

Le Maine-et-Loire en bref

Cholet Basket : une fusion pour passer un cap ?

Et si Cholet Basket fusionnait pour s'adapter aux exigences financières du basket professionnel moderne ? L'hypothèse est loin d'être farfelue : elle est formulée comme une piste de réflexion possible par le club lui-même, dans son projet 2016-2020 adressé à ses partenaires.

« Au vu des tendances de la nouvelle disposition géographique, politique, économique, qui anime l'implantation des clubs dans le paysage du basket en France, avec parallèlement une réflexion sur les infrastructures, la question mérite d'être posée : Cholet Basket doit-

il réfléchir à une association avec une autre ville, ou une autre institution ? », s'interroge Cholet Basket.

Reste à savoir avec qui le club pourrait s'associer. L'union est difficile à imaginer avec les deux principaux clubs voisins (Angers BC et l'Hermine Nantes). Reste la possibilité de se rapprocher d'autres collectivités voisines, voire, pourquoi pas, avec un autre acteur dynamique du bocage, le Puy du Fou. Des pistes qui, peut-être, seront creusées si le club et ses partenaires actuels en prennent la décision.

Ouest France – Mardi 7 juin 2016

Et si Cholet Basket fusionnait pour grandir ?

L'hypothèse est formulée dans le projet 2016-2020 du club, qui évoque une « association avec une autre ville ou une autre institution ». Objectif : revenir sur le devant de la scène du basket.

Pourquoi ? Comment ?

Comment Cholet Basket évoque-t-il l'hypothèse d'une association ?

Dans son projet quadriennal 2016-2020, qu'elle a adressé hier à ses partenaires. Le club y évoque les moyens qu'elle entend mettre en œuvre pour revenir au premier plan du basket français. Il y est notamment question de l'ouverture du capital aux entreprises et aux supporters, aspects déjà évoqués récemment par le président Didier Barré (*Ouest-France* du 27 mai).

Mais Cholet Basket y pose aussi pour la première fois ouvertement la question de l'association : « Au vu des tendances de la nouvelle disposition géographique, politique, économique, qui anime l'implantation des clubs dans le paysage du basket en France, avec parallèlement une réflexion sur les infrastructures, la question mérite d'être posée : Cholet Basket doit-il réfléchir à une association avec une autre ville, ou une autre institution ? (Ce positionnement est une réflexion à mener avec les collectivités locales). »

Pourquoi envisager une association ?

Pour les mêmes raisons que l'ouverture du capital, qui permettrait de remettre le budget à niveau. « Non pas que Cholet Basket soit en difficultés financières mais le nerf de la guerre est l'économie », rappelait Didier Barré il y a quelques jours (1). Avec l'objectif de « rentrer dans quatre ans dans le top 8 économique ».

Le temps où le basket professionnel était le pré carré des villes moyennes semble révolu. L'heure est aux regroupements permettant de dégager des marges financières



Redonner des couleurs au drapeau de Cholet Basket et aux tribunes de la Meilleraie passera peut-être par une association avec un partenaire ou un autre club.

et aimer les investissements. Pas absurde non plus dans l'optique de la construction d'une nouvelle salle. Le choix de la fusion a déjà été opéré par plusieurs clubs : Gravelines-Dunkerque, Chalons-Reims, Paris-Levallois...

Avec qui s'associer ?

Cholet Basket évoque « une autre ville ou une autre institution », ce qui représente un large spectre. Angers BC ? Le club fusionne lui-même l'an prochain avec Saint-Léonard, et la « frontière du Layon » semble un

grand fossé culturel... L'Hermine de Nantes ? Difficile pour chacun d'y préserver son identité...

Mais le partenaire pourrait très bien être hors basket. Une autre collectivité par exemple. Les Mauges ? Les différends politiques avec le Choletais n'invitent pas à l'imaginer. Reste le proche voisin vendéen. Certains supporters se laissent aller à rêver d'une union avec le Puy du Fou. Après tout, le parc habitué au succès pourrait trouver un intérêt à promener sa marque à longueur d'années sur les parquets de France. Et il

n'existe a priori pas d'incompatibilité entre les deux institutions, issues du même terroir.

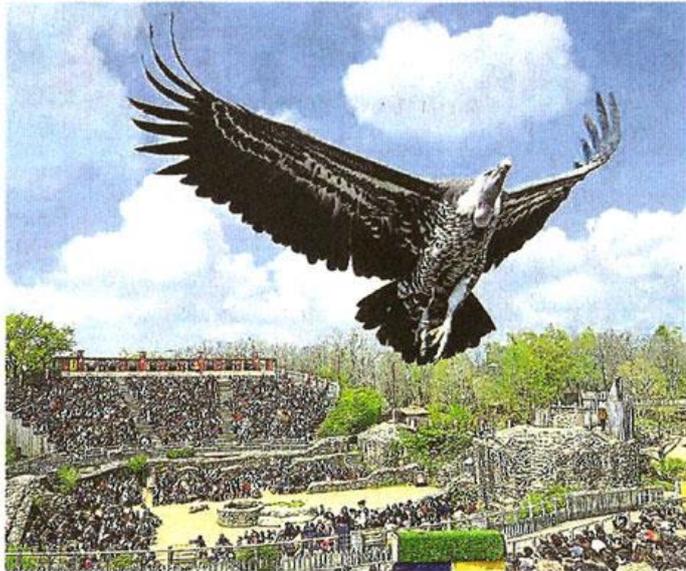
Quel que soit le scénario, il reste, pour le moment, bien hypothétique. Mais depuis une trentaine d'années et le projet avec Challans, c'est la première fois que le club évoque officiellement la possibilité d'une union.

