

Pierce au service de l'ABC

Après s'être séparé de Carlos Cherry, l'ABC a accueilli, hier, Pierre Pierce. Avant le derby contre Nantes à Jean-Bouin, il reste une semaine pour l'intégration accélérée de ce meneur-arrière d'expérience.

Chicago - Angers. C'est direct ou presque si l'on en juge par la réactivité de Pierre Pierce qui se trouvait encore dans l'Illinois il y a trois jours.

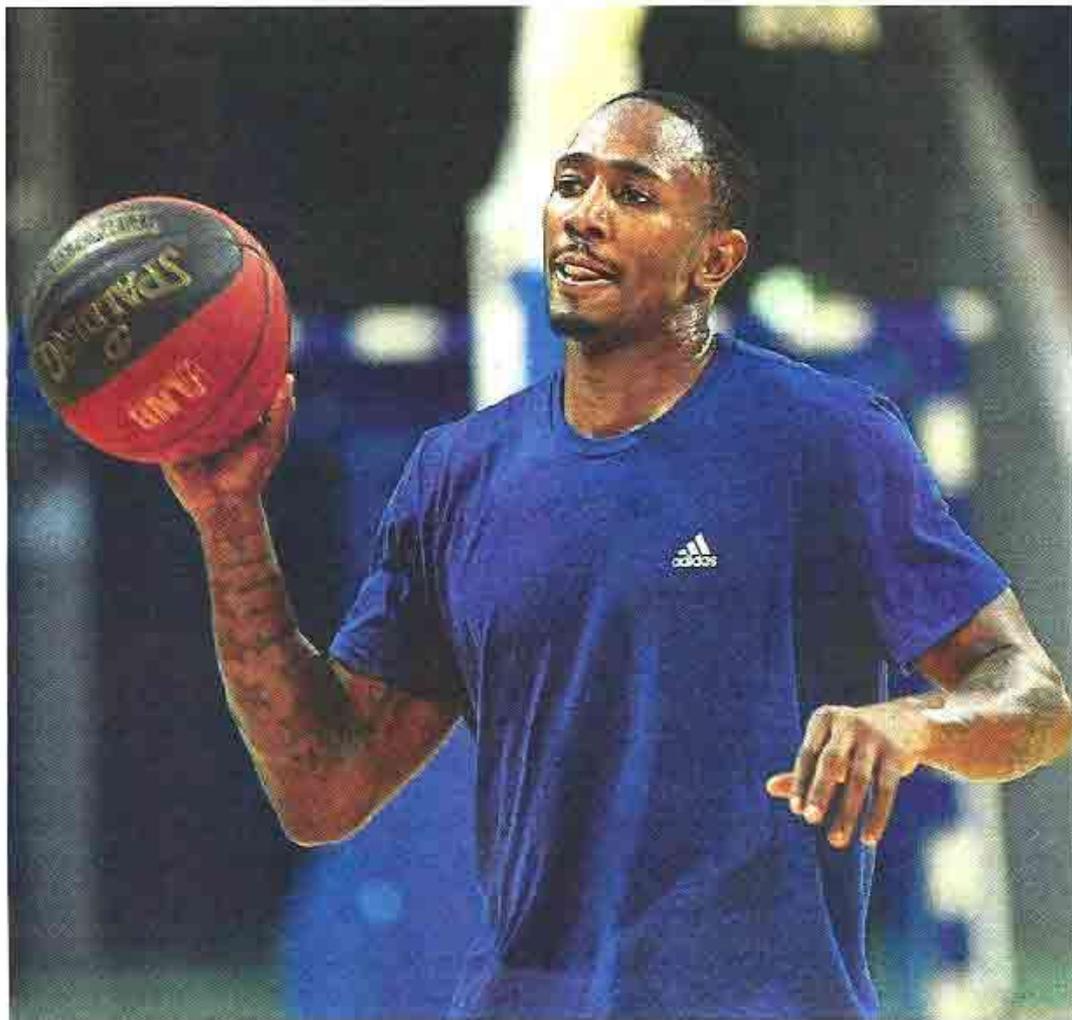
« Ces dernières semaines, je jouais au basket chez moi, à Chicago, » expliquait l'Américain, le tee-shirt détrempé par la sueur au sortir de sa première séance d'entraînement sur le parquet de la salle Jean-Bouin, hier en fin d'après-midi. Malgré quatre saisons passées en France, essentiellement dans le Var, le jeune trentenaire n'ose pas s'exprimer en français. Ce qui ne devrait pas pour autant constituer un frein à son intégration au sein de l'ABC.

Pierce, un joueur complet qui peut devenir leader

« Je suis venu ici parce que j'aime le basket et la compétition. Je n'ai pas vraiment hésité sur cette opportunité. En plus, je connais un peu cette partie de la France puisque j'ai joué à Cholet. C'est mon expérience sur et en dehors du terrain que je veux apporter, » débitait le successeur de Cholet qui en a vu d'autres du côté de la Grèce ou de l'Ukraine.

Satisfait par les premiers pas de son nouveau meneur, Vincent Lavandier adhère pleinement à ses louables intentions. « Pierre est un joueur référencé au niveau français et même européen. Il présente aussi l'avantage d'un vécu en Pro B avec Hyères-Toulon. Comme notre équipe a un déficit à ce niveau-là, ça a facilité notre choix. » Le technicien angevin d'ajouter : « C'est un garçon athlétique qui peut jouer aux positions 1 et 2. À Hyères-Toulon, il était important au niveau du scoring avec environ 15 points. Mais, quand on regarde ses statistiques de plus près, on constate qu'il peut aussi apporter à la passe, aux rebonds et aux interceptions. »

Au-delà des données mathématiques brutes, il ne faut pas occulter le rôle de Pierce au sein d'un effectif plongé dans le délicat apprentissage de la Pro B. Et l'Américain n'entend pas fuir ses responsabilités : « Le club a cru en moi. Je sais ce que je peux faire pour l'aider à remonter au classement. Forcément, je raisonne match



Angers, salle Jean-Bouin, hier. Pierce s'est montré en forme lors du premier entraînement. Photo CO - Laurent COMBET.

par match, semaine après semaine. Si je suis en bonne position sur le terrain, je prendrai mes responsabilités comme un leader doit le faire. »

Comme il avait su si bien le faire sous les couleurs d'Hyères-Toulon. Pour les retrouvailles avec la formation varoise, l'un des co-leaders du championnat, il lui faudra patienter jusqu'au vendredi 13 février. D'ici là, sa nouvelle équipe aura disputé dix matchs et son impact aura été évalué. À Cholet, sa pige n'avait guère été concluante en Pro A. Reste

à savoir si Angers aura réussi une pioche gagnante.

LES MATCHS EN DÉCEMBRE

Mardi 9 : à Jean-Bouin, contre Nantes.

Vendredi 12 : à Jean-Bouin, contre Aix-Maurienne.

Vendredi 19 : à Evreux.

Mardi 23 : à Jean-Bouin, contre Boulazac.

Samedi 27 : à Orchies.

Mardi 23 : à Jean-Bouin, contre Roanne.

➔ PIERRE PIERCE (USA)

MENEUR-ARRIÈRE

• 1,93 m - 88 kg

• 31 ans



CLUBS

2008-2010 : Hyères-Toulon

2010-2011 : Aris Salonique (Grèce)

2011-2012 : 3 clubs en Ukraine

2012-2013 : Hyères-Toulon puis Cholet

2013-2014 : Hyères-Toulon

Pierre Pierce, un nouveau métronome à l'ABC

Pro B. Le meneur-arrière américain de 31 ans a effectué son premier entraînement hier soir avec Angers BC.

