

4. RÉCEPTION DACHSER

DACHSER GROUP, partenaire majeur de CB, organise régulièrement des réceptions d'après match pour ses clients lors des déplacements de Cholet Basket.

Ce fut encore le cas à Dijon, où une centaine d'invités a pu fêter la belle victoire de CB avec les joueurs et le staff.

Retour en images sur cette soirée :

DACHSER

Intelligent Logistics





DACHSER

Intelligent Logistics



5. LA COURSE CONTRE LA FAIM

Le mardi 10 novembre, les 1500 élèves de l'Institut Saint-Martin d'Angers participaient à la 12^{ème} édition de LA COURSE CONTRE LA FAIM. Cette course permet de sensibiliser les jeunes au problème de la faim dans le monde, de les impliquer concrètement dans une action de solidarité et de leur prouver que l'on peut s'engager quels que soient son âge et ses moyens.



Chaque année de nombreux sportifs de haut niveau donnent le départ de courses pour la plus grande joie des élèves. C'est pourquoi, l'Institut Saint-Martin a sollicité Cholet Basket pour que Thomas LARROUQUIS et Samuel MEJIA donnent le départ de cette course et signent quelques autographes aux élèves présents.





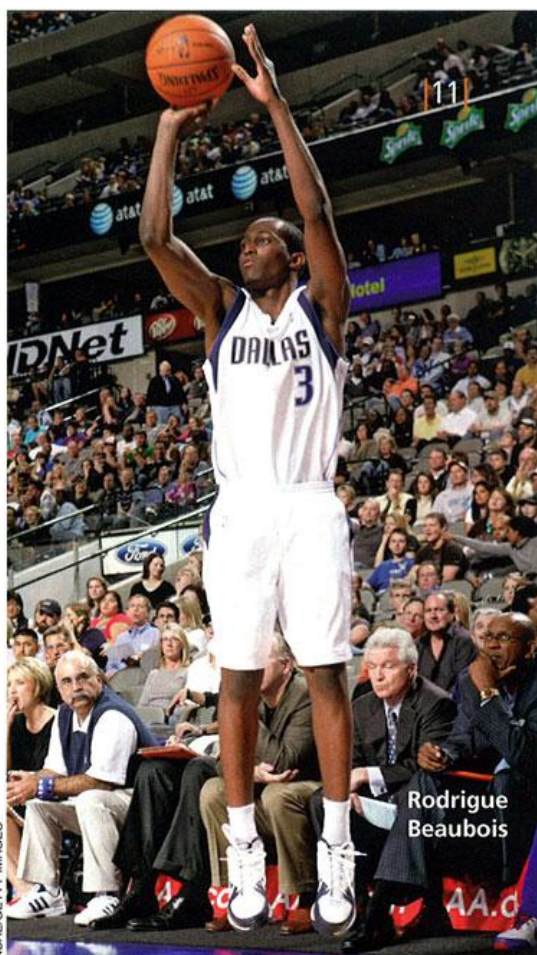
6. JOHN LINEHAN ÉLU MVP CHOLETAIS DU MOIS D'OCTOBRE 2009

Pour ce mois d'octobre les internautes de www.cholet-basket.com ont voté massivement (54%) pour élire John LINEHAN, MVP du mois. Un geste des internautes venant saluer les prouesses défensives du meneur choletais, surnommé le virus. A la seconde place, on retrouve Fabien CAUSEUR puis Antywane ROBINSON.



Photos : E. Lizambard

7. DES NOUVELLES DE RODRIGUE BEAUBOIS...



Beaubois facteur X ?

Rodrigue Beaubois a très vite tapé dans l'œil de son entraîneur et de ses coéquipiers à Dallas. Son secret ? La vitesse. "Nous avons fait des sprints et j'ai voulu me la jouer un peu en le regardant à la Usain Bolt. En un éclair il m'a dépassé", souriait ainsi Jason Terry lors du training-camp. "Il est aussi rapide que Devin Harris." Malgré des hauts et des bas, le Choletais avait déjà fait forte impression lors de la summer league. Son rendement a de nouveau été sinusoïdal en pré-saison mais rien de bien surprenant pour un rookie n'ayant guère qu'une saison et demi de Pro A dans les jambes. "Il a des qualités que l'on ne retrouve pas dans notre effectif", estime cependant Rick Carlisle. "La pré-saison lui donne de nombreuses opportunités de s'exprimer et nous permet de mesurer ce qu'il peut faire. Nous allons avoir besoin de lui. Comme on dit à la télévision : à suivre. Mais je suis optimiste."

