

5. DES NOUVELLES DE :

SAVO VUCEVIC

➔ La phrase

« Cette année, je le dis clairement, je veux monter »

• **Savo Vucevic**, l'entraîneur de Monaco, a apprécié la victoire de son équipe au Paléo de Boulazac. « *Je suis vraiment fier de mon équipe, elle a fait preuve de caractère et de sang froid en fin de match* », a relayé le site *bebasket.fr*. En outre, le Monténégrin a rappelé que le promu ne comptait pas s'éterniser en Pro B. « *Cette année, je le dis clairement, je veux monter et ce message est passé. Il*

ne faut pas se cacher, on n'a pas une équipe pour écraser tout le



monde mais on a une bonne équipe qui travaille bien. » Si la Roca Team a mis le paquet pour atteindre son objectif – plus gros budget (3,1 M€) et masse salariale (1,28 M€) de la

division – notons qu'il est très difficile de réussir à enchaîner deux accessions en deux ans. Depuis Châlons-en-Champagne en 1992, aucun promu n'a réussi à monter directement en Pro A. ●

BasketHebdo n°58 – Jeudi 9 octobre 2014

STEEVE HO YOU FAT

• **Steeve Ho You Fat** (2,03 m, 26 ans) s'est rompu un tendon au niveau de la main droite suite à un accident domestique à la veille de l'ouverture du championnat.

BasketHebdo n°58 – Jeudi 9 octobre 2014

Pro B

Cyril Akpomedah (Monaco)

« C'est un endroit à part »

Cyril Akpomedah (2,03 m, 35 ans), fidèle parmi les fidèles du BCM Gravelines-Dunkerque, a quitté le Nord cet été pour rejoindre la très ambitieuse équipe de Monaco.

Tu es passé les six dernières saisons au BCM. Pourquoi es-tu parti ?
 À Gravelines, j'ai fait six ans, avec Yarrick (Bokolo), le coach, quatre avec Duby (Johnson). C'était tout simplement une fin de cycle. Tout le monde parlait de son côté et cela faisait bizarre de rester le dernier. Je pensais que c'était le moment de changer, tout simplement. Au bout d'un moment, il faut passer à autre chose, aussi bien pour le joueur que pour le club.

Tu as dû avoir d'autres contacts en Pro A alors pourquoi avoir choisi Monaco et la Pro B ?

C'est vrai que j'ai eu d'autres propositions, même à l'étranger. Ma mère, ma grand-mère et une partie de ma famille sont polonaises. J'aurais pu aller jouer là-bas et même avoir un passeport. (...) Cet été, en allant à un mariage dans le Sud, j'ai rencontré Savo (Mucel) par hasard. Je le connais depuis que j'ai quatorze ans et je l'ai eu comme coach à Charleroi (de 2005 à 2007). J'ai été boire un café avec lui, on a commencé à discuter. Et un peu plus tard, il est revenu vers moi. J'aime aller dans des équipes qui ont des projets. Là, étaient le projet de faire quelque chose. Un autre aspect a pesé dans ma décision. J'ai de la famille ici, ma sœur travaille à Monaco. Du coup, j'y suis souvent l'été, j'ai des amis ici. Donc je connaissais déjà l'endroit et la façon de faire de Savo.

Tu n'as jamais connu une montée en seize saisons pros. Cela faisait aussi partie de tes motivations, sachant que le club a clairement indiqué son objectif de montée ?

C'est normal que le club annonce ses objectifs. J'ai joué un petit peu en Pro B aussi, j'y ai fait mes siennes. Je sais aussi que même si tu es l'équipe pour monter, ce n'est pas toujours facile. On a une équipe pour faire quelque chose, ça c'est sûr. Maintenant, il faudra le réaliser sur le terrain.

Tu t'es engagé au mois d'août sans savoir si le club jouerait en Pro B. Aurais-tu été prêt à jouer en Nationale 1 si l'issue du conflit avec la LNB avait été défavorable ?

Non, j'aurais signé un contrat pour la Pro B. Il n'aurait pas été valide en N1. Mais on a discuté et j'ai senti le coach et les dirigeants contents. Ils ont tout fait comme si on était en Pro B sans jamais laisser planer le doute. Pendant la préparation, je ne me suis pas posé la question. Cette montée, ils l'ont gagnée sur le terrain. Il n'y a rien de plus légitime dans le sport.

De l'extérieur, on a eu le sentiment qu'il y avait un bras de fer entre le club et la LNB ?
 Je comprends aussi, ici, c'est un endroit à

« Cette montée, ils l'ont gagnée sur le terrain. »

le faire. Là, ils avaient pris un peu de retard parce qu'ils ne pouvaient faire certaines choses qu'après l'engagement effectif du club en Pro B. Le club va se professionnaliser à 100%.

Vous êtes un peu isolés géographiquement. Comment se passent vos déplacements ?
 Je vais le découvrir pendant la saison. Ce week-end, on va à Boulogne en avion, ici, l'avion est le plus simple, à partir de Nice.

