

Les nouveaux scouts de France

Chargés d'évaluer les jeunes talents, notamment pour la NBA, les scouts sont de plus en plus présents sur nos parquets.



BOULOGNE-SUR-MER (Pas-de-Calais), SALLE DAMRÉMONT, 26 FÉVRIER 2013. – De nombreux scouts de NBA (dont ceux en veste rouge et chemise marron au troisième rang ; pull orange et pull noir au quatrième rang) et Sam Presti, patron d'Oklahoma City (avec les lunettes au premier rang), étaient venus évaluer Mouhammadou Jaiteh (balle en mains) et Rudy Gobert (15) lors du huitième de finale de Coupe de France entre Boulogne-sur-Mer et Cholet. (Photos Bertrand Volant)

L'Équipe – Vendredi 15 mars 2013

LA PETITE SALLE DAMRÉMONT de Boulogne-sur-Mer (Pro B) était *the place to be* le 26 février, une vraie succursale de la NBA. Vingt et un scouts (recruteurs), dont Sam Presti, le patron sportif de la franchise d'Oklahoma City, finaliste NBA, s'étaient déplacés pour assister à un huitième de finale de Coupe de France : Boulogne-Cholet. Vingt et un, sans doute un record. Tous étaient là pour faire leur boulot habituel : observer le comportement de jeunes talents, disséquer leur jeu et recueillir un maximum d'informations afin d'évaluer leur potentiel.

Ce soir-là, ils étaient présents pour deux pivots, Mouhammadou Jaiteh (Boulogne, 2,08 m, 18 ans) et Rudy Gobert (Cholet, 2,15 m, 20 ans). Et, de manière globale, le basket hexagonal, qui compte déjà treize joueurs français en NBA – le plus gros contingent étranger –, attire de plus en plus l'attention de ces recruteurs internationaux.

QUI SONT-ILS ?

Il n'existe pas de profil type. Certains sont d'anciens joueurs ou entraîneurs, d'autres d'ex-journalistes (voir par ailleurs). Une partie est basée en Europe alors qu'une autre fait des allers-retours fréquents depuis les États-Unis. Parfois ils sont accompagnés par des membres de la direction des clubs qui, comme Presti à Boulogne-sur-Mer, veulent voir certains joueurs par eux-mêmes. Mais qu'ils s'appellent Antonio Maceiras (LA Lakers), Massimo Biasin (Oklahoma City), Kevin Wilson (New York), Maurizio Gherardini (Toronto) ou Rich Sheubrooks (Utah Jazz), ils ont tous un point commun. « *Ce sont des gens qui savent se rendre transparents* », souligne Thierry Chevrier, directeur sportif de Cholet, qui en a vu défiler, des scouts, avec tous les talents fournis à la NBA par la pépinière de Maine-et-Loire (Gelabale, Beaubois, De Colo, Séraphin, et demain Rudy Gobert).

Très occupés – « *Je dois voir à peu près deux cents matches par an* », précise Sheubrooks –, les scouts « *s'annoncent par mail et nous leur trouvons une place avec accès VIP* », raconte Olivier Bourgain, manager de Boulogne-sur-Mer. À Cholet aussi, on met un point d'honneur à les accueillir en place VIP. Sont-ils plus nombreux aujourd'hui ? « *Sans doute, pense Chevrier. Et aujourd'hui, on a de plus en plus de demandes pour les entraînements.* »

QUELLE EST LEUR MISSION ?

Ils sont là pour évaluer les jeunes joueurs

à gros potentiel en passant au crible leurs qualités, leurs défauts, leurs attitudes... Ils doivent aussi en savoir le plus possible sur leur éducation, leur environnement familial, leur personnalité. « *Pour ce qui est du jeu, ils ne jugent pas les joueurs selon les mêmes critères que nous, ils sont résolument orientés vers le jeu NBA* », résume Vincent Fontaine, le manager général du Paris-Levallois. Taille, mobilité, qualités athlétiques et offensives sont des critères clés. Le scout ne doit négliger aucun potentiel. « *Cette année, ils viennent voir Louis Labeyrie (intérieur, 2,09 m, 21 ans), mais on en a aussi pour Antoine Diot (meneur, 1,90 m, 24 ans)* », rappelle Fontaine. « *Notre métier, c'est d'abord de suivre les jeunes à partir de seize ans jusqu'à la draft (*) mais si, sur le chemin, on croise des joueurs plus matures, on les suit aussi* », confirme Sheubrooks.

