

De Colo au CSKA

- Pas de confirmation officielle, mais au moment où vous lirez ces lignes, l'arrière français sera très probablement engagé au CSKA Moscou pour deux saisons. Le club six fois vainqueur de l'Euroleague lui a en effet proposé 3 M€ nets d'impôts pour deux ans, une offre financièrement plus intéressante que celle des Toronto Raptors (1,8 M\$ soit 1,3 M€ sur un an, moins les impôts). Surtout, au CSKA, Nando jouera un rôle de premier plan pour la conquête du titre en Euroleague alors que chez les Raptors, sa place était en bout de banc (4 minutes de jeu au total en sept matches de playoffs en 2014).

De Colo avait montré des choses intéressantes au cours de sa première année en NBA. On se souvient tous du fameux match à Miami en novembre 2012 qui avait valu une amende à San Antonio où, sans Parker, Duncan ni Ginobili laissés au repos, les remplaçants avaient poussé le Heat dans ses derniers retranchements. Nando avait été très bon (15 points, 6 rebonds, 5 passes décisives). Mais sa carrière NBA n'a pas décollé.

Si l'équipe de France est un bon indicateur du niveau d'un joueur, on peut affirmer sans hésiter que la meilleure compétition de l'ancien de Cholet est l'Euro 2011, avant son départ pour les USA.

Deux ans de banc en NBA ne l'ont pas rendu meilleur. Son retour en Europe et surtout un rôle majeur dans une équipe de très haut niveau sont sans doute une bonne nouvelle pour lui et pour les Bleus. ●



Perigois : « Le Portel ? Un super projet »

Pro B. Jacky Perigois sera l'assistant d'Eric Girard l'an prochain au Portel. Les deux Choletais se retrouvent au sein d'un club qui a des ambitions.

Les années ont passé, leurs routes se sont éloignées, pour finalement mieux se croiser. Jacky Perigois et Eric Girard ont évidemment Cholet au cœur (le premier fut assistant du second de 1996 à 2001 dans le club des Mauges) mais c'est du côté du Portel (5^e de Pro B cette saison) que les deux Choletais se retrouveront l'an prochain.

Dans une autre région imprégnée de basket. « Quand on est à la recherche d'un projet, je dirais que le niveau passe au second plan. Car concernant Le Portel, c'est vraiment le projet qui m'a de suite plu, explique Jacky Perigois, dont la dernière expérience avec le haut niveau remonte évidemment à Angers BC (Nationale 1, de 2010 à 2012). Le club a un gros objectif qu'est la Pro A, d'autant plus qu'une nouvelle salle va sortir de terre en juin 2015. Après, c'est le terrain qui parlera, mais vraiment, c'est un super projet. »

« Eric n'a plus de soucis »

Reparti avec Tréfontaines (Régionale 2) cette saison, ce formateur reconnu retrouve donc un banc professionnel. « C'est toujours riche de repasser par la case amateurs », assure-t-il. L'intéressé avait en effet regagné le centre de formation de CB après une expérience difficile à Strasbourg (2002-2003). « On revient à la base, ajoute-t-il. Tréfontaines restera vraiment une étape intéressante dans ma carrière, même si on redescend



Jacky Périgois, ici au centre en 2011 lorsqu'il entraînait encore Angers BC, s'offre un nouveau challenge au Portel.

en Régionale 3, avec une équipe très jeune (19 ans de moyenne d'âge). »

Son diplôme d'éducateur sportif en poche après une « année intense et très enrichissante » passée à l'IRSS (Institut Régional Sport et Santé), Perigois retrouve ainsi son vieux compère, pas non plus épargné par les épreuves. Un cancer des cordes vocales a bien failli mettre fin à une carrière nantie d'un titre de champion de France avec Strasbourg et

de deux Coupes de France avec CB. « Eric n'a plus de soucis aujourd'hui. Je suis ravi que l'on fasse de nouveau chemin ensemble, avec une nouvelle équipe qui, je l'espère, va nous emmener très haut. Le fait d'avoir déjà travaillé avec lui est un plus pour moi. Cela va me permettre de m'intégrer rapidement dans le fonctionnement du club. »

