

# Newsletter n°1



Spéciale Entreprises  
Vendredi 11 décembre

Saison 15/16



## 1. BODET, LE GROUPE ERAM ET FAMILLE MARY, PARTENAIRES DE CHOLET BASKET

### Courrier de l'Ouest, entreprise de l'Anjou

Jean-Paul Brunel, directeur général délégué du Courrier de l'Ouest a accueilli hier une centaine d'invités dans le centre d'impression d'Angers. Il a rappelé aux acteurs économiques que les journaux étaient aussi « une industrie qui produit chaque jour en Anjou », 167 000 exemplaires tirés la nuit précédente entre 22 h 30 et 3 h du matin. L'actualité économique, le CO la traite depuis un peu plus de 70 ans. Il souhaite « monter en puissance » et « en faire une de nos priorités ». Parler des entreprises, c'est parler du territoire, de l'emploi, dessiner l'avenir. Bref, être un acteur du rayonnement de l'Anjou.



### Les bulles de l'ouest de Bouvet Ladubay

Lors de la réception hier, la directrice générale Juliette Monmousseau a présenté la Maison saumuroise Bouvet Ladubay fondée en 1851. En 2005, c'est l'indien Vijay Malviya, président du 3<sup>e</sup> groupe mondial de bières et spiritueux qui était devenu le nouveau propriétaire des lieux. Il avait su perpétuer l'esprit de famille. Aujourd'hui, grâce à des capitaux tricolores en particulier de l'Ouest (Ouest Croissance, Unigrains et quatre banques dont trois régionales), les célèbres bulles continuent à pétiller partout dans le monde et maintiennent en Asie (six millions de bouteilles).



### Le temps, l'affaire de Bodet

Jean-Pierre Bodet, PDG du groupe éponyme et 4<sup>e</sup> génération de la famille dirigeante, n'est pas venu à la réception hier avec le maillot du SCO. Le sponsor historique de Cholet basket aime la nouvelle équipe qu'il soutient. Bodet est à l'image du SCO, « le Petit Poucet qui boucule les grands ». Le spécialiste des horloges dans les clochers est présent partout en Europe sur les terrains sportifs avec ses tableaux d'affichage. Bodet a innové, en développant des logiciels de gestion du temps et du personnel. La société poursuit sa croissance (600 salariés) tout en étant restée fidèle à Tréménites.



## Ces entrepreneurs qui font rayonner l'Anjou

Une réception s'est tenue hier au siège du Courrier de l'Ouest afin de marquer la sortie de notre supplément économique.

### Où trouver notre supplément

Traitant de l'économie locale, le Courrier de l'Ouest a voulu donner à son supplément une dimension plus large. En plus des palmarès des entreprises du Maine-et-Loire qui constituent la colonne vertébrale de l'ensemble, figure aussi au sommaire une rubrique « Avant/Après » consacrée aux grands sites industriels du département vu avec le recul du temps. Ajoutons un article consacré à l'Anjou vu de Bruxelles, un autre aux comparaisons d'Angers et de Cholet avec des villes de même strate, et le lecteur aura une petite idée de ce qui l'attend.

• Les palmarès 2 015 des entreprises du Maine-et-Loire, supplément gratuit de 72 pages est disponible chez les marchands de journaux. Nos abonnés peuvent se le procurer dans les rédactions du Courrier de l'Ouest d'Angers, de Cholet, de Saumur, de Segré et de Beaufort-en-Vallée.



Angers, hier, Eric Groud, président de la CCI devant des entrepreneurs.

**Entretien, M. VAILLANT-PROT**  
marlene.vallant@courrier-ouest.com

dynamique en Anjou (Longchamp, Vuitton, Yves Saint-Laurent). De même dans le domaine agricole et le végétal spécialisé (semences, arboriculture, viticulture, plantes médicinales, etc.), l'activité est très diversifiée.

**Cette diversité est-elle un atout ?**  
« C'est une force d'avoir une telle diversité. Certains secteurs ont pu connaître des revers de fortune mais il existe un savoir-faire qui permet de rebondir. J'emploie souvent l'expression de « destruction créatrice. Nous sommes quelques fois des porteurs - je pense à Thomson - qui affrontaient les périodes de crise en étant dans la défensive. C'est ce qui aujourd'hui dans les secteurs du bâtiment et des travaux publics. Mais nous ne devons être surtout des architectes, capables de consolider nos filières d'excellence, d'amorcer des mutations pour s'adapter et bien préparer l'avenir en s'appuyant sur les fab lab (ndr, laboratoire de fabrication), des espaces de coworking (ndr, travailler dans un espace partagé et dans un réseau encourageant



l'échange et l'ouverture), des accélérateurs industriels (Clé de l'objet connecté) et autre technopole, afin de maintenir votre développement l'emploi dans ces filières ».

**Peut-on parler d'une dynamique équilibrée ?**  
« Oui. Elle se développe autour de quatre arrondissements. Angers se situe au carrefour des principales métropoles régionales de l'ouest et des voies de communication entre l'arc atlantique et Paris. Cholet représente un important bassin industriel avec les Mauges. Segré se place comme une cité industrielle qui a su faire face à d'importantes mutations. Enfin Saumur présente de nombreux atouts (tourisme, viticulture, patrimoine, équitation). Cet équilibre repose sur une savante alchimie. Partout, nous devons jouer l'esprit d'équipe et collaborer ensemble. C'est la condition pour relever les grands défis. Tout seul, on va plus loin ».

**La place du Maine-et-Loire ?**  
« Nous sommes capables de travailler

complémentarité avec d'autres territoires. On a beaucoup de choses à se dire avec le Val de Loire, la Vendée, la Bretagne... échanger, s'inspirer de bonnes pratiques. Certes la France est un département de l'Europe et notre département un confetti à l'échelle du monde mais on est un département jeune (un quart de la population a moins de 25 ans qui compte beaucoup d'étudiants, de grandes écoles, de laboratoires de recherches. Nous avons des raisons d'être optimistes. Le Département a bien évolué, on a créé une transversalité, une société de méritage (végétal et électronique par exemple) trans-territoires et trans-générationnels. Nous sommes capables de nous mettre autour d'une table dans un climat apaisé et de nous en faisant abstraction des couleurs politiques. Je considère que nous avons plus d'atouts que les départements voisins. Nous sommes sans doute des faiseurs plutôt que des diseurs. Nous avons en tout cas de sérieux atouts pour affronter la compétition mondiale ».

en complémentarité avec d'autres territoires. On a beaucoup de choses à se dire avec le Val de Loire, la Vendée, la Bretagne... échanger, s'inspirer de bonnes pratiques. Certes la France est un département de l'Europe et notre département un confetti à l'échelle du monde mais on est un département jeune (un quart de la population a moins de 25 ans qui compte beaucoup d'étudiants, de grandes écoles, de laboratoires de recherches. Nous avons des raisons d'être optimistes. Le Département a bien évolué, on a créé une transversalité, une société de méritage (végétal et électronique par exemple) trans-territoires et trans-générationnels. Nous sommes capables de nous mettre autour d'une table dans un climat apaisé et de nous en faisant abstraction des couleurs politiques. Je considère que nous avons plus d'atouts que les départements voisins. Nous sommes sans doute des faiseurs plutôt que des diseurs. Nous avons en tout cas de sérieux atouts pour affronter la compétition mondiale ».



