

A SAVOIR

Un record en carrière à 35 points

Avec 31 points, à 10/16 aux tirs, Karim Souchu a établi samedi son nouveau record de points en Pro A. En revanche, en carrière, il a déjà inscrit 35 points. C'était, à un jour près, il y a exactement six ans.

Le 27 janvier 2006, Souchu - qui jouait alors à Liège (Belgique) avait alors compilé 35 points (11/17 aux tirs), 5 rebonds, 3 interceptions pour une évaluation de 35 en 32 minutes de jeu lors d'un succès de Liège face à Pepinster (96-68).

Le Courrier de l'Ouest – Lundi 28 janvier 2013

MVP

Avec 31 points, 6 rebonds et 6 fautes provoquées, le tout pour 32 d'évaluation, Karim Souchu n'est autre que le meilleur joueur de la journée, en attendant la rencontre entre Villeurbanne et Nanterre, ce soir. Le Choletais ayant placé la barre très haut, sa performance a peu de chances d'être dépassée.

« On est tombé sur un joueur (Souchu) qui a fait le match de sa vie. Il était en état de grâce. Je pense qu'il va s'en rappeler toute sa vie. »

Panagiotis Giannakis, entraîneur du CSP Limoges.

Ouest France – Lundi 28 janvier 2013

8. PIERRE PIERCE A L'ARRÊT

EXPRESS

► BASKET

Pierre Pierce à l'arrêt. Pierre Pierce, la nouvelle recrue de Cholet Basket, est arrêté « *au minimum* » jusqu'à demain. L'Américain souffre de l'épaule depuis

une mauvaise chute samedi lors du match remporté par CB face au CSP Limoges (75-67). De nouveaux examens permettront, demain, de savoir si Pierce sera ou non en état de jouer samedi prochain à Nanterre.

Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 31 janvier 2013

9. LE MINI TIFO HABILLE LA MEILLERAIE DE ROUGE ET BLANC

Le mini-tifo habille la Meilleraie de rouge et blanc

Les coulisses de Cholet-basket. Des cartons aux couleurs du club brandis par le public dans les tribunes ? Effet garanti. L'initiative, propre à la salle la plus chaude de France, est ancrée depuis 2010.



L'ambiance des tribunes du Cholet basket est réputée pour être l'une des plus chaudes de Pro A.

Ouest France – Week-end du 26-27 janvier 2013

Dans la musette du parfait supporter de Cholet-basket, on trouve le plus souvent une écharpe, parfois un maillot... et toujours un mini-tifo. Présent en quatrième de couverture du programme de match, l'encart flanqué aux couleurs du club des Mauges fait son effet chaque soir de rencontre. La réaction est désormais quasi immédiate : les premières notes de *Vino Griego*, l'hymne de la Meilleraie, suffisent pour déclencher les premiers mouvements de bras. De gauche à droite, plus ou moins dans le rythme, mais toujours tifo en main, donc.

« C'est un outil que l'on a imaginé pour la campagne d'Euroligue de CB en 2010-2011, précise Arnaud Chauviré, responsable de la communication pour le club. On avait décidé de faire un programme de match qui soit différent de celui du championnat, et sur lequel on a mis en dernière page un « Allez CB », pour accompagner cette musique-là. »

« Les gens suivent »

L'idée était simple, n'avait rien du génie mais apporte incontestablement un vrai plus en termes d'ambiance. « L'année de l'Euroligue, tous les matches étaient diffusés sur Sport +. Les caméras prenaient souvent des images du public. David Cosette et Jacques Monclar, les commentateurs, le mettaient souvent en avant. » Tentée ici et là dans diverses salles de Pro A, l'expérience n'a semble-t-il jamais été aussi concluante que dans les travées de la salle la plus chaude de France.

« Le principe du tifo est utilisé dans d'autres sports. Mais dans les autres salles de basket, il consiste souvent en un carton à part du programme. Pour être sûr que les gens l'aient avec eux, on a décidé de l'intégrer directement. »

Dessus, on retrouve simplement le logo du club, qui a connu une petite cure de jouvence en fin de saison dernière. « Ce qui est nouveau avec ce logo, c'est l'intégration de la 3D. On souhaitait aussi garder l'étoile, déjà présente sur l'ancien. C'est un symbole qui nous distingue des autres clubs », assure Arnaud Chauviré. Lors de l'avant-match, lors des temps-morts, le public choletais est donc mis à contribution, s'y colle avec un plaisir non dissimulé et est rappelé à l'ordre en cas de besoin par Bruno Bodin, le speaker officiel du club des Mauges. « Le but est toujours de lancer *Vino Griego* quand l'équipe est bien dans le match, histoire aussi de pousser de manière encore plus forte derrière l'équipe. »

Et notamment quand elle en a vraiment besoin... Aussi, le mini-tifo a-t-il des beaux jours devant lui. « Le meilleur retour que l'on puisse avoir, c'est le fait que deux ans après son lancement, les gens suivent. C'est d'ailleurs toute la salle qui s'en donne à cœur joie. Pas seulement les gens abonnés et les habitués de longue date, mais aussi les VIP et les gens qui n'ont pas forcément l'habitude de venir. »

10. DES NOUVELLES DE

➤ MICKAËL GELABALE

LES FRANÇAIS

Gelabale se fait remarquer...

IL N'A QUE DIX JOURS pour convaincre, et **Mickaël GELABALE** l'a bien compris. L'arrière français, qui a signé avec Minnesota pour un contrat d'une semaine et demie, profite de chaque minute pour convaincre ses dirigeants de prolonger son bail. À Washington, l'ancien Valencian, qui vit sa deuxième expérience NBA après un premier passage à Seattle (2006-2008) a ainsi inscrit 15 points (7/10 aux tirs) et pris 7 rebonds en vingt-six minutes malgré la défaite (101-114).

Le Wizard **Kévin SERAPHIN** a lui collecté dix points, mais aussi six fautes, en quinze minutes. En quatre matches, Gelabale apporte 8,8 points et 4 rebonds en vingt-deux minutes de moyenne. Assez pour conserver sa place ?