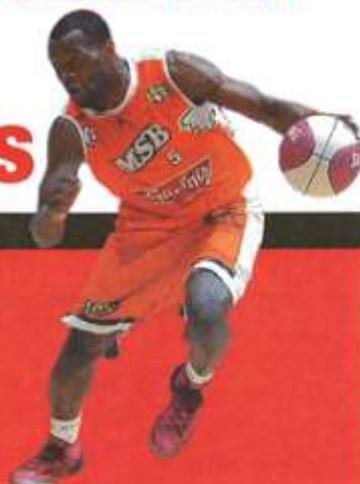
L'heure est désormais aux vacances. Enfin, pas totalement, puisque le néo-Portelois revient tout

juste du NDC Basketball, un camp organisé à Tignes par un certain Nando De Colo. Le Choletais y a croisé le *franchise* des Raptors, bien sûr, mais aussi Jean-Marc Dupraz, le coach de Limoges, Laurent Sciarra (Rouen) ou encore Franck Le Goff (Nanterre), entourés d'une vingtaine de joueurs pros. « Une belle remise dans le bain pour moi », assure Perigois, dont la reprise officielle, au même titre que celle de son nouveau club, est fixée au 15 août.

Quest France – Mardi 8 juillet 2014

CHARLES KAHUDI

Pourquoi Charles Kahudi reste au Mans



BasketHebdo n°45 – Jeudi 10 juillet 2014

➔ Charles Kahudi reste au Mans

« Étant père, j'ai réfléchi à deux fois »

Charles Kahudi (1,99 m, 28 ans le 19 juillet) a décidé de ne pas activer sa clause de sortie et d'honorer sa dernière année de contrat au Mans. Devenir père a joué dans son choix.

Q u'est-ce qui a motivé ton choix de rester au Mans ?
Partir ou rester, on en a beaucoup parlé avec ma femme. Je devais soit prendre le risque de partir sur un projet à l'étranger – à l'étranger, il y a toutes les histoires de joueurs non payés –, et puis étant père depuis une semaine, c'était forcément compliqué. Ça a beaucoup joué.

Plus que le choix d'un club, c'était le choix d'un environnement ?
C'est sûr, ça va au-delà du club. C'est vraiment une décision que j'ai prise avec ma femme, sachant qu'on allait être parents. Si j'avais encore été jeune marié, j'aurais pu bouger dans tous les sens, partir sur un nouveau projet, prendre des risques plus importants. Aujourd'hui, étant père, forcément tu réfléchis à deux fois.

Le Mans espérait l'Eurocup, mais disputera l'EuroChallenge. Ça n'a pas influé ton choix ?
La coupe d'Europe, c'est vrai que c'était important dans ma décision à la base, d'où mon attente, pour savoir quelle compétition on allait faire. Mais j'ai privilégié l'aspect famille et sécurité, pour que ma fille ait au moins un an.

Tu n'as pas caché depuis plusieurs saisons que tu souhaites vivre une expérience européenne. Tu n'abandonnes pas cette idée ?
C'est patienter pour mieux rebondir. L'an prochain, je serai libéré de tout contrat. Je n'aurai pas de clause, parce que la clause n'est pas contraignante pour un club étranger mais elle peut l'être un peu pour un club français. Ça sera excitant, mais ça dépend de ce que je vais procurer sur l'année.

Comme toi, d'autres Français majeurs (Antoine Diot, Nobel Boungou-colo, Adrien Moerman, Johan Passave-Ductell) avaient des clauses de sortie et des envies d'Europe, mais ont décidé de rester en Pro A. Il y a une stabilité nouvelle dans le championnat ?

