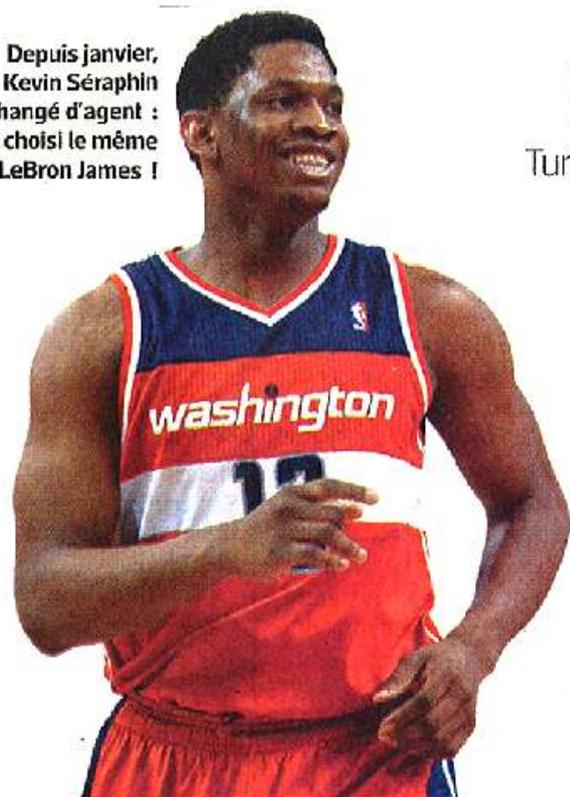


Depuis janvier, Kevin Séraphin a changé d'agent : il a choisi le même que LeBron James !

Photo Alain Mounic/L'Équipe



## Pourquoi ils le quittent

Turiaf, Séraphin ou Gelabale : lancés par Ndiaye en NBA, ils lui ont ensuite tourné le dos.

« **C'EST BIEN**, ce que fait Bouna. Mais la seule chose à savoir, c'est qu'à part Nicolas Batum tout le monde le vire. » La voix est rauque et le ton méprisant. Pour cet agent américain bien implanté en NBA, Ndiaye n'a pas grand-chose à y faire. Depuis 2005, il a fait traverser l'Atlantique à onze Français (voir par ailleurs) et a vu six de ses clients filer à la concurrence. Le dernier en date, Kevin Séraphin, a rejoint Rich Paul, l'agent de LeBron James, en janvier. Parmi les reproches adressés : être moins présent avec les joueurs qui ne sont pas

dans la lumière et ne pas avoir les épaules pour défendre leurs intérêts sur le long terme. « On m'a tout dit depuis dix ans, répond Ndiaye, je ne connais pas le milieu, je ne parle pas anglais, je n'ai jamais fait drafter un joueur, signer un gros contrat... C'est sans fin. Et quand tu en perds un, les autres se font attaquer. Depuis que Batum a signé à Portland, on a acquis une forme de respect. » Installé à Dallas depuis 2007, Ndiaye est l'un des rares étrangers à travailler en direct sur le marché NBA, ce qui lui vaut certaines inimitiés. « Il y a toujours un préjugé avec les étrangers, raconte un acteur haut placé du basket français. Aux États-Unis, les Américains ne sont pas habitués à voir des personnes de couleur. C'est un milieu protectionniste. Sa force a été de tisser des liens. Quand tu as de l'influence, une jalousie peut s'instaurer entre agents, mais aussi entre les joueurs. Untel pense qu'il est délaissé, un autre qu'il mérite mieux. Un Séraphin espère peut-être attirer à Miami en signant avec LeBron James... Et Bouna a forcément dû aussi faire des erreurs. » - Y. O.

## 9 La mainmise sur les Bleus ?

**LE NOMBRE DE FRANÇAIS** draftés grâce à Bouna Ndiaye : Ian Mahinmi, Ronny Turiaf, Mickaël Gelabale (2005), Nicolas Batum et Alexis Ajinça (2008), Rodrigue Beaubois (2009), Kevin Séraphin (2010), Evan Fournier (2012), Rudy Gobert (2013). Yakhoubou Diawara (non drafté) a également joué en NBA. Johan Petro a quitté ComSport un mois et demi avant d'être drafté, en 2005.

**EN ÉQUIPE DE FRANCE** aussi, Bouna Ndiaye prend de la place. Plus de la moitié des dix-sept présélectionnés pour l'Euro 2013 (4-22 septembre) travaille ou a travaillé avec lui. Le sélectionneur Vincent Collet - dont le fils Florian est salarié chez ComSport - et son adjoint Ruddy Nelhomme font également partie de ses clients. De quoi s'interroger sur l'influence de l'agent sur l'équipe nationale. « Il n'y a aucune ingérence et ce serait faire offense au sélectionneur, à son staff et à la Fédération de prétendre le contraire. Sa présence est juste mécanique, puisqu'il s'occupe de beaucoup de joueurs français importants », balaie Nelhomme. Les

temps de jeu des joueurs majeurs des Bleus tendent à confirmer les dires de l'entraîneur de Poitiers (Pro B). Excepté Nicolas Batum, aucun cadre (Parker, Gelabale, Diaw, F. Pietrus) ne dépend de lui. « Que je le veuille ou non, le fait que je m'occupe d'autant de joueurs et du coach fait que j'ai une influence, si imperceptible soit-elle, répond Ndiaye. Mais quand une autre époque était marquée par la suspicion (par référence à Didier Rose, influent agent dans les années 1990), moi, je ne mets la pression à personne, même s'il arrive que je glisse un avis ou que j'essaye d'attirer la prise de conscience. Mais Vincent Collet décide tout seul ! » - Y. O.

