

8. AGIR RECOUVREMENT, PARTENAIRE MAJEUR DE CHOLET BASKET



AGIR
Recouvrement



Pdg d'Agir Recouvrement, il est épicier le vendredi

Maraîcher à ses heures, Stéphane Paye a ouvert un magasin d'alimentation dans son siège social.

PAGE 7

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 8 septembre 2012



Cholet, zone de l'Écuyère, hier. Chaque vendredi, Stéphane Paye, dirigeant d'Agir Recouvrement et Virginie Canapé, responsable de Prevenance, s'occupent du Magasin Paye où sont vendus de nombreux produits alimentaires du terroir choletais. Le magasin est installé au pied de l'immeuble de bureaux, zone de l'Écuyère.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 8 septembre 2012

Le vendredi, le patron d'Agir Recouvrement est épicier

Maraîcher à ses heures, Stéphane Paye a ouvert un magasin d'alimentation dans son siège social.

Xavier MAUDET

xavier.maudet@courrier-ouest.com

Le vendredi, ne cherchez pas le PDG d'Agir Recouvrement dans son bureau. Il est à l'épicerie. Et n'oubliez pas qu'il profite de la journée pour faire ses courses. L'épicerie en question, c'est la sienne et c'est lui qui en est le patron. Ce qui ne manque décidément pas de sel, c'est que les étals de légumes, de viandes, de produits du terroir en tous genres se trouvent au rez-de-chaussée du siège social d'Agir Recouvrement, dans la zone de l'Ecuyère.

Les cent salariés de la société n'ont que quelques marches à descendre pour s'approvisionner. Pour ceux qui connaissent Stéphane Paye, ça n'est guère une surprise de le trouver chaque vendredi au milieu des légumes. Dans son jardin potager de sa maison choletaise, il cultive depuis des années sa propre production. « J'ai planté 10000 pieds d'asperges. Je vais sans doute construire un laboratoire pour les transformer en velouté pour pouvoir en vendre toute l'année. »

« Je vais construire des serres pour légumes »

Avec son amie Virginie Canapé, responsable de la filiale Prevenance chez Agir Recouvrement et « caïssière

le vendredi » dit-elle tout sourire, il pilote cette activité avant tout « pour faire plaisir aux gens. L'idée est venue de mes collaborateurs, explique Stéphane Paye. Régulièrement, j'achetais de la viande à un producteur de Jallais et proposais de commander pour eux. Certains m'ont suggéré d'ouvrir carrément un magasin d'alimentation. »

Banco ! C'est en avril dernier que le Magasin Paye a été ouvert dans ce qui devait servir à l'origine à stationner les voitures des commerçants.

« Le garage était inutilisé car je ne voyais pas pourquoi les uns auraient un garage et pas les autres », indique le dirigeant. Pour ouvrir cet échoppe, « il a fallu que je demande une autorisation à la mairie car la zone est avant tout réservée aux activités tertiaires ».

Tout autour, c'est plutôt costume-cravate. Aussi insolite soit-elle, l'idée a fait son chemin et le bouche-à-oreille fait désormais le reste. « On vit qu'une fois, et j'aime bien le contact », justifie le PDG d'Agir Recouvrement qui a sillonné toute la région pour rencontrer des producteurs et chiner chez Emmaüs pour le décor du magasin.

« Les produits sont de la région, bio ou issus de l'agriculture raisonnée », précise l'épicier. Produits laitiers, volailles, œufs, confitures, chocolats, légumes, viandes, vins... tout ce que le terroir du Choletais a de bon, le Magasin Paye le propose à ses clients.

« Je vais aussi monter des serres pour

produire mes propres légumes », indique celui qui alimente déjà ses étals en échalottes, en oignons, en asperges et en pommes de terre du jardin. « Ce qui nous plaît, c'est de voir des gens contents de venir », indiquent Stéphane Paye et Virginie Canapé. « Et puis on découvre chez les producteurs, des personnes qui sont passionnées par leur métier, par leur production, des gens simples, honnêtes. »

www.magasin-paye.fr



AGIR
Recouvrement

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 8 septembre 2012

Vente-privee.com choisit Bodet Software

Depuis 2009, le site leader de ventes événementielles, Vente-privee.com, opte pour Kelio Security, la solution logicielle de gestion, contrôle et supervision des accès, proposée par l'entreprise choletaise Bodet Software. L'e-commerçant vient d'équiper les entrepôts de Mitry-Mory et de Blanc-Mesnil, situés en région parisienne, et prévoit de mettre en place le contrôle d'accès sur les trois entrepôts lyonnais d'ici la fin de l'année. Vente-privee.com souhaite également sécuriser ses studios avec des lecteurs à carte. Spécialiste depuis plus de 20 ans du déstockage dans l'univers de la mode et de la maison,

Vente-privee.com est à l'origine du concept des ventes événementielles sur le web limitées dans le temps.