■ Situation	
25 800	établissements ressortants CCI
757	établissements exportant directement leurs produits/ services à l'étranger
65	entreprises pour 10 000 habitants
■ Activités	
Répartition des emplois salariés du secteur industriel par filière	
24	Métaux, machines, matériel de transport
19	Chimie, caoutchouc, plastique
18	Électronique, informatique
11	Autres industries manufacturières
8	Tissus, papier
8	Industries extractives, énergie, déchets
■ Tourisme (en 2013)	
2,6	millions de visiteurs
Plus de 900	millions d'euros de chiffre d'affaire touristique direct
30 000	emplois directs et indirects
1,6	million de nuitées marchandes
47 000	jours congressistes au Centre de congrès d'Angers
600 000	visiteurs au Parc des expositions d'Angers
773	édifices protégés au titre des monuments historiques (38% en Pays de la Loire)

**GROUPE ERAM**  
ENTREPREND AVEC BONHEUR DEPUIS 1927

Apiculteur depuis 1921

### USA, Asie... Famille Mary fait son miel

Benoît Mary, 3<sup>e</sup> génération du récoltant et sélectionneur de miels d'exception depuis 1921, a pris les rênes de Famille Mary en 2000. Depuis, l'entreprise n'a cessé de se développer. Les apiculteurs s'occupent toujours de leurs 1200 ruches en vallée de la Loire, ils ont gardé leur cœur de métier. « Loin de tout processus industriel », ils sélectionnent aussi les meilleurs récoltes « après d'un réseau de cent apiculteurs partenaires majoritairement français. Après des pays méditerranéens, nous recherchons des miels d'agrumes, introuvables chez nous », explique le Pdg. Les sélections sont soigneusement contrôlées dans le laboratoire de Saint-André-de-la-Marche.

**162 produits gourmands**  
Famille Mary a développé une gamme de 160 produits gourmands, de bien-être, et cosmétiques bio au miel, élaborés en Pays de la Loire, à partir de miel, gelée royale, propolis et pollen des fleurs, la société a concilié des recettes en y mariant des ingrédients précieux : Citreauro, Cognac, truffe noire ou encore lavande. « Ces créations remportent un

### ÉCHOS DE L'ÉCO

Lors de la réception au centre d'impression du Courrier de l'Ouest, le président de la CCI a évoqué l'enthousiasme des acteurs économiques de Maine-et-Loire. « Quand il a fallu mobiliser les entreprises pour monter le dossier de labellisation « French Tech », 730 d'entre elles nous ont répondu en 24 heures ».

**Le végétal**  
Selon la CCI, le végétal prendra une place énorme dans la maison, l'agro-alimentaire, la santé, le bien-être, etc. Du toit végétalisé aux jardins de ville, des matériaux isolants à base de végétaux aux plantes qui dépolluent. « Nous allons quitter nos modèles de consommation construits sur le schéma du barreau au tonneau pour des modèles plus vertueux ».

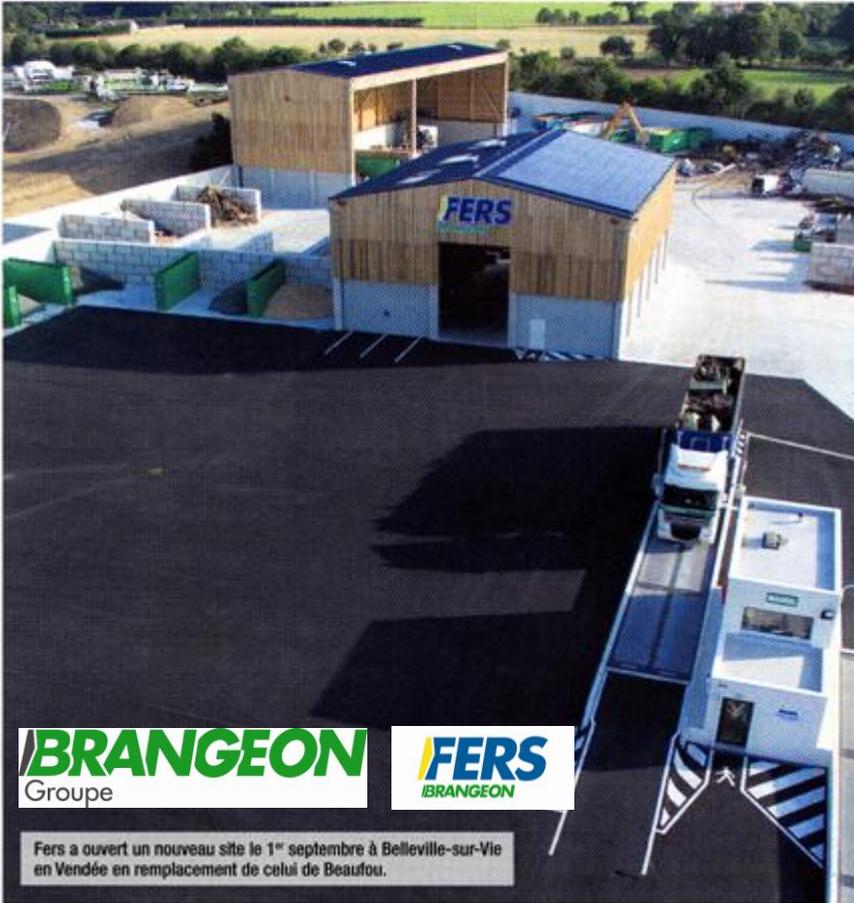
**Sociale et circulaire**  
« L'économie sociale fera partie de l'avenir et occupera un pan de notre économie. L'économie circulaire, l'économie de la fonctionnalité, l'économie participative modifient nos comportements. Le numérique apporte le confort, la fiabilité, la sécurité et nous permet d'être plus économes » : dit-il Eric Groud.

## 2. GROUPE BRANGEON, PARTENAIRE PREMIUM DE CHOLET BASKET

CHOLET

TOP 100 SERVICES

# Fers : mieux valoriser les déchets



**D**e la collecte à la valorisation en passant par le recyclage des matières, l'entreprise Fers propose une gestion globale des déchets. Ces services s'adressent aux industriels, aux PME-PMI, aux commerçants et aux artisans. « Nous mettons à la disposition des clients différents contenants en fonction des déchets afin que le tri s'organise le plus en amont possible », explique Fabien Gaufreteau, le directeur de l'entreprise. Fers collecte le carton, le papier, le plastique, les déchets verts, la ferraille, les métaux non ferreux, les gravats, les déchets ultimes et les déchets dangereux. « Nous proposons un maximum de filières de recyclage afin d'obtenir les meilleures performances économiques et environnementales de la matière », souligne le directeur. Si les clients sont facturés pour le service de ramassage, certains facturent aussi Fers, qui leur achète des matières qui ont de la valeur comme les chutes de production d'inox ou d'aluminium. L'entreprise possède neuf sites de traitement généralistes répartis dans quatre départements : le Maine-et-Loire, la Vendée, la Loire-Atlantique et les Deux-Sèvres. « Tous sont des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE), précise Fabien Gaufreteau. Ils disposent d'une autorisation préfectorale pour recevoir une large palette de déchets. Ces neuf sites permettent d'être proches de nos clients et de réduire les coûts logistiques. » L'entreprise a été rachetée par le groupe Brangeon en 1999. Elle constitue l'une des trois filiales du groupe. Elle emploie près de 200 salariés, dont 80 attachés à la filiale Brangeon transport qui assurent le ramassage des déchets. En 2014, Fers a réalisé 50 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Anne Rocher

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maire et Loire – Jeudi 26 novembre 2015*

## 3. BODET, PARTENAIRE MAJEUR DE CHOLET BASKET

**Bodet**



**Jean-Pierre BODET**  
PDG du groupe Bodet.

Le spécialiste des horloges et des logiciels de gestion du temps a été bien inspiré en acceptant de financer l'équipe de football Angers SCO. Fidèle parmi les fidèles de Cholet Basket, il était plus discret sur les autres terrains. En finançant les maillots des joueurs de Ligue 1 pour chaque rencontre jouée en extérieur, la société Bodet s'offre une large audience que les bons résultats de début de saison du club ont renforcé.

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maire et Loire  
Jeudi 26 novembre 2015*

# Parade (Eram) joue la sécurité



**GROUPE ERAM**  
ENTREPREND AVEC BONHEUR DEPUIS 1927

Parade, entreprise spécialisée dans la chaussure de sécurité, s'appuie sur des techniques d'injection qui ont fait le succès de sa maison-mère, Eram.