Vous avez un effectif de quatorze joueurs. Quel est l'intérêt d'avoir une telle longueur de rotation en Pro B ?

Quand tu as des saisons longues avec beaucoup de matches, si tu veux jouer sur tous les tableaux (Monaco a reçu l'Asuel en Coupe de France mardi, hors bouclage), tu as besoin de joueurs, de rotations, en cas de blessures. La saison de Pro B est plus longue que la saison de Pro A (38 matches minimum et jusqu'à 43 matches pour les finalistes de Leaders Cup Pro B). Même pour les entraînements, tu es sûr d'avoir au moins dix joueurs au quotidien. Si tous les clubs pouvaient se le permettre, je pense qu'ils le feraient.

Tu n'as pas joué en Pro B depuis onze ans. Ce championnat a-t-il changé depuis ton départ ?

Je n'ai pas joué toutes les équipes mais il y a pas mal d'anciens joueurs de Pro A. Ce sont des joueurs de ma génération, des joueurs que j'ai côtoyés sur les terrains. C'est marrant de retrouver du monde. Mais cela reste un nouveau challenge, parce que je découvre beaucoup de choses.

Quel regard portes-tu sur ton équipe, sur tes nouveaux coéquipiers ?

On n'a fait que trois matches, qu'on a gagné. Cela prouve qu'on a une équipe intéressante parce que tu ne gagnes pas les matches avec deux joueurs, aussi expérimentés en Pro A soient-ils. On a une équipe intelligente, qui sait trouver les joueurs ouverts. Il y aura de belles surprises mais il faut attendre de voir sur la durée. ●

*La LNB a demandé à Monaco une indemnité compensatoire de 125 000 € pour compenser sa fiscalité avantageuse par rapport aux clubs localisés en France. D'après L'Équipe, le club aurait fini par régler cette somme.

Fiche d'identité

- Né le 2 mai 1978 à Enghien-les-Bains • Français • 2,03 m • Ailier fort
- Parcours : Espoirs Châtelet (1997-99), Châlons-en-Champagne (Pro A trois Pro B, 1999-2003), Cholet (Pro A, 2003-05), Ghentent (Belgique, 2005-07), Strki Briljag (Bosnie, 2007), Paris-Levallois (2007-08), Gravelines-Dunkerque (2008-14), Monaco (2014-?)
- Palmarès : champion de France espoirs en 1997, vainqueur de la Coupe de France en 1998 et 1999, Champion de Bosnie en 2007, vainqueur de la Semaine des As en 2011 et de la Leaders Cup en 2013. Quatre fois All-Star Pro A en 2004, 2007, 2009 et 2010.
- Une sélection en équipe de France en 2005.

part. Il y a des avantages mais à côté de cela, il n'y a pas de subvention comme dans beaucoup de villes. Ils gagnent sur un côté mais ils perdent sur un autre. C'est normal que chacun défende ses intérêts. Mais je ne voulais rentrer dans ce débat.

La fiscalité est très avantageuse pour les joueurs étrangers mais en tant que joueur français, paies-tu autant d'impôts à Monaco qu'en France ?

Oui, qu'on joue en France ou à Monaco c'est la même chose. On n'a pas de privilège.

Comment se passe ton quotidien ?

Déjà, on habite en France, à Cap-d'Al. C'est coté à Monaco, je suis à cinq-six minutes du Stade à pied (la salle de basket se situe sous le Stade Louis II). On a toutes les structures dont on a besoin. Tout pour nous mettre dans les meilleures conditions possible.

Le club est-il déjà structuré pour la Pro A ?

Pas encore mais tu sens qu'ils pourront structurer au fur et à mesure. Ils ont l'envie et les moyens de

Top 10
Les joueurs les plus expérimentés en Pro A

	Joueur	Club	Pro A*	Pro B*
1	Sacha Gitta	Densin	358	132
2	Cyril Akpomedah	Monaco	310	90
3	Jeff Greer	Poitiers	280	48
4	Mamoutou Diarra	Antibes	259	82
5	Thomas Larrouquis	Saint-Quentin	202	33
6	Pierre Poupet	Orchies	196	149
7	Luc-Arthur Véobobe	Rosario	182	44
8	Thomas Dubiez	Boulogne	182	223
9	Raphaël Despreux	Roanne	161	188
10	Ludovic Ghella	Nîmes-Toulon	159	201

*Nombre de matches comptabilisés avant la saison actuelle.



