

► **Commerce.**

« Très belle année »
pour les magasins U



Denis Aubé, président de Système U Ouest. Photo PO

Le réseau de magasins veut continuer à valoriser les savoir-faire locaux et met la priorité sur la formation.

Avec un chiffre d'affaires de 8,37 milliards d'euros, hors carburant en 2013, soit une hausse de 3,3%, c'est une très belle année », annonce Denis Aubé, président de Système U Ouest. Des performances qui s'expliquent par une acquisition constante de nouveaux clients mais aussi un développement important des mètres carrés : « Aujourd'hui, avec 9 nouveaux magasins en 2013, le réseau compte 491 points de vente dans l'ouest, répartis en 359 magasins pour le réseau discount et 132 pour le réseau proximité. »

En 2014, le réseau souhaite maintenir ce rythme avec l'objectif d'augmenter le chiffre d'affaires de 3,1% et d'ajouter 30 000 m² de surface commerciale. « On augmente moins les mètres carrés pour mieux travailler sur ce qu'il y a dans les magasins ». Parmi les ambitions nationales, proposer une offre de produits U « de qualité, avec une valeur ajoutée sociétale ». 83 % des produits alimentaires sont élaborés en France, dont 16 % dans la région Ouest.

« À l'Ouest, où nous sommes co-leader avec Leclerc, la priorité est de continuer à proposer des prix attractifs mais nous souhaitons aussi travailler sur la formation et le développement des contrats d'alternance. » À Carquefou, au siège du groupe ouest, un labo de 900 m² est en construction : il accueillera des formations animées par les meilleurs pâtisseries et bouchers de France...

Le soutien à l'économie locale reste un axe fort avec la sortie en juin. En juin, le label « sélectionné par vos magasins U de Loire-atlantique » est sorti, mettant en avant 33 fournisseurs et 82 produits. Enfin, l'enseigne programme d'investir 103M€ en 2014 dans l'extension et la modernisation de ses magasins de l'Ouest.

S.T.

AIRFRANCE

Air France fête ses 80 ans aux côtés de Yann Queffélec



Yann Queffélec et Eric Fuchsmann en compagnie des hôtesses de l'air en tenue d'époque.

C'est aux côtés de l'écrivain Yann Queffélec qu'Eric Fuchsmann, directeur d'Air France KLM Grand Ouest, inaugurerait, hier soir, l'exposition Air France fête ses 80 ans au Centre commercial Océane de Rezé. Après un bref rappel historique survolant les grandes avancées de la compagnie aérienne, les deux hommes se sont avancés dans la galerie pour

découvrir la rétrospective. Photographies, objets de collection, uniformes et maquettes : cette exposition tout public retrace l'histoire de la compagnie française. L'occasion pour l'amoureux de la Bretagne de confier son admiration pour les avions...

Du 23 au 30 avril, exposition au Centre commercial Océane de Rezé. Entrée libre.

Ouest France – Jeudi 24 avril 2014

Date : 21/04/2014

La franchise Concept Alu veut vendre ses vérandas sur toute la France

Par : -

Créée en 1985 en Vendée, **Concept Alu est une enseigne appartenant au Groupe Ouvrard** spécialisé dans la conception, la fabrication et l'installation de vérandas en aluminium de la marque « **Up** ». Cette entreprise, à la base, familiale, fournit aussi des **abris de piscine**. Elle souhaite s'étendre sur toute la France et enrichir son réseau de nouveaux partenaires.



Concept Alu, un acteur sur le marché des vérandas et des abris de piscine.

L'enseigne de menuiserie accompagne pas à pas les personnes désireuses de construire une véranda, et ce, dès les premières formalités administratives, jusqu'à la pose. C'est ainsi qu'elle se charge de préparer tous les documents nécessaires au lancement du projet. Le client reçoit chez lui le dossier prêt à déposer en mairie. Suivant le besoin du client, un conseiller commercial établit un diagnostic complet et fournit une estimation réelle des coûts du projet, afin de proposer un pack personnalisé. Le bureau d'étude traite à son tour le projet sur un logiciel 3D, permettant ainsi de déceler tous les éléments nécessaires à la fabrication de la véranda, ou de l'abri de piscine. Une fois le projet validé et transmis à l'usine, toutes les pièces seront étiquetées, assemblées et directement livrées chez le client.