Emeric EVAIN
(avec Jérémy PROUX).

(1) Nous n'avons pas réussi à joindre Didier Barré hier soir.

Cholet Basket et Puy du Fou : tout est à faire

Une union entre les deux institutions ? On n'y a encore jamais songé, côté vendéen. Mais chacun reconnaît qu'il existe des « valeurs communes ».



Le Puy du Fou et Cholet Basket (ici Jonathan Rousselle, qui vient de résigner pour deux saisons) associés ? L'hypothèse est envisagée par le club.

Associer Cholet Basket (CB) et le Puy du Fou ? L'idée n'est pas si folle. Dans son projet 2016-2020, le club envisage de s'associer à « une autre ville ou une autre institution » (*Ouest-France* de mardi 7 juin).

Derrière cette institution, on devine les contours du parc vendéen à succès. « C'est une hypothèse qui mérite d'être creusée, on envisage tout, on ne s'interdit rien, confirme Didier Barré, le président de CB. Mais nous n'avons pas approché le Puy du Fou pour le moment. »

Complémentarité ?

Le club voit une complémentarité entre un sport qui se pratique « l'hiver en salle » et un parc essentiellement ouvert « d'avril à septembre en plein air ». Des points communs, aussi, de territoire, d'attachement au bénévolat, d'histoire. « Accoler les deux noms peut amener à chacun de la notoriété. Même si le Puy du

Fou est déjà très fort dans ce domaine », reconnaît Didier Barré.

Pour Cholet Basket, cette visibilité passe par la participation à la coupe d'Europe. Et donc une hausse de son budget. Quitte, pourquoi pas, à changer le nom en « Puy du Fou Cholet Basket » ? « Il faut d'abord voir si cette association peut les intéresser », temporeuse Didier Barré.

Les Mauges, l'autre possibilité d'union

Didier Barré, le président de Cholet Basket, le rappelle : l'association entre clubs est une tendance forte du basket français, car « le budget représente le nerf de la guerre ». Hyères-Toulon, Châlons-Reims, Pau-Lacq-Orthez... La liste est loin d'être exhaustive.

Vu de Cholet, l'exemple sera difficile à suivre, même s'il existe deux clubs de relative envergure dans le voisinage, l'Hermine Nantes et An-

gers BC. « Ça me semble compliqué, politiquement, avec Nantes. À Angers, il y a déjà du sport de haut niveau, et ce n'est pas vraiment le même territoire », résume Didier Barré.

Reste une autre option « cohérente », en dehors du Puy du Fou : le territoire des Mauges, même si ses relations avec le Choletais sont fraîches. « Certes, avec le Choletais, il s'agit de deux territoires politiques.

été notre cheval de bataille, rappelle David Nouaille. Je ne sais pas ce que Cholet Basket peut en attendre, mais s'ils souhaitent en discuter, nous les écouterons, bien entendu. » Sans engagement.

Emeric EVAÏN.

Mais dans la salle, on trouve des gens qui viennent de partout », souligne Didier Barré.

Il n'entend toutefois pas forcer les choses : « Avant d'engager quoi que ce soit, on discutera bien sûr avec la ville de Cholet et la Communauté d'agglomération du Choletais. On ne veut surtout pas se couper d'eux, ce sont nos principaux partenaires. »

Ouest France – Mercredi 8 juin 2016

Eram. Le groupe crée son école de la chaussure

● **PRIX GROUPE** Confronté à une problématique de transmission de savoir-faire, le groupe choletais Eram a créé sa propre Ecole de la chaussure. Un outil de formation qui permet à Eram de mettre en avant le « made in France » pour certaines de ses marques. L'entreprise est lauréate du Prix RH grand Ouest dans la catégorie « groupe ».

En 2012, le groupe choletais Eram est confronté à une sacrée équation. Comment répondre à l'appétence des consommateurs pour des chaussures « made in France » alors que le savoir-faire industriel est en voie de disparition en France ? La production française de chaussures a en effet été en partie délocalisée dans les années 80 et 90 et Eram (1,5 milliard d'euros de CA, 11.000 salariés) doit aussi faire face à une accélération de départs à la retraite de salariés qualifiés pour ses trois usines françaises. « Pour certaines marques premium comme Bocage et Mellow Yellow, la fabrication en France est un véritable atout. Mais quand nous avons décidé en 2012 de privilégier le made in France pour ces segments, le constat que nous avons fait, c'est que

nous ne parvenions pas à recruter d'ouvriers car il n'y avait plus de formation qualifiante ou certifiante en France », explique Julie Teillet, DRH du pôle industriel d'Eram et de la marque Bocage. Pour conserver, et surtout transmettre, ce savoir-faire pour son métier historique de chausseurs dans les Mauges, le groupe familial choletais décide alors en 2014 de créer sa propre école de la chaussure au sein de ses usines de Montjean-sur-Loire et de Jarzé, dans le Maine-et-Loire.