Stabilité, oui, mais ce n'est pas à moi qu'il faut le dire, ça va

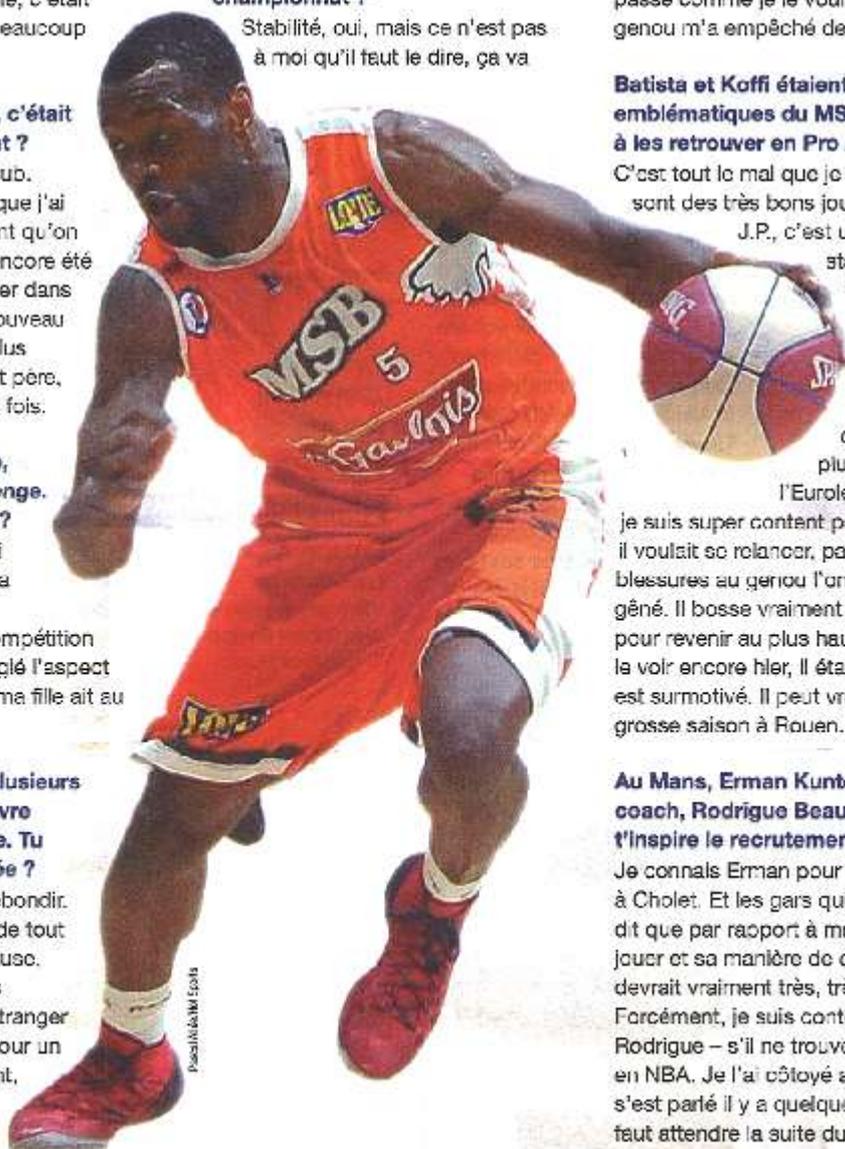
faire ma sixième année au Mans ! (Il rit) Après, c'est Le Mans, J.P. Batista y a passé six ans, Alain Koffi treize, Antoine Diot a passé pas mal d'années aussi, c'est la philosophie du club. Moi, quand j'ai résigné pour trois ans, j'ambitionnais de partir, mais ça ne s'est pas forcément passé comme je le voulais, la blessure au genou m'a empêché de m'exprimer.

Batista et Koffi étaient des figures emblématiques du MSB. Tu t'attendais à les retrouver en Pro A ?

C'est tout le mal que je leur souhaitais, ce sont des très bons joueurs, qui ont fait. J.P., c'est un mec vraiment stable, droit, donc il voulait une équipe où il pouvait avoir un contrat de deux ans, Limoges lui a offert ça, et en plus il va rejouer l'Euroleague, donc je suis super content pour lui. Alain, il voulait se relancer, parce que ses blessures au genou l'ont beaucoup gêné. Il bosse vraiment d'arrache-pied pour revenir au plus haut niveau, j'ai pu le voir encore hier, il était chez moi. Il est surmotivé. Il peut vraiment faire une grosse saison à Rouen.

Au Mans, Erman Kunter est le nouveau coach, Rodrigue Beaubois a signé. Quo t'inspire le recrutement ?

Je connais Erman pour l'avoir côtoyé à Cholet. Et les gars qui l'ont eu m'ont dit que par rapport à ma manière de jouer et sa manière de coacher, ça devrait vraiment très, très bien se passer. Forcément, je suis content de retrouver Rodrigue – s'il ne trouve pas de contrat en NBA. Je l'ai côtoyé aussi à Cholet, on s'est parlé il y a quelques jours. près, il faut attendre la suite du recrutement. ●



GÉMO

Gémo passe à l'offensive

La filiale d'Eram vient d'investir un peu plus de 6 millions d'euros dans une machine de tri destinée à réapprovisionner ses 500 magasins au plus vite. Et elle compte bien partir à la conquête de l'étranger.