Arrivé dimanche soir à Angers, Pierre Pierce a foulé le parquet de Jean-Bouin hier soir, pour son premier entraînement, une prise de contact avec le coach, ses équipiers, la découverte des premiers systèmes. Et en dépit du décalage horaire et de la fatigue du voyage, l'Américain a déjà séduit. « Physiquement, je le trouve bien, apprécie Vincent Lavandier. Il va manquer un peu de rythme mais je ne m'inquiète pas, ça reviendra vite. »

Un avis partagé par le principal intéressé : « Je suis en forme, je m'entraîne régulièrement à Chicago avec d'autres joueurs dans de petits matches, dans du 1 contre 1. Physiquement, je suis bien. » Et son nouvel entraîneur a déjà jaugé la recrue : « Je suis satisfait de ce premier contact, de ce premier entraînement. Avec juste un bémol, j'ai laissé les gars au repos pendant deux jours et c'est toujours compliqué de retrouver un bon rythme ensuite. »

Mais pour Lavandier, pas d'état d'âme : « Pierre est un joueur qui



Pierre Pierce a effectué ses premiers pas à l'ABC, hier soir.

connait la Pro B, capable de jouer sur deux, voire trois postes. Ce n'est pas juste un shooter. Sur les feuilles de stats, vous le retrouvez aux rebonds, aux interceptions, aux passes. »

Véritable baroudeur du basket (Aris Salonique en Grèce, Mariupol en Ukraine, Sukhumi Tbilissi en Géorgie et

SK Dnipro Azot Dniprodzerzhynsk) Pierre Pierce s'est engagé jusqu'à la fin de la saison avec le club angevin. « C'est un joueur qui va sans doute nous amener davantage de caractère sur le terrain, glissa Thierry Boisseau, co-président du club. Un gars qui sera capable de tenir un match et de relancer un groupe dans une rencontre. »

Pierre Pierce, qui a laissé sa femme et ses deux enfants à Chicago, apprécie le témoignage de confiance que lui offre le club angevin : « Je remercie l'ABC pour l'opportunité qui m'est proposée. Le club croit en moi, je vais l'aider au maximum, donner le meilleur de moi-même, faire profiter tout le monde de mon expérience. Je suis ici pour gagner des matches, je ferai gagner l'équipe. »

Avec un premier rendez-vous mardi prochain pour le derby face à Nantes. Une semaine importante pour le club qui dans la foulée, accueillera Alex-Maurienne. Avec son nouvel Américain aux manettes.

Ouest France – Mardi 2 décembre 2014

FABIEN CAUSEUR

Les expatriés

Causeur à la relance

➤ Fabien Causeur a réalisé ce week-end son meilleur match de la saison avec Vitoria. Le Français a compilé la meilleure évaluation de la 9^e journée de la Liga Endesa avec 27, au même niveau que le Barcelonnais Alex Abrines. C'est une bonne nouvelle pour Causeur, moins utilisé cette saison à Vitoria (18 minutes contre 24 la saison dernière) et dont les performances avaient été très discrètes jusque-là, dans l'ombre de Thomas Heurtel : 5,4 points et 5,6 d'évaluation sur les sept premiers matches. L'ex-International, pas vu en sélection depuis deux ans, est dans sa dernière année de contrat avec le club basque. ●

Joueur	Équipe	Adversaire	(Min)	Tirs	3-pt	L-F	Rb	Pd	In	Ct	Bp	Pts	Eval	
Espagne														
Fabien Causeur	Vitoria	(Euroleague) Olympiakos	(89-70)	22	3/3	3/3	-	5	1	-	1	1	9	12
-	-	(Liga) Ténérife	(84-74)	26	7/9	1/3	7/9	1	1	4	1	-	22	27
Thomas Heurtel	Vitoria	(Euroleague) Olympiakos	(89-70)	29	5/7	1/2	7/9	3	5	-	-	3	18	19
-	-	(Liga) Ténérife	(84-74)	27	4/10	3/7	0/1	2	4	-	-	4	11	4
Kim Tillie	Vitoria	(Euroleague) Olympiakos	(89-70)	12	0/4	0/1	-	5	1	-	-	-	-	-
-	-	(Liga) Ténérife	(84-74)	24	2/4	0/1	-	3	1	2	-	2	4	4
Tariq Kirksay	Badalona	(Liga) à Manresa	(84-79)	22	0/8	0/5	-	4	1	-	-	2	-	-2
Russie														
Joffrey Lauvergne	Khimki	(Eurocup) Olimpija Ljubljana	(105-77)	20	6/11	0/2	-	5	-	1	1	3	10	8
-	-	(VTB League) à Samara	(102-95)	20	3/8	0/1	0/1	4	1	-	-	3	6	2
Nando De Colo	CSKA	(Euroleague) au Maccabi	(84-61)	26	6/15	1/5	-	7	1	2	-	-	13	13
-	-	(VTB League) à Saint-Petersbourg	(81-57)	26	4/8	3/5	2/2	2	5	3	-	3	13	16
Pologne														
Aaron Cel	Zielona Gora	(Eurocup) PAOK	(84-77)	24	1/7	0/5	-	7	2	2	-	3	2	4
-	-	(championnat) Slupsk (79-70)		27	3/6	1/3	-	3	2	1	-	1	7	9
Italie														
Yakhouba Diawara	Varèse	(Liga) à Cremona	(53-64)	38	3/12	0/3	3/3	9	4	1	-	5	9	11
Serbie														
Boris Dali	Pertizan	(Eurocup) à Barvit	(85-90)	6	0/1	-	-	-	-	-	-	-	-	-2
-	-	(Ligue Adriatique) à Etoile Rouge	(67-76)	8	0/1	0/1	-	-	-	-	-	2	-	-2
Grèce														
Guy-Marc Michel	Dramas	(ESAKE) Olympiakos	(64-82)	26	4/6	-	4/12	8	1	1	-	2	12	13

Basket Hebdo n°66 – Jeudi 4 décembre 2014

« La NBA et la Pro A se ressemblent »

SEAN MAY, le pivot de Rouen, 119 matches dans la ligue américaine, affirme qu'il existe de grandes similitudes entre le jeu pratiqué en France et celui outre-Atlantique.

ROUEN, KINSHASA, LONDRES. — Le premier Rouennais présent à eux deux, 4-07 matches de saison régulière en NBA, le premier ayant d'ailleurs gagné le concours de lrs à 3 points au All Star Game NBA en 2009.
Photo: Frank Kauger / L'Équipe



Après plus d'un an sans fouler les parquets à cause d'une blessure à un pied, Sean May, le nouveau pivot de Rouen (2,08 m, 30 ans), affiche néanmoins une silhouette affinée et un sourire serein. Heureux de retrouver la compétition, cette ancienne star de North Carolina avec qui il a été champion universitaire américain en 2005, avait cassé la baraque à Paris en 2012-2013 (18,4 pts, 7,8 rds). Pour lui, l'attractivité de la Pro A est en hausse, même auprès des joueurs, comme lui, au pedigree NBA (119 matches pour May). Il explique pourquoi.

ROUEN —
DE NOTRE ENVOI SPÉCIAL

« CETTE SAISON en France, vingt joueurs ont déjà évolué en NBA. Comment expliquer cette attractivité ?

— Si vous regardez la NBA, les gens qui y ont le plus de succès sont... les Français ! Ce n'est pas un hasard. La NBA et la Pro A se ressemblent. Les "basket" qu'on y pratique ont beaucoup de points communs : un jeu peut-être pas aussi technique qu'en Italie ou en Espagne, mais très athlétique, où l'on joue avec un rythme effréné. Cela parle aux joueurs qui traversent l'Atlantique pour lancer leur carrière en

Europe. En France, ils retrouvent une culture basket très américaine et ne sont pas perdus, même dans des petites villes ou des petits clubs. Ces similitudes contribuent à expliquer pourquoi tant de joueurs passés par le Championnat trouvent leur place en NBA.

Racontez-nous les circonstances de votre retour en France.

— La saison passée, je m'ai joué qu'un match, à Paris, et je me suis blessé à un pied. J'aurais pu revenir au cours de la saison, mais j'ai décidé de prendre mon temps. Et aujourd'hui je joue sans douleur. J'étais à la maison, à Charlotte, en Caroline du Nord, quand Christophe Dera m'a appelé et proposé cette opportunité de venir à Rouen. Depuis cet été, je m'entraîne avec mon ancienne université, et je m'entraîne. J'ai fait un gros travail de perte de masse grasse. Aujourd'hui je pèse le même poids, mais avec plus de muscle. J'ai dit à Christophe que je me sentais prêt.

Un joueur à 119 matches NBA, avec un titre universitaire, n'a-t-il pas des propositions plus alléchantes que Rouen, 16^e budget de Pro A (3,3 M€) ?

— J'ai eu par exemple une invitation pour aller au training camp de Golden State. Un meneur s'est blessé et ils ont privilégié quelqu'un d'autre. Il y a eu aussi Israël,

l'ASVEL, mais c'a rapoté. Je n'étais pas pressé. Ce n'est plus une histoire d'argent. Il s'agit de bien choisir. J'ai une petite fille de dix-huit mois. Jouer pour Christophe Dera, qui m'a lancé à Paris en 2012, où j'ai disputé ma meilleure saison pro, a été décisif.

« EN FRANCE, TU SAIS QUE TU SERAS PAYÉ »

La France tire-t-elle parti, selon vous, de l'internationalisation de la NBA, qui laisse mécaniquement moins de place aux Américains ?