L'Équipe – Dimanche 27 janvier 2013

Basket-ball

Tony Parker reste le boss, Gelabale fait du rab

Tony Parker a justifié son statut de meilleur joueur de la semaine en Conférence Ouest, en menant San Antonio à une tranquille victoire à domicile contre Charlotte, mercredi en NBA (102-78). Le Frenchie a inscrit 22 points, avec un brillant 9 sur 10 au tir, et distribué 7 passes décisives. De son côté, Mickaël Gelabale a été prolongé pour dix jours par Minnesota. L'ex-Choletais avait d'abord obtenu un premier contrat de dix jours. S'il n'est pas conservé, il retournera

à Valence.

Les autres résultats. Phoenix - LA Lakers 92-86; Brooklyn Nets - Miami 85-105; NY Knicks - Orlando 113-97; Atlanta - Toronto 93-92; Boston - Sacramento 99-81; Denver - Houston 118-110; Utah - Nouvelle-Orléans 104-99; Minnesota - LA Clippers 90-96; Philadelphie - Washington 92-84; Indiana - Detroit 98-79.

Euroleague féminine (13^e journée).

Hier soir : Győr - Bourges 59-65.

Ouest France – Vendredi 1^{er} février 2013

RÉACTIONS DES FRANÇAIS DE NBA

De Colo : « *Un moment important* »

● **Nando DE COLO** (arrière de San Antonio) : « C'est bien. C'est mérité aussi. Tony a fait un gros début de saison avec Tim Duncan. Joakim, de son côté, il fait son job. Il a plus de responsabilités. Il n'y a rien à dire. C'est une reconnaissance pour le basket français, car ce n'est pas facile d'y être. Il ne faut pas se tromper, c'est un moment important. » – O. Ph.

● **Kevin SÉRAPHIN** (pivot de Washington) : « C'est une belle chose. Les deux le méritent. Mais tous les Français montent en puissance. Nico (Batum), il y a beaucoup de monde à son poste, mais son heure viendra. Moi ? Je ne peux pas y prétendre.

C'est tellement dur en NBA. Et puis, il faut que votre équipe gagne pour être pris. » – O. Ph.

● **Ian MAHINMI** (pivot d'Indiana) : « Deux Français au All-Star Game, c'est impressionnant. Y retrouver Tony n'est pas une surprise. Pour Joakim, c'est une belle reconnaissance. Tous deux jouent dans de belles équipes et, en l'absence de Derrick Rose, Jo fait un peu tout dans son équipe. » – O. Ph.

● **Boris DIAW** (intérieur de San Antonio) : « C'est cool. Tony, tous les ans, ce serait normal qu'il y aille. Et c'est bien que Joakim y soit aussi. Je suis content pour lui. Ça se fête, une première sélection. » – O. Ph.

L'Équipe – Samedi 26 janvier 2013

➤ **ERMAN KUNTER**

RODRIGUE BEAUBOIS

■ CB face à Kunter en septembre ?

Les routes de Cholet Basket et d'Erman Kunter sont susceptibles de se croiser dans les mois qui viennent. Si l'entraîneur franco-turc ne quitte pas ses fonctions au Besiktas Istanbul l'été prochain, il sera présent en septembre 2013 au Pro Stars Pays de la Loire, le tournoi amical organisé par l'Etoile d'Or Saint-Léonard. Cette épreuve mettra aux prises Cholet, Le Mans, Paris-Levallois, Villeurbanne, la Virtus Rome (Italie) et le Besiktas Istanbul (Turquie).

...et Beaubois se réveille

Rodrigue BEAUBOIS a surgi au moment où on l'attendait le moins. Après un début de saison décevant (3,5 pts, 1,8 p.d.), l'arrière français de Dallas, collé sur le banc depuis trois matches, a fait un retour remarqué en réalisant face aux Spurs son meilleur match de la saison avec 19 points (6/8 aux tirs, dont 2/3 à 3 pts) en seulement quinze minutes ! Le Guadeloupéen a ainsi largement participé à ramener Dallas dans le match, même si l'effort est resté insuffisant. En face, **Tony PARKER** était en forme All-Star (23 pts, 10 p.d.), mais a dû se faire poser trois points de suture à l'arcade de l'œil gauche après un coup de coude d'Elton Brand. Les Spurs, qui évoluaient sans Tim Duncan (au repos) ni l'entraîneur Gregg Popovich (malade), enchaînent leur septième succès de suite (35 v.-11 d.).

Boris DIAW a assuré 10 pts, 6 rbd et 4 p.d., **Nando DE COLO** s'est contenté de 4 pts à 1/3 et 1 p.d. Dernier Français sur le pont vendredi, **Joakim NOAH** a fêté sa première sélection au All-Star Game avec une victoire face à Golden State et une solide prestation (14 pts, 16 rbd, 4 p.d., 3 contres).

« Nicoll investit dans l'avenir »

Cinquante-deux médailles du travail et 99 embauches : le spécialiste du raccord PVC se porte bien.



Cholet, salle des fêtes, hier. Une cinquantaine de salariés ont été chaleureusement félicités par Henri de Belsunce pour leurs 30, 35 ou 42 ans de labeur à Nicoll.

Le Courrier de l'Ouest – Dimanche 28 janvier 2013



Cholet, salle des fêtes, hier. Tous les nouveaux embauchés ont été applaudis et présentés par le PDG à l'assemblée.