Nous sommes dans un jeu très complexe aujourd'hui. Tout va plus vite, tout va plus fort. Les flux de marchandises doivent être acheminés de plus en plus rapidement. Dans ce contexte, on se doit d'être une entreprise très réactive et offensive.

Dans un discours chaleureux, Xavier Blotteau, le PDG d'Eram, n'a pas manqué de rappeler les défis auxquels son groupe se trouve confronté, dans un contexte difficile pour l'industrie textile. Face à lui, près de 300 salariés de sa filiale Gémo, venus visiter la base logistique de Melay nouvellement dotée d'un équipement révolutionnaire.

Une augmentation du chiffre d'affaires de 10 %

« La machine de tri Bombay peut desservir 500 magasins en traitant jusqu'à 14 000 pièces par heure du fait de ses 824 doubles plateaux parcourant 500 mètres à la vitesse de 1 mètre par seconde » a vanté le directeur général de l'entreprise, Hubert Aubry, qui ne regrette pas un instant les 6 millions d'euros investis dans ce projet ; « Désormais, 80 % de nos magasins vont être livrés deux fois par semaine, contre une fois seulement jusqu'ici. »

Pour résumer, un vêtement sera à peine arrivé à épuisement des stocks qu'il sera à nouveau disponible. L'objectif étant que le client n'ait pas le temps de se tourner vers la concurrence.

« Des boutiques test nous ont permis de constater une augmentation de 4 % à 5 % de chiffre d'affaires » confirme Thierry Martineau, le directeur du site de Melay, qui a travaillé pendant plusieurs mois, avec ses équipes, à l'installation et au rodage du nouvel équipement. « Il permet de s'aligner sur la cadence de la concurrence, sans avoir à embaucher. Le personnel y trouve aussi son compte avec la simplification d'une partie des tâches à effectuer. »



Melay, base logistique de Gémo, hier. Jean-Luc Boivin, directeur logistique, Xavier Blotteau, pdg du groupe Eram, Thierry Martineau, le directeur du site de Melay et Hubert Aubry, directeur général de Gémo.

Ils sont 130 à travailler à Melay dans la partie vêtement. Leurs collègues qui se consacrent à la partie chaussure, à Saint-Pierre-Montlimart, vont, eux aussi, sentir le vent de l'innovation souffler sur l'entreprise avec l'installation d'un système de convoyeurs dits intelligents dans l'entrepôt.

Tous invités à Melay hier, pour une inauguration, ils ont en tout cas été rassurés sur la santé de leur entreprise. En 2013, Gémo a enregistré un chiffre d'affaires de 867 millions d'euros. Elle pèse aujourd'hui la moitié du groupe Eram.

« Nous sommes en bonne santé ! » confirme Hubert Aubry avant

d'annoncer une augmentation du chiffre d'affaires de 10 % à la fin juin par rapport à l'an passé.

Et l'entreprise ne compte pas s'arrêter là. D'ici à 2015, c'est à la conquête de l'étranger qu'elle partira avec ses magasins.

Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 5 juillet 2014



Bouyer Leroux

La SCOP consigne ses palettes

L'entreprise Bouyer Leroux (740 salariés, 165 M€ de CA), basée à La Séguinière est l'une des premières entreprises à bénéficier du service de consigne de palette mis en place par Epalia (groupe Sita, 53 M€ CA, 320 personnes sur 30 implantations).

Ce service répond aux difficultés rencontrées sur le marché de la palette. En effet, l'activité industrielle ayant fortement baissé, le nombre de palettes neuves mises en circulation diminue, d'où des tensions dans les approvisionnements. Avec la consigne, Bouyer Leroux s'assure de son gisement de palette, elles circulent chez le distributeur, le professionnel ou le particulier et in fine retournent sur ses sites de production. Le site internet d'Epalia permet à chaque opérateur de suivre les flux, les demandes d'enlèvement... Bientôt les palettes seront équipées de puces RFID afin de suivre la palette et son contenu.

Le Journal des Entreprises – Juillet 2014

Le Longeron. Mulliez-Flory habillera les agents de la RATP

PAGE 3

Le Courrier de l'Ouest – Mardi 8 juillet 2014

► **Economie.** Mulliez-Flory habille les agents de la RATP

Le groupe Mulliez-Flory, basé au Longeron près de Cholet, habillera pour 3 ans les 27 000 agents de la RATP.