POSENT-ILS PROBLÈME AUX ENTRAÎNEURS FRANÇAIS ?

« *C'est une pollution avec laquelle il faut composer* », se souvient Vincent Collet, notamment du temps où il entraîna Nicolas Batum au Mans. Certains coaches vivent mal cette présence et la frénésie médiatique qu'elle génère. Il y a quelques semaines, le Choletais Jean-Manuel Sousa avait explosé, excédé du buzz autour de Rudy Gobert. « *C'est le Bon Dieu, Rudy Gobert, hein ?... Qu'on le laisse tranquille !* », avait-il tonné avant de faire valoir plus calmement sa responsabilité de coach « *de protéger le joueur, de lui laisser le temps de travailler pour être au niveau* ». Car ces joueurs surexposés sont parfois trop obnubilés par l'avenir doré qu'on leur projette, ou juste encore fragiles face aux attentes. « *Le soir où il y avait vingt et un scouts dans la salle, j'ai vu Mouhammadou (Jaiteh), bien avant le match, casque sur les oreilles, la tête dans les mains. Je lui ai dit qu'il ne devait pas douter ni changer son jeu parce qu'ils étaient là* », raconte Germain Castano, le coach de Boulogne-sur-Mer. Pas facile de faire passer le message, puisque, dit-il, « *dès les premières actions de jeu, "Mam" a voulu passer Rudy Gobert en un contre un alors qu'il n'avait jamais fait ça de sa vie !* »

Il a fallu un deuxième recadrage à la mi-temps pour que Boulogne retrouve le vrai Jaiteh et élimine Cholet (88-80). Pourtant, le coach nordiste refuse de considérer les scouts comme une nuisance : « *On est quand même fiers qu'ils soient chez nous plutôt qu'ailleurs.* »

LILIANE TRÉVISAN

(*) À la draft NBA, ne peuvent être sélectionnés que des joueurs ayant entre dix-neuf ans et vingt-deux ans.

6. DINER AVEC LES PARTENAIRES « PREMIUM » ET LES PARTENAIRES MAJEURS

Le mercredi 6 mars 2013, les dirigeants de Cholet Basket ont réuni les partenaires « Premium » et Majeurs du club pour un dîner au Château de la Barbinière.

Etaient présents (de gauche à droite sur la photo) : Henri COTTENCEAU (Groupe Brangeon), Didier BARRÉ (Système U – Super U Chemillé), Jean-Pierre CHAILLOU (Cholet Basket), Stéphane PAYE (Agir Recouvrement), Jean-Pierre BODET (Bodet), Patrick CHIRON (Cholet Basket), David SOULARD (Gautier), Maurice BRANGEON (Groupe Brangeon) et Gilles ABALLEA (Groupe Eram). Etaient excusés Messieurs REINA et DELAMARE de Suez-Environnement / La Lyonnaise des Eaux.



La Salle-de-Vihiers

Quatre espoirs de Cholet-basket ont animé un stage



Les enfants se souviendront de leur stage avec les joueurs de Cholet-Basket.

Encadré par Thomas, entraîneur du club aidé par Elise, Laurine, Mathieu et Théo, le basket Coron-Salle de Vihiers a organisé deux stages durant les vacances. Le premier concernait les benjamins et benjamines : une quinzaine de jeunes venus se perfectionner.

Le second était destiné aux joueurs et joueuses poussins et mini-poussins. Ils se sont perfectionnés dans

des ateliers ludiques et quelques petits matchs, avec quatre espoirs de Cholet-Basket : Bruno Cingala-Mata, Kadri Moendadze, Raphaël Binignat et Antoine Pesquerel. Les enfants, quelque peu surpris dans un premier temps, ont finalement été enchantés de jouer avec eux.