Le joueur, de son côté, s'adapte non sans difficulté à la vie américaine (il n'a pas encore de permis de conduire) et à une Ligue qui a longtemps tenu bien plus du rêve que de la réalité : "A chaque entraînement j'apprends quelque chose de nouveau. Mais c'est génial et je me sens de plus en plus à l'aise. La première fois que j'ai vu mes coéquipiers je me suis dit : ouahhhh ! Mais maintenant ça va. Je les regardais à la télé avant mais jouer avec eux me rend meilleur." Auteur de 11 points et 3 interceptions en un seul quart-temps face à Washington, Beaubois a en revanche cumulé 2 points et 4 balles perdues face à Orlando et Memphis, 6 fautes en 9 minutes contre les Pistons, avant de rebondir en passant 10 points aux Cavs. "Quand vous êtes un rookie les équipes s'adaptent d'un match à l'autre. Plus question d'être une arme secrète", estime Rick Carlisle.

Les Français de NBA

Joueur	Taille	Age	Equipe	Saisons	Salaire
Tony Parker	1,87	27	San Antonio Spurs	8	12,6 M\$
Boris Diaw	2,03	27	Charlotte Bobcats	6	9,00 M\$
Mickaël Pietrus	1,98	27	Orlando Magic	6	5,30 M\$
Ronny Turiaf	2,08	26	Golden State Warriors	4	4,14 M\$
Joakim Noah	2,11	24	Chicago Bulls	2	2,46 M\$
Alexis Ajinça	2,13	21	Charlotte Bobcats	1	1,37 M\$
Nicolas Batum	2,03	20	Portland Trailblazers	1	1,12 M\$
Ian Mahinmi	2,11	23	San Antonio Spurs	1	1,08 M\$
Rodrigue Beaubois	1,83	21	Dallas Mavericks	R	1,07 M\$
Yakhouba Diawara	2,01	27	Miami Heat	3	0,94 M\$
Johan Petro	2,13	23	Denver Nuggets	4	0,83 M\$
Mickaël Gélabale	2,01	26	L.A. Lakers	2	-

Basketball magazine – N° 752 novembre 2009

Les stats en pré-saison

Joueur	MJ	Min	Tirs	Pct.	3pts	LF	Rb	PD	In	Co	BP	Pts
Tony Parker	5	19	25-46	54,3	0-2	92,9	2,6	3,4	0,4	-	1,6	12,6
Mickaël Pietrus	7	23	30-65	46,2	17-34	66,7	3,0	1,9	0,4	0,6	1,4	11,6
Ronny Turiaf	2	29	10-18	55,6	-	50,0	11,5	4,0	0,5	3,0	2,0	10,5
Joakim Noah	8	26	30-53	56,6	-	66,7	9,7	2,3	0,6	1,9	2,5	10,3
Boris Diaw	4	25	13-31	41,9	6-19	57,1	2,5	2,3	0,5	1,0	3,0	9,0
Alexis Ajinça	6	15	19-34	55,9	-	76,9	3,7	0,5	0,3	1,7	1,3	8,0
Rodrigue Beaubois	6	15	13-30	43,3	5-13	66,7	1,0	2,5	0,5	-	1,7	6,5
Ian Mahinmi	6	15	13-25	52,0	-	61,5	3,2	0,2	-	0,8	1,5	5,7
Mickaël Gélabale	2	6	3-6	50,0	-	-	1,5	-	-	-	0,5	5,0
Yakhouba Diawara	4	16	6-19	31,6	5-12	50,0	2,8	0,5	0,3	-	0,3	4,8
Johan Petro	7	12	12-25	48,0	-	50,0	2,6	0,3	-	0,9	1,6	4,0
Nicolas Batum	7	11	9-17	52,9	2-4	87,5	1,4	0,9	0,6	0,3	0,7	3,9

Basketball magazine – N° 752 novembre 2009

→ Interview

FRANÇAIS DE NBA



Mickaël Gélabale

PROPOS RECUEILLIS PAR RÉMI REVERCHON À LOS ANGELES

Après une saison quasi blanche suite à une grave blessure au genou, Mickaël Gélabale (2,01 m, 26 ans) a choisi de privilégier l'option NBA pour poursuivre sa carrière. Coupé par les Lakers, il cherche désormais à rebondir mais sans réelle garantie quant à son futur.

Un an et demi après votre blessure, comment va votre genou ?

Bien. Je n'ai plus aucun souci, il n'enfle pas. Je dirais qu'il est aujourd'hui à 95% de ses possibilités.

Avant d'arriver chez les Lakers,

on vous a perdu de vue pendant près d'un an. Comment s'est passée votre rééducation ?

Je me suis fait opérer du genou le 25 avril 2008. Puis j'ai commencé ma rééducation à Lyon. J'ai ensuite passé un peu de temps à Dallas en novembre. Puis petit à petit, avec les contacts de mes agents, je me suis retrouvé en D-League (la ligue de développement de la NBA, ndlr) avec les Defenders à Los Angeles. Pour me relancer c'était parfait. Je n'avais plus joué depuis un an, et de toute façon je n'avais pas d'offre d'équipes NBA. Je voulais que les gens en NBA sachent que j'étais de retour, et pour ça il fallait se montrer aux Etats-Unis, c'est-à-dire en D-League (16,0 points et 4,3 rebonds en 6 matches, ndlr).