— Je ne crois pas que ce soit la raison. La NBA connaît des cycles. À un moment, elle veut intégrer les jeunes des dix-sept, dix-huit ans. Aujourd'hui, la règle fixe un âge minimal et contraint les joueurs à suivre un cursus universitaire plus complet. La NBA ne cherche pas à échanger, chercher les jeunes talents. Dans ce marché, San Antonio excelle, ils savent trouver les meilleurs, ceux qui peuvent changer leur équipe. Il faut noter également que le niveau du basket universitaire américain a baissé. À mon époque, et chez les générations précédentes, il me semble qu'il y avait beaucoup plus de talent. Aujourd'hui, à l'exception de quelques télérecrus, l'ensemble est plus hétérogène, car beaucoup passent plus de temps possible pour toucher de l'argent. Ce

qui contribue à faire baisser le niveau des fondamentaux des joueurs, plus assez fermés. C'est un cercle vicieux.

Mais alors pourquoi aujourd'hui, plus qu'il y a dix ans, ces joueurs choisissent-ils la France ?

— N'oubliez pas le facteur de la crise économique. J'ai joué en Italie, en Turquie. Dans ces pays, il faut batailler pour toucher son salaire. Ton agent doit aller pleurer auprès du club toute l'année. Ce sont des dizaines d'emails, de coups de téléphone. Il faut menacer de ne pas jouer, de ne plus venir à l'entraînement. En France, tu toucheras ton moins gros salaire, mais tu sais que tu seras payé ! Et aujourd'hui, dans la réflexion des joueurs, c'est un élément de stabilité qui fait toute la différence. »

YANN DERRON

Tucker, joker des Docks

Rien ne prédestinait la nouvelle recrue de Boulogne-sur-Mer, l'ancienne star universitaire américaine Alando Tucker, à attirer un jour dans un petit club français.

BOULOGNE-SUR-MER
PAS-DE-CALAIS
DE NOTRE ENVOYÉ SPÉCIAL

« FAUT REGARDER sur une carte pour déboucher la ville ». La confession est accompagnée d'un sourire faux. L'Américain Alando Tucker, nouvelle recrue de Boulogne-sur-Mer (Nord-Pas-de-Calais) il y a quelques jours, n'aurait jamais entendu parler du port du Pas-de-

Calais. À l'exception du froid glacial qui a saisi la ville en cette soirée maussade, son point commun qu'on pourrait trouver avec Chicago, dont il est originaire, le changement d'environnement n'a pas dû aller de soi pour cet allié (1,98 m, 30 ans) qui hésite sans club et a disputé lundi sa première rencontre de Pro A. À Danrément, mi-claudicaux

aux 2 000 places à l'atmosphère refroidie par un début de saison médiocre (1 v, 3 d, l'intermédiaire), Tucker, malgré la défaite à des arènes grandes de 20 000 places, a porté son équipe et fait le show : 25 points, 9 sur 13 aux tirs, 3 sur 4 à 3 points, 5 rebonds.

Sa carrière l'avait plus habituée à des arènes grandes de 20 000 places à la fête de l'ambiance de la NCAA et aux palletées de la NBA. Car Tucker est une authentique ancienne star de la bonne fac de Wisconsin. Un meilleur joueur de la division Conférence Big Ten, Tucker est drafté au premier tour (29^e) par Phoenix. Sa classe sur le terrain malgé un manque de forme évident : sa technique, ses appuis, son adresse et son agressivité ont largement justifié ce statut. Mais quel est ce qui a fait que Tucker ne soit pas promu au faîte du basket européen est devenu difficile. Les équipes ont moins de moyens et beaucoup se retrouvent sur le carreau.

« C'est génial d'être à Paris ! », s'empare-t-il. « Enfin, pour un petit où tu es. Tu dis France, tu penses Paris. C'est bien car plusieurs fois que j'étais chez moi sans club. Je voulais jouer. Le marché européen est devenu difficile. Les équipes ont moins de moyens et beaucoup se retrouvent sur le carreau ».

« ARRÊTER DE COURIR APRÈS LE RÊVE NBA... »

Mais Tucker, qui a connu une carrière moins mêlée depuis sa sélection NBA en 2007, ne vit pas cela comme un pas en arrière. « J'ai des amis ici, j'ai beaucoup joué contre Lamar Stedham, Taurian Green à la fin. Ils m'ont raconté à quel point ce régime est difficile, physique. Je vois ça comme un challenge, d'essayer d'aider ce club à remonter au classement. Et



BOULOGNE-SUR-MER, SALLE DAMRÉMONT, LUNDI. - Arrivé il y a quelques jours pour renforcer une équipe de Boulogne en difficulté depuis le début de la saison, Alando Tucker (10), ici face au Limougeaud Lamine Kanté, a déjà fait forte impression. Photo: Franck Faugère/L'Équipe

puit c'est l'opportunité de découvrir un nouvel endroit. J'adore voyager ».

Et du pays, il en a vu, depuis que sa carrière NBA, comme celle de Catalin, en 2007 dans une formation qui visait le titre et comptait dans ses rangs Steve Nash, Amare Stoudamire, Grant Hill et Boris Diaw, Tucker ne trouva jamais de temps de jeu. Envoyé en Ligue de développement, puis à l'école de l'Indiana Pacers, il traversa l'Atlantique et se confronta aux ligues de Porto Rico, Russie, Espagne, Slovaquie, Bulgarie (à Sofia, il vint 15,5 pts en Europe de la saison passée), avant d'atteindre France. « J'ai décidé d'arrêter de courir après le

rêve NBA et d'essayer de m'établir quelque part » dit-il.

Après un match en tout cas son nouvel employeur est déjà plus que satisfait. « C'est très positif », souligne le manager du SOMB, Clément Brungals. « Même s'il faut relativiser son CV NBA. Il n'a jamais réussi à s'imposer. Et c'est aussi pour cela qu'un club aux moyens limités comme nous peut courir après ce genre d'opportunités vers le mois de décembre. Il faut être là au bon moment. Il a fait un premier match parfait. S'il continue comme ça une fois en forme, il peut vraiment nous aider à rebondir ».

Tout Boulogne en rêve. Y. O.

« SUGAR », LE PLUS CÉLÈBRE

Dans les années 1980 et 1990, la Pro A a pêché quelques gros poissons en provenance de la NBA.

861

LE RECORD DE MATCHES

NBA (saison régulière disputés par un joueur passé par la France. Il est détenu par l'ailier John Long, qui disputa une saison à Tours en 1991-1992.

8

LE NOMBRE DE MATCHES

à 9 points et moins réussit par Ricky Davis lors de son court passage (16 parties au total) à Roanne en 2011. L'ancien ailier de Brest est le dernier gros poisson (736 rencontres) passé par la Pro A.

4

MICHAEL RAY RICHARDSON,

dit « Sugar » (ci-dessous), champion de France avec Antibes en 1995, est le plus beau pedigree NBA vu en France. 4 fois All-Star, meilleur passeur avant d'être chassé de la Ligue pour consommation de cocaïne.



2

LE NOMBRE DE CHAMPIONNATS

remporté par Michael Brooks sous le maillot de Limoges, en 1989 et 1990. Ce 9^e choix de la draft 1980 a également été élu deux fois MVP de Pro A.

Pour les stars, on attendra

La Pro A peut attirer à nouveau certains joueurs cotés mais pas les grands noms

UN CONTEXTE PLUS FAVORABLE. - Le président de la Ligue, Alain Berai, s'en est félicité la semaine passée lors de la signature de Mickael Gelabale à Strasbourg : le Championnat de France voit venir en renfort des joueurs renommés. « Le travail de gestion de nos clubs, associé aux ressources supplémentaires générées par la LNB et redistribuées aux clubs permet

aujourd'hui de recruter de meilleurs joueurs et en particulier de faire revenir en Pro A les meilleurs joueurs français évoluant en Europe. » Trois Français ayant fréquenté la NBA (Beaubois, Gelabale, Pope Sy) sont ainsi revenus.

