

1 Nom - Prénom : DE JESUS Stéphane

2 Nom du commerce - Commune : Bar des Sports à Pontaumur

3 Pourquoi on a sauté le pas !

Je suis un commerçant dans l'âme. J'ai commencé à travailler à 16 ans, et dès mes 18 ans, j'ai signé mon premier CDI chez Leclerc à Enval. Pendant plus de 30 ans, j'ai évolué dans la grande distribution, en gravissant tous les échelons : employé de service, chef de rayon, chef de marché... jusqu'à devenir directeur d'un hypermarché de 3 000 m² avec près de 100 salariés l'été.

Au fil des années, j'ai acquis une solide expérience de terrain, mais aussi des diplômes : CAP, BEP, Bac Pro Commerce, DUT, puis une licence en un an à l'université de Bordeaux. J'ai même suivi l'École des Managers avec Carrefour. Tout ça en parallèle du travail, souvent en candidat libre. Une vraie remise en question, mais qui m'a permis d'atteindre mon objectif.

En 2011, j'ai repris en location-gérance un Carrefour Contact à Rochefort-Montagne. Le chiffre d'affaires a triplé en 10 ans. Mais après le COVID, la lassitude s'est installée et j'avais besoin de repos. J'ai revendu mes parts en 2021, puis pris un peu de recul. Entre temps ma femme avait repris le tabac de Rochefort-Montagne.

J'ai fait un break, quelques petits boulots (chauffeur poids lourds, intérim), étudié un projet de gîte à Saint-Bonnet-près-Orcival... puis l'envie de revenir au commerce m'a rattrapé. J'avais un projet avec Système U à Royat qui n'a finalement pas abouti.

Et puis, je suis tombé sur cette opportunité à Pontaumur : le Bar des Sports à reprendre. J'ai visité, rencontré les élus, observé le potentiel... et je me suis lancé. Je ne voulais pas faire "juste un bar" : je voulais un lieu de vie, un commerce de proximité, un endroit où les gens se sentent bien. Aujourd'hui, je ne regrette absolument pas ce choix. Le lien avec les clients, le rythme, l'ambiance du lieu... ça me correspond totalement.

4 Notre rêve qui devient réalité (ou notre projet)

J'ai repris le Bar des Sports à Pontaumur en janvier 2025, avec l'idée d'en faire bien plus qu'un simple bar. L'objectif, dès le départ, était de répondre à une vraie demande locale, de créer un lieu de convivialité, d'échanges, et de services pour les habitants comme pour les gens de passage.

Le bar est ouvert de 7h à 20h sans interruption, sauf le jeudi qui est mon jour de fermeture et le dimanche après-midi. Je ne souhaite pas en faire un bar de nuit. Je privilégie une ambiance de village, un commerce accessible à tous, qui s'inscrit dans le quotidien : le café du matin, l'échange du midi, l'apéro de fin de journée. L'idée, c'est de proposer un service constant, fiable, chaleureux.

Dès la reprise, j'ai engagé des travaux de rénovation pour moderniser le lieu tout en gardant une ambiance vintage qui me plaît. Les investissements ont été subventionnés en partie par la Communauté de communes à travers l'aide Coup de Pouce. Le résultat plaît : la clientèle apprécie la déco, les toilettes refaites, la propreté, l'atmosphère générale.

En plus du bar et du tabac, j'ai intégré une activité de vapotage et CBD, qui répond à une nouvelle demande. J'ai aussi mis en place une offre de snacking en partenariat avec le traiteur Lassalas, afin de proposer des plats préparés à toute heure.

Enfin, pour animer le lieu et créer du lien, j'ai commencé à organiser des concerts. Le premier a eu lieu en juillet, et j'en prévois 4 à 5 par an. Ce ne sera jamais un bar à ambiance nocturne, mais un lieu vivant, avec des événements ponctuels de qualité.

5 Pourquoi sur Chavanon Combrailles et Volcans ?

Au départ, j'avais un autre projet : reprendre un bar-tabac à Clermont-Ferrand, rue Fontgiève. Le compromis était signé. J'habite à Saint-Pierre-Roche, donc 30 minutes de trajet, c'était encore raisonnable.

Mais finalement, j'ai préféré revenir à mes racines rurales. Ce qui m'a vraiment décidé, c'est l'ambiance, la mentalité. En ville, on sent moins cette proximité avec la clientèle, ce lien fort qu'on peut créer dans un petit bourg. Ici à Pontaumur, on prend le temps de se dire bonjour, les commerçants se connaissent, la mairie est impliquée dans le dynamisme local... Tout ça me parle beaucoup plus.