L'Équipe - Jeudi 4 juillet 2013

## ► Saint-Melaine-sur-Aubance. ERDF signe une convention avec la Mission Locale



*Saint-Melaine, vendredi 31 mai. Les responsables d'ERDF et des Missions Locales Pays de la Loire lors de la signature de la convention.*

L'assemblée générale de l'Union régionale des Missions Locales (URML) des Pays de la Loire s'est déroulée vendredi 31 mai à la mairie, en présence du maire de la commune, membre du bureau de l'URML. Les Missions locales des Pays de Loire comptent 512 salariés répartis sur 230 sites d'accueil et 4 600 partenaires. 22 Missions Locales accompagnent 60 000 jeunes. À l'occasion de cette assemblée, une convention

a été signée avec ERDF pour recruter des jeunes de 18 à 25 ans. Cette signature s'est faite dans le but de sensibiliser les jeunes au métier de l'électricité. C'est un investissement auprès des jeunes, une action de recrutements en alternance. « Chaque employé d'ERDF parrainera un jeune pour lui apprendre le métier, l'aider dans ses études, le guider dans les stages » explique le responsable d'exploitation d'ERDF-Mayenne.

*Le Courrier de l'Ouest – Samedi 8 juin 2013*

## Les échos de l'économie choletaise

Photo CD - Etienne LIZAMBARD



Le Groupe Delta construit un nouvel ensemble de bureaux à l'Ecuyère.

### Groupe Delta construit

Depuis 2008, le groupe Delta est déjà propriétaire d'un bâtiment abritant sa filiale First Engineering à L'Ecuyère. Ce groupe nantais construit un nouvel immeuble de bureaux juste en face sur une parcelle de 2 700 m<sup>2</sup>.

Ce futur Immeuble sera tout proche des Immeubles d'activités tertiaires Fiducial et Agir Recouvrement. C'est dans le bâtiment où se trouve First Engineering que la Caisse des dépôts et consignations a déménagé l'an dernier son activité de gestion des retraités des fonctionnaires (Ircantec).

### EDF adopte Itancia

Le producteur d'électricité français EDF a choisi l'offre de téléphonie éco-recyclée de l'entreprise Itancia. Depuis plus de 21 ans, Itancia est un distributeur à valeur ajoutée proposant des équipements professionnels téléphoniques et réseaux remis à neuf, et sous garantie. L'entreprise de Nanterre (330 salariés) dirigée par Yann Pineau, est implantée à La Jubaudière (dans les anciens locaux

de La Fourmi) où elle emploie environ 200 salariés dans les métiers du recyclage et du reconditionnement des matériels de téléphonie. Le centre administratif et opérationnel se trouve aussi à La Jubaudière.

### Charal qui pique

Spicy Burger de Charal, dernier-né de la gamme snack commercialisé depuis début mai, propose un goût très relevé aux amateurs de hamburger. Les ingrédients du tout dernier burger Charal assurent un mélange détonnant : un pain saupoudré de paprika, une sauce à la tomate épicée, une tranche de fromage, des polvrons marinés, sans oublier l'Incontournable viande de bœuf 100 % française et de qualité Charal. Comme les autres produits de la gamme, le sandwich est proposé dans un emballage spécifique Grillbox (produit chez Pack-Alim à Saint-Germain-sur-Moine) qui permet le réchauffage au micro-onde et garantit le doré et le moelleux.

### Nova Child se régionalise

L'organisme choletais Nova Child

qui fédère diverses entreprises autour d'une même réflexion, l'enfant (consommation, santé, équipement), est financé depuis sa création par l'Etat, la Région, le Département et la Communauté d'agglomération du Choletais. En début d'année, à la surprise de son directeur Patrick Blondeau, l'Etat a annoncé qu'il ne verserait pas sa part de 130000 €, économie oblige. Qu'à cela ne tienne, une autre collectivité se substitue à la première et accorde 65000 € de rallonge. Le budget annuel de Nova Child est de 700 000 € dont 60 % proviennent d'aides publiques.

### Bodet équipe l'Arena

L'affichage sportif de l'Arena Loire est signé Bodet Sport Située à Trélazé. L'Arena Loire vient d'accueillir des milliers de spectateurs à l'occasion de la 34<sup>e</sup> édition du Championnat d'Europe de basket-ball féminin. Bodet Sport, leader européen de l'affichage sportif, a été retenu par la collectivité, pour y installer plusieurs solutions d'affichage sportif dont l'une de ses dernières nouveautés : un cube vidéo central.

# Du chrysanthème aux aquariums

Fondée il y a 120 ans, Challet-Herault figure au rang des entreprises familiales historiques des Mauges.

Xavier MAUDET

xavier.maudet@courrier-ouest.com

Dans les Mauges, les entreprises qui affichent plus d'un siècle d'existence sont rares et dans leur grande majorité, toujours pilotées par les familles fondatrices. Il y a les Ateliers Perrault (1760), la société Bodet à Trémontines (1868), le producteur de boissons sucrées L'Abeille à Cholet (1876)...

Il y a aussi la société d'horticulture Challet-Herault de Nuaillé (68 salariés) qui vient de fêter, sans tambours ni trompettes, son 120<sup>e</sup> anniversaire. Dirigée par Jean-Pierre Challet, elle a été fondée à Cholet en 1892 à la faveur du rapprochement des familles Challet et Herault.

Trois générations de Challet-Herault plus tard, l'entreprise a acquis un très solide savoir-faire et un rayonnement international, notamment en Allemagne. Si sa production principale reste les boutures racinées ou coupées de chrysanthèmes vendues en France et en Europe, Challet-Herault a cherché depuis années, à diversifier son activité pour pallier la baisse du marché des chrysanthèmes.