**N**ous ne sommes pas allés chercher les mannequins bien loin. Ce sont des salariés de l'entreprise qui posent sur ces photos. » Franck Chérel désigne sur les nouvelles publicités de la maison Parade qu'il dirige deux jeunes et beaux salariés. Ce n'est pas tant le physique des mannequins d'un jour qui compte, mais ce qu'ils portent aux pieds : des chaussures plutôt élégantes. « Notre spécialité, depuis 1978, ce sont les chaussures de sécurité » ajoute Franck Chérel. A observer de plus près les chaussures, on peine à croire qu'elles sont en mesure de supporter les pires outrages des chantiers, des usines agroalimentaires, des laboratoires... « Nous attachons une très grande importance à leur design et nous nous appuyons sur les équipes de notre maison mère, le groupe Eram » argumente encore le dirigeant. Voilà donc près de 40 ans que le leader français des chaussures de sécurité exploite les technologies d'injection qui ont conduit Eram au succès. Preuve de l'engagement du groupe Eram dans cette activité de niche : « Nous investissons 1 million par an depuis 2013 pour assurer notre mutation » indique Franck Chérel. L'équation qu'il doit résoudre est la même que pour l'ensemble du chausseur. « La plupart des recrutements ont été effectués il y a plus de 30 ans. Il faut prévoir la relève. » Pour relever ce défi, Eram dispose d'une école interne. Originalité, ce sont les salariés référents, des experts dans leur métier, qui enseignent à leurs futurs successeurs les secrets du métier. » Parade emploie 113 personnes : 80 à Jarzé, 10 à La Pouëze (logistique), 15 au siège du groupe et 8 commerciaux.

Xavier Maudet

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire – Jeudi 26 novembre 2015*



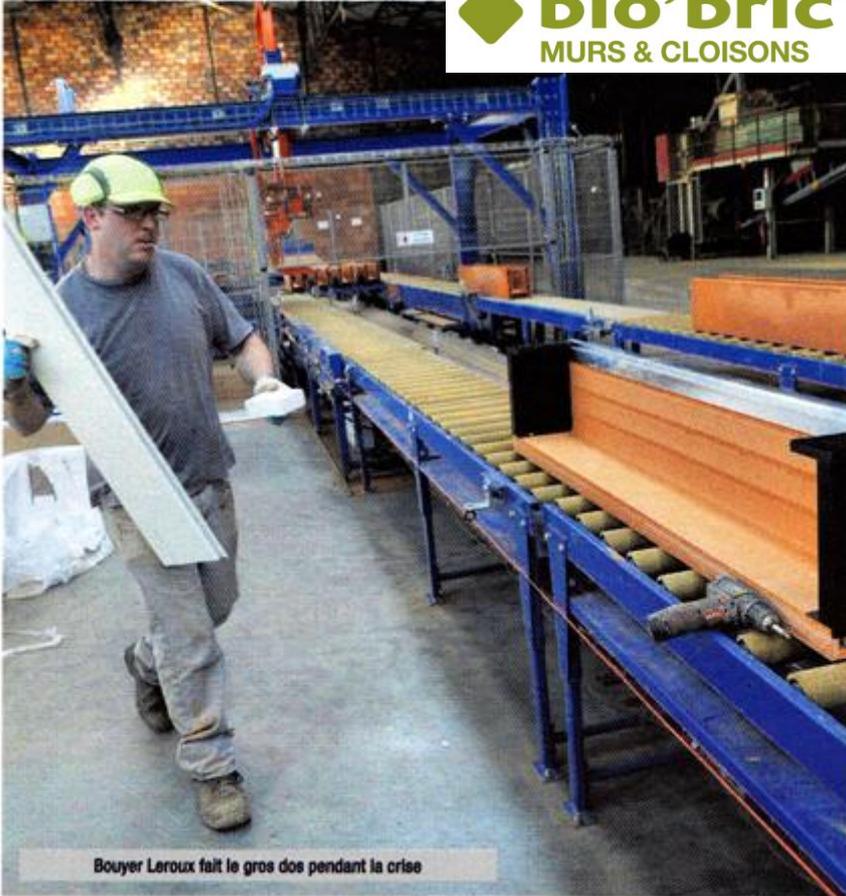
**Xavier et Luc BIOTTEAU**  
président et vice-président du  
directoire de Eram SA.

Le Groupe Eram, basé à Saint-Pierre-Montlimart, est un acteur majeur dans le secteur de la mode. Il a 1 530 points de vente en France et à l'international (Algérie, Bahreïn, Dubaï, Maroc...), des bureaux en Chine, Inde et Bangladesh et représente plus de 11 000 collaborateurs. En 2014, il a réalisé un chiffre d'affaires de 1,645 milliard euros.

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire  
Jeudi 26 novembre 2015*

# Bouyer-Leroux, brique après brique

**bio'bric**  
MURS & CLOISONS



Bouyer Leroux fait le gros dos pendant la crise

La briqueterie Bouyer-Leroux, scop depuis 35 ans, est une sexagénaire épanouie. Basé à La Séguinière, le numéro un français de la brique emploie 600 salariés. Avec sa filiale SPPF (coffres de volets roulants en PVC et alu), son centre d'enfouissement de déchets (production de biogaz) et, surtout, depuis l'acquisition le 30 septembre de l'entreprise bretonne Robert Thébault (produits en béton, 135 salariés), le groupe aux neuf usines forme désormais un ensemble de 850 salariés. Après 155 millions d'euros en 2014, le prochain chiffre d'affaires ne devrait pas, selon le président Roland Besnard, « échapper à la tendance du marché (- 8,5 %) » : « Nous devrions clôturer l'exercice 2015 aux alentours de - 7 % ». La récente acquisition promet néanmoins des produits nouveaux, « tout béton et pas seulement », et des frontières élargies sur le quart Nord-Ouest. Roland Besnard attend des économies d'échelle sur le transport, mais aussi plus de réactivité et de compétitivité : « Nous allons utiliser les plates-formes Thébault de Landerneau (Finistère) et de Verneuil-sur-Avre (Eure) pour livrer tous nos produits. » Face à un marché du neuf toujours « au creux de la vague », Roland Besnard admet « faire le dos rond depuis trois ans » tout en « trouvant des solutions pour limiter le chômage partiel ». De 50 semaines, les périodes d'inactivité ont fondu cette année à 12. Et en plus du « fort développement » de SPPF, le groupe choletais peut compter sur sa nouvelle unité de La Boissière-du-Doré (ex Imérys), reconverti dans les briques de plus de trois mètres de long. « La croissance de cette activité est spectaculaire » assure Roland Besnard, seul concurrent de Terreal dans ce domaine.

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire – Jeudi 26 novembre 2015*