« Quand je suis arrivé chez Vente-privee.com, nous étions 300 collaborateurs. Face à la croissance de la société, j'ai décidé de mettre en place du contrôle d'accès fiable pour maintenir un niveau de sécurité optimal dans nos bâtiments », explique Nicolas Pelegrin, Responsable Sécurité Informatique de Vente-privee.com. « Par ailleurs, Kelio Security permet à Vente-privee.com de gérer les entrées et les sorties des visiteurs. un badge temporaire est livré à la personne.

Bodet

Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 6 septembre 2012

Bodet Software Le Choletais équipe Vente-privee.com

Depuis 2009, Vente-privee.com a choisi Kelio Security, la solution logicielle de gestion, contrôle et supervision des accès, proposée par Bodet Software, pour son siège et cinq établissements.

L'e-commerçant poursuit son engagement avec le Choletais en équipant ses entrepôts de Mitry-Mory et de Blanc-Mesnil, situés en région parisienne, d'un système de badgeuses permettant de sécuriser l'accès à la cantine et au restaurant. D'ici la fin de l'année, le site leader de ventes événementielles prévoit de mettre en place le contrôle d'accès sur les trois entrepôts lyonnais.



*les nouveaux
commerçants*

Systeme U Extension et changement d'enseigne à Chemillé

La demande d'extension de 1.100 m² de l'Hyper U de Chemillé (115 salariés) et de sa galerie marchande a reçu un avis favorable de la Commission départementale d'aménagement commercial, le 11 juillet dernier. En 2013, la surface de vente du magasin augmentera de 600 m² pour atteindre les 4.500 m², tandis que la boutique Sport 2000, présente sur le site de la zone du Chalet, sera transférée dans la galerie, sur 500 m². Par ailleurs, l'hypermarché a changé d'enseigne, le 28 août, pour redevenir Super U. En effet, l'appellation « Hyper » s'applique désormais aux surfaces de plus de 5.000 m².

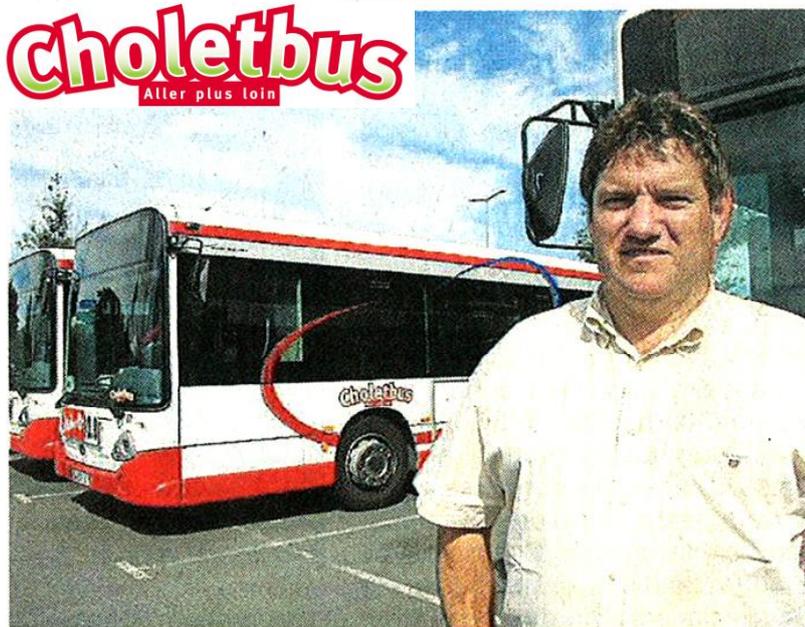
Le Journal des Entreprises – Septembre 2012

11. CHOLETBUS, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

Choletbus, c'est 4,2 millions de passagers par an

Le réseau a été appelé Choletbus le 31 août 1992. Il y a vingt ans. L'occasion, avec le directeur Marc Delayer (*photo*), de retracer l'histoire des transports choletais, dont les premiers bus ont circulé en 1971. Depuis, le nombre des voyageurs a quadruplé.