En vous retrouvant dans cette ligue secondaire, avez-vous douté de pouvoir un jour revenir au plus haut niveau ?

A ce moment là non, car c'était la fin de la saison et de toutes manières les équipes NBA ne cherchaient plus personne. Et je faisais ça aussi dans le but de me préparer pour la Summer League. Dans le pire des cas, de toute façon, j'aurais toujours pu repartir en Europe. Je n'ai jamais mis de barrière au fait de jouer en Europe.

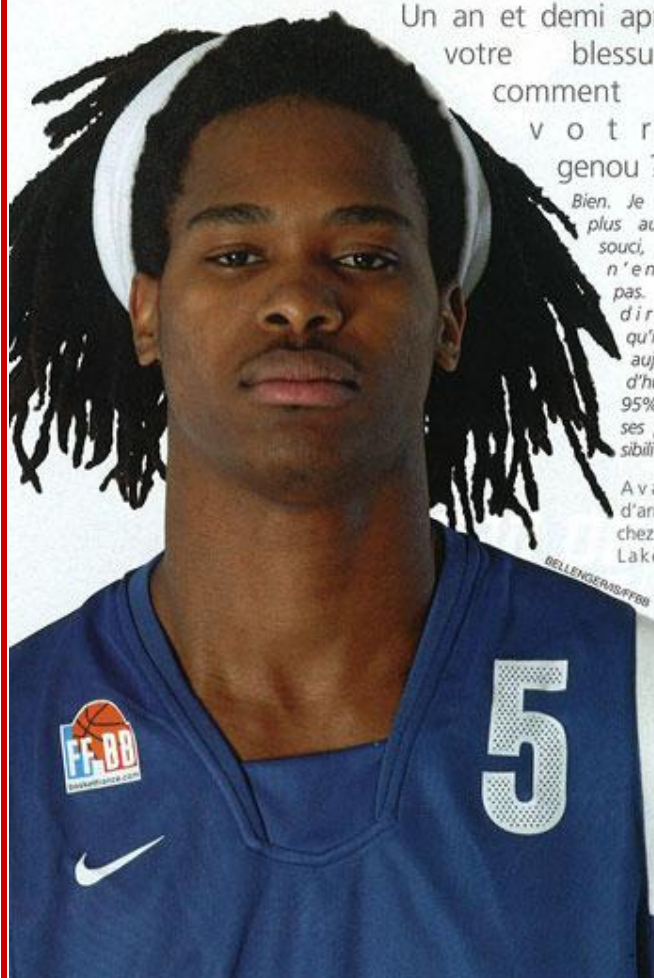
L'Europe justement, vous avez failli vous y retrouver cet été...

Après la D-League, je suis rentré en France, pour décompresser un peu. Puis je suis reparti à Dallas, j'ai eu des camps avec quelques équipes en juin puis la Summer League avec Dallas. Et là ça s'est super mal passé, je n'avais pas la confiance des coaches, on ne m'a pas fait jouer, je n'étais là que pour défendre... Et là je me suis dit qu'il était temps de rentrer en Europe. D'où la signature avec Alicante, en Espagne.

Finalement ça capote en ACB pour des raisons financières. Pas de regrets ?

Aucun. Si ça s'est passé comme ça, c'est que ça devait se passer comme ça ! Et malgré ce qui m'arrive aujourd'hui, je veux toujours jouer en NBA.

Revenons à l'épisode Lakers. Comment vous êtes vous retrouvé avec un contrat pour leur camp d'entraînement ?





PRESSES/SPORTS/MAHIN

Après l'histoire avec Alicante, j'ai changé d'agent. Mon nouvel agent, Fabrice Sené, m'a fait revenir aux États-Unis pour faire des veteran camps, une journée d'entraînement pour des joueurs déjà expérimentés. A Los Angeles ça s'est super bien passé, j'ai bien défendu, rentré mes shoots, et ils ont décidé de m'inviter au training camp.

Contractuellement, ça se passe comment ces invitations aux camps d'entraînement ?

Ces contrats sont très simples. Celui que j'avais avec les Lakers était pour une durée d'un an, mais le contrat est donc non-garanti. En clair, jusqu'au 10 janvier, ils avaient la possibilité de me couper quand ils le voulaient, même si en pratique, la première barrière est toujours celle du training camp. Et dans ces cas là tu signes évidemment pour le salaire minimum.

Vous avez passé près de 15 jours avec le champion NBA en titre. A quoi ressemblait l'ambiance, lors de votre arrivée parmi les Lakers ?