➔ La rumeur
Pas de Gelabale à Limoges

• L'ailier des Bleus (2,00 m, 31 ans), toujours sans club, avait déclaré vouloir signer en France. Assez logiquement, les regards se sont portés du côté de Limoges, seul club de l'Hexagone engagé en Euroleague et qui cherche un ailier supplémentaire en renfort depuis de longues semaines. « *«Je peux vous le certifier, il ne viendra pas»* », a toutefois déclaré Frédéric Forte à *L'Équipe* en fin de semaine dernière, confirmant au passage que des discussions ont bien eu lieu. ●

Photo: Aulsebrook Sports

BasketHebdo n°58 – Jeudi 9 octobre 2014

6. TRANSPORT RAUD, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET EN REPRISE

Transport Raud investit

L'entreprise Transports Raud, implantée à Saint-Christophe-du-Bois, ne cesse de se développer. Depuis ce mois d'octobre, elle emploie 300 salariés. Jean-François Raud son dirigeant et fondateur, poursuit ses investissements dans ses deux autres bases implantées en France. À Rodez où le spécialiste du transport de menuiseries industrielles s'est implanté en 2009, le bâtiment va doubler de surface du site pour passer à 1 700 m². À Troyes, Raud créé une nouvelle entité qui devrait être opérationnelle en avril 2015.



RAUD
TRANSPORTS

Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 8 octobre 2014

GROUPE ERAM

ENTREPREND AVEC BONHEUR DEPUIS 1927

• EN BREF

GÉMO

Gémo. Première boutique de centre-ville à Nantes

La filiale de distribution de vêtements et de chaussures du groupe Eram (867 millions d'euros de chiffre d'affaires) a inauguré le 30 septembre sa première boutique à l'enseigne " Follow me ", située rue Crébillon, la rue commerçante la plus emblématique de Nantes. Avec ce nouveau concept de magasins, Gémo compte élargir au cœur des villes, sa zone de chalandise jusqu'à présent limitée à la périphérie des zones urbaines où elle compte 500 magasins. L'enseigne appuie sur tous les leviers pour gagner des parts de marché : développement à l'international, ventes sur son site web...

Journal des Entreprises – Octobre 2014

Eram personnalise les chaussures

Follow Me, est la boutique nouvelle génération du groupe choletais Eram (Saint-Pierre-Montlimart), vouée à s'implanter sur des petites surfaces (de 150 à 300 m²). Dans son magasin pilote, rue Crébillon à Nantes, l'entreprise met en scène sa grande nouveauté : une borne Internet tactile, qui dépoussière un peu les codes traditionnels de vente. Deux chaussures par saison seront ainsi personnalisables à souhait sur l'écran : choix du cuir et du talon, choix de la couleur, de la bride... Les combinaisons sont multiples pour le plus grand plaisir des fashion victims.



Le Courrier de l'Ouest – Samedi 4 octobre 2014

Gemo drague la fashion victim

Le groupe choletais vient de lancer cette semaine, à Nantes, une nouvelle enseigne : Follow Me. Particularités des lieux : des chaussures personnalisables via une borne Internet. Explications.

Freddy REIGNER

freddy.reigner@courrier-ouest.com

C'est un sacré coup de jeune. Gemo veut investir le marché de la fashion victim urbaine, et s'en donne les moyens. Ainsi, une nouvelle enseigne du groupe choletais vient de voir le jour : Follow Me. A Nantes, rue Crébillon, site finalement symbolique. Car le centre-ville, c'est tout simplement le nouveau cœur de cible de l'entreprise choletaise, historiquement liée aux périphéries. Follow Me, c'est donc la boutique nouvelle génération du groupe, vouée à s'implanter sur des petites surfaces (de 150 à 300 m²). Dans son magasin pilote, à Nantes, l'entreprise met en scène sa grande nouveauté : une borne Internet tactile, qui dépoussière un peu les codes traditionnels de vente.

Objectif ? 20 nouvelles enseignes d'ici 2020

Deux chaussures par saison seront ainsi personnalisables à souhait sur l'écran : choix du cuir et du talon, choix de la couleur, de la bride...

Les combinaisons sont multiples. Le but ? Vendre un produit « unique » pour une clientèle féminine branchée et pointue. Les chaussures seront fabriquées sur deux sites de production du Choletais : à Saint-Pierre-Montlimal et à Valanjou. Les deux unités ont une capacité de production de 1 000 paires par semaine. « Nous sommes les seuls en France à proposer la personnalisation de chaussures, fabriquées dans nos usines, grâce à une solution développée sur mesure », souligne Hubert Aubry, directeur général de Gemo.

Des lignes de production réduites et dédiées ont été mises en place pour



La première enseigne Follow Me, du groupe Gemo, vient de s'ouvrir cette semaine, à Nantes, rue Crébillon.

sortir ces deux modèles de chaussures. Et ce n'est pas tout. La nouvelle enseigne Follow Me pousse le bouchon du modernisme un peu plus loin, en proposant - dans son magasin - un service photo à ses clientes.

En clair, les clientes peuvent passer devant un objectif et disposer aussitôt des clichés sur leurs boîtes mails. Des clichés qui peuvent être potentiellement envoyés sur les réseaux sociaux (Facebook et Twitter). Être visible sur les nouveaux supports de communication, voilà le but affiché.

D'ici 2020, le groupe Gemo se donne comme objectif d'ouvrir 50 nouveaux magasins Follow Me sur le territoire national et à l'international. Elles compléteront son offre qui était

jusqu'alors composée de deux enseignes : Gemo et Gemo select.

