

8. DES NOUVELLES DE

MICKAEL GELABALE ET RUDY GOBERT

Ça va mal pour Gelabale et Gomis. Mickaël Gelabale ne sera pas conservé par les Minnesota Timberwolves (NBA), où l'ex-ailier de Cholet était revenu en janvier dernier pour un contrat de pigiste après 5 ans d'absence (Cedevita Zagreb puis à Valence en début de saison 2012-2013). Joseph Gomis, le meneur de Limoges, a été, lui, suspendu 6 mois par l'agence française de lutte contre le dopage pour avoir été contrôlé positif, le 29 mars, au rhinofluimucil, un décongestionnant nasal. Sa suspension court jusqu'au 15 décembre.

Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 10 juillet 2013

Ronny Turiaf n'ira pas à l'Euro

Le pivot français déclare forfait pour l'Euro 2013 (4 au 22 septembre, Slovaquie). « **Je souhaite recentrer mes objectifs, prendre ma carrière pleinement en main et prendre soin de mon corps et de moi cet été** », a déclaré hier le Martiniquais aux 100 sélections à *L'Equipe*. Vincent Collet voit son secteur intérieur décimé. Il doit essuyer les refus des joueurs NBA Joakim Noah, Kévin Séraphin et donc Turiaf. Ian Mahinmi est en froid avec la Fédération. Ali Traoré souffre toujours du genou et Ludovic Vaty a mis un terme à sa carrière pour un problème cardiaque. Le sélectionneur tricolore pourrait appeler Rudy Gobert (Utah Jazz), Johan Passave-Ducteil (Nanterre), Jean-Baptiste Adolphe Michel (Chalon), Mam Jaiteh (Boulogne-sur-Mer) ou encore Johan Petro (Atlanta) pour le remplacer.

Mickaël Gelabale n'est pas conservé

par Minnesota. Le Français avait rejoint les Timberwolves en janvier pour une pige médicale avant d'être prolongé jusqu'à la fin de la saison. **Joséph Gomis** est suspendu 6 mois suite à un contrôle positif en marge de la rencontre de Pro A Limoges - Villeurbanne du 29 mars. Le meneur de jeu du CSP Limoges a expliqué avoir, sans avis médical, pris un décongestionnant nasal pour soigner une sinusite.

Vaughn Duggins s'est engagé avec Le Mans pour une saison. L'arrière américain de 26 ans, qui évoluait à Tübingen l'an passé, vient ainsi boucler le recrutement du MSB a annoncé le club sur son site.

Ouest France – Mercredi 10 juillet 2013

« Je ne suis pas un mouton »

STEPHEN BRUN, champion de France avec Nanterre, n'a pas digéré les raisons de son éviction du club francilien.

Les fastes du titre de champion, l'exaltation de l'Eurologie à venir ne sont plus à l'ordre du jour pour lui... Entre Stephen Brun (2,02 m, 33 ans), l'intérieur de toutes les luttas, et Nanterre, l'histoire s'arrête après deux saisons (2011-2013). « Stephen nous a beaucoup donné, il a été énorme en play-offs. Je n'ai rien à lui reprocher sportivement », avoue le coach Pascal Donnadieu. Alors ? Le souci semble tenir plus à la personnalité, parfois éruptive, du joueur.

« AVIEZ-VOUS, personnellement, envie de partir ?

– Non, je voulais rester, poursuivre l'aventure et vivre l'Eurologie avec ce club. Pascal Donnadieu m'a tenu un discours comme quoi il n'avait rien à me reprocher sportivement. Ce qu'il me reproche, c'est plus mon caractère. Mais tout le monde le connaît. Oui, j'ai un fort tempérament. Mais il a bon dos, mon caractère. Je sais que le basket, c'est aussi un business. Mais je suis meurtri, triste et je lui en veux...

Pourquoi ?

– Je leur en veux, à Pascal et à Jean (son père, président de la JSF). J'ai su que c'était fini le 9 juillet, plus d'un mois après le titre. Je dois être un des seuls joueurs du monde à savoir qu'il n'a pas de club aussi tard. J'ai une femme qui a un CDI, des gens qui gardent mon fils, ce n'est pas si simple de bouger. J'étais allé les voir une semaine après le titre et ils ne savaient pas. Il y a eu deux, trois rendez-vous. Puis lors du quatrième (le 9 juillet), j'ai dit à Pascal : "Prends ton courage à deux mains, dis-le-moi"

« J'ÉTAIS AU MAROC, SUR MON CHAMEAU, QUAND J'AI APPRIS »

C'étaient vos éclats qui posaient problème ?

– Ils voulaient savoir comment je comptais gérer mon propre comportement. J'ai proposé d'aller voir une sophrologue deux fois par semaine pour contrôler mes "écarts". Ça ne suffisait pas. Ils voulaient des clauses particulières dans le contrat. Je ne suis même pas sûr que ce soit légal. Je

leur ai proposé un contrat "normal" et qu'au premier écart je dégage... Mais non. Voilà. Je suis fâché car j'estime qu'ils auraient dû être clairs. Et je n'allais pas supplier. Quand j'étais à Alicante (début 2011-2012), contrat en main, eux m'ont supplié de venir, au téléphone, tous les jours. Moi, je ne fais pas ça. Et puis, un jour, je suis en vacances au Maroc, sur mon chameau, et quand j'arrive à trouver un peu de réseau, j'apprends par L'Équipe que c'est fini... Ça fait mal.