Ils sont repartis après un goûter offert par le club et surtout, des souvenirs pleins la tête et un poster dédié.

8. BODET, PARTENAIRE MAJEUR DE CHOLET BASKET



Bodet

Il équipe 1.500 hôtels Ibis

Accor a choisi le groupe Bodet (63 millions d'euros de CA en 2012, 630 salariés) pour concevoir le nouveau totem d'affichage de prix de la chaîne Ibis, en partenariat avec quatre enseignant français (Rousseau, Insignis, SEV Enseignes et APIA). Le projet concerne 1.500 sites en Europe et devrait s'achever fin mars. Accor avait déjà consulté l'entreprise choletaise en 2009 pour renouveler l'affichage des prix de la chaîne Formule 1.

Le Journal des Entreprises – Mars 2013

9. ERAM, PARTENAIRE MAJEUR DE CHOLET BASKET



Eram s'engage à utiliser du cuir zéro déforestation

Interpellé par une pétition de 26 000 signatures et 1 500 messages sur les réseaux sociaux, le groupe Eram, basé à Saint-Pierre-Montlimart, s'est engagé à ne plus utiliser de cuir provenant d'élevages entraînant la déforestation amazonienne.

Selon la *Lettre API*, Eram se donne jusqu'à 2015 pour mettre cette promesse en application et mène un audit pour déterminer l'origine des cuirs entrant dans la fabrication de ses chaussures. Une démarche dont se félicite l'ONG Envol vert, à l'initiative de cette campagne. Envol Vert

estime qu'une chaussure en cuir sur sept vendues en France est à risque de déforestation. Les deux-tiers sont importés via la Chine et l'Italie, deux pays qui se fournissent en cuir brésilien.

Eram dit travailler au renforcement de son cahier des charges fournisseurs, «lequel stipulera désormais l'interdiction d'utiliser des cuirs provenant des élevages incriminés». Eram (12 000 salariés) représente une vingtaine de marques dont en chaussure Gémio, France Arno, Heyraud ou encore Bocage.

Ouest France – Lundi 11 mars 2013



Intersport sauve Cycleurope

Le constructeur de vélos de Machecoul, près de Nantes, a son repreneur.



Machecoul (Loire-Atlantique), jeudi. Les salariés de Cycleurope sont soulagés à l'annonce de la reprise. Photo AFP.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 9 mars 2013

Pas de grandes surprises, mais un réel soulagement. C'est aux alentours de 16 heures hier que les salariés de l'entreprise Cycleurope à Machecoul (anciennement Micmo-Gitane) ont appris la nouvelle. Le tribunal de commerce de Troyes (Aube) a décidé que le constructeur de vélos, en redressement judiciaire depuis octobre, sera repris par Intersport.

L'entreprise, qui se nomme désormais La Manufacture française du cycle, conserve 175 emplois sur 254. Loin de la menace de fermeture qui pèse depuis plusieurs mois. Avec 50 départs volontaires annoncés, le nombre de licenciements secs s'élève à 29 personnes. Selon l'Agence France Presse, Intersport aurait présenté un plan de financement à hauteur de 6 millions d'euros pour reprendre Cycleurope.

Didier Garreau, délégué syndical CGT, a annoncé aux salariés les perspectives d'Intersport. « Leur objectif est la production de 180 000 vélos d'ici un an, pour aller jusqu'à 260 000 dans les années à suivre. Nous avons obtenu de leur part un engagement de reprise des 29 licenciés en fonction des besoins de l'entreprise d'ici à 24 mois. »

L'ancien fabricant des vélos « Gitane »

Les salariés se sont dits « soulagés », et prêts à « avoir confiance dans Intersport ». « En tout cas, l'entreprise est sauvée », lâche Roselyne. Pour Roland : « c'est un réel soulagement. On ne nous a pas laissé tomber, comme a pu le faire la famille Grimaldi (actionnaire principal de Cycleurope, NDLR). Ces derniers mois ont été très difficiles, mais c'est enfin fini ! »

