

Périgois avec l'EOSL en... N1

Tristan BLAISONNEAU

tristan.blaisonneau@courrier-ouest.com

On est en Nationale 1 ! - La voix chantante, Alexandre Pietrini ne cache pas son soulagement. A la grande joie du président de l'Etoile d'Or Saint-Léonard, le feuilleton à rebondissements - EOSL en N1 ou N2 ? - a pris fin hier midi avec le « oui » - mieux qu'un avis très favorable - émis par la Commission de Contrôle de Gestion de la Fédération. Cette nouvelle a été suivie de la nomination de

LEOSL en N1 avec un coach et le même capitaine

Jaky Périgois au poste d'entraîneur du club angevin qui partagera donc bel et

bien l'affiche avec Angers BC la saison prochaine en Nationale 1.

Ça passe avec 400 000 euros

Recalé lors de sa première audition face au gendarme financier de la fédération et sommé de revenir avec un dossier plus solide, Saint-Léonard a réussi sa séance de rattrapage, hier. Les nouvelles garanties apportées et le budget prévisionnel avoisinant 400 000 euros ont convaincu. Ce budget, environ deux fois plus petit que celui d'Angers BC, devrait être un des plus faibles de la division. A titre de comparaison, Juvisy et Roche-la-Molière présentaient cette saison un budget à peu près identique. Les deux clubs ont été relégués en N2.

Jacky Périgois, nouvel entraîneur

Noués dès l'annonce du départ de Christophe Henry, les contacts entre l'EOSL et Jacky Périgois ont abouti hier à la signature d'un contrat d'un an. L'ancien entraîneur de Cholet Basket (de 1996 à 2001 puis de 2003 à 2008) passé par Strasbourg (2002-2003) s'inscrit - dans la continuité de ce qu'a fait Christophe Henry en terme de formation. - « Je serai au contact des autres entraîneurs du club », promet-il. Sportivement parlant, « Saint-Léonard visera le maintien en N1 ». Pour tenter d'y parvenir, Périgois, qui sera assisté de John Delay, ne souhaite pas « tout chambouler » dans l'effectif. « J'estime que quand on permet à un club d'être au top en N2, on a aussi le niveau en N1. Il faudra juste trouver le ou les pièces du puzzle qui viendront renforcer l'équipe. »



Angers, salle Villoutreys, hier. Jacky Périgois, le nouvel entraîneur de l'Etoile d'Or Saint-Léonard (en rouge), est venu à la rencontre de « l'ex » Christophe Henry, et de sa future équipe de Nationale 1. Photo CO - Coralie PILARD

Johan Rathieuville reste, cette fois « c'est sûr »

La certitude de jouer en N1 ainsi que la venue de Jacky Périgois, « l'entraîneur qui m'a fait venir au centre de formation de CB », ont fait changer d'avis Johan Rathieuville, pourtant certain - à 100 % dans [sa] tête - de quitter l'EOSL la semaine dernière. Le capitaine léonard a accepté la proposition d'une saison plus une optionnelle conciliant à la fois ses intérêts sportif et professionnel (Ndlr : il gère un magasin de basket à Angers). Le meneur angevin sera un des leaders de l'EOSL la saison prochaine.

Et l'Union dans tout cela ?

Alexandre Pietrini l'a dit et redit ces dernières semaines : « Je m'engage à travailler sur un projet d'Union pour un basket de haut niveau à Angers. » Jacky Périgois a accepté le poste d'entraîneur de l'EOSL en connaissance de cause. Du côté d'Angers BC, Patrick Gautier et Mickaël Hay, respectivement président et entraîneur, sont sur la même longueur d'onde. Désormais, place aux tables rondes et... aux actes.

Alexandre Pietrini : « C'est parti ! »

Alexandre Pietrini (président EOSL) : « On est en N1, c'est parti ! C'est une juste récompense pour le club. Je tiens notamment à féliciter les hommes et les femmes de chiffres de l'équipe. Brigitte Pellier (trésorière), Jean-Paul Jobard (trésorier adjoint) et Christophe Chadaigne (expert comptable) n'ont pas beaucoup dormi ces derniers temps. »

Johan Rathieuville (capitaine Saint-Léonard) : « J'avais dit que je suivais Christophe Henry à Saint-Brieuc pour le remercier d'être l'entraîneur qui m'a redonné goût au basket. Mais certaines choses ont changé depuis la semaine dernière. Jouer en N1 avec Saint-Léonard est un objectif excitant. Et puis je n'oublie pas le projet d'Union qui me fait envie. J'ai déjà dit que je suis pour, mais que tout précipiter n'était pas une bonne chose. Maintenant, nous avons du temps... »