Tests d'aptitude
Eram se trouve alors devant une feuille blanche. Il lui faut concevoir de A à Z ce nouveau modèle de formation. Définir et mettre en place des modules de formation, imaginer de nouvelles modalités de recrutement, mais aussi préparer ses équipes de



Comment répondre à l'appétence des consommateurs pour des chaussures « made in France » alors que le savoir-faire industriel est en voie de disparition en France ? Le groupe choletais Eram a répondu à cette problématique en créant sa propre école.

production à intégrer ses élèves-chausseurs alors que ses usines n'ont pas accueilli de nouveaux collaborateurs depuis plusieurs années. Et ce projet a impliqué de nombreuses strates du groupe choletais : de sa direction et de sa DRH bien sûr, jusqu'aux fonctions industrielles qui ont construit les modules de formation. Pour le recrutement des can-

didats, Eram s'est appuyé sur Pôle Emploi en ciblant des personnes en recherche d'un véritable projet professionnel. Après des tests d'aptitude et plusieurs entretiens, les candidats retenus suivent durant onze semaines une « préparation opérationnelle à l'emploi », qui leur permet de découvrir leur futur métier afin de s'assurer qu'il correspond à leurs attentes.

Ensuite, ces candidats intègrent l'École de la chaussure du groupe Eram dans le cadre d'un contrat de professionnalisation de douze mois. L'ambition du groupe choletais est de pouvoir former en cinq ans une soixantaine de collaborateurs qui intègrent ensuite l'entreprise en CDI. « L'objectif, ce n'est pas de former pour avoir uniquement de la main-d'œuvre. On

souhaite former des collaborateurs pour qu'ils intègrent l'entreprise et qu'ils visent ensuite le certificat de qualification professionnelle de fabrication de chaussures. On est dans une démarche de formation allant jusqu'à une certification de branche. Cela nous tient à cœur car si on apprend un métier, c'est important de valoriser ses compétences », note Julie Teillet.

Intégrés en CDI
Aujourd'hui, 23 salariés d'Eram ont ainsi été recrutés par le groupe après leur passage au sein de l'École de la chaussure. Au-delà de ces chiffres, Eram mise avant tout sur la qualité de la formation avec des promotions regroupant au maximum six personnes. Et après avoir transmis ce savoir-faire tout particulièrement sur le montage et la finition de la chaussure, Eram ne compte pas mettre son école en standby. « Il faudra continuer à former pour remplacer les départs à la retraite. Cette école sert aussi à former nos chefs de produits et responsable qualité qui viennent ici renforcer leurs connaissances du produit. Sans compter qu'à l'autre bout de la chaîne, en boutiques, nos collaborateurs sont fiers de pouvoir vendre des produits français », ajoute Julie Teillet.

Le Journal des entreprises – Juin 2016

7. **GÉMO OUVRE SES PORTES AUX TALENTS DE DEMAIN**



Gémo ouvre ses portes aux talents de demain

Saint-Pierre-Montlimart (Montrevault-sur-Èvre) — La filiale du groupe Éram, née dans les années 1990, ne cesse de grandir et recrute. Les étudiants d'écoles spécialisées sont une cible de choix.

L'entreprise

Jeudi 2 juin, 10 h 30. Ça grouille de visiteurs à l'accueil et dans les longs couloirs sur trois niveaux, au siège social de Gémo. La journée est un peu particulière. Les jeunes talents des grandes écoles du Grand Ouest sont présents parmi les 350 collaborateurs.

« Afin de renforcer nos équipes et dans le cadre d'un partenariat avec les écoles choletaises, notamment l'Institut Colbert et le lycée de la Mode, nous tentons de recruter une quinzaine de jeunes en alternance, afin de les accompagner dans leurs formations sur des métiers de création », souligne Alain Paré, directeur des ressources humaines.

À l'international aussi

Pour ce faire, l'entreprise, qui emploie aujourd'hui 4 400 collaborateurs en France et à l'international, a organisé une journée de découverte des nouveaux métiers Gémo. « À l'occasion de ce forum, une quarantaine d'entretiens d'une vingtaine de minutes sont prévus entre les participants et leurs futurs responsables. 14 postes sont à pourvoir dans neuf domaines. Dont les achats, la gestion, le style, la maintenance... », confie Mathilde Lorigoux, attachée à la communication.

Bardée de diplômes (BTS et licence), Gwendoline, 20 ans, est venue de Saint-Gille-Croix-de-Vie (Vendée) pour obtenir un entretien. « Je vise un poste en alternance dans le Web design », précise-t-elle.



Découverte des ateliers avec les métiers de Gémo (modélisme, qualité, stylisme, supply chain).

Tanguy, 22 ans, est déjà dans l'entreprise. « Je viens de Nantes tous les jours. Après un BTS, je poste cette fois pour préparer une licence. Mon objectif à terme est de rester au sein du groupe. »

Déjà, en février, Gémo avait tissé des liens avec les étudiants d'Audencia, une école de commerce de Nantes. « L'objectif de cette stratégie est double. Innover dans les relations avec les écoles régionales, et favoriser les échanges entre pro-

fessionnels et étudiants », confirme Alain Paré.

Pour illustrer ces relations, force est de constater qu'à ce jour, le taux de jeunes ayant bénéficié d'un contrat de travail à l'issue de leur formation a été de 25 % en 2015. Gémo a par ailleurs accueilli l'an dernier 120 jeunes en formation, dans toutes ses activités, et plus de 1 300 en stage école.

Notons par ailleurs, pour mieux comprendre cette politique d'em-

bauche, que des points de vente Gémo sont implantés sur tout le pourtour de l'Hexagone, et que la filiale d'Eram tente de s'étendre toujours plus au-delà des frontières.

« L'enseigne s'appuie sur 462 magasins pouvant habiller les familles de la tête aux pieds. En leur offrant des services innovants, une mode généreuse et pétillante à prix accessibles », conclut Alain Paré.

Ça, c'est le message aux clients...

