

7. L'ÉQUIPE DE FRANCE U20

Gobert en Slovénie. Après deux semaines passées avec l'équipe de France olympique, le jeune et talentueux pivot de Cholet Basket, Rudy Gobert, est actuellement avec l'équipe de France U20 en Slovénie, où débute demain le championnat d'Europe.

Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 11 juillet 2012

Eurobasket U20. La France, emmenée par le Choletais Rudy Gobert (9 pts, 6 rbds), a perdu son premier match contre l'Allemagne (52-54).

Ouest France – Vendredi 13 juillet 2012

8. ANTOINE CHEVRIER ET LIONEL EBREUIL 10^{ÈMES} DU CHAMPIONNAT DU MONDE U17

Les deux Cadets France de Cholet Basket **Antoine Chevrier** et **Lionel Ebreuil** ont finalement terminé 10èmes du Championnats du Monde U17.

Les Bleuets, après s'être classés 5èmes du tour préliminaire, n'avaient plus grand chose à espérer et ont dû directement jouer les matches de classement pour finir.

Chevrier et Ebreuil, 10^e au Mondial U17. Les Choletais Antoine Chevrier Lionel Ebreuil sont rentrés le week-end dernier de Lituanie, où ils se sont classés 10^e du Mondial U17 avec l'équipe de France.

Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 11 juillet 2012



9. LES REUSSITES AUX DIFFERENTS EXAMENS SCOLAIRES



Cholet Basket tient à souligner les très bonnes réussites scolaires des jeunes du Centre de Formation de cette année 2012.

A savoir : [Alex Froger](#) (BAC S), [Raphael Binvignat](#) (BAC STG), [Romuald Morency](#) (BAC S), [Benjamin John](#) (BAC ES), [Clément Faroux](#) (BAC PRO Electricité) et [Aymeric Benon](#) (CAP Electricité avec Complément en Installations Sanitaires).

CB félicite donc tous ces jeunes pour ces excellentes nouvelles !

10. SYSTEME U, PARTENAIRE MAJEUR DE CHOLET BASKET



les nouveaux
commerçants

Systeme U Ouest.

Les ambitions pour le " drive "

• **DISTRIBUTION** Denis Aubé succède à Yves Petitpas à la présidence de Système U Ouest. Parmi ses dossiers prioritaires : le développement du " drive ".

Une page se tourne chez Système U Ouest. Président de la coopérative depuis 2000, Yves Petitpas, propriétaire de l'Hyper U de Combourg et du Super U de Tinténiac (35), vient de passer le témoin à Denis Aubé, 49 ans, à la tête de deux Super U dans le Loiret. Sous la présidence d'Yves Petitpas, l'enseigne de distribution s'est considérablement développée dans l'Ouest, passant de 322 à 474 magasins, ses effectifs bondissant de 16.000 à 25.700 salariés. Sur la même période, Système U Ouest a créé trois entrepôts logistiques, sept autres ont été agrandis, et un nouveau site de 27.000 m², dédié aux produits frais, doit voir le jour courant 2013 à Fontenay-le-Comte. « À un moment, il faut savoir passer la main. Et ce passage de relais, nous l'avions bien préparé », assure, Yves Petitpas, désormais ex-président de Système U Ouest.

Ralliement de Coop Atlantique
Dans le grand Ouest, la coopérative affiche 21% des surfaces commerciales de vente et une part de marché équivalente. L'enseigne revendique le leadership sur les régions Pays de la Loire et Bretagne. Et grâce au ralliement de



Denis Aubé (à droite) succède à Yves Petitpas à la présidence de Système U Ouest.

près d'une cinquantaine de magasins Carrefour de Coop Atlantique en régions Centre, Midi-Pyrénées, Poitou-Charentes et Limousin, Système U va passer, d'ici à la fin de l'année, de la cinquième à la troisième place de la distribution dans le Centre-Ouest. Pour cette année, la centrale table sur une croissance de 14% par rapport à 2011. L'intégration de Coop Atlantique va très largement y contribuer mais Système U Ouest table aussi sur le développement du " drive " pour y parvenir. L'enseigne n'entend pas laisser ses concurrents s'engouffrer

seuls sur ce créneau des courses en ligne et des magasins drive.