A SAVOIR

1 000 m² de plus à Cholet

Frédéric Midy, directeur général adjoint depuis septembre 2011, a annoncé hier soir neuf millions d'investissements sur l'année 2013. De nouveaux moules et de nouveaux équipements, bien sûr, mais surtout un nouveau bâtiment dédié principalement au département recherche et développement. Ces nouveaux bureaux seront installés juste à côté de l'entreprise, rue de Vouvray, dans les anciens locaux de la Manufacture choletaise de formes (MCF) liquidée en juin 2010 et rachetée depuis par Nicoll. « Seuls les murs seront conservés, nous refaisons tout à l'intérieur, sur une surface d'environ 1 000 m² » détaille le directeur général adjoint de Nicoll. Et d'ajouter : « Avec les dernières embauches, nous commençons à être à l'étroit à Cholet. Une quarantaine de personnes devraient y travailler dès le mois de septembre. »

Le Courrier de l'Ouest – Dimanche 28 janvier 2013

Fabien LEDUC

fabien.leduc@courrier-ouest.com

Le PDG de Nicoll Henri de Belsunce, pour qui « l'emploi est une priorité », a martelé hier soir qu'il tenait « à limiter le travail précaire et investir dans l'avenir ». A Cholet (1 050 salariés), 44 personnes ont signé en 2012 un CDI. Idem chez le spécialiste des articles sanitaires SAS à Frontonas (Isère), qui emploie 200 personnes et avec qui Nicoll a fusionné l'an passé : 48 CDI. Sur le site d'Argenton-les-Vallées (Deux-Sèvres), sept les ont imités. Le patron a profité de la remise des médailles du travail pour les présenter un à un aux 500 salariés réunis dans la salle des fêtes.

Parmi ces 99 embauches, il convient de déduire 44 départs, « essentiellement à la retraite », et « un certain nombre de CDD transformés en CDI à Frontonas ». Pour assurer la « rentabilité et la pérennité » de l'entreprise, Henri de Belsunce a défendu une gestion à long terme : investir, moderniser, innover, rester compétitif, maîtriser les coûts, ne pas délocaliser. Des mesures qui s'accompagnent de moyens humains renforcés « pour être prêt lorsque ça repartera ».

Export, grande surface et produits innovants

Après le chiffre d'affaires « historique » de 163 millions d'euros en 2011, Nicoll devrait observer pour 2012 un recul de 2 % de ce record.

Pour devenir leader européen dans le secteur du bâtiment et du sanitaire (via l'Isérois SAS), Nicoll compte aller « chercher la croissance ailleurs » en développant ses activités à l'international (5 % de son chiffre d'affaires). Bien installée en Belgique et en Grèce, en développement en Italie et en Russie, Nicoll lorgne désormais sur l'Allemagne, la Pologne et la Scandinavie. Autres leviers de croissance potentiels, les pays émergents d'Amérique latine où Nicoll envisage de « concéder des licences tout en gardant le contrôle sur la marque ». Henri de Belsunce aimerait rapidement afficher « 20 à 25 % du chiffre d'affaires à l'export ».

Taux que revendique son principal client, Saint-Gobain, de qui dépend la société choletaise pour près d'un tiers de son chiffre d'affaires : « Soixante millions d'euros de chiffre d'affaires sont réalisés avec le groupe Saint-Gobain. » Des clients potentiels

plus modestes mais plus nombreux devraient donc rapidement recevoir la visite de commerciaux Nicoll

pour diminuer cette dépendance. Les « grandes surfaces de bricolages » intègrent aussi la stratégie de diversification du leader européen des matériaux de synthèse, « mais sous une autre marque pour ne pas casser notre image de marque auprès des pros ». Produits innovants (wc suspendu, nouveau mécanisme de chasse d'eau...), mise sur le marché rapide et services clients performants complètent l'arsenal de Nicoll.

Seule mauvaise nouvelle de la soirée : la participation versée aux salariées va diminuer. Le PDG explique principalement cette déconvenue par le « forfait social », mesure gouvernementale qui taxe l'intéressé à 20 % depuis le 1^{er} août 2012, contre 8 % auparavant. De trois mois de salaire, elle pourrait ne représenter à l'avenir, selon Henri de Belsunce, « que » deux mois.

Le Courrier de l'Ouest – Dimanche 28 janvier 2013

Entreprise



A Cholet, Nicoll renforce ses effectifs

L'an passé, le PDG Henri de Belsunce a embauché 99 personnes et 9 millions d'euros seront investis en 2013.

PAGE 8

Ouest France – Week-end du 26-27 janvier 2013

Nicoll : « belle performance » malgré la crise

Hier, devant 500 employés, le directeur a présenté le bilan 2012 à l'occasion de la remise des médailles du travail.



Les nouveaux embauchés ont rejoint le directeur sur l'estrade.

Baisse du chiffre d'affaires

Nicoll, le fabricant de produits en matériaux de synthèse pour le bâtiment, a vu en 2012 son chiffre d'affaires (CA) baisser. Il s'établit à presque 200 millions d'euros. « Nous sommes à -2 % par rapport à 2011, mais c'est une **belle performance vu la très mauvaise conjoncture**, plaide Henry de Belsunce, le directeur. **La fusion avec SAS, tout comme la part de produits nouveaux, soit 15 % du CA, ont atténué la baisse.** » Selon la Fédération française du bâtiment, les mises en chantier ont chuté de plus de 20 % l'an passé.

Les effectifs

La stratégie de l'entreprise, « c'est la **priorité à l'emploi** », selon le directeur. En 2012, 99 personnes ont été embauchées, dont 47 à Cholet. Nicoll emploie désormais près de 1 300 salariés. « **Beaucoup de CDD ont été transformés en CDI, c'est une volonté de limiter le travail précaire** », précise Henry de Belsunce.

Stratégie 2013

2013 ne s'annonçant guère plus favorable que 2012 dans le bâtiment, Nicoll va « **profiter de cette période pour se renforcer. Il s'agit d'être prêt quand ça redémarrera, en 2015 probablement** », appuie le directeur. Tout en réduisant ses coûts, l'entreprise va continuer à se moderniser et à développer de nouveaux produits. Elle investit près de 10 millions d'euros par an depuis 2009. Nicoll cherche également à gagner d'autres marchés, en visant l'Europe centrale et de l'Est. Les exportations en Russie progressent bien, « **avec une accélération au 4^e trimestre** », note M. de Belsunce, qui tient à préciser : « **On produit 90 à 95 % en France et on continuera.** » Le fabricant projette également de vendre ses produits dans les grandes surfaces de bricolage, mais sous une autre marque que Nicoll. En 2013 aussi, un plan d'action sur la sécurité sera mis en place, « **pour être au niveau des meilleures entreprises mondiales** », a conclu le directeur.

