

## 6. NICK MINNERATH, MVP DU MOIS D'AVRIL

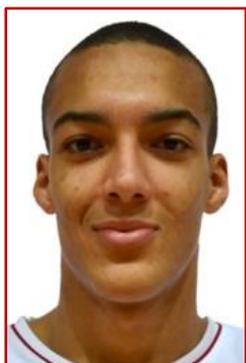
L'ailier fort choletais **Nick MINNERATH** a été élu MVP Choletais du mois d'avril par les internautes et supporters choletais avec **41% des voix**. Il devance **Rudy JOMBY** (22%), **Kevin JONES** et **Paul DELANEY III** (11% chacun).

Au cours des 4 matches d'avril, Nick a enregistré une **moyenne de 19,5 points, 6,25 rebonds et 17,75 d'évaluation** ! L'américain a su convaincre le public grâce à ses performances ce mois-ci.



## 7. DES NOUVELLES DE

### RUDY GOBERT



➤ Reportage dans Lundi Basket sur Sport+ le 04 mai:

Une équipe de Lundi Basket a suivi **Rudy GOBERT** pendant son **week end de promotion à Paris** pour l'Eurobasket.

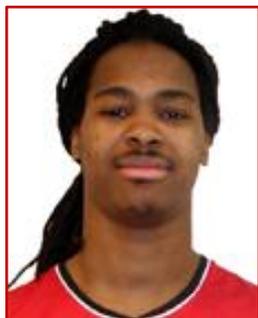
Pour découvrir la vidéo, merci de [cliquer ici](#).

➤ Invité sur BEIn Sports le 04 mai

Invité de l'Expresso, l'émission matinale de Beln Sports, Rudy GOBERT **a montré ses talents de cuisinier** en préparant un burger "Stifle Tower", en hommage à son surnom en NBA.

Pour découvrir la vidéo, merci de [cliquer ici](#).

### Mickaël GELABALE : Interview vidéo pour la série « Les Mots Bleus »



**Mickaël GELABALE** revient sur son parcours en **Equipe de France** et évoque également le **Centre de Formation de Cholet Basket**

Pour découvrir la vidéo, merci de [cliquer ici](#).

# Ces deux-là font la paire

Seize ans après leur expérience à Cholet Basket, Eric Girard et Jacky Périgois ont reformé leur tandem, presque fraternel, cette saison au Portel, qu'ils viennent d'emmener en finale de la Coupe de France.

Tristan BLAISONNEAU

tristan.blaisonneau@courrier-ouest.com

**D**imanche, après avoir gesticulé dans tous les sens sur le parquet de la Halle Carpentier de Paris, Eric Girard et Jacky Périgois, respectivement entraîneur et adjoint du Portel, ont fini par comprendre. En finale de la Coupe de France, la vaillance du club nordiste, 9<sup>e</sup> de Pro B, n'a donc pas suffi face à la puissance de Strasbourg, leader incontesté et incontestable de Pro A (87-74).

Eric Girard, « vieux » Choletais de 51 ans, et Jacky Périgois, « jeune » Chemillois de 45 printemps ont donc échoué dans leur quête commune de remporter une troisième Coupe de France, 17 et 16 ans après les deux premières qu'ils étaient allés chercher à Bercy, en 1998 et 1999 avec Cholet Basket. « En demi-finale, après notre victoire contre Limoges, j'ai tout de suite dit à Eric ma fierté de re-coacher une finale avec lui. Bien sûr, on aurait aimé la gagner, mais Strasbourg était plus fort... », explique Périgois dont le chemin a recroisé celui d'Eric Girard en début de saison.

**« Entre nous, parfois un seul regard suffit »**

« Après une expérience compliquée avec mon assistant l'année dernière, je souhaitais cette saison travailler avec quelqu'un de confiance, qui avait côtoyé le basket comme joueur et dans le haut niveau », raconte Girard qui avait alors deux Choletais en tête : Jérôme Navier et Jacky Périgois.