Des " drive solo "

« Le drive représente 1,7% du chiffre d'affaires de nos magasins. Dans les cinq prochaines années ce sera 6%. C'est une vraie révolution et nous devons nous adapter à ces nouvelles habitudes de consommation. Le format fonctionne particulièrement pour une clientèle qui réside dans des communes rurales mais qui travaille en ville », indique Denis Aubé. Sur ce segment du " drive ", l'enseigne s'apprête à faire sa mue. Le

système du picking, retrait des achats en magasin, semble en effet avoir vécu. Pour proposer un véritable service drive à cette nouvelle typologie de consommateurs, en plus des drives accolés à ses magasins, l'enseigne va ainsi ouvrir trois drive solo. Le premier verra le jour d'ici à la fin de l'année aux Herbiers, les suivants, début 2013, à Vannes et à Limoges. Autre axe de développement pour Système U Ouest, les magasins de centre-ville sous l'enseigne U Express. « Le concept marche très fort. Nous avons beaucoup de demandes pour ces magasins de proximité. Un quatrième U Express va même ouvrir en septembre dans le centre-ville de Rennes », annonce Yves Petitpas, déjà tourné vers d'autres projets puisqu'il prend en main Export U, structure nationale notamment chargée de préparer des projets d'implantation à l'étranger.

Simon Janvier

SYSTEME U OUEST

(Carquefou)
Président : Denis Aubé
CA (hors carburants):
7,09 Md€
25.780 salariés
02 40 52 01 53

11. CBS, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE



imagine la vie au Bureau

Imaginons la vie au Bureau



Daniel BIZON

Depuis 1985, date de sa création, la société CBS dirigée par Daniel BIZON a fait du chemin. D'abord spécialisée dans le mobilier et le matériel de bureau, l'entreprise étend peu à peu ses activités avec l'évolution des conditions de travail.

Outre ses activités de mobilier et de bureautique, qui a été et est le cœur historique de son métier, CBS développe depuis quelques temps de nouveaux services partis d'un constat : le métier du mobilier est en pleine mutation, les investissements des entreprises pour ce poste diminuent, il faut donc évoluer et proposer de nouveaux services. Depuis 2011, CBS possède un bureau d'études de «space planing» avec un architecte d'intérieur qui propose des études personnalisées, sur la réorganisation ou l'aménagement des bureaux, accueil, etc. en s'intéressant particulièrement à l'aspect humain et à l'organisation existante et future de l'entreprise pour réaliser cette étude en adéquation avec le projet de l'entreprise.

L'entreprise développe également son secteur second œuvre, avec la mise en place d'un système de cloisons amovibles, qui permettent la modularité de l'espace sur la durée et à l'entreprise de se développer en pouvant réaménager au fur et à mesure ses espaces de travail au gré de son évolution.

Pour marquer ce virage important pris par la société, CBS a relooké son logo, et met en avant son credo « Imaginons la vie au Bureau ».

Parmi ses projets, CBS a entamé une réflexion sur le travail collaboratif, en partant du constat que la plupart des idées naissent dans le cadre du travail en équipe, une vraie valeur ajoutée. Il est donc essentiel de réfléchir sur l'aménagement des espaces de réunions ou points de rencontre pour favoriser ces réflexions, grâce à des aménagements stratégiques et des outils adaptés.



Un exemple de réalisation «CBS»

Entreprises – Magazine du MEDEF – Avril/Mai 2012

12. GROUPE PR, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

COMMENT J'AI FAIT



« Il faut faire preuve de sang-froid, s'armer de patience », constate Patrice Rabreau, un an après l'Incendie d'Anjou Composites.

Le Journal des Entreprises – Juillet 2012

« Un an après l'incendie, on en ressort grandi »



● **SON DÉFI** Le 9 juin 2011, un des ateliers d'Anjou Composites était détruit par les flammes. Patrice Rabreau revient sur l'épreuve que son entreprise a dû surmonter.

