

LA FEUILLE DE VIGNE N'A PAS FANÉ

Devenue aujourd'hui l'une des plus vieilles enseignes d'Honfleur, l'épicerie fine de Régine et Hervé Lestage, mise toujours sur la qualité et la proximité pour satisfaire sa clientèle.



D'abord bouquiniste, Régine Lestage a rencontré son caviste de mari rue des Lingots, à Honfleur. Ensemble, ils décident d'ouvrir un pas de porte qui leur ressemble, mêlant bonnes feuilles et cépages de choix : la Feuille de Vigne était née, en 1994. La boutique déménage rapidement rue du Dauphin, juste derrière le port de plaisance. « *En 25 ans, notre concept a évolué* », constate la commerçante. Épices, terrines, spécialités régionales : au fur et

à mesure, les livres ont cédé la place à des produits d'épicerie fine triés sur le volet. « *Tous les produits que nous proposons sont le fruit d'une rencontre avec un producteur, sur un salon ou à l'occasion de nos séjours dans différents coins de la France* ». Dans la vitrine de la petite boutique à la devanture noire et rouge, un panneau prévient d'ailleurs le badaud et futur client : « *Tous nos produits sont choisis chez de véritables producteurs, artisans, amoureux du*

travail bien fait et de la qualité du résultat ! Et c'est pareil pour les vins, « *plutôt français, naturels, bios voire biodynamiques* », souligne Régine Lestage. Aujourd'hui, la Feuille de Vigne compte pas moins de 800 bouteilles référencées et plus d'un millier de produits, du foie gras du sud-ouest au saucisson du Pays Basque en passant par l'huile d'olive extra-vierge d'Italie... « *Nous sommes un des derniers commerces de proximité à Honfleur. Et si l'été nous accueillons beaucoup de touristes, nous avons toute l'année une vraie clientèle d'habités* ». « Suite logique » de la Feuille de Vigne, Hervé et Régine Lestage ont aussi ouvert à deux pas le Bacarreto, un restaurant et bar à vins, rue des Chaussées, en 2004. Leur concept : une dégustation à l'aveugle de trois vins rouges et trois vins blancs, qui changent chaque vendredi. Des cépages que les amateurs de bonne chère peuvent ensuite retrouver à La Feuille de Vigne, à Honfleur... ou au Havre, où le couple a ouvert une deuxième boutique, en 2017. Le plaisir, ça se partage !

LA FEUILLE DE VIGNE
24 rue du Dauphin, Honfleur
www.la-feuilledevigne.com



ON SE CONNAIT !
TALENTS & INITIATIVES
DES COMMERÇANTS DU PAYS D'AUGE

Proximité, la raison d'être de la CCI

C'est le cœur de métier d'une CCI que d'être à votre écoute, disponible pour devenir le partenaire de vos projets.

En partant de vos besoins les plus quotidiens, nous avons ainsi construit au fil du temps une offre en accompagnement taillée pour vous, professionnels du commerce et du tourisme. Une offre connectée aux réalités de la nouvelle économie et à vos attentes.

Parce que chaque cas est particulier, que chaque histoire d'entreprise est singulière, cette offre « sur-mesure » met la confiance au cœur de notre relation, avec l'objectif de la performance.

Alors, que vous cherchiez (par exemple) à vous former à l'e-commerce, à tester votre activité, à anticiper les nouvelles tendances, à obtenir des aides financières pour relouer ou créer votre point de vente, votre conseiller CCI est à votre écoute.

Vous apprécierez sa réactivité, son expertise nourrie de terrain. Tout ce qui fait aujourd'hui notre raison d'être et donne un sens concret au verbe « accompagner ».

David Royer,
Président de la commission
Commerce-Tourisme à la Délégation
Pays d'Auge de la CCI Seine Estuaire

© Adobe Stock



C'EST MA CCI

PROXIMITÉ, DISPONIBILITÉ, SOURIRE

LES VISAGES DE VOTRE ACCOMPAGNEMENT CCI

Le conseil aux entreprises, c'est le cœur de métier de votre CCI. Les conseillers du Pôle Commerce-Tourisme en sont le sourire et l'expertise. Si vous souhaitez être accompagné par un référent dans un suivi personnalisé, c'est vers eux qu'il faut vous tourner...