À travers cette acquisition, Intersport renforce son ancrage. « Cette décision est en totale cohérence avec notre ambition affichée dans le cadre de notre plan stratégique dans lequel nous voulons devenir l'enseigne de sport préférée des Français », a annoncé Jacky Riouet, PDG d'Intersport France. Intersport veut se positionner comme un acteur incontournable sur le marché du cycle. »

Pour l'exercice 2012, l'usine de Machecoul enregistrait une baisse des ventes de 13 % avec un chiffre d'affaires de 38 millions d'euros. L'entreprise produisait autrefois les vélos de la marque emblématique Gitane, sur lesquels se sont illustrés de nombreux vainqueurs du Tour de France, tels Jacques Anquetil ou Laurent Fignon. « Notre savoir-faire est reconnu », conclut Roland.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 9 mars 2013

Intersport reprend l'usine de vélos Cycleurope

Le duel était serré pour la reprise de l'usine de vélos de Machecoul (44). Le tribunal a choisi Intersport, qui veut « renforcer son ancrage dans le sport ». 79 salariés sur 254 seront licenciés.



Les salariés se sont retrouvés vers 16 h 30 dans l'atelier de montage pour connaître le nom du repreneur.

Ouest France – Samedi 9 mars 2013

Nouveau départ pour l'usine de vélos de Machecoul dès lundi. Le tribunal de commerce de Troyes a décidé, hier, qu'Intersport reprendra le guidon du site machecoulois de Cycleurope.

Cette offre a été préférée à celle des trois anciens cadres de l'entreprise, soutenus financièrement par huit entrepreneurs locaux. Toutes deux étaient similaires sur le nombre d'emplois gardés (175 à plein-temps sur les 254 permanents) et l'objectif du volume de vélos à fabriquer.

Pas de grande surprise pour les salariés. « **On savait que c'était plus solide financièrement** ». Mais ils en sont conscients, « **la concurrence des deux offres a permis de faire baisser le nombre de partants** ». Les 79 employés écartés recevront leur lettre aujourd'hui ou lundi. Parmi eux, 50 se sont portés volontaires pour cesser leur activité, dont une quarantaine de « **carrières longues** » (entre 40 et 41 années de cotisation).

Pour le comité d'entreprise, qui n'avait pas pris position sur l'une ou l'autre des offres, cette annonce est une première victoire. « **Le maintien de l'outil industriel est acquis** », a lancé Didier Garreau, secrétaire CGT du CE, aux salariés venus aux nouvelles hier après-midi. Cette décision rassure quelque peu les salariés, inquiets depuis la mise en redressement judiciaire du site de Machecoul, en octobre dernier. Le groupe suédois Cycleurope, détenu par la famille Grimaldi, et qui possède une autre unité de production à Romilly-sur-Seine (produisant les vélos Gitane, Bianchi, Peugeot), avait alors déclaré l'usine machecouloise en cessation de paiements et sa mise en vente.

Objectif : 300 000 vélos

Machecoul, qui a produit les vélos Gitane sur lesquels se sont illustrés de nombreux vainqueurs du Tour de France (Anquetil, Fignon, Hinault), assemble aujourd'hui les bicyclettes de milieu de gamme pour la grande distribution (sous les marques Micmo, EXS...). L'an dernier, le maillot jaune de la production de vélos en France a assemblé 220 000 cycles.

La nouvelle société dont le nom est « La Manufacture Française du Cycle » aura une capacité immédiate de production d'environ 200 000 vélos, dont 90 000 pour la marque d'Intersport Nakamura. C'est la première acquisition industrielle du n° 2 Français des boutiques de sport en France (480 magasins, 1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires), après Décathlon. Le groupe s'était positionné pour la reprise du site car il « **veut devenir l'enseigne de sport préférée des Français et se positionner comme un acteur incontournable sur le marché du cycle** », indique Jacky Rihouet, PDG d'Intersport France. Il a annoncé ses objectifs: atteindre le plus rapidement possible une capacité de 300 000 vélos assemblés annuellement. Selon le CE, Intersport envisage aussi de construire une plate-forme logistique derrière l'usine.