Tandis que le premier s'engageait avec Cholet Basket, le second n'a pas hésité une seconde avant d'accepter la proposition. « Entre Eric et moi, on peut parler d'une amitié de 30 ans », confirme Périgois, qui se souvient très clairement de leur première rencontre : « C'était lors d'un camp d'été à La Pommeraye. Je jouais en benjamin et Eric était coach. » Plus tard, en 1996, déjà sous l'impulsion de Girard, Périgois découvrit réellement le coaching au plus haut niveau avec Cholet Basket. « Jacky s'occupait alors de



Paris, Halle Carpentier, dimanche. Les Choletais Eric Girard (à gauche) et Jacky Périgois sont bien plus que des collègues de travail à la tête de l'équipe du Portel. Ils sont de vrais amis. Photo CO - Josselin CLAIR.

la Coupe d'Europe, du scouting et de la vidéo de l'adversaire. Nous partageons également des spécificités basket sur le terrain », se souvient Girard.

« Je me suis pleinement imprégné du basket d'Eric », dit encore Périgois. Quand j'ai à mon tour décidé de vivre du basket en qualité d'entraîneur, j'ai adopté sa philosophie, axée sur la défense mais aussi sur un refus de l'improvisation. Dans son boulot, comme dans sa vie de tous les jours, Eric ne laisse rien au hasard... »

L'été dernier, les deux hommes se sont donc retrouvés au Portel comme s'ils ne s'étaient jamais quittés. « Entre nous, il y a une vraie connexion, une entente forte sur et en dehors du terrain, renforcée par le fait que nous nous connaissons depuis

près de 30 ans et que nous sortons du même club formateur », dit Eric Girard. Pour autant, dans le Nord, les deux hommes n'ont pas repris comme si de rien n'était leur fonctionnement habituel, la faute au cancer des cordes vocales auquel a dû faire face Eric Girard en 2012. Aujourd'hui, seul un électrolarynx placé dans sa gorge lui permet de parler.

« Je suis moins bruyant qu'autrefois », en sourit le technicien qui laisse donc son adjoint œuvrer lors des temps morts. « Après un rapide briefing, Jacky retranscrit la tonalité et la forme de mon message. Notre entente est parfaite. Il sait exactement comment j'aime faire avancer nos joueurs. Nous formons un vrai duo d'amis et de partenaires professionnels », assure Girard.

« La première fois, cela m'a fait drôle. Je ne me sentais pas à l'aise, complète Périgois. Mais aujourd'hui, entre Eric et moi, parfois un seul regard suffit. » Dimanche, aux regards, les deux hommes ont ajouté une franche accolade. Malgré la défaite, tous deux ont insisté sur la « fierté » d'avoir guidé Le Portel en finale de la Coupe de France. Dans leur histoire commune, ce n'est finalement qu'une étape supplémentaire. « Quand on est passionné et qu'on est capable de se remettre en question, on progresse, conclut Girard. J'ai toujours été un compétiteur. Pour moi, repartir a été un challenge à relever. Idem pour continuer à coacher. La vie n'est pas finie. Le temps passe, mais notre duo avec Jacky et la détermination qui va avec n'ont pas de limites... »

# ➔ Stats des Français en Playoffs

## Noah et Séraphin toujours en course

	Joueur	MJ	Min	%Tirs	3-pts	%LF	Rb	Pd	In	Ct	Bp	Pts	Eval.
1	Joakim Noah (Chicago)	3	28	50,0	-	16,6	10,7	4,0	0,7	1,7	1,3	7,0	17,6
2	Boris Diaw (San Antonio)	3	26	56,6	4/9	33,3	5,0	2,6	0,7	-	2,3	13,0	14,0
3	Nicolas Batum (Portland)	2	42	20,0	3/15	62,5	11,5	5,5	0,5	0,5	2,5	9,0	13,0
4	Tony Parker (San Antonio)	3	32	39,6	0/2	60,0	4,7	5,0	0,3	-	2,3	13,6	11,0
5	Alexis Ajinça (New Orleans)	1	2	100,0	-	-	-	-	-	-	-	2,0	2,0
6	Kévin Séraphin (Washington)	2	8	33,3	-	-	2,0	-	-	-	0,5	2,0	1,5

\*Matches du dimanche 26 avril au lundi 4 mai.