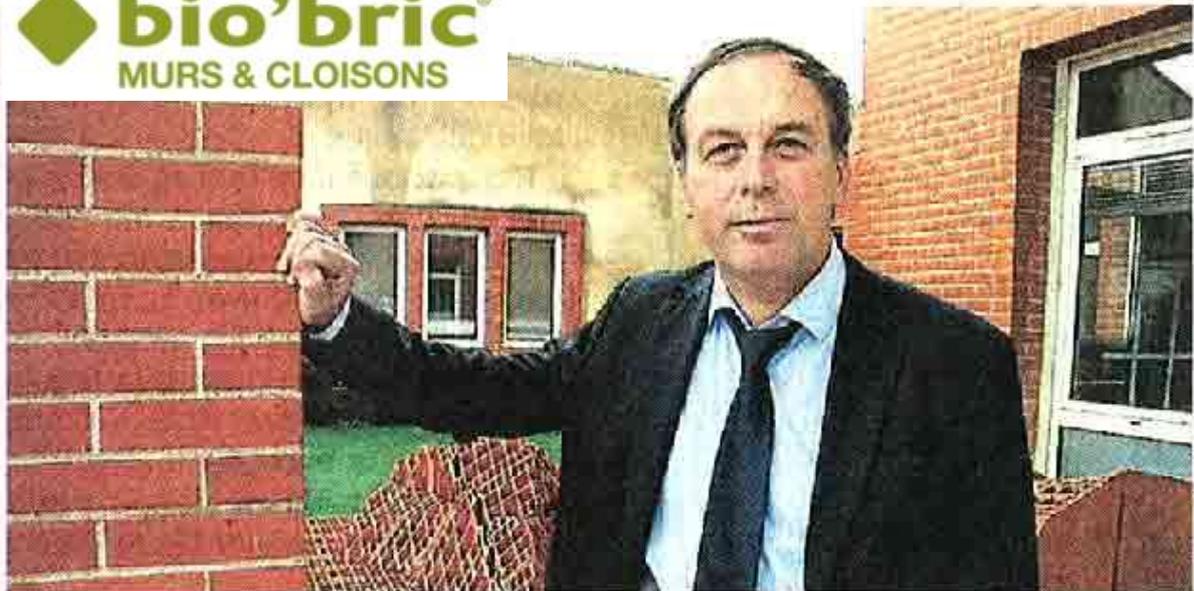
DES CLUBS SÉRIEUX. - Soumis à un strict contrôle de gestion, les clubs français connaissent les enga-

gements pris en termes de salaires, même si certains sont sur un fil compte tenu de la situation économique générale. Ce qui n'est pas le cas dans toute l'Europe car une unité pu s'en apercevoir certains Français (Moerman en Espagne, par exemple). Des marchés importants (Grèce, Italie, Espagne) sont moins prospères ou en difficulté. Un Américain en Pro A est assuré d'être payé même s'il peut être écarté pour insuffisance de performance. « Les clubs français peuvent de nouveau recruter dans le meilleur marché européen », affirme M. Berai, qui note « la capacité des clubs à financer les contrats signés, ce que de plus en plus de joueurs recherchent après de

nombreuses déconvenues subies lors de leur passage à l'étranger. » **PAS CONCURRENTIEL AU TOP.** - Les clubs de Pro A - budgets entre 5 et 7,5 millions d'euros - ne peuvent pas, bien entendu, concurrencer la NBA et n'ont même pas accès à la crème des meilleurs joueurs de la Ligue nord-américaine. Nando De Colo a préféré le CSKA Moscou, les top joueurs d'Europe passent par la NBA. Weems, Kleiza, Lumpé, ou pas (Lumpé, Hines) ne sont pas accessibles. Et Limoges a pu se rendre compte, notamment au poste de pivot, que cela contribuait à faire la différence à ce niveau.

Bouyer Leroux mise aussi sur le béton

Le fabricant de La Séguinière, leader français de la brique en terre cuite, va acquérir en 2015 la société Thébault.



Bouyer Leroux, dirigé par Roland Besnard, a en projet l'acquisition de Thébault.

Après l'acquisition d'Imerys Structure en 2013, le groupe Bouyer Leroux (La Séguinière), devenu numéro 1 du marché français des matériaux de construction en terre cuite, s'apprête à se rapprocher d'une nouvelle entreprise, Thébault. Dans un communiqué, Bouyer Leroux affirme avoir « remis une offre » et engagé « des négociations exclusives » avec ce spécialiste de la conception et la fabrication de produits en béton, installé sur trois sites de production, à Landerneau-Plouédern (Finistère), Mauron (Morbihan) et Verneuil-sur-Avre (Eure).

Société familiale créée en 1956, Thébault dispose d'une gamme de 2 000 références commercialisées via un réseau de 700 négociants. Elle emploie environ 150 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros en 2013. « Le rapprochement envisagé donnera nais-

sance à un leader des matériaux de construction doté d'une forte culture de qualité [...]. » Et permettra au groupe de « se renforcer autour de son cœur de métier terre cuite, de rééquilibrer ses activités, et de développer des synergies en matière de développement produits et de développement commercial ». L'opération devrait être finalisée dans le courant du premier semestre de l'année 2015.

Bouyer Leroux est aujourd'hui organisé autour de trois métiers : la fabrication de matériaux de construction en terre cuite (neuf usines), la fabrication de coffres de volets roulants (société SPPF), la valorisation des déchets et la production de biogaz (Bouyer Leroux Environnement). Il emploie environ 725 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 155 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2014.

Bouyer-Leroux. En discussion pour l'acquisition de Thébault

La société finistérienne Thébault (150 salariés, 23 M€ de CA en 2013), spécialisée dans la conception et la fabrication de béton, a engagé des négociations exclusives avec Bouyer-Leroux (725 salariés, 155 M€ de CA consolidé), numéro 1 français des matériaux de construction en terre cuite. Le groupe choletais souhaite acquérir l'entreprise de Landerneau qui dispose de trois sites de production à Plouédern (29), Mauron (56) et Verneuil sur Avre (27). L'opération devrait être finalisée dans le courant du premier semestre de l'année 2015.

« Le rapprochement envisagé donnera naissance à un leader des matériaux de construction avec des gammes, des dispositifs industriels et commerciaux complémentaires », explique la direction de Bouyer Leroux. L'entreprise est déjà présente sur les marchés des matériaux de construction en terre cuite (9 usines), des coffres de volets roulants (société SPPF), de la valorisation des déchets et de la production de biogaz (Bouyer Leroux Environnement).

Le Journal des Entreprises n°333 – Décembre 2014

Gautier (1) Envol pour l'Indonésie



Après l'Algérie, l'Arménie et la Mongolie cette année, via l'ouverture de plusieurs boutiques, les meubles Gautier vont s'exporter en Indonésie. L'industriel vendéen vient, en effet, d'inaugurer un point de vente de 250 m² dans un grand magasin de Jakarta, la capitale du pays. Avec environ

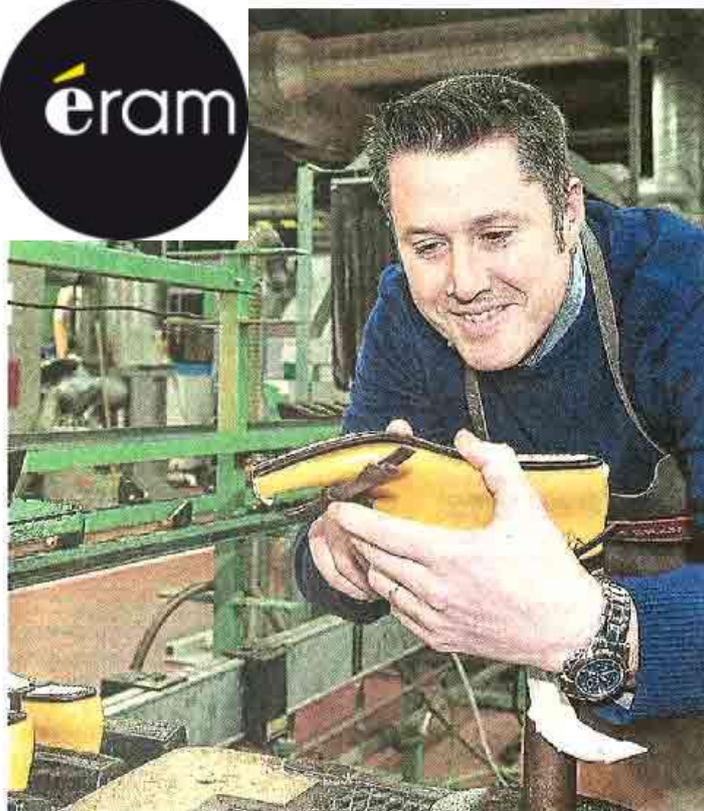
250 millions d'habitants, « l'Indonésie connaît depuis quelques années un formidable essor économique et prévoit une croissance de son PIB de 5,5 % en 2014 », explique-t-on au sein de l'entreprise. Cette dernière poursuit sa stratégie d'implantation dans les pays émergents. Tél. : 02 51 61 40 00

Gautier (2) 100 magasins dans le monde

Niché dans le bocage vendéen, dans la commune du Boupère, le fabricant de meubles Gautier (950 salariés, 142 M€ de CA en 2013-2014) a récemment atteint la barre des 100 magasins (principalement en franchise) en France et dans le monde (la moitié hors de l'Hexagone). Cette année, il aura aussi ouvert 10 points de vente en France (Lyon, Bordeaux, Tours, etc.). Tél. : 02 51 61 40 00

Eram croit encore aux Mauges et ouvre une école

Le manufacturier de Saint-Pierre-Montlimart forme vingt stagiaires qui prendront leurs postes à Montjean-sur-Loire en 2015. Après avoir connu la délocalisation, la chaussure reprend pied dans le territoire.



