

LE MEILLEUR DES ALGUES

au service de la cicatrisation

Les Laboratoires
BROTHIER

PRODUCTION

INNOVATION

QUALITÉ

RECHERCHE

ÉCHANGES
SCIENTIFIQUES

Un partenaire
régional

49590 FONTEVRAUD-L'ABBAYE
www.brothier.com

photo Bernard Lebrech/Service communication
CA Saumur Val de Loire



Jean-Michel MARCHAND

Président de la Communauté
d'Agglomération Saumur
Val de Loire

ÉDITO

Vous découvrez le deuxième numéro de la revue communautaire « Cent un mille ». Après vous avoir fait partager les richesses patrimoniales des différents pôles de notre Communauté d'Agglomération, ce sont les hommes et les femmes qui font l'économie de notre territoire que nous vous proposons de découvrir.

La sélection des entreprises fut chose difficile et cette photographie de notre économie n'est qu'un aperçu des savoir-faire, des innovations, des talents de celles et ceux qui participent au dynamisme de notre territoire et à son rayonnement.

Sans être exhaustives, les présentations se veulent garantes de la diversité que constitue

notre tissu économique : électronique, horticulture, viticulture, pharmacie, gastronomie, logistique, artisanat... Autant de compétences qui méritent notre attention et qui font aussi une image de ce Saumurois dont nous pouvons être fiers. Ce 2^e opus est le résultat d'un travail remarquable et d'une mobilisation exemplaire du service communication, des chefs d'entreprise, des auteurs, du comité de rédaction, des élus et en particulier de Jean-Luc Lhemanne, conseiller délégué. Qu'ils en soient tous remerciés. Excellente lecture et bonne découverte de quelques pans du patrimoine économique de « Saumur Val de Loire ».

SOMMAIRE

GENNES-VAL-DE-LOIRE	P.4
DOUÉ-EN-ANJOU	P.16
MONTREUIL-BELLAY	P.24
LONGUÉ-JUELLES	P.32
ALLONNES	P.44
SAUMUR	P.50
FONTEVRAUD-L'ABBAYE	P.58

Communauté d'Agglomération Saumur Val de Loire
11, rue du Maréchal-Leclerc - CS 54030
49408 Saumur Cedex
www.saumurvaldeloire.fr
Contact :
communication@agglo-saumur.fr

Directeur de la publication : Jean-Michel Marchand

Rédacteur en chef : Jean-Luc Lhemanne

Rédacteur en chef adjoint : Bernard Lebrech

Comité de rédaction : Anne Clasquin

(Montreuil-Bellay), Annick Bernier, Sandra Houet (Doué-en-Anjou), Michel Bondu, Christiane Kasprzak (Genne-Val-de-Loire), Jérôme Harrault, Philippe Berthelot (Allonnes), Odette Schoubert, Lathana Beillard (Longué-Jumelles), Sandrine Lion, Patrice Vérité (Fontevraud-L'Abbaye), Sophie Saramito (Ville de Saumur) et le service communication de la Communauté d'Agglomération Saumur Val de Loire.

Conception graphique :
Pixim Communication - Saumur

Photographies : Coralie Pilard sauf mention spéciale

Impression : Imprimerie Kméléon Doué-en-Anjou

Tirage : 18 000 exemplaires

Reproduction totale ou partielle interdite

Dépôt légal à parution :
ISBN 978-2-490176-01-04



PÔLE DE GENNES-VAL-DE-LOIRE

ROSES LOUBERT : 2 500 NUANCES DE ROSE

Il y a rose et rose. Dans la maison Roses Loubert, on les aime à la folie, passionnément, pour peu qu'il s'agisse de variétés anciennes et de rosiers « botaniques ». Amoureux de la rose de collection, voici votre paradis...

Qu'est-ce qu'une rose ? Sous ses pétales, cette fleur cache des générations de jardiniers, roséristes et collectionneurs. Par leurs croisements et leurs soins jaloux, ils ont multiplié à l'infini les variétés, depuis l'églantier sauvage qui pousse sur les cinq continents, jusqu'à la rose rouge sang sous cellophane vendue aux amoureux.



Entre les deux, on trouve, par exemple, la Joasine Hanet (Glendora), la rose préférée de Jérôme et Isabelle Chéné, dirigeants de la pépinière depuis 2006. « Elle date de 1846. Je l'aime bien parce qu'elle est très odorante, produit beaucoup de fleurs, et aussi parce qu'elle est originaire d'Anjou », précise Jérôme. Comme tous les rosiers cultivés et reproduits sur les terres de Roses Loubert, il s'agit d'une variété ancienne, créée avant la Seconde Guerre mondiale. D'autres, comme la célèbre rose de Damas, remontent jusqu'au XVII^e siècle. Ces rosiers ont la particularité d'être particulièrement robustes. « Ils fleurissent moins que les variétés modernes, mais les fleurs sont plus parfumées, et ils nécessitent très peu d'entretien », une taille minimale, et aucun traitement contre le mildiou ou les pucerons.





DATES CLÉS

Années 80 : création de la roseraie par Thérèse et Raymond Loubert et naissance du Conservatoire

2006 : reprise de la pépinière par Jérôme et Isabelle Chéné

2013 : création du site Internet

2016 : label « Produit en Anjou »

ROSES LOUBERT EN CHIFFRES

- 4 hectares de roseraie dédiés au Conservatoire des collections végétales spécialisées
- 40 ans, et plus, l'âge de certains pieds de rosiers reproduits
- 2 500 variétés présentes
- 25 000 pieds de rosiers produits en moyenne chaque année
- 3 personnes travaillant sur le site : Jérôme et Isabelle Chéné, et un salarié à mi-temps

UN CONSERVATOIRE DE 2 500 ROSES ANCIENNES

Ces rosiers portent surtout des histoires. « Il y a très longtemps que les collectionneurs de rosiers existent. Les roses prennent souvent le nom de 'people' de l'époque, ça fait voyager dans le temps », évoque Jérôme.

Thérèse Loubert et son époux, qui ont créé la pépinière en 1963, se sont spécialisés dans les années 80 dans cette branche des rosiers anciens et botaniques. Aujourd'hui, la roseraie est certifiée « Conservatoire des Collections Végétales Spécialisées », et cultive au nom de la préservation de ce patrimoine parfumé 2 500 variétés différentes de rosiers. « Nous avons une collection de rosiers luxembourgeois, de rosiers normands, et on commence une collection de rosiers angevins. Dans notre région, environ 1 400 roses ont été créées, et il en reste environ 300 aujourd'hui. » Chaque année, en juin, le Conservatoire ouvre ses portes au public, aux Rosiers-sur-Loire. Cultivés sur place, les rosiers Loubert portent fièrement depuis 2016 le label « produit en Anjou », faisant renaître un des savoir-faire ancestraux de la région.

Certains collectionneurs viennent d'aussi loin que le Japon pour trouver, dans cette collection unique en Europe, LA rose qui manque à leur parterre. « Parmi nos clients, nous avons beaucoup de ducs, de duchesses, de descendants de créateurs de roses, souligne Jérôme. D'autres découvrent nos rosiers dans le cadre d'une fête des Plantes à laquelle on participe. On les aide à bien choisir, pour que la plante soit adaptée à son emplacement. » Et même sans roseraie monumentale ni parc, chacun peut alors, sur son petit bout de terre, faire reflurir les roses du passé.

L'équipe de communication Gennes-Val-de-Loire

www.pepiniere-rosesloubert.com





PÔLE DE GENNES-VAL-DE-LOIRE

LA BISCUITERIE D'ANJOU : DOUCEURS D'ICI

Au citron, au caramel, à la framboise et aux raisins secs, au chocolat... Tous les gourmands trouveront leur bonheur dans les sachets de la Biscuiterie d'Anjou de Sylvie Houdou, à Saint-Georges-des-Sept-Voies. Avec, en prime, beaucoup d'amour.

Toutes ses recettes de biscuits, Sylvie Houdou les a d'abord testées auprès de ses amis, voisins, enfants, etc. Il n'existe pas encore de label « mes petits-enfants les adorent », mais si cela arrive un jour, Sylvie pourra sans rougir l'appliquer sur ses sachets.



« Je veux que tout le monde puisse se faire plaisir », explique Sylvie. Elle-même, c'est étonnant, n'est pas vraiment un « bec sucré », et mange rarement des biscuits. « Ce que j'aime dans mon travail, c'est de fabriquer quelque chose de mes mains, de A à Z. »

Ça commence par la sélection des ingrédients, qu'elle veut de qualité et d'origine locale quand c'est possible. Cela passe ensuite par la confection des biscuits, dans son atelier installé à côté de chez elle, le matin : deux fabrications par jour, plus de 2 000 biscuits quotidiens en saison touristique. La Biscuiterie d'Anjou propose neuf types de biscuits, des galettes sablées pur beurre jusqu'aux croquets aux amandes, et Sylvie prévoit de profiter de la prochaine saison creuse, en hiver, pour imaginer de nouvelles recettes. À ce stade, on sort évidemment de l'image d'Épinal de « Mamie fait des gâteaux ». « Il faut qu'ils se ressemblent tous, d'une fournée à l'autre, et pour ça appliquer la recette à la lettre, souligne Sylvie. C'est la cuisson qu'il ne faut pas rater, c'est minuté ».



CHANGEMENT DE VIE À 50 ANS

L'après-midi, c'est le moment de mettre toutes ces douceurs en sachets, de coller les étiquettes, etc. Sylvie livre aussi elle-même ses clients revendeurs, des boutiques, épicerie fines, petites alimentations de village, dans un rayon de 100 km autour de Saint-Georges. Pour faire connaître ses biscuits, la jeune patronne a beaucoup démarché. « Maintenant, on me contacte, constate-t-elle avec satisfaction. Ce qui plaît, en plus du goût très peu sucré, c'est que ce soit fabriqué en Anjou », un argument de choix pour un commerce qui vise les touristes. Bref, trois ans après le lancement audacieux de son entreprise, à 50 ans, Sylvie est résolument optimiste.

Avant de fabriquer des biscuits, Sylvie a connu une autre vie. À 45 ans, elle a obtenu un CAP de soudeur, pour pouvoir accompagner son mari en mission aux quatre coins de France. « Il a travaillé comme ça 25 ans tout seul, et on a eu envie de passer plus de temps ensemble », explique-t-elle. Le métier lui plaisait – encore ce plaisir de fabriquer quelque chose de ses mains – mais son époux est tombé malade, et il a fallu changer de plan, pour gagner en disponibilité. « C'était un vrai challenge, mais j'ai été soutenue par tout le monde », témoigne Sylvie, plutôt du genre modeste. L'idée de la biscuiterie lui est venue de son beau-frère, « biscuitier » en Ariège. Auprès de lui, elle a appris les gestes et les techniques. Les copains ont mis la main à la pâte pour aménager l'atelier, et son mari a déniché tout le matériel (four, pétrin, etc.) d'occasion. Ainsi est née la Biscuiterie d'Anjou : dans l'adversité, mais avec beaucoup d'amour.

