

7. SOIRÉE PARTENAIRES DE DÉBUT DE SAISON

Le jeudi 2 octobre 2008, Cholet Basket avait convié tous ses partenaires à une soirée de présentation de la nouvelle saison 08/09.

A cette occasion, le Président Patrick CHIRON leur a exposé les objectifs, les projets, la nouvelle équipe et les nouveaux partenaires du club.



Cette saison, 18 nouveaux partenaires ont rejoint le Cholet Basket Entreprise (CBE) :

				
Activité : Nettoyage LA SEGUINIÈRE	Activité : Cheminées d'intérieur LA ROMAGNE	Activité : Serrurerie, Métallerie ST ANDRÉ DE LA MARCHÉ	Activité : Blanchisserie MONTREVAULT	Activité : Electricité générale CHOLET

				
Activité : Horticulteur NUAILLÉ	Activité : Ingénierie Bâtiment CHOLET	Activité : Ravalement CHOLET	Activité : location de véhicules CHOLET	Activité : Création et fabrication de meubles LE BOUPÈRE (85)

		 <i>Le spécialiste de la Rénovation</i>		 
Activité : Machines agricoles MONTFAUCON-MONTIGNE	Activité : Boulangerie, pâtisserie, traiteur CHOLET	Activité : Protection de l'habitat CHOLET	Activité : Nègoce de bois et matériaux construction NUAILLÉ	Activité : fabrication de produits alimentaires MAULEVRIER

	 <i>Mortagne sur Sevre</i>	 NOTAIRES ASSOCIÉS
Activité : vente d'articles de sport BEAUCOUZÉ et CHEMLLÉ	Activité : Supermarché MORTAGNE SUR SEVRE	Activité : Notaires CHOLET

8. LA BOUCHERIE, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET

Bientôt 100 restos La Boucherie : quel appétit !

Le groupe de St-Barthélemy veut doubler le nombre de ses établissements. En se développant dans le Sud et l'Est de la France.

Solide coup de fourchette pour La Boucherie. Ses restaurants vont passer d'une cinquantaine, en France, à une centaine en 2011. « Nous avons la structure logistique, humaine et désormais financière », se réjouit Christophe Mauxion, directeur des enseignes du groupe.

Les actionnaires historiques, qui conservent la majorité, ont fait affaire avec Naxicap Partners, entreprise d'investissement adossée à Natixis.

Les 8 millions d'euros levés seront intégralement affectés au développement du groupe.

« Nous voulons passer à la vitesse supérieure, pour être reconnus nationalement. » La Boucherie pourrait « grignoter » Hippopotamus, mais reste encore loin derrière Courtepaille et Buffalo.

Les trois concepts de restauration seront développés : La Boucherie Restaurant, avec des bâtiments dédiés à la périphérie commerciale des grandes agglomérations ; La Boucherie Café, plus adapté aux centres-villes ; La Boucherie Grill, pour le réseau autoroutier.

2 000 salariés en 2011

Christophe Mauxion annonce une quinzaine d'ouvertures par an, deux tiers en propre et un tiers en franchise. Sachant que chaque



Christophe Mauxion, directeur des enseignes : « Nous voulons passer à la vitesse supérieure, pour être reconnus nationalement. »

restaurant emploie entre 15 et 20 salariés, le groupe va embaucher 300 salariés par an. En 2011, quelque 2 000 salariés devraient travailler pour l'enseigne.

« Notre cœur de métier reste la viande. Mais nous avons réussi à bien nous diversifier. » Avec les ouvertures régulières, le groupe aligne des avancées à deux chiffres. « L'an dernier, nous avons progressé de 18 %. Cette année, nous devrions nous situer autour de 10 %.

L'enseigne, déclassée

récemment par le *Petit Futé*, aurait-elle des problèmes de qualité ? « Nous recevons toujours autant de monde, assure Christophe Mauxion. La qualité du produit et du service est reconnue. »

Le directeur ne veut pas participer au « catastrophisme ambiant ». Et faire face à la crise. « Des secteurs vont bien. Nous avons les moyens de tirer notre épingle du jeu. » La Boucherie, quel appétit !

Jean-Michel HANSEN.

Saint-André-de-la-Marche

La maison de l'apiculteur présente l'abeille dans tous ses états

« Si l'abeille disparaissait de la surface du globe, l'homme n'aurait plus que quelques années à vivre » avait déclaré Albert Einstein.

« Des abeilles dépendant la survie et l'évolution de plus de 80 % des espèces végétales dans le monde et 84 % des végétaux cultivés en Europe dépendent directement de la pollinisation par les insectes, précise pour sa part Benoit Mary, qui dirige la société Famille Mary, qui produit et diffuse du miel et ses dérivés depuis maintenant 87 ans. De cette constatation est née l'idée de créer un espace découverte dédié à l'abeille, sur notre site de Beau Rivage, pour témoigner auprès de toutes les générations et aider à faire prendre conscience de cet équilibre fragile qui lie l'Homme et l'abeille. »

Écotourisme

Un scénographe, Olivier Charrier, et Eric Tourneret, un photographe envoûté par les abeilles au point de



Benoit Mary et Olivier Charrier présentent la maison de l'apiculteur, ouverte à tous les publics, gratuitement, sur le site de Beau Rivage, du lundi au samedi.

parcourir le monde pour les fixer sur la pellicule (« Je crois qu'il n'y

a qu'un endroit sur la planète habitée où on n'en trouve pas, une

partie de la Mongolie ») ont conjugué leurs compétences et leurs talents pour créer la maison de l'apiculteur, ouverte à tous publics, gratuitement. « J'ai été fasciné par la complicité qui existe entre l'apiculteur et l'abeille » commente Olivier Charrier, qui a proposé une visite interactive, la ruche à travers les quatre saisons, des données culturelles aussi (les traditions concernant les ruches dans le monde), la transhumance des abeilles, etc.