Avez-vous conscience des problèmes que vous posez dans la gestion de vos colères, de votre caractère ?

– On dit qu'il faut toujours un joueur comme moi dans une équipe. Il y en a partout, je ne suis quand même pas un monstre. Mais je ne suis pas non plus un mouton, et je ne le serai jamais. C'est aussi parce que j'ai tout ça en moi que je suis le joueur que je suis. Ça m'a porté pendant les play-offs... Je sais d'où viennent mes difficultés. J'ai vécu des choses difficiles dans mon environ-

nement familial. Beaucoup de gens ont vécu des choses dures, je ne suis pas seul, et je n'ai pas grandi dans le ghetto. Mais, parfois, je pète, comme ça. Ça m'a fermé des portes. Peut-être que certains coaches ont peur de moi.

À Nancy, vous étiez aussi parti après le titre de champion (en 2011)...

– C'était différent. Le titre n'était pas une surprise, le club avait des moyens et, au fil de la saison, j'avais compris. Jean-Luc Monschau (le coach) m'avait dit que,

pour l'Eurologie, il voulait un joueur plus fort que moi.

Où en êtes-vous aujourd'hui ?

– Je n'ai pas de contact. Sans doute qu'on n'avait jamais imaginé que je quitte Nanterre... Attention, tout n'est pas noir, j'ai vécu des moments merveilleux ici. D'ailleurs, je suis passé dans les bureaux remercier tout le monde. J'en veux à Pascal et à Jean. Parce que je suis dans le pétrin maintenant. Mais la vie continue, hein...»

LILIANE TRÉVISAN



PARIS, STADE PIERRE-DE-COUBERTIN, 8 JUIN 2013. – Après un mois d'attente, Nanterre a tranché et ne renouvellera pas l'aventure avec Stephen Brun (n° 15). (Photo Laurent Argueyrolles/L'Équipe)

L'Équipe – Vendredi 12 juillet 2013

NANDO DE COLO : "J'AI BEAUCOUP APPRIS, CE N'EST PAS SI FACILE DE SE FAIRE UNE PLACE EN NBA"

Après la défaite en finale contre Miami, l'arrière arrageois a passé dix jours dans sa région avant de repartir préparer sa seconde saison NBA avec les Spurs.

Un Nordiste comme un autre.

Samedi, il commandait quinze baguettes pour la famille, tranquille sous le soleil du Portel. Sa première saison NBA n'a pas changé [Nando De Colo](#) (26 ans). Attaché à ses racines, il a passé ses dix jours de vacances dans le Nord entre Arras, avec ses parents, ses sœurs à Lille et toute la tribu sur la côte... « Entre frère et sœurs, avec les petits, les beaux-frères... C'est pour ça que je reviens en France, sinon, je serais parti sur une île avec ma copine. Depuis que je suis aux États-Unis, on se voit moins souvent. Ça fait du bien évidemment ! Rien que revenir dans le Nord, tu retrouves les racines. C'est rapide, ça fait peu de vacances. Sans la Summer League, j'aurais pris le temps de me reposer plus. Là, dès mon arrivée, j'ai commencé un programme avec un préparateur. »

Un été chargé.

L'arrière est rentré, hier, à San Antonio pour deux jours d'entraînement puis direction Las Vegas, pour une Summer League, un camp d'été, de vendredi au 22 juillet. Du rab de boulot commandé par les Spurs. Il enchaînera avec l'équipe de France qui commence sa préparation à l'Euro... le 22 juillet. « Obligé, c'est un grand mot. Mais les Spurs m'ont dit que ce serait mieux si je pouvais faire une Summer League. J'ai été surpris oui, parce



qu'avec l'équipe de France juste derrière, je pensais qu'ils me laisseraient un peu plus de repos et non car ça peut être un plus pour la saison prochaine. Les coachs pensent que c'est ce qu'il y a de mieux, ça fait aussi partie du boulot. Je savais que sur les premières années, en jouant peu, je pourrais être amené à y aller. On avait déjà prévenu l'équipe de France que je pourrais avoir du retard et j'ai envoyé un message à Vincent Collet. Ce n'est pas comme si je loupais la moitié de la prépa' ni comme si c'était ma première année, les systèmes ne vont pas beaucoup changer. Et ils savent que c'est important pour moi. »

Joue-la comme Manu.

« Ces matchs d'été peuvent permettre de déterminer vraiment dans quel rôle les Spurs peuvent m'utiliser. Je ne vais pas jouer qu'au poste de meneur mais aussi en deuxième arrière. C'est un poste qui me plaît beaucoup. On m'a toujours demandé à quel poste je préfère jouer, 1 ou 2. J'aime beaucoup être entre les deux, commencer comme un deuxième arrière et reprendre la mène quelques actions, un peu le style de Manu (Gilobili). Maintenant que je l'ai côtoyé pendant un an, je vois les similitudes et c'est un poste que j'apprécie. »

Une saison d'apprentissage.