## Distributeur de poissons exotiques, insectes, reptiles

À partir de 1987, l'entreprise de Nuaillé a investi un marché de niche mais qui lui réussit plutôt bien, celui des plantes d'aquarium. Une serre et un laboratoire pour la culture in vitro ont été construits dans ce but au siège social de Nuaillé. Aujourd'hui, Challet-Herault est le leader dans la production de ce type de plantes destinées aux magasins spécialisés (jardineries...). La société possède plus de 60 espèces multipliées in vitro, 50 espèces issues de boutures et 40 espèces provenant de l'étranger. En marge de la production de ces plantes, Challet-Herault est aussi devenu un spécialiste de l'aquariophilie et de la terrariophilie comme distributeur de différentes espèces (poissons, reptiles, insectes) et des produits de la gamme Amtra (société



Nuaillé, Challet-Herault, lundi. De nouveaux bâtiments administratifs ont été construits l'an dernier. Les serres couvrent 3,5 ha où sont produits 35 000 000 de jeunes plants. Photo CO - E.LIZAMBARD

allemande). « Nous distribuons la plus large gamme d'invertébrés, de poissons exotiques d'eau douce, d'eau de mer et d'eau froide en Europe, en partenariat étroit avec les acclimateurs et éleveurs allemands les plus réputés ! » indique Jean-Pierre Challet sur le site internet de sa société (il n'a pas donné suite à nos demandes de reportage). Plantes à fleurs, plantes pour aquariums et terrariums, Challet-Herault est aussi producteur depuis 2006 de jeunes plants d'annuelles de printemps à partir de boutures :

géraniums, verveines, pétunia, ceillels, ostéospermum.

« Il y a 10 ans, nous étions seulement chrysanthémistes », explique Jean-Pierre Challet. « Actuellement, nous devenons producteurs de plants horticoles à part entière, avec des spécialités comme les aromatiques et les aquatiques. Le chrysanthème reste, pour nous, un produit phare, même si le marché diminue » soulignait en 2011 Jean-Pierre Challet après le rachat un an plus tôt par son entreprise de l'activité jeunes plants horticoles des

Établissements Boyard de Rochefort (12 équivalents temps plein).

Cette incursion en Charente-Maritime qui offre un ensoleillement de 450 heures de plus qu'à Nuaillé, oriente aussi Challet-Herault vers le marché des plantes aromatiques. Avec une progression de presque 15 % de son chiffre d'affaires 2011 à 7,4 millions d'euros (plus 1,3 million d'€ pour la Société Nouvelle Boyard), Challet-Herault reste solidement ancré dans son métier historique tout en explorant des voies nouvelles qui lui réussissent plutôt bien.

## Jeunes plants à Rochefort

Depuis 2006, Challet-Herault, au titre de la diversification, produit du jeune plant d'annuelles de printemps à partir de boutures : géraniums, verveines, pétunia, œillets, ostéospermum. Pour faire face au développement de cette activité, l'entreprise a cherché une solution pour augmenter les multiplications.

En 2010, Challet-Herault a d'abord loué un bloc de serres de 13 000 m<sup>2</sup>, spécialement conçues et équipées pour le racinage, et appartenant aux Ets Boyard à Rochefort en Charente-Maritime. Jean-Pierre Challet a également racheté la branche

plants horticoles » de Claude Boyard, et emploie une douzaine de salariés de ce site.

Le site de Rochefort offre un ensoleillement très supérieur à Nuaillé, un atout très important en particulier pour les multiplications hivernales. Il va permettre de développer la production de boutures de poinsettias et de plantes aromatiques, ainsi que les productions de plantes plus confidentielles : Abutilon, Lantana, fuchsia, héliotrope...

**(Source Le Lien Horticole)**

*Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 3 juillet 2013*

## 9. **A3DISTRIB, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET**

 **agena3000**

### **A3Distrib scrute et analyse tous les prix des enseignes**

Cholet abrite la plus grosse base de données sur les prix des produits vendus dans les magasins.

PAGE 4

*Le Courrier de l'Ouest – Samedi 29 juin 2013*

# Vos prospectus les intéressent

Cholet abrite la plus grosse base de données sur les prix des produits vendus dans les magasins.

Xavier MAUDET  
xavier.maudet@courrier-ouest.com

**D**imanche prochain, l'émission Capital, diffusée sur M6 et présentée par Thomas Sotto, va « donner quelques pistes pour éviter les arnaques et gérer au mieux son budget vacances ». Et pour illustrer une partie de ce propos, l'équipe est venue récemment rendre visite à la société choletaise A3Distrib spécialisée dans « la pige prospectus ».

Pilotée à cent à l'heure par Alain Guinberteau, cette société basée aux Paganès est spécialisée depuis près de 20 ans dans un drôle de métier. Ses 35 salariés ont pour mission quotidienne de remplir une gigantesque base de données informatique à partir du contenu des prospectus des grandes et petites enseignes. De prime abord, ce travail de fourmi est titanesque tant il y a abondance en la matière. « Nous faisons cela depuis 1995 » explique le dirigeant et fondateur d'une autre entreprise emblématique du Choletais, Agena 3000 (70 salariés).

## Les meilleures affaires sont en octobre

Précurseur dans les métiers de l'informatique puis d'internet (il a démarré en 1980), Alain Guinberteau a eu du flair quand il s'est lancé dans la saisie systématique des références, des prix, des promos, ristournes et réductions proposés via les réclames papier déversées dans les boîtes à lettres des particuliers. « Tous les matins, nous recevons de la France entière et même de certains pays étrangers où nous avons des contrats, des prospectus récupérés par des membres de notre panel. Nous numérisons toutes les pages puis isolons chaque produit pour créer une fiche qui contiendra toutes les informations publiées ».

De la folie ? Pas vraiment, car à force d'accumuler ces informations, A3Distrib est en capacité de fournir des statistiques passionnantes. Et elle peut faire remonter un tas d'informations à ses clients qui sont principalement les grandes enseignes de



Cholet, A3Distrib, hier. A Cholet, 35 personnes analysent les contenus des prospectus. La nuit, c'est le site de Montréal au Canada qui prend le relais. A3Distrib scrute ainsi 40 000 catalogues différents.

la distribution et les grandes marques. Curieuses de connaître les stratégies de leurs concurrentes, les Carrefour, Leclerc et autres Intermarché, Système U ou Lidl piochent dans la base de données choletaise. On peut en déduire bien des choses.