La RATP a confié pour trois ans au groupe Mulliez-Flory la fabrication des nouvelles tenues de ses 27 000 agents. La PME familiale dirigée par Jacques Gindre est une spécialiste des vêtements professionnels. Dans le cas présent, la société basée au Longeron dans le Choletais devra confectionner 180 000 pièces dans ses ateliers comprenant des tenues pour hommes et pour femmes.

56 millions de chiffre d'affaires

Le groupe indique dans un communiqué avoir « passé avec satisfaction tous les audits sociaux et qualité de la RATP avant l'attribution du marché ». Jacques Gindre, Pdg de Flory-Mulliez, indique que ce contrat s'accompagnera d'une réorganisation des 1 600 m² d'ateliers « pour gagner en efficacité et offrir une réponse adaptée à la demande de la RATP ». De son côté, Rémi Feredj, directeur des achats de la RATP, annonce que son entreprise est « fière de faire travailler une PME française » et de « soutenir le tissu économique national ». Les nouvelles tenues seront endossées par les agents à partir d'octobre 2014.

Selon le groupe choletais « la nouvelle collection, vert bronze, couleur emblématique de la RATP, a été modernisée avec des coupes plus ajustées ». Les tenues féminines (photo) sont « plus nombreuses et plus seyantes ». Mulliez-Flory précise que « l'industrialisation se fera à 100% au Longeron pour l'étude et



L'une des tenues féminines fabriquées pour la RATP.

la conception, le choix des matières, le prototypage et la qualité. C'est ensuite une de nos usines en Tunisie détenues à 100% par le groupe familial qui prendra la relève pour la fabrication ».

Partenaire de la RATP depuis 2009, Flory-Mulliez a déjà réalisé pour le réseau de transport parisien des chemises et des vêtements de maintenance. Le groupe est un habitué des contrats importants. Il a travaillé pour McDo, Air-France, L'Oréal, Novotel ou encore Renault. L'entreprise fait travailler 260 personnes en France et vend 6 millions d'articles par an. Son chiffre d'affaires 2013 est de 56 M€.





BÂTIMENT - SANITAIRE - ENVIRONNEMENT

Nicoll fait son show à Eurespace

Nicoll ouvre un espace de formation à Eurespace. Les installateurs professionnels y découvriront les nouveaux produits du fabricant choletais. Les jeunes apprentis en profiteront également.



Cholet, Eurespace, hier soir. Gilles Heynard, directeur général adjoint de Nicoll, dans le show room dédié aux produits de son entreprise.

C'est du donnant donnant. L'entreprise Nicoll, spécialisée dans les systèmes d'évacuation d'eau, a besoin de former ses clients - les plombiers installateurs - à ses nouveaux produits. Le centre de formation Eurespace forme des

apprentis dans le cadre de sa filière énergétique. Le fabricant et le centre de formation réunissent leurs expertises en ouvrant un espace Nicoll qui servira aux deux partenaires. Il était inauguré hier soir en présence de nombreux professionnels du

bâtiment.

Des installateurs « mieux formés »

Le fabricant choletais compte former plus de 300 installateurs du Grand

Ouest dans cet espace de 100 m² abrité dans le nouveau bâtiment HQE du centre de formation. « La filière énergétique est une spécificité choletaise. Ici nous formons des jeunes du CAP à la licence pro. La collaboration avec Nicoll, leader dans son domaine, est somme toute logique au moment où nous avons des difficultés à former de nouveaux professionnels », a indiqué François de La Hautière, vice-président de la CCI. « Il existe de vraies lacunes dans la qualification des installateurs. Nous souhaitons qu'ils soient mieux formés à la mise en œuvre de nos produits et sachent répondre aux nouvelles normes réglementaires », lui a répondu Gilles Heynard, directeur général adjoint de Nicoll. De son côté, John Davis, vice-président de la Communauté d'agglomération, a jugé « originale » cette réunion de savoir-faire autour d'un même projet. « C'est l'illustration de ce qu'on appelle la formation tout au long de la vie. » Les jeunes apprentis trouveront sur place les dernières innovations Nicoll. L'entreprise peut espérer qu'ils seront demain les meilleurs prescripteurs des produits qu'ils auront découverts pendant leurs études.