« Je le savais en arrivant, les objectifs étaient très élevés : la finale, d'autant qu'aux États-Unis, tu n'as que ça à jouer. À part la victoire, on les a réalisés. La défaite reste frustrante, quand tu es à deux doigts d'un premier titre NBA, tu te dis 'pourquoi pas ?' Ça s'est joué à pas grand-chose, c'est la marque de la NBA d'ailleurs. Du point de vue collectif, c'était une bonne saison. Individuellement, j'ai appris beaucoup, au niveau de la vie, du jeu américain, du système. Dix coachs à tes côtés, ça surprend toujours. Tu t'adaptes à tout ça. La NBA, tant que tu n'y as pas mis les pieds, tu ne sais pas à quoi t'attendre. Quand tu es dans une équipe qui gagne, c'est plus facile de relativiser même si tu n'as pas le temps de jeu que tu aurais aimé avoir. C'est une équipe qui ne change pas de joueurs tous les ans, les trois majeurs (Duncan, Parker, Ginobili) sont en place depuis dix ans. J'étais le seul nouveau. Ce n'est pas aussi facile qu'on peut le croire de se faire une place. Il faut continuer, c'est pour ça aussi que je vais en Summer League. »

(Source : lavoixdunord.fr)

9. PASCAL SAVARIT, NOUVEAU RESPONSABLE DES C'BULLS

Nicolas BROSSEAU, responsable du club de supporters de Cholet Basket depuis 2003, a choisi de quitter ses fonctions et sera **remplacé par Pascal SAVARIT**, membre des C'Bulls depuis plusieurs années.

Cholet Basket remercie **Nicolas pour les 10 années** passées à la tête des C'Bulls.



10. ERDF, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISES

ERDF bat la campagne pour recruter

Au cours des quatre prochaines années, près du quart des 380 électriciens d'ERDF de Maine-et-Loire partira à la retraite et ce rapport est valable pour toute la France.

Ce creux de main-d'œuvre qui est aussi une perte sèche en terme d'expérience inquiète celui qui veille sur le réseau. « On a un vrai enjeu de recrutement et l'apprentissage est une des voies d'entrée importante dans nos métiers », souligne Nicolas Touché.

Directeur d'ERDF en Maine-et-Loire, il s'est lui-même déplacé à Neuillé pour accueillir une cinquantaine de jeunes en CAP. Tous en filière BTP Pro-élec au CFA de Maine-et-Loire à Belle-Belle, ils se sont familiarisés aux risques d'un chantier de déplacement de ligne de 20 000 volts sous-tension.

« Nos besoins ont doublé »

- Cet atelier sur le terrain prolonge des interventions de nos techniciens dans les classes. Nous avons déjà reçu d'autres jeunes dernièrement dans le nord du département. C'est la première année qu'on fait ainsi le tour des lycées professionnels formant à nos métiers



Un atelier intervention sur ligne sous-tension a été organisé pour des CAP.

car nos besoins en recrutement sont doublés », explique ce cadre d'ERDF. Sous leurs yeux, cinq techniciens et un jeune apprenti ont procédé à l'implantation d'un nouveau poteau en

béton et à la mise en place des fils sous-tension. « En ce moment, on accueille 25 apprentis dans le Maine-et-Loire et on en recrute entre 10 et 15 par an », précise encore Nicolas Touché.

Le Courrier de l'Ouest – Lundi 1^{er} juillet 2013

11. GRETA, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISES

► Commerce. Des vendeurs spécialisés en produits bio formés au Greta

Le Greta, centre de formation pour adultes dispense depuis janvier 2012 la formation de vendeurs spécialisés en produits bio.

Cet enseignement intervient suite à un diagnostic du marché bio dans les Pays de la Loire qui manque de vendeurs spécialisés. Son contenu s'est fait en collaboration avec des partenaires commerciaux comme Biocoop ; des partenaires institutionnels comme Inter-bio ou le groupement des agriculteurs biologiques entre autres. Ils ont participé au projet en mettant à disposition des animateurs. Ainsi, Philippe Jaunet, producteur bio à Yzernay,

est intervenu en amont pour valider et orienter le contenu de la formation. Il explique l'intérêt pour sa filière d'avoir « des vendeurs actifs et experts capables de renseigner le consommateur. » Les visites de son exploitation, ainsi que celles de ses confrères, ont permis aux stagiaires de comprendre les règles de l'agriculture biologique et de démystifier le bio ;

10 personnes ont un emploi

Mickaël Bodet, conseiller en formation continue constate les résultats honorables au niveau des débouchés : sur 19 stagiaires issus des premières sessions, 10 ont trouvé un emploi dont 9 en commerce bio. Il regrette que la

Région ne reconduise pas le budget alors il travaille à la recherche d'autres financements.