Avec le site de Machecoul, le centre de distribution cycles du groupe compte optimiser les coûts de transport et la disponibilité des produits auprès des magasins et des clients. Le projet et l'organisation seront présentés au comité d'entreprise et aux salariés de Machecoul, mardi 12 mars, dans la matinée.

Nadine BOURSIER.

Intersport change de braquet

Le groupe a racheté l'usine Cycleurope de Machecoul (Loire-Atlantique), le premier fabricant de vélo de France.

Le challenger de Décathlon en a sous la pédale. Avec 600 magasins en France, 1,4 milliard d'euros de chiffres d'affaires, une progression de 10 % en 2012, le groupe Intersport affiche son ambition : « **Devenir l'enseigne de sport préférée des Français** ». Car, s'il est le n° 1 mondial de la distribution d'articles de sport (5 300 magasins), il reste n° 2 en France derrière Décathlon.

Aujourd'hui, la coopérative projette d'ouvrir 90 nouveaux magasins d'ici à trois ans. Et elle vient de racheter, pour 6 millions d'euros, la première usine française de fabrication de vélos, Cycleurope, à Machecoul. « **C'est un tournant majeur pour le groupe. Nous voulons devenir un acteur incontournable du marché du cycle** », indique Jacky Rihouet, PDG du groupe, originaire de Saint-Lô. Pour être compétitif, le groupe compte être présent de la conception à la commercialisation, en passant par la production.

Valoriser le « fabriqué en France »

Intersport compte fabriquer à Machecoul la moitié des vélos de sa marque Nakamura, soit 100 000 cycles, auparavant manufacturés au Portugal, en Italie, Bulgarie... L'usine assemblera également les vélos d'autres enseignes de la grande distribution, comme Super U, pour attendre rapidement quelque 300 000 vélos. Entre autres projets, la création d'une marque « haut de gamme ».



L'an dernier, 220 000 vélos ont été assemblés à l'usine de Machecoul.

À travers cette usine de 175 salariés, qui était en redressement judiciaire depuis le 30 octobre, Intersport veut aussi valoriser le « fabriqué en France ». L'usine a d'ailleurs été renommée « La manufacture française du cycle. » Créée en 1925, elle a produit les vélos Gitane sur lesquels se sont illustrés des champions comme Anquetil, Hinault ou Fignon. Aujourd'hui, un vélo est assemblé (avec des pièces venues de pays asiatiques) à Machecoul toutes les deux minutes.

Nadine BOURSIER.



La chaîne pilote intéresse Renault et PSA

Le comité stratégique des deux grands constructeurs Français observent de près les travaux de l'IRT Jules Verne.

Renault et PSA s'intéressent de très près à la chaîne pilote de fabrication de pièces en composite en cours de mise en place par le Cetim et l'IRT sur le technocampus EMC2, près de Nantes (Ouest-France du 14 février), en collaboration avec le pôle de compétitivité M2P de Metz.

L'utilisation du composite dans l'industrie automobile de grande série est en plein développement dans les laboratoires de recherche et développement. Les véhicules plus légers sont moins énergivores.

C'est aussi le fruit d'une réflexion menée au sein du comité stratégique de la filière automobile réunissant Renault, PSA et Faurecia. Ce comité, doté d'un budget de 25 millions d'euros jusqu'en 2015, entend agglomérer d'autres partenaires industriels comme Plastic Omnium ou Rhodia. L'objectif est de mettre en place un démonstrateur de ligne de



La chaîne de production développée par l'IRT Jules Verne suscite l'intérêt des grands constructeurs Français.

production. Il s'agit de développer des matériaux thermoplastiques, répondant aux coûts et aux cadences de la production automobile. Les sites de Nantes, Laval et Metz vont être dotés d'outils de test sur l'assemblage de pièces en composite.