Sylvie ARNAUD.



Depuis 20 ans, ils sont les rois du hamburger

À Cholet, le premier Mc Donald's a été ouvert par Alain Moriceau, en février 1993. Son fils Pierre-Yves a rejoint l'aventure trois ans plus tard. La famille a compté jusqu'à neuf restaurants dans la région.

Portrait

Il est un peu difficile de le voir sous cet œil aujourd'hui, mais 20 ans auparavant, c'est bien une « mini-révolution » qu'avait lancée Alain Moriceau à Cholet, en ouvrant le premier restaurant Mc Donald's, avenue des Sables, au sud de la ville. « C'était le 3 février 1993 », se remémore-t-il, mesurant, d'un coup, le temps qui a défilé et qu'il n'a « pas vu passer ». Dans les années 2000, l'entrepreneur a compté jusqu'à neuf établissements dans la région. Une véritable saga donc, qu'il a menée « à l'instinct » avec son fils, Pierre-Yves.

Dans une autre vie, l'autodidacte Alain Moriceau, né dans un village de Loire-Atlantique, a travaillé vingt ans dans le groupe Olida (charcuteries et salaisons), où il a gravi tous les échelons. « Mais déjà, partout où j'allais, j'entendais parler de l'arrivée de Mc Do. De ses méthodes, de la qualité de ses produits, de ses critères d'hygiène. » Alain Moriceau hume l'odeur alléchante du burger. Et pose une candidature de franchisé auprès de la chaîne de fast-food.

« On le prend pour un fou »

Les conditions requises, « à l'américaine », sont drastiques. Il multiplie les entretiens, apprend le métier dans les cuisines des Mc Do de l'hexagone, part dix-huit mois en formation à Chicago « à l'université du hamburger »... Dans sa famille, « on le prend pour un fou, raconte avec délice Pierre-Yves Moriceau. C'était un cadre supérieur, et du jour au lendemain, quand il rentrait, il sentait la frite. »

À l'époque, Mc Donald's était surtout présent en région parisienne et n'affichait qu'une centaine d'établissements (contre 1 300 actuellement). Le géant américain n'était pas encore un mastodonte. Toutes les banques de la rue Nationale lui claquent la porte au nez, mais heureusement, un conseiller, fraîchement revu des USA, croit en lui. « C'était un pari, la garantie du succès n'était pas là. »

Mais la success-story n'a pas voulu attendre. Trois ans plus tard, le



Alain et Pierre-Yves Moriceau, père et fils, aujourd'hui à la tête de cinq restaurants Mc Donald's à Cholet et ses environs.

deuxième Mc Do lève le rideau au nord de Cholet, zone de l'Écuyère. Pierre-Yves Moriceau, un DEA de lettres en poche, a rejoint l'aventure. Comme son père, il apprend « sur le tas ». Et prend en charge les ressources humaines. Bientôt, la famille Moriceau va employer quelque 500 salariés. Ce qui ne l'empêche pas d'être toujours au turbin. « On vit avec nos équipes », insiste Pierre-Yves. Aujourd'hui encore, les clients peuvent les voir en cuisine ou aux caisses.

En 1998, le père et le fils ouvrent un troisième Mc Do aux Herbiers (Vendée). Suivent Saumur, Thouars, Parthenay et Bressuire (Deux-Sèvres), puis Saint-André-de-la-Marche au bord de la voie express Cholet-Nantes, et Chemillé en 2009. Un petit empire, probablement unique sur le

territoire français, mais qui ne fait pas tourner la tête du « patriarche » : ces dernières années, l'âge d'Alain Moriceau aidant (65 ans), les restaurants des Deux-Sèvres et celui de Saumur sont revendus, afin de relâcher la pédale d'accélération.

Nouveau contrat de 20 ans

À son tour il y a deux ans, Pierre-Yves Moriceau, 42 ans, a posé sa candidature pour devenir franchisé. Mais contrairement à d'autres groupes, chez Mc Donald's, « la transmission d'entreprise n'existe pas ». Sa future destination reste d'ailleurs un mystère. Il n'y a pas de passe-droit et Pierre-Yves peut se retrouver à Roubaix comme à Perpignan : « J'ai déjà suivi dix-huit mois de formation, je suis rendu à mon septième entretien. Et ça peut durer... C'est

comme repartir de zéro, mais ce parcours offre une vraie légitimité auprès des équipes. »

Le point final de l'histoire n'est donc pas pour tout de suite. L'affaire tourne rondement (18M€ de chiffre d'affaire, 250 salariés), alors qu'Alain Moriceau a signé, auprès de Mc Do, un nouveau contrat de franchise de... 20 ans. Les arrivées récentes de Quick ou KFC n'ont même pas entamé la part du hamburger. Pierre-Yves Moriceau, le regard tourné vers son père, sourit : « Vous n'avez pas fini d'entendre parler de lui. »

Christian MEAS.

La vie des entreprises de l'Ouest sur : ouestfrance-entreprises.fr

Saint-Macaire-en-Mauges

Strego, expertise comptable, ouvre un nouveau cabinet



Jean-Louis Clochard (à gauche), de Cholet, Angélique Suteau et Fabrice Ouvrard, respectivement secrétaire comptable et responsable de bureau de l'antenne macairoise de Strego.

Strego, cabinet d'expertise comptable, ouvre son 43^e bureau sur la commune : « Nous avons choisi Saint-Macaire, pour son dynamisme, son potentiel et la rareté de l'offre sur la commune » explique Jean-Louis Clochard, dirigeant de Strego Cholet.