Christophe Henry (ex-coach de l'EOSL) : « Je suis content pour les gars et le club. J'aurais bien sûr aimé être avec eux en N1, mais c'est la vie. Des regrets, j'en ai de ne plus côtoyer un groupe exceptionnel. »

Mickaël Hay (entraîneur d'Angers BC) : « Sportivement, tant mieux pour les gars de Saint-Léonard. Voilà, il y a maintenant deux clubs d'Angers en Nationale 1. Si la finalité de tout cela est d'avancer vers une Union dans un an, tant mieux. Sinon, c'est du grand n'importe quoi ! Il faut désormais que les différents acteurs des deux clubs se mettent autour d'une table pour clarifier la situation. J'espère qu'il n'y aura pas de guéguerre entre les deux clubs la saison prochaine. Nous aurons le 10^e budget de N1 et Saint-Léonard un des plus petits, mais quels que soient les classements de l'un ou de l'autre la saison prochaine, l'objectif doit être d'avancer vers une union. Sous peine de voir le basket mourir à Angers. »

Michel Houbine (adjoint aux sports de la Ville d'Angers) : « Saint-Léonard mérite sportivement son accession. Je ne peux que les féliciter, ils vont vivre le haut niveau en N1, même si je pense que cela ne sera pas facile pour eux. Maintenant, le travail sur l'Union va commencer au mois de septembre. »

T. B. avec B. L.

Basket-ball

St-Léonard en N1 avec Périgois et... Rathieuville

Accession. Le club du président Alexandre Pietrini évoluera bien en NM1 la saison prochaine. Avec Jacky Périgois comme entraîneur et Johan Rathieuville, qui a décidé de rester, à la mène.

La Fédération dit oui. La Fédération française a validé le budget de Saint-Léonard, hier, pour une saison en NM1. Un budget de 400 000 € environ qui était défendu par plusieurs membres du club en l'absence d'Alexandre Pietrini, retenu pour des raisons professionnelles à Vichy. Joint au téléphone, ce dernier se disait satisfait. « J'ai vécu cela par procuration... Je tiens vraiment à tirer un grand coup de chapeau, notamment, à Jean-Paul Jobard (trésorier adjoint), Brigitte Pellier (trésorière) et Christophe Chadaigne (expert-comptable). Ils ont fait un boulot remarquable. Cette accession est un soulagement, car je crois qu'une décision contraire aurait été source de problèmes. Fort de cette nouvelle, on va pouvoir continuer à démarcher de nouveaux partenaires pour asseoir encore un peu plus notre budget. »

Jacky Périgois succède à Christophe Henry. Dans la foulée, Alexandre Pietrini a annoncé s'être mis d'accord verbalement avec Jacky Périgois, qui succède ainsi à Christophe Henry, parti dans les Côtes-d'Armor. Périgois était d'ailleurs présent hier soir à l'entraînement des Léonards.

La durée des contrats en question. Néanmoins, un casse-tête demeure pour l'équipe dirigeante : la durée des contrats pour les hommes qui rejoignent le club. Pietrini : « On ne peut pas, en effet, faire signer quelqu'un deux ans par exemple, car les contrats seraient reconductibles dans l'union. On ne pourrait pas les annuler. Je veux être honnête. Je n'hésite pas à dire aux gens que l'on signe qu'on ne sait pas ce que l'on fera dans 10 mois. Cela engage donc nos responsabilités de dirigeants, à Saint-Léonard et Angers BC, et nous projette déjà dans



Alexandre Pietrini, le président de Saint-Léonard, et Rosalyne Bienvenu, vice-présidente de la FFBB et présidente du comité départemental, devront travailler main dans la main avec tous les acteurs du basket angevin pour mener à bien le projet d'une structure-basket de haut niveau à Angers à l'horizon 2010.

l'optique de travailler ensemble. »

Jacky Périgois va donc signer une saison en attendant de voir comment avance le projet en parallèle. Quelques exceptions seront faites, néanmoins. C'est déjà le cas côté Angers BC (qui va renouveler 70 % de son effectif), où le jeune Traoré a signé un contrat de deux ans. À Saint-Léonard, Johan Rathieuville pourrait, lui, se voir proposer un contrat d'un an plus un.

Johan Rathieuville reste. Le meneur de jeu, qui avait annoncé la semaine dernière qu'il était à 99,9 % sur

départ, est finalement revenu sur sa décision. Le meneur de jeu n'a jamais caché qu'à 24 ans, il avait besoin d'un projet ambitieux pour se sentir à l'aise sur le parquet. Il l'avait trouvé à Saint-Brieuc.