Choletbus
Aller plus loin



Page 8

Ouest-France

Repères

Les Transports urbains choletais

L'apparition des premiers bus à Cholet remonte à l'année 1971. Un contrat de gré à gré lie la Ville à un autocariste de Chaudron-en-Mauges, filiale de Voyages Grimault. Les Transports urbains choletais (Tuc) proposent alors un réseau de « trois lignes principales, entre Bonnevay et les Pagnannes, entre Bretagne et la Bourie, et quartier des Turbaudières », rappelle le directeur de Choletbus, Marc Delayer. Le Plessis et Le Puy-Saint-Bonnet sont également desservis, mais plus succinctement. La compagnie enregistre à ce moment 1,3 million de voyageurs par an.

L'arrivée de Marc Delayer

En 1991, le dirigeant de Voyages Grimault part à la retraite. La Ville de Cholet lance un appel d'offres. Le 1^{er} avril 1992, l'entreprise CGFTE (Compagnie générale française des transports et entreprises, devenue Véolia transports) est choisie. « C'est une première forme de délégation de service public », qui est mise en place, explique Marc Delayer. Le jeune directeur, alors âgé de 28 ans, est le 22^e salarié de l'entreprise. Il a pour mission de lancer le nouveau réseau fin août.

Le nom Choletbus a 20 ans

Le 31 août 1992, CGFTE inaugure ses nouvelles lignes. Le réseau Choletbus naît. Pour la petite histoire, le premier nom, « Le bus - ville de Cholet », est recalé au profit de Choletbus, un choix de l'ancien maire Maurice Ligot. « Les premiers jours sont compliqués, raconte Marc Delayer. On a tout de suite vu qu'il fallait mettre des correspondances systématiques en centre-ville. » La fréquence des bus passe à 15 minutes.

Le passage en régie publique

En 1997, le contrat avec CGFTE est renouvelé. Mais fin 2001, des conflits sociaux surviennent dans la société. « Pendant deux jours, en février 2002, presque aucun bus ne circule. » Le problème se règle en mairie avec Gilles Bourdouleix. Alors que la communauté d'agglomération du Choletais (Cac) voit le jour et que la compétence transports passe de la Ville à l'Agglo, les élus n'hésitent pas longtemps : la délégation de service public est peu avantageuse, mieux vaut opter pour « la gestion directe ». D'autant que l'apport technique de CGFTE restait à démontrer. Le 1^{er} janvier 2003, Transports publics choletais (TPC) est mise en régie publique.

14 lignes sur la totalité de l'Agglo

Le réseau fonctionne sur l'ensemble de la Cac, soit 5 lignes permanentes et 2 lignes réservées aux heures de pointe, sans oublier 7 lignes de car supplémentaires pour se rendre dans les communes limitrophes. Année après année, « Choletbus accompagne le développement de la ville. Des dessertes sont créées, le cœur de ville amélioré. » En 2011, 4,2 millions de personnes prennent le bus, chaque année. Elles sont 3,6 millions sur Cholet uniquement.

Le chauffeur Guy raconte ses débuts

Guy Prieur, 62 ans, est entré dans l'entreprise le 1^{er} septembre 1977.

« Cela fait 35 ans que je suis dans l'entreprise. Rien n'était comparable à aujourd'hui. Je rentrais pour augmenter la fréquence de passage des bus, d'une demi-heure à un quart d'heure. Les correspondances s'effectuaient à l'Abreuvoir, puis au 1^{er} septembre 1977, devant le théâtre de la place Travot. On pouvait y circuler à double sens. On arrivait à peine à

Transports publics choletais grandit également, et compte dorénavant 72 salariés.

Cholet dans la fourchette haute

Les statistiques sont parlantes. Prenons par exemple le nombre de voyages par kilomètre, qui démontre « l'efficacité d'un réseau. Plus le chiffre est important, plus le kilomètre est utile » : 2,3 voyages par km, « au même niveau que Blois ou Laval, et devant La Roche-sur-Yon. On était complètement largué il y a 20 ans, aujourd'hui, on est largement devant, parmi les agglomérations de moins de 100 000 habitants ». Dernière preuve de la bonne dynamique de Choletbus, son déménagement du site actuel rue du Langeais à quelques centaines de mètres de là, sur les anciens terrains de Point P (17 000 m²), en 2013.

