

| **Nationaux** |
N3 Olivier Bardet (Recy Saint-Martin)
**« C'est mon beau-frère
 qui m'a trouvé un club »**

De la N1 à la Pro B, Monaco n'a pas conservé Olivier Bardet (2,02 m, 34 ans) à l'intersaison. Quelques mois plus tard, le voici en N3.

Mickaël Gelabale et Mickaël Piétrus restent sur le marché, et ne sont pas les seuls. Bien des joueurs français n'ont pas de club, comme Christophe Léonard, Victor Samnick, Seidou Njoya, Wilfried Aka, Etienne Brower... « On ne s'est pas retrouvé de trente chômeurs l'an dernier à soixante sans raison », commente Olivier Bardet. « La nouvelle réglementation de la N1 a beaucoup joué. » Désormais, les clubs peuvent avoir non pas deux, mais trois étrangers. « C'est mathématique, ça fait une place de moins par club », continue Bardet. Il parle en connaissance de cause. Après avoir tenu un rôle important à Monaco dans l'accession en Pro B (9,7 d'évaluation en 22 minutes), il espérait retrouver l'antichambre de l'élite cette saison. « Cet été, je me suis retrouvé un peu le bec dans l'eau, parce que j'espérais vraiment rester à Monaco mais ça ne s'est pas fait pour différentes raisons. Après, j'ai eu des contacts avec deux clubs de N1, finalement les deux ont pris un étranger à ma place. » À 34 ans, le produit du centre de formation choletais comprend que les portes se sont refermées. Sans prévenir. Il doit emprunter un nouveau chemin, guidé par... son beau-frère.

« C'est un autre monde »

Martin Paté évoluait à Recy Saint-Martin, en N3, la saison passée. Sa sœur n'est autre

que la compagne d'Olivier Bardet. « Cet été, il est venu à Monaco en vacances, je cherchais des contacts, et il m'a dit : viens à Recy. Le coach était très intéressé », raconte Bardet. L'entraîneur, Grégoire Pastres, se souvient bien de cet épisode. « Je cherchais un joueur et Martin Paté m'a dit : mon beau-frère cherche un club. Je ne savais pas qui c'était. Il m'a dit : c'est Olivier Bardet. J'ai répondu : ah oui, ça m'intéresse ! », sourit le coach. C'est ainsi que Bardet et sa famille ont pris la direction de la Champagne-Ardenne.

« C'est mon beau-frère qui m'a trouvé un club ! » De la N1 à la N3, l'ancien pro n'a pas encore tiré un trait sur sa carrière. « C'est une année de stand-by ou de retraite, je ne sais pas encore. J'ai dû penser à ma reconversion. Jeff Reymond, du Syndicat des joueurs, m'a proposé de faire un bilan de compétences, je me dirige vers l'immobilier. »

Recy Saint-Martin, troisième ex aequo de son groupe la saison passée, est leader de la poule I. « L'année dernière, on avait

les deux meilleurs scoreurs de la poule, là c'est plus réparti, les dix joueurs pourraient être dans le cinq majeur. L'objectif, c'est le haut de tableau, mais on n'a pas parlé de montée », précise le coach, qui a trouvé avec Bardet une sacrée plus-value. « C'est un billard ! Il partage le ballon, fait jouer les autres, pose les écrans, défend. Et quand il tire, c'est dedans. Il doit être à plus de 60% à trois-points. »

Après Monaco, et ses « conditions idéales », ses voyages en avion la veille

des matches, Bardet découvre avec plaisir

« l'amateurisme pur ». Plus qu'une simple transition, « c'est un autre monde ». Il ne parle plus de métier, mais de « passion ». ●





Jean-Philippe Gauthier

➔ L'entretien

Stephen Brun (Boulogne)

« Je ne suis pas devenu Dennis Rodman du jour au lendemain. »

Boulogne a remporté sa première victoire après quatre défaites dont trois de suite à domicile. Qu'est-ce qui domine ? La joie, le soulagement, l'espoir ?

On était surtout contents pour nous et pour l'encadrement du club parce que c'est la première victoire en Pro A de l'histoire de Boulogne. Il y avait une grosse attente de la part du public, des dirigeants qui avaient amené le club au plus haut niveau. Et elle se faisait attendre donc la pression grimpait de plus en plus. C'est un soulagement. Il fallait absolument qu'on prenne goût à la victoire, qu'on sente ce que ça fait de revenir dans un vestiaire après un match avec des sourires, de la joie et attaquer un lundi matin avec la banane à l'entraînement.