Concept Alu. Porté par la véranda haut de gamme

● **MENUISERIE** Concept Alu mise sur un modèle à mi-chemin entre la véranda et l'extension de maison classique pour poursuivre son essor. Son réseau est passé d'une vingtaine de points de vente à 35 aujourd'hui, grâce à l'arrivée de nouveaux concessionnaires.

Il conçoit et fabrique aujourd'hui environ 1.200 vérandas par an, mais aussi des pergolas et des abris de piscine, en utilisant des ossatures en aluminium. Concept Alu poursuit son expansion à partir du grand Ouest.

L'industriel des Herbiers compte désormais 35 points de ventes en France (contre 21 agences début 2015), de la Bretagne à La Rochelle, en passant par la région parisienne, le Nord, l'Alsace, et même jusqu'à Marseille. Derrière cette couverture se trouve 8 agences en propres, plus une vingtaine d'autres pilotées par un réseau de concessionnaires, lancé il y

a seulement trois ans.

Nouvelles concessions au Mans et à Strasbourg

Les derniers concessionnaires signés ouvriront au Mans et à Strasbourg en juin. « À chaque fois, on s'appuie sur des professionnels, des artisans, des menuisiers, etc., comme à Strasbourg où notre futur concessionnaire cherchait à compléter son offre de fourniture de pergolas et de stores », précise Camille Ouvrard, qui préside l'entreprise avec son épouse Marie-Pierre. « Sur le marché de la véranda, les clients achètent à proximité, d'où l'intérêt de s'appuyer sur

un réseau de fournisseurs qui connaissent parfaitement leur territoire »; ajoute le directeur général de Concept Alu, Yoann Arrivé.

Déclarant figurer dans le top 5 des fabricants de vérandas en termes de chiffres d'affaires (derrière les autres Vendéens Akena et Rideau), Concept Alu peut proposer tout type de vérandas, notamment de l'entrée de gamme, mais table plutôt sur des modèles haut de gamme pour poursuivre sa croissance. Et notamment sur son modèle baptisé « Nouvelle Extanxia », à mi-chemin entre l'extension de maison et la véranda lambda. La différence avec cette dernière ? Une toiture plate, « trois fois plus isolante qu'un toit classique », avec des plafonds style atelier ou habitat traditionnel pouvant être en Placoplâtre, et qui ont la particularité d'être percés au milieu par un puits de lumière. Cet espace comprend un vitrage autonettoyant et un système de contrôle solaire, pour laisser passer la lumière en isolant de la chaleur. L'ensemble se conforme à la réglementation thermique 2012.

« Ce modèle pèse déjà 30 % de notre chiffre d'affaires et, d'ici 2020, il devrait représenter une véranda installée sur deux par Concept Alu », indique Yoann Arrivé. Forte d'un effectif d'environ 125 salariés, la PME a réalisé 23 millions d'euros de chiffre d'affaires l'an dernier et vise la barre des 25 millions d'euros à la clôture de son exercice fin août 2016.

Nouveau centre d'usinage

Parallèlement Concept Alu continue d'investir et s'est équipé en 2015 d'un nouveau



Le couple Camille et Marie-Pierre Ouvrard, dirigeants-fondateurs de Concept Alu aux Herbiers.

centre d'usinage pour la découpe ajustée des panneaux de toiture de véranda. Grâce à l'automatisation, l'atelier a pu réduire ses pertes de matières, gagner en précision et surtout en temps de découpe. « Sur une année, le gain de temps s'élève à 20 %, soit 3.000 heures ou environ une journée par semaine », indique l'entreprise via un communiqué. Au final, cela permet d'optimiser d'autres postes dans l'atelier : le conditionnement, l'emballage, la préparation de

profils, les postes de débit, etc. » Un moyen aussi de supprimer les opérations de découpe et d'ajustage sur chantier.

Si la PME ne précise pas le montant de l'investissement, son directeur général « envisage de doubler le centre d'usinage et d'agrandir le bâtiment d'ici cinq ans ». En attendant, Concept Alu a déjà gagné de l'espace depuis que sa société sœur, l'entreprise Ouvrard spécialisée dans les installations en électricité, plomberie et

chauffage, ne partage plus les mêmes locaux. Cette dernière ayant déménagé dans un nouveau bâtiment de 2.000 m² à quelques encablures, il y a environ 18 mois.

Florent Godard

CONCEPT ALU

(Les Herbiers)
Présidents : Marie-Pierre et Camille Ouvrard
125 salariés
23 M€ de CA
02 51 92 91 91
conceptalu.com

Ateliers Dixneuf. Cap sur l'international

● **MÉTALLERIE** Le fabricant de solutions techniques et décoratives pour le chauffage lance le site expertschaleurbois.com après avoir créé un réseau d'experts qui réunit 400 cheministes français. Leader sur le marché français, la PME affiche aujourd'hui de fortes ambitions à l'export.