Famille Mary, qui souhaite développer à moyen terme, en 2010, l'aspect écotourisme de son site de Beau Rivage, consacre à l'environnement depuis longtemps déjà, une attention réelle : « L'entreprise a investi dans du matériel technologique permettant la détection de contaminants dans les miels, par exemple. Nous avons créé une gamme de produits biologiques ; limitation des suremballages, sacs de boutiques compostables, etc. Nous voulons, par nos choix, démontrer que l'économie n'est pas incompatible avec l'écologie. »

Famille Mary, une entreprise emblématique du Choletais

Lors de l'inauguration de la maison de l'apiculteur, qui se déroulait vendredi à Beau Rivage, divers élus présents ont mis en évidence certains aspects de la société Famille Mary, récoltant de miel, entreprise à la campagne, symbolique du Choletais.

Paul Clemenceau, maire de Saint-André, rappelle « qu'après avoir été une des plus anciennes entreprises de la commune, Famille Mary était en passe de devenir celle qui employait le plus de personnel. » En effet, en huit ans, Famille Mary est passée de 25 à 62 emplois, notamment en développant ses activités de distribution, dans un contexte apicole difficile. Il faut savoir qu'entre 1995 et 2007, près de 400 000 ruches ont été perdues sur un total de 1 350 000 ruches répertoriées. « 15 000 apiculteurs ont dû cesser leur activité dans la décennie » rappelle Benoit Mary, qui dirige actuellement Famille Mary.

L'entreprise est partenaire d'une trentaine d'apiculteurs français et



Gilles Bourdoleix, député, Olivier Charrier scénographe de la maison de l'apiculteur, et Eric Tourneret, photographe, lors de l'inauguration de la maison de l'apiculteur.

européens, pour proposer un plus large choix de miels. Pour diffuser

ses 150 références, une quinzaine de boutiques se sont ouvertes

dans différentes villes, sans oublier la vente en ligne, « pour laquelle Famille Mary a été pionnière dans ce secteur d'activité », rappelle Jacques Hy, président de la commission économie de la communauté de communes Sèvre et Moine.

L'intérêt du public est évident, puisque lors de la fête du miel, qui se déroulait le week-end dernier à Beau Rivage, pas moins de 9 000 visiteurs ont été comptabilisés. « La fréquentation annuelle est estimée à 23 000 personnes. » Famille Mary manifestera prochainement sa volonté de sauvegarder l'environnement par la construction d'un nouveau bâtiment, qui ne devrait pas laisser indifférent. « Les vrais entrepreneurs sont ceux qui savent anticiper », commente Jacques Hy. « Vous êtes vraiment emblématiques du Choletais, en ce que vous représentez bien ces entrepreneurs qui ont passé le flambeau de génération en génération », souligne Gilles Bourdoleix, député.

Mary met en scène le monde de l'abeille

L'entreprise Mary ouvre à Saint-André-de-la-Marche un « espace interactif dédié à l'abeille et à la biodiversité ». Inaugurée hier soir, cette Maison de l'apiculteur est ouverte gratuitement aux visiteurs.

Cette tirade d'Albert Einstein résume tout : « Si l'abeille disparaissait de la surface du globe l'homme n'aurait plus que quelques années à vivre. » Or les abeilles disparaissent. L'homme y est pour quelque chose. « La France est le troisième plus gros pays consommateur de pesticides dans le monde avec 76 000 tonnes utilisées chaque année. Or, les pesticides dont on retrouve des traces même dans le lait maternel, tuent les abeilles, et en les tuant rendent impossible la pollinisation » explique Benoît Mary, Pdg de l'entreprise familiale fondée

par son grand-père dans les années vingt.

400 000 ruches détruites

La Maison de l'apiculteur, inaugurée hier par l'entreprise sur son site de Beau-Rivage à Saint-André-de-la-Marche, répond à un besoin d'explications pédagogiques. « L'idée n'est pas de créer un musée mais de reconstituer l'ambiance d'une ruche ». La forme même de la maison le rappelle. A l'intérieur, la démonstration du rôle bienfaiteur des abeilles tapisse les murs. « En pollinisant



Benoît Mary a présenté, hier, sa nouvelle Maison de l'apiculteur à Saint-André-de-la-Marche

Bientôt un nouveau bâtiment écologique

Mary ouvrira en juin 2009 un nouveau bâtiment écologique sur la zone d'activité Actipole au bord de la Nationale 249. Sur 2 500 m², l'entreprise installera ses services conditionnement et logistique. « Le bâtiment est en cours de construction selon un cahier des charges écologiques. Il sera entièrement indépendant des énergies fossiles (pétrole ou gaz) afin de limiter au maximum les

effets de serre », souligne Benoît Mary. L'ensemble comprendra 600 m² de panneaux photovoltaïques, des toitures végétalisées pour assurer la climatisation, la récupération des eaux pluviales et l'utilisation d'une pompe à chaleur et d'un système de géothermie. Une quinzaine de personnes travaillera sur ce nouveau site.