Chaque année, Eram fabrique 1,1 million de chaussures en France, sur 35 millions de paires vendues dans le monde.

Un pied de nez à l'Histoire

L'âge d'or de la chaussure est une époque bien révolue. Le territoire des Mauges a été meurtri par la délocalisation massive des années 80 et 90, au point que la confection (habillement, cuir, textile) n'y compte désormais plus que 3 000 salariés. Mais l'Histoire sait faire preuve d'ironie. Eram, premier manufacturier *made in France*, fort de trois usines dans le Maine-et-Loire (les autres unités sont toutes implantées en Asie, au Maghreb ou en Europe), ouvre une école de chaussures, à Montjean-sur-Loire. « Eram, groupe familial, est ancré dans son territoire », commente Isabelle Saviane, directrice des ressources humaines du groupe, dont le siège est basé à Saint-Pierre-Montlimart.

Vingt stagiaires en formation

Confronté à « une accélération de départs à la retraite de salariés qualifiés », Eram a commencé à former une première vague de stagiaires, sur ses trois sites, à Montjean, Valanjou et Jarzé (soit 350 salariés au total). En partenariat avec Pôle emploi et Opcalia (organisme paritaire collecteur agréé), « ces vingt demandeurs

d'emploi, hommes et femmes âgés de 25 à 48 ans, venant d'univers différents, ont été sélectionnés pour leur envie et leurs aptitudes », détaille Etienne Ageneau, directeur ressources humaines du pôle Marques & Industriel. La formation de quinze mois, assurée en majeure partie par des « experts métiers » d'Eram (des seniors bénévoles, NDLR), sera va-

lidée par un certificat de qualification professionnelle, au second semestre 2015. Les postes de coupeur, piqueur et monteup sont à pourvoir à l'usine de Montjean-sur-Loire, où sera installée l'école.

L'activité de Valanjou transférée

Le choix de Montjean n'est pas anodin. Dans le cadre d'une ambitieuse

réorganisation, le groupe Eram, anticipant de futurs projets, a entrepris « d'investir significativement » sur ce site (3 millions d'euros), indique Isabelle Saviane. Valanjou baissera ainsi définitivement le rideau à l'été 2015 et son activité sera transférée à Montjean. « Valanjou n'est plus adapté à la production. Enclavé dans un village qui a été construit autour, le site ne laissait aucune possibilité d'extension », précise la directrice. Au contraire de l'usine de Montjean, qui a l'avantage d'être installée à proximité de grands axes routiers. Le déménagement, à 45 minutes de distance, aura un impact sur les quatre-vingt-dix salariés de Valanjou, mais « un service de bus » sera mis en place.

200 salariés à Montjean à terme

L'usine de Montjean, dont les effectifs auront doublé avec deux cents salariés, produira alors 500 000 paires de chaussures de ville par an (Gemo, Eram, Bocage, Mellow Yellow...). Jarzé, spécialisée dans l'injection, conçoit quant à elle 600 000 paires (TBS et Parade, des chaussures de sécurité). Au total, Eram fabrique 1,1 million de chaussures en France, sur 35 millions de paires vendues dans le monde. Le groupe emploie quelque 11 300 salariés dans le monde dont 9 000 dans son réseau de magasins (1 530). Son chiffre d'affaires, de 1,63 milliard d'euros, est réalisé avec une dizaine de marques dans la chaussure mais aussi le textile (Tati, Gemo).

Christian MEAS.

La vie des entreprises de l'Ouest sur ouestfrance-entreprises.fr

L'électricité, comment ça marche

L'Agglo de Cholet, vue sous l'angle de la distribution d'énergie, ce sont trois postes sources et quatre agents d'astreinte à toute heure toute l'année pour réparer en cas de panne, quand tout s'arrête.



Le remplacement des câbles en papier huilé des années 50 par des fibres synthétiques fait partie de l'entretien du réseau.

Laurent ZARINI
laurent.zarini@courrier-ouest.com

Pour les usagers, les bleus d'EDF à Cholet c'est rue Barjot. Le service abonnés. Quand survient une panne, c'est rue d'Alençon que ça sonne. Exemple rue Nationale à Cholet il y a quinze jours. ERDF (Électricité réseau distribution de France) entre en action. C'est tout un quartier qui peste et il faut agir vite. Chauffage, internet ; toute la « vie » s'arrête. Comment s'organise le retour du courant dans les foyers ?

Les incidents sont très rares, même si on a tendance à focaliser dessus, à s'en plaindre à l'envi, comme si la panne devenait intolérable en raison de sa rareté justement : « Il faut dire qu'en Maine-et-Loire, l'énergie électrique est disponible à 99,98 %. Et que le temps de coupure moyen a été divisé

par trois depuis 2010 » explique ERDF à Cholet.

« On investit 3 millions d'€ entre 2013 et 2016 sur la Communauté d'agglomération du Choletais (CAC) pour faire face à une progression de 2 % de la consommation par an. En 2013, ERDF a ainsi raccordé 200 entreprises au réseau, par exemple dans la ZAC du Cormier. Notre compétence ne s'arrête pas à la Vendée non plus. L'électricité ne connaît pas la frontière. 30 000 de nos 42000 clients sont de Cholet » indique ERDF.

A la charnière de la distribution d'électricité

Entre deux extrémités qui se font concurrence, la production et la fourniture, ERDF est chargée de distribuer ce que RTE (réseau de transport d'électricité) transporte depuis

la centrale de Chinon (37) notamment. RTE et ERDF sont deux filiales d'EDF. En tout, le site de Cholet contrôle 630 installations productives dont 247 à Cholet, photovoltaïque et éolien à travers le parc de Saint-Christophe directement relié à un poste source car il s'agit de puissances conséquentes.

La mission d'ERDF « s'arrête aux postes sources, 30 sur le département et 3 sur l'Agglo de Cholet. Là encore, maillage oblige, il ne faut pas réduire une ville à un seul poste. Un poste marque la frontière entre RTE et ERDF. On rentre en 63 000 volts ; on sort en 20 000. RTE est l'autoroute de l'énergie ; ERDF en est l'échangeur. »

Deux gros consommateurs ont leur petit « poste source » raccordé directement au RTE : Michelin Cholet et Isover Chemillé qui ont besoin de grosses puissances.

Et quand l'incident survient, à échelle plus modeste, le maillage permet d'avoir une vue globale et la tour de contrôle dite ACR (agence de conduite régionale) une action locale car on cible la partie malade sans arrêter tout le réseau.

La détection et localisation d'un défaut sur la haute tension se passe ainsi : « En opérant à distance, la tour peut réinitialiser par organes télécommandés près de 80 % des clients en moins de trois minutes. » L'intervention de l'homme est encore indispensable. C'était le cas rue Nationale à Cholet. Un court-circuit a été diagnostiqué. Relais après relais, par déduction, les techniciens sont arrivés sur la panne. L'intervention a donc duré. Le temps moyen observé en pareil entre 45 minutes et une heure.

L'Autre Faubourg illumine vos fêtes !



Comme chaque année, L'Autre Faubourg a revêtu sa robe scintillante à l'occasion des fêtes de fin d'année. Et bien sûr, le Père Noël a réservé plusieurs passages sur son agenda bien garni. Prenez date ! La nouveauté de cette année, le chèque-cadeau de L'Autre Faubourg.

Le Père Noël sera présent tous les mercredis et samedis après-midi de ce mois de décembre ainsi que les dimanches 14 et 21, de même que les lundi 22, mardi 23 et mercredi 24, de 15 h à 18 h 30. Il a même prévu de se faire prendre en photo dans un décor chaleureux avec les enfants qui le souhaiteraient.

Pour cela une seule adresse : le Point Information qui sera encore plus facile à repérer avec la présence d'un manège gratuit, un Carroussel de 1900 en bois présent, à partir du mercredi 10 décembre. Comme chaque année les enfants seront nombreux à bénéficier de ce moment privilégié.

Au-delà de ce rendez-vous incontournable, L'Autre Faubourg c'est toute la féerie de Noël avec près de 1 000 mètres de guirlandes et des milliers de LED scintillantes.