Il y a trois ans, il pensait que la CCI était juste un guichet administratif. Aujourd'hui, après avoir bénéficié de l'aide de conseillers pour développer son entreprise, il est le premier à louer leur mérite. Comme Benoit Leroy, boulanger au Havre et à Cauville, vous êtes de plus en plus nombreux à recommander autour de vous la CCI pour ses prestations de conseil. Les dernières enquêtes de satisfaction le confirment, avec des scores de l'ordre de 80 % de satisfaits.

TRANSMISSION, ACCESSIBILITÉ, FINANCEMENT, MARKETING...

Quelle que soit votre question, l'équipe du service Commerce-Tourisme de la CCI Seine Estuaire prend les appels et répond à tout chef d'entreprise qui souhaite être accompagné pour adapter son point de vente, l'améliorer, le développer... Son credo ? « Apporter rapidement une réponse ou mettre en contact avec le bon interlocuteur, par exemple avec un conseiller expert en numérique d'un autre

« Nos conseillers occupent le terrain, se déplacent, vous rencontrent. »



service si vous appelez pour une question d'e-commerce », illustre Cédric Maillet, responsable Commerce Tourisme à la CCI Seine Estuaire.

QUINZE CONSEILLERS POUR LE TERRITOIRE SEINE ESTUAIRE

qui partagent une même méthode : créer une relation de proximité et de confiance. « Concrètement, nos conseillers sont réels, pas virtuels. Ils occupent le terrain, se déplacent, vous rencontrent. » Le métier repose donc sur « une forte individualisation de l'accompagnement », insiste Cédric Maillet. Mais la mise en réseau est aussi un élément clé, en proposant aux commerçants d'intégrer des réseaux créés par la CCI comme les Ambassadeurs du commerce, CCI Club Business ou le Club TPE-PME.

Pour répondre à une attente grandissante des chefs d'entreprise, la CCI Seine Estuaire adapte et crée de nouvelles offres de prestations de conseils. « Il s'agit d'étoffer notre offre avec des niveaux d'expertises plus pointus. » Toujours pour être plus pertinent dans la proposition.

Les conseillers du Pôle commerce de la CCI Seine-Estuaire : Régine SAITER, Soizic BENOIT, Céline RUELLE, Carole MOLERO, Mattyson GENTIL, Élodie CHUQUET, Audrey BUSSY, Sophie ZAKIAN, Louise LEMELLE, Cédric MAILLET, Gilles GAUTIER, Élise LEMARCHAND.
Absents sur la photo : Manon ORIA et Morgan BOURGAULT.

Contact CCI :

Cédric Maillet

tél 02 35 11 25 13

cmaillet@seine-estuaire.cci.fr

HÔTEL-BAR LES PIEDS DANS L'EAU



Primeurs à Villers-sur-Mer, Pascale et Thierry Merieult se sont jetés à l'eau : ils ont repris l'ancien hôtel de l'avenue de la Brigade Piron, en mars 2018. Après un an et demi de travaux pour le remettre à neuf - en particulier sa piscine, qui n'avait pas vu le maillot d'un nageur depuis plusieurs années - le couple a ouvert les portes de « La Piscine », en juin dernier. « On avait envie de changer de vie, mais pas de ville, et on avait détecté le potentiel de l'établissement », expliquent-ils. Résultat : un hôtel-bar chaleureux et moderne, avec un agréable bassin (11 m) et sa terrasse, 6 chambres et 4 appartements. La première saison a démarré

fort pour le couple. « Nous sommes complets depuis le 14 juillet », affiche Thierry.

Le bar, quant à lui, est ouvert au public pour des soirées apéritives et une cuisine du terroir et de la mer, à base de planches de charcuterie, de fromages ou d'assiettes d'huîtres. « Notre objectif est vraiment de faire de La Piscine un lieu de détente ». À voir les clients flâner sur les transats et piquer une tête dans l'eau, le pari est gagné.