La société a été créée, à Angers, il y a 50 ans. « Nous avons la particularité d'être spécialisé dans différents domaines : automobile, bâtiment, boulangerie et restauration, afin d'offrir une proximité géographique. » L'antenne macairoise compte pour l'heure trois personnes,

un responsable de bureau, un responsable de dossiers comptables et une secrétaire comptable. « Nous envisageons la création d'un poste supplémentaire d'ici la fin de l'année. » Pour souligner son arrivée sur la commune, Strego organise une réunion d'information.

Le jeudi 31 janvier, à 19 h 15, au Prieuré, sur des thèmes de l'actualité fiscale et sociale, née de la loi de finance 2 013, et le crédit d'impôt compétitivité des entreprises.

Pratique : Strego, 75 bis, rue de Vendée. Tél. 02 41 29 69 39.

14. BOUYER LEROUX, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

Ecole-entreprise : des lycéens d'Europe à Bouyer-Leroux

Découvrir l'économie et la gestion d'entreprise. C'est l'objectif de la visite effectuée (dans le cadre de l'Association pour le rapprochement école-entreprise du Choletais) par des élèves de seconde du lycée Europe à la briqueterie Bouyer-Leroux, à La Séguinière. « Les lycéens ont pu découvrir que l'entreprise a un statut juridique particulier : c'est une Scop (société coopérative et participative), raconte Mme Pouponnot Vaillant, chef de travaux. Ils ont aussi pu observer et comprendre le processus de fabrication des briques. » Ce rapprochement école-entreprise permet également aux



lycéens de découvrir la palette des métiers de l'entreprise : production, marketing, ressources humaines,

gestion et finance, accueil... « Une visite donc riche d'enseignements », conclut l'enseignante.

Ouest France – Mercredi 30 janvier 2013

15. GREGOIRE BESSON, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE



Patrick Besson,

Grégoire Besson, Montfaucon-Montigné

Des empreintes partout dans le monde

Leader sur le marché français, Grégoire-Besson confirme son positionnement de spécialiste du travail du sol en poursuivant le renforcement de son offre par des développements externes. Une stratégie qui lui permet de gagner de nouveaux marchés à l'international.



GRÉGOIRE BESSON

1 rue Victor Grégoire
49230 Montfaucon-Montigné
Président : Patrick Besson
Tél : 02 41 66 22 67
www.gregoire-besson.com

ACTIVITÉ Conception et fabrication de machines agricoles pour le travail du sol et la plantation dans le monde entier

EFFECTIF 500 personnes
CA 80 millions d'euros
DATE DE CRÉATION 1959
Innos Fortière de l'entreprise remonte à 1802, date à laquelle Joseph Grégoire s'installe sa forge à Montigné-sur-Maine



**GRÉGOIRE
BESSON**



Le positionnement du constructeur de matériel haut de gamme (charrues, outils à disques, à dents) s'est développé ces 25 dernières années avec le rachat de quatre usines de production : SNF en 1989 (Pas de Calais), Sofaker en 2001 (Finistère), Souchu-Pinet en 2005 (Indre-et-Loire) et plus récemment, en 2006, la société Dehondt (Seine-Maritime). « Chaque nouvelle acquisition ajoute un savoir-faire à notre portefeuille : l'usine Dehondt pour l'activité fabrication d'outils à petites dents, Sofaker pour la fabrication d'outils à dents, Souchu-Pinet pour les outils à disques... », raconte Patrick Besson qui préside le groupe bicentenaire depuis 1993. L'entreprise a renforcé, depuis 2011, sa position sur le marché avec le rachat du leader allemand en charrues et herses rotatives « Rabe Agri GmbH » siégeant à Bad Essen. « Cette intégration s'inscrit dans la continuité de la stratégie du groupe. Elle nous permet de bénéficier du réseau de distribution de Rabe, particulièrement bien implanté dans le pays, et d'élargir notre offre avec les produits de cette marque reconnue. » Elle apporte également à l'entreprise des capacités supplémentaires pour fournir les pays en développement agricole. Trop à l'étroit sur Montigné-sur-Moine, elle réfléchit à des solu-

tions pour accroître son potentiel de production. « Nous consacrons actuellement beaucoup d'énergie au suivi et au développement de cette nouvelle usine qui emploie 165 personnes. Une réorganisation totale est en cours et nous revoyons les processus de performance interne ».

Des produits commercialisés dans 72 pays

Forte de ces développements externes, Patrick Besson étend étapes par étapes la présence de l'entreprise à l'international tout en conservant le cœur de l'entreprise, « son poumon », à Montigné-sur-Moine. « Avec Rabe, l'export a explosé. Il représente aujourd'hui 50 % de notre activité. Six filiales commerciales ont été créées sur trois continents : en Angleterre, au Canada, en Pologne, en Russie, en Chine et, depuis 2011, en Ukraine. Dans les pays où nous n'avons pas de filiale mais où la marque est présente, nous avons mis en place des partenariats avec des importateurs pour la commercialisation de nos produits et servir le marché local car nous pensons qu'il est important d'être présents physiquement. 72 pays sont aujourd'hui couverts mais nous souhaiterions encore diversifier nos marchés, nous développer en Asie du sud-est notamment où les problématiques agricoles sont

importantes. Nous visons également l'Afrique où nous importons depuis 2004 ». Pour les pays en voie de développement de ce continent, une gamme spécifique pour petits tracteurs « GB Line » a été créée en 2009. Les produits de cette marque sont fabriqués au sein de l'usine italienne « Agriway » à Ancona, rachetée en 2011 par le groupe et spécialisée dans la fabrication d'outils pour l'Afrique et l'Asie. « Pour l'export, nous devons en permanence adapter nos produits. Notre succès est le résultat de la prise en compte des réalités agronomiques, économiques et naturelles des pays dans lesquels nos machines agricoles évoluent et d'un important travail d'écoute des agriculteurs. En Russie par exemple, les exploitations agricoles sont cinq fois plus importantes qu'en France. Les contraintes ne sont donc pas les mêmes. Pour que nos machines soient toujours plus rentables, nous réalisons actuellement un important travail de recherche sur la résistance, la qualité des aciers. Nous investissons énormément dans l'innovation ». Mais si Grégoire-Besson s'impose aujourd'hui dans ces pays, c'est aussi grâce à son expérience, sa notoriété et son savoir-faire lié aux conditions locales : le sol de l'Ouest de la France est l'un des plus difficiles à labourer du monde !

