

MAX VAUCHÉ, ARTISAN MAÎTRE CHOCOLATIER

Il soigne son marketing

Au cœur de la Sologne, Max Vauché dirige un lieu unique dédié à tous les amoureux du chocolat. Pour développer encore son activité, il mise sur la valorisation de son image de marque.



Aimer ce que l'on fait, bosser, y croire, ne jamais se décourager ! C'est ainsi que Max Vauché voit les choses et aussi la clef de sa réussite, mais... « un artisan ne sait pas tout faire, il doit s'entourer des compétences qu'il n'a pas, solliciter les professionnels dont il a besoin pour évoluer et faire évoluer son entreprise. »

Confronté à des sollicitations comme le contact, désormais quotidien, de distributeurs ou encore la possibilité d'ouvrir une boutique parisienne, le maître chocolatier choisit de s'engager, en juin 2007, dans une démarche CAPEA développement, destinée à l'aider à organiser sa stratégie de développement. « Pour gérer le personnel, organiser le travail, avec un effectif qui grimpe à certaines périodes jusqu'à vingt personnes, le chef d'entreprise ne peut pas se permettre d'improviser ! »

L'ouverture d'un point de vente sur Paris tentait le chef d'entreprise. « J'ai failli acheter, mais localement, j'étais en pleine construction, c'était trop. A certains moments, il faut savoir dire non ! »

En revanche, la vente en ligne va être développée avec la création d'une gamme de produits spécifiques pouvant faire l'objet d'un emballage et d'un envoi faciles. « A ce niveau, il faudra donc se structurer avec une personne dédiée à cette activité. » Pour retravailler l'ensemble du département communication, harmoniser les supports et les visuels, une responsable marketing a intégré l'équipe en février 2008. « Je fais imprimer des dépliants par 50.000, 100.000 exemplaires : leur impact est important, il ne faut donc pas se tromper. La participation à des salons est envisagée

désormais, ce qui n'était pas le cas jusqu'à maintenant. »

En 2009, Max Vauché porte ses efforts sur le marketing. « J'ai fait appel à un grand groupe en la personne de Richard Pradeau et de Claude Husuic, artisans-conseils en développement commercial et communication, implantés à Cheverny, pour avoir un ressenti de l'image de l'entreprise au travers d'un regard extérieur. Un travail de Titan a été effectué avec une étude particulièrement intéressante puisqu'elle passe au crible aussi bien l'accès à l'entreprise, le visuel que l'on en a ou... pas, la signalétique, l'image, la communication, le packaging... En résumé, elle rélète ce que voit l'œil du client ! »

Cette démarche a un coût réel, mais Max Vauché a appris à ne plus focaliser sur ce point et à

voir à long terme tout ce qu'un investissement, quel qu'il soit, peut lui apporter. « C'est ça qui est important ! Une entreprise doit en passer par ce genre d'exercice pour espérer continuer à évoluer. Aujourd'hui, on ne peut plus se contenter d'être bon, il faut être très bon ! »

Max Vauché en bref

- > 600.000 € TTC de chiffre d'affaires, avec une progression mensuelle de 20 à 25 %.
 - > 15 à 20 personnes pour un volet emploi dynamique en périodes de forte activité estivale ou festive.
- www.maxvauche-chocolatier.fr

CAPEA DÉVELOPPEMENT

Le dispositif CAPEA développement (Cycle d'amélioration de la performance des entreprises artisanales), en place depuis 2004 dans le département, demande un engagement fort du collectif de l'entreprise. Il associe en effet le chef d'entreprise et les salariés dans cette démarche d'une durée de deux années. « C'est une vraie remise en cause psychologique », souligne-t-on à la CMA. « fondée sur une approche spécifique de l'entreprise qui prend en compte sa taille aussi bien que la nature de ses marchés ; elle n'est pas réservée aux seules grandes structures ! »

Un diagnostic général de l'entreprise permet de définir un plan d'action et d'amélioration, avec une formation en gestion et l'accompagnement d'un consultant pour aider le chef d'entreprise dans la mise en œuvre d'actions au sein de sa structure. À terme, des résultats significatifs doivent être constatés en matière de création d'emploi, de développement commercial, de satisfaction clientèle ou encore de management des personnels.

> **CMA 41 - Raymond Durand, conseiller d'entreprises** - Tél. 02.54.44.65.83 - rdurand@cma-41.fr

Spécialiste du chocolat, Max Vauché a choisi d'être épaulé par des pros pour développer l'aspect commercial de son entreprise. (Photo NR)