Comment le groupe a traversé ce début de saison ?

L'équipe, pas trop mal. On avait des discours positifs autour de nous, celui du coach, celui du GM. Ils nous disaient de ne pas s'inquiéter, nous expliquait que ça allait venir, qu'il ne fallait pas s'inquiéter, qu'on n'était pas au point. À chaque sortie, il y avait des progrès. Pas suffisants pour l'emporter mais à force, c'est arrivé. Mais il n'y a jamais eu de moment de panique, de crise ou de révolution. On est restés sur nos principes. Mais trois défaites de suite à domicile, on s'est dit que ça allait être compliqué. On le savait mais pour les gens autour, ce n'était pas un discours facile à entendre. On sait cette saison qu'on risque de perdre plus de matches que sur les trois dernières saisons.

Tu as battu ton record aux rebonds en Pro A, mais plus globalement après cinq matches, tu affiches tes meilleures statistiques en carrière (11,0 points, 8,6 rebonds, 3,4 passes décisives soit 14,0 d'évaluation).

Comment tu l'expliques ?

Bon, là, on parle de chiffres après cinq matches. C'est facile d'avoir des stats, il suffit de faire un ou deux bons matches et tes moyennes explosent. Après, il y a le fait que je joue beaucoup aussi, que j'ai beaucoup de responsabilités. Après, les 16 rebonds, c'est anecdotique, je ne suis pas devenu Dennis Rodman du jour au lendemain. Il y a des soirs comme ça où le ballon te tombe dans les mains. Je fais un début de saison correct dans les stats, mais comme je le répète souvent, je préférerais vraiment avoir des stats divisées par deux et être dans une équipe qui gagne. J'ai passé l'âge de me palucher en regardant mes stats ! Je veux gagner des matches. J'étais malheureux en ce début de saison. C'est positif que je sois performant mais ça me rend malade de perdre. Il y a toujours une part d'ego et je suis content de faire de bons matches.

Il s'agit vraiment de ta dernière saison alors ?

Je ne sais pas. Il y a deux critères qui me feraient continuer. J'avais déjà dit que si on était champions et qu'on jouait l'Euroleague, je continue (rires). Le deuxième cas de figure, je ne voulais pas le dire... (Il hésite) Allez, si on descend, je ne veux pas arrêter ma carrière sur une descente... Donc on verra. ●



Temps mort

Éric Girard (Le Portel)

La première équipe que vous avez entraînée ?

J'ai commencé très tôt, je devais avoir 15 ou 16 ans. C'était une équipe de jeunes à Jallais, dans le Maine-et-Loire. À un niveau un peu plus intéressant, c'était les cadets France à Cholet.

Le match dont vous vous souviendrez toujours ?

Il y en a beaucoup ! Si je devais en choisir un, ce serait peut-être le premier titre que j'ai gagné avec les cadets France de Cholet, au tout début de ma carrière, ou les titres que j'ai pu gagner par la suite. J'ai plus de 600 matches au compteur, donc j'ai beaucoup de souvenirs.

L'équipe que vous rêvez d'entraîner un jour ?

Barcelone. Après mon contrat à Strasbourg, j'avais été invité à passer quinze jours là-bas. J'ai pu voir les matches, les entraînements. C'était vraiment une expérience énorme d'être plongé dans ces structures-là.

Votre plus grosse colère pendant un match ou un entraînement ?

Il y en a pas mal ! Il y en a eu des mémorables, mais je serais incapable de vous en donner une en particulier, de but en blanc.

Combien de matches visionnez-vous par semaine ?

Je regarde trois matches de l'adversaire, en plus du mien. Avec les matches télévisés, ça doit faire entre quatre et six.

Votre femme et vos proches sont-ils irrités par votre stress en-dehors du terrain ?

Je ne crois pas. J'ai commencé à coacher assez tôt. J'ai cinquante ans aujourd'hui, donc même si un match se passe difficilement, je suis capable de faire la part des choses. Je crois que je n'ai jamais transmis de stress négatif. Bien sûr, après une défaite, on n'est jamais de bonne humeur. Mais j'essaie de faire de mon mieux pour ne pas « contaminer » mes proches.