C'est un choix de vie, mais aussi un choix de valeurs. Je crois qu'il faut investir là où il y a encore un vrai besoin de lien social, là où on peut apporter quelque chose à une commune, à ses habitants. C'est ce que je cherchais, et c'est ce que j'ai trouvé ici.

J'ai fait le choix d'investir en ruralité, parce que ça correspond à ma philosophie. On dit souvent que les campagnes se désertifient, mais c'est justement là qu'il faut être présent, là où il y a encore des besoins, du lien social à recréer, des échanges à faire vivre.

Le Bar des Sports, je veux en faire un lieu humain, chaleureux et vivant :

- Concerts tous les trois mois
- Matchs de l'ASM et Ligue des Champions diffusés
- Décoration personnalisée avec des écharpes des clubs, une ambiance conviviale
- Peut-être un jour un espace jeux (baby-foot, fléchettes, billard), si la place le permet
- Et à terme, une terrasse fermée pour l'hiver, car le bar est un peu chaud l'été

Je veux que ce lieu reste simple, humain, ouvert à tous : je donne un verre d'eau à un cycliste qui passe, on échange un mot, on rigole... c'est ça le commerce à l'ancienne, celui qui me plaît.

6 Comment on s'y est pris / ceux qui nous ont aidé

Tout a commencé avec une annonce en ligne. Ensuite, j'ai été accompagné par une agence immobilière pour cadrer la reprise, puis par France Active pour monter un dossier de garantie bancaire – indispensable pour ne pas avoir à sortir toute la trésorerie d'un coup. J'ai aussi obtenu un prêt via un partenariat avec le Crédit Agricole.



Avant de me lancer, j'ai tenu à rencontrer le maire de Pontaurmur, puis à me présenter aux commerçants du bourg. L'accueil a été excellent. Le droit de terrasse m'a été accordé facilement, et j'ai tout de suite senti une vraie volonté de soutenir les projets économiques sur la commune.

Au niveau de la clientèle, les débuts ont été marqués par un peu de curiosité, voire de scepticisme : un ancien directeur de supermarché qui reprend un bar... ça pouvait surprendre. Certains se demandaient si j'étais "un guignol" ou si je savais ce que je faisais. Heureusement, les choses se sont très vite mises en place.

J'ai constitué une équipe solide dès le départ :

- Sophie, mon adjointe, en CDI à 35h, avec un profil très relationnel. Elle vient du secteur social, a travaillé aussi en boucherie. Je la connaissais depuis longtemps, via le foot de nos enfants. Elle assure les ouvertures du matin, c'est bien plus qu'une simple employée.
- Lilou la fille de Sophie qui a travaillé dès le début avec nous et a contribué au bon démarrage du commerce. Elle a depuis repris ses études.
- Des étudiants l'été, pour les périodes de forte affluence.

L'idée, c'est de pérenniser l'équipe. Dans ce type de structure, il faut savoir s'appuyer, se compléter, et pouvoir compter sur la fiabilité de chacun. J'ai la chance de pouvoir compter sur Sophie et le reste de mon équipe, et je sais que sans ça, je n'aurais pas pu mener ce projet seul.

7 Une chose dont on est fier (ou notre meilleur souvenir)

Je suis fier de notre démarrage collectif. Aucun de nous n'avait d'expérience dans le domaine du bar-tabac. Il nous a fallu une semaine seulement pour prendre nos repères, comprendre le fonctionnement des commandes de tabac, du PMU, de la FDJ, gérer la caisse, les clients...

Ce qui me rend particulièrement heureux, c'est la satisfaction des clients. Les gens ont été agréablement surpris par la nouvelle ambiance, par la décoration, et aussi par notre capacité à répondre à leurs besoins malgré notre manque d'expérience initiale.

8 Et la famille / les amis dans tout ça ?

C'est un projet chronophage, bien sûr. Mais je savais à quoi m'attendre. Je ne me suis pas lancé dans l'inconnu. C'est aussi un projet familial : ma femme continue à gérer un tabac à Rochefort-Montagne, et ma fille m'a aidé cet été au bar. C'est important pour moi de garder cet esprit d'équipe, même en famille.

Je tiens aussi à préserver un équilibre de vie. Je prévois trois périodes de fermeture par an, il faut savoir se préserver, même quand on est passionné.