# Il vend une voiture neuve sur deux

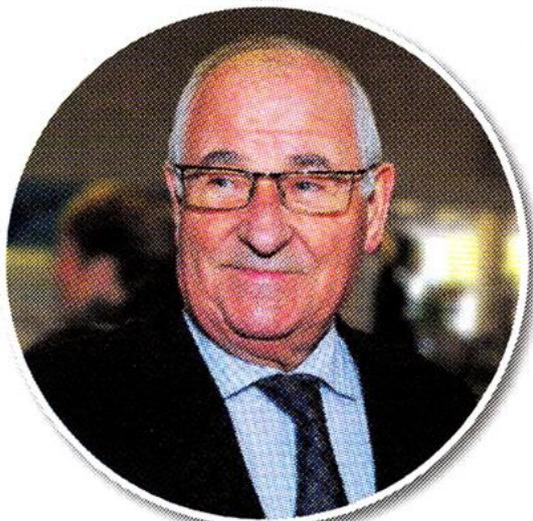


**J**ean Rouyer a sa botte secrète : une petite carte plastifiée qu'il garde dans sa poche. « C'est grâce à ça que je suis capable d'annoncer les mensualités de remboursement à un client lors de l'achat d'un véhicule. » Simple, efficace, direct. Comme lui. Le Choletais a toujours l'œil malicieux. Un brin chambrreur. Hissé au fil d'une brillante carrière au rang de 5<sup>e</sup> distributeur national d'automobiles Jean Rouyer, qui accapare 54 % du marché du département, est un acteur majeur de la discipline « de Cherbourg à Bordeaux ». Et il entend bien le rester grâce à quatre lieutenants, ses directeurs de plateformes (dont ses deux fils) qu'il voit comme ses successeurs. C'est tout de même au volant de son affaire que Jean Rouyer se sent le mieux, autant chef d'orchestre d'un groupe de 1 400 salariés (dont 400 en Maine-et-Loire) que comme financier. S'il ne détaille pas ses derniers achats et encore moins ses prochaines dépenses (dont une nouvelle concession Volvo à Angers), il souligne qu'il est le premier à avoir ouvert un centre d'appels pour répondre aux clients. Jean Rouyer le répète à l'envi à ses salariés : « Il faut aller chercher la performance et gagner. » De ce point de vue, l'année 2015 répond à ses attentes. « Elle a été très bonne, en tout cas en volumes, en profit c'est autre chose. » Avec ce centre d'appels qui emploie à Nantes 7 personnes avec une perspective de 20 à terme, Jean Rouyer affiche la couleur. « Nous avons 5 000 véhicules d'occasion en stock, c'est le plus important de l'ouest. Nous visons 8 000 véhicules. Nous sonnons la mobilisation générale face aux changements de comportement des clients ». Jean Rouyer ne commente pas, mais pour accompagner ces changements, il vient d'ouvrir un site internet, où il est possible d'acheter directement une voiture. Une première encore un peu taboue mais qui traduit toujours cette envie : grandir.

Xavier Maudet

Jean Rouyer vend une voiture neuve sur deux en Maine-et-Loire

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire – Jeudi 26 novembre 2015*



**Jean ROUYER**  
PDG du Groupe Jean Rouyer

Le 5<sup>e</sup> vendeur de voitures neuves et d'occasion de France a obtenu d'être l'importateur et le distributeur exclusif des automobiles de marque Renault au Vietnam. Auto-Motors-Vietnam est une société vietnamienne détenue à 100 % par le Groupe Jean Rouyer. Auto-Motors-Vietnam dirigée par Xavier Coiffard a réimplanté commercialement Renault au Vietnam alors qu'en 2010, plus aucune marque française n'était présente sur ce grand marché.

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire  
Jeudi 26 novembre 2015*



**Chez AJS, Alain Humeau passe la main**

Deux trentenaires succèdent au chef de l'entreprise de Saint-Germain-sur-Moine experte dans la vente de matériel de jardinerie.

PAGE 8

Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 11 décembre 2015



# La botte leur va comme un gant

L'entreprise AJS à St-Germain-sur-Moine, spécialisée dans les chaussants de jardin, change de direction, avec le départ d'Alain Humeau. Et continue de se diversifier, notamment vers le secteur du gant.

Vivien LEROUX  
vivien.leroux@courrier-ouest.com

**Alain Humeau passe la main**

Il est encore pour quelques jours le président emblématique d'AJS. Alain Humeau, 59 ans, va passer la main après 26 années passées à la tête d'une entreprise qu'il a co-fondée en 1976 avec Guy Toulat. Avec lui, la petite structure créée d'abord à Beaupréau dans un petit local de 400 m<sup>2</sup> a changé de dimension. Elle a déménagé sur un site plus grand de 12 000 m<sup>2</sup> à Saint-Germain-sur-Moine et s'est surtout développée pour atteindre 18 millions d'euros de chiffre d'affaire avec 60 salariés. Fort de cette réussite, Alain Humeau passe la main « sereinement et sans amertume ». L'ancien président restera d'ailleurs dans les murs encore quelques années puisqu'il conserve des responsabilités à mi-temps dans le secteur de l'export. « Les choses se sont faites en douceur et ont été bien préparées. Je suis très heureux de passer la main à des gens que je connais bien. »

**Une direction à deux têtes**

Deux trentenaires vont former la nouvelle direction à deux têtes d'AJS. Jérôme Subileau, ancien comptable et directeur général depuis 2012, prend la responsabilité de président. Julien Humeau, le fils d'Alain, devient lui directeur général. « L'objectif est d'atteindre les 20 millions de chiffre d'affaire dans les deux ans, explique ce dernier. On souhaite recruter, se développer. Il nous faut de l'audace. »

**5 500 clients dans le monde**

AJS vend aux distributeurs (type Leroy Merlin ou Jardiland) tout une gamme de chaussants de jardinerie. 600 000 paires de bottes et 1,2 million paires de sabots sont vendus chaque année. « Nous sommes très présents en France avec 90 % du marché », détaille Jérôme Subileau. A



**Saint-Germain-sur-Moine, hier.** Julien Humeau et Jérôme Subileau, la nouvelle génération, avec Alain Humeau et Guy Toulat, les co-fondateurs.

l'étranger, AJS commerce avec 26 pays et l'export progresse (+ 10% cette année). Pour alimenter sa plateforme logistique, la société possède un réseau de 70 fournisseurs, notamment en Asie. « Le savoir-faire pour le caoutchouc est en Chine, justifie Jérôme Subileau. Pour être compétitifs sur le marché sur les secteurs qui nécessitent beaucoup de main-d'œuvre, on n'a pas le choix. » AJS travaille aussi au local avec le groupe familial Humeau de Beaupréau. « Anne-Cécile, qui a repris les rênes de l'entreprise, est ma cousine », note Julien Humeau.

**Une marque : Blackfox**

Si AJS écoule des produits fabriqués par d'autres, l'entreprise choisit et dessine elle-même ses modèles. Elle a développé sa marque, Blackfox. « On a un designer graphiste qui scrute les tendances, même s'il y a souvent des décalages avec la mode en cours dans le reste de l'habillement. » L'idée est de s'éloigner de l'image classique de la botte ou du sabot en caoutchouc vert. Alors Blackfox mise sur les couleurs, les formes graphiques ou géométriques. « On est sur des segments qui bougent. »

**Poursuivre la diversification**

80 % de l'activité d'AJS se fait sur le chaussant de jardin (sabots, bottes, etc.). « Le reste, ce sont des accessoires de jardin : gant, thermomètre, chapeau, parapluie. On souhaite essayer d'étendre la présence dans les rayons, de se diversifier. Un des axes de développement important, c'est le gant de jardin. » L'entreprise en a écoulé 200 000 en 2015, 40 000 seulement l'année précédente.

# Les bottes d'AJS-Blackfox ont une nouvelle tête

L'entreprise de Saint-Germain-sur-Moine, spécialisée dans les bottes, sabots et gants, change de président. Le co-fondateur Alain Humeau passe la main à Julien Subileau, 35 ans.

Que de chemin parcouru en vingt-six ans. Il suffit de se plonger dans les anciens catalogues de la société AJS, spécialisée dans les bottes et les sabots, pour mesurer combien la petite entreprise d'Alain Humeau et Guy Toulat, les co-fondateurs, a grandi. Le catalogue promotionnel faisait alors quatre pages et représentait des produits aux couleurs kakis. L'édition 2016, elle, « pèse » 76 pages et fourmille de coloris chatoyants.

A Saint-Germain-sur-Moine, l'entreprise AJS et sa marque Blackfox, c'est désormais 18 millions d'euros de chiffre d'affaires, 60 salariés, 13 200 m<sup>2</sup> de bâtiments. Et 1 800 000 paires de bottes et sabots vendues chaque année, dans 26 pays. C'est aussi un nouveau président, Jérôme Subileau, 35 ans, qui succède à Alain Humeau. Une longue page se tourne. Explications.

## Une croissance de 5 % en 2015

Pour qui fréquente les grandes surfaces spécialisées (Truffaut, Jardiland, Gamm Vert, Villaverde...), la marque Blackfox, créée en 2012, est connue. AJS a cherché à gagner en « visibilité », explique la responsable marketing, Claire Lefort. Et ça marche. L'entreprise a enregistré « une croissance de 5 % en 2015 », déclare Jérôme Subileau. Alors que le marché est plutôt stagnant : « Grâce au développement produits, de l'export, à l'innovation



A 35 ans, Jérôme Subileau (à gauche) succède à Alain Humeau et devient président d'AJS-Blackfox.

marketing et au service clients, nous avons su tirer notre épingle du jeu. »

## L'innovation mais surtout le fun

L'entreprise mise sur l'innovation. Un designer, en interne, veille sur les tendances, et « cultive le côté fun », souligne le président : « Les sabots et les bottes ranch, pour les enfants, ont été dessinés ici. Et pour 2016, on reste novateur avec, par exemple, le lancement de sabots fourrés. »

## Vente de gants multipliée par trois

AJS-Blackfox s'est aussi diversifiée. Si le chaussant (bottes, sabots,

chaussures) constitue 80 % des ventes, l'accessoire (gants, thermomètres, chapeaux de paille, parapluies), avec 20 %, représente une belle part. « L'activité gants a été multipliée par trois, cette année, sous la marque Blackfox », se félicite le président.