Quels sont vos loisirs pour vous détendre ?

Dans ce métier, on doit toujours être à 100%. J'aime faire de la moto, même si je ne peux pas toujours en faire. Avant ma maladie, j'aimais beaucoup nager. Ce métier-là, c'est un tel plaisir que ça en est pas forcément un loisir, mais une grande passion. Regarder un match de basket, même en vacances, c'est quelque chose qui m'a toujours plu. ●



Jean-Philippe Carter

Gautier

La pub en prime time sur Canal +

Le fabricant de meubles Gautier vient d'achever une campagne de publicité de quatre semaines sur Canal +. Ses spots ont accompagné la météo du Grand Journal, l'émission présentée par Antoine de Caunes en prime time. « C'est une émission variée avec du divertissement, mais où on parle aussi de politique, de musique, etc. Son audience correspond à la clientèle qu'on cible : plutôt CSP + et ouverte sur le monde », explique Julien Gauducheau, responsable communication chez Gautier. Le Vendéen s'affiche de nouveau à la télévision depuis deux ans. Fort d'un réseau national de 50 magasins, il veut aujourd'hui soigner sa notoriété. Tél. : 02 51 61 40 00



VM Matériaux. Le groupe fait évoluer sa gouvernance

● **BÂTIMENT** Après avoir revu sa direction opérationnelle, VM Matériaux crée des comités de surveillance pour chacune de ses branches.

Alors qu'il traverse une période compliquée, marquée au premier semestre par une baisse de 4 % de son chiffre d'affaires et de 53 % de son résultat net, le groupe VM Matériaux poursuit la réorganisation de sa gouvernance. En mai, Alain Marion, jusqu'alors directeur général et financier, a succédé en tant que président du directoire à Philippe Audureau, à la tête du groupe vendéen depuis seize ans. Chargé des questions internationales, ce dernier intègre le conseil de surveillance de l'entreprise qui emploie 2.700 salariés.

Directoire resserré

Sur le plan opérationnel, VM Matériaux a resserré son directoire. Alors qu'il était constitué de six membres, celui-ci n'est plus aujourd'hui constitué que d'Alain Marion et de Gérard Charrier, récemment nommé directeur général. « Nos branches ont plus de délégations. L'objectif, c'est de leur donner davantage de réactivité », explique Alain Marion. Le groupe vendéen est en effet présent sur



Alain Marion, président du directoire de VM Matériaux.

trois marchés, qui obéissent chacun à leurs propres règles. VM Matériaux est ainsi spécialisée dans le négoce en matériaux pour le bâtiment (451 M€ de CA en 2013) ainsi que dans la fabrication de menuiseries (136 M€ de CA) et

de béton (85 M€ de CA).

En plus de cette nouvelle organisation, le groupe intègre actuellement en son sein une nouvelle génération d'actionnaires. Si un tiers du capital de VM Matériaux est coté en Bourse, 63 % de l'entreprise est dans les mains des familles Robin et Caillaud, qui regroupent à elles deux une centaine de personnes, qui ne travaillent pas au quotidien dans l'entreprise. Seul Daniel Robin dirige la branche béton du groupe.

Des comités de surveillance

Représentées au conseil de surveillance, les familles actionnaires s'apprêtent à être davantage présentes dans l'entreprise. VM Matériaux va en effet créer des comités de surveillance de branche. Ceux-ci seront composés du directoire, de l'équipe de direction de la branche et d'un ou deux représentants des actionnaires. « Le but, c'est de préparer la génération suivante, qui a entre 35 et 40 ans. Les jeunes sont tous volontaires et ont été sélectionnés, notamment sur leur motivation », indique Alain Marion.

Devant se réunir une fois par trimestre, ces cinq comités (un par métier et deux comités pour l'international et l'outre-mer) ne prendront aucune décision. « On discute du métier, on explique les produits, les concurrents, les risques. On partage, on les informe. Progressivement, on va arriver sur des orientations plus stratégiques et on va davantage rentrer dans un échange », indique Alain Marion. Pour le président du directoire de VM Matériaux, la mise en place de cette nouvelle organisation n'est pas une conséquence directe de la compression des marchés du bâtiment : « Ce sont des personnes qui ne travaillent pas dans l'entreprise et qui désirent mieux la connaître. C'est un vrai souhait de cette génération ».