Par exemple, est-il exact, comme l'a demandé M6 à A3Distrib, que les prix augmentent l'été ? « Disons qu'il y a beaucoup moins d'opérations de promotion et du coup, le consommateur constate que c'est plus cher. L'été, ce n'est pas la meilleure période pour

réaliser de bonnes affaires. Il faut préférer le mois d'octobre pour faire des économies. Mais avec la crise, des enseignes commencent aussi à lancer des promos en été » indique Alain Guinberteau. Il constate aussi qu'« il n'y avait jamais eu autant de prospectus dans les boîtes à lettres. Même les magasins locaux s'y mettent ».

A3Distrib s'intéresse aux grands comme aux petits. Tout est collecté ! Même les catalogues numériques sont rapatriés et analysés. « Nous enregistrons les contenus de tous les catalogues nationaux et régionaux et 80 % des catalogues locaux » précise le dirigeant. « Nous avons une vision complète de tout ce qui tombe dans les boîtes à lettres ou titre des catalogues ». Au fil des ans, A3Distrib a englouti dans ses bases plus de 2 millions de produits.

Capital sera diffusée dimanche 30 juin à 20 h 50 sur M6

## A SAVOIR

### Du Canada à la Thaïlande

Team Agu, le groupe que pilote Alain Guinberteau développe des activités diverses autour de l'informatique. Agena 3000 est spécialisée dans la conception, la distribution et la gestion de solutions informatiques personnalisées pour les entreprises. C'est aussi un spécialiste du stockage de données, de l'hébergement, de la sécurité des données sur internet. A3Distrib se consacre à la

veille concurrentielle et stratégique grâce à son panel implanté sur toute la France et la saisie des contenus des prospectus, de la presse régionale hebdomadaire, etc. Elle dispose d'une filiale au Canada (12 salariés) et en Thaïlande (10) et a noué un partenariat avec une société Roumaine (30). A3Multimédia distribue des matériels d'identification des produits vendus dans les magasins.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 29 juin 2013

## Souriez, vous êtes analysé...

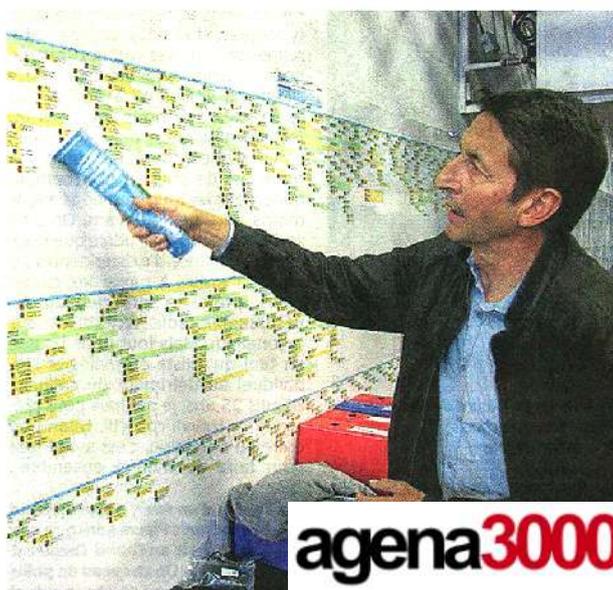
Les projets du groupe d'Alain Guinberteau sont nombreux. Ils répondent aux futures règles et aux nouveaux modes de consommation.

Même si Alain Guinberteau est un inconditionnel du prospectus papier (ses locaux choletais en abritent 10 tonnes !), il s'intéresse toujours et encore aux technologies de pointe. À 61 ans, alors qu'il a pourtant rempli son contrat et pourrait partir à la retraite, le dirigeant fourmille de projets et d'idées.

Ainsi, dans quelques semaines, l'entreprise va commercialiser une technologie d'observation en temps réel des comportements des consommateurs en grande surface. Pour mettre au point le système, la société s'est largement inspirée d'une console de jeu vidéo qui réagit aux gestes ! « Nous pouvons enregistrer les mouvements des clients dans un magasin, savoir vers quels rayons ils sont attirés, quels produits ils manipulent ou qu'ils choisissent en définitive, quelles sont les zones les moins attractives, etc. ».

### Décrypter les prospectus

Une fois de plus, il s'agit de collecter



Cholet, hier. Alain Guinberteau pointe sur cet immense graphique les périodes où abondent les prospectus dans les boîtes.

des informations qui permettront ensuite au magasin de peaufiner sa stratégie commerciale et d'améliorer la présentation de ses produits dans les rayons.

Alain Guinberteau s'intéresse aussi de près au client final. « Nous voulons lui apporter une information qui lui permette de mieux consommer. Nous étudions une offre qui collecterait les meilleures affaires du moment parmi toutes celles proposées par les enseignes. Nous voulons fournir des outils pour apprendre aux consommateurs à mieux décoder les catalogues ».

Un autre axe de développement consiste à enregistrer les éléments contractuels d'un produit. Aujourd'hui, la photo d'un pot de yaourt ou d'une brioche peut ne pas être conforme à la réalité. En 2014, la loi encadrera la composition comme l'image des produits. Alain Guinberteau s'inscrit dans ce mouvement pour garantir d'un bout à l'autre de la chaîne la bonne information et la bonne image. « C'est particulièrement important à l'heure du développement de la vente par internet » souligne le Choletais.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 29 juin 2013

# Ils font « parler » les prospectus publicitaires

À Cholet, l'entreprise a3distrib est spécialisée dans l'étude des campagnes promotionnelles lancées par les grandes surfaces. Prix, paiement en plusieurs fois, offre de remboursement... rien ne lui échappe.

Pourquoi ? Comment ?