Ouest France – Samedi 9 mars 2013

12. SOREGOR, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE



Soregor Une filiale protection sociale

Le groupe angevin Soregor (62 millions d'euros de CA, 1.000 salariés) a lancé une nouvelle filiale, Soregor protection sociale, pour répondre aux problématiques des chefs d'entreprise et de leurs salariés en matière de prévoyance, de santé et de retraite. Elle est née d'une alliance entre Soregor patrimoine, filiale créée en 2008, et le cabinet angevin Pierre Vaujour, spécialisé dans le courtage en retraite, la prévoyance et la santé. L'équipe est composée de quatre personnes.

Le Journal des Entreprises – Mars 2013

13. SUPER U ARCADES ROUGE, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE



Un caddie plein sans quitter le lit, c'est possible

« Quelques pour cent » : c'est la réponse des supérettes et supermarchés de Cholet sur la part dans leur activité de la livraison des courses à domicile. Mais tous ne la proposent pas.



Delphine prépare et livre au domicile des clients qui ont commandé au Super U des Arcades Rougé.

Ouest France – Mercredi 13 mars 2013

Enquête

Proximité

La livraison à domicile est surtout pratiquée, parfois depuis très longtemps, par les petites surfaces de vente, installées en ville, au cœur des quartiers. Aucun des gérants du Marché Plus des Roches, du G20 de Mocrat, du Viveco de la gare et du Carrefour Market de la rue Saint-Pierre ne refuse à ses fidèles clients, souvent âgés, d'aller leur porter des paniers. La plupart du temps, pas de publicité dans le magasin, exception faite à Mocrat. Les commandes sont passées par téléphone. Comme dit Stéphane Le Bihan (Marché Plus), « c'est du cas par cas, grâce au bouche-à-oreille, parce qu'il s'agit de rendre service ». « La première fois que je livre, je mesure le réel besoin de la personne. S'il n'est pas criant, j'arrêterai de venir chez elle, en l'invitant à ne pas se laisser aller ; il faut veiller à ne pas participer à la désocialisation des personnes », juge Lahoucine Sliman, le patron de l'épicerie de la gare. Lequel admet néanmoins que sa clientèle est moins constituée d'habitants vieillissants du quartier que d'usagers de la gare ou de clients même lointains attirés par ses horaires atypiques.

D'une superficie supérieure mais toujours en dessous des 2 500 m², seuil à partir duquel commence le supermarché, des commerces comme le Dia de Rambourg ou le Simply Market de Jean-Monnet trouvent le service pertinent. Edwige Loizeau, la toute nouvelle gérante du premier, « parce que je démarre et qu'il faut mettre tous les atouts de notre côté » ; et en ce qui concerne le second, « parce qu'on a besoin plus que jamais de retenir nos clients », lâche son gérant, montrant les publicités explicites en entrée de magasin.

Rentabilité

Elle ne caractérise pas le service. Encore plus quand on est une petite structure. Ou que, « en tant que hard-discount, on tire déjà les prix, précise Edwige Loizeau. On n'a pas les moyens d'acheter un véhicule frigorifique, donc on ne peut livrer que du sec. » « Entre le temps au téléphone pour comprendre ce que veut le client, le passage en rayon puis en caisse, le chargement, le transport, on ne rentre pas dans nos frais. Les 5 € qu'on demande payent juste le carburant », ajoute Stéphane Le Bihan.

À partir d'un certain montant de courses, le déplacement est souvent gratuit. Carrefour Market livre gratuitement à partir de 35 €, G20 à partir de 40 €. Mais Simply demande 6 € pour un panier inférieur à 50 € et 3 € au-dessus.

Super U

Il fait figure de poids lourd en matière de livraison à domicile (moyennant quand même 10 € la course). Car toutes les variables sont ici rassemblées : commande possible par internet, nombreuses demandes, véhicule adapté... Il ne le dit pas comme ça, mais Jérôme Rebion, le responsable du magasin, confirme : « Ce service connaît une hausse de 30 % chaque année avec un panier moyen de 130 €. » À noter que le service n'est pas accessible à moins de 70 € d'achats.

Chaque semaine, le Super U livre une dizaine de clients ayant commandé par téléphone et une cinquantaine de clients ayant commandé par internet.