84 % de nos végétaux cultivés, les abeilles sont indispensables à notre alimentation et elles assurent la biodiversité. Entre 1995 et 2007, 400 000 ruches ont été détruites et 15 000 apiculteurs ont dû cesser leur activité. Il est temps de tirer la sonnette d'alarme. C'est ce que fait Mary en ouvrant cet espace interactif où le visiteur peut entrer gratuitement, tous les jours sauf le dimanche. L'entreprise a

dépensé 125 000 € dans cette petite maison très colorée, d'où l'on ressort instruit sur la vie des abeilles. L'ensemble, mis en scène par le scénographe Olivier Charrier, présente d'étonnantes photos du photographe animalier Éric Tourneret. Une borne interactive permet de connaître les innombrables applications de l'apiculture, et pas seulement dans l'alimentation. « Le miel de thym est par exemple

employé au CHU de Limoges par le professeur Descottes, car il a d'excellentes priorités de cicatrisation. Nous montrons cet usage peu connu à nos visiteurs à travers un petit film ».

Bruno MOLLARD

La Maison de l'apiculteur est ouverte du lundi au vendredi de 9 heures à midi et de 14 heures à 18 h 30 et le samedi jusqu'à 18 heures.



Le scénographe Olivier Charrier (au centre) a expliqué son travail aux personnalités



Les visiteurs peuvent visiter gratuitement la Maison de l'apiculteur.

Gilles Bourdouleix, nouveau président d'AGIR

Le 25 septembre, lors des 23^e Journées AGIR à Albi, Gilles Bourdouleix a été élu à l'unanimité président d'AGIR. « Cette élection marque la reconnaissance d'une politique locale engagée, notamment depuis la création de Transports publics du Choletais (TPC) en 2003 et permet à la Ville et l'Agglomération de se positionner idéalement au centre des problématiques de transports publics

et de développement durable », a estimé la municipalité.

AGIR, porte-parole des réseaux de transports indépendants auprès des pouvoirs publics français et européens, représente aujourd'hui plus de 5 000 km de lignes de transport urbain, 4,7 millions d'habitants desservis dans 320 communes.

Gilles Bourdouleix à la tête des réseaux de transports indépendants français

Le député-maire de Cholet a été élu président d'Agir le 25 septembre à Albi, à l'occasion des 23^e Journées de l'association. Agir est le porte-parole des réseaux de transports indépendants auprès des pouvoirs publics français et européens.

Seul candidat, le député-maire et président de l'Agglo de

Cholet, Gilles Bourdouleix, a été élu président de l'association Agir, à l'occasion des 23^e Journées à Albi le 25 septembre dernier. « Cette élection marque la reconnaissance d'une politique locale engagée, notamment depuis la création des Transports publics du Choletais (TPC) en 2003, souligne-t-il. C'est aussi une reconnaissance d'une vision politique qui a fait ses preuves et

la possibilité d'un partage d'expérience renouvelé, où la problématique du développement durable tient une place essentielle. Elle devrait offrir enfin à Cholet et à son agglomération une véritable plus-value. »

Dont Marseille et Toulouse

Agir est une association loi 1901 qui réunit des entreprises de transport indépendantes, qui

n'ont aucun lien avec un groupe français ou étranger d'exploitation de transport. L'association a pour objet d'assister les professionnels des transports publics et de favoriser les échanges entre eux. Agir regroupe également de façon paritaire des directeurs et des présidents de réseaux : d'ailleurs, jusqu'au 25 septembre, Marc Delayer, directeur général des TPC, était le trésorier de l'association.

Tout en conservant une autonomie totale, les adhérents de l'association bénéficient d'une plate-forme de compétences composée d'experts reconnus du secteur des transports public. Agir, c'est aujourd'hui 320 communes en France, dont Marseille et Toulouse, 5 000 km de lignes dans le transport urbain et 4,7 millions d'habitants desservis. Gilles Bourdouleix a désormais devant lui un mandat de trois ans. Il a succédé à Bernard Charrier, l'ancien maire de Nersac et ex-président de la Société des transports du Grand Angoulême.



Marc Delayer, directeur général des Transports publics choletais, l'ancien trésorier de l'Agir, et Gilles Bourdouleix, député-maire de Cholet, président de l'Agglo et depuis le 25 septembre, président de l'Agir

Le plus grand Hyper U de France change de mains

Ancien et nouveau propriétaires de l'Hyper U de Murs-Erigné ont leurs racines dans le commerce local.

Hier matin, les clients matinaux du centre commercial Rive Sud de Murs-Erigné ont pu être surpris. Au lieu d'ouvrir à 8 h 30 comme d'habitude, le plus grand Hyper U de France a attendu 10 heures. Pour cause d'inventaire.

La raison en est simple : le centre commercial est en train de changer de mains. Selon nos informations, que Raoul Monnier, l'actuel propriétaire, n'a voulu ni confirmer ni infirmer, c'est le patron du magasin U du Mazé, Richard Marchand, qui va reprendre cette surface de vente d'une ampleur impressionnante. « Le plus grand magasin du groupe, le plus grand en taille et en chiffre d'affaires », selon Serge Papin, le Pdg de Système U (lire notre édition du 18 octobre 2006).