« Je m'apprêtais à partir déjeuner quand on m'a prévenu qu'une de mes usines était en feu. Ce jour-là, le 9 juin 2011, les salariés étaient en pause dans un local situé à côté du bâtiment qui était en train de brûler. C'était le plus petit [1.200 m²] des deux installés à Maulévrier. Il abritait principalement une production de matériel de ventilation pour des bâtiments d'élevage pour un gros client. Un appareil électrique défectueux a provoqué l'incendie. Tout s'est embrasé très vite. L'usine, les moules de production, les matières..., tout a brûlé, soit un tiers de l'activité d'Anjou Composites. Nous n'avons pu que constater les dégâts. La priorité a été la reconstruction des moules. Dès le lendemain, nous avons remis leur fabrication en route chez Créastyl, à Mortagne-sur-Sèvre [85]. La société conçoit et fabrique les outillages de production pour les différentes filiales

(NDLR. Le groupe cho.était PR compte cinq entreprises : Anjou Composites à Maulévrier, Créastyl à Mortagne-sur-Sèvre, PRL Composites à La Tessoualle, Strate Composites à Argentan [61] et DBR Composites à Hanfleury [14]). 1.000 des 3.000 m² ont été réquisitionnés pour installer une production. Le personnel y a été transféré. Un mois après l'incendie, on recommençait à fabriquer des pièces pour nos clients. La reconstruction du parc de moules a duré environ six mois.

Construction de 1.500 m²

Une des premières choses que nous avons faites a été de prévenir nos clients. Dans l'ensemble, ils ont très bien réagi. Ils nous sont tous restés fidèles. J'ai apprécié leur attitude. Ils ont tous été très solidaires, ça m'a conforté dans la relation humaine que nous avons avec eux. Et puis il y a eu les expertises, les contre-expertises et

tout le travail qui doit être mis en oeuvre pour se faire dédommager par les compagnies d'assurance. C'est au chef d'entreprise de l'assumer. Ça a duré huit à neuf mois. Aujourd'hui, tout est réglé.

«Ils ont été costauds»

Actuellement, nous fabriquons toujours à Mortagne-sur-Sèvre. Un agrandissement de 1.500 m² du deuxième bâtiment de Maulévrier, qui faisait 2.300 m², est en cours. La reprise des activités sur le site est prévue en septembre. Il aura fallu un an pour que les choses reviennent à peu près dans la normalité.

Le bâtiment qui a brûlé a été déblayé et nous envisageons une construction en 2013 pour accueillir les nouvelles activités du groupe. Au final, Anjou Composites s'en sort sans trop de dommages, même s'il y a eu une perte d'exploitation indéniable. Je ne souhaite à personne de vivre ce genre d'événement,

mais rien n'est insurmontable. On en ressort grandi. Il faut faire preuve de sang-froid, s'armer de patience. C'est une épreuve mais qui permet de vous conforter dans un certain nombre de choix, notamment du point de vue humain. J'ai apprécié l'attitude de mes salariés qui se sont déplacés sur un autre site sans pour autant demander de dédommagement. Ils s'intéressaient plus à la pérennité de l'entreprise qu'à leur intérêt particulier. Et je me suis rendu compte que les gens étaient tous solidaires au sein du groupe. Tout le monde a été costaud. Je n'en ai pas vu un jeter l'éponge.»

Stéphanie Bodin

GRUPE PR

(La Tessoualle)
Dirigeant : Patrice Rabreau
150 personnes
CA : 10 millions d'euros
Tél. : 02 41 56 93 30
www.groupepr.fr

Le Journal des Entreprises – Juillet 2012

13. HYPER U CHEMILLE, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

HYPER U

Chemillé

Commerce

A Chemillé, l'Hyper U est autorisé à s'agrandir de 1 100 m²

PAGE 7

Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 12 juillet 2012

► Commerce. L'Hyper U de Chemillé est autorisé à s'agrandir

La Commission départementale d'aménagement commercial (CDAC) s'est réunie hier en préfecture à Angers. Parmi les dossiers à l'ordre du jour figurait l'extension de l'Hyper U de Chemillé qui a reçu un avis favorable. L'hypermarché va s'agrandir de 600 m², ce qui portera la surface totale de vente à 4 410 m². La galerie marchande, elle aussi, va pousser ses murs : elle va gagner 500 m²

pour atteindre une surface totale de 797 m².