Isabelle Baudry

Opti Finance - Century 21 Harmony :

Une belle réussite pour ce groupe financier et immobilier, créé en 1990 ...

Le groupe manceau « Opti Finance - Century 21 Harmony » propose son expertise dans deux secteurs d'activités complémentaires : la finance et l'immobilier.



cabinets indépendants français en gestion de patrimoine, en terme d'actifs gérés.

« Notre passage sous l'enseigne Century 21 en 1995 nous a permis de consolider notre développement. Nous sommes actuellement placés parmi les 3 premières agences nationales Century 21 », rajoute Olivier Lhermitte.

UN DÉVELOPPEMENT RAISONNÉ À L'ÉCHELLE DU GROUPE

Pour Opti Finance, l'objectif affiché aujourd'hui est d'atteindre le milliard d'actifs d'ici 3 à 5 ans notamment grâce à la croissance externe. « Nous continuerons à bâtir notre développement sur des partenariats sûrs et solides. Nous ne sommes pas des équilibristes », conclut Dominique Payen.

Pour sa part, d'ici 5 ans, Century 21 Harmony veut se développer dans un secteur géographique précis : le Grand Ouest et la Région Parisienne. « Nous sommes prêts à saisir les opportunités intéressantes. Néanmoins, nous resterons vigilants et sélectifs dans nos choix afin de continuer à proposer à nos clients le meilleur service offert par une agence immobilière », souligne Olivier Lhermitte.

Bien évidemment, le développement du groupe est intimement lié. C'est ensemble et solidairement qu'Opti Finance et Century 21 Harmony poursuivent leur croissance au nom de la même ambition : apporter un service personnalisé.



Christophe Lebourg,
Directeur Général
d'Opti Finance.



Olivier Lhermitte,
Président de Century
21 Harmony et
Directeur Général
d'Opti Finance.



Dominique Payen,
Président d'Opti Finance.

UNE ASSOCIATION NATURELLE

L'histoire commence en 1990 avec la création d'Opti Finance par Dominique Payen. « L'objectif était de lancer une activité indépendante de conseil en gestion de patrimoine », se souvient le Président d'Opti Finance.

La branche immobilière du groupe est créée trois ans plus tard : Olivier Lhermitte, aujourd'hui Président de Century 21 Harmony et Directeur Général d'Opti Finance, rejoint Dominique Payen.

« Il est judicieux de s'appuyer sur des investissements immobiliers pour s'assurer des revenus réguliers et se constituer ou accroître son patrimoine. C'est pourquoi Opti Finance s'est associé à Accord Immobilier, spécialiste du domaine de l'immobilier, sous l'enseigne Century 21 Harmony », précisent les deux dirigeants.

En 22 ans de croissance régulière, le groupe compte actuellement plus de 120 collaborateurs.

UN GROUPE FINANCIER ET IMMOBILIER

Analyser les besoins, répondre aux prérogatives et proposer une stratégie d'investissement personnalisée et durable, sont les objectifs des conseillers patrimoniaux d'Opti Finance.

Opti Finance apporte à sa clientèle son expérience et son réseau d'experts : « Nous travaillons avec des partenaires sélectionnés pour leur fiabilité et leur performance », insiste Dominique Payen.

Aujourd'hui, Opti Finance gère au quotidien 640 millions d'euros d'actifs financiers et se place au 2nd rang des

GROUPE OPTIFINANCE - CENTURY 21 HARMONY :

chiffres clés 2012

- 120 collaborateurs
- 11 millions d'euros de chiffre d'affaires
- Siège social au Mans
- 7 bureaux (Le Mans, Rouen, Paris, Rennes, Cholet, Tours et Vannes)
- 11 agences immobilières (Le Mans, Rouen, Evreux, Alençon, Saint Germain en Laye, Versailles, Brétigny sur Orge)

Denis Chiron
Directeur d'agence Opti Finance Cholet



OPTIFINANCE
2 av Francis Bouet
49 300 CHOLET • www.optifinance.net
Tél. 02 41 46 87 55 • Fax. 02 41 49 28 63

CENTURY 21 HARMONY
10 bis place des Jacobins
72000 LE MANS • www.century21.fr
Tél. 02 43 87 27 27 • Fax. 02 43 87 28 00



LIGNE DIRECTE

Smart Grid, le réseau électrique « intelligent » pour répondre aux défis énergétiques



Agence de conduite de réseau ERDF

Smart Grid est le nom généralement donné au réseau électrique de demain. Acheminant l'électricité, il transmettra aussi des données, permettra de faciliter le quotidien des clients, de mieux cibler les investissements, d'intervenir plus rapidement et d'ajuster en temps réel l'équilibre du réseau.

La consommation annuelle d'électricité devrait augmenter de 0,8 à 0,9 % d'ici 2025. On prévoit aussi l'essor des énergies renouvelables, le développement du véhicule électrique (2 millions attendus en 2020) et l'évolution des modes de consommation. ERDF, principal gestionnaire du réseau de distribution électrique en France pour le compte des collectivités locales, doit gérer le caractère aléatoire et intermittent des énergies renouvelables et accompagner le développement de ces nouveaux usages. Pour y faire face, il est nécessaire de moderniser le système électrique. Plutôt que remplacer et renforcer massivement les réseaux, la solution passe aussi par des outils qui optimisent en permanence l'équilibre entre l'offre et la demande sur le réseau. « Smart Grid », c'est l'intelligence du réseau électrique de demain, doublé des technologies de l'information et de la communication. Aujourd'hui, l'équilibre en

temps réel est assuré par une adaptation de la production à la consommation. Demain, l'ajustement se fera davantage par la demande. Le consommateur deviendra un véritable acteur, ce qui pourrait réduire les besoins de nouvelles capacités de production d'électricité.