Rhadia Dekali-Largeau a suivi cet apprentissage. Anciennement commerciale dans l'informatique, elle souhaitait donner une orientation à sa carrière plus proche de ses valeurs. Actuellement auto-entrepreneur, elle vend en ligne de l'alimentation bio et participe activement aux actions écoles de la région. Elle se sent désormais mieux armée pour parler de ses produits et de la filière bio en général.



Cholet, 5 juillet. Philippe Jaunet, producteur, Mickaël Bodet, conseiller à l'Initiative de la formation et Bruno Aquilina, animateur à Inter-bio.



Le Courrier de l'Ouest – Lundi 8 juillet 2013

12. RICHOU, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

RICHOU
... le monde de découvertes !



Richou. Trois nouvelles agences

Après Châteaubriant (44) en mai, le Groupe Richou ouvre deux nouvelles agences de voyages, cet été, à Challans (85) et Partenay (79). Ce qui portera à 28 le nombre de points de vente. « L'objectif est toujours le même : être plus proche de nos clients », indique Daniel Richou, le P-dg. Pour le voyageur, agent de voyage et autocariste choletais, présent dans onze départements du grand Ouest, il s'agit « de mailler, plutôt que d'étendre le territoire », explique Jean-François Richou, responsable du département réceptif. Le groupe prévoit également une refonte de son site internet marchand afin « d'élargir l'offre » au-delà des produits

Richou. Richou Voyages se différencie en effet grâce à une production « maison », complémentaire à l'offre traditionnelle d'agence voyages, qui représente 70% de son activité. Le Groupe emploie 240 personnes et réalise 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. « L'activité a connu un léger ralentissement depuis 2009 », indique Jean-François Richou, qui observe « une baisse du nombre de clients, mais une augmentation du panier moyen ». Dans les années à venir, le groupe envisage de construire un nouveau siège social, à proximité du site actuel, à Cholet. Les travaux pourraient débuter en 2014.

Le Journal des Entreprises – Juillet 2013

13. SOREGOR, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISES

Soregor
groupe

SOREGOR **Ambitions en France** **et à l'international**

L'Angevin veut être présent dans les dix plus grandes métropoles françaises. Via des rapprochements avec deux cabinets de la région, il s'ouvre aussi aux franchisés et aux Scop. **PAGE 15**

Le Journal des Entreprises – Juillet 2013

Soregor. En France et à l'international



SOREGOR
(Angers)
P-dg : Claude Villain
1.000 personnes
CA 2012 : 66,5 millions
d'euros
02 41 67 66 00
www.soregor.fr

Benoît Pontroué, directeur général de Socia3, Jacques Bachelier-Lubin, directeur général des services fonctionnels, Jean-Paul Ménager, directeur général opérationnel en charge du déploiement de l'offre, et Claude Villain, P-dg de Soregor, dans le nouveau siège social du groupe, inauguré le mois dernier.

• **SERVICES À L'ENTREPRISE** Soregor veut être présent dans les dix plus grandes métropoles françaises et affiche des ambitions internationales. Via des rapprochements avec deux cabinets de la région, le groupe angevin s'ouvre aux franchisés et aux Scop.

Soregor poursuit son déploiement national. Le groupe angevin s'est fixé comme objectif de « devenir un acteur majeur de l'expertise comptable en France ». Il vise les « 100 millions d'euros de chiffre d'affaires fin 2015 », indique Claude Villain, le P-dg. En 2012, le groupe a réalisé 66,5 millions d'euros de chiffres d'affaires. Spécialisé dans l'accompagnement des TPE (expertise comptable commissariat aux comptes, expertise sociale, informatique, juridique, la formation et le conseil), il veut aussi « s'inscrire sur le marché des entreprises de plus de vingt salariés ».

Compétences pour les franchisés et les Scop

Soregor s'appuie notamment sur les croissances externes pour se développer et se doter de nouvelles compétences. C'est dans cette optique qu'il vient de racheter Sésam. Le cabinet basé à Challans (85)

emploie 26 salariés et a réalisé 1,9 million de chiffre d'affaires en 2012. À travers cette opération, Soregor, qui disposait déjà d'une filiale dédiée, étoffe son offre à destination des franchisés. L'entreprise vendéenne a fait du conseil de gestion pour les franchisés sa spécialité. Elle compte 80% de ses clients dans ce secteur, basés dans toute la France. Le groupe entend créer un réseau national d'agences Sésam. « C'est aussi un moyen de s'implanter dans les régions où Soregor n'est pas présent », explique Claude Villain.

Soregor va aussi se doter de compétences en matière de gestion des Scop en se rapprochant, le 30 septembre, de LPA Keraudit, un cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes de trente personnes implanté à Saint-Nazaire et Guérande (44). Un rapprochement est également en cours avec un cabinet toulousain. L'objectif est « d'être présent dans les dix

plus grandes métropoles », souligne Jean-Paul Ménager, directeur général opérationnel en charge du déploiement de l'offre. Lyon, Strasbourg, Lille et Montpellier font partie des villes ciblées. Le groupe compte actuellement 100 implantations dans le grand Ouest.