L'équipe de communication Gennes-Val-de-Loire

sylvie.houdu@biscuiteriedanjou.fr



DATES CLÉS

1964 : naissance de Sylvie Houdu à Angers

2001 : installation de la famille à Saint-Georges-des-Sept-Voies

Mars 2015 : création de la Biscuiterie d'Anjou

2019 : présentation de nouvelles recettes



LA BISCUITERIE D'ANJOU EN CHIFFRES

- 2 fabrications par jour
- 5 000 à 10 000 biscuits confectionnés chaque semaine, au gré des saisons
- 9 variétés différentes
- 50 ans, l'âge de Sylvie quand elle a créé son entreprise





© Equibois

PÔLE DE GENNES-VAL-DE-LOIRE

ÉQUIBOIS : CHRISTIAN ASCHARD, CRÉATEUR D'OBSTACLES

Menuisier de formation, Christian Aschard quitte Gennes en 1987 pour Fontainebleau et rentre dans l'armée au sein des Sports Équestres Militaires. C'est dans ce cadre qu'il commence à construire ses premiers obstacles de cross, l'une des trois disciplines du concours complet d'équitation. Pendant 15 ans il va acquérir une maîtrise de la conception très particulière des obstacles de ce sport.



En 2001, quittant l'armée, il fonde Équibois Création et c'est tout naturellement qu'il revient à Gennes pour implanter sa société. Initialement, en plus de la conception d'obstacles il propose une large palette de possibilités autour du bois et des chevaux tels les clôtures ou les revêtements intérieurs de manèges.

Ses compétences déjà connues à Fontainebleau et à Saumur, il se lance sur la préparation de la piste des Championnats d'Europe Séniors à Pau et étend ainsi son rayonnement. Le succès est immédiat et très vite les plus belles pistes de concours complet le réclament. Sa grande créativité, son souci du détail et sa qualité d'écoute assurent une qualité irréprochable des pistes de cross allié à une mise en valeur du territoire sur lequel il travaille et une sécurité pour les chevaux et les cavaliers. « N'importe quel menuisier peut construire un obstacle. Mais l'enjeu c'est qu'il soit franchissable. »



APPRÉHENDER LE TERRAIN

Homme de terrain qui ne compte ni ses heures ni les kilomètres, son entreprise a un large champ d'action. La construction ne fait pas tout, il doit d'abord appréhender le terrain avant de se lancer. « Il y a tellement de choses à prendre en compte. Pour cela il faut connaître les caractéristiques du terrain, la pente et l'enchaînement. Ce n'est pas la même chose si l'obstacle se trouve au début ou à la fin du parcours par exemple. »

Ainsi depuis Gennes, l'entrepreneur rayonne aux quatre coins de la France mais aussi en Allemagne ou en Hollande. À son actif, les pistes des concours nationaux et internationaux annuels mais aussi des Championnats d'Europe à Pau en 2001 et Fontainebleau en 2009 ainsi que les jeux Equestres Mondiaux en 2006 à Aachen et en 2014 en Normandie.



TRAVAILLER AVEC LE TERRITOIRE

Parti de peu il a aujourd'hui investi dans un parc motorisé important, un atelier plus spacieux et de l'outillage de pointe. Cela lui permet de proposer une large gamme d'obstacles à la location. C'est également une entreprise qui est attentive à faire travailler les compétences du territoire comme les transports Suzanne ou la métallerie Ferac de Gennes-Val-de-Loire.

Innovant, il a conçu un système de fanions qui ajoute encore à la sécurité du couple cheval-cavalier car cette discipline tend à réduire au maximum les risques. Ce système a d'ailleurs traversé les océans pour équiper les obstacles lors des derniers Jeux Olympiques de Rio.



L'OBSTACLE : UN ÉLÉMENT DU DÉCOR

Équibois a surtout révolutionné la perception de ce type d'épreuves. L'obstacle n'est plus seulement l'élément à sauter, il fait partie d'un élément du décor qui propose aux non-initiés une balade en famille ou entre amis. Le spectateur passe de décors tels qu'un moulin ou une scierie à un échiquier, un château ou encore le Golden-Gate. Ceci contribue à faire apprécier le concours complet au-delà du monde équestre.

De même quand la discipline veut évoluer en proposant des championnats indoor pendant la saison creuse mixant obstacles fixes et mobiles, Christian Aschard répond présent avec enthousiasme, réactivité et inventivité pour sécuriser cet exercice compliqué.

UNE NOUVELLE BRANCHE ÉQUIBOIS

Depuis 17 ans, fort de ses valeurs, son travail sérieux et sa capacité de création constante ont permis à Christian Aschard de donner à son entreprise un rayonnement international. Mais il n'en reste pas là, en 2014, Équibois Élagage a été créée avec son fils Quentin ; cette nouvelle branche permet une diversification des compétences et à Christian d'avoir un allié précieux dès qu'il s'agit de trouver des arbres originaux à travailler.

Christophe Reynaud
www.equibois-creation.com





POSE DE BATARDEAUX DANS LE PORT D'HONFLEUR

© SAS La Verchéenne

PÔLE DE DOUÉ-EN-ANJOU

SAS VERCHÉENNE : L'EXTRÊME ENTREPRISE

Depuis sa création dans les années 70, la SAS Verchéenne a développé une technicité de pointe dans son domaine que sont les ouvrages hydrauliques (écluses, barrages, digues, etc.) et les « chantiers de l'extrême ». Échange avec Philippe Nomballais, le PDG de l'entreprise.

Début 2018, un des derniers gros chantiers menés par la SAS Verchéenne (Société par Actions Simplifiées) s'est déroulé dans le port de Granville (Manche). Et quand on dit dans le port, ce n'est pas une adresse, l'équipe est bien descendue dans le port, pour installer de nouvelles portes. « Et deux fois par jour, la marée arrive, recouvre le chantier, et les bateaux passent dessus », explique Philippe Nomballais. Gênant, quand il s'agit d'assembler

et d'installer des pièces d'environ 100 tonnes de métal. « Ça veut dire vider l'équivalent de 120 semi-remorques d'eau en 45 minutes », résume le patron. Impossible ? « Ce n'est pas la question. Il fallait le faire, et on l'a fait deux fois par jour pendant 27 jours ! »

Voici aujourd'hui le genre de chantier sur lequel la SAS Verchéenne est appelée. Des « chantiers de l'extrême », ainsi appelés parce qu'ils cumulent des conditions de travail difficiles et une technicité hors du commun. En fait, chaque chantier est unique et les équipes de la SAS Verchéenne doivent souvent inventer.



UN TOURNESOL À MOTO

Une telle compétence ne se construit pas en un jour, ni même deux. La société a été créée dans les années 70 par les parents de Philippe, Jean et Marie-Josèphe Nomballais. « Mon père, c'est un inventeur, toujours des idées en tête, mais capable de se perdre pour aller à Angers. Ma mère est plutôt très efficace, très pragmatique », décrit Philippe, qui se présente comme une synthèse de ces deux caractères complémentaires, « un tournesol qui aime rouler à moto sur circuit ».

« Mon père était mécanicien, réparait les tracteurs, les outils, était maréchal-ferrant. Et le maire des Verchers lui a demandé de réfléchir à un système de clapets pour la rivière le Layon. Je me rappelle qu'il y avait des maquettes dans le jardin. » Un chantier en amenant un autre, la SAS Verchéenne

se développe rapidement, en allant chercher notamment de nouvelles compétences, en plus du travail du métal : « Notre métier requiert des professionnels du terrassement, des gens qui savent faire des fondations spéciales et du génie civil traditionnel », décrit Philippe Nomballais.

Ce dernier arrive dans l'entreprise en 1983, en commençant sur les chantiers, muni de son simple CAP de constructeur en béton armé. « À l'école, j'avais des commentaires du genre « élève irrécupérable ». Mais des professeurs passionnés de l'EATP d'Egletons (Corrèze) m'ont ensuite enseigné la passion du coffrage. Je ne fais plus ça aujourd'hui, mais toutes les semaines, les ingénieurs viennent consulter mes classeurs. La base est là. »



« POUR MES GARS, ÉCHOUER N'EST PAS POSSIBLE »

Philippe rachète l'entreprise familiale en 1993. À cette époque, elle a déjà bien évolué depuis son site des Verchers-sur-Layon. « Il faut toujours inventer quelque chose. Récemment on a déposé deux brevets en deux ans. On trouve une solution et on se rend compte qu'elle est unique mais aussi qu'elle pourrait servir à autre chose. »

Sans abandonner les rivières, la SAS Verchéenne est ainsi passée « de la terre à la mer ». « En 2009, nous avons refait la digue du Boutillon sur l'île de Ré, après le passage de la tempête Xynthia, trois ans de chantier pour nous », évoque le patron. Et en 2011, les portes d'écluse de Honfleur, 110 tonnes chacune, contre 4 tonnes

pour une porte sur le Layon, font entrer l'entreprise dans la cour des grands.

Ces chantiers de l'extrême exigent des compétences et aussi de l'engagement, de répondre à l'urgence, partir plusieurs mois dans une autre ville. Le patron sait qu'il peut compter sur ce qu'il appelle « l'intelligence naturelle » de ses collaborateurs.

« Le dynamisme d'une entreprise est produit par tout le monde. Et pour mes gars, échouer ce n'est pas possible. Ils ont cette mentalité-là, comme moi, et le goût du travail bien fait, irréprochable, même dans les détails. »



TRANSPORT D'UNE GRUE 160T PAR BARGE À NOTRE-DAME-DE-LA-GARENNE

© SAS La Verchéenne



RÉHABILITATION D'UNE PORTE D'ÉCLUSE DU PORT GUILLAUME À DIVES-SUR-MER

© SAS La Verchéenne

DATES CLÉS

Années 70 : Jean Nomballais, artisan mécanicien agricole et maréchal-ferrant, réalise pour la mairie des Verchers-sur-Layon des clapets métalliques et met au point un basculement automatique, dont il déposera un brevet.

Octobre 74 : Création de la SARL Verchéenne par Jean Nomballais et son épouse Marie-Josèphe.

1983 : Arrivée de Philippe Nomballais dans l'entreprise.

1993 : Philippe Nomballais devient PDG de la Verchéenne.

Années 90 : La Verchéenne démarre ses premiers chantiers sur la mer (ports, digues, etc.)

2011 : Chantier des portes d'écluse de Honfleur.