## L'export en hausse de 10 %

France, mais aussi Suisse, Allemagne, Autriche... La stratégie de l'entreprise à l'export porte ses fruits. Sept commerciaux - sur un total d'une vingtaine - oeuvrent au plus près du terrain, permettant de « décrocher de nouveaux magasins et toucher de nouvelles zones ». La

part export d'AJS a augmenté de 10 % cette année.

## Rangement des rayons et réassort

Avec ses clients des grandes surfaces spécialisées, AJS-Blackfox est aux petits oignons. Une fois par mois, ses représentants se rendent dans les GSS et assurent le rangement des rayons, le réassort des produits manquants (à la taille ou au coloris près !)... Une attention qui bénéficie, en bout de chaîne, aux consommateurs. « C'est de l'artisanat », dans le bon sens du terme, sourit Jérôme Subileau.

## Fabriqué en Chine, Italie et France

L'entreprise de « créateurs-commerçants » fournit le design. Mais la gamme de bottes et sabots est fabriquée, à hauteur de 60 %, dans les usines chinoises. L'Italie prend en charge une autre partie, celle des produits entrée de gamme.

L'Hexagone, toutefois, n'est pas délaissée. « 20 % de nos achats se font en France », affirme Jérôme Subileau. Et plus précisément « en famille ». En effet, AJS-Blackfox fait produire chez Humeau Beaupréau (Umo-Bopy), l'entreprise dirigée par Anne-Céline Humeau, fille du fondateur Pierre Humeau... qui n'est autre que le cousin d'Alain !

Christian MEAS.

## « Les 35 h nous ont aidés, les gens se sont mis à cultiver leur jardin »

C'est un patron à l'ancienne qui n'hésite pas, dans un geste amical, à vous taper sur l'épaule. C'est un patron qui a vécu « une histoire » avec chacun de ses salariés. « Certains sont là depuis le début », raconte Alain Humeau, 58 ans, dirigeant historique d'AJS-Blackfox.

Les débuts, justement, revenons-y. Ils sont difficiles. En 1989, alors directeur des ventes dans une entreprise de Beaupréau (vendue à une société grecque), il s'en va fonder, le 21 août de la même année, AJS, pour Articles de jardin spécialisés. Dans

les années 2000, la réforme des 35 heures est à l'origine d'un nouveau phénomène : « Les 35 h nous ont aidés, les gens se sont mis à cultiver dans leur jardin. Et à acheter des sabots. » L'entreprise, dès lors, n'a cessé de se développer.

Alain Humeau, qui conserve 40 % du capital, passe la main cette semaine, mais en douceur. Il restera à mi-temps, en soutien de l'équipe export, jusqu'à sa retraite. Depuis 11 années à la Halte du cœur de Beaupréau (aide alimentaire), il est devenu responsable légal de l'association

en mars, et co-président. Pour continuer à mettre ses « compétences au service des personnes », insiste-t-il.

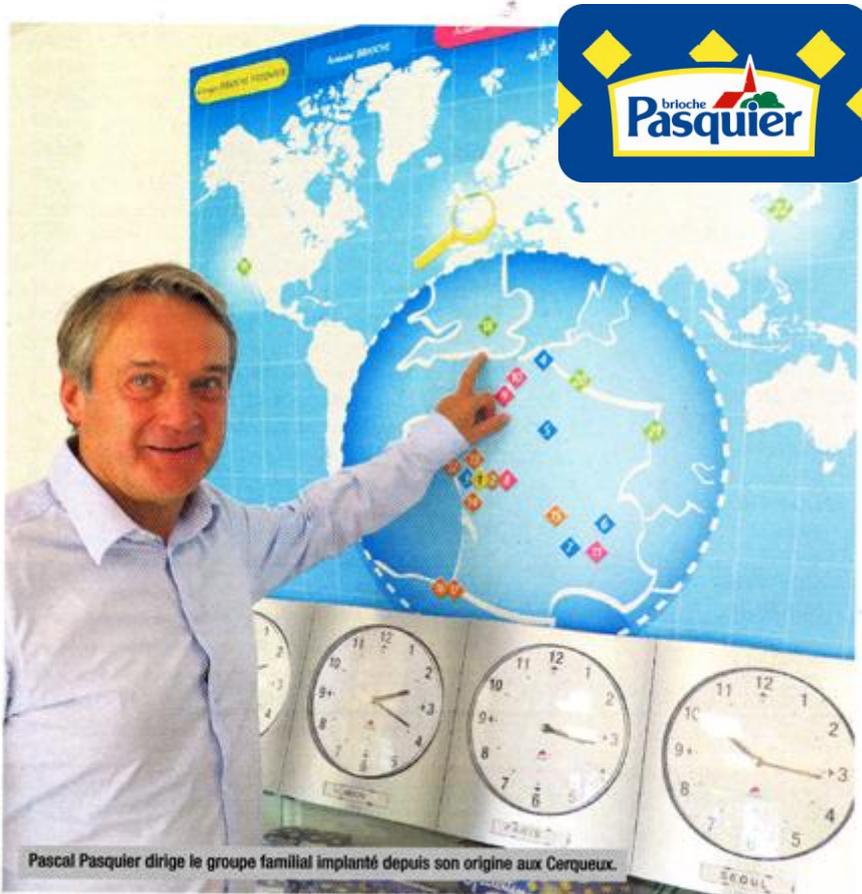
Alain Humeau confie donc les clés de la société à Jérôme Subileau, dont le parcours mérite aussi d'être conté. Arrivé en 2005 dans l'entreprise, comme chef-comptable, le désormais président a gravi les échelons un à un : directeur financier en 2007, directeur général en 2012. Jérôme Subileau aura à ses côtés Julien Humeau, 35 ans, fils d'Alain, qui occupera le poste de directeur général.

Pour la petite histoire, Julien Humeau a souhaité fonder sa propre société en 2005, Oxygen (10 salariés), à Beaupréau. Une autre success-story de la famille Humeau qui l'avait vu lancer, en 2012, des bottes fantaisie très tendance.



Ouest France – Vendredi 11 décembre 2015

# Brioche Pasquier, la gourmande



Pascal Pasquier dirige le groupe familial implanté depuis son origine aux Cerqueux.

**E**tats-Unis, Royaume-Uni, Espagne, Italie... mois après mois, la vocation internationale s'affirme dans la stratégie du Groupe Brioche Pasquier. Depuis Les Cerqueux près de Cholet, le pilote du groupe agroalimentaire (3 400 salariés, 22 sites), Pascal Pasquier liste les nouveautés de ces derniers mois. Et elles sont nombreuses. En Angleterre, Olivier Pasquier, un neveu, a piloté la construction d'une usine pour produire des pains au lait, un outil industriel qui sera opérationnel à la fin de l'année et emploiera 200 personnes. En Espagne, le groupe a acquis une usine de biscottes dans laquelle une ligne de pains au lait a été installée. Aux Etats-Unis, où le groupe Pasquier est implanté après le rachat d'un spécialiste de la pâtisserie, Galaxy, Pitch et brioches partent à la conquête du marché. C'est un autre neveu, Hugues, qui assure le développement commercial. « De Californie, nous nous étendons à présent vers le sud est et le centre des Etats-Unis » indique le PDG. Pasquier a rouvert une filiale en Italie pour répondre au « bon rebond » des produits maison. En Asie, c'est Pierre, autre neveu de Pascal, qui tente de séduire les papilles des Japonais, celles aussi des gourmands de Corée du Sud et d'Océanie. Au rayon des produits, Brioche Pasquier rencontre déjà un gros succès auprès de la restauration et de l'hôtellerie avec ses « bulles de fruits », des gâteaux en pâte à chou fourrés de fruits, abricot, pomme, etc. Lancé récemment, le tout nouveau Pitch Choco'barre, a nécessité de trouver la bonne formule pour que la barre chocolatée insérée dans le petit pain ne fonde pas à la cuisson. « On a réussi à relever ce défi et c'est une révolution dans le processus de fabrication » commente le PDG de Brioche Pasquier.