Les membres de la CDAC ont également donné leur accord pour la création d'un commerce de pierres à l'enseigne Cupapierres à La Séguinière. S'étendant sur une surface de 2 456 m², zone de la Bergerie, il comprendra notamment un show room où les clients pourront venir choisir leurs dalles, revêtements et autres décors de pierres.

HYPER U
Chemillé



L'hypermarché et sa galerie marchande vont s'étendre de 1 100 m².

Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 12 juillet 2012

14. PEUGEOT, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

Photo CO - Etienne LIZAMBARD



Les ventes de voitures neuves calent en Anjou

Les concessionnaires ont accusé 13 000 ventes en moins depuis janvier, soit une baisse de 12 %.

PAGE 2

Le Courrier de l'Ouest – Lundi 9 juillet 2012



Voitures neuves : une chute record

Depuis le début de l'année, les immatriculations de véhicules neufs ont baissé de plus de 12 % en Anjou, à moins de 13 000.



Cholet, vendredi. Chez Peugeot, la concession a enregistré 42 commandes de plus que l'an passé sur la même période. Photo CO - Etienne LIZAMBARD.

Le Courrier de l'Ouest – Lundi 9 juillet 2012

Les voitures neuves n'ont plus la cote dans le Maine-et-Loire. C'est ce que révèlent les statistiques des immatriculations de voitures neuves sur les six premiers mois de l'année. Leur nombre était de 14 166 entre janvier et juin 2011, contre 12 457 seulement sur la même période en 2012. Une baisse spectaculaire de plus de 12 %, inédite depuis quatre ans. Jamais depuis 2009, les ventes de voitures neuves étaient passées sous la barre des 13 000 unités au terme du premier semestre.

Les mois de février, mars et mai ont été particulièrement mauvais. A eux seuls, ces trois mois représentent plus des deux tiers de la baisse, soit 1 292 véhicules vendus en moins pour un manque à gagner total de 1 709 pièces.

Les concessionnaires restent optimistes

L'an passé (comme en 2010), le marché du neuf était déjà en régression dans le Maine-et-Loire. Mais de manière plus contenue. Le fléchissement n'était « que » de 2,6 % en Anjou, contre - 2,2 % en France et - 2,9 % dans les Pays de la Loire. Ces données brutes sont toutefois à relativiser, comme l'explique Thierry Rondeau, directeur de la concession Peugeot à Cholet. Selon lui, les chiffres officiels ne reflètent pas la réa-

lité du marché. « *Beaucoup de clients ont effectué des commandes fin 2010 pour bénéficier de la prime à la casse, analyse-t-il. Une grande partie de ces véhicules ont été livrés et immatriculés quelques mois plus tard. Cela a eu pour effet de booster les chiffres sur les premiers mois de 2011. C'est ce qui explique, en partie, l'écart important relevé entre le premier semestre 2011 et le premier semestre 2012.* »

Reste que le marché de l'automobile a tout de même bien du mal à passer la seconde. Si les ventes de véhicules aux entreprises se maintiennent depuis le début de l'année, celles aux particuliers sont en recul. « *On voit beaucoup de monde mais les gens nous disent clairement qu'ils préfèrent attendre, constate Régis Fontaine, directeur de la concession Renault à Saumur. En outre, les clients qui changeaient de voitures tous les trois ou*