2018 : Lancement d'un projet d'agrandissement sur le site des Verchers, avec pour 2020 la création de trois nouveaux bâtiments.

Service communication de Doué-en-Anjou

www.vercheenne.fr



PÔLE DE DOUÉ-EN-ANJOU ROSÉE DES CHAMPS, LA COOPÉRATIVE DES PRODUCTEURS LÉGUMIERS

Créée en 1981, la coopérative des producteurs légumiers Rosée des Champs regroupe 43 producteurs de légumes de la région de Doué-en-Anjou. Carottes, poireaux, salades etc. conditionnés, remplissent les assiettes de nombre de cantines françaises.

L'histoire de Rosée des Champs s'est jouée sur un petit chou de bruxelles ou plutôt, des tonnes des choux de bruxelles... C'est en effet pour vendre aux conserveries ces légumes que les producteurs légumiers de Doué-la-Fontaine créent en 1971 un syndicat. En 1981, cette aventure devient la coopérative des producteurs légumiers, dont le premier président est Maurice Traineau et le premier directeur Gérard Manceau.

Le problème, c'est que des choux de bruxelles en conserve, plus personne n'en veut vraiment. Que faire donc, de ces choux ? En 1986, la coopérative qui commercialise exclusivement ses légumes frais vers les grossistes, les centrales d'achats et les

industriels, amorce un grand virage vers le prêt à l'emploi, explique le directeur Francis Bailly, arrivé la même année. « La Coop met en place un atelier de 4^e gamme et sa marque Rosée des Champs, c'est-à-dire tout ce qui est salades et légumes crus prêts à l'emploi, parés, lavés, préparés, conditionnés pour la consommation », détaille le directeur. « L'idée de départ, c'était le chou de bruxelles prêt à l'emploi. »

« Ça n'a jamais marché », tranche Francis Bailly. Un flop sans appel, mais qui, paradoxalement, marque le début du succès pour la marque Rosée des Champs. « Pour valoriser notre investissement, on s'est mis à faire de la salade en sachets » pour la GMS (Grandes et Moyennes Surfaces). Ce créneau-là s'est révélé très vite porteur, mais là encore, les coopérateurs comprennent vite que la taille de leur entreprise deviendrait vite un problème sur ce marché gourmand, exigeant et féroce compétitif.



21 000 TONNES DE LÉGUMES PRODUITES LOCALEMENT

La Rosée des Champs s'est donc tournée vers la restauration hors domicile (restauration collective : cantines, hôpitaux, restaurants d'entreprises et restauration commerciale, restaurants, sandwicheries etc.) « En 1995, nous avons démarré la 5^e gamme, les légumes pasteurisés, des poireaux, endives, cotes de bettes... précuits, qui est venue compléter notre offre en restauration collective. C'est une des raisons qui font que Rosée des Champs a résisté », quand tant d'autres ont disparu dans les années 90.

Une autre explication tient sans doute dans la maîtrise et le contrôle de la production. Dans un dialogue permanent, la coop s'assure que les légumes produits répondent bel et bien à une demande, mais oriente également ses recherches de débouchés en fonction des capacités des producteurs. « La coopérative s'est dotée dès ses débuts d'un service agronomie », explique Francis Bailly. Résultat : la coopérative produit aujourd'hui une quarantaine de légumes différents, et sur les 30 000 tonnes de légumes qui passent par la coopérative, 21 000 sont produites localement.





« Quand je suis arrivé à Rosée des Champs, on était cinq ou six, se souvient le directeur. Personne à l'époque n'imaginait que l'entreprise aurait un jour près de 230 salariés et une filiale dans le sud. Reste, malgré l'expansion, une taille et une ambiance d'entreprise humaine et familiale. Les 43 producteurs se connaissent tous. Ils sont répartis sur 40 km autour de Doué, avec des tailles d'exploitations et des profils différents. »

Tous s'engagent pour cinq ans à apporter 100 % de leur production à la coopérative et signent une charte de valeurs et de pratiques. Certains sont certifiés bio, un marché en croissance, qui représente aujourd'hui 5 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Bio ou pas, les choux de bruxelles ne sont toujours pas revenus à la mode, « mais, la coopérative Rosée des Champs se porte bien malgré de plus en plus de soucis en productions liés aux excès climatiques répétés », résume Francis Bailly.



LA ROSÉE DES CHAMPS EN CHIFFRES

- 43 M d'€ de chiffre d'affaires (Doué-la-Fontaine)
- 43 producteurs légumiers
- 230 salariés environ
- 30 000 tonnes de légumes qui transitent par la coopérative, dont 21 000 tonnes produites localement
- 40 variétés de légumes
- 650 hectares de terres cultivées

DATES CLÉS

1971 : création d'un syndicat de producteurs légumiers à Doué-la-Fontaine, qui vendaient leurs légumes aux conserveries.

1981 : création de la coopérative des producteurs légumiers, présidée par Maurice Traineau.

1986 : 4^e gamme (légumes crus prêts à l'emploi, comme les salades en sachets).

2003 : premières certifications bio AB

2014 : nouvelle filiale à Plan-d'Orgon, dans le sud de la France (région de Cavaillon)

Fin 2018 : mise en service du nouveau bâtiment à Doué, construit suite à un incendie en 2016.

Service communication de Doué-en-Anjou
www.roseedeschamps.fr



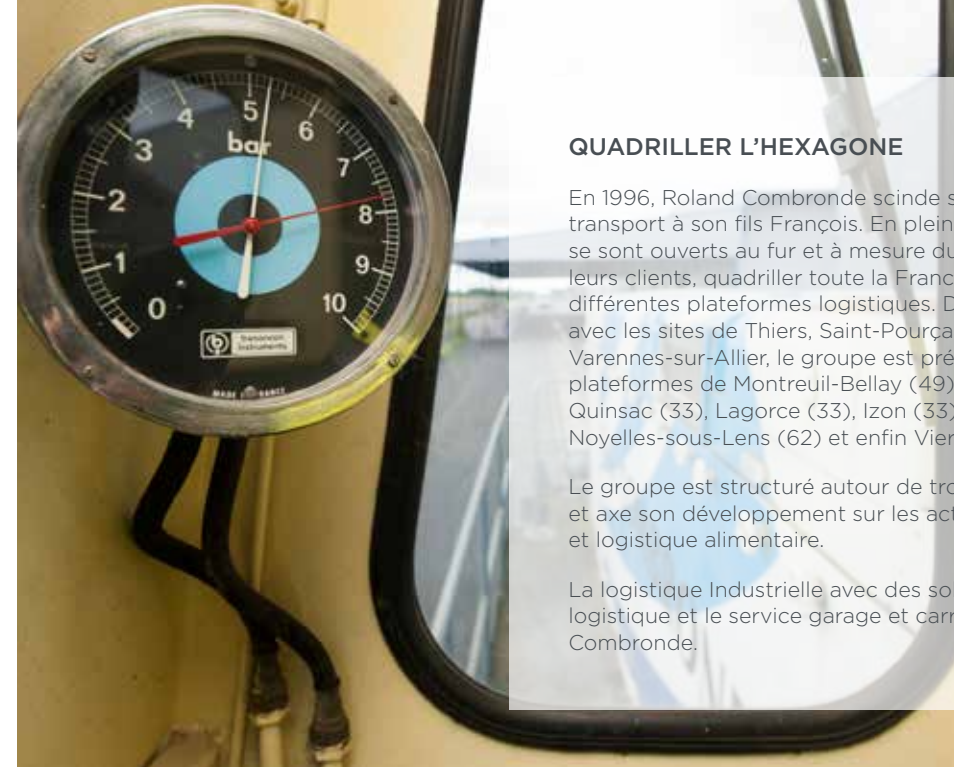
PÔLE DE MONTREUIL-BELLAY

GROUPE COMBRONDE : DE LA ROUTE AU FERROVIAIRE, UNE AFFAIRE DE FAMILLE

En 2004, le groupe Combronde installe une plateforme logistique sur la zone d'activités de Méron à Montreuil-Bellay. Le site sera connecté plus tard au réseau ferroviaire. Saga d'une famille très liée au(x) transport(s).

Tout a démarré en 1945 à cause d'une grève SNCF, lorsqu'un industriel de Sarraix est venu voir Roland Combronde qui venait d'acheter un camion. Il lui a demandé s'il pouvait récupérer des palettes de plastique dans les Alpes-de-Haute-Provence pour continuer à faire tourner son usine. Ce que Roland Combronde a fait pendant toute la durée de la grève.

Satisfait du service de Roland Combronde et de sa réactivité, l'entrepreneur lui a alors proposé de transporter régulièrement sa production de sandales en plastique jusqu'au port de Marseille et de remonter avec des palettes de plastique. Roland Combronde achète alors un autre camion, puis deux camions, puis trois... C'est le début de l'aventure industrielle de l'entreprise. La SA Combronde a quant à elle été créée en 1967, à Thiers dans le département du Puy-de-Dôme en région Auvergne-Rhône-Alpes.



QUADRILLER L'HEXAGONE

En 1996, Roland Combronde scinde sa société en trois et confie l'activité transport à son fils François. En pleine expansion, d'autres sites d'exploitations se sont ouverts au fur et à mesure du temps, pour répondre aux besoins de leurs clients, quadriller toute la France et ainsi créer une synergie entre les différentes plateformes logistiques. Dotée d'une forte implantation régionale avec les sites de Thiers, Saint-Pourçain-sur-Sioule, Gerzat, Châteldon et Varennes-sur-Allier, le groupe est présent sur le territoire national avec les plateformes de Montreuil-Bellay (49) implantée en 2004, Bollène (84), Quinsac (33), Lagorce (33), Izon (33), Veauche (42), Loire-sur-Rhône (69) et Noyelles-sous-Lens (62) et enfin Vierzon (18).

Le groupe est structuré autour de trois métiers essentiels et complémentaires, et axe son développement sur les activités multimodales, logistique ferroviaire et logistique alimentaire.

La logistique Industrielle avec des solutions totales ou partielles de soutien logistique et le service garage et carrosserie industrielle sont les métiers de Combronde.

2016, LES ENFANTS PRENNENT LA SUITE

En 2016, après vingt ans de gouvernance, François Combronde confie la gestion du groupe à ses deux enfants Céline et Fabien. François Combronde reste président du conseil de surveillance pour continuer à participer à la stratégie de développement de l'entreprise. Céline Combronde est directrice générale en charge de la comptabilité, la gestion, la communication, les ressources humaines... Et Fabien, président du groupe, est en charge principalement du commerce et de l'exploitation. Tous deux piqués par le même « virus » que leur père, enfants ils passaient une bonne partie de leurs vacances au sein de l'entreprise située à quelques kilomètres de la maison familiale. Et à choisir ils préféreraient de loin partir en camion plutôt que de tamponner des carnets. C'est donc très naturellement qu'ils ont choisi d'effectuer leurs études dans le transport et la logistique. Mais chacun d'eux a souhaité faire ses armes avec de premières expériences chez des confrères, pour apprendre et avoir une approche extérieure sur ses compétences. Finalement, au début des années 2000, ils intègrent l'entreprise familiale. Leur père a su prendre du recul pour laisser la main à ses enfants, leur transmettre dans un esprit bienveillant. Dans l'idéal, Céline et Fabien aimeraient à leur tour poursuivre cette transmission familiale à leurs enfants, mais il est trop tôt pour le savoir.