L'ambiance était plutôt bonne. On était cinq invités dans ce training camp. Et quand le coach nous a présentés, devant tout le monde, Kobe a dit "toi je te connais, je me souviens de toi à Seattle. Tu avais fait une grosse faute sur moi ! Prépare-toi, tu vas le payer !" J'ai trouvé ça marrant.

A quoi ressemblait une journée-type pour vous, à Los Angeles ?

En fait j'étais logé par les Lakers dans un hôtel à El Segundo, juste à côté du centre d'entraînement. Et je faisais les allers-retours entre la salle, l'hôtel et le kiné, vraiment. La première semaine, c'était deux entraînements de trois heures par jour, un le matin et un en fin d'après-midi. Donc c'était chaud physiquement. Puis après on est passé à un entraînement le matin, et shooting les jours de matches.

Tous les joueurs ont le même programme ?

Bien sûr. Après, chacun peut faire plus s'il le veut. Moi j'arrivais toujours une heure avant l'entraînement pour pouvoir shooter, ou passer un peu à la musculation. Pratiquement tous les joueurs faisaient ça. En tout cas ceux, comme moi, qui n'avaient pas de contrats garantis ! Après, Kobe par exemple, quand j'arrivais, il était toujours là. Sinon c'est surtout les jeunes, comme Sasha (Vujacic) ou Shannon (Brown). Lamar (Odom) par exemple, je ne l'ai jamais vu arriver avant le début de l'entraînement.

Vous avez eu le temps de connaître personnellement les joueurs, il y en a certains avec qui le courant passait bien ?

Je m'entends très bien avec Didier (M'Benga). Ça se passait bien aussi avec les quatre autres invités du training camp...

Sur l'aspect purement basket, vous vous sentiez comment par rapport au niveau global de l'équipe ? Je pensais vraiment être bien. Si j'avais eu la chance

d'être dans cette équipe depuis longtemps, j'aurais vraiment pu apporter quelque chose. Je pense de toutes façons que le niveau requis pour jouer en NBA, individuellement, est pratiquement le même partout. Après c'est juste le collectif qui fait la différence.

Durant cette expérience, vous étiez juste là pour prouver votre niveau ou vous avez eu le temps d'apprendre des choses ?

J'ai appris énormément de choses. Déjà par rapport au triangle. Avec ce système là, j'apprenais tous les jours quelque chose de nouveau. Au début, franchement, j'étais complètement perdu ! Ce qui était dur, c'est que le coach expliquait un système, mais il ne prenait pas le temps de mettre cinq joueurs ici, cinq joueurs là bas, et de travailler ce nouveau système. On était censé l'assimiler immédiatement.

En vous focalisant ainsi sur la NBA, vous n'avez pas peur de vous fermer d'autres portes, notamment en Europe ?

C'est vrai que maintenant ça va être chaud, parce que les équipes en Europe sont déjà au complet. Mais mon rêve a toujours été de jouer en NBA. A Seattle, ça s'est fini à cause de ma blessure. Mais ça ne veut pas dire que je vais abandonner. Après, si ça ne fonctionne pas, j'attendrais qu'une autre opportunité se présente. Et ça peut être en Europe, je ne suis évidemment pas fermé à ça.

Parlons un peu de l'Équipe de France. Vous avez suivi le parcours des Bleus en Pologne ?

Un peu, oui. J'avais trouvé un site pour regarder les matches, et donc j'ai pu en regarder deux en direct. Après, quand j'avais entraînement, je suivais les résultats.

Vous en êtes où, aujourd'hui, par rapport à cette Équipe de France ?

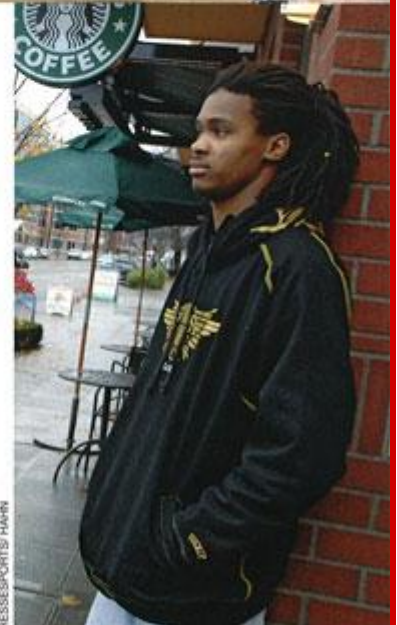
Aujourd'hui j'en suis encore loin. Je n'ai pas fait de saison pleine depuis ma blessure. Quand j'aurai retrouvé toutes mes capacités, j'essaierai de me situer par rapport à l'Équipe de France.

Êtes-vous en contact avec Vincent Collet ?