Après la création d'un réseau "experts chaleur bois" qui réunit plus de 400 cheministes en France, le fabricant d'équipements pour cheminées et poêles à bois de La Romagne lance ce mois-ci le site expertschaleurbois.com. Un site conçu pour ses clients cheministes qui proposera au grand public des conseils d'experts, exemples de réalisations... « L'objectif est de montrer que nous sommes un réseau et de créer du passage dans leurs magasins, explique Manuel Brin, co-dirigeant depuis 2013 des Ateliers Dixneuf avec sa sœur Raphaële Lucas. Pour nous qui sommes fournisseurs, ce travail en réseau amène des idées sur de nouveaux produits et services. »

Des engins agricoles à la cheminée

Implantés sur 24.000 m² à la Romagne près de Cholet - sur le site historique de l'entreprise familiale créée en 1919 par Joseph Dixneuf arrière-grand-père des dirigeants actuels - les Ateliers Dixneuf sont spécialisés dans la conception, la fabrication et la vente d'accessoires et produits techniques destinés aux équipements de chauffage bois (cheminées et poêles). Positionnée à sa création sur une activité de réparation d'outils agricoles et de ferblanterie, la PME s'est diversifiée vers le domaine de la cheminée dès le début des années 70 et ses premiers cheneaux, pare-feux et serviteurs. Un secteur qui concentre désormais près de 100 % de son activité et de son chiffre d'affaires de 30 M€. Un chiffre légèrement en baisse depuis 2014

(-8 %) lié à une chute du marché de la cheminée depuis quelques années (-18 % en 2014, -15 % en 2015) due à la fin des crédits d'impôts accordés depuis 2005 pour l'acquisition de matériels de cheminées. « Ce dispositif nous a beaucoup aidés, reconnaissent les deux dirigeants. Nous avons ajouté à notre gamme des produits à forte valeur ajoutée. » Entre 2005 et 2011, l'entreprise a doublé son chiffre d'affaires et ses effectifs (200 collaborateurs aujourd'hui, dont 20 intérimaires). Une douzaine de personnes est actuellement en formation pour intégrer les Ateliers en contrat de professionnalisation à partir de juillet.

80 % du chiffre d'affaires sur les solutions techniques

L'activité est répartie en deux grands secteurs : les solutions techniques : raccordement d'appareils de chauffage bois et d'évacuation de fumée (conduit, grilles d'aération...) qui totalisent 80 % du chiffre d'affaires et les accessoires de décoration (rangements à bois ou à granulés, serviteurs, protections murales). La fabrication représente 48 % de son chiffre, l'autre partie étant liée au négoce. Les 3/4 de ses ventes sont réalisés auprès des professionnels (1.600 cheministes), 1/4 auprès des grandes surfaces de bricolage (essentiellement avec des articles de déco et protections murales). Un référencement en GSB amorcé en 1999 grâce à l'acquisition d'un fabricant de soufflets à bois (9 salariés) près de Limoges, présent dans les enseignes de bricolage.

Des ambitions à l'export



Raphaële Lucas et Manuel Brin dirigent la PME familiale créée par leur arrière grand-père depuis 2013. Après la création d'un réseau "experts chaleur bois", ils lancent courant juin un site dédié : expertschaleurbois.com.

Leader sur le marché français - le plus important en Europe dans ce son domaine - sur la partie solutions techniques pour le chauffage bois, le fabricant est présent à l'international (2 % de son chiffre) où il affiche de fortes ambitions depuis 2-3 ans. Ses solutions sont commercialisées en Allemagne, Belgique, aux Pays-Bas. Il dispose également d'agents en Russie et en

Suisse (via le dispositif VIE) et prévoit de recruter un commercial dédié à l'export avant la fin de l'année. La marque Dixneuf vient également de gagner de nouveaux référencements en Belgique. « Au départ, nous allions à l'export par opportunisme, en accompagnant nos clients, explique Raphaële Lucas. Aujourd'hui, nous sommes dans une démarche active. » Une démarche sou-

tenue par la labellisation OFG (Origine France garantie) que l'entreprise a obtenue cette année. Tournée vers l'innovation, la PME propose tous les ans une cinquantaine de nouveaux produits. « Depuis 2013, notre gamme s'est étoffée grâce à de nouveaux partenariats avec des fabricants. Un de nos objectifs dans le futur est de travailler en R & D pour ces fabricants afin de positionner

nos pièces en amont. »

B.H.

ATELIERS DIXNEUF

(La Romagne)
Présidente :
Raphaële Lucas
Dg : Manuel Brin
200 salariés
CA 2015 : 30 M€
02 41 70 80 07
www.dixneuf.com



Groupe MJ. Le déménageur regroupe ses sites en Vendée

• **LOGISTIQUE** Début 2017, le spécialiste du déménagement MJ Logistics réunira ses entrepôts sur un site flambant neuf de 4.600 m² dans l'agglomération yonnaise.

Cela faisait dix ans que le groupe MJ, spécialiste du déménagement basé au Château d'Olonne, envisageait de s'implanter dans l'agglomération yonnaise. Ce sera bientôt chose faite : un bâtiment de 4.600 m² sur 1,7 hectare de terrain sortira de terre, entre le printemps 2016 et janvier 2017, zone de la Landette aux Clouzeaux. « On souhaitait rassembler sur un seul pôle nos sites logistiques, aujourd'hui vieillissants, afin d'optimiser notre outil de travail », explique Manuel Mas, codirigeant avec son frère José de la société. Elle disposera notamment de stockages via des containers en acier sur quatre hauteurs. Positionné jusqu'ici dos à la mer, son siège se recentre également un peu au sein de la région, sa principale zone de chalandise. Et prend place auprès d'un nœud de réseau routier et autoroutier.

Enseignes Mas, BDP et Avizo

Petit groupe familial (70 salariés pour 5,5 M€ de CA), le groupe MJ opère à 50/50 dans le déménagement des particuliers et des professionnels. Avec à chaque fois des services logistiques associés (garde-meubles, gestion d'archives...).