Rive Sud dégage en effet un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros et emploie environ 350 salariés. Sa galerie marchande avait fait l'objet d'une totale rénovation entre 2003 et 2006. Le montant des travaux avait atteint 23 millions d'euros. Depuis, les rumeurs de cession n'avaient cessé de rouler, que l'intéressé avait constamment démenties.

Une famille de commerçants longuëens
Le repeneur, Richard Marchand, fait partie d'une famille de commerçants longuëens qui s'est déjà taillé une part respectable dans le groupe des indépendants rattachés au groupe coopératif Système U. Outre le magasin de Mazé, il possédait celui de Longué. Il l'a cédé récemment à l'un de ses frères,



L'Hyper U de Murs-Erigné, qui borde l'autoroute Angers - Cholet attire une large clientèle au sud d'Angers

David, qui gère également celui de Saint-Georges-les-Baillargeaux (Vienne).
« Leur père, Roger, avait lancé le Super U de Longué en 1977, précise André Riette, historien du commerce longuëen (1). Mais lui-même avait commencé en reprenant la crèmerie que son père avait lancée en 1934 et en lançant une enseigne Spar en 1961. Les enfants ont toujours été

baignés dans le commerce. » Le montant de la transaction n'a pas été rendu public ; il atteindrait plusieurs dizaines de millions d'euros.
Le montage financier devrait reposer sur un ensemble de plusieurs magasins U. « Nous ne nous mêlons des transactions entre nos coopérateurs, précise le service communication de Système U. Mais dans notre groupe,

les magasins sont souvent des affaires familiales. » Lors d'un entretien avec notre titre (lire notre édition du 9 septembre 2006), Raoul Monnier avait brossé le portrait de son repeneur idéal.
« Ce qui compte, c'est la compétence, avait-il précisé. Il faudra aussi qu'il soit résident, car nous ne sommes pas des investisseurs. Nous sommes des commerçants

animateurs d'entreprises. » Le vendeur devrait garder la main sur la galerie marchande qui comprend une vingtaine de boutiques.

Vincent BOUCAULT
(1) Auteur de « Il était une fois les commerces à Longué-Jumelles de 1900 à 2006 », Ed. Le Petit-Pavé.

Raoul Monnier, riche discret et mécène

A l'instar d'un Edouard Leclerc, Raoul Monnier a commencé petit. Ses parents tenaient un café-épicerie dans le bourg de Murs-Erigné. Jeune, il livrait des bouteilles de gaz. « J'ai des racines ici, je fais partie des murs », aime-t-il à dire. Il a repris l'affaire familiale en 1966 avant de lancer un centre commercial dans les années 70. Puis Rive Sud s'est animée en 1986 sur son emplacement actuel, tout près de l'actuelle autoroute A11 Angers - Cholet. Depuis, le magasin n'a cessé de développer son chiffre d'affaires, drainant une zone de chalandise large et peuplée au sud de l'agglomération angevine.
Sa réussite fait référence dans la maison U. « Vous êtes l'incarnation de l'esprit de conquête », avait dit Serge Papin, le Pdg de Système U, lors de l'inauguration de la nouvelle galerie marchande en 2006.
Selon un classement produit par le magazine économique

« Challenge », la fortune de Raoul Monnier, âgé de 66 ans, et de son épouse Marie-Claude est évaluée à 65 millions d'euros. Elle les situe à la 453^e position dans le palmarès français. C'est le seul propriétaire d'un Hyper U à être positionné dans le Top 500 français. « Mais jamais il ne met en avant son argent », défend un de ses proches.

Le maire de Murs-Erigné inquiet

Interrogé sur cette transaction, Philippe Bodard, le maire de Murs-Erigné, émet une crainte.
« Monsieur Monnier, qui a été maire de 1977 à 1983, soutient beaucoup le secteur associatif, explique l'élu. Nous avons des partenariats avec le Festival du film de nature, le centre culturel, il aide des clubs locaux, l'école de musique. Cela représente plusieurs dizaines de milliers d'euros. On peut s'inquiéter de savoir si le nouveau propriétaire aura la même implication locale. »



Raoul Monnier, photographié ici en 2006 - « J'ai mes racines ici »

Il vend son hypermarché... mais garde la galerie

A Mûrs-Érigné, le plus grand Hyper U de France et ses 350 salariés changent de patron. Entretien avec Raoul Monnier, qui y a consacré 50 ans de sa vie.

Une grande page se tourne pour vous, Raoul Monnier. A Mûrs-Érigné, vous quittez une entreprise que vous avez réussi à placer sur la plus haute marche, celle de leader...

Je n'aime pas trop ce genre de déclaration. J'ai toujours été un membre actif du développement du groupe, depuis 40 ans. C'est une belle entreprise qui s'est développée ici, dans le Sud Loire. Elle est leader chez Système U et leader sur le marché angevin, avec 2 millions de passages à la caisse, par an, 25 000 clients porteurs de la carte de fidélité, et un chiffre d'affaires de 120 millions.

Après bien des hésitations, vous vous êtes finalement résolu à vendre. Difficile de lâcher ainsi son « bébé » ?