## Comment fonctionne a3distrib ?

L'entreprise, basée aux Pagannes à Cholet, fait travailler 35 salariés. Des opératrices qui sont chargées d'établir des bases de données à partir des prospectus publicitaires distribués dans les boîtes aux lettres. « Des particuliers, recrutés partout en France, récupèrent ces prospectus et nous les envoient par La Poste. Ces catalogues constituent notre matière première », explique le président, Alain Guinberteau. Chaque produit est scanné et détourné. Objectif : relever le prix, les dimensions de l'image et d'autres caractéristiques, comme le paiement en plusieurs fois, la remise immédiate en caisse, l'offre de remboursement, les primes cadeaux... Chaque année, c'est une tonne de catalogues qui arrive dans la boîte aux lettres de l'entreprise. Soit « 200 enveloppes par jour ! », sourit le patron.

## À quoi servent ces données ?

Une fois tous les avantages accordés au consommateur répertoriés, il est possible d'établir « la puissance de communication d'une enseigne ». a3distrib s'adresse donc aux grandes surfaces qui cherchent à connaître la stratégie de leurs concurrents, aux marques qui veulent vérifier si leurs campagnes de pub sont bien appliquées, aux annonceurs... Base de données à l'appui, Alain Guinberteau prend l'exemple d'un pot de Nutella, qui entre le 1<sup>er</sup> février et aujourd'hui, est cité à 52 reprises dans des promotions : « Le meilleur prix est 3,65€, le moins bon, 4,80€. On peut ainsi mesurer la générosité des remises, la saisonnalité... »



Alain Guinberteau, le président d'a3distrib, montre les données commerciales enregistrées par l'une de ses opératrices.

## Les promotions sont valables ?

Oui, mais ça dépend des saisons, indique Alain Guinberteau : « L'été est une période bénie pour les distributeurs. Les consommateurs ne font plus vraiment attention aux prix, ils sont en vacances. » Sur un même produit, dans un même magasin, « la générosité est de l'ordre de 10 à 20 % de réduction pendant la période estivale. Le reste de l'année, elle est de 50 à 60 % ». Ce qui fait dire à Alain Guinberteau qu'en juillet et août, « les prix flambent ». C'est d'ailleurs sur ce thème que l'équipe de Capital, sur M6, a récemment

interviewé le patron. La diffusion de l'émission est prévue ce dimanche 30 juin.

## L'avenir de ces campagnes ?

Malgré le virage numérique récemment adopté par des grandes surfaces, Alain Guinberteau croit toujours au média papier. « Sauf si un jour, l'État, par un décret, interdit la publicité papier. » Il insiste sur « l'efficacité » de ces publicités glissées dans les boîtes aux lettres, « intrusives », et que « les particuliers regarderont toujours, pour vérifier, déjà, si un courrier n'est pas caché

entre deux catalogues ». Avec 3 M€ de chiffre d'affaires et 250 clients à son répertoire, a3distrib, aujourd'hui, est devenu le leader du marché français. Il est aussi présent en Thaïlande, dans les pays de l'Est, en Europe Centrale et au Canada. Alain Guinberteau, fondateur de Agena3000 (logiciels) aux Pagannes, dirige aussi a3multimédia (matériels). Le groupe totalise un effectif de 110 personnes.

Christian MEAS.

La vie des entreprises de l'Ouest sur : [ouestfrance-entreprises.fr](http://ouestfrance-entreprises.fr)

Ouest France – Samedi 29 juin 2013

## 10. TELLIER, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET

### Menuiserie

## A Chemillé, Gérard Tellier tourne la page



Dirigeant et fondateur de Tellier Menuiserie, Gérard Tellier part à la retraite fin du mois de juillet. Tellier Menuiserie emploie 54 personnes.

PAGE 9



# Gérard Tellier tourne la page

Dirigeant et fondateur de Tellier Menuiserie, Gérard Tellier part à la retraite à la fin du mois de juillet.

Xavier MAUDET

xavier.maudet@courrier-ouest.com

La dernière trouvaille de la société ? Un volet roulant pour des fenêtres rondes ! « Nous avons déposé trois brevets ainsi qu'une marque pour ce nouveau produit ». À la veille de prendre sa retraite de chef d'entreprise, Gérard Tellier se régale toujours de l'ingéniosité développée par ses équipes pour mettre au point cette menuiserie en aluminium.

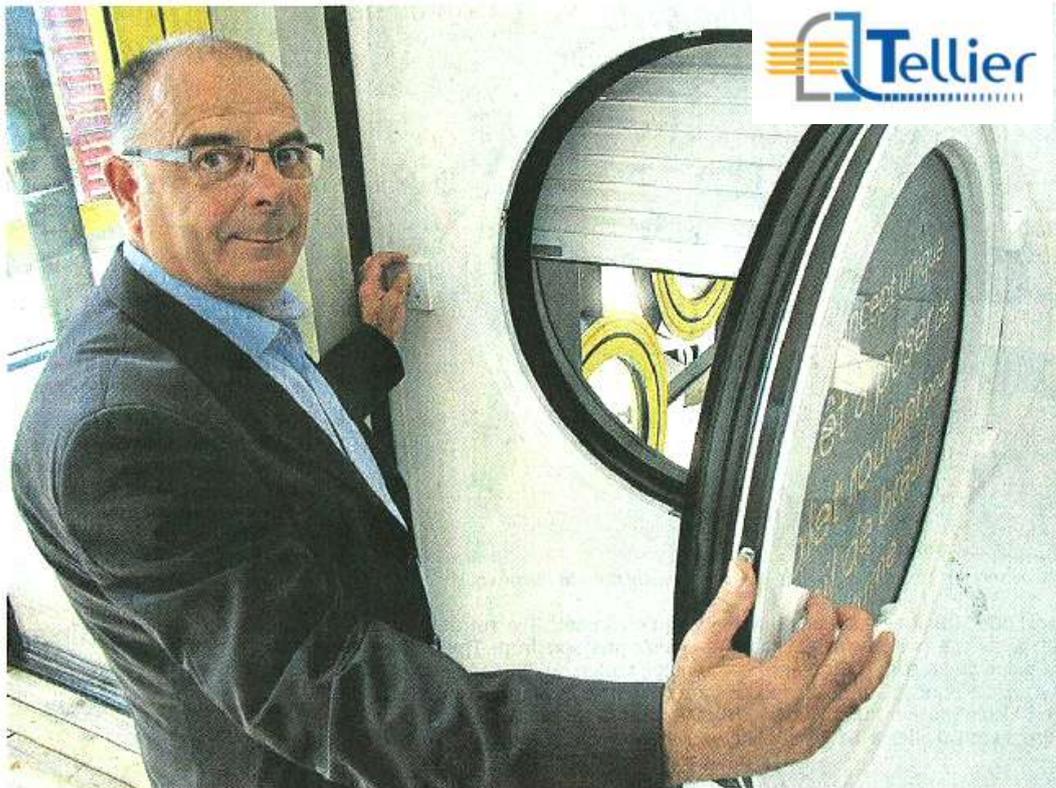
On le devine, il vit son métier avec passion. Sa décision est pourtant irrévocable, le 31 juillet il ne fera plus partie de l'effectif de Tellier Menuiserie. À 61 ans, ce Chemillois peut légitimement être heureux « de contribuer à faire vivre 70 familles ».