Olivier Vincenot, directeur, près du Point Information.

Les visiteurs croiseront 140 personnages de Noël tout le long de la coursive.

Et cette année, L'Autre Faubourg innove avec un chèque-cadeau dénommé fort justement «Faubourg cadeau». «*Le principe est simple et pratique*» explique Olivier Vincenot, directeur du centre, «*à savoir qu'il est désormais possible d'acheter un chèque-cadeau d'un montant de 10 € ou 15 € au Point Information, il est valable un an auprès de nombreux commerces dont la liste est sur notre site autre-faubourg.com*». À souligner que ce chèque est remis avec une pochette-cadeau que chacun peut personnaliser avec un message.

«*L'Autre Faubourg vous simplifie vos achats de Noël : une seule destination pour tous vos cadeaux avec ses 30 enseignes et son parking gratuit de 1 200 places*» rappelle Olivier Vincenot. Autant d'atouts qui en font une belle vitrine commerciale au cœur du Choletais.



Infos :
autre-faubourg.com

Transports Raud. Le Choletais investit 1,6 M€ à Troyes pour couvrir l'Est de la France

● **LOGISTIQUE** Le transporteur de menuiseries de Saint-Christophe-du-Bois poursuit son développement sur la région Champagne-Bourgogne-Alsace en s'installant à Troyes dans un bâtiment de 1.800 m² à partir de janvier 2015. En parallèle, il double la surface de sa plateforme de Rodez.

La société choletaise, présente sur la région de Troyes depuis 1993 via la location d'une plateforme de transit de quelques centaines de mètres carrés chez un confrère transporteur, passe à la vitesse supérieure. Elle s'installe début janvier dans des locaux (en location) de 1.800 m² à Saint-André-les-Vergers près de Troyes (un ancien site de l'entreprise Transports Champagne Provence). Une implantation qui répond à la demande du groupe Lapeyre La Maison - pour lequel Transports Raud livre déjà 27 départements du grand ouest - de couvrir 19 départements de l'est de la France.

1,6 M€ investis pour lancer l'entité troyenne

« Nous allons commencer par couvrir 9 départements de l'est sur le premier trimestre 2015. 12 personnes ont été recrutées sur place et nous ajoutons 5 camions aux 5 déjà présents sur place », explique Jean-François Raud, le P-dg. De janvier à avril, le transporteur va ainsi ruder son schéma technique d'exploitation avant de se mettre en opération pour desservir 10 départements supplémentaires durant le second semestre. Au démarrage, l'entité troyenne travaillera sous l'identité Transports Raud avant le lancement d'une identi-

té propre. « Nous avons la volonté de créer des filiales en région afin d'avoir une identité propre sur chaque territoire et des entités juridiques bien distinctes afin d'avoir une comptabilité analytique par site », précise le dirigeant. Le groupe Raud a investi 1,6 M€ dans le déclenchement de son activité troyenne. « Jusqu'ici, cette ligne historique pour nous était gérée à partir de Saint-Christophe-du-Bois. Désormais, elle aura sa propre structure d'exploitation avec un bureau, un pôle conducteurs et des agents de quoi. » Cette entité viendra s'ajouter à LPM (Logistique parisienne de messagerie) à Choisy-le-Roy (94) et LOM (Logistique Occitane de la menuiserie) à Bozouls près de Rodez dans l'Aveyron. Fin 2015, le transporteur couvrira 96 départements de l'Hexagone.

En Aveyron, la plateforme doublera sa surface fin 2015

Mais Troyes n'est pas le seul chantier en cours du transporteur de menuiseries (essentiellement extérieures). À Bozouls (12) où la société a créé une plateforme de 1.000 m² en 2012 sous l'entité LOM, elle prévoit déjà de pousser les murs afin d'accompagner une croissance plus forte que prévue. « Notre prévisionnel était de 1,2-1,3 M€ de CA pour la première année d'exploitation. En



Jean-François Raud, le dirigeant et fondateur des Transports Raud en 1993, a de quoi avoir le sourire avec la forte croissance de ses agences régionales, couplée au boom de son activité e-commerce (+80% en 2014) et le lancement de LAD (Livraison à domicile) en 2013, également en croissance.

réalité, nous avons fait 1,7 M€ en 2013 et nous arrivons à 3 M€ pour 2014... » En deux ans, l'effectif est passé de 5 à 30. « Nous étions partis d'une évidence : 4 de nos clients, installés dans la même zone que nous amenaient 35% du CA. Mais, on ne pensait pas que cela irait si vite sur une agence régionale avec le bouche à oreille... », avoue Jean-

François Raud, 700 m² supplémentaires, soit le double de la surface logistique actuelle, seront construits à Bozouls dans le courant du second semestre 2015 afin d'accompagner la très forte croissance de LOM.

L'ensemble du parc équipé de l'informatique embarqué
Parallèlement à ses projets de

déploiement sur l'ensemble de la France, le groupe Raud prévoit d'investir 500.000 € (350.000 pour le matériel et 150.000 € pour l'abonnement opérateur) sur 5 ans pour l'intégration de l'informatique embarqué sur ses 156 véhicules moteurs. En phase pilote depuis novembre, le nouvel outil (qui regroupe GPS, aide à l'éco-conduite, qualification du

temps de travail...) équipera l'ensemble du parc fin 2014.

Bénédicte Hascoët

TRANSPORTS RAUD
(Saint-Christophe-du-Bois)
CA : 25 M€,
30 M€ consolidé
P-dg : Jean-François Raud
300 salariés
02 41 56 24 24

Le Journal des Entreprises n°333 – Décembre 2014

16. CHARAL, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET



Le spécialiste de la viande Charal recrute à Cholet

L'entreprise Charal, filiale du groupe Bigard, n° 1 de la viande en France, recrute pour son usine de Cholet 30 personnes sur des postes de pareurs, désosseurs, opérateurs d'abattage et pièces. Charal confie cette mission de recrutement à Pôle Emploi. Les candidats pourront être formés en contrat de professionnalisation de six mois, à l'issue duquel ils pourront décrocher un CDI. Les

salariés bénéficieront d'avantages : 13^e mois, intéressement, participation, mutuelle, CE et indemnités de transport. Une expérience dans les métiers de la viande n'est pas obligatoirement requise. Candidatures à envoyer (CV et motivations) sous la référence « recrutement Charal » à l'adresse mail suivante : ape.49024@pole-emploi.fr. Toutes les offres sont consultables sur www.pole-emploi.fr.

Le calendrier 100 % choletais est sorti

Le photographe Alain Martineau sort son 2^e calendrier. Une œuvre plus complète que la première, mais un même principe : montrer Cholet autrement.

Un petit matin d'hiver et brumeux au-dessus du golf, un envol de mouettes sur le Verdon, Ribou et ses méandres à travers champs, Cholet et ses immeubles du centre-ville plongés dans la nuit noire un soir scintillant de Noël... Rien à faire, le calendrier Du Ciel de Cholet est un vrai beau produit. Couché sur papier glacé et décliné sur les douze mois de l'année. Douze clichés donc, aériens, sélectionnés au « coup de cœur », comme l'explique le photographe Alain Martineau, l'auteur de l'ouvrage, qui poursuit : « C'est toujours délicat de ne pas retenir telle ou telle photo. C'est même un vrai crève-cœur ! En même temps, j'accumule les photos, et c'est bien. Car j'ai aussi en tête de sortir un livre avec des photos de Cholet. »



Cholet, vendredi 28 novembre. Montrer Cholet autrement et du ciel, voilà le but du photographe Alain Martineau qui vient de sortir son calendrier.