Peu connu du grand public, le nom juridique MJ chapeaute plusieurs enseignes commerciales, dont Mas et Bretagne Déménagements Particuliers ou BDP (destinées aux particuliers) qui conserveront leurs implantations commerciales aux Sables, à La Roche-sur-Yon, Challans, Cholet et Car-



À gauche : Manuel Mas, co-gérant du groupe MJ. À ses côtés, Gil Briand, dirigeant du fabricant de charpentes éponyme, cofinancera avec Oryon et des banques le futur site du déménageur.

quefou. Mais aussi la marque Avizo (destinée aux professionnels), qui gardera une plate-forme logistique du côté de Nantes.

Aider à déménager soi-même

Pour l'anecdote, cette dernière vient de signer un contrat avec la bibliothèque nationale de France, à Paris, pour déménager sur huit mois ses 49 km de collections d'ouvrages !

Soulignant que les professionnels du déménagement n'accompagnent que « 20 % de ceux qui

bougent », la PME profitera de son futur site pour lancer une nouvelle activité. Le concept : « aider ceux qui déménagent ou stockent eux-mêmes leurs affaires ». « Cela pourra prendre la forme de containers installés aux Clouzeaux, auxquels les clients pourront avoir accès quand ils le souhaitent, détaille Manuel Mas. Mais on imagine aussi un service mobile : on apporte le container devant l'entreprise cliente ou chez le particulier, qui le remplit lui-même. Puis, on le transporte à

son nouveau domicile ou bureau, où que ce soit en France, où il déchargera... » L'activité devrait démarrer avec 30 salariés, « avec l'ambition de créer environ 20 d'emplois d'ici six ans », annonce Manuel Mas.

Bâtiment financé par Oryon et le groupe Briand

Question investissement, l'enveloppe s'élèvera à 4,2 millions d'euros. Comme pour l'implantation de Veolia, l'arrivée du groupe MJ a reçu un coup de pouce d'Oryon, l'agence de développement yonnaise. Cette dernière finance la construction du bâtiment, via une SCI, aux côtés du déménageur, de partenaires bancaires mais aussi du groupe Briand, l'industriel herbretais (1.000 salariés), fabricant de charpentes. En location, le groupe MJ aura la possibilité de lever une option d'achat d'ici trois ou cinq ans. « Ce type de montage est devenu une stratégie, dit le directeur d'Oryon Sébastien Bonnet. On fournit un bâtiment à moindre coût à l'entreprise et, de notre côté, l'agence dégage des ressources pour financer de nouvelles opérations à l'avenir. » Oryon déclare avoir déjà réalisé 50 bâtiments en Vendée.

F.G.

MJ LOGISTICS

(Le Château d'Olonne)
Dirigeants :
Manuel et José Mas
70 salariés
Environ 5,5 M€
02 51 32 04 81
www.societe-mas.com

11. DES NOUVELLES DE...

NANDO DE COLO



Nicolas Séguez / FFBB

38 BASKETBALLMAGAZINE

BasketBall Magazine – Juin 2016

LE COLLECTIONNEUR

Par Julien Guérineau

A 28 ans, Nando De Colo vient de conclure une saison de légende avec le CSKA Moscou : meilleur marqueur d'Euroleague, MVP de la compétition, vainqueur et MVP du Final Four.

> En octobre dernier, Basketball Magazine s'était rendu à Moscou pour remettre à Nando De Colo le trophée Alain Gilles, nouvellement créé et qui récompense le meilleur joueur français de la saison. Dans quelques mois, le Nordiste pourrait bien réaliser un doublé. Déjà étincelant pour son retour en Europe en 2014/15, De Colo a franchi un nouveau cap en survolant la saison d'Euroleague. Plus important encore, il a mis fin à la malédiction qui semblait poursuivre le CSKA Moscou, présent lors de 6 des 7 derniers Final Four depuis son sacre de 2008, mais toujours perdant. Une série qui aurait pu se poursuivre après que l'équipe russe ait dilapidé une avance de 21 points en un peu plus d'un quart-temps, simplement sauvée par une claquette de Victor Khryapa pour envoyer un match légendaire en pro-

"JE SUIS VENU AU CSKA POUR ESSAYER DE GAGNER LE PLUS DE TITRES POSSIBLES ET JE SAVAIS QUE DANS CETTE ÉQUIPE J'AURAIS LES RESPONSABILITÉS QUE J'AI TOUJOURS RECHERCHÉ. QUE DIRE ? LE CSKA MÉRITE VRAIMENT CE TROPHÉE."



Nicolas Ségné / FFBB

longation. Cinq minutes supplémentaires durant lesquelles De Colo inscrira 10 points, s'assurant le titre et le trophée de MVP du Final Four. "Ce n'est jamais facile de gagner un match de 20 points", déclarait le Français à la sortie du match. "Encore plus en finale. On s'est fait très peur ce soir. Ce n'est que ma deuxième année au club mais je sais à quel point il était difficile d'aller aussi souvent au Final Four et de repartir toujours battu. J'essaye de profiter du moment. Je suis venu au CSKA pour essayer de gagner le plus de titres possibles et je savais que dans cette équipe j'aurais les responsabilités que j'ai toujours recherché. Que dire ? Le CSKA mérite vraiment ce trophée. Tout le monde pense que c'est facile pour le CSKA mais ce n'est pas vrai. Comme le dit le coach, chaque match est une finale pour nous."