Yann Cador, responsable du site de Montreuil-Bellay



LA LIGNE FERROVIAIRE MOTIVE L'INSTALLATION À MONTREUIL

Le choix du site de Montreuil-Bellay pour la création d'une nouvelle plateforme en 2004 a été motivé par la présence d'une ligne ferroviaire sur la zone de Méron. Les types de produits transportés sont des bouteilles, des conserves alimentaires et de l'eau.

Le réseau ferroviaire sur place a été mis en service en 2015 par la Communauté d'Agglomération. Aujourd'hui ce sont 230 trains qui livrent cette plateforme. Le groupe Combronde a effectué, en mai 2018, le rachat d'un bâtiment sur la zone de Méron, appartenant à la société Batiroc, exploité par la société ALTIA, entreprise liquidée en 2015.

Le site de Montreuil-Bellay compte actuellement 17 conducteurs sur son ensemble routier pour le transport de lots et de demi-lots en véhicules poids lourds, et 21 personnes sur place, des manutentionnaires et des caristes pour le chargement et le déchargement des camions et la préparation des commandes ainsi que des administratifs et Yan Cador, qui a pu évoluer au sein du groupe et occuper différents postes avant de devenir responsable du site.



« UNE RÉGION PROPICE AU RECRUTEMENT »

Selon Céline Combronde, « l'équipe et les salariés du site de Montreuil-Bellay sont bien investis par les valeurs du groupe que sont l'esprit d'équipe, le respect, la mobilisation, la qualité, la considération et la responsabilisation. La région s'avère être propice au recrutement. »

Fabien Combronde, pour s'assurer du suivi du commercial vient en moyenne une fois par mois à Montreuil-Bellay, mais Céline Combronde, vient plus rarement. Pour elle, « c'est toujours un plaisir de venir sur la région, car on y mange et on y boit bien. Il y a de très bonnes adresses ». En 2015, leur réunion de cadres du groupe a même été organisée au Cadre Noir.



EN CHIFFRES

- 12 sociétés
- 16 sites en France, dont 7 plateformes multimodales embranchées fer
- 70 000 m² de panneaux photovoltaïques
- 200 000 m² de surface logistique
- Un chiffre d'affaires de 100 M d'€, dont 4,7 M d'€ pour le site de Montreuil-Bellay
- 500 conducteurs
- 1 200 cartes grises
- 70 ans d'expérience
- 800 collaborateurs

Comité de rédaction du pôle Montreuil-Bellay
www.groupecombronde.com



PÔLE DE MONTREUIL-BELLAY

LUCIEN GERBIER

ET LA BELLE AVENTURE

DE LBG ENVIRONNEMENT

Lucien Gerbier fête ses 60 ans en 2018, avec un beau parcours de développement d'entreprises derrière lui. Toujours aussi passionné, il est intarissable sur son histoire, ses activités passées et à venir.

Les parents de Lucien Gerbier possédaient déjà une exploitation agricole de céréales et de vaches laitières à la Fosse-Bellay. Aujourd'hui encore, son père et sa mère, bien qu'à la retraite, passent presque tous les jours dans ses bureaux situés à deux pas de la maison familiale. Lucien Gerbier s'installe à 18 ans en GAEC (Groupement d'exploitation en commun), avec ses parents pour faire de la polyculture et de l'élevage.

Jusqu'en 1986, il va agrandir l'exploitation en reprenant les terres agricoles voisines en vente. Mais la mise en application des quotas laitiers cette année-là limite malheureusement la production. De plus, la brucellose a rendu fragile son élevage : quarante vaches sont abattues.



DE L'AGRICULTURE À L'INFORMATIQUE

C'est au salon de l'agriculture en 1986, que Lucien Gerbier découvre la société ISAGRI spécialisée en informatique, et le projet de Jean-Marie Savalle. « Il cherchait des prestataires indépendants (installateur, formateur, directeur des ventes) pour démarcher dans le grand ouest les exploitations et les écoles agricoles, les chambres d'agriculture... Afin de les informatiser et d'optimiser leurs données grâce à des nouveaux logiciels de comptabilité, de gestion pour le suivi des parcelles, des fumures ou des troupeaux... Toujours dans l'idée de rendre plus autonomes les exploitations agricoles, « Informatisez-vous pour rester autonomes ! », tel était le slogan de l'entreprise à l'époque », souligne Lucien Gerbier qui quitte l'exploitation et devient prestataire indépendant. « Cette période fut très importante dans mon cursus et surtout très formatrice. » En son absence pendant cette période, sa femme, Brigitte, et un salarié agricole assurent les travaux de l'exploitation de 175 ha avec 80 vaches laitières.

En 1999, s'effectue la mise aux normes des bâtiments laitiers en les équipant d'un robot de traite dans les premiers en France. Ses deux fils, nés en 1979 et 1983, baignés dans le milieu dès leur plus jeune âge et aussi passionnés que leur père, ont étudié en Maison familiale rurale et en lycée agricole pour se destiner aux métiers agricoles.

LA LOI VOYNET 1999 COMME SOURCE D'INSPIRATION

Suite à la mise en place du développement durable, inspiré par la loi Voynet de 1999 et jamais à court d'idées, il souhaite contribuer à la protection des terres agricoles. « Pour augmenter leur productivité tout en utilisant moins d'énergie, moins de chimie et moins d'eau, il existe trop peu de structures, dans les environs, pour collecter et recycler les déchets verts, la plus proche est à 80 km », constate Lucien Gerbier. S'entourant de conseils et d'appuis, notamment auprès de l'Ademe, il quitte son travail de prestataire indépendant et crée, en 2001, le groupe LBG Environnement pour valoriser les végétaux et le bois, puis crée Loire Compost Environnement, une unité de compostage des déchets verts issus de l'entretien des espaces verts et une autre plate-forme à Tours, Agri Compost Touraine Environnement, deux ans plus tard.

Il s'intéresse aussi au recyclage des déchets agroalimentaires que ses plates-formes se mettent à récupérer et permet à l'entreprise d'obtenir de nouveaux marchés d'entreprises locales comme France Champignon, Marie ou Fleury-Michon. En 2003, leur compostage comportait 60 % de déchets verts et 40 % de déchets agroalimentaires.



UNE ASSOCIATION POUR ÊTRE PLUS FORT

Cependant, les appels d'offres étant trop souvent regroupés avec d'autres postes en plus du traitement des déchets, L'EARL ne pouvait y répondre. C'était également le cas de quatre autres exploitants similaires sur le territoire national. Ils décident ensemble de se regrouper pour créer l'association des « Agriculteurs composteurs de France ». La rédaction d'une charte de bonne conduite a été communiquée à l'Association des Maires de France pour encourager les collectivités à séparer les lots de leurs appels d'offres. Aujourd'hui, l'association des composteurs compte 70 adhérents exploitants. Une autre association Agriculteurs Méthaniseurs de France naîtra par la suite, défendant les mêmes principes : 170 adhérents au niveau national.

L'histoire ne s'arrête pas là. En répondant à un appel à projet national « Pôle de compétitivité » pour l'élaboration de système de chauffage du complexe aquatique de Doué-la-Fontaine, en partenariat avec le Parc Naturel Régional Loire Anjou Touraine, « Anjou Bois Énergie » est créée. La chaudière de la piscine est alimentée par des plaquettes forestières réalisées à l'aide de broyeurs à couteaux transformant en plaquettes toutes les grumes de bois et rémanents d'abattage d'un diamètre maximum d'un mètre.



UN EXPERT RECONNU

Depuis 2007, le groupe familial a embauché en moyenne un nouveau salarié par trimestre. Aujourd'hui, il compte 46 salariés et il est expert reconnu dans quatre domaines : le bois énergie (granulés, plaquettes, bûchettes, bois bûches et grosses chaufferies de 8 kW à 100 MW) ; la collecte et le traitement de déchets verts ; les prestations de broyage, de criblage, de déchetage et de séchage de pépins de raisin et de différents fourrages et les supports de culture et de paillages : compost, terreaux, terre de bruyère, paillages, bois.

EN DATE

- 1976** : Installation de Lucien Gerbier avec ses parents en GAEC
- 1978** : mariage avec Brigitte
- 1986** : Prestataire indépendant pour la société ISAGRI
- 1999** : Mise aux normes des bâtiments laitiers
- 2001** : Création du groupe LBG Environnement, de l'EARL Gerbier et fils, et de la société Loire Compost Environnement (LCE)
- 2003** : Création de la plateforme de compostage de Tours
- 2007** : Création d'Anjou Bois Énergie, cogérée par LCE et la société ETA Martin
- 2008** : Arrêt de la production laitière
- 2011** : Installation de panneaux photovoltaïques sur les bâtiments à la Fosse-Bellay
- 2014** : Séchage de pépins de raisin locaux pour faire de l'huile
- 2017** : Création de la société Saumur Énergies Vertes (SEVE), avec la SémA-E et Agriopale
- 2018** : Passage en Bio de l'exploitation agricole.



LA RELÈVE ASSURÉE

Dans la continuité de ses projets de développement durable, le groupe LBG Environnement s'est récemment associé à la SémA-E, société d'économie mixte de la Communauté d'Agglomération Saumur Val de Loire et à Agriopale Services, un exploitant de stations de compostage et d'une unité de méthanisation du Nord, afin de créer une nouvelle entreprise locale : Saumur Énergies Vertes (SEVE) en vue de l'installation d'une unité de méthanisation à Chacé. Le biogaz produit à partir de ressources du territoire sera injecté directement dans le réseau GRDF pour alimenter environ 2 000 foyers et également disponible pour les

transporteurs, puisqu'une station de distribution pour les véhicules sera ouverte à Saumur.

Créatif et insatiable, Lucien Gerbier veille à la pérennité du groupe LBG Environnement, qui devrait être assurée par ses deux fils, déjà impliqués dans l'affaire familiale, mais là c'est une autre histoire à écrire.