Hôtel-Bar La Piscine
38 av. de la Brigade Piron, Villers-sur-Mer
f **Hotel « La piscine » Bar**

C'EST LE COMMERCE DE DEMAIN

PHYSIQUE ET NUMÉRIQUE : LA COMPLÉMENTARITÉ GAGNANTE



« Aujourd'hui, les enfants sont beaucoup sur les écrans... Nous avons envie de prendre le contrepied, avec des jeux pour se développer, réfléchir et s'amuser ! ». Alexandre Douchement et sa femme Laëticia Enos ont ouvert leur boutique de jouets, Adèle et gros dodo (du nom de leur fille et de leur chat), le 24 avril dernier, à Pont-L'Évêque. « Une ville qui bouge ! », remarquent-ils. Dinettes en bois, draisiennes évolutives, jeux de construction, de société : quelques semaines après, leurs produits étaient déjà présents sur leur site marchand, lancé en juin (<https://adeleetgrosdodo.com>). « Aujourd'hui, les clients cherchent d'abord sur Internet et comparent, avant de se déplacer en magasin. Il est indispensable pour une boutique physique d'avoir une présence numérique, c'est

complémentaire », estime Alexandre Douchement, qui tenait auparavant une librairie, un secteur durement touché par la concurrence avec le web. À terme, le couple espère réaliser son chiffre d'affaires à parts égales entre son magasin et son site.

Adèle et grosdodo
35 rue Saint-Michel, Pont-L'Évêque
f **adeleetgrosdodo**

Votre conseiller numérique CCI
Maxime BRESTOVANSKY 02 31 61 55 27
mbrestovansky@seine-estuaire.cci.fr



L'E-COMMERCE ET LE MAGASIN

De plus en plus de produits du quotidien s'achètent sur Internet, constate la FEVAD (Fédération E-Commerce et Vente à Distance) dans ses « Chiffres Clés 2019 ». En tête, l'habillement/mode (58 %). La fréquence d'achat, elle, augmente : 39 transactions représentant 2420€ en moyenne par acheteur, en 2018. Enfin, les clients associent de plus en plus e-commerce, magasins physiques et écrans mobiles : 80 % des e-commerçants constatent un impact sur leurs magasins.

DU TRADING AU FOURNIL

Loin des salles de marchés et des aéroports qu'il a fréquentés dans sa vie de trader, Thomas Pasturel, avec Diane son épouse, change de vie à 32 ans. À Quetteville, il lance un projet original et engagé, pour redonner vie au fournil d'un corps de ferme du XIX^e siècle, acheté fin 2018. Ici, sous le nom de « Fournil 1672 », il cuira pain, brioches et pizzas au feu de bois, dans un four reconstruit à l'ancienne. Ce sera bio, les pains seront raffinés et les farines à base de blés anciens « les plus locaux possibles ». Le temps de boucler un budget d'environ 100 000 € d'investissements, Thomas espère lancer sa production avant 2021. « Au cœur de ma démarche, il y a la nature, le goût du produit sain, issu du terroir. »

Une reconversion spectaculaire, pour l'ex-financier qui s'est découvert une passion pour les secrets du pain, du levain et des farines il y a seulement trois ans, alors qu'il vivait au Québec. Avec déjà plus de 600 fans sur Facebook et 14 000 € collectés via un crowdfunding, la pâte a l'air de bien lever.

Le Fournil 1672
www.zeste.coop/fr/fournil1672



Thomas Pasturel devant son four à pain.

TRAITEUR NOUVELLE GÉNÉRATION

Natif de Deauville, Alexis Levillain découvre à l'adolescence les cuisines de son grand-père, restaurateur à Touques. Depuis, la passion ne l'a jamais quitté. Médaillé aux concours de meilleurs apprentis de France, Alexis est passé par le célèbre CFA Médéric de Paris, a travaillé 4 ans chez « Lenôtre », puis aux côtés de Thibault Ruggieri, Bocusse d'Or 2013. Il vient d'ouvrir à Trouville, rue Général de Gaulle, avec sa compagne Ophélie, sa propre affaire : « L&D Traiteur ». Le chef propose des plats de saison, « faits maison », en lien direct avec les producteurs locaux. Ses clients peuvent acheter des parts individuelles (entrées, plats, desserts) dans la boutique « L&D Traiteur », rue du Gal de Gaulle, ou encore faire appel à ses services pour l'organisation de cocktails et réceptions. Originalité, Alexis propose aussi le service « chef à domicile » : il élabore directement chez vous un repas de qualité.