Christian MEAS.

Choletbus
Aller plus loin

passer, mais les bus étaient plus petits. Il n'y avait pas la direction assistée, ni l'embrayage automatique. Aujourd'hui, tout est beaucoup plus facile. Les bus sont plus confortables. Il y a le chauffage, le désenbuage. Je me souviens de clients nous aidant à essuyer le pare-brise sur le côté droit. J'ai toujours éprouvé du plaisir à faire mon travail. À force, je connais les usagers habituels. À la fin de l'année, je pars à la retraite. Un peu avec nostalgie. >>

Ouest France – Lundi 10 septembre 2012



L'enseigne Hexa renoue avec la croissance

L'enseigne choletaise Hexa possède six magasins dans la grande région. Après ses difficultés passées, elle a retrouvé une bonne santé.

La récente liquidation judiciaire de l'entreprise Les Solidaires Bâtiment à Cholet a eu un impact sur l'image de la société Hexa. De prime abord, on se demande pourquoi, les deux sociétés étant bien différentes et n'appartenant pas au même groupe. Raphaël Robert, le dirigeant de l'entreprise Hexa spécialisée dans l'installation de cuisines, de salles de bain et de systèmes de chauffage s'en explique. « Nous sommes aussi connus dans le Choletais sous le nom Les Solidaires. Or, depuis 2010, les deux entreprises n'ont plus rien à voir même si elles partagent une histoire commune. »

Scission des activités

Jusqu'à la fin de l'année 2010, l'activité Les Solidaires Bâtiment et Hexa Cuisines faisaient partie de la même société anonyme, une société coopérative de participation (SCOP). « La crise de 2008 a contraint les actionnaires à prendre des décisions. Il y a eu un changement de direction et j'ai été appelé à prendre les rênes de l'entreprise. J'héritais d'un projet ambitieux d'ouverture de 30 magasins qui pesait lourd dans les comptes. Nous avons pris la décision de stopper ce projet et de nous concentrer sur les six magasins existants en tablant sur de la croissance interne. Dans le même temps, nous avons recherché un repreneur pour l'activité bâtiment qui était



Cholet, L'Écuycère, hier. Raphaël Robert dirige la société Hexa spécialisée dans l'installation de cuisines, de salles de bains, de systèmes de chauffage.

déficitaire. La vente est intervenue en décembre 2010. »

Dès lors, Hexa Les Solidaires d'une part et Les Solidaires Bâtiment, d'autre part, sont devenues deux entités juridiques différentes. « Depuis deux ans, Hexa a nettement remonté la pente. À fin août, notre activité progresse de 10 % en un an » souligne le dirigeant originaire de Nancy âgé de 38 ans.

« Nous devrions atteindre 9,3 à 9,5 millions d'euros de chiffre d'affaires à la fin de l'année avec une progression de 50 % dans le secteur des salles de bain. »

70 salariés

Après avoir dû orchestrer un plan de licenciement il y a deux ans (25

des 117 salariés), Hexa se remet à recruter du personnel. « Nous étions 67 l'an dernier, nous sommes 70 aujourd'hui et devrons sans doute trouver un plombier pour faire face aux chantiers dans l'activité salle de bains. Nous avons aussi pris quatre apprentis pour préparer l'avenir ».

Pour Raphaël Robert, ce redressement (il a même créé un Comité de redressement composé de collaborateurs expérimentés) est à mettre au crédit de « l'esprit coopératif. Il y a désormais une très forte appartenance de chacun à l'entreprise. 70 personnes se battent pour sa réussite. Quand on est associé comme nous le sommes au sein de la SCOP, on se doit d'être entrepreneur ».

Xavier MAUDET



GSA. À la conquête des centres-villes

● **TEXTILE** Spécialiste du cadeau de naissance, le groupe Salmon Arc en Ciel (GSA) lance Sucre d'Orge et Cie. À 3 ans, l'ambition est d'ouvrir 32 boutiques de cette nouvelle marque enseigne. Ce concept doit garantir la pérennité d'une entreprise qui a perdu 140 salariés en quatre ans.