Un réseau international

Le développement à l'international fait aussi partie de ses projets. « Pour répondre aux PME qui veulent se développer à l'international et faciliter l'implantation d'entreprises étrangères », explique Claude Villain, qui a la « conviction » que « les quinze à trente ans qui viennent feront l'objet de relocalisations en Europe ». Soregor va installer une agence à Bruxelles à la rentrée « pour se rapprocher de l'Union européenne, où se prennent les décisions, et opérer des approches plus directes pour se tenir informé des évolutions réglementaires ». L'année dernière, Soregor a également créé, avec des cabinets britanniques, le réseau TCS Global dans le but d'« aider les cabinets à vocation internationale à cibler des clients étrangers et à obtenir leur confiance ». Il compte 22 adhérents dans 21 pays (Italie, Espagne, Chine, Dubaï, Inde...) À terme, il prévoit d'être « présent sur le G20 ».

S.B.

Socia3. Plusieurs ouvertures prévues

Filiale du groupe Soregor, « Socia3 est la première entreprise adaptée spécialisée dans la réalisation de prestations administratives, l'externalisation de la paie et des solutions RH pour les PME », explique Benoît Pontroué, directeur général. Ses prestations permettent notamment aux entreprises de bénéficier d'une réduction de leurs contributions Age'iph.

Créée en 2011, à Saint-Avertin, près de Tours, elle a recruté en CDI dix personnes en situation de handicap, éloignées de l'emploi, en 2012. Soregor prévoit la création de nouvelles antennes. Des dossiers ont été déposés pour des ouvertures à Avrillé, en Poitou-Charentes et Midi-Pyrénées. Le développement national doit également se faire par l'intermédiaire de partenariats avec d'autres cabinets d'expertise comptable. Un projet est en cours en Alsace. « Il s'agirait également d'un nouveau tremplin permettant au groupe Soregor de s'implanter dans de nouvelles régions. »

Soregor lance aussi le projet « Hors murs », en partenariat avec le Centre régional de l'autisme. Il doit permettre d'inclure des personnes avec autisme et notamment des autistes de haut niveau (Asperger) « qui collent à merveille avec nos métiers. Ces personnes aiment la récurrence et sont extrêmement fiables », explique Benoît Pontroué. Une personne a d'ores et déjà été recrutée.

À terme, Socia3 pourrait compter 100 salariés. L'international fait aussi partie des projets.

On a testé la route du Tour en Anjou



MAINE-ET-LOIRE. Le Courrier de l'Ouest a reconnu le parcours qui sera emprunté aujourd'hui par le Tour de France dans le département où tout le monde est prêt pour accueillir le peloton.

PAGES 2 A 4

Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 11 juillet 2013

TOUR DE FRANCE

On a reconnu le parcours

Le Tour de France va emprunter, aujourd'hui, l'espace de 56 kilomètres, les routes du Maine-et-Loire. Nous avons reconnu le parcours en compagnie du Bellopratrain Franck Bouyer (Europcar). Impressions.



Linzières-Bouton, le 5 juillet. A l'occasion de la 12^e étape, Foixgères-Tours, les couriers vont emprunter les routes du « 49 » et Franck Bouyer (à gauche) est agréablement surpris par le parcours : « Je pensais qu'ils allaient passer par les grands axes, mais pas du tout en fait. Le tracé est plutôt choueite, en compagnie, sur des routes agréables. » Photo CO - Jesselin CLAIR.



Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 11 juillet 2013

Freddy REIGNER
freddy.reigner@courrier-ouest.com

On lui avait dit qu'il ne fallait pas dépasser les 28 km/h. Sinon, on ne pourrait pas le suivre. Il a dit : « OK, pas de problème ! » On a fait les quinze premiers kilomètres du parcours du Tour dans le département à... 34 de moyenne ! On lui a dit de ralentir, car ça n'allait pas le faire... Franck Bouyer a souri et ralenti, sympa. Ouf. Les coureurs de la Grande Boucle vont donc parcour-

rir 56 kilomètres, aujourd'hui, sur les terres du Maine-et-Loire. L'occasion de se prêter au jeu de la reconnaissance en compagnie du Bellopratrain du Team Europcar et de son partenaire d'entraînement, le Chemillois Sylvain Gaborit, 1^{er} catégorie au POC Côte de Lumière.

« Un tracé typique d'une étape de transition »

Au bout de 2 heures et quelques minutes d'effort, Franck Bouyer savait

à quoi s'en tenir. Et alors ? « C'est un tracé typique d'une étape de transition, dit-il. Franchement, dans les roues et avec l'aspiration, les leaders ne vont pas du tout s'employer. Les partenaires du maillot jaune vont imposer un train, aux alentours des 40 km/h, derrière l'échappée du jour. Une échappée condamnée d'avance, je pense. A moins d'avoir de la famille dans le coin et de vouloir marquer le coup, ça ne sert à rien d'aller devant. A Tours, ce sera un sprint. » On peut le croire, car Franck Bouyer, c'est cinq Tours de France

au compteur. Une expérience qui lui fait dire que cette incursion dans le département devrait être « calme ». Car après ça, le dimanche suivant, c'est « le mont Ventoux qui arrive assez vite et franchement, c'est le col le plus dur que j'ai eu à monter ! » En attendant, suivez le guide Franck Bouyer sur les routes du Maine-et-Loire...