L&D Traiteur
110 rue Général de Gaulle, Trouville
f **L et D traiteur**



C'EST LES AMBASSADEURS DU COMMERCE

AMBASSADEURS PIONNIERS



Michel Lepaisant croit en « la dynamique collective. »

On savait l'Union Commerciale de Pont l'Évêque dynamique. Elle le prouve une fois de plus en étant la première du Pays d'Auge à adhérer au réseau des Ambassadeurs du commerce. Créé au Havre par la CCI

Seine-Estuaire, il regroupe plus de 650 commerçants de l'autre côté de la Seine. Pour Michel Lepaisant, président de l'UCIA de Pont-L'Évêque, « notre adhésion est conforme à notre philosophie : pour attirer les clients, il faut montrer son dynamisme, bouger, se renouveler et explorer de nouvelles pistes. » Ainsi, les 60 commerçants de l'UC vont pouvoir bénéficier des services, d'un dispositif de communication sur le dernier trimestre et des actions collectives proposées par le réseau des Ambassadeurs, notamment en faveur du consommateur local. « C'est par la dynamique collective que nous pourrions rester attractifs. »

lesambassadeursducommerce.fr

« UN CHÈQUE POUR DYNAMISER LE COMMERCE »

À la tête de la Maison du Savon de Marseille, à Honfleur, Nathalie Jégousse a adhéré en juin à la convention « Chèques cadeaux Ambassadeurs du Commerce » de la CCI Seine Estuaire. La commerçante connaît le dispositif pour y avoir déjà adhéré au Havre. Elle accepte donc désormais ces chèques cadeaux et rejoint ainsi les 170 entreprises déjà partenaires.

Se démarquer, se faire connaître, générer du flux en magasin : les avantages de ces chèques cadeaux locaux sont nombreux. « C'est une démarche dynamique pour le commerce de centre-ville car cela va drainer une clientèle locale, estime Nathalie Jégousse. Plus nombreux seront les établissements qui y adhèrent, plus ce sera intéressant pour les clients et donc pour les commerces ! »



La Maison du Savon de Marseille
27 rue du Dauphin, Honfleur.
f **La Maison du savon de Marseille Honfleur**

Votre contact CCI
Carole MOLERO 02 31 61 55 24
cmolero@seine-estuaire.cci.fr

C'EST LE TOURISME

TOURISME ET COMMERCE, ÇA MARCHE ENSEMBLE...



Calvados Expérience est le lieu idéal pour découvrir en famille les secrets de fabrication du Calvados et l'histoire de la Normandie. Ouvert en mars 2018, il a déjà accueilli 50 000 visiteurs. « Le marché local est aujourd'hui la première marche pour asseoir notre notoriété avant d'aller plus loin », analyse David Raguét, son directeur général. Déjà présent dans les Offices de Tourisme et lors d'événements locaux, Calvados Expérience se rapproche aussi des commerces.

En mai, il invitait ainsi, via l'UCIA, les commerçants de Villers-sur-mer à une visite. Cet été, le site a également noué un partenariat avec l'Outlet d'Honfleur. « Avec jusqu'à 10 000 visiteurs par jour, il s'agit d'un lieu de passage majeur », note David Raguét. Calvados Expérience bénéficie pour l'instant d'une visibilité sur la newsletter du village des marques, ainsi que sur ses canaux de communication digitaux (Facebook, LinkedIn, etc.). Un échange qui se poursuivra dans les mois à venir, « dans le cadre d'une réflexion commune sur le développement du nombre de nos visiteurs ». Pour continuer à faire jouer les synergies.

Calvados Expérience
Route de Trouville, Pont-L'Évêque
f **calvadosexperience**

Votre conseiller CCI
Céline RUELLE : 02 31 61 55 55
cruelle@seine-estuaire.cci.fr

C'EST DANS LES MEDIAS

LES HONNEURS DU 20 HEURES



Belle vitrine nationale le 2 juin dernier, pour le verger de Thibault Alleaume à Ablon, et la distillerie Drouin à Coudray-Rabut. Les deux entreprises ont eu les honneurs du 20 heures de TF1, dans le cadre d'un sujet sur les « pommes prisonnières », ces fruits enfermés dans une carafe. Bravo à elles !

ON SE CONNAIT !

Vous souhaitez nous faire part d'une initiative, d'une expérience concernant votre boutique, celle d'un voisin, d'une association... Vous êtes à l'origine d'un projet économique, touristique, culturel ou technologique qui contribue à renforcer la dynamique commerciale du territoire du Pays d'Auge...

Contactez :
Carole MOLERO,
Animatrice **COMMERCE**
cmolero@seine-estuaire.cci.fr
ou téléphonez-nous au : **02 31 61 55 55**