Mais la validation de la montée de Saint-Léonard en NM1 a changé la donne... et récompensé sa patience. « Je viens de vivre une période de deux mois très dure. J'espère que Christophe (Henry) comprendra mon choix. »

L'union en parallèle. La partie

sportive sur les rails, reste désormais à initier le dialogue entre les clubs de l'agglomération angevine. Alexandre Pietrini prévient : « Ma condition est claire et non négociable : je veux que tous les acteurs, de la Fédération via le comité départemental, à la Mairie en passant par les clubs et les techniciens, je veux que tout le monde soit présent aux réunions. Il nous faut l'avis de tous les experts et n'oublier personne. »

Mathieu COUREAU.

Ouest France – Vendredi 12 juin 2009

« La saison sera longue et difficile »

Entre guillemets

Jacky Périgols, nouvel entraîneur de Saint-Léonard

« À Cholet-Basket, j'étais en fin de contrat. Après, des choix ont été faits. À Quimper, quand j'ai signé, personne n'était sous contrat. Donc il a fallu reconstruire en très peu de temps. On a mal débuté et au bout de 9 matches, j'ai été remercié, ça fait partie du boulot. Derrière, il y a eu cette période de chômage un peu pénible car le terrain manque, les journées sont longues [...]. »

« Saint-Léonard ? C'est un club reconnu. C'est toujours un plaisir de retrouver des joueurs qu'on a eus (ndlr : il avait amené Johan Rathieville à Cholet-Basket), sur un autre niveau, avec un challenge qui, malgré tout, reste intéressant, et c'est un gagnement aussi. Je cherchais surtout en Pays de Loire. Le fait que ça soit à proximité de Cholet, où je reste habiter, c'est encore mieux [...]. »

« La saison en N1 sera forcément difficile. Les quatre derniers, hors Centre Fédéral, descendent. Le championnat est long, donc il faudra être présent dès le départ et sur la durée. Mais le groupe voudra montrer qu'il peut continuer en N1 [...] Je me suis déjà penché sur le recrutement, car on ne peut pas prendre trop de retard. Il y



Archives Ouest-France - Georges Meunier

aura une recrue intérieure, et je souhaiterais en avoir une deuxième [...]. »

« L'union avec Angers BC ? Je vais découvrir un environnement basket angevin. Je ne veux pas m'étendre sur le dossier car j'ai suivi le feuilleton à travers la presse et je n'ai pas tous les éléments pour faire un commentaire. Je dirais tout simplement qu'il faut que tout le monde s'y retrouve. Aujourd'hui, c'est peut-être plus un problème d'hommes qu'un problème sportif. »

Recueilli par J. D.

Ouest France – Vendredi 12 juin 2009

BASKET

Assemblée générale

Le siège du comité départemental pourrait déménager aux Ponts-de-Cé



Angers, mai 2009. Roselyne Bienvenu, présidente du Comité de Maine-et-Loire de basket. Photo archive CO

L'assemblée générale du comité a été l'occasion pour l'assistance d'approuver la volonté du comité directeur pour que le siège du CD 49 migre d'Angers vers les Ponts-de-Cé.

La maison du basket situé actuellement 139 rue des Ponts-de-Cé à... Angers avec une capacité de 350 m² pose des problèmes structurels (locaux exigus, normes de sécurité, problème de stockage...). Le comité directeur du comité envisage donc un déménagement vers le site d'Athlétis aux Ponts-de-Cé afin de se rapprocher de la Maison des Sports, siège des autres comités départementaux sportifs. Un projet d'une future construction

d'un bâtiment de 450 m² a été proposé aux clubs présents pour un coût avoisinant les 750 000 € qui serait financé à hauteur de 325 000 € par la vente du site actuel, 120 à 150 000 € sur de l'auto-financement - grâce à des finances saines depuis plusieurs années - et un emprunt sur 15 à 20 ans pour le reste du financement.

89,45% de l'assemblée présente a voté en faveur du projet. Il reste donc au comité directeur à mettre en route les différents travaux avec pour la saison 2009/2010 les travaux d'architectes et transactions immobilières, pour 2010/2011 la construction. L'installation est envisagée pour la rentrée 2011.

Bégrolles-en-Mauges

Basket : un nouveau siège social départemental

L'assemblée départementale du basket se tenait vendredi soir à Bégrolles devant une nombreuse assistance en présence de Yannick Supiot, président de la Ligue des Pays de Loire. Lors de cette soirée, Roselyne Bienvenue a marqué les débats de sa présence.