Un parcours à l'ombre des arbres

Photo CD - Joseph CLAIR



ENTRÉE DANS LE DÉPARTEMENT. Les coureurs rentreront dans le Maine-et-Loire par la D59 menant à Durtal. Et déjà, les arbres bordent la route, comme un peu plus loin, le long des forêts de Chandellais (Baugé), de Monnaie (Moullherne) et de Pontménard (Linières-Bouton). Franck Bouyer : « Le parcours est très abrité, il n'y aura aucun risque de bordures ! Pour les spectateurs, ce sera très agréable. »

La « bosse » du circuit

Photo CD - Joseph CLAIR



SORTIE DE MOULHERNE. Bon, ce n'est ni un col, ni un mont. Juste un petit « coup-de-cul » comme disent les cyclistes. Mais sur un parcours plat, la petite côte juste à la sortie du bourg de Moullherne est à noter. Franck Bouyer : « Ça ne va déboucher sur rien du tout, mais placé dans les 5 derniers kilomètres d'une étape, ce genre de bosse pourrait être l'occasion de placer une petite accélération. »

Devant le château de Durtal

Photo CD - Joseph CLAIR



CENTRE DE DURTAL. Dans le nord du département, il y a le (très beau) château de Durtal devant lequel les coureurs passeront. Franck Bouyer : « Ils n'auront pas le temps de l'admirer ! Sur une étape comme ça, quand tu passes en ville, tu es super tendu sur le vélo avec tous les aménagements routiers. A l'arrivée, tu peux avoir plus mal aux cervicales qu'aux jambes. La peur de la chute est réelle. »

La technique de « l'élastique »

Photo CD - Joseph CLAIR



LE GUÉDENIAU. Les coureurs ne vont traverser que des bourgs, pas de villes, mais c'est suffisant pour adopter la technique que Franck Bouyer a apprise auprès de Didier Rotis : « Quand tu mènes le peloton et que les autres se fient derrière dans les roues, en ville, à l'entrée des virages, tu y vas cool, mais à la sortie, tu relances à fond, derrière ça se tend comme un élastique, et là personne ne rigole ! »

FAMILLE MARY

Le producteur de miel met le cap sur l'Asie

L'entreprise choletaise Famille Mary veut tripler ses ventes à l'export d'ici à 2015. PAGE 13



Le Journal des Entreprises – Juillet 2013

Famille Mary. Le producteur de miel met le cap sur l'Asie

● **AGROALIMENTAIRE** L'entreprise choletaise Famille Mary veut tripler ses ventes à l'export d'ici à 2015.

Famille Mary a été fondée en 1921 par le grand-père de l'actuel directeur, Benoît Mary. Dans l'entreprise maugeoise, l'histoire se construit de génération en génération. Lorsqu'il a repris l'affaire en 2000, Benoît Mary a continué à développer les différents volets de l'entreprise: l'alimentaire, le bien-être avec les compléments alimentaires et les cosmétiques biologiques à base de miel. L'entreprise possède 24 boutiques en France et est passée de 42 salariés (équivalents temps plein) en 2006 à 77 aujourd'hui. « En 2010, il était devenu logique de se développer à l'international, se rappelle Benoît Mary. J'ai donc commencé à aller en exploration dans des salons au Canada, au Brésil et en Asie. Je me suis rapidement rendu compte qu'en Asie les produits français ont une très bonne image de marque. »

Le label France, un gage rassurant de qualité
La Chine, Hong-Kong, Taïwan, le Japon ou encore la Corée sont ainsi les marchés privilégiés par Famille Mary. « Dans ces pays en fort développement économique, il y a une partie de la population qui recherche des produits estampillés du "label France", explique le directeur. Pour eux, c'est un gage rassurant de qualité, notamment dans l'alimentaire, car ils ont une réelle



Famille Mary a ouvert récemment une boutique à Taipei (Taïwan). En septembre, elle sera aussi présente à Séoul.

défiance vis-à-vis de leurs propres produits dont la réputation a souvent été entachée de scandales. » En mars 2012, Famille Mary a ouvert une boutique à Pékin dans un "mall" alimentaire, Shicong Place, près de Fauchon, Ladurée et Mariage Frères. La marque vend aussi ses cosmétiques via un distributeur au Japon et ses produits alimentaires et de bien-être via la chaîne TV Home Shopping, très prisée en Corée et à Hong-Kong où le shopping par ce biais est presque un sport national. Une boutique est ouverte depuis peu à Taipei (Taïwan) et dès septembre, l'entreprise sera aussi présente à Séoul. En un peu plus de deux ans, le

chiffre d'affaires export est arrivé à 5% du chiffre total et Benoît Mary espère parvenir à 15% d'ici 2015: « Nous allons nous concentrer sur le développement de ces marchés asiatiques, en élargissant peut-être aux pays du Golfe. Mais quand on est une PME, il vaut mieux ne pas trop se disperser ! »