Vincent m'avait appelé avant l'Euro. Mais dans ma tête comme physiquement, je n'étais pas prêt à retourner en Équipe de France. Et puis c'est quand même un championnat d'Europe ! Je n'étais pas au niveau. Ça ne servait à rien que j'y aille et que je prenne la place d'un autre. Alors j'ai dit à Vincent que je préférais me préparer pour retrouver une équipe, de façon à revenir au meilleur niveau.

Vous savez que les Bleus sont qualifiés pour le Championnat du Monde, l'an prochain...

Bien sûr ! Et si je réussis à faire une saison complète, qu'elle soit réussie ou pas, j'aurais très envie de rejoindre cette Équipe de France. ■



PRESSES/SPORTS/MAHIN



BELLENGER/US/FTBO

La Scop, « solution d'avenir anti-délocalisation »

La Comec à La Tessoualle est une société coopérative ouvrière de production. Chaque salarié a voix au chapitre au moment des grandes décisions.

La seule année où la Comec n'a pas redistribué de dividendes, c'était en 1986. Pas mal pour une entreprise qui affiche presque son demi-siècle d'existence (elle a été créée en 1961). Autant dire que les actionnaires de la société de La Tessoualle s'en réjouissent.

Une fois n'est pas coutume, les 140 salariés aussi. Tout simplement parce qu'il s'agit des mêmes individus. Dans une société coopérative ouvrière de production, une « Scop », la règle est simple, chacun dispose d'une voix.

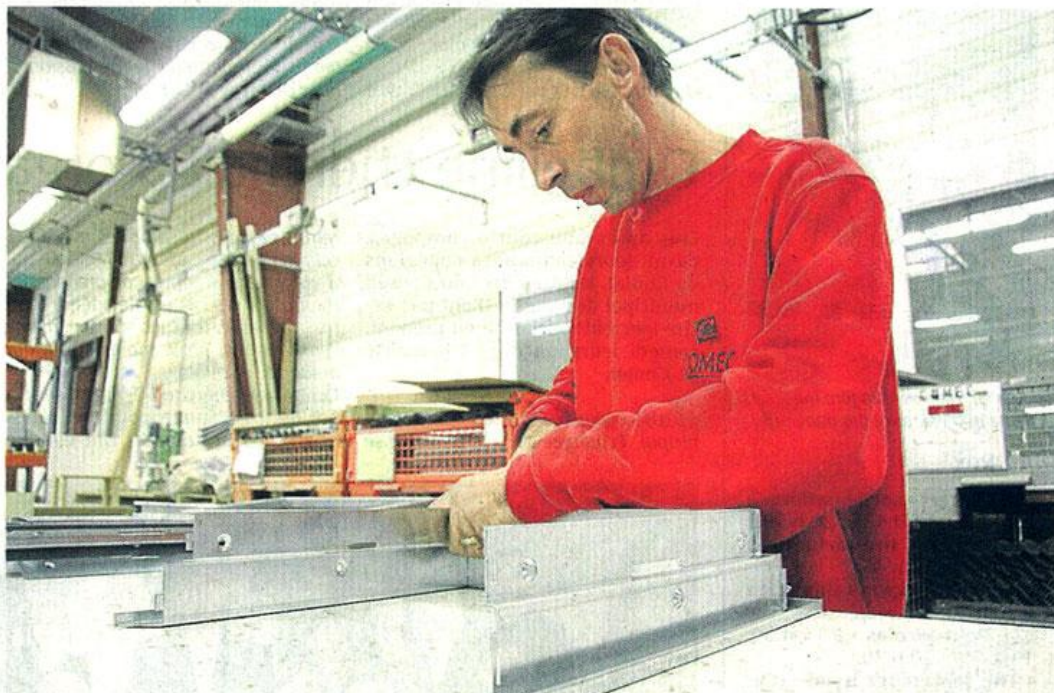
Un homme, une voix

« Un homme, une voix » insiste le dirigeant de l'entreprise Philippe Choquet alors qu'il fait découvrir les installations de pointe de cette menuiserie industrielle à un groupe de collégiens. Plus loin, dans les ateliers, Jean-Jacques Brunellière se régale à voir les machines et les hommes accomplir leur balai incessant.

Retraité à présent, il a dirigé pendant 27 ans cette entreprise où il a passé 45 années de sa vie. Si pendant tout ce temps, il avait estimé que le système Scop n'était pas à son goût, il aurait eu tout loisir de rendre ses outils. Il ne l'a pas fait.

« C'est un bon choix »

Jean-Pierre Brunellière pense au contraire que ce système de Scop « est une solution d'avenir, à plus forte



Comec n'a pas hésité à se doter de technologies de pointe pour assurer son développement dans le secteur des équipements pour les structures hospitalières.

raison en ces temps de crise. En Scop, l'entreprise a pour mission de produire mais aussi de défendre les salariés qui y travaillent. Une Scop n'est pas délocalisable, elle reste ancrée au territoire. » Il concède qu'un patron de Scop, ça ne fait pas fortune.