On a souligné un des moments forts de cette saison. Le séminaire du Lac de Maine a, durant trois jours, analysé, l'état du basket dans le département. « Ces deux jours furent riches d'échanges et d'enseignements. »

Comment oublier le parcours de Cholet-basket ? Les espoirs choletais

ont décroché le titre au titre d'une saison remarquable. « Ce club est la locomotive. » Et comment oublier Saint-Léonard qui va accéder en Nationale 1. Les nombreux rapports des commissions sont impossibles à donner en compte-rendu dans tous leurs détails.

Le basket en Maine-et-Loire se porte bien avec ses 16 200 licenciés. Les 120 bénévoles et les cinq permanents ne trouvent plus de conditions de travail favorables dans les locaux exigus d'Angers. Le déplacement du siège social aux Ponts-de-Cé est impératif. « Afin de nous conformer aux

politiques publiques et de mutualiser nos moyens avec la ligue des Pays de Loire. » Il est possible que ce transfert engendre une augmentation modeste des prix des licences mais ce projet est tourné vers l'avenir.

Roselyne Bienvenue a souligné la valeur des bénévoles dans les clubs, des entraîneurs et des éducateurs dans les clubs : « Ils sont de plus en plus dignes de professionnels et nos écoles de basket sont florissantes. » Cette soirée était honorée de la présence du conseiller général Gilles Leroy et du maire local, Claude Charrier.

Ouest France – Mardi 9 juin 2009

7. CAMPS ÉTÉ CHOLET BASKET



CHOLET BASKET organise cette année le 22ème Camp Eté de CHOLET BASKET.

Encadré par Jean-François MARTIN et une équipe d'entraîneurs tous diplômés, vous pourrez :

- Améliorer votre shoot
- Progresser dans votre dribble
- Parfaire votre vision du jeu

Vous aurez également l'occasion de rencontrer des joueurs, entraîneurs professionnels et de jouer dans la salle des professionnels.

Dates des camps :

- du 6 au 8 juillet 2009 : Mini-camp de 3 jours
- du 6 au 10 juillet 2009
- du 13 au 17 juillet 2009
- du 19 au 24 juillet 2009 : Camp Elite



Les arbitres auront pour la 11ème année consécutive la possibilité, durant la semaine du 19 au 24 juillet 2009, d'améliorer leurs compétences théoriques et pratiques grâce aux conseils de Pascal DORIZON, le Directeur National de l'Arbitrage ainsi que d'autres arbitres de ProA.

NOUVEAUTE : Ce camp est un camp de perfectionnement arbitres agréé FFBB validant pour le niveau National.

La Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports de Maine et Loire délivré un agrément pour les Camps Eté de Cholet Basket **en mettant en avant les excellentes** qualités d'accueil (hébergement et salles) et la cohérence et le sérieux **des entraînements effectués par des coaches** diplômés.

Plus d'informations sur www.cholet-basket.com

Charrier SA. Le concessionnaire choletais BMW déménage



● Alain Charrier, P-dg de la société Charrier SA, devant le chantier de la future concession, rue de la Jominière.

Charrier SA, le concessionnaire BMW et Mini à Cholet, fête ses vingt ans dans un nouveau bâtiment. Ouverture le 30 juin.

La concession choletaise BMW double sa surface. À la fin du mois, elle ouvrira dans de nouveaux locaux de 2.800 m², dont 650 m² de hall d'exposition, sur un terrain de 12.000 m², rue de la Jominière, à quelques centaines de mètres en face des bâtiments actuels.

« Notre volume a beaucoup augmenté ces dernières années. Aujourd'hui, nous manquons de place pour stocker les voitures neuves et d'occasion », explique Alain Charrier, le P-dg. Le nouvel espace permettra aussi d'améliorer les délais d'après-vente, de développer l'exposition d'accessoires et de pièces détachées, mais aussi d'intégrer la carrosserie, qui était implantée jusqu'à maintenant à Mortagne-sur-Sèvre.

Accueil et prestations de qualité

« Ce déménagement nous permettra surtout d'accueillir les clients dans de meilleures conditions et

d'offrir des prestations à la hauteur de la marque », souligne Alain Charrier. Avec, notamment, un espace d'attente convivial équipé d'une borne WiFi et un sas de livraison dédié.

La concession choletaise emploie actuellement une trentaine de personnes, avec trois embauches récentes: responsable marketing, une personne dédiée à la livraison et la mise en main des véhicules et une vendeuse société, « un secteur qui connaît de bons résultats ».