Savoir adapter son image
Selon l'entrepreneur, ces résultats prometteurs sont liés à deux choses: « D'une part, la culture de la phytothérapie est très répandue en Asie. Le Japon et la Chine sont parmi les plus gros consommateurs au monde de gelée royale, ce sont donc des marchés prometteurs pour nos produits bien-

être. D'autre part, l'histoire de l'entreprise est également très bien reçue par nos partenaires qui sont attachés à la culture de la transmission familiale. » Cependant, la marque doit aussi son développement à sa stratégie d'image de marque. Benoît Mary a vite saisi le potentiel de ces marchés où le luxe est un must pour ceux qui peuvent se le permettre. Il a donc engagé un repositionnement en produit de luxe avec un marketing et des emballages adaptés, noir et or. « Nous avons aussi créé en recherche et développement des produits haut de gamme comme du miel au cognac ou à la lavande, ou encore L'or du Miel, un miel d'acacia grand cru intégrant des paillettes d'or alimentaire 23 carats. » Des produits qui portent la signature de la France et du luxe. Ce positionnement a donné à l'entrepreneur l'idée d'adapter cette image de marque à la France en créant un nouveau concept-store, chic, ouvert à Nantes depuis septembre. De nouvelles boutiques dans le Sud, ainsi qu'en Europe du Nord, sont en réflexion.

Juliette Cottin

FAMILLE MARY
(Saint-André-de-la-Marche)
Dirigeant: Benoît Mary
85 salariés
CA: non communiqué
02 41 55 35 79
www.famillemary.fr



Voile

Le Tour de France repart de Brest vers Lorient

Sur les deux parcours techniques proposés aux concurrents hier, à Brest, Franck Cammas, le skipper de Groupama 34, a terminé deuxième à deux reprises. Il compte désormais 31 points d'avance au général, en grappillant quatre nouvelles unités sur son dauphin Nicolas Troussel. «Les conditions étaient exigeantes physiquement et mentalement, mais on a pu tirer notre épingle du jeu. Et on reprend un peu d'avance sur *Bretagne Crédit Mutuel Elite* et *Courrier Dunkerque*» déclare Tanguy Cariou, l'un des coéquipiers de Cammas. Une nouvelle régatée est prévue, aujourd'hui, à midi, avant la

6^e étape programmée vers Lorient. Départ à 16 h.

Le classement de la première manche :
1. Team Omansail (Cédric Pouligny),
2. Groupama 34 (Franck Cammas), 3. Toulon Provence Méditerranée-Coych (Jean-Baptiste Bernaz).
Deuxième manche : 1. Courrier Dunkerque 3 (Daniel Souben), 2. Groupama 34 (Franck Cammas), 3. Bretagne Crédit Mutuel Elite (Nicolas Troussel).

Le classement général : 1. Groupama 34 (Franck Cammas), 625 pts, 2. Bretagne Crédit Mutuel Elite (Nicolas Troussel), 594, 3. Courrier Dunkerque 3 (Daniel Souben), 581.

Ouest France – Vendredi 12 juillet 2013



Le Puy du Fou célèbre l'indépendance US

Le samedi 13 juillet au Puy du Fou se mettra à l'heure des États-Unis. À l'occasion du 230^e anniversaire du Traité de Versailles qui avait mis fin à la Guerre d'Indépendance américaine, le Puy du Fou va en effet commémorer le souvenir du Lieutenant de Vaisseau François Athanase Charette de la Contrie et des combattants français d'origine vendéenne qui avaient pris part aux combats. Une plaque sera dévoilée devant le Grand Carrousel.

Ce jour-là, Philippe de Villiers, créateur du Puy du Fou, accueillera plusieurs personnalités attachées à l'amitié franco-américaine : le duc de Choiseul-Praslin, président de la Société des Cincinnati de France ; Lucy Morin, Régente du Chapitre Rochambeau des Filles de la Révolution Française ; le duc de Noailles, Président des Fils de la Révolution Française ; et le Consul des États-Unis, Robert Tate.

La soirée ne sera pas ouverte au public.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 6 juillet 2013

HDM finance. Le textile en héritage



Hervé Pérouse de Montclos dirige un groupe de textile qui fait partie du cercle très fermé des Hénokiens, un club international d'entreprises familiales plus que bicentennaires.

HDM FINANCE
 (Voiron, 38)
 Président : Hervé Pérouse de Montclos
 1.700 salariés dont 600 en France et 600 en Tunisie
 CA 2012 consolidé : 147 M€ ; dont Mulliez-Flory 55 M€
 04 76 67 27 27
 www.mulliez-flory.fr

● **TEXTILE** Mulliez-Flory, basée au Longeron, est une filiale de HDM finance. La croissance externe et la maîtrise du capital sont deux éléments clés de la bonne santé du groupe textile basé en Isère. Hervé Pérouse de Montclos, le président, en est le garant.

Le groupe HDM finance a réalisé deux acquisitions au printemps, les éponges Bytbeier rachetées en mars par la filiale belge De Witte Lietaer international textiles, et l'entreprise Carrare acquise en mai par Mulliez-Flory, spécialiste des uniformes et vêtements de travail. Qu'est-ce qui motive ces rachats ?