Xavier Maudet

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire – Jeudi 26 novembre 2015*



**Pascal PASQUIER**  
PDG du groupe Brioche Pasquier

Il poursuit l'expansion de son groupe de viennoiseries, biscottes et pâtisseries à l'international. Il vient de franchir un cap important en construisant une usine en Angleterre où 200 personnes produiront d'ici à la fin de l'année les produits maison. Cette usine préfigure la conquête des pays anglo-saxon, notamment les Etats-Unis où Brioche Pasquier a racheté une usine de gâteaux.

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire  
Jeudi 26 novembre 2015*

# Grégoire-Besson laboure 75 pays



A l'épreuve du temps

La modeste forge de Joseph Besson a bien grandi

La modeste forge de Joseph Grégoire, à Montfaucou-Montigné, s'est considérablement développée depuis 1802. Patrick Besson, dans l'élan des six générations précédentes, a succédé à son père Alphonse en 1993. Le groupe aux sept usines (cinq françaises, une allemande et une italienne) emploie aujourd'hui près de 620 personnes, dont un peu plus de 200 dans les Mauges. Leader national dans le secteur des outils agraires haut de gamme, le nouveau patron s'est tourné avec succès vers l'international en ouvrant des filiales de distribution au Canada, en Pologne, Grande-Bretagne, Chine mais aussi en Russie et en Ukraine. L'export pesant sur 60 % du chiffre d'affaires, la crise ukrainienne a freiné la croissance du groupe. Foulques de Maillé, directeur général, doit déjà faire face à des marchés français et allemand " tendus ". Il vise un chiffre d'affaires 2015 " un peu en dessous de 100 M€ ", en repli par rapport aux deux derniers exercices (105 M€ en 2013 et 101 M€ en 2014). Parmi les 75 pays clients, la Chine représente néanmoins " un potentiel énorme " pour le dirigeant : " 2014 a été notre meilleure année en Chine, qui représente 7% de notre CA et où nous sommes le premier importateur de matériels agricoles ". Et l'adversité du marché encourage désormais Grégoire-Besson à réfléchir " à une stratégie globale de développement ". La livraison en avril 2016, dans la zone du Petit Lapin à Saint-Germain-sur-Moine, d'un magasin central couvert de 5 000 m<sup>2</sup>, incluant un showroom, illustre déjà cette réflexion. Positif, Foulques de Maillé esquisse même sur ce nouveau site de 10 hectares " une usine plus vaste et plus moderne d'ici à 8 ou 10 ans ".

Fabien Leduc

Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire – Jeudi 26 novembre 2015

## 10. MICHELIN, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

### Michelin va encore recruter

Comme nous l'avons déjà annoncé fin novembre, l'usine Michelin de Cholet, qui emploie environ 1 250 salariés, s'apprête à lancer l'an prochain une importante campagne de recrutement. Le spécialiste du pneu a déjà embauché 130 personnes en 2015 dont la moitié en CDI. Selon la lettre économique API, ce nombre pourrait être dépassé en 2016. Modernisation du site et nouvelles gammes de pneus expliquent cet optimisme.



Le Courrier de l'Ouest – Jeudi 10 décembre 2015

# Avant/Après

## Michelin - Cholet



**A**u tournant des années 1960-1970, la ville de Cholet connaît une grave crise de reconversion industrielle. On parle alors beaucoup de l'implantation prochaine d'une importante usine Michelin en Maine-et-Loire. Angers et Saumur sont déjà sur les rangs. Sur le papier, Cholet, encore très enclavé, n'a pas la moindre chance. Pourtant, le jeune maire de l'époque, Maurice Ligot veut y croire. Il noue les premiers contacts et prépare le

terrain en prenant un incroyable pari sur l'avenir. Dès 1967-68, la commune fait l'acquisition de 32 hectares de terrain, route de Toutlemonde, et en assure l'aménagement. Et le tout, sans que la direction de Michelin n'ait encore donné son consentement. Le temps passe et l'hôte de marque se fait toujours attendre. Les événements de Mai 1968 refroidissent les ardeurs des municipalités angevine et saumuroise quant à la création d'une

usine devant accueillir, à l'origine, plus de 2 700 ouvriers. En coulisses, Maurice Ligot poursuit les tractations. Un jour enfin, il reçoit un coup de téléphone du Prince de Monaco ! Par souci de discrétion, le maire et ses plus proches collaborateurs avaient pris l'habitude de dénommer ainsi leur contact chez Michelin, de son vrai nom Monsieur Mornaco. Le 1<sup>er</sup> janvier 1970, l'usine était inaugurée par François Michelin.

**P**ôle d'excellence européen du groupe Michelin pour la fabrication de pneus 4x4 et camionnettes, la manufacture de pneumatiques emploie aujourd'hui 1 250 salariés, ce qui en fait le premier employeur privé de Cholet juste devant Thalès et Nicoll. 18 500 pneus sortent des lignes de production chaque jour, contre 14 500 il y a cinq ans. Avec une quatrième ligne de production installée récemment, le site est capable de fabriquer jusqu'à 6 millions de pneus par an (4,5 millions actuellement). La majeure partie de la production est destinée à l'exportation.





# L'industrie prépare la reprise

Les trois poids lourds de l'industrie choletaise (Michelin, Thalès et Nicoll) résistent malgré la crise. Mieux, ils préparent la reprise, avec à la clef des embauches.

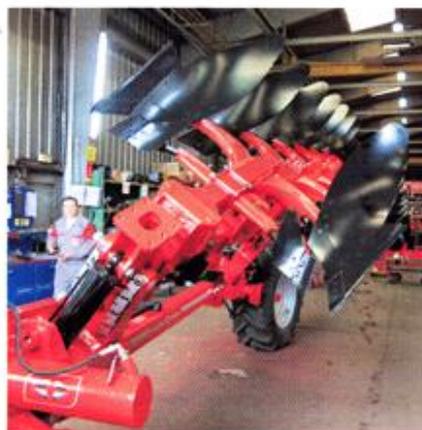


La manufacture de pneumatiques Michelin à Cholet est un des plus gros employeurs du département.

**D**euxième bassin industriel de la région Pays de la Loire, le Choletais fait le gros dos depuis des mois, des années même. Ses locomotives, Michelin, Thalès, Nicoll, toutes les trois affichant des effectifs supérieurs à 1 000 salariés, connaissent des fortunes diverses. Le manufacturier de pneumatiques poursuit ses recrutements (100 en 2015) et ses investissements sur le site choletais dans un contexte de repli des activités pneumatiques sur d'autres sites. C'est ainsi à Cholet (1450 salariés) que le nouveau pneu tout temps Cross Climate doit être fabriqué dans ce « pôle d'excellence » qui produit 18 500 pneus chaque jour contre 14 500 il y a 5 ans. Sa capacité de 6 millions de pneus par an n'est pas encore atteinte en raison d'un marché moins

dynamique que prévu. Chez Thalès (1 140 salariés), le spécialiste des communications cryptées connaît une telle mutation que la partie industrielle est désormais surpassée par l'activité de recherche et de développement. Quant à Nicoll (1 000 salariés), après des années d'incessantes progressions, le spécialiste du tuyau PVC ralentit pour s'adapter au net repli de l'activité dans le secteur de la construction. Si le ralentissement est net pour nombre d'activités industrielles, certains ont profité de la crise pour investir. L'Espagnol Cortizo a construit une usine de profilés aluminium à Chemillé pour toute la menuiserie industrielle. Discrètement, l'unité monte en puissance et fait travailler une vingtaine de personnes. Dans la menuiserie industrielle toujours,

le fabricant Batistyl de Maulévrier a fait front face à la crise en régionalisant sa présence (en trois sites stratégiques en France) et en ouvrant une base logistique dans le bordelais. Au chantier naval Jeanneau de Cholet où sont construits de superbes spécimens de voiliers, le creux de la vague semble passé. 10 ans tout juste après l'ouverture de cette usine, les salariés pourraient enfin profiter de l'embellie du secteur constatée par les professionnels au dernier Grand Pavois de La Rochelle. Autre signe de bonne santé de l'industrie des Mauges, Ouest décolletage à Chemillé souhaite agrandir ses locaux et a pour ambition de quasiment doubler ses effectifs qui pourraient atteindre la centaine de salariés.