Car s'il s'en était tenu à l'avis de ses profs d'enseignement général, ce « bon à rien » le serait resté. Heureusement, il a passé un CAP de mécanique générale à Renaudeau et d'autres profs ont découvert en lui de réelles capacités. Du coup encouragé par ces enseignants, il a repris des études générales avec motivation cette fois, pour décrocher un Bac F1 de mécanique.

## Sa première entreprise employait 47 salariés

Avec ce bagage, il est entré dans une entreprise de Chemillé Les Engrenages d'Anjou pour en être licencié deux ans plus tard. Il rejoint alors Motorola et ses alternateurs à Angers. « Quelque temps plus tard ancien collègue m'a proposé de reprendre la société qui avait succédé aux Engrenages d'Anjou » explique Gérard Tellier. Une semaine de réflexion et il quitte Motorola pour rejoindre une entreprise au bord du gouffre pour fonder Noyer-Tellier. Il tournera la page de cette nouvelle aventure 11 ans plus tard. « À mon départ, l'entreprise employait 47 salariés ». Elle a disparu aujourd'hui.

En septembre 1988, seul à présent, il fonde Tellier Menuiserie. « J'avais constaté que personne ne travaillait l'aluminium dans la menuiserie industrielle. J'ai lancé une activité d'installation de menuiserie en alu. On m'a aussi suggéré de cintrer les profilés d'aluminium ce qui était peu courant à l'époque ». Cette activité de niche lui procure beaucoup de travail et quelques sueurs. Gérard Tellier indique que



**Chemillé, Tellier Menuiseries, mercredi.** A 61 ans, Gérard Tellier quitte l'entreprise qu'il a fondée à Chemillé.

son entreprise a fabriqué les 570 cintres alu du péage Saint-Arnould et les structures d'Amphitéa 4 000 à Angers.

« J'étais seul jusqu'en 1990. Mon père venait m'aider pour charger le camion » se remémore ce Chemillois qui jamais n'a perdu le contact avec le terrain. De ce père décédé en 2009, il a suivi les traces en devenant sapeur-pompier volontaire. Pendant 30 ans, Gérard Tellier a enfilé le cuir et le casque sans bargulner. « Lors d'une intervention, il n'y a plus de chef d'entreprise » souligne-t-il, heureux d'avoir pu conserver « les pieds sur terre grâce à ça ».

À l'heure de transmettre l'entreprise à Alban Neveu, présent à ses côtés depuis presque le début de l'aventure, le bilan est flatteur. Tellier Menuiseries emploie 54 personnes. Ce qui était encore récemment une filiale, Tellier Brise-soleil qu'il a contribué à créer, en compte 14. Surtout, après une année 2009 « où j'ai eu la douleur de devoir licencier du personnel »,

Tellier Menuiserie enregistre de très bonnes années 2010, 2011 et 2012. « L'année 2013 devrait s'inscrire presque au niveau de 2012. En juin, nous avons eu de nombreuses commandes qui vont

nous contraindre de travailler plus en juillet. »



Le cintrage des profilés en aluminium fait appel à des techniques que l'entreprise maîtrise de longue date.

Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 3 juillet 2013

# Menuiseries : Gérard Tellier passe la main

A 61 ans, le patron de l'entreprise Tellier, à Chemillé, devenue leader du châssis cintré, part à la retraite.

Il se savait sur un marché de niche, et pensait employer, au mieux, une dizaine de salariés. Vingt-quatre ans après la création de sa société, à Chemillé, Gérard Tellier fait travailler 70 personnes. « C'est ma fierté », dit-il, à quelques semaines de son départ à la retraite, à l'âge de 61 ans. Tellier, c'est une entreprise devenue leader du châssis cintré (6,5 M€ de chiffre d'affaires) qui a su faire évoluer le cintrage (la déformation) des profils aluminium pour apporter technicité et innovation.

« **Le châssis rond avec fermeture multi-points, le châssis mixte alu-bois, le volet rond... sont des produits que nous sommes les seuls à proposer** », détaille Gérard Tellier. Et dire qu'il a démarré, en 1989, dans un petit bâtiment en location du bourg : « **Je venais de faire monter une véranda chez moi. Je trouvais le produit noble.** » Il acquiert une machine à cintrer, et apprend sur le tas : « **Mes premières réalisations n'étaient pas franchement réussies...** » Mais il persévère. En 1992, il imagine les châssis finis cintrés prêt-à-poser. Un succès. Parallèlement, il ne cesse d'agrandir ses locaux. Zone des Trois-Routes, Tellier s'étend désormais sur 4 200 m<sup>2</sup> de bâtiment (et 22 000 m<sup>2</sup> de terrain).

En 2006, Gérard Tellier décide de se consacrer uniquement à la fabrication, et d'arrêter l'activité pose.