Oui, cela a été difficile. C'est 50 ans de ma vie. N'ayant pas de succession familiale, il fallait bien que je franchisse le pas. Mais quelque part, je me sens comme dépouillé de ce qui est le sens de ma vie économique. A 66 ans, il faut bien se faire une raison...

Votre magasin n'a cessé d'évoluer, mais votre grand regret, j'imagine, c'est d'avoir échoué à l'implanter sur la zone du Moulin-Marcille, aux Ponts-de-Cé...

Le projet était très avancé, mais il n'a pas abouti, pour des raisons diverses, notamment administratives. Cela a été une grosse déception pour moi. Mais aujourd'hui, je n'éprouve pas de regret. Le Sud Loire se développe, au niveau des voies de communication, de la démographie, des entreprises. Au Moulin-Marcille, Décathlon va construire une belle unité, qui va amener du monde.



Raoul Monnier, sur la passerelle qui surplombe la galerie commerciale de l'Hyper U de Mûrs-Érigné : « Je garde un petit morceau de l'entreprise, avec ces boutiques. Je compte aussi m'investir dans des entreprises qui démarrent, pour garder le contact avec le milieu économique. »

Comment voyez-vous évoluer Hyper U ? Quelles sont les recommandations que vous avez faites à votre repreneur, Richard Marchand, de Longué ?

Je me garderais bien de lui faire des recommandations. Il a 20 ans de moins que moi. Il est moderne, il a une bonne vision stratégique. Il reprend une entreprise structurée, de 350 personnes, avec un encadrement performant, une entreprise socialement en bonne santé.

Les clients ont toujours été nos patrons. Nous avons toujours essayé de coller au plus près de leurs

attentes. C'est le fil rouge de la réussite de Mûrs-Érigné.

Et vous, aujourd'hui, quels sont vos projets ?

Je conserve la galerie commerciale.

Mon épouse, Marie-Claude, qui a toujours été à mes côtés, va rester un an, dans un rôle de conseil et d'accompagnement. Moi, je compte m'investir dans des entreprises qui démarrent, avec des appuis financiers ou techniques, histoire de rester dans le milieu économique.

Vous en avez les moyens. La vente de votre magasin se chiffrait à 53 millions. Le magazine *Challenges* évalue votre fortune à 65 millions. Vous figurez dans le « Top 500 » des Français les plus riches...

Je ne parlerai pas du montant de la vente. Mon repreneur peut le faire, s'il le souhaite. Quant à ma fortune, le magazine ne fait qu'une évaluation de la valeur du magasin. Aujourd'hui, je peux vous dire que je suis sorti du Top 500...

Jean-Michel HANSEN.

Richard Marchand, le repreneur, a des « petits U » dans le sang !

Richard Marchand, le repreneur de l'Hyper U de Mûrs-Érigné, est du sérail. Âgé de 47 ans, il a déjà 27 ans de distribution derrière lui, d'abord auprès de ses parents, à Longué. « J'ai gravi les échelons et racheté l'entreprise, en 1991. J'ai racheté celle de Mazé, en 2002. »

Il a géré les deux entreprises de front, soit quelque 6 000 m² de surface commerciale, avec 210

salariés. Là, avec le rachat de Mûrs-Érigné, il franchit un nouveau palier. « J'ai revendu Longué à mon frère, David. Et je reprends l'entreprise au 1^{er} novembre. Je suis en train de construire mon projet. La primeur en revient à l'encadrement et à tous les collaborateurs d'Hyper U. »

Il n'en dira pas plus, précisant que le magasin va encore se développer

sur place. « Il vient d'être refait. Le travail accompli par M. et Mme Monnier est énorme. Un hyper à dix minutes d'Angers, leader sur sa zone, avec 350 collaborateurs, c'est bien mené. » Manager de terrain, il veut assurer « une bonne continuité » et donner « du sens à la succession ». Il se montre ravi de poursuivre « une belle aventure comme celle-là ».

A l'image de ses frères Christophe et David, eux aussi patrons chez Système U, il avoue avoir été bercé, depuis toujours, dans le groupe. Son père avait déjà des responsabilités dans les instances régionales et il a suivi. « J'ai probablement des petits U dans le sang ! »

Alugo, la fenêtre ouverte sur l'avenir

Le fabricant choletais grandit vite. En quatre ans, il est passé de 4 à 54 salariés. Et il vient de racheter les anciens locaux de New Man.

C'est un beau symbole. En s'implantant dans les anciens locaux de New Man, Alugo illustre la reconversion économique du Choletais. Ce passage de témoin entre un textile déclinant et la menuiserie galopante. Terre de la mode, la région constitue aujourd'hui le premier pôle européen de la menuiserie, un secteur qui emploie 8 000 personnes dans un rayon de 60 kilomètres.

Alugo, c'est aussi une belle histoire. Celle d'une entreprise qui grandit vite. En 2004, elle comptait quatre salariés. « Un dessinateur, un gars dans l'atelier, une secrétaire et moi pour décrocher les commandes », résume Hugues Échasseriau. Les bases du succès : on conçoit, on réalise et on pose. Car aujourd'hui, ce jeune patron de 38 ans dirige 54 employés.

Un hasard

Cette histoire, elle a pourtant tenu à un fil. Jeune diplômé en génie mécanique, ce Vendéen postule à un stage chez Jeanneau. On est au début des années 90. Le plaisancier souffre et décline. Hugues Échasseriau pousse la porte du

voisin, Ouest-Alu.