Comité de rédaction du pôle Montreuil-Bellay



PÔLE DE LONGUÉ-JUMELLES

VAL'PRIM :

LA BELLE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE FAMILIALE

Val'prim est une société familiale saumuroise, née de la volonté et de l'esprit entrepreneurial de Fernand Manceau et de son épouse Christiane en 1977. D'une micro structure de négoce de fruits et légumes de la région saumuroise, Val'prim n'a cessé de croître en se spécialisant dans l'accompagnement des producteurs d'oignons jaunes, rouges et d'échalions et le conditionnement des condiments. Aujourd'hui, spécialisé dans l'oignon, l'ail et l'échalote, l'entreprise approvisionne les centrales d'achats de la grande distribution.



Désormais Val'prim possède deux unités de fabrication. La station de Brion, siège historique de l'entreprise depuis plus de 30 ans, a été transformée en 2015 en unité de réception et de préparation des condiments : séchage, équeutage, nettoyage et calibrage. C'est également un site de stockage frigo et hors frigo de produits bruts. À cette même période, une nouvelle station a été installée et construite à Longué-Jumelles. Elle est à la fois le siège administratif et l'unité de conditionnement et d'expédition des produits finis. Un nouveau bâtiment, une nouvelle identité, une nouvelle marque, une nouvelle offre marché et une toute

nouvelle signature : Produits de caractères. « Une signature qui porte nos valeurs ; notre engagement quotidien à fournir des produits de qualité ; notre volonté à travers nos produits de donner du caractère à la cuisine. Notre ambition est de valoriser des produits dits de base, par un vrai choix du consommateur. Au-delà de toutes ces nouveautés, il s'agit pour nous d'affirmer ce que Val'prim a toujours été, une entreprise audacieuse et avant-gardiste », précise Nathalie Manceau, fille du fondateur de l'entreprise et actuelle directrice générale.





L'ACCOMPAGNEMENT DES PRODUCTEURS D'OIGNONS

Fondée au cœur du Val de Loire, une région réputée pour la qualité et la richesse de ses productions horticoles et agricoles, Val'prim commercialise des condiments à cuisiner et des aromates prêts à l'emploi. La richesse des différents terroirs, la sélection des variétés et le suivi des cultures sont des valeurs cultivées depuis toujours. « L'entreprise vient aussi en soutien des producteurs d'oignons jaunes, rouges et d'échalions à travers plusieurs étapes : la contractualisation de mise à disposition de terres, le choix des semences, le suivi et le conseil de culture - en partenariat avec la Chambre d'Agriculture de Maine-et-Loire et notre apprenti ingénieur agronome -, la semence et la récolte avec notre prestataire partenaire. Nous sommes également engagés dans la réduction des intrants phytosanitaires. Chez nous la production d'oignons jaunes, rouges et d'échalions est plus que jamais un travail d'équipe avec l'ensemble des acteurs de la filière. »



NATHALIE MANCEAU, UNE PERSONNALITÉ BIEN ÉCLAIRÉE

Pour Nathalie Manceau, l'entrepreneuriat est une histoire de famille. Inspirée par ses parents, elle est le parfait exemple de la montée en puissance des femmes dirigeantes. Elle représente la femme active, débordante d'ambition et innovante, capable de conduire une entreprise vers ses objectifs.

Fille du fondateur et directrice générale de Val'prim depuis 2007, la dirigeante est bien décidée à se faire une place dans le milieu masculin de l'industrie agroalimentaire. Ambitieuse et pugnace, elle a réussi à développer et à faire grandir Val'prim pour qu'elle se transforme en entreprise industrielle tout en s'appuyant sur les valeurs familiales léguées par ses fondateurs.

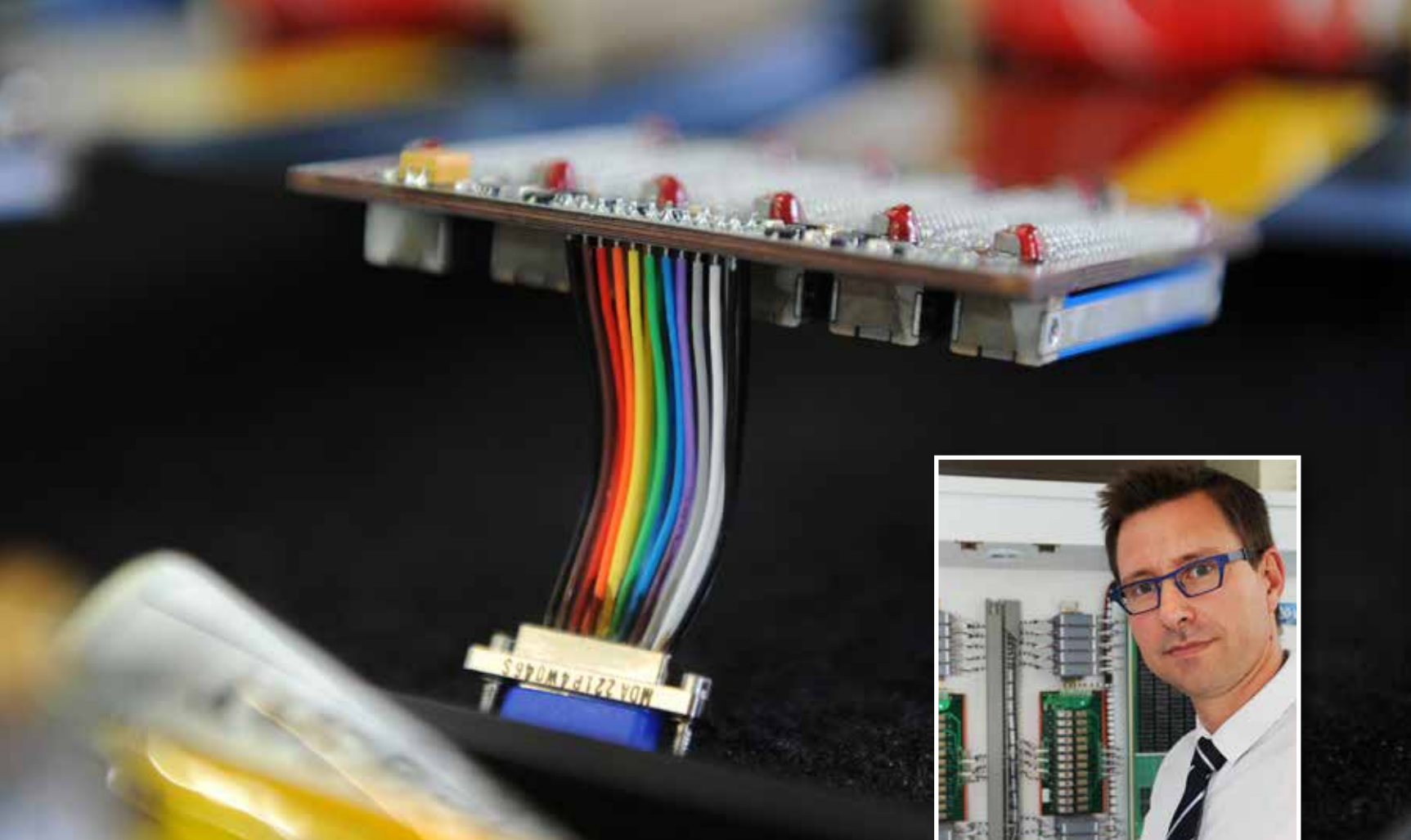
Un nouveau management basé sur l'exigence et la confiance font aujourd'hui la force du développement de l'entreprise et de ses équipes.

Val'prim, c'est une structure de 49 salariés et 12 M d'€ de chiffre d'affaires.

Odette Schoubert,
Adjointe au patrimoine de la ville de Longué-Jumelles

Lathana Beillard,
Service communication de la ville de Longué-Jumelles
www.valprim.fr





Arnaud Goulet, directeur du site de Longué-Jumelles

PÔLE DE LONGUÉ-JUMELLES ANJOU ÉLECTRONIQUE : LE FRUIT D'UNE RÉUSSITE COLLECTIVE

Anjou Électronique, filiale du Groupe Ametra, est une société spécialisée en intégration électrique et électronique intervenant principalement pour les grands donneurs d'ordre de l'aéronautique et de la défense. Anjou Électronique réalise un chiffre d'affaires de 13 M d'€, compte 190 salariés et intérimaires sur le site de Longué-Jumelles et possède un site best cost en Tunisie de 90 personnes.

Anjou Électronique fait partie du groupe Ametra, spécialisé en ingénierie et intégration. Ce groupe compte plus de 600 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 45 M d'€. L'assise financière du groupe Ametra, garantie par un actionariat privé, lui permet d'investir dans la durée pour accompagner sa croissance et ainsi mieux satisfaire ses clients. Une couverture nationale autour de dix sites permet au groupe familial d'intervenir au cœur des grands bassins industriels français. C'est un facteur essentiel des relations de proximité avec ses clients.



PASSER LA CRISE

En 2008, Anjou Électronique subit la crise et une redynamisation de l'entreprise s'avère indispensable. C'est à ce moment qu'Anne-Charlotte Fredenucci, l'une des deux filles de Claude Deroure, qui a rejoint l'entreprise en 2001 en tant que directrice du développement, reprend la relève de son père. Sa formation initiale à l'ESSEC - Université de Sydney ainsi que son passage dans le cabinet de conseil Bain & Company, lui donne une approche différente de l'activité. Dans un premier temps, elle réorganise les modes de fonctionnement, le pilotage de l'activité et introduit l'amélioration continue dans l'organisation pour sécuriser les performances industrielles et la satisfaction des clients.



Anne-Charlotte Fredenucci, présidente du groupe Ametra

CRÉATION EN 1978

Anjou Électronique a été créé fin 1978 par Claude Deroure, président et actionnaire du groupe et Bernard Dousset, directeur général pour réaliser des activités de câblages filaires pour l'activité aéronautique et défense. De 1978 à 2008, la croissance est régulière, aussi bien au niveau du chiffre d'affaires, que des embauches et de l'agrandissement des locaux.





UN NOUVEL ÉLAN

En complément de l'efficacité opérationnelle, Anne-Charlotte Fredenucci repositionne l'entreprise sur son marché : la conception intègre l'offre de service du site de Longué, les capacités d'achats de mécaniques complexes sont renforcées. En quelques années, Anjou Électronique se positionne comme intégrateur électrique et électronique auprès de ses clients. Un nouvel élan est donné, de 9 M d'€ en 2015, puis 11,5 en 2016. Le chiffre d'affaires passe à 13,4 M d'€ en 2017.

DES ÉQUIPES FORCE DE PROPOSITIONS

L'expertise, l'adhésion et l'implication des salariés sont les éléments essentiels de la réussite de ce repositionnement. Les équipes ont été proactives et forces de propositions. En quelques années, Anjou Électronique est ainsi passée d'une production 100 % série à une production où la part projet avec étude et prototypage représente maintenant 50 % de l'activité.

La cohésion des équipes et l'engagement de chacun ont permis cette réussite collective.