# Nicoll résiste à la fuite des permis



On subit la crise du bâtiment, une soixantaine de départs à la retraite ne seront pas remplacés. Hervé Mahé, directeur des ressources humaines chez Nicoll, spécialiste du raccord PVC, fait le gros dos face au maigre volume de permis de construire délivrés cette année : " La reprise n'est pas là. Et même si les indicateurs sont optimistes, nous faisons des produits de second œuvre. Les effets ne viendront donc qu'après... " De 1 260 salariés en 2014, la société basée à Cholet passera fin 2015 à 1 200 employés. Le chiffre d'affaires 2015 devrait imiter ce repli selon Hervé Mahé : " Nous serons en baisse par rapport à 2014, année durant laquelle nous avons réalisé 189 millions. " Logiquement, la fusion avec le spécialiste des systèmes de canalisations Girpi à Harfleur (280 salariés), " n'est plus d'actualité ". Tout comme le terrain de sept hectares lorgné un temps près de Cholet. Néanmoins, " des concurrents souffrent plus que nous ", selon le DRH, conscient d'être le meilleur élève au sein de son groupe belge Aliaxis, leader mondial des canalisations de synthèse. Alors, " en attendant que ça reparte ", Nicoll prospecte différents gisements de croissance. A commencer par les 100 000 installateurs et prescripteurs français (maçons, plombiers, architectes...), davantage choyés par des forces de vente " renforcées ". Le développement à l'international, se poursuit au soleil : " Nous avons une nouvelle implantation à la Réunion. Et les Caraïbes sont aussi en projet. " Nicoll mise aussi sur son nouveau service Recherche et développement. Plus de 60 nouveaux produits en trois ans ont concrétisé cet indispensable esprit d'innovation.

Fabien Leduc

Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire – Jeudi 26 novembre 2015



## La Soreel parraine une promotion des Arts et métiers



*Le parrainage de la promotion « responsable opérationnel des flux » du Cnam par la Soreel a été officialisé, jeudi soir, devant les étudiants.*

La logistique, c'est une voie en devenir. Car les entreprises peinent à recruter du personnel hautement diplômé dans ce domaine. Alors, la Soreel n'a pas réfléchi longtemps avant d'accepter de parrainer la nouvelle formation du Cnam (Conservatoire national des arts et métiers) à Cholet, le bac + 4 « responsable opérationnel des flux ».

« Nous avons un réel besoin, avec les problématiques de délai, d'organisation et d'adaptabilité, souligne Jean-Louis Prin, directeur général de l'entreprise spécialisée dans les équipements électriques et la programmation. Ainsi, nous avons dé-

sormais un jeune de la promotion en alternance chez nous. » Jérôme sera trois semaines dans la société, et une semaine en cours, à Cholet.

« Via l'Iserpa (Institut supérieur d'études et de recherche en production automatisée), nous proposons la formation de manager à Angers depuis 30 ans, et nous avons décidé cette année de délocaliser le bac + 4, une formation professionnalisante, ici », ajoute le coordinateur pédagogique régional, Nicolas Calmont. Quatorze étudiants suivent donc le cursus sur les bords de la Moine.

# Une ligne régulière Toulouse-Nantes

**RICHOU**  
... un monde de découvertes !



Avant la fin de l'année, Richou ouvrira une ligne entre Nantes et Toulouse.

**A**vant la fin de l'année, la société Richou fera rouler dans les deux sens sur l'axe Nantes-Toulouse ses deux premiers autocars aux couleurs de son partenaire allemand FlixBus. C'est une première pour l'entreprise choletaise qui a mis en avant, auprès de FlixBus, son expertise dans le transport de voyageurs, qu'il s'agisse de scolaires ou de touristes. « Nous avons contacté FlixBus en janvier et ils ont tout de suite montré de l'intérêt à notre proposition » explique Dominique Richou, directeur général du Groupe Richou (240 salariés). L'Allemand assurera les réservations et le remplissage, le Français assurera le transport des passagers dans les meilleures conditions. Les autocars de 13 mètres comporteront 49 sièges avec de l'espace devant les jambes pour être à l'aise, une tablette pour travailler, une prise 220 volts pour brancher ses appareils électroniques et une liaison wifi gratuite. Entre Nantes et Toulouse, le car s'arrêtera en gare routière de La Rochelle puis de Bordeaux. Stéphane Richou, fils de Daniel, PDG du groupe Richou, qui pilote cette nouvelle activité depuis l'antenne de Nantes, envisage le recrutement de 5 à 6 nouveaux conducteurs. « Cette activité est vraiment une nouvelle aventure pour nous. Nous n'avions pas l'intention de nous y lancer seuls. FlixBus est le numéro 1 en Allemagne et a pour objectif de l'être aussi en France grâce à l'ensemble des partenariats qui ont été déjà conclus. Leur centrale de réservation des billets sur smartphone et internet est d'une très grande efficacité. Nos 28 agences réparties dans 11 départements de tout l'Ouest de la France proposeront aussi des billets » détaille Dominique Richou, directeur général du groupe.

Xavier Maudet

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine-et-Loire – Jeudi 26 novembre 2015*

# Charal n'a pas perdu son mordant



Le choletais Charal, membre du groupe familial breton Bigard, a toujours autant d'appétit.

Le choletais Charal, membre du groupe familial breton Bigard, a toujours autant d'appétit. Le chiffre d'affaires 2015 de la société, qui compte huit sites industriels, devrait rester « stable », aux alentours « du milliard d'euros ». Le directeur Bruno Aurier ajoute que près d'un tiers de ce chiffre est réalisé à Cholet, où 250 bovins sont abattus chaque jour. Avec ses 1 050 salariés, le site représente à lui seul un tiers des effectifs totaux. Des chiffres plutôt satisfaisants car « la consommation de viande est sur le déclin et les différentes crises sanitaires n'ont pas aidé ». Bruno Aurier reconnaît aussi que ces « crises de confiance » ont finalement « conforté la marque Charal », devenue une « valeur refuge ». Pas assez, néanmoins, pour endiguer le déclin de toute une filière : « Nous observons un à deux points de recul par an sur les 15 ou 20 dernières années. » La faute aussi au pouvoir d'achat en berne des Français, à la crise russe (15 % de l'activité Charal est réalisée à l'export), ou encore à « l'argument santé » avancé par certains détracteurs. Argument qui fait bondir Bruno Aurier : « Le secret d'une bonne diététique, c'est manger de tout. Or, les Français ne mangent en moyenne que deux fois de la viande par semaine ! » Pour rassasier de nouveaux clients et « maintenir ses positions », Bruno Aurier répond désormais à de « nouvelles façons de consommer ». Cet automne, Charal lance un steak « spécial burger » avec une forme, une texture et un grammage adaptés. Pour les fins gourmets, la gamme des « pièces premium » sera élargie avec des « maturations longues » qui, à l'image du vin, offrent un « niveau qualitatif » supérieur.

Fabien Leduc

*Le Courrier de l'Ouest – Les palmarès 2015 des entreprises du Maine et Loire – Jeudi 26 novembre 2015*

# Pure a élu domicile à Chemillé

L'entreprise Pure, fusion de Fleur des Mauges et de la société Armille, a quitté son siège social de Somloire. Ses produits d'entretien et cosmétiques s'écoulent grâce à la vente à domicile.