*Gérard Tellier quittera officiellement ses fonctions le 31 juillet.*

« **On était en concurrence avec nos propres clients** », explique-t-il. Depuis, le dirigeant a toujours su « garder une longueur d'avance. Notre stratégie, c'est une innovation par an ». L'entité Brise-Soleil, lancée en 2004, emprunte le même chemin. Elle enregistre aujourd'hui un chiffre de 3,5 M€.

Au 31 juillet, Gérard Tellier, également ex-chef des pompiers de Chemillé, ancien président de l'association Menuiserie Avenir, passera la main. Mais pas à n'importe qui. Le nouveau patron s'appelle Alban Neveu, le directeur commercial de 41 ans, dont 20 ans passés au sein de l'entreprise. « **Il a commencé à l'atelier et gagnait le Smic. Puis, il a fait tous les postes** », sourit le dirigeant. Il sera secondé par Jean-Christophe Quarrez. La succession est assurée.

C. M.

## 11. CFA EURESPACE (CCI MAINE-ET-LOIRE), PARTENAIRE DE CHOLET BASKET



### **Nicolas le menuisier a le goût du travail bien fait**

Nicolas Piton, 19 ans, a obtenu une médaille d'or au concours des Meilleurs apprentis de France.

PAGE 7

*Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 4 juillet 2013*



**CCI MAINE-ET-LOIRE**

### **« Le goût du travail bien fait ! »**

Nicolas Piton a obtenu une médaille d'or à la finale du concours des Meilleurs apprentis de France. La conclusion d'un contrat « gagnant-gagnant » avec son maître d'apprentissage, Pascal Bordage.



*Saint-Laurent-des-Autels, 2 juillet. Nicolas et Pascal ont joué le jeu de l'apprentissage pendant deux ans.*

*Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 4 juillet 2013*

**A** 19 ans, Nicolas Piton est un jeune homme bien dans ses baskets. Sur le point d'achever son CAP menuiserie avec succès, il peut également s'enorgueillir d'une triple médaille d'or au concours des Meilleurs apprentis de France. Son secret ? : « J'aime ce métier et cela me donne suffisamment de raison pour avoir le goût du travail bien fait ! »

Il faut dire qu'il était prédisposé à exercer cette profession avec un père qui façonnait déjà le bois. Mais tout ne fut pas si simple : « Au début, j'ai voulu me laisser la chance de décrocher un diplôme supérieur. Mais arrivé en classe de première, les notes ne salvaient plus. »

Nicolas avait soif de concret et de mise en pratique. Il aura finalement pu l'assouvir pendant deux ans, aux côtés de Pascal Bordage, dont l'entreprise éponyme est située à Saint-Laurent-des-Autels. « Il a accepté de

me prendre pour apprenti, en alternance avec les cours que je devais suivre au CFA Eurespace à Cholet. »

#### « Le plaisir de transmettre son savoir »

Entre eux deux, le courant est tout de suite passé : « Cela se voyait qu'il était motivé, contrairement à beaucoup de jeunes que j'ai pu accueillir », commente Pascal qui ne souhaite d'ailleurs pas reprendre d'apprenti en 2013 : « Le problème, c'est qu'ils manquent souvent de maturité. On a du mal à leur faire comprendre qu'ils sont là pour travailler, avec des horaires à respecter. Mon rôle, c'est de leur apprendre le métier, pas de les éduquer ! »

D'autant que les chantiers ne manquent pas pour cette entreprise qui peine aujourd'hui à recruter. « C'est un plaisir de transmettre mon savoir à un apprenti. Mais je dois aussi pouvoir compter sur lui : dans une petite structure comme la mienne, il doit savoir

faire preuve d'autonomie. » En tout cas pour Pascal, il n'a jamais été question de faire des économies avec un salarié qui, s'il n'est pas payé très cher, demande un investissement personnel à son maître d'apprentissage.

Aujourd'hui, il est tout simplement admiratif face à la réussite de Nicolas. « Il a fourni un boulot énorme pour cette pièce et c'était sur son temps libre ! » souligne son patron avec fierté. Au total, le jeune homme aura consacré 161 heures à ce parquet de soubassement de porte d'entrée. C'est lui qui lui a permis de décrocher une médaille d'or aux concours départemental, régional puis national. « On a été sept à décrocher cette distinction, ce qui correspond à une note de plus de 17/20 » tient à préciser Nicolas qui s'appête à quitter Saint-Laurent-des-Autels : « L'an prochain, je vais entamer un brevet professionnel en alternance chez Perrault Frères pour élargir mes connaissances. » Mais sa médaille d'or agrémentée déjà joliment son CV en apportant « la garantie

d'embaucher un jeune qui aime son métier » selon Pascal Bordage.



Ce « parquet de soubassement de porte d'entrée » a permis à Nicolas de remporter le titre de « Un des meilleurs apprentis de France. »

Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 4 juillet 2013



CCI MAINE-ET-LOIRE

## De nombreux candidats issus d'Eurespace

**Cette année, le CFA Eurespace a présenté 42 candidats au concours « Un des meilleurs apprentis de France ». Deux d'entre eux ont déjà obtenu une médaille d'or aux finales nationales.**

Le concours des Meilleurs apprentis de France se déroule en trois étapes. Les médaillés d'or et d'argent aux épreuves départementales participent ensuite aux épreuves régionales. Seuls ceux qui remportent une médaille d'or à ces dernières peuvent participer aux épreuves nationales

### 42 candidats

Cette année Eurespace, le Centre de formation des apprentis de la Chambre de commerce, y avait présenté 42 candidats, issus de 10 filières-métiers. Tous étaient volontaires pour se lancer dans ce travail

qui demande beaucoup de préparation. Mais pour le centre formation, « ce concours est un véritable tremplin pour les jeunes en formation par alternance. Il met en avant leurs connaissances, compétences et savoir-faire. C'est un très bon exercice pratique (réalisation de pièces, dossiers,...) une bonne préparation aux examens (gestion du temps, stress,...) et pour le jeune une fierté de voir son travail récompensé. »

### Pluie de médailles

28 de ces candidats choletais ont obtenu une médaille aux épreuves départementales (10 or, 10 argent et 8 bronze). Concernant les épreuves régionales, toutes les épreuves ne se sont pas encore déroulées mais 8 médailles d'or (et 7 d'argent) ont déjà été raflées. Deux de ces 8 finalistes se sont déjà distingués aux épreuves nationales (dont Nicolas Piton).