L'ouverture de la nouvelle concession sera aussi l'occasion de célébrer ses vingt ans. « Le jour de l'ouverture, le 1^{er} octobre 1989, nous étions une équipe de cinq personnes. Aujourd'hui, nous sommes quatre à toujours faire partie de cette belle aventure, indique Alain Charrier. Au départ nous avions prévu de livrer une centaine de voitures. Depuis les chiffres n'ont cessé de progresser. »

L'année dernière, la concession a livré 380 BMW neuves, 90 Mini, une Rolls Royce et 440 véhicules d'occasion.

Tél. : 02.41.71.05.84.
www.charriersa.com



Systeme U. Gros programme d'extensions dans la région

Systeme U Ouest a programmé 25.300 m² de surfaces commerciales supplémentaires en 2009 dans les Pays de la Loire, dont 7.581 m² dans le Maine-et-Loire.

La loi de modernisation de l'économie (LME) est passée par là. En dispensant d'autorisation les créations ou extensions de magasins de moins de 1.000 m², elle accélère la course aux mètres carrés à laquelle se livrent les enseignes de la grande distribution. Couvrant les régions Pays de la Loire, Bretagne, Poitou-Charentes, Centre et Limousin, Système U Ouest prévoit 55.000 m² de surfaces commerciales supplémentaires pour ses magasins en 2009, contre « seulement » 32.000 m² en 2008. Une chasse aux surfaces commerciales qui prend une dimension toute particulière dans les Pays de la Loire qui concentrent à eux seuls 25.300 m² des 55.000 m² supplémentaires projetés par Système U Ouest.

Un nouveau magasin Super U à Cholet

C'est en Loire-Atlantique que l'enseigne va particulièrement concentrer ses efforts pour l'extension de ses magasins. Les Hyper U, Super U, Marché U, U Express et Utile devraient y gagner 11.000 m² de surfaces commerciales supplémentaires, soit 20 % des 55.000 m² prévus sur une vingtaine de départements. « La Loire-Atlantique est le département où Système U Ouest est déjà le plus présent.



● Yves Petitpas (à gauche), président de Système U Ouest et Alain Rocquefelte, directeur général.

Nous allons encore renforcer notre présence en 2009. L'année dernière, il y a eu beaucoup de recours contre des extensions de magasins. La LME permet de débloquer des projets qui n'ont pas pu voir le jour jusqu'ici », explique Yves Petitpas, président de la coopérative Système U Ouest. En Maine-et-Loire, elle prévoit 7.581 m² supplémentaires et 2.320 m² dans la

Sarthe.

Dans les Pays de la Loire, ces gains de surfaces commerciales se feront quasiment uniquement via des extensions puisqu'un seul nouveau magasin Super U de 2.100 m² est programmé à la rentrée 2009 à Cholet.

Le développement des surfaces commerciales de l'enseigne a d'ailleurs débuté entre la rentrée 2008 et le

mois de janvier dernier, à la faveur d'un flou juridique qui autorisait toute extension de moins de 1.000 m². « Nous n'avons pas procédé à des agrandissements sauvages car à chaque fois, ces extensions ont été réalisées en accord avec les élus locaux », se défend Yves Petitpas.

Magasins de centre-ville

Les extensions prévues en 2009 devraient déboucher sur des changements de formats pour les différents magasins concernés. « Nous encourageons les gros Super U, surtout dans les zones rurales, à se transformer en Hyper U comme cela a été fait à Savenay (Loire-Atlantique). L'idée est de proposer aux consommateurs une offre de proximité et d'éviter ainsi qu'ils aillent faire leurs courses dans les grandes agglomérations », poursuit Yves Petitpas.

Une proximité que Système U Ouest souhaite également décliner au niveau des centres-villes des principales agglomérations de la région avec son nouveau concept de magasins U Express, concurrents des Carrefour Market ou Leclerc Express. L'enseigne ne cache d'ailleurs pas être sur les rangs pour installer un U Express dans les anciennes Galeries Lafayette de la rue du Calvaire à Nantes. « Dans les centres villes, c'est compliqué en raison du coût du foncier élevé et de la problématique de la localisation car il faut du passage mais aussi des espaces de stationnement pour nos clients », indique Yves Petitpas.

S.J.

CA 2008 EN HAUSSE ET CRÉATION DE 730 EMPLOIS EN 2009

Le réseau Système U Ouest a vu son chiffre d'affaires progresser de 4,7 % à 6,31 Md€ en 2008 et vise 6,52 Md€ pour l'exercice 2009 sur lequel il devrait créer 730 emplois. Après avoir testé son système de courses en ligne, courseu.com, à Vallet et à Angers, l'enseigne va le déployer à partir de juin prochain dans 150 magasins de la région. Ce service propose de commander ses courses par internet avant de les retirer par un système de « drive » en magasin ou de se les faire livrer. Pour 2009, la centrale d'achats de Système U Ouest engage 39 M€ d'investissements avec notamment l'extension de 12.000 à 48.000 m² de la plate-forme logistique de Ploufragan (22) et la mise en place d'une chaîne de tri pour le textile et le bazar à service sur le site des Herbiers (85).