Quand au début de l'été Xavier Cunaud a eu la confirmation de l'octroi par la Région d'un prêt de redéploiement industriel offensif, à hauteur de 2 M€, le président du Groupe Salmon Arc en Ciel (GSA) a dû pousser un ouf de soulagement. Il faut dire que depuis son arrivée en 2008 à la présidence du groupe familial, suite au décès brutal de son père Bernard, Xavier Cunaud a davantage géré la diminution que l'expansion de l'entreprise, spécialisée dans le cadeau de naissance et la petite enfance avec ses marques Sucre d'Orge et Berlingot.

Un concept à 12 M€

En quatre ans, les effectifs ont fondu, passant de 360 à 220 salariés. Le chiffre d'affaires a suivi la même pente, de 45 M€ en 2004 à 30 M€ aujourd'hui. Les raisons invoquées par la direction sont multiples : hausse du prix du coton, délocalisation en Asie, recul des commandes des hypermarchés, perte de licence avec Disney, baisse du pouvoir d'achat, etc.

Pour de nouveau parler de croissance à Villedieu-La-Blouère, Xavier Cunaud a décidé de créer un réseau de bouti-

ques avec une nouvelle marque enseigne : Sucre d'Orge et Cie. Un plan stratégique de 12 M€, soutenu par le conseil régional (500.000 €), un pool bancaire (4.375 M€) et Oseo, qui garantit 70% du capital emprunté, remboursable à trois ans.

La direction de GSA imagine le déploiement en trois à cinq ans d'un réseau de 32 boutiques dont 26 en franchises, ce qui pourrait conduire à une centaine d'embauches directes et indirectes. La première boutique Sucre d'Orge et Cie a ouvert en février à Paris (10^e arrondissement) en lieu et place de la précédente Sucre d'Orge. La création du réseau va se poursuivre dans l'Ouest. Ainsi, la boutique Berlingot à Nantes va être transformée d'ici la fin de l'année. À Angers, près de la place du Ralliement, et La Rochelle, les emplacements, toujours en centre-ville, ont été choisis. Les ouvertures sont espérées dans un délai de 3 à 9 mois.

Installés en centre-ville, ces magasins Sucre d'Orge et Cie recenseront l'ensemble de la gamme du groupe (vêtements de jour et de nuit, literie, jouets, packaging). Organisés par univers, ils accueillent notamment un atelier de

confection, des produits prêts à offrir et une liste de naissance.

Selon les études de GSA et BBV, les cadeaux de naissance ont la cote. Crise ou pas crise. En moyenne, un nouveau-né reçoit 37 cadeaux pour un prix moyen de 37 euros. Avec 830.000 naissances par an en France, le potentiel semble gigantesque. Les marques de textile, de jouets, de mobilier l'ont compris. Les voisins Zanier (IKKS Kids) et Publi Impress (Coudemail), Moulin Roly ou Absorba représentent quelques-uns des concurrents du groupe Salmon Arc en Ciel, présent sur toutes ces familles de produits. « Mais il n'existe pas de magasin rassemblant nos cinq familles de produits. La véritable innovation c'est la cible. On ne s'adresse plus aux mamans mais aux offrants. »

2 km de linéaires dans les hypermarchés !

Cette distribution directe est une petite révolution chez GSA. Le groupe disposait déjà de 7 magasins en France, en Belgique et en Espagne. Mais c'est à travers ces 2 kilomètres de linéaires dans les hypermarchés français, avec Sucre d'Orge, que le groupe s'est surtout fait remarquer. Conçus à Villedieu-La-Blouère, siège historique de l'entreprise près de Cholet, et fabriqués en Asie, les produits GSA, et ceux faits à façon (Arc en Ciel Diffusion) sont donc essentiellement vendus dans les GMS (Cora, Auchan, magasins U, Leclerc...), les grandes surfaces spécialisées (Aubert, Kiabi, Fnac éveil & Jeux...) et en grand magasin (Galeries Lafayette, Printemps).

Selon les études, Sucre d'Orge

est d'ailleurs la quatrième marque de la petite enfance (0-24 mois) en terme de notoriété (89%) derrière Verbaudet, Bébé Confort et Petit Bateau. Dès lors, pourquoi ne pas avoir sauté le pas plus tôt ? « On n'était pas prêt. Nos magasins arrivaient juste à l'équilibre. L'expérience nous a démontré que la distribution était un vrai métier », avoue le P-dg.