Un espace Nicoll ouvre à Eureospace

Issu d'un partenariat entre la Chambre de commerce et l'entreprise choletaise, l'espace va servir à former des professionnels du sanitaire et du chauffage. Les jeunes en formation initiale vont également en profiter.

Accrochés aux murs, des tuyaux d'évacuation des eaux usées, des bondes, des tuyaux de chauffage... Au centre de la pièce, trois espaces ont été aménagés sur une estrade : une cuisine, avec robinetterie et chauffage ; une salle de bain, avec baignoire et lavabo ; une salle d'eau avec toilettes et douche.

C'est l'espace Nicoll, inauguré hier à Eureospace. Cent mètres carrés dédiés à la plomberie et au sanitaire au sein du centre de formation de la Chambre de commerce et d'industrie (CCI). « Nous formons déjà plus de 300 professionnels par an au centre technique Nicoll à Cholet, indique Gilles Heynard, directeur général de l'entreprise spécialiste des produits en matériaux de synthèse pour le bâtiment et les travaux publics. Mais avec l'arrivée de plus en plus de normes et de techniques de pose différentes, notre formation ne suffisait plus. C'est pour pouvoir la compléter avec des professionnels de l'enseignement que nous nous sommes tournés vers Eureospace. »

Un projet pilote

En deux jours, cette formation destinée aux professionnels du secteur chauffage-sanitaire allie théorie et pratique. « Nous considérons cet espace comme pilote, poursuit Gilles Heynard. Nous avons l'ambition de créer un pôle comme celui-ci dans nos cinq directions commerciales, en France. » Pour la première année d'exercice, la direction de Nicoll compte former plus de 300 professionnels, pour ensuite « monter en puissance ».

Les outils et équipements installés par Nicoll sont également disponibles pour les jeunes en formation ini-

Nicoll

BÂTIMENT - SANITAIRE - ENVIRONNEMENT



Gilles Heynard, de Nicoll, John Davis, de la communauté d'agglomération du Choletais, et François de la Hauttière, de la CCI, ont inauguré l'espace Nicoll, à Eureospace.

tielle. « Nos stagiaires inscrits dans les branches sanitaire et chauffage pourront bénéficier du savoir-faire Nicoll, se félicite François de la Hauttière, vice-président de la CCI. C'est un plus dans la perspective de leur accès à l'emploi. »

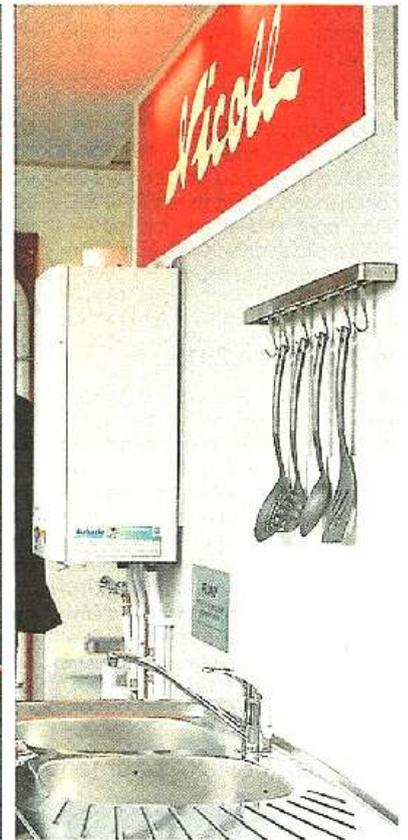
D'autant que le volume inauguré

« est appelé à vivre, assure Gilles Heynard. On le modifiera en fonction des besoins des stagiaires et des innovations technologiques. »

Un procédé gagnant gagnant pour l'entreprise choletaise. « Si les jeunes apprennent avec nos produits, on peut espérer qu'ils continuent à

les utiliser. » Au-delà, « nous proposons des produits qui permettent des économies d'eau, d'énergie, conclut le directeur général. S'ils sont mal posés, on perd les performances du produit. »

Gaspard MATHÉ.



Ouest France – Mercredi 9 juillet 2014

Agena 3000. Offensive à l'international

● **INFORMATIQUE DE GESTION** Le Nantais Sébastien Trichet vient de reprendre l'éditeur de logiciels choletais, Agena 3000, avec l'ambition d'en faire un leader européen sur les secteurs de la grande distribution et de l'agroalimentaire.