Odette Schoubert,

Adjointe au patrimoine de la ville de Longué-Jumelles

Lathana Beillard,

Service communication de la ville de Longué-Jumelles

www.anjouelec.fr



PÔLE DE LONGUÉ-JUMELLES

ISOL PRO GROUPE AZERAD :

« UN NOM, UNE ÉQUIPE, UNE QUALITÉ »

La marque Isol Pro a été créée le 1^{er} avril 1999 par Jean-Pierre Azerad fondateur du groupe éponyme en 1992, dont fait partie l'entreprise longuénne. Le site actuel de fabrication a été implanté à Longué-Jumelles en avril 2011. Aujourd'hui, elle compte 35 personnes et conçoit 25 000 tonnes d'ossatures métalliques. La marque compte aussi une plateforme de distribution sur Paris, Montpellier et bientôt à Clermont-Ferrand.



Le 1^{er} avril 2011, Isol Pro lançait son activité à Longué-Jumelles. Un an plus tard, l'entreprise investit 1 M d'€ pour s'étendre et réaliser une plateforme de stockage de matière première. Elle a acquis un terrain de 6 000 m² pour y construire un bâtiment d'environ 3 000 m². Cette année, l'entreprise a triplé ses surfaces de stockage pour les porter à 9 000 m². Avec ses 1 700 m² de surface de fabrication, la dynamique de l'unité de fabrication s'étale sur tout le territoire national.

Filiale du groupe Azerad, situé à Reuil-en-Brie (Seine-et-Marne), Isol Pro fabrique des ossatures métalliques pour les plaques de plâtre à visser. Le site de Longué venait compléter une première usine, MPI Profils, appartenant au groupe, installée en région parisienne.



BIEN MAILLER LE TERRITOIRE

Le Maine-et-Loire a été retenu pour lui permettre de se rapprocher de ses clients de l'Ouest et du centre de la France. Un troisième site de fabrication a ouvert en 2011 à Clermont-Ferrand, puis un quatrième à Toulouse pour mailler l'ensemble du territoire. Sur cette activité, le groupe revendique entre 45 000 et 50 000 tonnes des 330 000 tonnes vendues sur le marché français.



UN FONDATEUR CHARISMATIQUE

Jean-Pierre Azerad, créateur du groupe en décembre 1992, est décédé le 15 novembre 2006. C'est un pionnier dans le domaine de l'acier. Son charisme et sa droiture ont fait que ses concurrents et ses clients avaient un grand respect pour l'homme. Il aimait à dire : « un nom, une équipe, une qualité », slogan qu'il a érigé en ligne directrice de son groupe.

Fort de son expérience acquise pendant plusieurs années auprès de son père, tout comme ses trois frères, Thierry, aujourd'hui PDG du groupe, a su instaurer un esprit familial qui rend toutes ses équipes fières et dévouées à sa politique commerciale.



UNE DIVERSIFICATION DES ACTIVITÉS

En dix ans il a su développer le groupe de façon impressionnante ce qui surprend la plupart des industriels. C'est aujourd'hui une dizaine d'usines en France dans le domaine de l'isolation, des parcs pour enfants et adultes en passant par l'art et les perles de culture. Cette autodidacte pense et réfléchit plus vite que n'importe qui. Sa devise est la famille, le travail et l'amour de la simplicité avec une parole de sage.

À ses côtés, Mickaël Poirier, le directeur général d'Isol Pro. Saumurois d'origine, avec une première expérience de quinze ans chez Polydec à Saint-Philbert-du-Peuple en tant que machiniste, chef d'équipe, commercial puis directeur commercial, il obtient le poste de directeur général à Isol Pro.

Azerad travaille sur d'autres projets pour les cinq prochaines années pour que perdure le nom sur le territoire.

Odette Schoubert,
Adjointe au patrimoine de la ville de Longué-Jumelles

Lathana Beillard,
Service communication de la ville de Longué-Jumelles
www.isol-pro.fr





PÔLE D'ALLONNES

JMC COMMUNICATION : DES BANCS DU COLLÈGE AUX ENSEIGNES

Jimmy et Stéphanie Fourcher dirigent JMC Communication à Allonnes depuis huit ans. Mais c'est une longue histoire qui unit les deux trentenaires : ils se sont rencontrés sur les bancs du collège Honoré-de-Balzac de Saint-Lambert-des-Levées. Vingt-cinq années plus tard, ils choisissent la vie commune et comme toutes les jolies histoires... Ils sont parents de deux petites filles.

Les études de communication de Stéphanie l'amènent à devenir chargée de clientèle et Jimmy devient technico-commercial après des études de commerce. De là à devenir chefs d'entreprise, il n'y a qu'un pas : « Sachant notre complémentarité, nous souhaitons créer ou reprendre une société tous les deux », indique Jimmy Fourcher. Le hasard fait se rencontrer le couple et Jacky et Maryse Cailleau, d'où le C dans le nom de l'entreprise. C'est donc, pour faire court, dans les enseignes que Jimmy et Stéphanie vont œuvrer. Pour être plus précis, ils font du marquage publicitaire « avec une spécialisation dans la transformation et la pose d'adhésifs. Nous venons d'installer ceux de la façade du Dôme à Saumur par exemple. » Ce sont les marquages pour les voitures, les magasins, les totems... Un autre volet de leur activité est la commercialisation d'objets publicitaires.





PARTAGE DES TÂCHES

Le couple est certes complémentaire mais se partage les tâches. Madame s'occupe de l'accueil, du show room, de la rédaction des devis, des achats, de la comptabilité sans omettre les créations graphiques. Elle est aussi conductrice des machines d'impression et de découpe. Pour Monsieur, ce sont les rendez-vous clientèle, la fabrication en atelier et la pose chez le client. Une belle complémentarité !



© JMC Communication



© JMC Communication



© JMC Communication

PASSAGE DE TÉMOIN RÉUSSI

« L'activité est globalement la même depuis sa création en 1997, précise Stéphanie Fourcher. Nous avons néanmoins développé la pose de lettres découpées et celle de divers systèmes lumineux. » L'entreprise marche bien et affiche une progression de 30 % de son chiffre d'affaires depuis la reprise.

L'une des clés du succès de JMC Communication réside dans le fait de la réussite du passage de témoin entre Jimmy et Stéphanie Fourcher et les anciens gérants. « Ils ont toujours fait le maximum pour que nous réussissions à notre tour et ils sont toujours les meilleurs conseillers que nous puissions avoir au quotidien. Nous avons organisé la passation autour d'une cogérance d'une année et, compte tenu de la très bonne image de l'entreprise déjà à l'époque, nous avons choisi de ne pas changer son nom à sa reprise. »



© JMC Communication



NE PAS NÉGLIGER SON IMAGE

Les secteurs d'activité sont variés : « Nous avons la chance d'être présents dans différents secteurs comme l'artisanat, le commerce, le transport, les collectivités ou le monde associatif. Ceci nous permet d'avoir une activité régulière avec quelques pics comme la vente de calendriers en fin d'années. Les clients sont conscients aujourd'hui qu'il ne faut pas négliger son image et qu'il faut sans cesse booster sa visibilité et si hélas leur activité ralentit ils accentuent leur communication. Enfin nous proposons à nos clients une communication personnalisée contrairement à ce qu'ils pourraient trouver sur le Net. Ce qui fait notre force. »

Bien que jeunes, ils aiment aussi transmettre et forment des apprentis et indiquent fièrement : « Après Léo, notre premier apprenti, qui a obtenu un CAP signalétique enseigne et décors, nous avons accompagné ces deux dernières années Océane qui a également validé son BAC Pro réalisation de produits imprimés. »

L'aventure à deux se poursuit à Allonnes : pendant l'été l'entreprise a déménagé dans de nouveaux locaux, contigus aux anciens.

Si le temps du collège est loin, il est fort à parier que Jimmy et Stéphanie Fourcher iront loin aussi.

Philippe Berthelot,
Adjoint au maire d'Allonnes
en charge de la communication
www.jmc-communication.fr





PÔLE DE SAUMUR

BOUVET-LADUBAY S'ACCORDE AU FÉMININ

L'ancienne salle à manger d'Étienne Bouvet, avec boiserie et bow-window donnant sur la cour du siège des caves Bouvet-Ladubay, pourrait paraître austère pour Juliette Monmousseau, directrice générale des Caves, qui en a fait son bureau. Une touche de contemporain, dans le mobilier et aux murs, rend chaleureux le lieu qui plus est quand il est irradié par le sourire de sa locataire. Rencontre avec la quatrième génération des Monmousseau.

L'histoire de Bouvet-Ladubay, caves de fines bulles saumuroises, se conjugue en plusieurs temps. Étienne Bouvet, le fondateur, achète en 1851 une cave à Saint-Hilaire-Saint-Florent avec plusieurs kilomètres de galerie. Il accole à son nom, celui de son épouse Célestine Ladubay, fille d'un meunier voisin, les Caves Bouvet-Ladubay sont nées. La Maison prospère, grâce au sens des affaires de son créateur, jusqu'à sa mort en 1908. La succession n'est pas aisée, la Première Guerre mondiale et la crise de 1929 auront raison de ce que l'on nomme alors l'empire Bouvet qui sera morcelé et vendu aux enchères en 1932. C'est là qu'entre en scène la lignée Monmousseau.

« Le site de production de la société est adjugé à Justin-Marcel Monmousseau. Son fils Jean Monmousseau lui succédera en 1946. C'est lui qui redonne à la Maison sa stabilité après la Deuxième Guerre mondiale, son caractère exportateur et son image de qualité. C'est en effet dès les années 50, qui suivent le centenaire de la Maison, qu'elle retrouve des cuvées d'exception qui font sa notoriété. Puis Patrice Monmousseau, petit-fils de Justin-Marcel Monmousseau, prend la suite de son père en 1972 », indique le site internet des Caves. En 2008, Juliette intègre l'entreprise pour les ventes à l'export et en 2011 en devient la directrice générale. Patrice Monmousseau est président.



UNE MAISON 100 % MONMOUSSEAU

Trois étapes ont marqué « l'ère Monmousseau » : le rachat par le groupe Taittinger en 1974, puis par le Dr Vijay Mallya, président du 3^e groupe mondial de bières et spiritueux, à chaque fois, Patrice Monmousseau conserve les coudées franches pour diriger la Maison. En 2015, la famille Monmousseau rachète 100 % des actions de Bouvet-Ladubay et reprend ainsi son indépendance.

Rien ne prédestinait la jeune femme à reprendre les rênes de l'entreprise florentaise, même si elle y travaillait pendant les vacances et les week-ends : « J'ai fait des études de graphisme, puis un court passage dans une agence de pub et ensuite dans une société de distribution de films. Une échappée parisienne de dix ans tout de même », conclut la directrice générale.