Dans les Mauges, on fonde de sérieux espoirs sur ce réseau de boutiques. Il doit assurer la pérennité de l'entreprise en améliorant les ventes et les marges même si le dirigeant assure que « l'entreprise est saine financièrement » sans pour autant dévoiler de chiffres. « On n'a jamais aucune garantie. Il y a quatre ans, on a pris la crise de plein fouet, avec des baisses de 50% dans certains pays. Il y a des risques car ça va changer beaucoup de choses dans le fonctionnement de l'entreprise, confie Xavier Cunaud. Mais ce projet est stratégique dans un secteur en mutation. Il va nous permettre d'accroître notre visibilité, en maîtrisant notre offre et notre communication, et de maintenir nos positions existantes. » D'ici 2015, Xavier Cunaud a prévu d'engranger 13 M€ de ventes de la part des magasins, ce qui devrait porter le chiffre d'affaires consolidé autour de 45 M€. Comme en 2004...

Thomas Giraudet

GSA

(Villedieu-La-Blouère)
P-dg : Xavier Cunaud
Salariés : 220
CA : 30 M€
www.gsa.fr ; 02 41 64 51 00



Xavier Cunaud mise beaucoup pour le groupe Salmon Arc en Ciel sur le lancement d'un réseau de boutiques Sucre d'Orge et Cie. La pérennité de l'entreprise se joue aussi sur ce nouveau terrain de distribution.

Le Journal des Entreprises – Septembre 2012

14. SOREGOR, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE



Soregor

Une offre internationale

Le groupe d'expertise comptable Soregor (60 M€ de CA; 950 salariés) lance TCS global, un réseau d'experts-comptables dédié au développement international des entreprises. Avec ce service, le cabinet angevin propose d'aider les cabinets confrères à cibler des clients au profil international en proposant de la formation sur les marchés internationaux, de la mise à disposition d'outils marketing et de développement ou encore la mise en place d'une marque internationale. Outre Soregor, TCS global, dirigé par James Frost, compte déjà parmi ses membres Taylor Cocks en Grande-Bretagne, ThinkBridge en Chine, Edisa en Espagne, Dinos Antoniou à Chypre et Tan Teo & Partners à Singapour.



VM Matériaux Démarriage d'activité à Cholet

À Cholet, l'unité de fabrication des blocs de coffrage isolant et murs pré-usinés "Biplan" a démarré sa production depuis avril. Encore au stade de chantier test (réglages, obtention des avis techniques...) l'usine devrait bientôt achever sa phase de lancement pour une inauguration du site à l'automne. La filiale de VM Matériaux utilise sous licence un système élaboré par le Canadien Polycrète et répondant aux normes BBC. La production sera destinée à la fabrication de maisons individuelles, d'habitats collectifs et de bâtiments tertiaires. Douze personnes y travailleront d'ici la fin de l'année.

Le Journal des Entreprises – Septembre 2012



Air France Un nouveau directeur régional



Éric Fuchsmann est le nouveau directeur régional grand Ouest d'Air France (70 salariés). Il succède à Frédéric Verdier qui prend la direction régionale d'Air France pour la Belgique et le Luxembourg basée à Bruxelles. À 59 ans, Éric Fuchsmann a fait toute sa carrière dans le groupe Air

France au sein duquel il est entré en 1978. Il y a exercé de nombreuses fonctions, à l'étranger (Colombie, Brésil et Suisse) et au siège pour la création du service Grands Comptes France puis dernièrement au poste de directeur régional Est à Strasbourg.

Le Journal des Entreprises – Septembre 2012



mulliez-flory

Confectionneur d'équipes

Mulliez Flory

Le groupe soutient son chef

Pascal Roy, directeur commercial chez Mulliez Flory, participe à l'émission MasterChef, le concours de cuisiniers de TF1. Le groupe de 240 personnes du Longeron spécialisé dans le vêtement professionnel n'a pas hésité à afficher son soutien public à cette participation audiovisuelle. « La direction de l'entreprise s'est investie à fond en permettant à Pascal de se lancer pleinement dans ce challenge et ainsi réaliser son projet personnel. » Celui-ci souhaite ouvrir un restaurant dans le centre de Nantes.

Le Journal des Entreprises – Septembre 2012