En ajoutant Agena 3000 à son petit groupe de sociétés d'informatique, Sébastien Trichet change de dimension. Alors qu'Immostore immobilier (édition de logiciels) et Keryss web (agence marketing web) réalisent chacune 500.000 euros de chiffre d'affaires, l'éditeur de logiciels choletais frôle les 6 millions d'euros... Pour mener à bien cette acquisition, cet ancien informaticien chez IBM a ouvert le capital de Centaurus développement. S'il reste l'actionnaire majoritaire (60 %), il a fait appel au fonds d'investissement Ouest Croissance (16 % du capital) et a invité 15 cadres dirigeants d'Agena 3000 au tour de table.

15 recrutements sur 2014

Depuis sa création en 1980, la société s'est imposée sur le marché des solutions informatiques pour les industriels fournisseurs de la grande distribution au premier rang desquels l'agroalimentaire (Andros, Lactalis, Brioches Pasquier...), mais aussi des généralistes tels que les Bougies Denis. La grande distribution (Système U, Intermarché, Carrefour) figure également parmi les secteurs phare avec 15 % du chiffre d'affaires.

« La pérennité d'Agena 3000 tient à sa capacité à anticiper les besoins du marché pour apporter constamment des solutions innovantes, fait valoir Sébastien Trichet, à l'instar de la mise en œuvre d'une nouvelle réglementation européenne sur la traçabilité des produits. » À partir du 13 décembre 2014, les informations mentionnées sur les emballages des produits devront également être disponibles lors des achats en ligne. « Nos logiciels vont faciliter la transmission de ces informations obligatoires », assure le dirigeant qui compte sur l'innovation, le cloud et l'international pour booster dès 2014 de 10 % l'activité d'Agena 3000, ce qui nécessite le recrutement de 15 développeurs et consultants.



Sébastien Trichet (à gauche), président de Centaurus développement et Philippe Maudet, directeur général d'Agena 3000.

7 ans pour équilibrer l'activité entre France et international

L'une des premières innovations va consister à diviser par deux le temps d'installation d'un logiciel, « ce qui permettra de réduire d'autant le coût », annonce le nouveau patron. Côté stockage de données, la capacité d'hébergement de l'éditeur choletais va être doublée avec l'acquisition d'une troisième salle de stockage chez Neo center ouest à Nantes.

Enfin, le nouveau patron se donne sept ans pour équilibrer son activité entre la France et l'international. Non seulement il prévoit de s'implanter sur le marché nord-américain d'ici à trois ans, mais il a pour ambition de devenir le leader européen sur ses niches de mar-

ché. « L'expertise acquise dans la relation entre les fournisseurs et la grande distribution n'existe pas ailleurs », assure-t-il. La stratégie consistera à nouer des partenariats avec des éditeurs de logiciels déjà présents sur les marchés d'Agena et en recherche de solution métier.

Un projet de nouveau bâtiment dès la rentrée

Sébastien Trichet compte « poursuivre sa stratégie de croissance externe en intégrant des sociétés de services et des éditeurs de logiciels spécialisés sur des marchés de niches. » La prochaine acquisition sur un secteur complémentaire est déjà identifiée. Et dès la rentrée, il s'attaquera au projet de construction d'un nouveau bâtiment de 1.000 m² à

Cholet pour remplacer les locaux actuels inadaptés.

Fabienne Proux

CENTAURUS DÉVELOPPEMENT

Siège social : Nantes
Président :
Sébastien Trichet
CA 2014 (prév) : 7,5 M€

AGENA 3000 :

Siège social : Cholet
CA 2013 : 5,9 millions d'euros
Salariés : 60
02 41 46 33 00
www.agna3000.fr



Qualéa

10 bougies pour le Choletais

L'entreprise adaptée choletaise emploie aujourd'hui 47 salariés, installés sur 2.300 m² de bâtiments au Cormier et à Saint-Christophe-du-Bois. Sur ces 47 employés, Qualéa compte 80 % de personnes en situation de handicap. Lancée en 1998 avec l'atelier Arc en Ciel et neuf salariés, l'entreprise a progressé de façon continue depuis, notamment grâce à une diversification de ses activités, qui vont du façonnage pour l'imprimerie au mailing routage, en passant par l'échantillonnage ou l'entretien d'espaces verts. Le chiffre d'affaires atteint en 2013, les 1,5 million d'euros. Une belle croissance face au million d'euros affiché en 2008.

Le Journal des Entreprises – Juillet 2014