« UNE RÉELLE CONFIANCE ENTRE NOUS »

La complicité père-fille fonctionne bien : « Maintenant tout est en place. J'ai beaucoup de chance de travailler avec Patrice (Famille, collaborateurs, vignerons... le nomment ainsi, NDLR) et de prendre conseil auprès de lui. C'est un long chemin, ce n'est pas toujours simple, mais c'est une belle aventure. Il y a une réelle confiance entre nous, cela n'a pas de prix et puis nous n'avons pas besoin de nous parler, on se comprend », confie Juliette Monmousseau. Elle cultive, tout comme son père, l'esprit famille avec la cinquantaine de collaborateurs : « Il y a bien sûr notre famille mais aussi plusieurs familles qui se sont relayées dans cette maison et cela perdure. »



Ses responsabilités augmentent au fil des années et portent sur l'ensemble de l'activité en France et à l'export. « L'export représente 60 % de notre activité. Bien que présent dans 45 pays, il en reste à conquérir », sourit la jeune femme. Il est à noter que ce sont aussi 6,2 millions de bouteilles qui ont été expédiées en 2017.

Juliette Monmousseau s'occupe aussi des aspects de la production, cela passe par les relations avec les viticulteurs à la bouteille finie et bien au-delà.



UN ANCRAGE LOCAL AFFIRMÉ

Quant au mécénat, s'il n'est qu'un des aspects des partenariats extérieurs : « Il est important que nous nous recentrions et que nous trouvions de la cohérence. » Ces partenariats s'orientent vers la culture qui est dans l'ADN de la maison de fines bulles avec entre autres la création en 1992 du Centre d'Art contemporain qui accueille des expositions dont Art Cheval. C'est aussi la restauration du Petit Théâtre Bouvet-Ladubay, créé par Étienne Bouvet. Brigitte Fossey et Jean-Claude Brialy en sont les parrains. Le lieu retrouve ainsi sa vocation avec la programmation de spectacle. « Rien n'est plus indispensable à la finesse des bulles que l'art et les artistes », aime à dire Patrice Monmousseau.



UN ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

La Maison participe par ailleurs à la création sous toutes ses formes : festival Premier Plan, festival d'Anjou ou celui de la Fiction TV. Elle est par ailleurs mécènes du Théâtre Le Dôme à Saumur, la liste est longue et marque un fort ancrage local dans le monde équestre également. « Nous sommes partenaires de toutes les compétitions équestres nationales et internationales ayant lieu à Saumur. C'est ainsi que nous aimons, entre autres, à marquer notre identité saumuroise. »

Par ailleurs, cela pourrait surprendre, le nom de Bouvet-Ladubay est accolé à l'Office national des forêts et à la forêt de Terrefort, l'idée n'est pas si saugrenue que cela : « La problématique des forêts liée au climat, à l'environnement... est la même que pour la vigne. C'est également un moyen de poursuivre nos actions vers les jeunes. »

Les Caves Bouvet-Ladubay sont fortement ancrées localement,

nationalement, internationalement et également dans le troisième millénaire, si l'on en juge par l'unité construite à Distré, il y a tout juste dix ans, qui profite de toutes les nouveautés et avancées technologiques de pointe en matière viticole.

Le regard de Juliette Monmousseau est résolument tourné vers l'avenir tout en se sachant détentrice de la longue histoire de cette Maison, qu'elle transmettra un jour à son tour, là, c'est un autre livre à rédiger dont seules les premières pages sont écrites...

Bernard Lebec,
Journaliste
Service communication
Agglomération Saumur Val de Loire

www.bouvet-ladubay.fr



PÔLE DE SAUMUR

LOIRE IMPRESSION : UNE SUCCESS-STORY SAUMUROISE

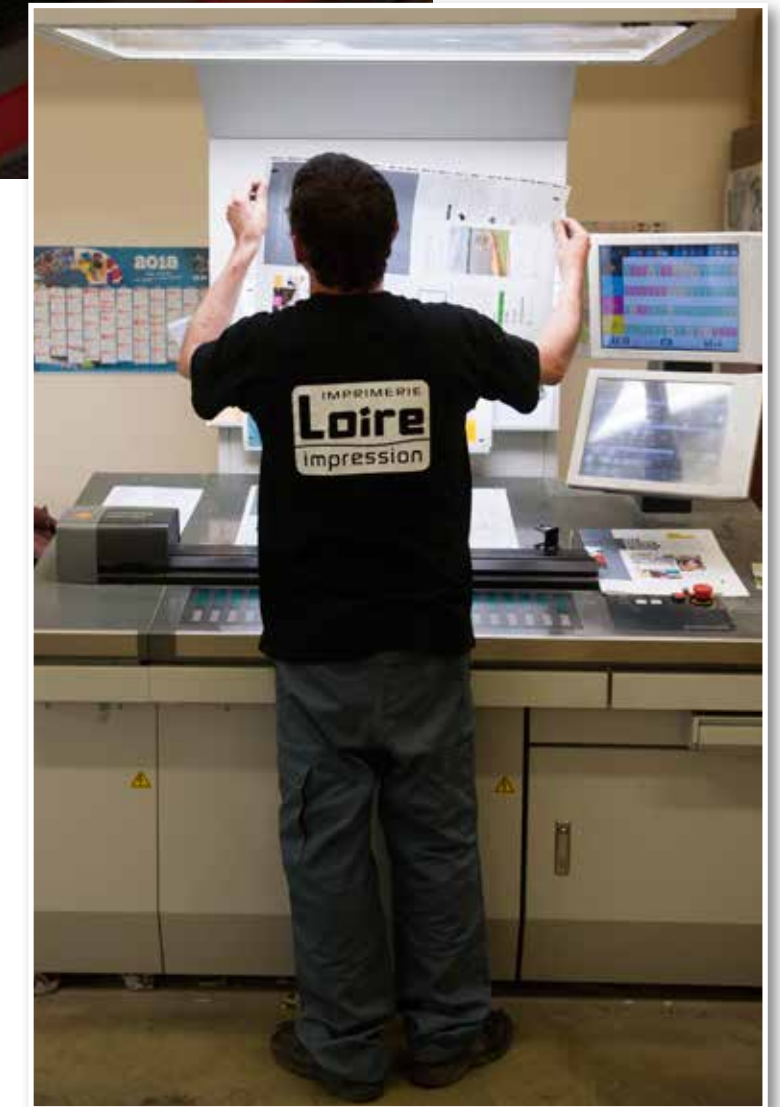
Qu'il est long le chemin parcouru depuis 1996, date de la création de l'imprimerie Loire Impression route de Rouen. Nathalie Maindrou, une des membres du trio de créateurs, raconte ce parcours sans se départir de son sourire et de son dynamisme inaltérable ainsi que de son caractère bien trempé. Elle se confie aussi sur une entrée dans la vie pas toujours simple et les difficultés pour une femme de gérer une entreprise. Rencontre.

Née il y a tout juste cinquante ans à Angers d'une maman contremaîtresse dans le champignon et d'un père ouvrier peintre, qu'elle adorait. Les jours sont heureux au milieu de ses deux frères jusqu'à l'âge de neuf ans : « Mes parents divorcent. J'ai eu le sentiment de devenir déjà adulte, cela n'a pas été facile », elle n'en dira pas plus.

Le passage par la case école sera bref, « Je n'ai pratiquement pas fait d'études. J'ai quitté l'école à 17 ans avec juste un BEPC en poche que j'ai obtenu à la seconde fois », sourit Nathalie Maindrou. Nul va sans dire que rien ne la prédestinait à tenir les rênes d'une entreprise de vingt salariés aujourd'hui et personne n'y aurait cru à

l'époque. C'était sans compter sur la force de caractère de la chef d'entreprise.

Elle passe un brevet agent administratif et informatique, « Un truc qui ne sert à rien », c'est aussi une formation AFPA en alternance dans la comptabilité et bien sûr le monde du travail. Cela va de la cuisine aménagée, à la comptabilité, la machine agricole, à l'accompagnement de stagiaires à l'AFPA., avec une pause à la naissance de ses deux fils. Cela pourrait paraître disparate, en fait la jeune femme se forme. D'une intelligence vive, elle regarde, observe, comprend bien des rouages.



1996, CRÉATION DE L'IMPRIMERIE

En 1995, elle intègre le service comptable d'une imprimerie à Saumur. Un an après, le 1^{er} août, avec Claude Masson et Jean-Marie Maindrou, qui deviendra son mari, elle crée l'imprimerie Loire Impression. L'aventure peut débuter. L'installation n'est pas aisée : « Nous avions besoin d'un fonds de roulement et nous devions investir 50 000 francs chacun. « Divorcée, élevant seule deux enfants de 3 et 6 ans à l'époque, être une femme, autant d'inconvénients devant un banquier. Par chance, ma mère me prêtera la somme. »

« J'ai galéré pour les fonds et aussi pour être reconnue dans le milieu professionnel. Je me suis bien souvent sentie seule. Il a bien fallu attendre dix années pour avoir une certaine reconnaissance. » Elle n'en demeure pas moins sérieusement épaulée par ses associés et a « des enfants qui me comblent ». C'est aussi les collaborateurs, quatre au début, 20 aujourd'hui. « C'est une vraie famille. Le chef d'entreprise est comme un chef d'orchestre, c'est lui qui donne le la, mais il n'est rien sans ses musiciens. »



POLITIQUE D'INVESTISSEMENTS EFFICACE

Son acharnement, sa volonté de réussir, l'appui de ses associés ont fait que la petite imprimerie a eu une belle croissance, 200 000 € de chiffre d'affaires les premières années, presque 1,8 M d'€ aujourd'hui et 2,35 M d'€ d'investissement en 20 ans. « C'est cette politique d'investissements efficace qui a aussi contribué à notre développement rapide. »

Sensible à l'écologie en milieu industriel, alors que le terme n'en était qu'au balbutiement à la fin des années 90, les encres deviennent végétales, les produits chimiques sont peu à peu supprimés et le recyclage devient naturel ce qui vaut à l'entreprise de remporter le premier prix de l'Écos Trophée du Parc naturel régional Loire Anjou Touraine en 2006.

CRÉER UNE FONDATION

Nathalie Maindrou n'a pas l'habitude de se tourner vers le passé. Elle vit pleinement le présent au milieu de sa tribu et de ses employés et pense à l'avenir : « Alexandre, mon fils aîné vient d'intégrer l'imprimerie comme directeur général. » Du sang neuf pour partir à la conquête de nouveaux marchés au niveau national et puis la petite imprimerie devenue grande commence à être à l'étroit, « Il va falloir songer à déménager. »

La jeune quinquagénaire n'oublie pas d'où elle vient et comment elle a réussi, femme au grand cœur, elle songe à créer une fondation afin d'accompagner les femmes qui ont un projet d'installation ou bien de formation. Nul va sans dire, qu'elles seront bien soutenues et qu'elles hériteront certainement du dynamisme communicatif et de l'esprit d'entreprendre de Nathalie Maindrou. À suivre.