Meilleur marqueur de la saison, élu MVP de la saison régulière et du Final Four, Nando De Colo est actuellement au sommet de son art. La NBA, où il n'avait guère eu l'occasion de s'exprimer lors de ses deux années aux Spurs, est à nouveau à l'ordre du jour. Les rumeurs vont bon train et les Bucks, Nuggets, Spurs et Raptors ont été associés à son nom. Toronto, la dernière franchise pour laquelle il a joué, a la possibilité d'égaliser toute offre qui lui serait faite. Cependant, responsabilisé et heureux à Moscou, Nando De Colo ne fait pas de la NBA une obsession. Les dirigeants moscovites sont prêts à faire de lui le joueur le mieux payé d'Europe et le joueur a clairement indiqué que seule l'assurance d'obtenir du temps de jeu dans une équipe de playoffs pourrait le pousser à quitter un club qui ambitionne systématiquement de décrocher le titre continental. ■

BASKET

Pro A STRASBOURG - ASVEL / MATCH 1 FINALE



LE DUEL

L'anguille et le lion

Les deux meilleurs joueurs français de Pro A sont, dans des styles opposés, des joueurs clés de Strasbourg et de l'ASVEL.



L'un, Beaubois, est une anguille qui serpente avant de frapper comme le cobra. L'autre, Kahudi, est un buffle qui démolit avant d'assaillir comme le lion. Tout les oppose, du gabarit au style de jeu en passant

par leur parcours de joueur, mais ils sont cette saison les deux meilleurs joueurs français de Pro A, respectivement troisième et cinquième du classement des MVP.

Et des éléments majeurs, leaders de Strasbourg et de l'ASVEL, pour les-

quels ils pèseront lourd avant de rejoindre sitôt la finale terminée, l'un vaincu, l'autre vainqueur, l'équipe de France en préparation en vue du tournoi de qualification olympique de Manille (du 5 au 10 juillet). ■

Rodrigue Beaubois

Leur profil

Charles Kahudi

À vingt-huit ans, Rodrigue Beaubois n'a plus de temps à perdre dans une carrière lancée à vingt et un ans en NBA via une perf à 40 points avec Dallas, mais ralentie par les blessures. Revenu en France (Le Mans puis Strasbourg), il effectue enfin une saison pleine et s'est fixé à un poste d'arrière-scoreur qui pourrait lui ouvrir cet été les portes de l'équipe de France.

Charles Kahudi, juste un défenseur? Si certains se trompaient encore sur son véritable potentiel, l'ailier international a balayé les doutes avec la force brute qui le caractérise et lui a valu le surnom d'« Homme » en équipe de France. Leader défensif mais aussi meilleur marqueur des siens (11,3 pts), il est l'ailier le plus complet du Championnat.

Leur saison

« Roddy » a choisi de travailler avec Collet à Strasbourg pour parfaire une panoplie de meneur de jeu très parfaite (2 passes par match cette saison). Quatrième marqueur de Pro A avec des stats remarquables pour un arrière (16,2 pts à 57 % aux tirs et 52 % à trois points), il a été plus discret en Euroleague puis en Eurocoupe.

Lors de l'exercice 2015-2016, le meilleur de sa carrière, Kahudi a ajouté à sa panoplie et à sa puissance une finesse nouvelle dans ses choix, un leadership affirmé et décisif, et sa meilleure adresse à 3 points en carrière (40 %). Sur les play-offs, il est en lévitation dans le tir de loin.

Leur défi en finale

Avec Kyle Weems et Mardy Collins, il forme l'une des pointes du trident offensif majeur de Strasbourg. Il sera en charge de débloquer les situations offensives par ses coups de folie à longue distance et sa vitesse. Mais son impact sera surtout jugé à l'aune du résultat final de Strasbourg.

Sa cible est identifiée : Mardy Collins. L'ailier américain de Strasbourg s'est révélé inarrêtable en deuxième partie de saison, supérieur techniquement et physiquement à tous ses vis-à-vis en Pro A. Si l'ASVEL veut renverser la SIG il faudra limiter son apport. Cela tombe bien : Kahudi semble le mieux armé pour y parvenir.

EN BREF

ARRIÈRE (FRA)
28 ans, 1,85 m,
Strasbourg, 0 sélection.

22/24

SUR LES VINGT-QUATRE DERNIERS MATCHES DE PRO A, il a marqué dix points ou plus à 22 reprises.

EN BREF

AILIER (FRA)
29 ans, 1,99 m, ASVEL
81 sélections

13/16

SA RÉUSSITE EXCEPTIONNELLE à trois points depuis le début des play-offs.

Laurent Agueyvolles / L'Équipe

Laurent Agueyvolles / L'Équipe

L'Équipe – Samedi 4 juin 2016

Frappreau et sa « bande de copains »

Challenge de l'Anjou. Il y a 16 ans, il côtoyait Tony Parker. Samedi, David Frappreau a offert à Vihiers son 1^{er} challenge.



David Frappreau et sa bande de copains ont remporté le Challenge de l'Anjou.

L'œil qui serait resté scotché sur les clichés de la Croatie en 2000 s'y serait perdu, samedi. Si David Frappreau sourit (toujours), il a aussi blanchi (un peu), et - « pas mal » - gagné en unités sur la balance. La Croatie... L'histoire d'un Euro U18 victorieux, d'une bande de potes aux allures de hall of fame. Parker, Diaw, « Mike » Pietrus, Diawara... Pour eux, la Croatie est loin. Pour David Frappreau, aussi. « Je faisais 80 kg, contre 110 aujourd'hui. J'étais frêle. Sur ces fameuses photos, je n'en faisais même que 73. » Explication : la Croatie, c'est aussi l'histoire d'un régime sec. « Pas de pain, de la viande bouillie, de l'eau gazeuse », rigole l'ex-espoir de CB, passé entre les filets de la gloire. La faute à une cheville se dérochant, au moment de prendre l'élan d'une carrière stoppée en 2004, au Portel (N1). Trop vite.