A SAVOIR

Les Angevins roulent moins

Depuis plusieurs mois, la fréquentation de l'atelier de réparation du garage Peugeot à Cholet est en baisse. Il ne s'agit pas d'un cas isolé mais d'une tendance générale. « *Les gens font de plus en plus attention à l'utilisation de leur véhicule, constate Thierry Rondeau, directeur de la concession. Selon lui, le kilométrage moyen aurait chuté à 15 000 km par an alors qu'il était compris entre 17 000 et 18 000 km en 2010.* »

quatre ans repoussent désormais leur achat d'une année supplémentaire. Depuis janvier, ses ventes ont reculé de 4,5 %. Une tendance liée, selon lui, au contexte politique. « *D'abord, les aides gouvernementales ont disparu. Ensuite, les gens ont attendu que les élections passent, détaille-t-il. Et désormais, ils attendent de voir les mesures qui vont être prises par le nouveau gouvernement. Sans compter que la situation économique pousse les gens à plus épargner.* »

Pourtant, ces deux professionnels l'affirment : 2012 ne sera pas une année catastrophique. « *Nous avons enregistré 42 commandes de plus qu'en 2011, assure Thierry Rondeau. Je pense que le second semestre devrait même être meilleur que le premier.* ». Et parmi les voitures qui seront les plus vendues cette année devraient figurer les produits low cost comme les Dacia mais aussi les automobiles haut de gamme. « *Les particuliers veulent des voitures mieux équipées, appuie M. Rondeau. Entre 2010 et aujourd'hui, d'ailleurs, le prix de vente moyen d'une voiture a augmenté de 1 400 €.* »



CHOLET & BRESSUIRE

Le marché de l'automobile de luxe ne connaît pas la crise

Photo CO - Josselin CLAIR

A Angers, Julien et Sidonie Cabantous tiennent un garage spécialisé dans les voitures de prestige et les pièces de collection. Selon ce couple de passionnés, le marché du haut de gamme se porte bien, notamment les produits dont les prix s'affichent à plus de 60 000 €.

Alors que les ventes de véhicules neufs classiques accusent une forte baisse (lire ci-dessus), il est tout de même une niche qui résiste à la crise : celle du luxe. Chez GTO, à Angers, l'une des seules enseignes du département spécialisées dans la vente de voitures de prestige, les belles bien carrossées se vendent presque comme des petits pains.

Installés depuis 2005 dans la zone d'activité de Saint-Serge, les propriétaires estiment que sur les six premiers mois de l'année, le nombre de ventes a progressé de 50 % par rapport à la même période l'an passé. Quant au temps de rotation des stocks, il est passé de 140 jours en 2011 à 52 jours actuellement. « Ce sont de bons chiffres, reconnaissent les patrons. Mais il n'y a pas de quoi fanfaronner non plus. Tout n'est pas si simple. La trésorerie est particulièrement tendue et il faut aujourd'hui beaucoup plus de temps pour que les clients se décident à acheter un véhicule ».

Si ce segment très particulier se porte bien, il existe néanmoins des disparités entre les modèles. Depuis un an, en effet, les petites sportives entre 30 000 et 40 000 € ont plus de mal à trouver preneur. « Il s'agit de produits qui s'adressent à des classes moyennes qui avaient envie de se faire plaisir, analyse Julien Cabantous. Désormais, cette clientèle fait beaucoup plus attention. Et certains ont également plus de mal à avoir accès au crédit ». Consé-



Angers, vendredi. Selon Julien Cabantous, patron de GTO, les voitures de collection et les véhicules haut de gamme se vendent plutôt bien.

quence : « Certains modèles modernes ou semi-modernes perdent beaucoup de valeur. Comme la Porsche 996 dont le prix a baissé de 10 000 € en 18 mois. C'est énorme pour un véhicule d'une dizaine d'années qui normalement ne devrait quasiment plus décoter ».

A l'inverse, le marché des voitures à plus de 60 000 €, lui, fonctionne à plein. « Sur les six premiers mois de l'année, nous avons vendu une Aston Martin de 2011 à 125 000 €, une Lamborghini Gallardo de 2007 à 100 000 €, une Ferrari Modena de 2003 à 60 000 € ou encore une Bentley de 2006 à 90 000 € », détaille le propriétaire de GTO. Selon lui, cette tendance de l'hyper luxe s'explique, en partie, par le fait que « les patrons d'entreprises qui roulaient dans des voitures de société à 80 000 ou 90 000 € ont réduit la voilure ». En revanche, dit-il, « Ils se font désormais plus plaisir sur leurs véhicules personnels ».