« C'est un choix. C'est un bon choix. Cette solution permet de pérenniser l'outil de

travail ». Les salariés de la Comec ne s'en tirent généralement pas trop mal au terme d'une année de labeur.

Plusieurs mois en plus

« Les salaires sont conformes au marché » indique Jean-Pierre Brunellière, « et lorsque l'année est correcte, il peut y avoir plusieurs mois en plus ».

Jusqu'à 17 mois de salaire en prime certaines années. L'ancien dirigeant ne confirme pas le chiffre. Un homme une voix, d'accord, mais c'est une voix choletaise. Discrète pour ne pas susciter les commentaires.

Xavier MAUDET



Systeme U. Un groupement "HyperUactif"

Le groupement de commerçants indépendants, qui compte actuellement 26 Hyper U dans le grand Ouest, entend bien en ouvrir une dizaine d'ici à trois ans. Il y proposera de nouveaux espaces d'achat : l'un dédié au textile et l'autre à la parapharmacie.

Alors que le concept de l'hypermarché s'essouffle et que le panier moyen du client dans les hypers du groupe s'est légèrement replié en un an, Système U continue de croire en son format Hyper U. « Ce sont les gros magasins de plus de 10.000m² qui se dégradent, remarque le troisième groupement de commerçants indépendants français, derrière les Mousquetaires et les Centres Leclerc. L'avenir appartient plutôt aux hypers de taille intermédiaire... bref aux hypers de taille humaine. »

100 Hyper d'ici à 5 ans

Fort de ce constat, Système U a décidé de passer à l'offensive en développant son parc d'Hyper. En France, le groupe présidé par Ser-



● Afin de redynamiser son enseigne d'hypermarchés, qui fête ses 20 ans, Système U va créer de nouveaux espaces : l'un est consacré au textile.

TEXTILE ET PARAPHARMACIE DANS LES RAYONS

Afin de redynamiser son enseigne d'hypermarchés qui fête ses 20 ans, Système U va y créer de nouveaux espaces d'achat : l'un consacré au textile et l'autre à la parapharmacie. Le premier est actuellement en test à l'Hyper U de Parthenay dans les Deux-Sèvres. « Le concept consiste à fonctionner comme une véritable boutique de vêtements avec une collection qui devrait être renouvelée toutes les trois semaines et présentée sur une surface de 510 à 600m². Le tout en réaffirmant nos prix », annonce Jean-Yves Le Boul, P-dg associé binôme de la filière textile nationale et directeur du magasin. Quant au concept de parapharmacie, le troisième espace du groupe vient d'ouvrir ses portes à Yffiniac (Côtes d'Armor). L'enseigne s'intéresse aussi à la bijouterie, à la culture et aux nouvelles technologies.

ge Papin recense aujourd'hui 56 Hyper U. Il en prévoit une centaine d'ici à cinq ans.

Dans le seul Grand Ouest, on compte 26 Hyper U et, « d'ici à trois ans, Système U Ouest entend bien en ouvrir une dizaine », confie Denis Schoumacher, directeur développement du réseau et des ventes de Système U Ouest. Pour atteindre cet objectif et à défaut de créations ex nihilo limitées par la loi sur l'urbanisme, le distributeur table non seulement sur le rattachement d'autres commerçants indépendants mais aussi, et surtout, sur la transformation de Super U en Hyper U. « Sur les dix derniers mois, quatre Super U de l'Ouest sont déjà passés sous l'enseigne Hyper U : Savenay (44) en janvier, Saint-Avé (56) en avril et plus récemment Combourg (35) et Plancoët (22) », note le responsable. En 2010 ce sont les Super U d'Écommoy, dans la Sarthe, et de Saint-Renan, dans le Finistère, qui devraient basculer sous l'enseigne Hyper U et gagner ainsi quelque 1.500m². « Nous visons à terme des surfaces de 6.500m² ».

Stéphanie Hussenot-Guilloux



SPECIALISTE

Le Groupe Jean Rouyer va implanter Renault au Vietnam

Le distributeur automobile choletais (1 200 salariés dont 300 à Cholet) va ouvrir sa première concession au Vietnam en 2010, deux autres en 2011. Il y est l'importateur exclusif de la marque Renault.

Xavier MAUDET
xavier.maudet@courrier-ouest.com

Après Tours, et bientôt Guérande, le groupe Jean Rouyer Hellocar de distribution automobile va poser ses valises à l'autre bout de la planète. En 2010, si aucun pépin ne vient contrecarrer une opération conduite depuis trois ans aux antipodes, le groupe choletais deviendra

Renault assurera le marketing et la logistique l'importateur exclusif et le distributeur au Vietnam des véhicules de

marque Renault.