Morillon. International : le virage gagnant

Entreprise familiale, Morillon SAS a été fondée en 1865 à Andrezé. Le savoir-faire du concepteur et fabricant d'extracteurs pour produits difficiles s'exporte aujourd'hui dans le monde entier.

Angleterre, Italie, Allemagne, Japon, Chine, Maroc, Égypte, Kenya, Afrique du Sud, États-Unis... La qualité des équipements Morillon est aujourd'hui reconnue dans le monde entier. « Nous comptons actuellement 2.000 extracteurs en service et cinq personnes chargées de la maintenance partout dans le monde. L'exportation représente 75 % de notre activité », explique Laurent Morillon, président de la société. Avec son arrivée dans l'entreprise, en 1984, Morillon a pris progressivement le tournant de l'international. Et, preuve de l'importante mutation opérée ces trente dernières années : à l'époque, Laurent Morillon est le seul à parler anglais, contre un tiers du personnel aujourd'hui.



● Laurent Morillon est entré dans l'entreprise familiale il y a vingt-cinq ans. Morillon se transmet de père en fils depuis cinq générations.

Une expérience unique

Créée il y a 144 ans et spécialisée à l'origine dans la conception et la construction de l'ossature et du mécanisme des moulins, l'entreprise d'Andrezé se transmet de père en fils depuis cinq générations. Elle bénéficie aujourd'hui d'une expérience unique dans la manutention des produits en vrac avec une forte expertise dans l'extraction des matières difficiles stockés

en silo (produits lourds ou légers, poudreux ou fibreux, secs ou humides et possédant une très mauvaise aptitude à l'écoulement). Son savoir-faire lui a ouvert les portes de nombreux marchés : agroalimentaire (meunerie, huilerie, alimentation animale), environnement (traitement des ordures ménagères, des eaux, recyclage des plastiques...) ou encore bâtiment et industrie chimique.

Grâce à cette diversification, Morillon a connu une forte croissance ces dernières années (10 M€ de chiffre d'affaires en 2008, contre 8 M€ en 2006 et 2007 et 6 M€ en 2005). « Aujourd'hui, malgré la crise, nous restons optimistes. » L'entreprise vient d'achever la construction d'un nouveau bâtiment de stockage, tout en poursuivant la prospection de nouveaux marchés. Et les projets ne manquent pas. « Nous axons sur le développement de la qualité et de la sécurité, explique Laurent Morillon. Nous nous intéressons aussi à des métiers parallèles, comme les systèmes d'extraction qui répondent à des stockages à plat. Et nous développons sans cesse des solutions pour des produits nouveaux, souvent liés à l'environnement. »

Morillon Andrezé

- Dirigeant : Laurent Morillon
- CA 2008 : 10M€
- Effectif : 45 personnes
- Tél. : 02.41.56.50.14
- www.morillonsas.com

Nicoll. Le Choletais continue de construire son avenir

Premier fabricant européen de produits en matériaux de synthèse, Nicoll est un des fleurons de l'industrie régionale. Depuis plus de 50 ans, l'entreprise choletaise fait de l'innovation et du service sa marque de fabrique auprès des professionnels du BTP et de la construction.

Chez Nicoll, deuxième employeur industriel du Choletais, le début de l'année a été marqué par l'arrivée d'un nouvel homme à la direction générale. Roland Besnard, en poste depuis 2001, ayant choisi de poursuivre sa carrière professionnelle chez le fabricant de briques Bouyer-Leroux, c'est Henry de Belsunce qui a pris les rênes de l'entreprise choletaise.

Ingénieur chimiste de formation, le nouveau DG évolue depuis plus de trente ans au sein du groupe Aliaxis (ex-Eternit-Exetex group). Il y a occupé différentes fonctions, aussi bien en lien avec les parties technique, commerciale et marketing. Avant d'intégrer les rangs du premier fabricant européen de matériaux de synthèse, il était directeur général de Gipi (230 salariés, CA: 45 millions d'e), spécialiste de l'injection des raccords et accessoires basé à Harfleur (76). À la tête d'une société où toute l'entreprise, tous les salariés, toute la stratégie ont comme objectif principal la satisfaction des clients, Henry de Belsunce s'est donné comme but d'être toujours plus présent sur les trois marchés principaux de Nicoll: le sanitaire, le bâtiment et l'environnement.