L'architecture des réseaux intelligents

Cette architecture se compose de trois niveaux :

- le premier sert à acheminer l'électricité par une infrastructure classique (lignes, transformateurs...);
- le deuxième est formé par une architecture de communication par fibre optique, GPRS, CPL... qui collecte les données issues des capteurs et automatismes installés sur les réseaux;
- le troisième est constitué d'applications et de services : systèmes de dépannage à distance, programmes automatiques de réponse à la demande d'électricité utilisant une information en temps réel.

ERDF s'investit dans différents projets de recherche innovants en France et en Europe sur les Smart Grids. Ces travaux, menés en collaboration avec une centaine de partenaires indus-

triels, PME, collectivités locales, universitaires et R&D, permettront d'appréhender au meilleur coût la nécessaire modernisation du réseau.

La généralisation de compteurs de nouvelle génération dit « intelligents »

Le compteur communicant Linky expérimenté par ERDF constitue la première brique du réseau intelligent de demain. Plus de 400 000 compteurs devraient être déployés d'ici 2020 sur le Maine-et-Loire selon une directive européenne. Linky, ce compteur de nouvelle génération, rend possible de nouveaux services pour le client en lui simplifiant la vie : des factures basées sur des relevés réels, plus besoin de rendez-vous avec un technicien pour les relevés car les données seront transmises automatiquement. Terminé aussi le déplacement à domicile pour la mise en service d'une ligne, le changement de puissance ou la modification d'un tarif d'abonnement. Le compteur étendra les possibilités de pilotage des appareils et facilitera un accès instantané et quotidien aux données de consommation, faciles à valoriser en euros ou en équivalents CO₂. « La sobriété sera au rendez-vous avec un consommateur motivé ou une installation adaptée. La réduction de consommation pour un particulier est estimée entre 5 et 15 %. Cette maîtrise de la demande en énergie sera facilitée ainsi que les nouveaux usages comme le véhicule électrique ou des énergies renouvelables au niveau des habitations ou des quartiers ».

Des réseaux de distribution déjà « smarts » et auto-cicatrisants

Les 11 000 km du réseau moyenne tension du Maine-et-Loire sont déjà engagés dans cette révolution. Pilotés 24h/24 par de véritables « signaleurs d'électrons » en veille dans deux « tours de contrôle » du réseau à Nantes et au Mans, plus de

1000 automatismes permettent de rétablir le courant chez 70% des clients coupés en moins de 2 minutes avant toute intervention terrain. L'enjeu des années à venir sera d'adapter significativement les 11 000 km des réseaux basse tension, dernier maillon de la chaîne électrique jusqu'au client. Dans les Pays de la Loire, l'ADEME a lancé un Appel à Manifestation d'Intérêt. Le projet de démonstrateur « Smart Grid Vendée », associé de nombreux partenaires, prévoit d'expérimenter l'optimisation de la production et de la consommation à l'échelle d'un département. « En Maine-et-Loire, précise Nicolas Touché, directeur ERDF en Anjou, les énergies renouvelables représentent déjà plus de 6 000 installations, photovoltaïques pour l'essentiel, ainsi que plusieurs parcs éoliens. Le réseau de distribution va être au cœur des enjeux de la transition énergétique. Nous devons pouvoir accueillir les énergies renouvelables et accompagner les projets territoriaux comme le développement des véhicules électriques. Il nous faut aussi continuer à investir pour une meilleure qualité de la fourniture en électricité sur le département pour nos 418 000 clients ».

Alain Ratour ▶

Les chiffres clés d'ERDF en Maine-et-Loire :

- 22 000 km de réseaux propriété du SIEM (Syndicat Intercommunal d'Énergies de Maine et Loire)
- 380 salariés dont 30 d'astreinte 24h/24
- 95% des clients à moins de 30 min de six lieux d'implantation (Angers, Beaucouzé, Baugé, Segré, Saumur, Cholet)
- 36 millions d'euros d'investissements annuels en hausse de 16% depuis 2009

18. AIR FRANCE, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET



Air France lance son offre régionale Hop !



Air France regroupe en une seule entité, Hop !, BritAir, Regional et Airlinair. Sa nouvelle offre de vols régionaux, en France et en Europe, a été dévoilée hier. Il s'agit, pour la compagnie aérienne, de contrer la concurrence des compagnies à bas coût. Page 4

Ouest France – Mardi 29 janvier 2013

HOP !, nouvelle compagnie régionale d'Air France

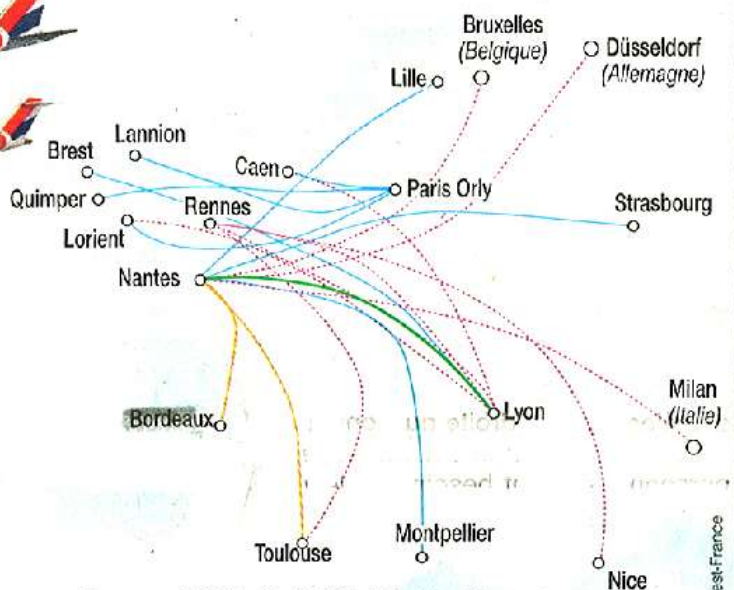
En regroupant BritAir, Regional et Airlinair en une seule entité, Air France a dévoilé, hier, sa nouvelle offre de vols régionaux en France et en Europe pour contrer les compagnies à bas coût.