S.V.

VM MATÉRIAUX

(L'Herbergement)

Dirigeant : Alain Marion

2.700 salariés

651 M€ de CA en 2013

12 M€ de résultat net

02 51 08 08 08

Synergences économie

Algimouss : quand un produit devient une marque

Algimouss est à la fois une marque et un produit. Et c'est là l'une des raisons de sa réussite, mais pas seulement. Focus sur l'inventeur du premier traitement anti-mousse.

L'histoire remonte à 1976, avec la création de la société Prémac à Cholet, qui se spécialise dans la fabrication des produits de nettoyage des surfaces de bâtiments, notamment des toitures. Rachetée en 1999 par Frédéric Baffou, celle-ci prendra le nom d'Algimouss qui est un produit phare destiné à combattre les mousses et lichens tenaces en assurant ainsi la garantie de la pérennité des supports. La marque prend alors un nouvel essor et Algimouss devient un spécialiste reconnu du nettoyage, du traitement et de la protection des matériaux contre la prolifération des végétaux parasites. La clé de ce succès est aussi liée au fait que *«l'entreprise s'attache à développer des solutions simples d'utilisation et efficaces»* explique Frédéric Baffou.

MADE IN FRANCE

Algimouss s'est développée sur tout le territoire français mais aussi au Bénélux, en Suisse, en Italie, en Espagne et au Portugal. Les produits sont désormais fabriqués à La Séguinière, dans une usine moderne, inaugurée récemment et située tout près de l'axe Cholet-Nantes. *«Ce choix permet*



Algimouss : une équipe gagnante.

une bonne visibilité de l'entreprise avec plus de 12 000 véhicules jours et surtout un accès facilité au réseau routier». Toute la fabrication et le conditionnement se font dans ce site, d'où partent aussi les expéditions. À cela ajoutons que *«la recherche et le développement sont réalisés ici même»* insiste Frédéric Baffou, ce qui permet *«la maîtrise totale de la production, de la qualité des produits, du suivi de la qualité des tests et des échantillons de produits, et donc de la traçabilité».*

AVANT-GARDISTE

Une traçabilité qui entre dans le cadre d'une politique environnementale très poussée de l'entreprise avec *«des produits en phase aqueuse non agressifs pour les supports et pour la plupart biodégradables à plus de 90 %»* détaille-t-il. Ce qui place Algimouss dans le peloton de tête des sociétés avant-gardistes dans la préservation de l'environnement comme des différents supports tels que les façades, les toitures ou encore les dallages. Cette approche globale est assurée-

ment l'une des clés du succès des produits. Une autre clé est certainement la taille humaine de l'entreprise qui permet *«d'optimiser et d'innover»* résume celui qui est à sa tête depuis 15 années. Une expérience qui lui fait dire : *«J'ai la conviction d'avoir réalisé un rêve avec la liberté des joies et des risques de tous ceux qui décident d'oser.»* Une audace, signature de tout un territoire et que portent en eux tous les membres du personnel, 26 hommes et femmes qui agissent en totale synergie.

Algimouss s'investit aussi dans le sport. Tout d'abord dans le cyclisme avec l'équipe Algimouss Cholet Cyclisme, puis avec Cholet Basket et actuellement avec le SCO d'Angers, sans oublier le soutien à trois skippers, Raphaël Dinelli et Dereck Hatfield, respectivement en 1996 et 2008 au départ du Vendée Globe et à Jean-Luc Van Den Heede, en 1999-2000 pour son tour du monde à la voile contre vents et courants, en solitaire et sans escale, en moins de 161 jours. Un défi, dénommé à l'époque, Défi Algimouss-VDH, que Frédéric Baffou a su relever tel un avant-gardiste.

► **Économie.** Quadra prend le contrôle d'Alpha Bureau Copie à Poitiers

Le groupe choletais Quadra, spécialiste des solutions d'impression, solutions informatiques, logiciels de gestion et mobilier de bureau, poursuit sa croissance. Il vient de racheter Alpha Bureau Copie, aussi appelé ABC86 (10 salariés, trois millions de chiffre d'affaires) dont le siège est à Poitiers (Vienne). Grâce à cette nouvelle configuration, ABC86, qui garde son nom, va développer son offre commerciale (solutions d'impression et de vidéoconférence) et créer deux nouveaux départements : mobilier de bureau et sécurité des entreprises. Par ailleurs, ABC86 va ouvrir une nouvelle agence commerciale à Niort à l'été 2015 et recruter dix commerciaux d'ici 2016. Créé en 1992, le groupe



Gilles Lecoublet, PDG du groupe Quadra.