Développer l'international
« Il nous faut nous appuyer sur des bases qui sont solides chez Nicoll, précise le directeur général. Cela tient en trois grands axes. Le premier est de proposer à nos clients des produits de grande qualité et performants. Le deuxième est de mettre à disposition un service client de très haut niveau. Le troisième est l'innovation permanente, ce qui permet d'apporter des solutions répondant aux contraintes actuelles de l'acte de construire, et en particulier celles liées à l'environnement. » Parmi les autres axes de développement que mènera Henry de Belsunce au sein de l'entreprise choletaise figure également l'international. L'export ne représente aujourd'hui que 20% du CA, alors que Nicoll est le n°1 européen dans son domaine. « Des produits spécifiques peuvent être mis en production sur des marchés de niche, note le DG. C'est le cas notamment d'une de nos récentes créations, une gouttière résistante à la neige et à la glace, parfaitement adaptée aux pays d'Europe de l'Est. »

Des effets de crise en dents de scie
Parmi les autres dossiers à gérer pour le nouveau DG figure également une problématique d'actualité, celle de la crise. « Il y a un impact sur l'activité, mais nous le ressentons d'une façon très particulière. Nous avons une irrégularité de cette activité, avec des variations fortes, du simple au double, sur de courtes périodes. En début d'année, il a fallu que les salariés prennent des RTT car le volume de production était bas. Un mois plus tard, des intérimaires ont été sollicités car nous avions un pic d'activité. » Pour son avenir et préparer la sortie de crise, Nicoll met à profit l'actuel période difficile pour poursuivre ses investissements. « Sept à huit millions d'euros vont être investis en 2009, c'est-à-dire autant qu'en 2008, pour continuer à améliorer notre outil de travail », explique Henry de Belsunce.

Après les nouveaux sites de stockage de matières premières, un nouveau pont roulant et une nouvelle presse déjà opérationnels sur la nouvelle gamme (voir ci-contre), ce sont les infrastructures (stockage des produits finis et supply-chain) et un plan de communication et d'adaptation d'outils marketing qui sont concernés. Pour la société choletaise, ce sont autant de nouveaux atouts en mains pour consolider sa place de leader européen dans son domaine.



ÉTAPES

1956
Création de l'entreprise par Jean Olivier

1960-1970
Développement des outils de production (première injection d'un raccord en PVC en 1960, première gamme gouttière et installation rue Curie à Cholet en 1964, mise en place de l'usine d'extrusion en 1969)

1974
Création de l'atelier d'un nouvel atelier d'injection rue Papin

1980
Nicoll rentre dans le giron du groupe Eternit, qui deviendra Exetex Group en 1990, et est dirigée par Jean-Michel Lambert

2003
Naissance du groupe Aliaxis, dont Nicoll est une des entreprises phares

« Henry de Belsunce, arrivé en janvier dernier à la tête de Nicoll, peut s'appuyer sur un service logistique performant et de nouveaux équipements pour continuer à développer l'activité. »

3 M€ investis pour compléter la gamme environnement

Depuis plus de 50 ans, Nicoll innove. L'entreprise choletaise a récemment réalisé un gros investissement pour sa gamme environnement, un marché en plein essor.

Malgré la crise, Nicoll continue à innover et à mettre sur le marché de nouveaux produits. Ainsi la gamme environnement vient d'être complétée par une offre globale pour la récupération et le stockage des eaux pluviales. Trois systèmes complémentaires, Akasion, Waterloc et Kenadrain, ont été développés par l'entreprise choletaise pour répondre aux problématiques de ruissellement des eaux. Pour le seul concept Waterloc le dernier né de la gamme, un invest-

tissement de trois millions d'euros a été réalisé. Un coût important dû notamment à de nombreuses modifications des locaux existants. Il a fallu entre autres agrandir un bâtiment pour permettre d'installer un pont roulant de grande capacité. L'achat d'une presse à injecter de 2.000 tonnes et sa robotisation ont également alourdi la note.

Innover pour créer des solutions toujours plus simples

Un investissement humain a également été couplé à l'opération. Une formation interne a été mise en place à destination d'une force de vente composée d'ingénieurs et de chargés d'affaires entièrement dédiés à Waterloc. « Nous mettons désormais à dispo-

sition des professionnels un système complet, souligne Henry de Belsunce. Avec ses blocs alvéolaires ultralégers, moins de douze kilos, Waterloc est une solution ergonomique et simple à mettre en œuvre pour la réalisation de bassins de stockage ou d'infiltration des pluies. C'est une alternative technique, économique et écologique aux bassins de rétention à ciel ouvert. »

Si cette innovation montre bien le savoir-faire sur son cœur de métier, l'entreprise choletaise se montre également novatrice dans le domaine du marketing. Récompensée à plusieurs reprises pour la qualité de son site internet, Nicoll poursuit sur sa lancée avec un nouveau site dédié à sa gamme caniveaux.