HOP! en France

- 98 avions
- 3 500 collaborateurs
- 530 vols par jour
- 136 destinations



HOP! au départ et à l'arrivée dans l'Ouest (hors liaisons saisonnières)



Tarifs de base d'aller simple (TTC)

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 49 € Lyon ▶ Nantes 55 € Caen ▶ Paris Orly Lorient ▶ Paris Orly Lannion ▶ Paris Orly Paris Orly ▶ Quimper Brest ▶ Lyon Nantes ▶ Strasbourg Lille ▶ Nantes Montpellier ▶ Nantes 59 € Bordeaux ▶ Nantes Nantes ▶ Toulouse | <ul style="list-style-type: none"> 75 € Brest ▶ Nice Caen ▶ Lyon Caen ▶ Nice Lorient ▶ Lyon Lyon ▶ Rennes Nice ▶ Rennes Rennes ▶ Toulouse <p>Destinations Europe</p> <ul style="list-style-type: none"> Nantes ▶ Bruxelles Nantes ▶ Düsseldorf Nantes ▶ Milan |
|--|--|

Sources : HOP! - Projet Pôle Régional Français.

Ouest France – Mardi 29 janvier 2013

Pourquoi cette création ? Alexandre de Juniac, PDG d'Air France, et Lionel Guérin, patron de HOP !, ont dévoilé leur projet de pôle régional destiné à affronter la concurrence des compagnies à bas coûts. Et, pour la maison-mère, à renouer avec la rentabilité sur les courts et moyens courriers. « **Nous devons être très actifs sur le low cost. Il représente 40 % du marché dans le monde et 20 % en France** », souligne Alexandre de Juniac.

Filiale à 100 % d'Air France, cette nouvelle compagnie naît du regroupement de BritAir, basée à Morlaix, Regional, à Nantes et Airlinair, à Orly. Les objectifs sont multiples. « **Casser l'idée de l'avion régional cher** », avance Lionel Guérin. Mais, surtout, diminuer les coûts. « **Faire des économies d'échelle pour arriver à un résultat positif fin 2015.** » Aujourd'hui, le déficit des trois entités est de l'ordre de 30 millions d'euros.

530 vols par jour. Dès le 31 mars, HOP ! exploitera 530 vols quotidiens vers 136 destinations. Avec jusqu'à trois allers-retours quotidiens à partir d'une ville. « **Ce que ne propose pas le low cost** », lance Alexandre de Juniac. Le réseau, très dense en France, comprend des destinations européennes. Paris et Lyon restent les deux principaux hubs (plateforme de correspondance).

Trois niveaux de prix. *Basic*, à partir de 55 €, pour un aller simple sans

bagage enregistré. *Basic plus*, avec plus de services. Et *Maxi Flex*, qui permet, entre autres, de bénéficier de tous les services, comme l'accès aux versions numériques des quotidiens régionaux, dont *Ouest-France*. Les réservations des vols peuvent se faire, dès aujourd'hui, sur www.hop.fr.

Plus de productivité. BritAir, qui vole sur les avions Bombardier, Regional, sur Embraer, et Airlinair, sur des ATR, ont pour mission de réduire leurs coûts de 15 %. Quatre-vingt-six avions, bientôt tous repeints aux couleurs de la marque et suivis techniquement à Clermont-Ferrand, Lille, Morlaix ou Lyon, voleront davantage, avec un gain de productivité de 6 %, dès l'été 2013.

Un volet social pas réglé. Ces mutualisations vont conduire à la suppression de 190 postes, dont 106 pilotes et commandants de bord. « **Quarante-sept précisément à BritAir, plus trente-quatre hôtesses et stewards et trente et une personnes au sol ; cinquante-trois à Regional plus cinquante-huit personnes au sol ; six à Airlinair, plus douze personnes au sol** », précise Lionel Guérin qui annonce, parallèlement, la création de cinquante et un postes. Les négociations avec Airlinair sont terminées. « **Avec BritAir, l'accord devrait aboutir d'ici à un mois. Avec Régional, après un blocage, les négociations ont repris. Je reste confiant.** »

Pierre CAVRET.

INTERNATIONAL

La société Dixneuf se structure



Manuel Brin et Raphaële Lucas

La société Dixneuf basée à La Romagne (200 personnes - 28,5 M€ de CA en 2012) prépare sa transmission et mise sur un marché français du chauffage au bois porteur pour poursuivre sa belle croissance. L'export devient également un axe de développement. Raphaële Lucas, 35 ans, et Manuel Brin, 32 ans, respectivement en charge des achats et du développement à l'international, prendront progressivement la suite de leur père, Robert Brin. « Depuis 2011, nous participons au Comité de direction avec Robert Brin, le directeur commercial, et le responsable financier. Notre père organise de son côté un départ en douceur en transmettant ses compétences de production ». Société familiale depuis 4 générations. Dixneuf est spécialisée dans la fabrication de solutions pour poêles et cheminées. Ses produits, des accessoires de décoration, techniques d'évacuation de fumées et d'isolation, sont commercialisés au niveau national par deux réseaux : les spécialistes du poêle et de la cheminée et les grandes surfaces de bricolage, un circuit en forte progression. « Nous voulons développer notre activité sur ce réseau et poursuivre la dynamique à l'export, 4% de notre CA ». La société, déjà présente en Russie, en Belgique et aux Pays-Bas, évalue actuellement le potentiel de plusieurs marchés. La création d'un laboratoire d'essais est également en cours. « Il permettra de tester la résistance des produits pour conserver un temps d'avance sur les normes de sécurité ».

www.dixneuf.com



–

Rendez-vous le vendredi 8 février
à 19h30

à la Meilleraie, pour le match de Gala
Cholet Basket – Gravelines.

Match Espoirs samedi 9 février à 15h15.
Entrée gratuite, venez nombreux !

**TOUS
ENSEMBLE**