À SAVOIR

Gemo emploie 300 salariés, affiche un chiffre d'affaires de 867 millions d'euros (+10 %) et écoule, chaque année, plus de 60 millions d'articles (15 000 références) dans ses 500 points de vente. Gemo est une

puissante filiale du groupe Eram, puisqu'elle pèse aujourd'hui la moitié du volume d'activités de la maison mère. Les autres filiales d'Eram sont : Texto, Mellow Yellow, Bocage, Heyraud, TBS et Tati.

Le Courrier de l'Ouest - Samedi 4 octobre 2014

Urmet France. Un 4^e site industriel dans l'Ouest

● **SÉCURITÉ** Spécialisée dans l'interphonie et le contrôle d'accès, la filiale de l'italien Urmet Domus implante sa production de modules numériques à Cholet. À la clé : 15 embauches et un éventuel regroupement, à terme, des entités ligériennes du groupe à Cholet.

Depuis mi-septembre, la société Microtechnology innovation a débuté à Cholet la production des composants numériques Yokis. Ces micromodules équipent les installations électriques et domotiques dans l'habitat et le tertiaire. Ils servent par exemple à piloter des éclairages et des volets roulants. Mais leurs usages vont être démultipliés par Urmet France qui a racheté Yokis début 2014. Filiale de l'italien Urmet Domus, spécialiste de la domotique, de la sécurité et des télécommunications (300 millions d'euros de chiffre d'affaires, 3.000 salariés), Urmet France fait parti des principaux acteurs français de l'interphonie et du contrôle d'accès résidentiel avec quelque 4 millions de logements et de bureaux équipés de portiers audio et vidéo. Urmet France n'est pas un nouveau venu dans les Pays de la Loire puisqu'il y possède trois entreprises : FDI Matelec (contrôle d'accès résidentiel), SCS Sentinel (produits de confort et sécurité), qui comptent respectivement 65 et 20 salariés aux Landes-Génusson (Vendée), et Castel (interphonie professionnelle) à Saumur, où 3 à 4 recrutements sont en cours pour compléter l'effectif de 65 personnes.

Vers un regroupement des entités ligériennes ?

C'est pour se rapprocher de FDI Matelec que Urmet a implanté Yokis à Cholet où étaient disponibles des locaux



Philippe Mallard, directeur général d'Urmet France, Pedro Carapito, responsable de la ligne CMS (composants montés en surface) et Jean Gaudier, responsable de production.

neufs de 2.000 m² sur la zone d'activité du Cormier. L'activité a débuté avec dix personnes dont la moitié vient de FDI et l'autre moitié a été recrutée (2 CDI et 3 CDD).

« En 2015, le site devrait compter une quinzaine de personnes », prévoit Philippe Mallard, directeur général d'Urmet France. « Nous souhaitons installer une équipe stable et un centre de R & D. » À terme,

Urmet pourrait regrouper certaines de ses entités ligériennes à Cholet, « la réflexion est en cours », reconnaît le dirigeant.

L'acquisition de Yokis présente un intérêt tant commercial que technique pour Urmet qui commercialise depuis 2014 un moniteur vidéo, conçu et fabriqué par FDI Matelec, permettant de visualiser les consommations énergétiques d'un logement.

« Les produits Yokis pourront utiliser cet écran pour gérer les informations tertiaires de la maison », fait valoir Philippe Mallard.

Yokis (7 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013) présente aussi un potentiel commercial important avec des ven-

tes en progression de 20 % depuis début 2014, à l'instar de Castel, FDI de son côté affiche une hausse de 10 %.

Fabienne Proux

URMET FRANCE

Siège : Roissy-en-France (Val d'Oise)
CA 2013 : 61 millions d'euros
270 salariés
01 55 85 84 00
www.urmet.fr

Trélazé. 10 M€ pour le Super U de la zone de la Quantinière

• Le quartier de la Quantinière qui accueille déjà 1.200 habitants se dote d'un Super U dès janvier prochain. Un projet de 10 M€ qui inclut des commerces et des logements.

À l'heure où les projets de zones commerciales continuent de fleurir en périphérie des agglomérations ligériennes - avec plus ou moins de succès -, l'aménagement de la zone de la Quantinière à Trélazé, dans sa conception, fait figure d'exception. Début septembre, la première pierre d'un Super U de 2.500 m² a été posée dans ce nouveau quartier. Pascale et Emmanuel Lerandu, déjà propriétaires du Super U d'Andard et du U Express de Trélazé ont investi 10 M€ dans ce projet qui inclut également 4 cellules commerciales ainsi que 16 logements. Cette installation s'inscrit dans un vaste projet d'extension de la commune, sur 75 hectares, démarré en 2009 qui prévoit la construction, à l'horizon 2020, de 2.500 logements (par la société nantaise Besnier aménagement) et l'arrivée de 7.000 nouveaux habitants, faisant passer la ville de 12.700 à 20.000 âmes.