Vivien LEROUX

vivien.leroux@courrier-ouest.com

Une entreprise qui travaille dans les produits naturels à base de plantes installée à Chemillé-Melay, ça semble une évidence. Mais, si Pure est implantée aujourd'hui sur la zone des Trois-Routes, elle est originaire de quelques kilomètres plus au sud, à Somloire. L'ancienne Fleur des Mauges, créée il y a 30 ans par Jeanine Gabory, a fusionné avec Armille, qui possédait une structure logistique à Angers. Par la même occasion, le nouveau patron et fils de Jeanine, Samuel Gabory a engagé le déménagement du siège social vers Chemillé-Melay. Il a ouvert ses portes en septembre.

« On a décidé de créer une nouvelle marque, Pure, qui est une anagramme de «Partageons un rêve essentiel», détaille le chef d'entreprise. Personne ne voulait récupérer le nom de l'autre. Pour ce qui est de l'installation à Chemillé, on est évidemment en connexion avec ce territoire. On peut aller faire visiter le superbe jardin Camifolia à nos clients. Et on est très proche de l'autoroute. »

## Recruter 160 conseillers en 2016

Pure a donc investi 1,6 million dans l'ancien magasin Gamm vert pour monter son nouvel équipement. « Nous avons récupéré le hangar de 1 300 m<sup>2</sup> pour la plateforme logistique. À côté nous, avons créé 400 m<sup>2</sup> de bureaux. » Une vingtaine de personnes travaillent à Chemillé, mais, en tout, le groupe compte 130 salariés. Somloire accueille plus de 60 personnes pour le laboratoire et la société a aussi des sites à Cholet et en Bretagne.

Depuis 30 ans, Pure est spécialisée dans la vente à domicile de produits ménagers ou cosmétiques. 450 représentants présents dans six



Chemillé, jeudi. Samuel Gabory, dans le nouvel hangar de stockage situé à côté du siège social, ZAC des Trois-Routes.

départements vendent les 270 références proposées, sur le modèle des célèbres réunions Tupperware. Le credo de Pure ? Le naturel et l'écologique. « Nous utilisons une gamme de 750 matières premières différentes, dont 150 sont issus de l'agriculture biologique. Nous mélangeons les différents produits actifs pour créer des shampoings, des produits d'entretien,

etc. » L'entreprise réalise sur ce secteur un chiffre d'affaire de 8,5 millions d'euros et, depuis cinq ans, ce chiffre progresse de 20 % par an. De quoi donner de l'ambition au dirigeant. « J'espère qu'on aura doublé le chiffre d'affaires en cinq ans. L'idée est d'aller sur de nouveaux secteurs géographiques car on fait 80 % de nos ventes sur six départements. » Avec

cette expansion, l'entreprise va recruter des conseillers. « 80 personnes nous ont rejoints cette année. L'an prochain, nous en voulons le double. »

**PURE**  
PARTAGEONS UN RÊVE ESSENTIEL

Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 11 décembre 2015

## Les produits bien-être et santé de Pure à Chemillé

Union de **Fleur des Mauges** et Armille, la société s'implante au cœur de la région, connue pour sa production de plantes médicinales et aromatiques. Ses locaux ont été inaugurés jeudi.

### L'entreprise

La société Pure a été créée en 2012. Elle est née de l'association des savoir-faire de deux entreprises : Fleur des Mauges, fondée à Somloire, et Armille. Pure fabrique et commercialise des produits naturels cosmétiques, d'entretien et de bien-être.

La société s'est implantée à Chemillé. Jeudi, dans la zone industrielle des Trois-Routes, elle a inauguré ses 1 700 m<sup>2</sup> de bâtiment rénovés dans le respect de l'environnement (aérothermie et panneaux photovoltaïques), dédiés au bien-être et à la santé. Dans la zone de stockage sont préparés 500 colis par semaine à destination des vendeuses à domicile, les produits étant vendus exclusivement à domicile.

Dix personnes travaillent sur le nouveau site chemillois de Pure (administration et gestion des produits) dont trois recrutées récemment.

Samuel Gabory, le président-directeur-général de la société, est particulièrement satisfait. « En venant à Chemillé, nous nous rapprochons de nos partenaires : l'Itepmei (1) à qui nous confions l'analyse des principes techniques, le Jardin Camifolia, les Amis des Jardins, le réseau Phytolia et la confrérie Herba Nobilis. Nous comptons bien parti-



Dix personnes travaillent sur le nouveau site de Pure à Chemillé. Dans cette zone de stockage sont préparés 500 colis par semaine, à destination des vendeuses à domicile.

ciper à la vie locale et nous impliquer dans l'animation autour des plantes et des savoir-faire séculaires. »

Samuel Gabory insiste : « Je ne veux pas aller vers la grande distribution, il n'y a pas que le prix qui compte ! » Les vendeuses à domi-

cile – elles sont 50 – sont formées par une naturopathe. « Nous les rencontrons régulièrement pour actualiser leurs connaissances des produits : elles sont en mesure d'apporter un vrai conseil et de partager leur expérience avec les clients », poursuit le PDG. Les produits sont essentielle-

ment vendus en Bretagne et dans les Pays de la Loire. Samuel Gabory entend bien faire connaître Pure « dans tout l'Hexagone ».

(1) Institut technique Interprofessionnel des plantes à parfum, médicinales et aromatiques.

POURQUOI ELLE CROIT À CHOLET

## « Cholet, terre d'entrepreneurs »

Martine Lecoublet codirige avec son mari le groupe Quadra, partenaire des entreprises pour les solutions d'impression, l'informatique et le mobilier. Rencontre.



QUADRA

SOLUTIONS D'IMPRESSION - INFORMATIQUE - MOBILIER

Martine Lecoublet préside l'association Dynamique entreprise du Cormier, zone où est situé le centre logistique du groupe Quadra.

### **P**ourquoi avez-vous choisi Cholet pour implanter votre entreprise ?

Martine Lecoublet : " C'était notre lieu de vie depuis 10 ans. Mon mari travaillait pour une entreprise spécialisée dans la vente de mobilier de bureau et de copieurs. Lorsqu'elle a déposé le bilan, il a décidé de racheter la partie choletaise, qu'il avait développée pendant 12 ans. C'est ainsi qu'est né Quadra en août 1992, que nous avons choisi de diriger ensemble. Mon mari s'occupe de la partie commerciale et marketing et moi de la comptabilité et de la gestion. "

### Qu'y a-t-il à Cholet qu'on ne trouve pas ailleurs ?

" C'est une ville à taille humaine où la qualité de vie est très agréable. Les déplacements pour aller d'un point à un autre sont rapides. Cela m'a permis de travailler intensément au moment du lancement de l'entreprise tout en m'occupant de mes enfants. Ils ont pu faire des tas d'activités : hockey, danse

classique, musique, équitation, aviron et planche à voile. L'offre culturelle et sportive est très riche. "

### Cette qualité de vie est-elle un atout pour le recrutement de vos salariés ?

" Nous recrutons principalement des Choletais pour notre agence de Cholet, en particulier pour les postes administratifs et pour le télémarketing. Il est plus difficile de faire venir des jeunes commerciaux, qui préfèrent travailler dans des villes comme Nantes ou Angers. La qualité des équipements culturels et sportifs ne suffit parfois pas. Les jeunes sont souvent en quête d'une ville qui bouge. Les préjugés sur l'aspect « petite ville » sont tenaces. "

### Considérez-vous Cholet comme un territoire dynamique du point de vue économique ?

" Complètement. Cholet est une terre d'entrepreneurs. Des secteurs d'activité certes ont

souffert comme la chaussure et le textile, mais ils ont été remplacés par d'autres savoir-faire. C'est la grande valeur du Choletais. "

### Quelle relation entretenez-vous avec le territoire ?

" J'ai fait partie du Centre des jeunes dirigeants de Cholet pendant plusieurs années. Actuellement, je préside l'association Dynamique entreprises du Cormier. Quadra contribue aussi à la formation des jeunes du Choletais en accueillant régulièrement des stagiaires de différentes écoles. J'ai également été trésorière du club de hockey, dans lequel mon fils a été licencié plusieurs années. "

Propos recueillis par Anne Rocher