Ça montre que la livraison à domicile n'intéresse pas que des personnes à mobilité réduite ou vieillissantes. Le Super U permet aussi au client de choisir lui-même ses articles dans le magasin, tout en laissant au service de livraison à domicile le soin de les lui emporter (une

dizaine de foyers servis chaque semaine). Mais il n'est pas le seul : G20 et Carrefour Market le proposent aussi.

Abonnés absents

Pour les grandes surfaces (+ de 2 500 m²), si toutes ont désormais des services Drive, préparation de paniers, conservation au froid, aucune ne propose de livraison à domicile. Sauf peut-être Géant Casino qui l'eut fait mais a arrêté depuis peu.

Difficile d'en savoir plus : nos demandes de précision ont toutes fait chou blanc auprès de la direction.

Marie-Anne SALVAT.

SUPER U
Cholet Arcades Rougé

14. RENOVAL, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET



On en parle

Rēnoval « présente » Vivement Dimanche

Le spécialiste de la véranda en aluminium, basé à Yzernay depuis 30 ans, s'offre durant tout le mois de mars une exposition médiatique d'ampleur. La marque Rēnoval, dirigée par Pierre Tisseau (photo) et qui emploie 150 salariés, sera associée aux émissions « Vivement Dimanche » et « Vivement Dimanche prochain » sur France 2, « D8co » sur M6 et « La Matinale » sur Canal +. Un clip de 10 secondes précédera et conclura chacune des émissions.



Le Courrier de l'Ouest – Dimanche 10 mars 2013

15. FLEUR DES MAUGES, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET

Fleur des Mauges poursuit sur sa lancée

L'entreprise familiale, dirigée par Samuel Gabory (photo) et basée à Somloire, poursuit son développement. Après avoir réuni hier une partie de ses vendeurs à domiciles indépendants à Chemillé, le fils de la fondatrice a annoncé l'objectif de recruter cette année 150 nouveaux conseillers. Une stratégie qui répond à l'intégration au groupe Nature et Stratégie du Breton Armille il y a un et demi. En point de mire, la région Rhône Alpes et des produits communs étiquetés « Pure ». Dans cet élan, l'unité de fabrication sera restructurée et agrandie en fin d'année.



Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 13 mars 2013

Fleur des Mauges et ses « pétales »

Basée à Somloire, l'entreprise familiale envisage de recruter 150 nouveaux conseillers cette année.



Les 500 références de Fleur des Mauges, issues de l'agriculture biologique, ont déjà séduit plus de 40 000 clients. Photo DR.

Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 13 mars 2013

Fabien LEDUC

fabien.leduc@courrier-ouest.com

La croissance de Fleur des Mauges est constante depuis sa création. » Samuel Gabory a repris en 2000 l'entreprise créée en 1985 par sa mère Jeanine et spécialisée dans les produits cosmétiques, de nettoyage et les compléments alimentaires. Aujourd'hui âgé de 50 ans, le fils prodige est à la tête de Nature et Stratégie, la holding familiale. Fleur des Mauges ne représente « que » l'activité vente à domicile avec 200 conseillers répartis dans le Grand Ouest. Adossé à la marque historique, le Laboratoire Alvend, qu'il a créé en 1995, permet de fabriquer les produits à Somloire. Comptoir des Lys est, lui, chargé de commercialiser une autre gamme maison auprès d'enseignes de produits bio.

Un « puissant » nouveau venu breton

En 2000, le groupe dégagait un million d'euros de chiffres d'affaires avec une dizaine de salariés. Il atteint désormais 15 millions d'euros (dont 1,6 million pour la seule activité de Fleur des Mauges) et la masse salariale a été multipliée par dix. Dans cet élan, le dynamique patron envisage de restructurer et agrandir le site de production 5 500 m² « à la fin de l'année ».

Ce développement n'est pas seulement dû à la bonne santé du secteur de la vente à domicile et à

l'argument écologique de la société (« des produits respectueux de l'homme et de l'environnement »). L'arrivée d'un nouveau venu, il y a un an et demi, y est pour beaucoup. Samuel Gabory a profité du départ à la retraite du dirigeant d'Armille, basée à Saint-Brieuc (Côtes-d'Armor) et crée un an avant l'entreprise de Somloire, pour intégrer cet autre spécialiste de la vente à domicile de produit bio au groupe familial.