Intégration dans un projet urbain
« Nous nous intégrons dans ce projet global de nouveau



Pascale et Emmanuel Lerandu, les porteurs du projet de supermarché à Trélazé, sont déjà à la tête du Super U d'Andard.

quartier », explique Emmanuel Lerandu. Un quartier qui sort peu à peu de terre avec déjà 750 logements (environ 1.200 habitants) et deux écoles, ouvertes en 2013 dont l'une fait déjà l'objet d'un premier agrandissement depuis la dernière rentrée. Le super-

marché, qui ouvrira ses portes fin janvier 2015, comptera 60 salariés, dont 45 créations d'emplois pures. Les 15 autres salariés étant issus du U Express du bourg de Trélazé qui fermera ses portes. Le magasin accueillera tous les nouveaux concepts et servi-

ces de Système U (drive, borne de recharge électrique...). 4 espaces ont été conçus pour l'installation de commerces. 3 commerçants (pharmacie, opticien et coiffeur) du centre-ville de Trélazé intégreront les lieux. La 4^e cellule est destinée à une création d'un bar-brasserie avec 5 emplois à la clé. « Notre volonté n'est pas d'opposer petits commerçants et distributeurs, au contraire ! », souligne Emmanuel Lerandu qui finalise en parallèle, à proximité du nouveau magasin, la construction de 16 logements à caractère social (du T3 au T5), déjà cédés à Maine-et-Loire Habitat. « D'autres commerces, activités et services sont prévus sur la zone, ainsi qu'une halte ferroviaire, des espaces dédiés aux activités tertiaires... », annonce Ludovic Lacroix, responsable urbanisme de la commune. Quid des commerces qui quittent le bourg pour les "lumières" du nouveau quartier ? « La volonté de la commune est de maintenir des commerces de proximité dans le bourg, notamment une supérette. »

B.H.

Le Groupe Pasquier à l'honneur

À travers le prix économique régional, remis le 23 septembre à son président directeur général, l'entreprise et ses 3 000 salariés est distinguée et encouragée à se développer en conservant son ADN.

Laurent ZARINI

laurent.zarini@courrier-ouest.com

Histoire simple : « Le cabinet Ernst et Young nous sollicitait depuis plusieurs années pour participer à ce concours. Une opportunité s'est présentée avec les 40 ans de l'entreprise que nous avons fêtés le 20 septembre au Puy du Fou. J'ai jugé intéressant d'associer cet anniversaire et ce concours avec tout ce que ça comporte d'atout. Nous avons été lauréats pour la région Ouest » raconte Pascal Pasquier.

À 57 ans, il dirige une société qui pèse 630 millions d'euros de chiffre d'affaires, emploie plus de 3 000 salariés et défend les valeurs du Made in France, à commencer par le Made in Maine-et-Loire où le moule Pasquier prend forme en 1974 à partir d'une matrice, la boulangerie familiale.

Chez Pasquier, depuis toutes ces années, on semble abonné aux bonnes nouvelles économiques. Le prix obtenu à Nantes en septembre, qui donne l'opportunité de concourir à Paris le 13 octobre, ne déroge pas à la règle.

« La récompense va d'abord à l'entreprise »

« Les critères du jury sont liés à l'entreprise » rappelle le PDG pour ne pas personnaliser l'affaire, lui qu'on dit « proche de son personnel ».

De fait, ce sont la croissance (chiffre d'affaires, emploi...) et l'activité du groupe qui font foi et loi. « La récompense va d'abord à l'entreprise, c'est évident » insiste Pascal Pasquier.

Un concours international pourrait suivre en cas de victoire nationale : « À chaque jour suffit sa peine ! » préfère sourire l'entrepreneur qui mettrait



Brissac-Quincé, 30 septembre. Le Choletais Pascal Pasquier revient sur un prix dont le prestige rejallit sur les salariés.

volontiers ses pas dans ceux d'un autre Vendéen, Bénétreau.

Rien ne sert de concourir, il faut partir à point. L'homme le sait et le pratique. Le ton est posé. Thé au lait dans la tasse. Les biscottes ne sont jamais loin. Surtout aujourd'hui, à une heure de la réunion des directeurs. Tous sont arrivés de bon matin les bras chargés de produits.

Ce matin, ça se passe à Brissac, une unité vouée à la biscotte (15 000 tonnes par an) et aux pains grillés, pains spéciaux et « de caractère ». Il fallait rénover l'outil sur 4 lignes de production. Il fallait aussi, par

la volonté du PDG, se situer dans un rayon de 50 km par rapport au siège des Cerqueux, berceau de la marque : « Moi qui suis commercial, je voulais que les clients et partenaires puissent dans la même journée visiter la brioche et la pâtisserie aux Cerqueux, puis la biscotte près d'Angers. »

De plus en plus international et familial (un neveu est en poste à Séoul, un second à San Francisco et un troisième à Londres), le groupe Pasquier continue de « cultiver l'ancrage territorial. Nous avons fait le choix, dès le départ, de décentraliser et c'est ce qui rend l'ancrage plus pertinent. »

Au siège des Cerqueux, ils sont une centaine à « accompagner les sites productifs » dans les services. La croissance est forte à l'étranger avec deux sites en Espagne, une usine à San Francisco et en 2015 trois lignes de production créées au nord de Londres pour fabriquer du pain au lait. La recherche et le développement continuent d'élaborer des produits en phase avec le marché. « La restauration, avec laquelle nous travaillons beaucoup dans la pâtisserie, a souffert du ralentissement de l'activité, mais nous poursuivons notre marche en avant » assure Pascal Pasquier.

Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 8 octobre 2014

Ageneau. Une plateforme multimodale à Montreuil-Bellay

Le transporteur choletais ouvre une plateforme multimodale à Montreuil-Bellay (49) en partenariat avec Transports Combronde (Puy-de-Dôme) qui sera opérationnelle le 1er décembre prochain. Cette création fait suite à l'obtention d'un nouveau marché pour Ageneau : la redistribution d'un producteur de boissons sur tout le grand Ouest. En parallèle, le transporteur prévoit l'ouverture prochaine d'une nouvelle plateforme de 20.000 m² sur un site existant afin de répondre à sa croissance soutenue (le groupe annonce une progression à 2 chiffres pour 2014). Désormais baptisée Ageneau Group depuis le 1er mai 2014, la société jusque-là co-dirigée par Philippe et Jean-Pierre Ageneau a ouvert son capital - afin de préparer sa transmission - aux deux fils de Jean-Pierre et à la fille de Philippe ainsi qu'à Ludovic Brin, le dg du groupe. Ageneau Group emploie 380 personnes pour un CA de 43 M€ en 2013. Elle regroupe 4 sites à Angers, Cholet, Nantes et Saint-Germain-les-Arpajon (91) ainsi que deux pôles de conducteurs déportés au Mans et Bordeaux.



Ageneau (2). Poursuite de son engagement écologique

Le transporteur est le premier sur le département à tester le véhicule moteur gaz Scania (100 % décarboné et 0 émission de particules) dédié aux trajets courts (autonomie de 450 km). Une solution alternative au diesel déjà imposée en région parisienne pour la collecte des ordures et les livraisons de frais et qui devrait être élargie. « Cela fait partie de nos objectifs », explique le groupe Ageneau qui possède un site en région parisienne et s'est engagé, depuis 2010, dans la charte Ademe visant à réduire les émissions de CO₂. Depuis 3 ans, le transporteur a diminué ses émissions de 5,5 %, un objectif bien au-delà des 3,5 % fixés. Il ambitionne une nouvelle réduction de 7 % sur les 3 prochaines années.

Charal forme dix jeunes recrues

Un dispositif de formation interne sur six mois permet l'embauche de dix jeunes chez le spécialiste de la viande où la moyenne d'âge est de 41 ans. Une action complétée par la formation de leurs tuteurs.



Les dix récipiendaires du Pass IFRIA deviennent salariés de l'entreprise après une formation interne de six mois (sur la gauche, Bruno Aurier, directeur).

Laurent ZARINI
laurent.zarini@courrier-ouest.com

Je vous félicite tous. Vous avez tous fait preuve de qualité et d'abnégation pour nous rejoindre - a déclaré le directeur en souhaitant « long séjour au sein de Charal » aux dix récipiendaires du diplôme. En présence du directeur du site choletais Bruno Aurier et de sa directrice des ressources humaines, Anne-Laure Germain, l'entreprise remettait vendredi dans ses locaux, dix Pass IFRIA pour ses salariés des services abattoir, deuxième transformation, abats, pièces et expéditions. Une seconde réception suivait pour douze CQP (certificats de qualification professionnelle) à ses salariés des services bouveries et abattoir, deuxième transformation et expéditions là encore. Qu'est-ce que le dispositif Pass

IFRIA ? Il s'agit d'une formation rémunérée au métier d'opérateur de production de l'industrie des viandes, destinée aux personnes avec ou sans diplôme, et quel que soit leur âge. Ouvert aux hommes et aux femmes, ce contrat de professionnalisation est délivré en partenariat avec le réseau IFRIA (Institut de formation régional de l'industrie alimentaire).

Les métiers de la viande ont changé et recrutent

Les candidats intègrent un parcours en alternance de six mois avec théorie et pratique pour apprendre un métier au sein des ateliers d'abattage, de découpe, ou de transformation de produits élaborés. Cette formation est rémunérée, avec la possibilité de décrocher un CDI à l'issue de la formation. Il est possible ensuite

de bénéficier de réelles possibilités d'évolution professionnelle ainsi que des avantages sociaux du groupe Bigard qui intègre Charal. Au terme de cette formation, les candidats poursuivent leur progression dans leur métier et par la suite, peuvent évoluer au sein de l'entreprise grâce aux nombreux parcours de carrière offerts. Pour cette 6^e session, ils étaient 11 au départ et sont 10 à l'arrivée (9 CDI et un CDD). C'est la première solution aujourd'hui pour renouveler les effectifs dans l'entreprise sur un site qui assure à lui seul un tiers du chiffre du groupe et emploie plus de 1 000 salariés à temps plein dont 800 en production. Et le dispositif CQP ? Il existe dans la branche depuis 2007. Utilisé pour intégrer des salariés, il a été revu en 2012 pour être harmonisé avec les CQP des autres branches du secteur