Basket Hebdo – Jeudi 07 mai 2015

## LES EXPATRIÉS

### Les expatriés

#### Easy Nando

👉 Le CSKA a déroulé lors de ses deux premiers matches de playoffs en VTB League face à l'équipe kazakh d'Astana : 103-58 puis 110-60 avant de se rendre à Astana ce jeudi. Nando De Colo a assuré par deux fois la meilleure évaluation des Moscovites et tourne à 16,0 points à 76% et 22,5 d'évaluation en 18 minutes. 🟡

Joueur	Équipe	Adversaire	Min	Tirs	3-pts	L-F	Rb	Pd	In	Ct	Bp	Pts	éval.
<b>Espagne</b>													
Fabien Causeur	Vitoria	(Liga) Murcia	(77-85)	35	5/10	2/4	3/3	6	3	2	2	15	18
Kim Tillie	Vitoria	(Liga) Murcia	(77-85)	15	2/3	0/1	0/2	1	1	4	1	4	4
Edwin Jackson	Barcelone	(Liga) Estudiantes	(76-62)	7	0/1	0/1	-	-	1	-	-	1	1
Tariq Kirksay	Badalona	(Liga) à Bilbao	(92-95)	26	2/7	2/5	-	8	1	-	-	6	8
<b>Russie</b>													
Nando De Colo	CSKA	(quarts VTB, M1) Astana	(103-58)	21	5/7	2/3	5/6	1	4	4	1	17	24
Nando De Colo	CSKA	(quarts VTB, M2) Astana	(110-60)	16	5/6	2/3	3/3	7	1	1	-	15	21
<b>Turquie</b>													
Thomas Heurtel	Anadolu Efes (championnat)	Besiktas	(83-79)	22	3/11	2/7	2/4	-	3	1	-	10	4
<b>Pologne</b>													
Aaron Cel	Zielona Gora	(quarts, M1) Gdynia	(79-72)	24	9/12	6/7	-	6	-	2	-	24	26
Aaron Cel	Zielona Gora	(quarts, M2) Gdynia	(80-59)	22	4/5	4/5	2/2	4	-	1	-	14	14
<b>Italie</b>													
Yakhouba Diawara	Varèse	(championnat) à Pistoia	(103-87)	21	4/9	3/4	2/4	8	1	1	-	13	11

Basket Hebdo – Jeudi 07 mai 2015



*les nouveaux commerçants*

## Serge Papin. « Avec Auchan, nous pouvons aller chercher 25 % de parts de marché »

● **DISTRIBUTION** Le Vendéen Serge Papin, P-dg de Système U (70.000 salariés, 18,5 milliards d'euros de CA), revient sur les enjeux de la future alliance entre son groupement et le groupe nordiste Auchan. Entretien.

**V**ous avez scellé des fiançailles avec votre homologue nordiste Auchan de la famille Mulliez, où en est-on à ce jour, en vue du mariage futur ?

Il s'agit d'une alliance. Nous venons de vivre une première phase qui concerne les achats, de négociations des grandes marques ensemble, qui va déboucher sur une structure commune pérenne. Et nous envisageons une deuxième phase qui consistera à faire converger notre dispositif commercial. Pour aller plus loin, bien sûr, il faut que nous soyons en ordre de marche vis-à-vis de l'autorité de la concurrence qui n'a pas encore rendu son avis sur la phase 1. Une fois ces deux phases validées, rien ne s'opposera à ce que nous fassions converger un certain nombre de dispositifs entre Auchan et U qui concerneront plus le client.