9 Le conseil qu'on vous donne

Si je devais donner un conseil à quelqu'un qui souhaite reprendre un commerce, surtout en milieu rural, ce serait d'abord de bien préparer son projet, notamment le prévisionnel. Quand on touche à une activité comme le tabac, il faut anticiper une trésorerie importante. Ce n'est pas qu'une affaire de reprise de fonds de commerce : il faut penser à tous les frais annexes, à la gestion des stocks, aux besoins de fonctionnement.



Il est essentiel de demander les aides dès le départ, pour éviter de se retrouver rapidement dans une situation tendue. Et surtout, ne pas partir du principe que "ça tournait avant donc ça va continuer comme avant". C'est une erreur classique. Chaque reprise est un nouveau départ, avec ses propres enjeux.

Il faut aussi être très bien entouré. J'insiste là-dessus : avoir un bon comptable, une banque qui suit, un accompagnement solide (comme celui que j'ai eu avec France Active), et surtout une équipe de confiance.

Un autre point crucial, c'est de venir en immersion. Avant de se lancer, il faut passer du temps sur place, observer les clients, comprendre les habitudes, voir comment fonctionnent les jeux, le tabac, le PMU... Cela permet de se projeter concrètement.

La gestion des ressources humaines est également un enjeu fort. Il faut anticiper les recrutements, former correctement, et accepter que chacun progresse à son rythme. J'ai toujours été attentif à la progression des personnes avec qui je travaille, parfois issues de parcours complexes, et les voir évoluer est une vraie satisfaction.

Un autre conseil plus personnel : il faut savoir garder ses distances avec les produits vendus. Dans un bar-tabac, la tentation peut exister : boire un verre avec un client, "taper" dans le stock de cigarettes... Moi, j'ai décidé de ne pas boire du tout pendant les heures d'ouverture, et je m'y tiens. C'est une question de discipline, et aussi d'exemplarité.

Enfin, il faut être rigoureux dans tous les aspects : gestion des stocks, hygiène, sécurité, relations client. On est dans une petite structure, mais avec beaucoup de responsabilités. Et il ne faut pas oublier non plus les formations obligatoires (FDJ, PMU, etc.), qu'il faut suivre et renouveler régulièrement, pour soi comme pour les salariés.

La plus grosse difficulté, à mes yeux, c'est la gestion des clients alcoolisés. Ce n'est pas toujours simple de dire non à quelqu'un qu'on connaît bien. Et la question de la route derrière reste une angoisse : si un accident arrive, on ne peut pas fermer les yeux. Il faut savoir poser des limites, même quand ce n'est pas évident.

Mais malgré ces défis, je dirais que c'est un métier passionnant. À condition de rester humble, impliqué, et bien accompagné.

11 Portrait chinois

- **Si vous deviez exercer une autre profession** : Je resterais dans le commerce, quoi qu'il arrive. Ce n'est pas une question de métier en soi, mais de relation avec les gens. Tant que je peux travailler avec des clients, développer une activité, échanger... je suis à ma place.
- **Votre lieu préféré** : Saint-Pierre-Roche et ses alentours. C'est là que je vis, c'est un secteur que j'aime, à taille humaine, avec une vraie qualité de vie.
- **Une date pour le magasin** : Le 20 janvier 2025, date de la réouverture officielle du Bar des Sports, mais aussi l'anniversaire de ma fille, qui m'a aidé au bar cet été. C'est vraiment un projet familial, donc cette date a une double signification.
- **Une citation que vous aimez reprendre** : ma devise, que je partage avec mes équipes : "Travailler sérieusement sans se prendre au sérieux." Il faut rester humble, garder les pieds sur terre, être rigoureux sans être rigide. Mes plus grandes réussites professionnelles ont toujours été collectives. J'ai souvent recruté des personnes en difficulté ou en reconversion, et c'est une vraie fierté de les voir évoluer, gagner en confiance, progresser.

Pour moi, un commerce n'évolue pas sans les gens. Il faut faire confiance, donner de la valeur aux équipes, et accepter les erreurs, parce qu'on en fait tous. C'est comme ça qu'on avance.

11 Photo de votre commerce :



Entretien réalisé par le service économie de la communauté de communes Chavanon Combrailles et Volcans.

COMMUNAUTÉ DE COMMUNES CHAVANON COMBRAILLES ET VOLCANS

6 avenue du Marronnier | 63380 Pontaumur | 04 73 79 70 70
contact@ccvcommunaute.fr | www.ccvcommunaute.fr

Terre de vie,
Territoire de projets