agroalimentaire. C'est une reconnaissance professionnelle nationale définie et mise en œuvre paritairement par les branches professionnelles. Il permet de reconnaître des savoir-faire propres à un métier quand il n'existe pas de diplôme correspondant. La branche a voulu sécuriser les parcours professionnels et reconnaît ainsi 19 emplois couverts par des CQP. On se souviendra que la filière viande, dans le cadre d'une opération nationale de promotion dite *Mode in viande* qui verra les acteurs participants ouvrir leurs portes au public du 25 au 31 octobre prochains, annonçait le 9 septembre à Cholet et aux médias : « la filière française de l'élevage et des viandes, en 2014, c'est près d'un demi-million de professionnels. D'ici 2018, ce seront plus de 20 000 emplois à pourvoir ! »

Tony, Antoine et Thomas veulent évoluer



De gauche à droite : Tony Puchaud, Antoine Cléon et Thomas Nguyen.

Tony Puchaud, 23 ans, est de Cholet : « J'avais une expérience en boucherie chez un artisan après une formation en CAP. Je n'ai pas eu mon diplôme. J'ai essayé d'aller vers autre chose, les travaux... De l'intérim m'a ramené vers la viande et Charal où je suis en triperie ou on s'occupe des panses dans un atelier à côté de la chaîne d'abattage. Je compte évoluer dans l'entreprise. » Antoine Cléon, 23 ans, habite Cholet : « Ce qui m'a amené à faire le Pass IFRIA, c'est le besoin d'une certification dans l'agroalimentaire. J'étais dans le commerce à la base. Ce que je faisais me plaisait beaucoup. On m'a proposé

d'évoluer vers des postes au couteau. Je suis aujourd'hui au parage. J'irai petit à petit vers le désossage et d'autres responsabilités j'espère. » Thomas Nguyen a 20 ans et habite à Maulévrier : « J'étais déjà employé ici avant la formation. Je suis resté un an et demi en intérim puis ils m'ont proposé un CDI que j'ai accepté, ils m'ont appelé ensuite pour faire le Pass IFRIA et j'étais volontaire. J'ai raté mon bac STG à la base. Du coup je suis allé dans la vente. J'ai commencé chez Charal dans l'approvisionnement des bouchers et je vais passer au pièceage, les beefsteack et les pavés. Le but, c'est d'évoluer. »

Charal : des salariés formés à la production

Dix nouveaux embauchés, dont neuf en CDI, ont intégré l'entreprise après avoir suivi un contrat de professionnalisation.



Dix nouveaux embauchés à travers le Pass Ifria ont intégré l'entreprise Charal, dont neuf en CDI.

Depuis 2011, le groupe Charal a mis en place une formation professionnalisante rémunérée, destinée aux nouveaux embauchés. Deux sessions réunissant des groupes de dix à douze personnes se déroulent chaque année sur chaque site.

Ce dispositif, dénommé Pass Ifria (Institut de formation régional de l'industrie alimentaire) vise à former au métier d'opérateur de production de l'industrie des viandes. « Il s'agit d'une démarche d'intégration aux postes de production, de l'abattage aux expéditions », explique Bruno Aurier, directeur du site.

Venus de tous horizons, les postulants suivent un cursus de six mois, alternant entre théorie et pratique sur

un poste. Ils peuvent ensuite espérer décrocher un CDI (contrat à durée indéterminée) dans l'entreprise. « Depuis septembre 2013, nous avons intégré 30 personnes. C'est en somme une grille d'entrée sur la certification CDI », précise le directeur.

L'intérêt de la démarche est double. D'une part, les candidats se voient offrir une possibilité d'accéder à un emploi qualifié niveau 2, dans le métier de la viande : abattoir, découpe, logistique. D'autre part, ces recrutements permettent à l'entreprise de pallier les départs en retraite.

Antoine Cléon, 23 ans, fait partie de la dernière promotion de la session. À l'issue de ces six mois, il a ob-

tenu le poste de pareur, en contrat indéterminé. Son parcours, a priori, ne le destinait pas à cette carrière. Diplômé avec un bac pro en électronique, le jeune homme s'est orienté vers la vente, puis l'agroalimentaire, avant de frapper à la porte de Charal. « Je me suis rendu compte que cela me plaisait de travailler dans la viande au couteau. »

Le Pass Ifria s'est présenté comme une aubaine. « Cela permet d'apprendre autre chose, sans passer par un cursus classique pour des personnes qui ne sont pas dans le milieu. En six mois, on va à l'essentiel, avec l'avantage d'être beaucoup en contact avec l'entreprise. »

Marie-Noëlle PERIDY.