Un nouveau projet, qui va nécessiter pas mal d'heures de vol au-dessus de la ville. Mais en attendant, c'est le calendrier, deuxième version, qui occupe les têtes de gondoles. Cette année, 500 exemplaires ont été tirés, soit 200 de plus par rapport à

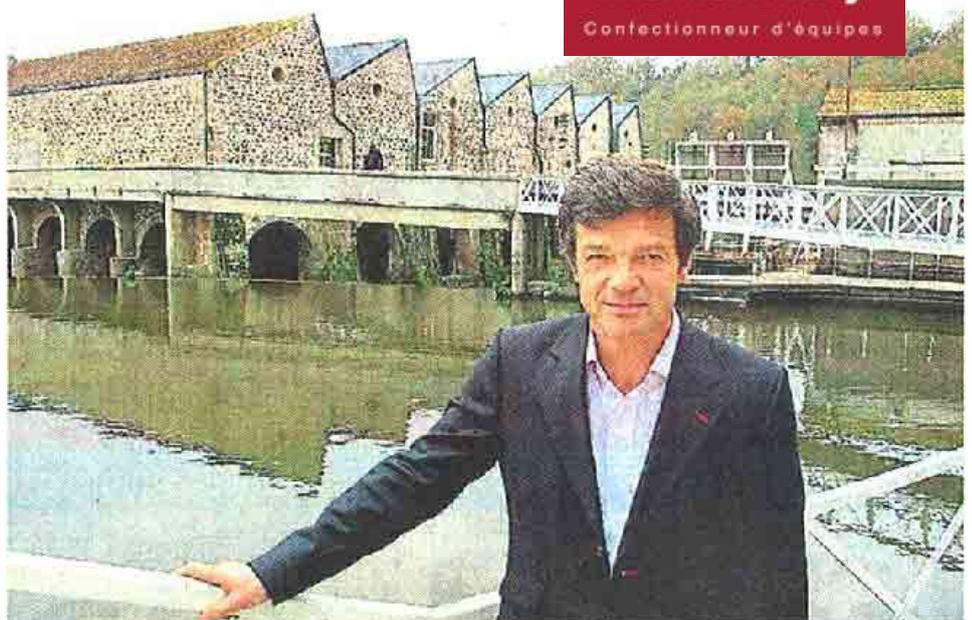
l'an dernier. « On monte en puissance, car on a eu de bons retours », dit Alain Martineau. Le calendrier est vendu 19,90 € au Super U des Arcades Rougé, à l'Espace Culturel, à l'Office de Tourisme,   Cultura et au magasin Alain Martineau place Travot.

Le Courrier de l'Ouest – Mardi 2 décembre 2014

18. MULLIEZ-FLORY, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET

Mulliez fête ses 190 ans au Longeron

Le groupe Mulliez-Flory fêtera ses 190 ans vendredi au Longeron. Le spécialiste du vêtement professionnel, dirigé par Jacques Gindre (photo), s'est donné plusieurs défis. « Le premier, c'est d'arriver à capter les très gros marchés de l'état français comme l'armée, la gendarmerie, la police. Le deuxième défi, c'est l'innovation. Le vêtement intelligent va arriver par le vêtement professionnel. On doit aussi innover en terme d'esthétique. Les entreprises préfèrent des vêtements créatifs qui apportent un plus aux salariés et à leurs clients en terme de marketing. »



Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 3 décembre 2014

Le groupe Mulliez-Flory veut habiller l'Armée et la Police



Le fabricant de vêtements d'image fête ses 190 ans au Longeron. Son PDG, Jacques Gindre, veut conquérir « les marchés d'État ».

PAGE 7

« On veut les marchés de l'État »

Le groupe Mulliez-Flory fête ses 190 ans ce vendredi au Longeron. Le spécialiste du vêtement professionnel, dirigé par Jacques Gindre, s'est donné pour objectif d'habiller la police et l'armée.

Entretien : Gabriel BOUSSONNIÈRE
gabriel.boussonniere@courrier-ouest.com

Et au milieu coule une rivière. Avec son élégante passerelle qui enjambe la Sèvre nantaise et ses usines en pierre aux toitures en dents de scie, le groupe Mulliez-Flory possède sans doute l'un des plus beaux patrimoines industriels de la région. Un patrimoine qui témoigne de presque 200 ans d'activité (lire ci-dessous). À l'occasion de cet anniversaire, le président directeur-général du groupe Jacques Gindre, dresse un état des lieux et évoque les perspectives d'avenir.

Votre groupe a 190 ans. Quelle est la recette pour durer aussi longtemps ?

Jacques Gindre : « Moi je parle de 200 ans. 190 ans, c'est le passé et ce qui m'intéresse ce sont les dix ans qui viennent. Être dirigeant d'entreprise, c'est un combat de tous les jours mais c'est aussi le cas pour tous les collaborateurs. Pour se battre, il faut être passionné. »

Pourtant, Mulliez a traversé pas mal d'épreuves, notamment un lourd plan social (156 départs) il y a 10 ans...

« Quand je suis arrivé en 1998, il y avait plus de 430 salariés, on est descendu à 160 et on est remonté à 270 aujourd'hui, et même peu plus de 750 si on compte nos filiales tunisiennes en propre. Le chiffre d'affaires était de 25 millions et aujourd'hui plus de 60. Il a fallu restructurer l'entreprise sur trois ans avec tous les traumatismes que cela représente. Il n'y a pas eu de grève, les salariés ont assumé la mutation en changeant de métier, ils sont passés du tissage à la logistique, à la confection, etc. C'est



Le Longeron, lundi 1^{er} décembre. Jacques Gindre est le président directeur général du groupe Mulliez depuis 1998.

une entreprise qui s'est internationalisée, qui a changé de métier, qui a accepté la réalité des choses. C'était salutaire. »

Quelle est la part d'activité qui reste ici au Longeron ?

« Mulliez est resté industriel, on maîtrise tout, de la conception à la livraison chez le client. Tous les prototypes sont assemblés au Longeron et les séries sont fabriquées dans les usines que l'on contrôle ou qui nous appartiennent en Afrique du Nord et en Asie. »

Qui sont vos clients ?

« Ça va de la petite maison de retraite

ou clinique à qui l'on vend du linge de maison et des vêtements professionnels jusqu'à la RATP, la grande distribution, MacDonald's, Gamm Vert, Veolia, Vinci, etc. On a 350 clients en vêtements d'image de marque et un millier dans le domaine de la santé. Pour ce qui est des vêtements d'image, on fait la conception de A à Z, le client vient nous voir et on analyse ses demandes avec lui en terme de style, de besoins techniques. On n'étudie pas un dossier à moins de 500 personnes habillées. »

Comment se porte le groupe ?

« La santé représente 30 % de notre

activité et le vêtement professionnel 70 % pour un chiffre d'affaires consolidé de plus de 60 millions d'euros, en progression de l'ordre de 10 %. Ce qui est énorme mais c'est la conjonction d'un retard pris en 2013 et d'une avance sur 2015. Mais on a une érosion des marges car les clients sont de plus en plus exigeants en matière de prix, ce qui nous amène à développer le volume de production au détriment des marges. »

Quels sont les défis pour les dix ans à venir ?

« Le premier défi, c'est d'arriver à capter les très gros marchés de l'État français comme l'armée, la gendarmerie, la police. On a investi 500 000 euros avec deux associés pour répondre à ces marchés. Le deuxième défi, c'est l'innovation. Le vêtement intelligent va arriver par le vêtement professionnel, le vêtement communicant qui fait du monitoring par exemple. On doit aussi innover en terme d'esthétique car les entreprises en sont triandées. Quitte à habiller leurs salariés, elles préfèrent des vêtements créatifs qui apportent un plus aux salariés et à leurs clients en terme de marketing. »

Quel est votre point de vue sur le « made in France » ?

« Il faut avoir un discours de vérité. Si on veut assembler le vêtement professionnel en France, il faudrait que le marché accepte de le payer deux fois et demi à trois fois plus cher. C'est inenvisageable. En revanche, garder la maîtrise de la chaîne, ça a du sens. La plupart de nos confrères ont tout externalisé, y compris les bureaux d'études. Mulliez a gardé une logique industrielle. »

A SAVOIR

Des tables rondes et des portes ouvertes

À l'occasion des 190 ans du groupe Mulliez-Flory, le PDG Jacques Gindre organise des tables ouvertes ce vendredi 5 décembre de 10 h à 17 h. Trois débats figurent au programme : « L'élégance d'une PME française dans les appels d'offres d'externalisation des marchés publics » (10 h 45), « le vêtement professionnel de demain : le smart textile et les nouvelles tendances » (14 h), « Dress for business : la part du style dans l'image d'une entreprise » (15 h). Demain matin (9 h - 13 h), samedi, Mulliez-Flory organise des portes ouvertes uniquement à destination des familles des salariés. Une grande première qui est déjà un succès. « On a dû limiter le nombre de places à neuf invités par collaborateurs, on aura 600 visiteurs dans la matinée, c'est formidable », explique Jacques Gindre.

Mulliez, près de deux siècles de savoir-faire

De la filature du lin et du coton en 1824 à la confection aujourd'hui, beaucoup d'eau a coulé sous les ponts du groupe Mulliez-Flory.

La saga Mulliez au Longeron démarre en 1916 lorsque cette riche famille du Nord rachète une filature de lin et de coton créée en 1824 sur les bords de la Sèvre nantaise. L'entreprise développe le tissage et la confection pour habiller les poilus sur le front. Elle fabrique aussi du linge plat (torchons, draps...) pour les particuliers, les hôpitaux et collectivités.