Les collectionneurs aussi

Mais les super-sportives ne sont pas les seules à cartonner. Les voitures de collection auraient elles aussi le vent en poupe. « Pas étonnant, estime Sidonie Cabantous. C'est même une tendance normale en période de crise car il s'agit, comme l'immobilier, d'une valeur refuge ». Le coût d'un tel investissement reste toutefois particulièrement élevé. Actuellement, les mécaniciens de GTO restaurent entièrement une Mercedes des années 1970. 450 heures de travail seront nécessaires. Prix de vente : entre 110 000 et 120 000 €. Avis aux amateurs.

J.-Ph. C.



CHOLET & BRESSUIRE

Le Courrier de l'Ouest – Lundi 9 juillet 2012

15. GAUTIER, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

> Vendée

Les meubles Gautier en Inde

GAUTIER

La signature d'un grand fabricant de meubles



Le fabricant de meubles Gautier (950 salariés, 140 M€ de CA) ne cesse de s'étendre à l'étranger. Déjà présent dans une soixantaine de pays avec notamment 37 magasins franchisés, l'entreprise dirigée par Dominique Soulard (président) et le dg David Soulard (notre photo) cible l'Europe mais surtout les pays émergents. Déjà

présent dans six villes en Inde, Gautier s'apprête ainsi à y ouvrir trois nouveaux magasins d'ici l'été 2013. Parmi les autres destinations ciblées figurent les pays du Golfe et l'Asie centrale où Gautier entend jouer la carte du « made in France ». (Rédaction de La Roche-sur-Yon)

Le Journal des Entreprises – Juillet 2012

16. GROUPAMA, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE



BOULOGNE-BILLANCOURT (Hauts-de-Seine), HIER. – Franck Cammas (à gauche) a assisté à la conférence de rédaction quotidienne qui sert à débriefer l'édition du jour et à préparer celle du lendemain.

(Photo Franck Seguin/L'Équipe)

L'Équipe – Mardi 10 juillet 2012

Cammas en escale à « L'Équipe »



Le skippeur de « Groupama » a fait une halte au siège de notre journal, hier, où il a évoqué notamment sa passion du cyclisme.

À PEINE RENTRÉ D'IRLANDE, dimanche, Franck Cammas a fait escale à *L'Équipe*, hier à Boulogne-Billancourt, le temps d'un déjeuner et d'une conférence de rédaction. Le skippeur a évoqué sa passion du cyclisme : « *J'aime bien l'effort, j'adore la montagne.* » Et de se remémorer ses virées à bicyclette du côté de Sestrières, gamin, autour de la maison de vacances familiale. En juillet 2011, il a disputé l'étape du Tour entre Modane et l'Alpe-d'Huez : les 109,5 km en 4 h 11' (67^e). Pas mal pour un novice. « *J'avais accumulé 4 000 km d'entraînement depuis janvier, mais pas de manière régulière car je faisais de la voile aussi un peu !* » À l'époque, ce sportif complet préparait la Volvo Ocean Race, ce tour du monde en équipage avec escales, qu'il a remporté samedi dernier à Galway. « *En Irlande, j'ai bien cherché à suivre le Tour de France, mais il n'était pas diffusé* », regrette Cammas. « *J'ai bien aimé ce qu'a fait Rolland l'an passé. J'ai l'impression qu'il n'est pas aussi bon cette année.* » On lui indique que le coureur d'Europcar a chuté. « *Et Pinot, c'est un rouleur ?* », demande-t-il à propos du jeune Français de vingt-deux ans, vainqueur de la 8^e étape dimanche en Suisse. Plutôt grim-

peur. « *Ah ! Il peut peut-être jouer le maillot à pois et le maillot blanc alors* », enchaîne le skippeur au gabarit taillé pour la montagne (1,70 m, 60 kg). Un mot sur la Solitaire du Figaro et le Tour de France, à la voile cette fois. « *Éliès mérite de gagner* », estime Franck lorsqu'on évoque le leader au général de la Solitaire, dont l'arrivée finale à Cherbourg est prévue demain en soirée. À trente-huit ans, le Breton n'a toujours pas remporté la classique estivale, en dépit de douze tentatives préalables. Le Méditerranéen, lui, s'est imposé à vingt-quatre ans en 1997, à sa quatrième participation.