« L'aventure Jean Rouyer Vietnam », raconte Lionel Rouyer, le président de la société, a démarré par une simple rencontre.

« Nous n'avions pas envisagé de nous installer au Vietnam. Mais nous avons été sollicités par une personne qui souhaitait devenir distributeur automobile au Vietnam. Le marché est en pleine explosion là-bas. La population abandonne la bicyclette et s'intéresse aux voitures. Nous avons étudié la faisabilité du projet, comme mon père n'a cessé de le faire depuis 27 ans à chaque fois qu'une opportunité se présente. Mais les démarches administratives pour importer des véhicules au Vietnam étaient complexes. Nous n'avons pas lâché prise. Et après plusieurs voyages sur place pour mieux comprendre les attentes, nous avons noté surtout qu'il y avait beaucoup de marques asiatiques, mais aussi allemandes mais pas de marques françaises. Au retour, nous avons sollicité Renault. »

Qu'un groupe familial choletais puisse inciter une grande marque automobile à s'implanter durablement au Vietnam ne manquait pas de piquant. Jean et Lionel Rouyer



Cholet, hier. Lionel Rouyer est le président de Jean Rouyer Vietnam qui va implanter un réseau de distribution Renault aux antipodes à partir de 2010.

ont néanmoins réussi à convaincre le constructeur automobile.

« Non seulement ils ont accepté que nous soyons le distributeur de la Renault au Vietnam mais ils nous ont aussi confié le rôle d'importateur exclusif. C'est une vraie marque de confiance qui nous inscrit dans le long terme », se réjouit Lionel Rouyer pour qui tout reste à faire là-bas. Après avoir créé la société Auto Motors Vietnam (AMV), filiale

de Jean Rouyer Vietnam, le réseau doit être mis en place.

86 millions d'habitants

« Nous attendons l'autorisation officielle d'importation pour ouvrir une première concession à Hanoï, fin 2009 ou au début 2010.

Nous disposons des locaux et des personnes sur place. La deuxième concession est prévue en 2011 à Hô-Chi-Minh-

Ville et fin 2011, à Da Nang, la troisième ville du pays ».

Avec 86 millions d'habitants, dont 80 % ont moins de 30 ans, les perspectives sont enthousiasmantes. « Nous allons apporter une touche française. C'est ce qu'attendent les Vietnamiens qui ont vraiment bien accueilli notre projet », complète le chef d'entreprise.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 7 octobre 2009

MATELOC

Scop. Elles sont aussi de grandes entreprises

Présentée comme la parfaite illustration de l'entreprise de l'ESS, la Scop est en général une PME d'une vingtaine de salariés. Mais des structures de 130 personnes demeurent aussi.

Alors que le modèle libéral a montré ses limites, les Sociétés coopératives de production - ou Scop - n'ont jamais autant été au goût du jour. En Bretagne, Pays de la Loire et Normandie, on compte 370 Scop, qui emploient près de 9.000 salariés pour 1,2 Md € de CA. Leur statut juridique est celui de la SA ou SARL auquel s'ajoutent des spécificités comme l'exonération de taxe professionnelle, un résultat partagé en trois parts (réserves, participation, dividendes au capital) et le principe « un associé = une voix ». « Nous avons bien fait de nous lancer dans l'aventure avant l'arrivée de la crise, cela nous a permis d'obtenir la



● Alain Durand, P-dg de Mateloc, une Scop de 20 M€ à Cholet.

confiance des banques. C'était un pari assez osé mais les 19 salariés sont plus motivés car responsabilisés », fait remarquer Cyrille Davoine, P-dg de Créalabo à Laigné-en-Belin (72). L'entreprise, née sur les cendres du groupe Midilabor-AIRT3000, conçoit et fabrique du mobilier de laboratoire

pour les établissements scolaires, la pétrochimie (Total), le secteur pharmaceutique (Sanofi-Aventis) et l'agroalimentaire (Lactalis). Pour sa première année d'exercice, elle a réalisé 1,9 M€ de CA.

Une opportunité avec le papy-boom ?

Chez Mateloc, c'est une autre histoire. Loueur de matériel pour le BTP, le modèle de Scop perdure depuis 27 ans. Émanation du rapprochement de deux sociétés liquidées, et surtout de la prise de contrôle par treize de leurs salariés, Mateloc réalise 22 M€ de CA et compte 130 salariés, répartis sur huit sites dans l'Ouest. Sa croissance a aussi été bâtie par croissance externe avec le rachat de trois TPE. Aujourd'hui, la PMI possède un capital de 2,2 M€ et 12 M€ de fonds propres. « Le développement et le maintien de l'emploi ont toujours été notre idée forte car toutes les décisions sont

prises sur place, avec une vraie incidence localement. » Des principes qui ont permis plusieurs décisions stratégiques. Chez Mateloc, le Smic est par exemple 130 fois supérieur au minimum légal. En plus de la distribution de résultat, la société a également décidé d'émettre des titres participatifs avec l'Ides (société de capital-risque de l'Ides) et le dispositif Spot. Parallèlement, tous les salariés ont également été, dans un marché de location en recul de 30 %, l'arrêt de l'intérim, de la sous-traitance et sont prêts à effectuer du chômage partiel cet hiver. Des décisions collectives et de nouvelles prestations qui ont permis de quasiment équilibrer l'activité (-2 % en 2009). « Scop et croissance ne sont pas antinomiques mais il faut respecter les principes fondateurs, avec un leader qui se dégage. Peut-être qu'avec le papy-boom, la solution en interne de reprise émergera », conclut, optimiste, Alain Durand.