Ouest France – Samedi 4 octobre 2014

Digitaleo inaugure sa Fabrique numérique

L'entreprise de Jocelyn Denis, véritable start-up à l'américaine, a créé l'événement, hier soir, à la Courrouze. Plus de 300 invités étaient présents.

Hasard du calendrier, l'inauguration du siège de Digitaleo s'est déroulée, jeudi, le jour où tous les salariés étaient invités à célébrer leur entreprise et à dire « J'aime ma boîte » partout en France. Message reçu dans cette jeune entreprise rennaise, où toute l'équipe – 60 salariés – affiche une vraie passion pour un destin commun.

Créé en 2004, Digitaleo a anticipé les besoins de demain, en imaginant une plateforme de cloud marketing [nuage numérique], destinée à fidéliser la clientèle.

Plus de 2 500 clients

Cette innovation impulsée par son patron fondateur, Jocelyn Denis, on la retrouve dans le bâtiment. La Fabrique, à la Courrouze, est une ancienne usine de Giat industries qui fabriquait des douilles de munitions pour les militaires. « On est passé de la révolution industrielle du XIX^e siècle à la révolution numérique du XXI^e siècle », résume très justement l'un des salariés. En citant aussi la période intermédiaire, celle où le bâtiment est devenu une friche abandonnée, investie par les graffeurs.

Clin d'œil lors de cette soirée d'inauguration : une performance avec Poiti, un artiste de rue, créant en direct une œuvre éphémère avec ses bombes de peinture. Plus loin, le buffet sert un cocktail moléculaire, bleu



Digitaleo a inauguré son siège social, un bâtiment high-tech, inspiré de la Silicon Valley. Ici, le fameux cloud, le nuage numérique, existe pour de bon.

comme la couleur fétiche de l'entreprise. Le cheminement se poursuit avec un atelier d'agilité, ou comment utiliser l'intelligence collective d'une équipe. Dernier atelier, le digital, qui décline toutes solutions proposées par Digitaleo pour collecter, communiquer, fidéliser, référencer les clients.

Cette stratégie a déjà séduit plus de 2 500 clients à travers la France, dans les domaines les plus variés : automobile, hôtellerie, restauration, édition, tourisme, distribution, etc.

Le pionnier du digital n'a pas fini de grandir. À l'image du quartier qui l'entoure.

Sous terre, le tunnelier du métro est à deux pas, prêt à creuser la deuxième ligne du métro. En surface, les bâtiments aux architectures audacieuses préfigurent l'avenir. La Fabrique, elle, se veut un accélérateur, tout ce qu'il y a de plus pacifique.

Olivier BERREZAI.

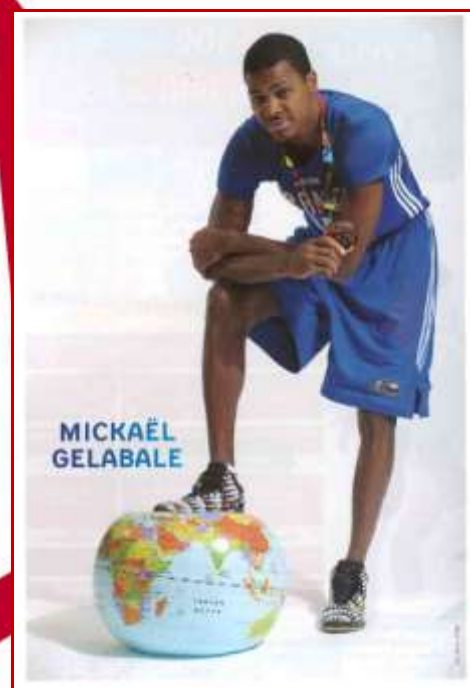
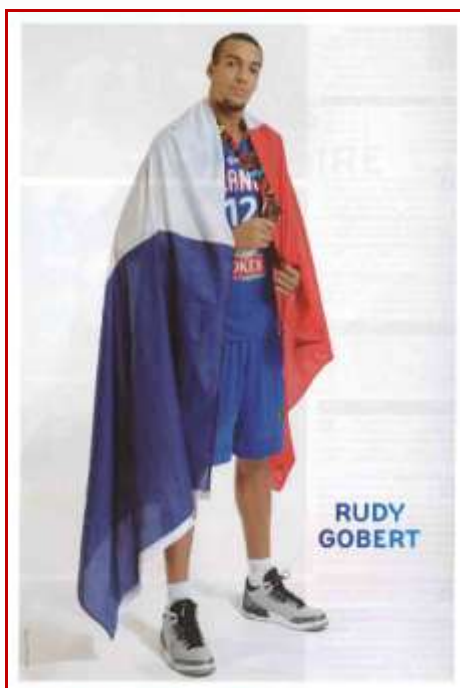
Ouest France – Vendredi 3 octobre 2014

14. COUPE DU MONDE 2014 :



BasketBall Mag n°806 – Octobre 2014

ANCIENS JOUEURS DE CHOLET BASKET



BasketBall Mag n°806 – Octobre 2014

Pour télécharger le PDF des articles, [cliquez-ici](#).