De l'équipage au double mixte

Quid du Tour de France vélique ? « *C'est de l'équipage en monotype, ça ferait une bonne préparation à la prochaine Volvo* », répond le skippeur, qui a couru quelques étapes par le passé. Il ne dit pas non à une présence en 2013, un an avant le départ de la prochaine Volvo Ocean Race, qu'il devrait disputer. « *On a tous envie de continuer. On doit faire le bilan des retombées* », relève Sophie Roy, responsable du sponsoring de Groupama. La compagnie

d'assurances, partenaire de Cammas depuis 1998, est durement touchée par la crise économique.

Pour l'heure, Franck Cammas a les yeux tournés vers les JO (27 juillet-12 août). « *J'aimerais assister à quelques épreuves de voile à Weymouth (au sud de Londres)* », lance-t-il. Afin d'avoir un avant-goût du nouveau défi qu'il se lance : disputer les Jeux 2016 à Rio en catamaran mixte. Du 16 au 20 juillet, il sera en stage à Quiberon sous les ordres de Franck Citeau, coach national de cette nouvelle série olympique. « *J'ai une nouvelle partenaire, Nadège Douroux (*), la première a déclaré forfait avant de me connaître !* », sourit Cammas, réputé pour son exigence. « *Nadège mesure 1,84 m pour 70 kilos, elle est forte au trapèze* », glisse Franck, qui tiendra la barre. « *L'un comme l'autre, on est là pour essayer.* » Certes, mais Cammas n'est pas un débutant de la voile légère (il a gagné des régates en F 18) et quand il s'engage, c'est toujours à fond.

ANOUC CORGE

(*) Vice-championne du monde 2003 et 2007, 10^e des JO 2004 en 470 avec Ingrid Petitjean, Nadège Douroux n'a pas été retenue pour les JO cet été.

L'Équipe – Mardi 10 juillet 2012

17. CER FRANCE, PARTENAIRE DE CHOLET BASKET



CERFrance

Nouvelle agence à Beaupréau

CERFrance Maine-et-Loire a inauguré, le mois dernier, les locaux de sa nouvelle agence de Beaupréau. Installée sur 400 m² dans la zone industrielle Evre et Loire, elle compte 22 personnes. Le site rassemble à la fois une agence « agriculture » et une agence « artisanat - commerce - services ». Elles sont dirigées par André Hodé et Julien Piszko. Dans le Maine-et-Loire, CERFrance compte 10 agences et 200 personnes.

Le Journal des Entreprises – Juillet 2012

Lettre d'information de LA CHOLETAISE



NOS AGENCES :

CHOLET Centre
11 rue Georges Clemenceau
Tél. 02 41 49 16 00

CHOLET Carrefour
1 rue d'Anjou
Tél. 02 41 49 16 00
(Ouverture prochaine 2d trimestre)

Beaupreau
7 bis Bd Foch
Tél. 02 41 63 34 05

St Herblain
57 Av. des Naucières
Tél. 02 40 94 11 31

Bressuire
19 rue de la Cave
Tél. 05 49 65 18 80

Mortagne sur Sèvre
2 rue Nationale
Tél. 02 51 63 05 33

Grand Quevilly
29 rue de l'Industrie
BP 284
Tél. 02 35 69 47 13

NOTRE SIÈGE

SOCIAL :

CHOLET

27 rue de Mondement
Tél. 02 41 49 16 00

Info@mutuelledecholetaise.fr

www.mutuelledecholetaise.fr

Politique du Médicament de la Mutualité Française

L'affaire du Médiateur a mis en évidence de graves dysfonctionnements dans le circuit du médicament en France. La Mutualité Française fait des propositions « pour moraliser et moderniser la politique du médicament ».