Le Journal des Entreprises – Vendredi 6 novembre 2009



Le 9^e McDonald's du groupe Moriceau ouvrira à Chemillé le 25 novembre

Alain Moriceau est désormais à la tête de neuf restaurants McDonald's. Le dernier en date ouvrira dans 18 jours à Chemillé, à deux pas de l'hypermarché Leclerc.

Alain Moriceau l'avait assuré en 2006. Le McDonald's de Saint-André-de-la-Marche, le huitième ouvert par la famille choletaise, devait être le dernier de la saga. Mais quand une belle zone d'activités comme celle de Chemillé offre d'alléchantes perspectives, il est bien difficile de résister. Surtout quand on est entrepreneur, Choletais de surcroît.

« Nous avons été accueillis comme jamais sur place », racontent le dirigeant de 61 ans et son fils, Pierre-Yves, revenu au sein du holding familial Barr Heol, après une étape dans les Yvelines à la tête d'un Megastore.

Leur 9^e McDonald's ouvre le 25 novembre sur un concept novateur tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Surtout, 42 salariés sont recrutés pour un restaurant qui compte drainer non seulement les usagers de l'autoroute Angers-Cholet, mais aussi et surtout les habitants de la région chemilloise.

McDo construit

« L'expérience de Saint-André a largement dépassé nos prévisions », souligne Alain Moriceau. De fait, les activités de ses restaurants (deux à Cholet, Saint-André, Chemillé, Bressuire, Saumur, Thouars, Parthenay, Les Herbiers) enregistrent une progression, pour certains même à deux chiffres.



Chemillé, hier. Le restaurant a été construit tout près de Leclerc, à deux pas de la station-service. Sur 450 m², il offre 150 places assises. En médaillon : Pierre-Yves et Alain Moriceau.

« Nous n'étions toutefois pas certains d'être choisis par McDonald's France pour ce projet de Chemillé », souligne Alain Moriceau.

L'enseigne, qui construit le bâtiment et en reste propriétaire, est très attachée à son image. Elle épluche les conditions sociales, les finances, la qualité des produits et l'hygiène, bref, tout. La famille Moriceau avait

quelques arguments à faire valoir. Ils ont convaincu le roi de la restauration rapide.

Nouvelle architecture

Il a suffi de trois mois pour monter le bâtiment qui affiche un nouveau concept architectural. La décoration intérieure aussi a été revisitée comme elle l'a été du reste aux Herbiers et

bientôt à Cholet sud (dont la salle de restauration sera fermée du 16 au 20 novembre).

« Nous sommes évidemment heureux, mais c'est aussi et surtout à nos 600 collaborateurs que nous rendons hommage », souligne le dirigeant choletais.

Xavier MAUDET

Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 6 novembre 2009



Famille Mary. L'apiculteur butine partout en France



● *Benoît Mary, petit-fils du fondateur, dirige Famille Mary.*

Saint-André de la Marche, ruche géante. Depuis 1921, c'est là-bas, dans le sud-ouest du Maine-et-Loire, que Famille Mary parfait son savoir-faire dans la fabrication de produits à base de miel. La PMI familiale dispose à ce jour de 160 références et lance 20

nouveaux produits chaque année, des confiseries diététiques aux produits ménagers bio en passant par les compléments nutritionnels ou la cosmétique. « Nous avons décidé d'agrandir notre profondeur de gammes avec des infusions, des gélules, des ampoules ou des sirops », précise Benoît Mary, petit-fils du fondateur et dirigeant de la société. Le but de cette orientation est de positionner l'entreprise sur des produits à valeur ajoutée.

Parallèlement, l'objectif est aussi de s'adapter aux exigences de 250.000 clients hexagonaux. En disposant de son propre réseau de distribution (25 boutiques dans toute la France et quatre ouvertures prévues en 2010) et en accentuant la vente par internet et par correspondance, la PME s'affranchit des GMS. Ce choix semble fonctionner: le chiffre d'affaires cumulé devrait encore croître de plus de 20% cette année.

CA : + 15 M€; Effectif : 67

Tél: 02.41.55.35.79; www.famillemary.fr