**À quel horizon l'espérez-vous ?**

*En fin d'année...*

**Cette alliance commence par les achats et puis plus précisément ?**

Cela concernera l'aval pour être tout à fait clair. Il est certain qu'une enseigne comme Super U, peut être l'enseigne référente du nouvel ensemble en tant que supermarché. Il faudra aussi se poser la question de savoir si, pour l'hypermarché, l'enseigne Auchan n'est pas la plus appropriée aussi.

**Ce n'est pas le mariage de la carpe et du lapin ?**

Non. C'est un mariage de for-

mats très complémentaires : la plus belle enseigne d'hypermarchés et la plus belle enseigne de supermarchés en France, avec une complémentarité territoriale, ce qui est assez rare. Car nous n'avons pas trop de sites sensibles. Nous sommes multiformats - entre l'hypermarché, le super et la proximité -, multicanal - online, offline - et demain avec une puissance de feu avec peu de comparaison en France, sur des valeurs familiales communes. Mulliez est une famille, qui s'associe à une association de familles. Au fond, les valeurs familiales, les valeurs commerçantes et les valeurs de pérennité font que ni Auchan ni le groupement U ne sont susceptibles d'être influencés par des aspects financiers. Il n'y a pas d'actions en bourse. C'est un mariage assez innovant.

**Cette union restera-t-elle bicéphale ? L'un ne prendra-t-il pas l'ascendant sur l'autre ?**

Non, justement non ! D'ailleurs, cela surprend les pensées anciennes. D'abord, nous sommes assez paritaires ; il n'y a pas de plus gros ni de plus petit. Nous allons former un nouvel ensemble sur le modèle coopératif qui continue et va prendre de la puissance avec l'arrivée de nombreux magasins. Le modèle doit se développer. Il y aura un paritarisme et un équilibre assez intéressants.

**Vous aviez déclaré que l'avenir même de votre système était menacé sans cette alliance ; vous en attendez quoi ?**

Système U est un groupement



Serge Papin dirige un groupement de 1.600 magasins U, pour 70.000 salariés et 18,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 10 % de parts de marché en France.

de gens libres. N'ayant pas de contrat alors que tous les autres sont verrouillés, certains comme Leclerc ou Carrefour vont chasser sur nos terres et essayer de débaucher. Leclerc a réussi à prendre le magasin U de Bain-de-Bretagne dont je ne suis pas sûr qu'il ait fait la meilleure opération. Nous en avons aussi perdu du côté de Brest. C'est dommage car ils avaient l'opportunité de faire partie du premier groupe français. Il y avait une vraie menace de pérennité. Donc, nous allons profiter de cette alliance pour fermer le mercato, parce que nous avons un projet très ambitieux en gardant le modèle coopératif.

**Quels sont les taux de croissance attendus ?**

L'ambition de cette alliance, qui suppose que tous les clignotants soient au vert, est de regrouper jusqu'à 200 hypermarchés, plus de 1.000 supermarchés et plus de 1.000 magasins de proximité. Nous pouvons aller chercher, dans une ambition raisonnable, 25 % de parts de marché en France. Nous en attendons une croissance très importante. Sur nos forces actuelles, Auchan et nous, nous pesons 22 % (NDLR : 10 % pour Système U, 12 % pour Auchan). C'est-à-dire que nous allons chercher 3 %, ce n'est quand même pas rien !

**La concurrence s'organise aussi...**

Nous avons provoqué un mouvement. Il y a eu beaucoup d'effets de réaction. Nous avons partagé une vision avec Auchan. Un regroupement uniquement à l'achat n'est pas pérenne ; c'est difficile d'être concurrents et partenaires.

**En terme de changement d'enseignes, à quoi doit-on s'attendre ?**

Je n'ai pas encore la carte... Je ne vais pas faire des effets d'an-

nonce sur ce sujet. Respectons l'autorité de la concurrence dans ce domaine. Les commerçants de Système U sont des indépendants, ils doivent être à l'aise. Nous devons rassurer tout le monde.