Dix propositions de la Mutualité Française pour "restaurer la confiance"

1) Faire du progrès médical le critère des autorisations de mise sur le marché (AMM).

Pour la Mutualité Française, "un médicament ne doit faire l'objet d'une autorisation de mise sur le marché que s'il répond à un besoin avéré de santé et s'il constitue une avancée par rapport aux thérapeutiques existantes".

2) Les médicaments doivent être réévalués tous les cinq ans.

Cette procédure ne doit pas être une simple formalité administrative mais elle doit se baser sur toutes les données scientifiques et médicales fiables et exhaustives. Cela permettrait de s'assurer qu'un médicament est toujours efficace.

3) Créer une structure de pharmacovigilance financée par les pouvoirs publics.

Aujourd'hui, l'Agence française de sécurité sanitaire des produits de santé (Afsaps) est en charge des autorisations de mise sur le marché des médicaments et de la pharmacovigilance. Il faut séparer ces deux fonctions pour assurer la vigilance indépendamment de l'autorisation.

4) Mobiliser les professionnels de santé sur le bon usage des médicaments.

La Mutualité Française propose des mesures pour inciter les professionnels de santé à signaler les effets indésirables des médicaments.

5) Réformer la notion de service médical rendu.

Pour la Mutualité Française, la correspondance entre le niveau de service médical rendu d'un médicament et son taux de remboursement doit être automatique. Tous les médicaments dont le service médical rendu est insuffisant doivent être radiés des spécialités remboursables en application de la loi.

6) Réformer la politique conventionnelle liant l'Etat à l'industrie pharmaceutique.

Actuellement, il existe des conventions entre l'Etat et les laboratoires qui permettent de fixer le prix des médicaments. Mais il n'existe pas de réelle transparence des prix car ces conventions tiennent à la fois compte du développement économique des laboratoires et des intérêts sanitaires. Pour lever toute confusion entre les logiques industrielles et sanitaires, il est nécessaire de réformer la politique qui lie l'Etat à l'industrie pharmaceutique.

7) Généraliser l'utilisation de la dénomination commune internationale (DCI).

La DCI est le "vrai" nom du médicament. Elle permet à tous les professionnels de santé et aux patients de savoir ce que contient un médicament pour éviter bien des erreurs.

8) Suivre et analyser les prescriptions hors AMM.

Dans 20% des cas, le Mediator® a été prescrit comme médicament anorexigène dans le cadre de régimes amaigrissants. Or, ce médicament est un antidiabétique : il a donc été prescrit en dehors de son indication, c'est-à-dire hors du champ prévu par son autorisation de mise sur le marché (AMM) Si la prescription hors AMM était encadrée, cela permettrait d'éviter de tels mauvais usages.

9) Réduire l'influence publicitaire de l'industrie pharmaceutique.

La Mutualité Française propose que la formation initiale et continue des professionnels de santé soit circonscrite au domaine public. "Aujourd'hui, l'information des médecins sur le médicament est prodiguée par 18.000 visiteurs médicaux rémunérés par les laboratoires", signale Laure Lecherrier*.

10) Faire en sorte que la politique européenne du médicament défende des objectifs de santé publique.

Pour la Mutualité Française, "le médicament ne peut être assimilé à un produit de consommation courante".

* Responsable du département politique du Médicament à la Mutualité française

Nos conseillers entreprises se tiennent à votre disposition pour tous renseignements complémentaires :

Nelly NERRIERE
Tél : 02.41.63.34.05
nnerriere@mutuelledecholetaise.fr

Anne GAYRAUD
Tél : 02.41.49.16.00
agayraud@mutuelledecholetaise.fr



Mutuelle la Choletaise

Trois nouvelles agences

La Mutuelle la Choletaise (42.000 personnes assurées) a ouvert trois agences supplémentaires, dont une deuxième à Cholet. Elle s'implante aussi à Mortagne-sur-Sèvre (85) et à Grand-Quevilly (76), en Normandie. Ce qui porte à sept le nombre d'agences dans l'Ouest et le Nord de la France.

Le Journal des Entreprises – Juillet 2012