Dans les années 1970, Mulliez se concentre sur les clients professionnels et en 1985, il crée deux départements, toujours en place : santé (blouses, linge de lit...) et vêtements d'image pour les entreprises. En 1992, Mulliez ouvre une filiale en Espagne avant d'être vendu en 1998 au groupe HDM spécialisé dans le



Le groupe Mulliez-Flory possède un site industriel de 11000 m² au Longeron.

secteur du textile. En 2008, Mulliez fusionne avec son concurrent choletais Flory et devient l'un des acteurs majeurs du vêtement professionnel en France. Le prochain

investissement sera la création d'une plateforme logistique unique, l'activité étant dispersée sur trois sites aujourd'hui. Une nouvelle page dans la saga Mulliez.

13 salariés distingués à Mulliez

Des salariés de Mulliez-Flory ont reçu leur certificat de formation hier. D'autres ont été remerciés pour 40 ans de fidélité à cette entreprise textile.

Apolline LAURENT

apolline.laurent@courrier-ouest.com

Ils étaient treize salariés à monter, tout intimidés, sur la petite scène improvisée de l'entreprise Mulliez-Flory, hier après-midi au Longeron. Ils ont reçu leur certificat de formation, après avoir validé des compétences dans un nouveau domaine. Léa Hérauld, par exemple, est officiellement reconnue comme coupeuse aujourd'hui dans l'entreprise, spécialisée dans les vêtements de travail. Elle a reçu deux présents, un peignoir et une jolie montre, pour son investissement dans l'entreprise depuis déjà 40 ans.

Tous les ans, quelques salariés sont félicités

« Ca fait bizarre de se dire qu'on a travaillé 40 ans dans la même entreprise. Je ne suis pas sûre que ça arrive de nouveau aujourd'hui ! » confie-t-elle, un peu surprise. Elle ne s'attendait pas du tout à être distinguée de la sorte, surtout devant tous ses collègues. « C'était très plaisant mais un peu intimidant quand même. Être applaudie comme ça par des gens que l'on côtoie tous les jours, ça fait quelque chose ! » Sa collègue et amie Régine Gautier, aide comptable, est elle aussi étonnée. « On est rentrées toutes les deux en même temps dans l'entreprise. Avec ce genre de distinction, on se dit qu'on ne travaille pas pour rien. Il y a une belle ambiance dans l'entreprise. On se sent apprécié, c'est extrêmement



Le Longeron, hier. Léa Hérauld (à gauche) et sa collègue Régine Gautier (à droite) ont été remerciées pour 40 ans d'investissement dans l'entreprise Mulliez-Flory, spécialisée dans les vêtements de travail au Longeron.

valorisant » explique-t-elle. En passant à côté d'elles, chacun y va de son petit mot pour les féliciter : « Bravo ! », « Tu le mérites ! ». Ce n'est pas la première fois que des salariés sont remerciés de cette façon. Chaque année, les salariés totalisant 40 ans ou plus de maison se voient offrir un présent pour leur fidélité. « C'est toujours un moment fort.

On veut vraiment valoriser nos salariés qui participent à la bonne marche de l'entreprise. Ca n'a pas toujours été simple mais ils ont toujours su faire preuve de créativité et de motivation. C'est important de mettre en avant leur travail » précise Jacques Geindre, président directeur général de l'entreprise Mulliez-Flory.

La PME qui habille un million de salariés par an

Un pied dans le Maine-et-Loire, l'autre en Vendée. Au Longeron, Mulliez-Flory fête ses 190 ans d'existence avec un fameux carnet d'adresses. Pas moins de 10 000 clients dont 350 très connus.



Martina Barré, prototypiste chez Mulliez-Flory depuis huit ans, est au nombre des moins anciennes dans une entreprise où il y a peu de turnover. Jacques Gindre, PDG de Mulliez-Flory, devant des tenues de caissière pour Système U.



Un flot de cartons. « Mercredi, c'est le jour de la Tunisie », précise Jacques Gindre, PDG de Mulliez-Flory. La production des trois usines situées de l'autre côté de la Méditerranée débarque au Longeron, dans les Mauges, poumon de la société. Hôtesse de l'air, pâtissiers, conductrices de métro ou infirmières, il y a de bonnes chances pour que vos vêtements aient effectué un jour le circuit en boucle dont Mulliez-Flory fait désormais son ordinaire.

Les tâches de conception, de mise au point des prototypes et la préfiguration industrielle sont effectuées sur les bords de la Sèvre Nantaise, dans un ancien moulin et d'immenses ateliers. Ces vénérables bâtiments figurent en bonne place dans les registres du patrimoine ligérien.

La découpe et l'assemblage sont désormais effectués sur un autre continent, en Afrique ou en Asie. Le produit fini revient pour être vérifié et distribué.

Mulliez-Flory – à l'origine, deux spécialistes du vêtement professionnel qui ont fusionné en 2008 – fête ses 190 ans. Juste trois secondes pour fermer les yeux et imaginer la scène... Nous sommes en 1824. Louis XVIII vient, un an avant, d'autoriser une filature hydraulique de lin et de coton. On va aussi tisser dans cet endroit fabuleux où l'on travaillait la laine depuis 1614.

Les Mulliez, filateurs du Nord et pas encore champions de la grande distribution (Auchan, Leroy-Mérimin...), rachètent l'affaire en 1916. Ils ajoutent un savoir-faire de plus : la confection.

Jusqu'à 490 personnes

Défilé de l'histoire en accéléré... En 1998, la société est intégrée au groupe HDM. Mulliez a longtemps résisté face à la vague de délocalisations. La concurrence exacerbée ne le permet plus. « On nous prenait des marchés avec des offres à moins 30 %. Nous n'avions plus le

choix, il fallait opérer la mutation », assure Jacques Gindre.

Fin du tissage et fin du façonnage sur place. Les effectifs, jusqu'à 490 personnes en 1990, fondent avec un plan de 120 départs. Fort heureusement, pas très loin aux alentours, des entreprises comme Sodebo cherchent des bras. Dans le nouveau périmètre de l'entreprise, les missions changent. Le responsable du planning lissage et dessin apprend l'anglais et se met à parcourir le monde...

Aujourd'hui, Mulliez-Flory emploie 220 personnes localement et ne cesse d'étoffer son activité. « Nous réalisons 3 600 prototypes par an, ce qui est considérable. » Le fichier clientèle, avec pas moins de 10 000 noms, est impressionnant. La RATP, Volkswagen, Dacia, le parc Astérix, le Futuroscope... il y a pas moins de 350 noms connus sur la liste. « Notre force est de maîtriser la chaîne de A à Z. D'être capable d'offrir de bonnes solutions en matière de de-

sign, mais aussi d'assurer que les vêtements ne sont pas faits par des enfants ou avec des matières de piètre qualité », décrypte le PDG.

Dans cette entreprise à cheval sur deux départements reliés par une passerelle, on mise beaucoup sur l'innovation. Vêtements qui changent de couleur en cas de danger ou composés de microcéramiques à même de faciliter la circulation du sang sont déjà dans les cartons. Il y a du grain à moudre dans le moulin. Mulliez-Flory, qui vend sept millions d'articles par an, prévoit de pousser les murs avec 6 000 m² en plus.

Thierry BALLU.

Mulliez-Flory appartient au groupe HDM dirigé par Hervé de Montclos avec Paul de Montclos et Jacques Gindre. La société emploie 50 personnes à Marseille et en Espagne et 450 en Tunisie. 40 % de la production est réalisée en sous-traitance en Asie. Une table ronde est organisée aujourd'hui au Longeron.

Ouest France – Vendredi 5 décembre 2014

Quadra. L'éditeur de logiciels se déploie en Poitou-Charente

Avec le rachat en août dernier de la société Alpha Bureau Copie à Poitiers (10 salariés, 3 M€ de CA), désormais filialisée, le groupe choletais Quadra (distribution de solutions informatiques et d'impression) qui possède 6 agences dans les Pays-de-la-Loire ambitionne de se déployer sur la région Poitou-Charente. Une nouvelle agence sera ouverte à Niort pour l'été 2015 et 6 recrutements de commerciaux sont en cours afin de développer l'axe Poitiers-Niort-La Rochelle.

En parallèle, le groupe lance deux nouveaux départements à Poitiers : mobilier de bureau (www.quadra-mobilier.fr) et sécurité des entreprises (sécurisation des espaces de travail et installations), via sa filiale choletaise Asap Protection. Le groupe Quadra emploie 90 personnes pour un chiffre d'affaires de 20 M€.

Le Journal des Entreprises n°333 – Décembre 2014