Dans le but d'assurer le bon déroulement de la mise en place des constructions qu'elle propose, Concept Alu veut satisfaire au mieux les attentes de ses clients. Elle promet aussi le suivi des travaux de maçonnerie et de carrelage. De ce fait, l'enseigne de véranda met à la disposition du client un conducteur de travaux qui organise sur place une réunion de lancement de chantier. Les différents corps de métier (maçon, carreleur, etc.), sont évidemment présents, et participent, avec Concept Alu, à l'établissement et à la confirmation du projet.



Les principes qui régissent Concept Alu

Regroupant un réseau de 13 unités dont 5 sont des partenaires, l'enseigne cherche à développer son réseau de franchisés français. La stratégie de la franchise Concept Alu tend vers le recrutement de nouveaux partenaires partageant les valeurs de l'entreprise.

Outre la valorisation des rapports humains et le respect de l'engagement, l'enseigne exige la qualité des matériaux de constructions et des prestations de services. Enfin, Concept Alu se fixe comme objectif, d'être toujours à l'écoute de ses partenaires.

D'après un communiqué de l'enseigne

Pour découvrir de plus amples informations sur le secteur, cliquez et découvrez les besoins en recrutement des réseaux de franchise de menuiserie dans le domaine de l'habitat.

Ac-franchise.com – 21 Avril 2014

NOUVEAU BÂTIMENT POUR OUVRARD EN 2014

Spécialiste en chauffage, électricité, climatisation mais aussi en énergies renouvelables avec la marque « *Solémio* », le Groupe Ouvrard (65 salariés) intervient aussi bien dans la rénovation de pavillons que dans la construction de maisons individuelles ou les chantiers industriels. Il partage depuis plus de 25 ans et pour quelques mois encore ses locaux des Herbiers avec l'une de ses filiales, Concept Alu, qui fabrique des vérandas et des abris de piscine. En septembre 2014, Ouvrard disposera d'un nouveau bâtiment de 2.000m² au *Parc Ekho 2* avec une salle d'exposition dédiée aux dernières innovations dans les domaines de l'efficacité énergétique, le bien-être, la domotique ou les bornes de recharge électrique.

En 7 ans l'entreprise a vu son effectif et son chiffre d'affaires multiplier par deux.

Journal des professionnels – Avril Mai 2014



Qualéa fête ses dix ans en grande pompe

L'entreprise adaptée Qualéa, située au Cormier, a reçu ses fournisseurs, ses clients et ses salariés, hier, pour fêter ses 10 printemps.

En présence du député-maire de Cholet, Gilles Bourdouleix, et du sous-préfet, Christian Michalak, cette matinée de visite a été l'occasion pour Dominique Brulon, directeur de l'entreprise, et Guy Charrier, le président du conseil d'administration de l'Association choletaise de travail adapté (ACTA), qui gère

Qualéa, de revenir sur un parcours dont ils sont fiers.

En 2004, l'atelier protégé Arc en Ciel devient Qualéa et prend son essor. De neuf à 47 salariés et de 280 m² à 2 300 m², Qualéa a su devenir un acteur économique qui compte. Avec un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros en 2013, contre 1 million en 2010, l'entreprise aux valeurs humaines montre qu'il est possible de faire des affaires tout en ayant un engagement social. Avec 80 % de salariés handicapés,

Qualéa entend poursuivre sur cette lancée, en continuant à développer de nouvelles activités. « Nous cherchons à répondre au maximum de besoins de nos clients pour leur permettre d'obtenir un éventail de services avec un interlocuteur unique, a précisé Dominique Brulon. C'est pour cela que nous avons amélioré les compétences dans notre service d'entretien d'espaces verts, en rachetant une entreprise de paysagisme. »

Très ému, le directeur a tenu à récompenser les membres du conseil

d'administration, ses salariés et ses clients les plus fidèles par une distribution générale de médailles. « Je ne sais pas si beaucoup d'entrepreneurs font la bise à leurs clients, s'est interrogé le dirigeant en plaisantant, mais nos clients sont de vrais partenaires. Ils s'engagent à nos côtés pour nos valeurs, mais aussi parce que nous sommes compétitifs ».

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 26 avril 2014