Au sein du bureau d'études, il découvre l'univers du bâtiment, la réalisation des façades et des fenêtres. Dix ans plus tard, il rejoint le nantais Sofradi, où il manage une équipe de 50 personnes. « Ce que je réalisais, je pouvais le faire. Pour moi. » En 2004, Hugues Échasseriau fonde Alugo, une entreprise spécialisée dans les façades et les fenêtres en aluminium.

Rachat de Lucas CM

Porté par la croissance du bâtiment, la société se fait rapidement un nom. Dans la réalisation de bureaux, de commerces ou de bâtiments industriels. Gohé à La Séguinière ? C'est elle. Le Super U de Saint-Macaire et sa façade en verre ? C'est encore elle. Le collège du Bretonnais ? C'est aussi sa signature. Comme celle, à venir, des Arcades Rougé. « A chaque fois, c'est du sur-mesure. »

Conséquence : l'atelier de la rue Saint-Christophe, face à la Meilleraie, devient vite saturé. « On travaillait parfois dehors ! » En rachetant les locaux de New Man, rue Eiffel, Alugo triple sa capacité

de production et se donne les moyens d'accompagner son développement.

L'entreprise, qui engrange 120 chantiers par an, devrait porter son chiffre d'affaires de 5 à 8 millions d'euros. Et elle continue de croire en l'avenir. L'aluminium n'est pas encore touché par le ralentissement du secteur de la construction. « C'est le matériau idéal. Un bon isolant, qui ne demande pas d'entretien et permet la couleur. »

Et Alugo a pris les devants. L'entreprise vient d'ouvrir une agence pour mettre un pied dans les marchés du Centre et de l'Île-de-France. « Aujourd'hui, ce n'est que 10 % de notre chiffre d'affaires. On espère l'amener à 50 %. »

Et, en juillet, elle a racheté Lucas CM, une société de charpente métallique, à La Verrie, qui emploie 42 salariés. « On peut réaliser une enveloppe complète, résume Hugues Échasseriau. C'est cohérent. Quand les délais sont courts, ça évite aux clients d'avoir 50 interlocuteurs. »

Jean-Marcel BOUDARD.



Hugues Échasseriau, le jeune patron d'Alugo. En quatre ans, sa société est passée de 4 à 54 salariés, pour une moyenne d'âge de 32 ans.

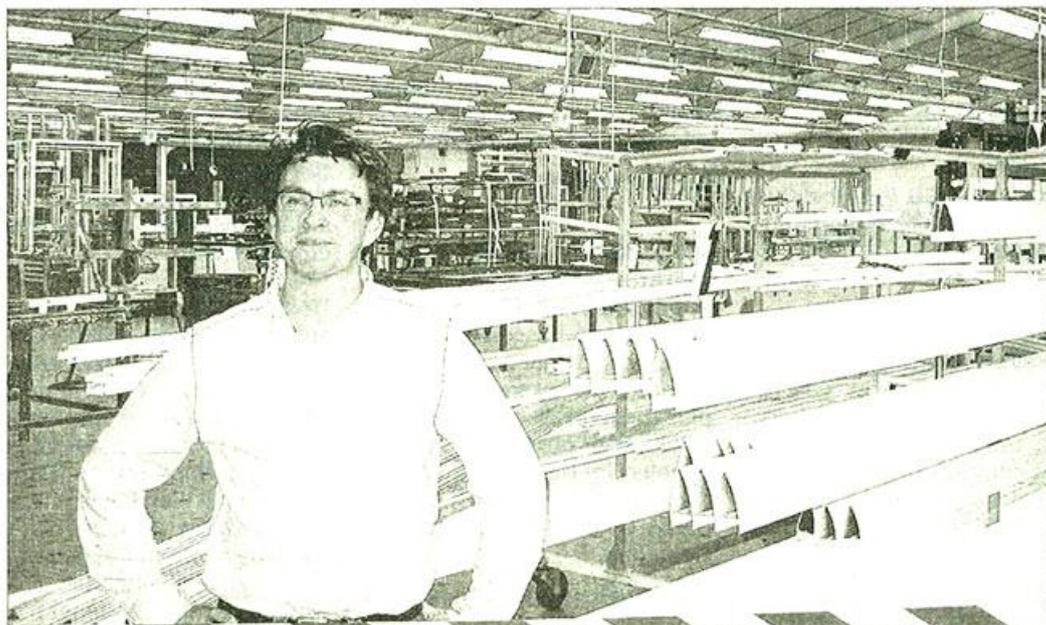
Alugo rachète les locaux de New Man

Hugues Echasseriau, Pdg d'Alugo, qui fabrique et pose des fenêtres et façades aluminium, a inauguré les nouveaux locaux de son entreprise. La société a racheté ce bâtiment industriel au groupe New Man.

C'est assez symbolique de venir s'installer dans un lieu où, il n'y a pas si longtemps, on produisait du textile, analyse avec nostalgie Hugues Echasseriau. Anciennement installée rue de Saint-Christophe à Cholet, l'entreprise Alugo, créée en 2004, a vu sa progression industrielle augmenter à vitesse « grand V ». Tant est si bien qu'il a fallu au dirigeant choletais, trouver dans l'urgence un bâtiment correspondant à ses ambitions.