Contrairement à Fleur des Mauges, Armille ne fabrique pas ses propres produits. Une belle opportunité pour le PDG : « Nous allons allier notre capacité d'innovation à la puissance d'Armille ». De 200 conseillers, la société est passée à 450 vendeurs à domicile indépendants. De quoi donner des ailes à Samuel Gabory : « Nous recrutons actuellement 150 conseillers pour passer à 600 au total en fin d'année ». Dans le sillage de cette reprise, un chiffre d'affaires supplémentaire de cinq millions d'euros et de conséquentes économies d'échelle en perspective. La première d'entre elles étant l'harmonisation des étiquettes avec la création de la marque « PURE », anagramme de « Partageons un rêve essentiel ».

Aux zones de prospection historique (Pays de la Loire et Bretagne), s'ajoutera prochainement le Rhône Alpes, région que connaît bien Samuel Gabory : « Par rapport à nos produits, cette région est attractive du point de vue économique et pour sa mentalité ». Le parterre de Fleur des Mauges pourrait ressembler dans les années à venir à un hexagone.

180 000 € pour la meilleure VDI

« *Ce n'est pas parce qu'on est bio qu'on ne peut pas avoir du plaisir* ». Claude Villard, responsable marketing et communication, sait convaincre. Huiles essentielles, dentifrice, pastilles lave-vaisselle, gel douche, déodorant rechargeable, boisson à base de gel de feuilles d'aloë vera bio « *pour stimuler les défenses immunitaires* »... Ces produits s'arrachent comme des petits pains autour d'une tasse de thé. Les clientes deviennent parfois elles-mêmes vendeuses à

domicile indépendantes (VDI), sans pour autant avoir une formation commerciale. Une ancienne hôtesse de caisse est ainsi devenue la meilleure vendeuse de la marque. « *Son chiffre d'affaires est de 180 000 €, sachant que ses revenus représentent environ le quart de cette somme* », calcule Claudie Villard. Le profil de ces VDI du bio : « *Des jeunes mères voulant allier à leur rythme vie personnelle et vie professionnelle mais aussi des femmes proches de la retraite* ».



Chemillé, théâtre Foirail, hier. Une partie des 450 vendeurs à domicile indépendants étaient réunis en congrès autour de Samuel Gabory (à gauche).



• ILS INVESTISSENT

Point P. 12 millions pour une base à Derval

Filiale de Saint-Gobain spécialisée dans la distribution de matériaux, le groupe Point P va investir douze millions d'euros dans une nouvelle base logistique à Derval. Elle sera implantée dans la Zac des Estuaires, sur l'axe Nantes-Rennes. Le site prévoit un entrepôt de 30.000 m² divisé en cinq cellules, avec une réserve foncière de 6.000 m² en vue d'une éventuelle extension. Cette plateforme logistique sera dédiée à l'approvisionnement de Cedeo, Dupont-Sanitaire et Clim +, enseignes de négoce du groupe spécialisées en sanitaire-chauffage (pompes à chaleur, baignoires, robinetterie, etc.) pour les professionnels et le grand public. « La nouvelle plate-forme a pour vocation de rayonner sur un périmètre grand Ouest, depuis la Basse-Normandie, jusqu'aux Charentes. Cette création correspond à un redéploiement de notre logistique », précise le groupe. L'exploitation de cette base sera confiée à prestataire. Elle débouchera sur la création de 75 emplois, des effectifs qui devraient doubler à terme. Les travaux doivent démarrer en mai prochain pour une livraison attendue en mars 2014.

Rendez-vous lundi 25 mars
à 20h30
à la Meilleraie,
pour encourager votre équipe
Cholet Basket - Nancy.
Match retransmis en direct sur Sport +

Match Espoirs samedi 23 mars à 17h

**TOUS
ENSEMBLE**