## Quatre jeunes entreprises primées par la CCI

Quatre entreprises viennent d'être distinguées hier soir dans le cadre des espoirs de l'économie. Organisé par la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) du Maine-et-Loire, le concours récompense de jeunes entreprises.

C'est tout d'abord la société Hutisa qui a remporté le Grand Prix. Implantée à Cholet, cette société de conseil créée en 2012 intervient auprès des entreprises pour les aider à mieux gérer leurs achats. Le but : anticiper les coûts pour éviter les délocalisations. Dirigé par Sylvain Faure, Hutisa évolue sur tout le Grand Ouest.

Le jury a ensuite attribué le prix Création à la société Fluid System spécialisée dans la climatisation, le traitement de l'air ainsi que la plomberie. Installée aux Ponts-de-Cé, elle est dirigée par Édouard Mougel, un jeune entrepreneur de 26 ans. L'entreprise compte douze salariés et a déjà décroché plusieurs contrats dans la région et en Ile-de-France.

Les espoirs de l'économie récompensent aussi une reprise d'entreprise. C'est la société LCDA de Montreuil-Juigné qui a remporté ce prix. Créée en 2003 cette structure est reprise en 2011 par trois trenténaires. Entourés d'une équipe de onze personnes, ils se sont spécialisés dans l'agencement haut de gamme en béton. Ils ont développé une technologie unique, un béton très léger.

La dernière entreprise lauréate est Logisseo qui remporte le prix du jury. Cette entreprise s'est spécialisée dans la gestion des commandes pour les entreprises d'e-commerce. Hélène Grellier, 30 ans a installé ses entrepôts à Angers. Cinq personnes sont employées dans l'entreprise, une sixième pourrait être recrutée cette année.

Les quatre entreprises remportent la réalisation de clips vidéo et une promotion de leur entreprise par la CCI.



Les quatre lauréats des espoirs de l'économie 2013 ont reçu leur trophée hier soir.

Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 5 juillet 2013

## 12. GROUPAMA, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET



TOUR DE FRANCE À LA VOILE

### « Groupama » dominateur

« C'EST QUAND même une belle journée, même si c'est frustrant de ne pas avoir gagné la seconde régate. Il nous a manqué deux mètres. » Thomas Coville faisait un peu la moue à son arrivée au ponton, hier après-midi. En dépit d'un envoi de spi dans l'ultime ligne droite, le skippeur de Sodebo et son équipage n'ont pas réussi à devancer Groupama de Franck Cammas, pourtant très mal parti. En deux jours, Cammas et Cie ont gagné quatre des cinq manches et terminé une fois deuxièmes, derrière Coville and

Co.. Hier soir à 21 heures, la flotte s'est élancée pour la première étape de ralliement, entre Dunkerque et Breskens (110 milles).

#### CLASSEMENT GENERAL

(APRÈS 5 PARCOURS TECHNIQUES)

1. GROUPAMA (CAMMAS, 1<sup>er</sup>, 1<sup>er</sup>), 124 PTS ;
2. SODEBO (COVILLE, 5<sup>e</sup>, 2<sup>e</sup>), 113 ;
3. COURRIER-DUNKERQUE (SOUBEN, 3<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup>), 111 ;
4. OMAN SAIL, (POULIGNY, 2<sup>e</sup>, 8<sup>e</sup>), 108 ;
5. BCM ÉLITE (TROUSSEL, 9<sup>e</sup>, 4<sup>e</sup>) 105 ; ...
12. BIENNE VOILE (SUI, PETER-KUNZ, 12<sup>e</sup>, 12<sup>e</sup>), 72.



DUNKERQUE, HIER. – « Groupama » (au premier) lors de l'un des deux parcours côtiers au programme de la journée d'hier. (Photo Jean-Marie Liot/ASO)

L'Équipe – Lundi 1<sup>er</sup> juillet 2013

**BATEAUX**tour de france  
à la voile

## Chacun leur tour

**IL S'EST PASSÉ** un truc hier sur le Tour : Groupama n'a pas gagné. Enfin pourrait-on dire tant Cammas et Cie avaient écrasé le début de l'épreuve. Hier, Nicolas Troussel (CMB Elite) et Daniel Souben (Courrier-Dunkerque) ont, chacun leur tour, devancé les Cammas boys lors des deux parcours techniques courus dans l'estuaire de l'Escaut, à Breskens (Pays-Bas). « Ça fait du bien cette victoire, nous

sommes en train de retrouver notre fond de vitesse », appréciait Daniel Souben dont l'équipe grimpe de la 3<sup>e</sup> à la 2<sup>e</sup> place au général. « Décrocher notre première victoire est bon pour le moral », confiait Nicolas Troussel, désormais troisième. Aujourd'hui, à midi, le départ de la deuxième étape au large (coef. 4) sera donné : 142 milles entre Breskens et Dieppe. Arrivée demain.

### CLASSEMENT GÉNÉRAL

(après 8 manches) : 1. Groupama (Cammass, 2<sup>e</sup>, 2<sup>e</sup>), 247 pts ; 2. Courrier-Dunkerque (Souben, 4<sup>e</sup>, 1<sup>er</sup>), 224 ; 3. BCM Elite (Troussel, 4<sup>e</sup>, 1<sup>er</sup>), 220 ; 4. Oman-Sail (Poulligny, 5<sup>e</sup>, 7<sup>e</sup>), 220 ; 6. Sodebo (Coville, 12<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup>) ; etc.

*L'Équipe – Mercredi 3 juillet 2013*