**On imagine l'intérêt d'Auchan de mettre un pied plus ferme dans l'Ouest...**

Oui, ça peut les intéresser, je pense... [rires]

Propos recueillis par Gély Bertrande

# Menuiserie. Des industriels concurrents font alliance pour s'attaquer au marché africain

● **MENUISERIE.** Six industriels de la région vont prospecter ensemble le marché africain. Portée par l'association Menuiserie Avenir (30 sociétés membres), l'initiative pourrait être dupliquée pour attaquer l'Europe de l'Est.

**P**etite révolution sur le marché de la menuiserie industrielle. Les fabricants de fenêtres ont vu leur marché se mondialiser à vitesse grand V. En quelques années, l'arrivée d'acteurs étrangers dans l'Hexagone, notamment celle des Polonais, couplée à une baisse du marché de la construction, les a poussés à sortir de leurs frontières pour trouver de nouveaux débouchés. Traduction dans les faits : six industriels régionaux prospectent aujourd'hui ensemble le Maghreb et l'Afrique noire.

#### Algérie, Maroc, Sénégal...

Mi-mars, une première mission commerciale au Maroc a réuni Minco à Aigrefeuille-sur-Maine (44), les entreprises du Choletais Batistyl, Comec, et Vendôme, ainsi que les Vendéens Elva et le groupe Huet. Algérie, Sénégal et Côte d'Ivoire figurent également dans le viseur. Munis d'un catalogue commun, leurs représentants tentent de séduire les donneurs d'ordres positionnés sur l'hôtellerie de luxe, les établissements recevant du public (hôpitaux, écoles...) ou l'habitat collectif haut de gamme. Sur ce catalogue, on trouve une vingtaine de produits : des fenê-

tres en bois, aluminium, acier, PVC ou mixtes, des portes, des façades... Le tout, sous l'étiquette «Menuiserie et Avenir», du nom de l'association qui a porté ce projet d'export. Au total, cette dernière réunit 30 des 60 industriels régionaux du secteur. Les logos des fabricants n'apparaissent qu'à la fin des documents commerciaux. « On a choisi des zones où le business est facilité par la langue et où les réglementations sont influencées par ce qui se fait en France », explique Denis Gouy, directeur général du groupe Huet (930 salariés, 120 M€ de CA sur son activité menuiserie). Pour percer, le président de Menuiserie Avenir mise notamment sur « la qualité, en partie liée aux exigences normatives françaises, en termes d'acoustique, de protection contre le feu... »

**Marque commune envisagée.** Prochaine étape : afficher une présence sur des salons du bâtiment en Afrique, par exemple, en mutualisant au passage les coûts. La suite ? Plusieurs pistes s'ouvrent aux industriels. « Il ne s'agit pas juste d'un tremplin. On va travailler sur la durée. Pourquoi ne pas créer par la suite une marque commune pour l'internatio-



De gauche à droite : Denis Gouy, dg groupe Huet (Challans), Pascal Métayer, directeur produits chez Batistyl (Maulévrier), le conseil régional Christophe Clergeau, et Thierry Desfosés, dg de Minco (Aigrefeuille-sur-Maine).

nal ? », réfléchit Thierry Desfosés, directeur général de Minco (215 salariés, 42 M€ de CA), filiale du groupe Bouvet. D'autres groupements pourraient voir le jour au sein de Menuiserie Avenir, notamment pour attaquer « le Benelux et l'Europe de l'Est ». « Mieux vaut être plusieurs sur ces destinations, ne serait-ce que pour réussir à comprendre et lister les contraintes réglementaires, car c'est l'une des choses

les plus compliquées à réaliser ! poursuit Thierry Desfosés. Chacun demandera ses propres certifications mais ce travail de recherche en amont peut se faire en commun. » Hormis, le groupe Huet, qui exporte déjà ses portes d'intérieur en Afrique et au Moyen Orient - l'international pèse 10% de son chiffre d'affaires - la plupart des industriels régionaux restent 100% hexagonaux. Même si certains réussis-