Les opérations de croissance externe se font par opportunité, en complétant notre offre. Aujourd'hui, la visibilité est de plus en plus courte et nous allons vivre une période difficile pendant encore au moins un an. Les opportunités de croissance

externe sont, malheureusement, plus nombreuses. Nous sommes à l'affût. Notre croissance externe ne se fait pas toujours sur dépôt de bilan ; mais nous n'achetons pas une entreprise qui est surévaluée. C'est la vie des affaires.

Financièrement, comment assurez-vous ces rachats ?

Nous disposons de 20 M€ de trésorerie placée excédentaire, avec un cash-flow net de 14 M€. L'ensemble du groupe est bénéficiaire depuis 33 ans et travaille en trésorerie positive pour ne pas avoir besoin des banques. J'ai appris à me passer d'elles depuis que mon père a frôlé le

dépôt de bilan en 1975... La trésorerie assure le long terme. C'est un point important pour moi : ne pas gérer sous la pression d'actionnaires, de LBO, de retour sur investissement, etc. Je ne suis pas attaché au développement du chiffre d'affaires, mais à conserver la rentabilité.

Votre développement passe-t-il par l'international ?

La croissance externe en Italie ou en Allemagne n'est pas impossible. Mais il faut comprendre que le groupe HDM finance repose sur trois entités majeures. Denantes, la société historique, dont j'ai volontairement gardé la direction opérationnelle, n'a pas pour vocation d'exporter. Notre métier, c'est grossiste : monde entier puis nous redistribuons. À Voiron (38), le siège du groupe, nous fabriquons uniquement le linge de table et l'ameublement sur-mesure. Dans les Vosges, nous produisons du très haut de gamme sous la marque Garnier-Thiebaut. La société, dirigée par mon frère Paul, produit et vend aux États-Unis. Mul-

liez-Flory, basé au Longeron et dirigé par mon cousin Jacques Gindre, vend en Espagne et fabrique en Tunisie, où nous employons près de 600 personnes. À cela s'ajoute De Witte Lietaer, pour le linge de maison grand public.

Réussissez-vous à conserver un capital familial ?

Oui, grâce à quatre facteurs : le hasard, la chance, la chance et la chance ! La société a été créée en 1680 et a pris le nom de Denantes en 1723. Je suis la douzième génération de dirigeants. En 1978, l'entreprise comptait 60 actionnaires familiaux ! Quand j'ai pris la direction en 1979, la famille n'acceptait de me payer que 2.000 francs mensuels. Mais j'avais négocié de toucher 10 % des résultats avant impôts. Avec la première croissance externe en 1985, Garnier-Thiebaut, il a fallu amener de l'argent. Le capital a été ouvert. Et à la fin de l'année, nous avons des plus-values phénoménales : le chèque de 10 % représentait 3 MF ! La famille n'a pas voulu en entendre parler, alors je leur ai racheté leurs parts... Petit à petit, tous les actionnaires sont sortis. Je détiens aujourd'hui 85 % du capital, Siparex 7 %, mon frère et mon cousin 4 % chacun. C'est plus facile de diriger avec un capital concentré, et c'est aussi un moteur.

Vous avez aujourd'hui 60 ans. Préparez-vous déjà votre succession ?

Oui, il faut y penser. Plusieurs scénarios sont possibles. Vendre le groupe ? Pourquoi pas, si c'est pour assurer sa viabilité. Sinon, un ou mes deux enfants pourraient être opérationnels. Ils ont pour l'instant 21 et 23 ans et font des études. Nous leur préparons un parcours initiatique car ils seront, au pire, actionnaires du groupe !

Propos recueillis par Anne-Gaëlle Metzger

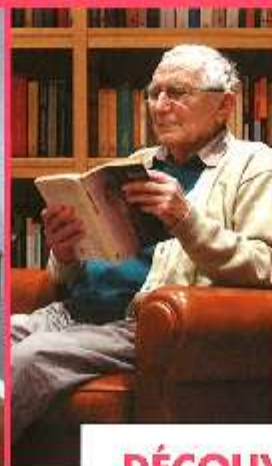
MONTANA

Ma déclaration d'indépendance

**TRANQUILISEZ
VOS PROCHES**



Pour votre sécurité
et votre indépendance,
**CHOISISSEZ
MONTANA CHOLET
UNE RÉSIDENCE SERVICES
SÉNIORS EXCEPTIONNELLE.**



**DÉCOUVREZ LE MEILLEUR DES
RÉSIDENCES SERVICES SÉNIORS**

Notée 10/10 au palmarès 2013 France Info

**SÉJOUR DÉCOUVERTE
OFFERT!**



*"Laissez-vous séduire par l'atmosphère Montana.
Venez nous rendre visite pour découvrir tous les
privileges de cette résidence."*

Julien SCHERRER - Directeur Montana Cholet

CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT

02 41 49 84 00

APPARTEMENTS TÉMOINS

70, rue de Lorraine • 49300 CHOLET
residences-montana.com

© 2013 Montana. Tous droits réservés. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la société Montana est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la société Montana est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la société Montana est formellement interdite.