Quadra compte aujourd'hui 90 salariés, 7 500 clients sous contrats dans l'Ouest de la France et génère un chiffre d'affaires de près de 20 millions d'euros. Quadra est déjà implanté à Nantes, Angers, Cholet (siège social), Saumur, La Roche-sur-Yon et Saint-Nazaire.

Le travail adapté se bouge malgré les difficultés

Les directeurs de structures de travail adapté du Choletais (1) se sont rencontrés mardi, pour échanger sur les enjeux de leur secteur. La baisse d'activités stimule l'innovation et la recherche de nouveaux métiers.

Baisse de commandes

Depuis la crise de 2008, les structures de travail adapté de la région choletaise, qui emploient des adultes en situation de handicap, ont vu leurs caméras de commande diminuer. « La baisse est partout, mais nos activités de sous-traitance s'en ressentent plus parce que nous avons besoin d'activités manuelles. Or, elles ont tendance à disparaître au profit de la mécanisation et même de la délocalisation », explique Dominique Brulon, directeur de l'entreprise adaptée Qualéa, à Cholet. « En période difficile, les entreprises vont plutôt faire le travail en interne », renchérit Patrice Bourcier, directeur de l'Esat (établissement et service d'aide par le travail) Arc-en-Ciel.

Nouvelles activités

Pour maintenir le même volume d'activités, les établissements doivent trouver plus de clients. Tout en s'adaptant au marché local et aux capacités physiques et psychiques de leurs employés. Ils ont aussi élargi leurs compétences vers les services. Un changement qui n'est pas sans difficultés. « Ce sont des postes plus complexes, donc il faut découper les différentes tâches pour qu'elles conviennent aux personnes. Cela suppose aussi un autre cadre de travail, plus d'autonomie, ou encore des horaires différents... », détaille Patrice Bourcier.

Depuis 4-5 ans, l'Esat Arc-en-Ciel propose de l'entretien et nettoyage de locaux. « D'un groupe de douze personnes, nous allons passer à dix-huit l'an prochain », se réjouit le directeur. L'Esat de l'Association des paralysés de France propose la numérisation de documents. Cette année, Qualéa a racheté une petite entreprise paysagiste « pour faire de l'entretien de création », souligne Dominique Brulon. Du coup, il a em-



Les travailleurs de l'Esat Arc-en-ciel, rue de Tours à Cholet.

bauché quatre personnes. « Et nous avons d'autres projets », disent-ils en chœur.

Valeurs humaines

Avant de privilégier le chiffre d'affaires, la raison d'être de ces structures reste de maintenir et de créer des emplois pour un public spécifique. Tout en équilibrant leurs comptes. Dans le bassin choletais, « des entreprises familiales travaillent avec nous parce qu'elles sont soucieuses des valeurs humaines », précise le directeur de Qualéa. Une attitude pas seulement bienveillante. Qualité, tarifs et délais doivent être au rendez-vous.

« Et nous ne cassons pas les prix aussi, par respect pour nos travailleurs. » Certains clients les soutiennent depuis plus de vingt ans. Ces structures travaillent également pour le secteur public, mais dans une proportion beaucoup plus faible.

Partenariats

Les entreprises de travail adapté du Choletais se sont organisées en réseau. D'abord parce qu'elles ont la même finalité, mais surtout pour échanger sur l'actualité de leur secteur (une fois par trimestre), ou pour travailler en complémentarité. « L'un de nous peut avoir un surplus et l'autre un creux. De même que

nous sous-traitons entre nous », précise Dominique Brulon.

Elles investissent aussi le double de l'obligation légale pour la formation continue de leurs employés. « Avant d'avoir un handicap, les personnes ont avant tout des compétences. Et elles sont multiples », appuient les deux directeurs.

Sylvie ARNAUD.

(1) Les structures du travail adapté de la région choletaise : Esat Arc-en-ciel, de l'Association des paralysés de France et de l'Adapei à Cholet, celle de Melay, et les entreprises adaptées Qualéa et de l'Adapei. Elles représentent plus de 600 emplois.