sent parfois « des coups ». Dans le même temps, l'Hexagone voit affluer de nouveaux concurrents étrangers, principalement sur la fenêtre, avec les Polonais. « Au global, la part des importations de menuiseries étrangères est passée de 7%, il y a quelques années à 13% aujourd'hui, chiffre Denis Gouy. Ça nous a désarçonnés ». Ajoutez à cela, la baisse de la construction et le gâteau français se réduit encore davan-

tage. « Le nombre de fenêtres posées en France a chuté de 12 millions d'unités en 2010-2011 à environ 9 millions en 2014 », évalue Françoise Clair, déléguée générale de Menuiserie Avenir. Pour contrer cela, le Vendéen Liébot a racheté des usines en Pologne afin d'exporter en Europe centrale, d'autres ont donc opté pour chasser en meute.

#### « Gentlemen's agreement »

Si la logique paraît simple, collaborer ensemble nécessite toutefois de lever un certain nombre de verrous. D'autant que la mission réunit des concurrents directs. « Chacun a dû se résigner à ne pas mettre dans le catalogue certaines typologies de produits au profit d'un confrère. Et vice-versa, explique Pascal Métayer, directeur du développement produit chez Batistyl (320 salariés, 46 M€ de CA). Par exemple, Batistyl ne s'est pas positionné sur les produits PVC, au profit d'Elva ». Après concertation, un compromis a pu être trouvé. Tout comme sur la gestion des commandes : l'entreprise qui a le plus gros lot supervise le contrat. Un code de bonne conduite ou « gentlemen's agreement » résume le fonctionnement du groupe. La clef de voûte de l'édifice, comme l'explique Pascal Métayer : « ça nous a forcé à clarifier notre démarche, à tout mettre sur la table, plutôt que de laisser des zones de non-dit, pouvant conduire à des désaccords par la suite ».

Florent Godard

**MENUISERIE Avenir**  
 02 41 49 10 28  
 menuiserie-avenir.com

Le Journal des Entreprises – Mai 2015

## 10. ERDF, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

### ERDF Appel à projets innovants

ERDF a lancé un appel à projets « Réseaux électriques intelligents » qui s'adresse aux start-up et PME innovantes. L'objectif de ce concours est de faire émerger puis d'accompagner des idées qui vont permettre d'imaginer le réseau de distribution d'électricité de demain. « Le marché des smart grids n'est pas réservé aux grands groupes nationaux. Cet appel à projets constitue une opportunité pour les entreprises numériques locales de prendre pied dans ce secteur », déclare ainsi Pierre-Hugues Chevalier, secrétaire général d'ERDF Pays de la Loire, en charge du numérique. Décliné au niveau national et dans les régions, le concours est récompensé par une contribution financière et par un accompagnement d'ERDF. Les entreprises intéressées ont jusqu'à fin juin pour déposer leurs candidatures.  
 Tél. : 02 40 16 31 83



Le Journal des Entreprises – Mai 2015

# Le Puy du Fou. Nouveaux spectacles, restaurant, hôtel...

● **TOURISME** Avec son nouveau spectacle retraçant Verdun ou encore un nouveau restaurant, le parc va investir plus de 12 millions d'euros cette année.

**Q** quatre millions pour recréer Verdun. Aujourd'hui deuxième parc de loisirs en France, le Puy du Fou accélère ses investissements. « Après avoir investi plus de 50 millions d'euros entre 2009 et 2014, le Puy du Fou table sur une enveloppe de 80 millions d'euros entre 2014 et 2018 », annonce le directeur du Grand Parc, Laurent Albert. Pas moins de 12,5 millions d'euros vont être injectés cette année. Notamment s'attaquer à une nouvelle période historique : la première guerre mondiale. La forêt puyfolaïse, abrite désormais des tranchées. Entre les chenilles de char d'assaut et les hélices d'un avion écrasé, le spectateur va ressentir l'atmosphère des bombardements, des éclats d'obus, de l'infirmerie... Le tout sur fond d'un échange épistolaire entre un Poilu et sa fiancée, ponctué d'authentiques extraits, issus d'une centaine de lettres de combattants vendéens, tirées d'archives. Cette expérience de 15 minutes aura coûté à elle seule quatre millions d'euros.