« Le basket, j'y pense tous les jours »

Samedi à Brissac, les images des Balkans paraissent élimées. Sa vie de basketteur, d'homme, Frappreau l'a refait à Vihiers. En tant que président du club, et en qualité de pivot-meneur-capitaine-shooteur de l'équipe 3, auréolée ce week-end

d'un premier Challenge de l'Anjou, depuis la refonte du club... en 2000. Un vrai symbole.

À 34 ans, dans un groupe fait de têtes grises (40 ans de moyenne d'âge...), il fait office de benjamin. Mais un benjamin bien vert face à Benoît Pillet, qui lui rend vingt printemps. « On ne s'entraîne pas. Physiquement, on en ch..., mais on a un vécu basket. L'ambiance ? Juste énorme, témoigne l'ouvrier en travaux publics. Quand on est jeune, on se donne tous les jours. Nous, on est juste une bande de copains », qui a fait se lever une salle du Marin qu'elle avait elle-même contribué à remplir. Avec un challenge dans la poche.

Voilà une cerise de saison pour un club en plein boom, dans le sillage de l'équipe fanion, promue en R2. Idem pour la réserve de « jeunes-vieux », dont l'histoire dit qu'elle a encore de l'avenir. Si, si... « Je m'arrêterai quand une génération de copains dira stop, dit Frappreau. Le basket, j'y pense tous les jours. » Même loin des « ex » de Croatie, dont certains verront Rio. Des contacts, le Vihier-sois n'en a plus. Pour lui, la Croatie, c'était avant ? « Mais le basket me permet de regarder devant... »

J. P.

Ouest France – Jeudi 9 juin 2016

Basket-ball

Gréau ce héros, de De Colo à l'ostéo

Coupe de l'Anjou (hommes). Saint-Barthélémy - Longué : 61-54. Dans une finale cadennassée, le salut bartholoméen est en partie venu de Geoffray Gréau, un meneur au parcours atypique.

Tout auréolée de son triomphe moscovite, du haut de son perchoir européen, pas sûr que la mémoire de Nando De Colo fasse le lien. Pas sûr qu'elle remette tout à fait Geoffray Gréau (28 ans ; meneur ; 1,82 m).

De Colo-Gréau : deux destins bien distincts, pour qui le passé avait pourtant dessiné quelques points communs, l'histoire de deux années sous le giron Cholet Basket (de 2003 à 2005). Le premier, au milieu d'autres (Kahudi, Ho You Fat, Florimont), faisait déjà saliver, quand le second jouait les doublures. Modestes. À sa manière pourtant, tout comme les neuf autres Bartholoméens, Gréau a joué au héros d'un peuple angevin colonisateur du Marin, samedi soir à Brissac. Simple question d'échelle...

« Choper la coupe au moins une fois »

Du final de feu d'une finale de velours, le meneur de l'ASCSB a fait sien, enquillant les lancers, délivrant la bonne passe, renversant un scénario où l'on ne donnait pas cher de la peau des banlieusards angevins. Mais le 16-1 terminal (45-53, 34', puis 61-54, 39') a fait valser Longué, et fait hurler la marée verte en fusion.

« C'est dingue », sourit celui qui a rejoint le club il y a deux ans, en provenance de Saint-Laurent-de-la-Plaine (N3). Saint-Barth' sévissait alors en DM2. « Le groupe était fait de jeunes très motivés », animé par l'objectif « de monter en région et de choper la coupe au moins une fois. »

Le voilà promu en R3, avec un capitaine haut de gamme, au parcours que chacun connaît. « Mais je n'aime pas l'imposer », coupe Geoffray. Parce que ce groupe aux rouages anciens (5 joueurs étaient là en mini-poussins...), n'apprécierait pas d'être chamboulé.



Les Bartholoméens, portés par un très bon Geoffray Gréau (13 points), ont remporté la Coupe de l'Anjou samedi soir.

« Même à vingt piges, vous avez vu l'expérience affichée par les gars, ce soir (samedi) ? » Guère besoin d'en rajouter.

Du lycéen de Renaudeau un peu frêle, le faciès a changé. La barbe hirsute atteste de la maturité, avec un numéro 13 sur le poitrail en guise de porte-bonheur. Depuis qu'il a rejoint Saint-Barthélémy, la réussite l'escorte. Le monde pro ? Gréau a eu l'intelligence de saisir qu'il n'aurait « pas eu le niveau. Il y a aussi une notion d'éthique de travail. Moi, j'ai mis un point d'honneur à me mettre dans les études. »

Le kiné-ostéo de Trélazé vit aussi épa-

noui qu'un De Colo couronné. « Dans la gestion, il a tellement servi », constate Nicolas Bergé, le coach bartholoméen, qui l'a vu se greffer au noyau de cadets région promu en seniors. Plutôt que de s'imposer, Gréau s'est inséré. Le voilà même couronné. Lui aussi.

Jérémy PROUX.

SAINT-BARTHÉLÉMY-D'ANJOU - LONGUÉ : 61-54 (19-18 ; 12-10 ; 14-19 ; 16-7).

Arbitres : MMe Gourdon et M. Fievet.

SAINT-BARTHÉLÉMY : Fribault 11, Barron 3, Brossard 9, Ménard 2, Tricoire,

Bréjeon 10, Gagnon 6, Belleguic 3, Barraud 4, Gréau 13.

LONGUÉ : Boulissière, Gabori 3, Gernigon, Quemard 2, Ferte, Biotteau 4, Millet 10, Haudebault, Foin 13, Huchon 22.

Ouest France – Lundi 6 juin 2016