5 000 m² de locaux

Alugo a donc pris possession de ce site le 1^{er} septembre. Sur



Hugues Echasseriau, visiblement satisfait de son nouvel outil, relooké pour 300 000 €

un terrain de 13 000 m², le bâtiment industriel couvre une surface totale de 5 000 m² (bureaux et ateliers). Actuellement, 54 salariés travaillent au sein de la société. Une vingtaine d'entre eux a été embauchée cette année. Hugues Echasseriau table sur une dizaine d'embauches pour 2009, mais reste néanmoins prudent compte tenu de la conjoncture. Pour 2008, le chiffre d'affaires oscillera entre 7 et 8 millions d'euros.

Nombreuses réalisations

Alugo, qui possède un bureau d'étude, fabrique et pose des fenêtres et façades aluminium pour les chantiers neufs ou en rénovation. À Cholet même, l'entreprise a travaillé pour Terre de Marin, le Pôle automobile Jean Rouyer, le Bretonnais, Super U de Saint-Macaire-en-Mauges... et prochainement, les Arcades Rougé.

La société possède également un service de dépannage

appelé « Glasgo » pour les commerçants et particuliers (vitrines). Elle vient récemment d'acquiescer Lucas Charpente Métallique en Vendée (42 employés), qu'elle a rebaptisée « Steelgo ».

Hugues Echasseriau lorgne désormais sur le Grand Ouest, mais aussi en région parisienne et dans le Centre. Il vient d'ouvrir un bureau commercial à Amboise (Indre-et-Loire).

L'entreprise est fiction, le job est bien réel

Lire page 7



Hier, les entreprises d'entraînement des Pays de la Loire ont organisé un salon professionnel au Greta de Cholet.

Au bout de l'entraînement, un vrai boulot

C'est le principe des entreprises d'entraînement, en salon hier à Cholet. Leur but : on y cherche un travail en se rodant sur de vrais postes.

120 candidatures. Une dizaine de réponses. À peine la moitié d'entraînés. C'est le parcours d'Elodie. « Mes démarches n'aboutissaient à rien. » Christine affiche deux ans de chômage, une vague formation personnelle en comptabilité. Cindy avait fait le tour de son job et a choisi le Dif, le droit individuel à la formation, pour s'en sortir. Aujourd'hui, toutes les trois ont un poste fixe. Leur truc ? Elles sont passées par une entreprise d'entraînement.

« Je n'aurais pas eu cette chance s'il n'y avait pas eu Fil@fil », avoue Christine. Fil@fil, c'est l'entreprise d'entraînement de Cholet. Hier, elle accueillait ses homologues des

Pays de la Loire, pour un salon professionnel, mais fictif.

« On peut faire des erreurs »

Fictif ? C'est le principe des entreprises d'entraînement (1). Mais tous les postes, de l'accueil à la secrétaire de direction en passant par la comptable ou l'assistante commerciale, sont bien réels. Le but : entraîner, roder les gens à bosser comme dans une « vraie » boîte. Avec ses entretiens d'embauche, ses formulaires Urssaf, sa comptabilité, son chiffre d'affaires. 235 000 € en ce qui concerne Fil@fil. L'enjeu : trouver du boulot.

« On peut se lancer sans faire prendre de risques à l'entreprise, continue Christine. On peut faire des erreurs, les rectifier, progresser. » La formation dure dix-sept semaines, dont cinq semaines de stage en entreprise. « L'objectif du stage est de déboucher sur un emploi, en CDD ou en CDI, dit Elodie. Ce n'est pas un stage comme dans un environnement scolaire. »

Aujourd'hui, elle est assistante commerciale. Christine et Cindy sont assistantes de paye dans un service comptabilité. Dans la même entreprise. Une société choletaise qui a découvert Fil@fil grâce à une

de ses salariées et qui continue d'en exploiter le vivier.

L'entreprise tourne toute l'année. « Les entrées et sorties sont permanentes », explique Anne-Marie Loiseau, directrice. Seule condition : avoir un minimum de formation. À Cholet, c'est le Greta qui l'assure.

Marianne DEUMIÉ.

(1) Onze entreprises d'entraînement existent dans la région ; sept étaient présentes, hier, à Cholet. On en compte 110 en France et 5 000 au total dans 35 pays. Elles fonctionnent en réseau.

Au Verger de la Blottière, les saisonniers sont Chemillois

Le Choletais affiche fièrement son plein-emploi. Comment font donc les entreprises locales qui fonctionnent avec des saisonniers ? À Saint-Georges-des-Gardes, le Verger de la Blottière emploie principalement des gens du cru.

À la Sainte-Croix (14 septembre), cueille tes pommes et gaulé tes noix. La famille Socheleau, à l'origine du Verger de la Blottière à Saint-Georges-des-Gardes, connaît ce dicton depuis longtemps. Car elle fait vivre depuis 1961 une activité juteuse, celle de la pomme avec une récolte annuelle de 5 500 tonnes sur 120 hectares. L'entreprise emploie 140 salariés répartis sur trois pôles d'activités, détaille Joseph Socheleau, le Pdg du Verger de la Blottière, le fils du créateur, qui a lui-même ses deux fils derrière lui. 50 personnes travaillent à la production, 78 au conditionnement et 12 à la commercialisation. Et nous avons en plus tous les ans environ 250 saisonniers. D'ailleurs, en ces temps de plein-emploi dans la région choletaise, le Pdg est-il contraint de faire appel à de la main-d'œuvre étrangère, ou tout du moins extérieure, comme c'est le cas dans le bâtiment ? Non. Nous avons toujours recruté notre personnel



Joseph Socheleau, le Pdg du Verger de la Blottière, a pris la direction de la société à la suite de son père Ferdinand. Ses fils, David et Quentin, devraient poursuivre l'affaire

saisonnier dans le Chemillois et dans le Choletais. Ils représentent 70 % de notre effectif. Le reste vient du Nord-Vendée ou de la couronne angevine.