**Nouveau restaurant fin mai**  
Autre nouveauté, l'aile sud du « château Renaissance » accueillera fin mai un nouveau restaurant, baptisé « L'échançonnerie ». L'occasion de rappeler aux férus d'histoire, que l'échançon était l'officier chargé de servir à boire à un roi ou à un personnage de haut rang. Homme de confiance, ce dernier était fréquemment amené à goûter les vins avant de les servir, afin



Pour créer son nouveau spectacle « Les amoureux de Verdun », le Puy du Fou a déboursé quatre millions d'euros.

de parer à toute tentative d'empoisonnement. Le parc comptera alors 25 points de restaurations dont 12 restaurants assis.

**Les drones illuminent la Cinéscénie**  
Testés à quelques reprises l'an dernier, les drones investissent la Cinéscénie, le grand spectacle de nuit des vendredis et samedis soirs. Une flotte de 50 drones, capables de réaliser des chorégraphies, déplacera dans les airs de grandes bougies ou des éléments de décors. Le fruit de deux ans de développement, ayant mobilisé une cinquantaine d'ingénieurs, débouché sur quatre brevets. Montant de l'enveloppe : deux millions d'euros.

**Un spectacle en salle dès 2016**  
La saison commence à peine, que le triumvirat (Philippe de Villiers, créateur du Puy du Fou, son fils Nicolas, président du Grand Parc et le directeur Laurent Albert) a déjà les yeux rivés vers 2016, grande année de projets. L'an prochain, 20 millions d'euros vont encore être injectés. Sur une nouvelle parcelle, récemment acquise, un nouveau spectacle en salle inédit devrait voir le jour.

**13 M€ pour le cinquième hôtel**  
Calé sur le rythme d'un nouvel espace d'hébergement construit tous les trois ans, le parc planche sur un cinquième hôtel. « Ce futur trois étoiles, d'une capacité de 100 chambres

devrait ouvrir ses portes en avril 2017, pour le début de la saison », annonce Laurent Albert. Là encore, un très gros projet (13 M€ d'investissement prévu). Sans en dévoiler beaucoup plus, le directeur du parc ajoute qu'il aura une « thématique médiévale ». Jusqu'ici le visiteur pouvait se réveiller à l'époque gallo-romaine, en pleine Renaissance, ou encore au 17<sup>e</sup> siècle.

**LE PUY DU FOU**  
(Les Epesses)  
Président du Grand Parc :  
Nicolas de Villiers  
150 salariés  
73,8 M€ de CA  
02 51 57 66 66

F.G

## **12.LES INSCRIPTIONS POUR LES 40 ANS DE CHOLET BASKET SONT OUVERTES !**



**Venez assister à la journée de célébration des 40 ans de Cholet Basket,  
le samedi 30 mai, à la Meilleraie !**

Le programme de cette journée :

**10h30 : Ouverture des 40 ans**

- Discours des officiels
- Remise de distinctions
- Vidéo
- Visite de l'exposition retraçant l'histoire de CB

Accès gratuit.

-----

**13h : Buffet avec ambiance musicale**

Pour prendre part au Buffet, achetez dès maintenant votre Pack 40 Ans qui comprend :

- Accès au buffet
- Le hors-série "40 ans de Cholet Basket"
- Le jeu de cartes collector CB

Prix Unitaire: 12 €

-----

Afin d'assister à cette journée, **veuillez compléter ce questionnaire**, qui vous permettra d'effectuer l'achat du Pack 40 Ans.