Bernard Lebec,
Journaliste
Service communication
Agglomération Saumur Val de Loire

www.loire-impression.fr



FONTEVRAUD-L'ABBAYE LABORATOIRES BROTHIER : L'AUDACE COMME ADN

Un lien spirituel unit Brothier avec le poète et chevalier, rebelle et stratège, Richard Cœur de Lion dont le gisant repose dans la nef de l'abbaye. Malheureusement, décédé d'une blessure par flèche qui s'est infectée... Il aurait pu modifier le cours de l'histoire de France s'il avait pu être soigné et guéri grâce aux produits fabriqués par les Laboratoires Brothier à Fontevraud l'Abbaye.

En 1949, Brothier crée son activité à Fontevraud-l'Abbaye dans un bâtiment occupé par une ancienne ganterie.

1950, Brothier lance un produit phare, toujours d'actualité, le Coalgan bien connu chez les personnes qui saignent du nez.

1985, arrivée d'une nouvelle équipe qui décide de déplacer la production sur une zone d'activités intercommunale mise à disposition par la commune de Fontevraud.

Une usine toute neuve sort de terre qui verra de nombreuses extensions dont une majeure en 2015-2016. Cette dernière extension présente une architecture d'avant-garde qui respecte l'environnement dans un site protégé. Aujourd'hui, Brothier est implanté sur un terrain de 42 000 m² dont 9 000 m² couverts répartis sur trois unités : production, recherche et magasin.



PIONNIER MONDIAL

Le cœur de métier de l'entreprise est l'exploitation des biopolymères marins, autrement dit créer et développer des produits à partir des algues à destination de la chirurgie pour ses propriétés hémostatique et cicatrisante.

Brothier est pionnier mondial dans

ce domaine, au travers d'un savoir-faire qui fait appel à des processus de fabrication très particuliers utilisant des technologies propriétaires, développées en interne et ce, encadré par une réglementation sur la sécurité biologique de plus en plus contraignante.



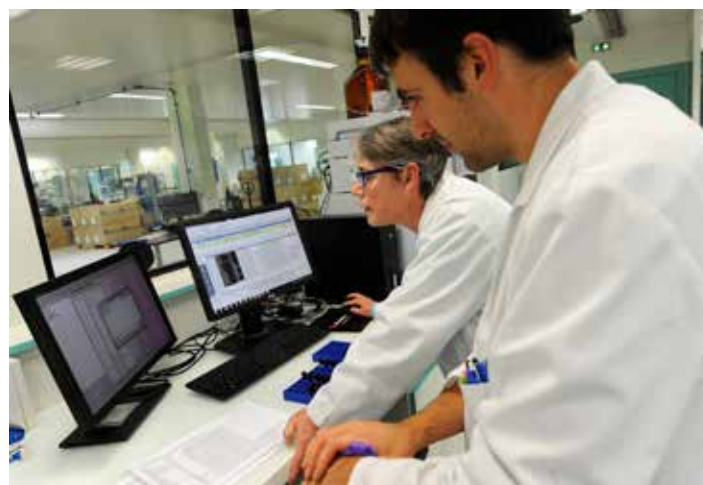


FORMATION, PARTAGE, EXCELLENCE

Autrement dit, l'unité de production fait aujourd'hui appel à toutes les dernières innovations high-tech, ce qui traduit une politique d'investissements particulièrement ambitieuse.

Le développement de l'entreprise s'appuie sur une vision à long terme dont les mots-clés sont formation, partage et excellence.

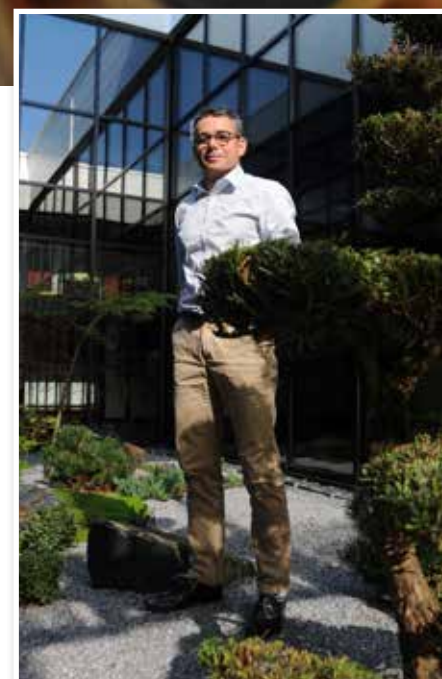
Cette position de leader dans son domaine permet aux produits Brothier d'être utilisés dans la majorité des hôpitaux français mais aussi à l'international notamment en Europe, aux USA et au Japon.



RENFORCER L'ANCRAGE DANS LE SAUMUROIS

Dans son rôle sociétal, Brothier privilégie les partenaires régionaux du Grand Ouest et souhaite y renforcer son influence.

Christian Girardière, le PDG des Laboratoires Brothier, a toujours manifesté sa volonté de renforcer l'ancrage de l'entreprise dans le Saumurois qui peut aller jusqu'à une participation dans des aménagements de voirie.



David Richou, directeur du site

UNE VISION À LONG TERME

La culture du partage des connaissances scientifiques dans le domaine de la réparation tissulaire se déploie tout au long de l'année, sur toute la France, en réunissant dans les centres hospitaliers les experts du domaine dans le but de faire avancer la connaissance scientifique.

Cette vision à long terme se décline aussi sur des projets de recherche fondamentale avec des unités INSERM sur la thérapie cellulaire.

Ce développement, continu depuis des années, est le fruit non seulement de l'audace et d'une vision à longue échéance entretenue, mais surtout d'une manifestation de confiance des femmes et des hommes qui se sont investis dans l'entreprise par implication et croyance.

L'esprit des chevaliers se perpétue... avec l'audace comme ADN.

Sandrine Lion et Patrice Vérité,
Elus de Fontevraud-l'Abbaye

www.brothier.com



FONTEVRAUD-L'ABBAYE SAVONNERIE MARTIN DE CANDRE : UN EXCEPTIONNEL SAVOIR-FAIRE

Spécialisée dans la fabrication de savons de toilette de type Marseillais depuis 1974, la Savonnerie Martin de Candre à Fontevraud-l'Abbaye est réputée pour son savoir-faire en matière de saponification à l'ancienne. De nos jours, elle fait partie des quelques rares savonneries françaises qui réalisent par elles-mêmes leurs saponifications.

Tout commence dans les années 1970 par la rencontre d'un chimiste-savonnier, André Chapuis, originaire du Cher, avec Dominique et Rosine Dauge, exploitants agricoles, établis sur un domaine familial à l'entrée de Fontevraud-l'Abbaye, et qui à l'époque cherchaient à compléter leur agriculture. Le domaine de Mestré est l'ancienne ferme des abbesses de l'Abbaye royale voisine.



Patience, ingéniosité, courage et des années de pratique ont été nécessaires à Rosine pour reprendre le savoir-faire unique de ce « maître » en saponification. Aujourd'hui, l'une de ses filles a repris le flambeau en poursuivant la tradition et en conservant le secret artisanal. Car ici tout est artisanal, ou fait main, de la pesée des huiles végétales à la réalisation des emballages dans du papier à la cuve, en passant par ce fameux « coup de main » ou « savoir-faire » qu'il faut avoir longtemps pratiqué avant de pouvoir faire sien.

TOUR DE MAGIE, TOUR DE CHIMIE !

Tour de main ou tour de chimie, pourquoi pas tour de magie ! Puisqu'il transforme les huiles en savon grâce à une base caustique. Toujours les mains qui emplissent, mélangent, tassent, raclent, découpent, tamponnent, essuient, pressent, rangent, disposent, trient, réservent, plient, maintiennent, s'appliquant dans le menu détail à observer un processus qui se prolonge par une longue pause dans l'atelier de séchage. Au final, c'est un produit absolument artisanal qui est proposé en vente en ligne ou directement à la boutique, voisine d'une magnifique grange du XII^e siècle abritant un très beau musée où il est possible de découvrir que les savonniers ont été les premiers publicitaires à partir de 1820.



UNE PRODUCTION 100 % LOCALE

Tout est réalisé sur place dans l'atelier de fabrication, par une équipe de dix personnes qui veillent au bon déroulement du processus de qualité. C'est le matin qu'ont lieu les deux fabrications quotidiennes et cela toutes les semaines sur toute l'année, afin d'assurer le roulement des caisses en bois dans lesquelles les savons sèchent pendant des mois, pour laisser le temps aux parfums de s'harmoniser avec le savon.

Aujourd'hui les produits Martin de Candre ont largement dépassé les frontières régionales, nationales et internationales. Ils sont plébiscités et tous les jours des colis partent aux quatre coins du monde.



L'entreprise a su se développer en intégrant les exigences de la réglementation cosmétique afin de toujours proposer des produits de haute qualité, réalisés à partir de matières premières uniquement végétales. Outre les savons de toilette en pâtes solides ou sous forme liquide, les artisans se sont diversifiés, avec entre autres, le savon à barbe qui fait le bonheur des hommes même dans une époque où la barbe est à la mode mais doit être entretenue.

Martin de Candre est l'histoire d'une aventure familiale et artisanale qui débute en 1974, qui a su maintenir et préserver notre savoir-faire pratiquement disparu de nos jours en France.

Sandrine Lion et Patrice Vérité,
Elus de Fontevraud-l'Abbaye

www.martin-de-candre.com





Enseignes
Signalétique
Véhicules·Panneaux
Bâches·Totems



Une équipe de **6 personnes** à votre service,
pour un accompagnement global

- ▶ Conception
- ▶ Etude Technique
- ▶ Fabrication
- ▶ Pose



ZONE ECOPARC - SAUMUR | 02 41 67 74 68 | contact@delbaretbelda.com | www.delbaretbelda.com



EXPO

CENT UN MILLE



15 entreprises de l'Agglomération Saumur Val de Loire et leur dirigeant
présentent **leur savoir-faire, leur dynamisme, leur talent, leur histoire...**
à travers les clichés de la photographe Coralie Pilard.

L'exposition, à géométrie variable, est proposée **gratuitement**
aux collectivités, associations, entreprises...



Fiche technique et catalogue disponibles sur simple demande
à communication@agglo-saumur.fr ou au 02 53 93 50 12

FONTEVRAUD L'ABBAYE ROYALE

Exposition
Spectacle vivant
Concert
Gastronomie
Escape Game
Littérature