20 % d'étudiants

Parmi ses effectifs saisonniers, Joseph Socheleau comptabilise 40 % de demandeurs

d'emploi et quelque 20 % d'étudiants. Le cœur de notre travail de cueillette se situe entre le 10 septembre et le 15 octobre et, avec l'avancée de la rentrée de l'enseignement supérieur, beaucoup de jeunes ne peuvent assurer la fin. Mais j'en ai quand même qui viennent cinq années de suite. Le temps de

leurs études», poursuit le Pdg. Le Verger de la Blottière, dont le chiffre d'affaires s'élevait en 2007 à 18 millions d'euros, fait partie enfin des 18 producteurs du Val de Loire à pouvoir commercialiser la pomme Antarès.

Anthony BELLANGER



Tous les ans, environ 250 saisonniers cueillent des pommes au Verger de la Blottière à Saint-Georges-des-Gardes



La récolte annuelle du Verger de la Blottière s'élève à 5 500 tonnes par an sur 120 hectares

La pomme *Antares* sait se faire désirer

Dans le Choletais, c'est le produit symbole des Vergers de la Blottière. Un fruit de saison et de terroir qui se cueille en ce moment. Et s'apprécie de septembre à avril. Seulement.

Sur les étals, elle s'étale... mais seulement jusqu'en avril. Sa belle robe rouge attire les bouches gourmandes et son goût laisse entendre qu'on serait bien mieux, couché dans l'herbe, pour la croquer. La pomme *Antares* vient donc de sortir. Plutôt est-elle en cours de cueillette dans les plantations de la région.

À Saint-Georges-des-Gardes (Maine-et-Loire), les Vergers de la Blottière l'ont choisie comme produit symbole depuis qu'en 2005, l'antenne angevine de l'Institut national de la recherche agronomique (Inra) l'a mise au point.

« Mon grand-père a créé l'entreprise en 1961. Au fil de son développement, le souci d'une pratique écologique de l'arboriculture est devenu prédominant. Toutes les variétés que nous produisons, variétés plus communes, plus connues, comme la *Granny*, la *Golden*, la *Gala*... sont déjà cultivées dans cet esprit. Mais l'*Antares*, avec son potentiel gustatif et sa forte résistance naturelle à la tavelure, nous a permis de nous démarquer », explique David Socheleau, petit-fils de Ferdinand et fils de Joseph, ses prédécesseurs à la tête des Vergers de la Blottière.

Dans le potager du Roi

Se démarquer sans toucher aux goûts des clients habituels, tel était l'enjeu : « En France, on ne consomme pas partout la pomme de la même façon. Le Sud, par exemple, est plus attiré par le sucré. » L'acidulé de l'*Antares* convient donc mieux aux consommateurs de la région parisienne et du grand Ouest, où l'arboriculteur du Maine-et-Loire écoule l'essentiel de ses fruits, grâce, surtout, à la



David Socheleau, à l'ombre de la belle *Antares*, dans les vergers de la Blottière, à Saint-Georges-des-Gardes.

grande distribution.

Bien qu'élevée par douze autres professionnels de la région, c'est à Saint-Georges-des-Gardes que toute la pomme *Antares* arrive, pour être conditionnée puis commercialisée. « Nous la plantons depuis trois ans. C'est le temps qu'il faut pour qu'un pommier donne pleinement. 2008 est donc notre vraie première année. D'où la campagne de communication que nous lançons », poursuit David Socheleau.

Avant les 2 500 tonnes attendues d'ici à trois ans et les 800 tonnes obtenues l'an passé, on devrait

récolter environ 1 300 tonnes d'*Antares* cette année. Dont un bon tiers à la Blottière qui, au total, élève 5 000 tonnes de pommes et poires en 22 variétés et en commercialise 20 000. Dans « le strict respect des pratiques environnementales », développées par les Socheleau et étendues à leurs partenaires.

Cueillette à la main

On peut citer l'arrosage au goutte-à-goutte, le recyclage des 90 mètres cubes d'eau de la station de calibrage et conditionnement. Surtout, dans les vergers,

les nichoirs à mésanges et à chauve-souris et la plantation de haies spécifiques assurent, tôt dans la saison, la présence des (bons) prédateurs, favorisant la lutte contre les nuisibles et réduisant le recours aux traitements chimiques.

À l'arrivée, on cueille à point, exclusivement à la main, « un fruit de saison, un fruit de terroir ». C'est vrai, il s'avale comme une friandise. Bien en bouche. Bien en cour aussi : en février dernier, pour la première fois, la belle a pris place dans le potager du Roi, à Versailles. Une sacrée reconnaissance.

Marie-Anne SALVAT