Nicoll en chiffres

- Filiale du groupe Aliaxis, Nicoll dispose de 4 usines: 3 à Cholet sur un total de 23,5 hectares dont 9 couverts, 1 à Argenton-Château (79)
- 1.050 collaborateurs, dont 220 dédiés à la logistique
- Chiffre d'affaires 2008: 156 millions d'euros, dont 29 millions réalisés à l'export. 3% du CA consacrés à la recherche et au développement
- Nicoll transforme sur ses sites de production quatre matières premières (PVC/Polypropylène/Polystyrène/Élastomère) selon 3 process principaux (injection, extrusion, chaudronnerie plastique)
- 7.500 références au catalogue
- 3.000 distributeurs grossistes pour 6.000 points de vente
- Nicoll est titulaire de plusieurs certifications: ISO 9.002, 9.001 version 2000 et 14.001
- Nicoll, 37 rue Pierre-et-Marie-Curie à Cholet
- Tel.: 02.41.63.73.83
- www.nicoll.fr





Renault entreprises devient Renault Pro Plus

Renault entreprises devient Renault Pro Plus. La concession choletaise est la première en France à adopter la nouvelle enseigne internationale des véhicules utilitaires du constructeur.

Dans un marché automobile en crise dopé par les primes à la casse et autre bonus écologique, Renault caracole en tête du secteur du véhicule utilitaire.

« Nous sommes leader européen avec 400 000 véhicules vendus dans le monde. Il nous fallait une vraie enseigne internationale et Cholet en profite parmi les premiers en raison de son savoir-faire

après deux autres concessions en Italie et en Argentine » indique Daniel Cavé, directeur commercial de la Division véhicules utilitaires.

Pour toutes les professions

Uniquement dédié aux professionnels, le site choletais de la zone industrielle nord existe depuis 2004. Selon son directeur général Claude Javois, « nous disposons d'une gamme de véhicules adaptés à toutes les professions ». Employant neuf salariés, l'enseigne choletaise commercialise plus de 300 véhicules neufs et 1 400 occasions pour un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros.



Cholet, hier. De gauche à droite : Claude Javois, directeur général de Renault Pro Plus, Jean Rouyer, Pdg des concessions Renault et Daniel Cavé, directeur commercial de la Division des véhicules utilitaires Renault.

Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 12 juin 2009



Groupama arrive à déjouer la crise

200 embauches en 2009, des résultats financiers en forte progression : l'assureur accélère son offensive pendant la crise.

Deux cents recrutements. La jolie Cerise qui assure la pub de Groupama n'est pas prête de s'évanouir ! L'assureur, dans les six départements Loire-Bretagne (1), préfère accélérer son offensive durant la crise. Au programme : budget de communication maintenu, 200 embauches en 2009 dont 150 commerciaux pour compenser les départs, voire la création de postes supplémentaires.

Résultats financiers boostés. Un résultat net en hausse de 51 % avec 40 millions d'euros pour un chiffre d'affaires de près de 900 millions. « Notre esprit mutualiste a pris tout son sens pendant la crise, souligne le directeur général, Patrice Chéreau, et pas un de nos produits n'a intégré d'emprunts toxiques. » Deux chiffres : 4 000 sociétaires en plus pour les assurances vie, 7 000 pour l'automobile.

Dix ouvertures d'agences.

Groupama cherche à s'implanter fortement en zone urbaine et péri-urbaine. Dix nouvelles agences vont voir le jour. À noter des difficultés d'ouverture à Nantes, inhérentes à la réglementation en vigueur sur les banques. Groupama accueille 60 000 clients pour ses services bancaires et tombe, *de facto*, dans ce cadre.

L'assurance en ligne Amaguiz décolle. Filiale de Groupama, l'assureur low-cost sur internet, installé depuis presque un an à Orvault, près de Nantes, a vu ses assurances littéralement décoller. « 30 000 assurances auto ont été souscrites à aujourd'hui, précise le président Jean-Luc Baucherel, alors que l'objectif visait les 20 000 fin 2009. » Amaguiz va proposer très rapidement des assurances habitation et santé.

Élisabeth BUREAU.

(1) À savoir, la Bretagne historique plus le Maine-et-Loire.

Ouest France – Mercredi 10 juin 2009