'avant, il entend développer les projets à venir en entrepreneur citoyen.

ACB



Contact : thierry.grelet@tours-fenêtres.fr

Paradirama Retro clothing : le style des années 1940-1950 revisité

Paradirama Retro clothing est une boutique de vêtements, chaussures, accessoires et autres objets rétro vintage, c'est-à-dire d'époque, et reproductions des années 1940-1950 dans des styles variés : western, hawaïen, swing, rockabilly... Plus qu'une mode vestimentaire, un véritable style de vie. Sophie Célerier a débuté son activité en mars dernier, après avoir travaillé pendant dix ans au sein d'une société d'assurance pour les fournisseurs comme analyste-crédit. « Je cherchais une reconversion professionnelle et l'idée de la vente de vêtements des années 40-50 s'est imposée. J'ai beaucoup d'amis qui recherchent des vêtements vintage. Beaucoup n'étant pas anglophones, ils ne peuvent acheter sur des sites étrangers. Et dans les boutiques spécialisées à Paris, les prix sont souvent élevés. On peut dire que ma vie est axée sur les années 40-50 ! J'ai voyagé aux Etats-Unis sur la route du rock : Memphis, Nashville, Nouvelle Orléans. Je chine depuis plusieurs années, je connais le réseau, les produits, et les matières utilisées à l'époque. » Sophie vend en ligne via le site Internet www.paradirama.com et sur les stands lors de concerts de Rock'n'Roll « Les deux activités sont complémentaires »



Sophie Célerier

explique-t-elle. « J'ai déjà des clients fidèles qui passent plusieurs commandes par mois. Beaucoup préfèrent acheter sur les stands après avoir repéré les articles sur Internet. Rien ne vaut le contact avec la clientèle. » Sophie effectue ses achats auprès de fournisseurs en France et à l'étranger. et gère chaque jour les commandes en ligne. « Lorsque je reçois les vêtements, je vérifie qu'il n'y a ni tâche, ni trou, car je mets un point d'honneur à ce que les articles soient en très bon état. S'il le faut, j'envoie les vêtements chez une couturière ou au pressing. Ensuite, je référence chaque article sur le site pour les mettre en vente : photographie, description, taille. Je vends des petites séries et beaucoup d'objets uniques. » La jeune chef d'entreprise a déjà pour projet de lancer sa propre marque. « L'idée, c'est de fabriquer certains modèles pour éviter les problèmes de rupture et pour satisfaire les nombreuses demandes ». Un projet qui devrait voir le jour d'ici la fin de l'année.

CC



Contact : 02 47 55 63 54

www.paradirama.com - paradirama@orange.fr