ÉDITION DU LOIR-ET-CHER

www.lepicentre.online

L'ÉPICENTRE

#189

MENSUEL JUIN 2021

L'actualité économique et sociétale du Val de Loire ■ Gratuit

41

© Tuan Nguyen

Le dossier

“Sport et business : l'économie gagnante”

P20à26

■ Métiers
Imprimerie en mutation

P3

■ Industrie
Arjowiggins repris en main

© DR

P6

■ Savoir-faire
NLX éclairage patriotique

P11

■ Tourisme
Chaumont en vert et bleu

© E. Sander

P29

édito

90 milliards d'euros

90 milliards d'euros ! Tel est le poids économique de la filière du sport en France estimé par un groupe bancaire en février dernier. Un « *chiffre d'affaires* » obtenu en additionnant le budget des 360 000 associations sportives du territoire à celui des entreprises qui œuvrent dans le domaine du sport. Encore ce montant colossal ne tient-il pas compte des subventions des collectivités, des droits télévisés et du sponsoring. Il faudrait sans doute le doubler pour approcher une estimation globale réaliste.
À l'échelle de l'Épicentre, sur les trois départements de notre zone d'édition, le Loiret, le Loir-et-Cher et l'Indre-et-Loire, nous avons réalisé une enquête afin d'explorer localement les relations entre le sport et l'argent. Nous avons centré cette investigation sur le ou les clubs du sport leader dans chaque département et sur leurs associations d'entreprises partenaires. Il en ressort le constat que, de ce match entre sport et argent, l'économie sort gagnante.

Dans ce même numéro, plusieurs reportages sont consacrés à la découverte d'entreprises qui sont engagées dans des processus de relocalisation de production. La crise sanitaire a, en effet, révélé de graves situations de dépendances économiques, non seulement en matériel sanitaire mais aussi en matières premières ou composants techniques. Encouragés et soutenus par les pouvoirs publics, de nombreuses entreprises régionales s'emploient désormais à conquérir une plus grande autonomie.

Enfin, avec ce mois de juin qui s'annonce comme celui du retour à une nouvelle liberté, encore sous contrôle, nous consacrons nos pages loisirs et culture à la redécouverte de quelques lieux emblématiques de notre patrimoine régional. Profitons de ces jours meilleurs.

La rédaction

sommaire

VIE DES ENTREPRISES

4 Axe Systems à la conquête de nouveaux marchés
Pour surmonter une baisse de chiffre d'affaires, le spécialiste de l'imagerie médicale Axe Systems s'oriente vers la diversification de ses produits avec le soutien du plan de relance.

7 Chavigny et Minier, alliance en béton pour le recyclage
Deux poids lourds régionaux du secteur de la construction conjuguent leurs forces au service du recyclage. Chavigny et Minier viennent de racheter l'entreprise Recybapt, avec en ligne de mire la valorisation des gravats.

12 Barat : portes grandes ouvertes sur le développement
Passée du bâtiment au ferroviaire, l'entreprise Barat, à Contres, fabrique des portes pour les trains et tramways du monde entier. Elle a bénéficié du soutien de l'Etat dans le cadre du plan de relance des investissements industriels.

LE DOSSIER DU MOIS

20 Sport et business : l'économie gagnante
Qu'en est-il des rapports qu'entretiennent les principaux clubs sportifs du Loiret, du Loir-et-Cher et de l'Indre-et-Loire, avec l'argent et le business ? Qu'est-ce qui motive un chef d'entreprise à devenir partenaire d'un club sportif ? Les réponses dans notre dossier du mois.

CULTURE & LOISIRS

29 Bleue, la couleur 2021 du paradis vert de Chaumont-sur-Loire
Retrouvons le chemin poétique du Festival International des jardins du Domaine de Chaumont-sur-Loire qui a pour thème cette année, « Le biomimétisme au jardin ». S'inspirer de la nature et créer le monde de demain, un sujet d'aujourd'hui !

L'ÉPICENTRE
www.lepicentre.online

Mensuel gratuit
#189
Juin 2021

Groupama Up/Espace entreprises, 2 avenue de Châteaudun CS1319 - 41013 Blois Cédex • 02 54 74 30 39

• Président
François Delaisse
• Directrice de la publication
Delphine Sergheraert
direction@lepicentre.online
• Relations extérieures
Philippe Duisit
06 33 22 43 19
Guillaume Malbo
06 33 12 77 56

• Contacts commerciaux
Philippe Massicot
06 45 76 98 51
Denis Labrune
06 86 70 03 85
• Impression
Imprimerie Baugé, Descartes
• Graphisme
DCO'M Sabine Virault
06 83 05 56 51

• Rédacteurs
Estelle Cuiry,
Stéphane De Laage,
Bruno Goupille,
Juliette Lécureuil,
Laëtitia Piquet
Ambre Blanes
Sophie Manuel
Jean-Michel Very

IMPRIM'VERT
PEFC 10-31-1080

LES ÉDITIONS DE L'ÉPI - S.A.S. Au capital de 10 000 euros - Siret 53804876000028 - Dépôt légal à parution - ISSN 2110-7831

Toute reproduction complète ou partielle du contenu de ce journal est interdite sauf accord préalable de la direction.

Interview :
Sébastien Lemaire : « *Face à la crise, les imprimeurs ont encore des cartes à jouer* »

Le secteur de l'imprimerie et des industries graphiques a été impacté par la crise de Covid-19. Rencontre avec Sébastien Lemaire, président de UNIIC Centre (Union nationale des industries de l'impression et de la communication).

Comment vont les imprimeurs ?

Sébastien Lemaire : *Le chiffre d'affaires du secteur de l'imprimerie a reculé d'environ 10% en 2020. Les imprimés évènementiels sont la branche souffrant le plus de la situation. En fait, l'impact a été variable en fonction des activités de l'imprimeur. Dans notre organisation professionnelle, nous distinguons véritablement quatre branches : le livre, l'imprimés de gestion, le marketing-évènementiel, le packaging. Ce dernier comprenant le marché de l'emballage (dont la matière première est d'origine papier/carton) a été boosté lors de cette crise via l'agro-alimentaire et le monde pharmaceutique.*

Quel a été le rôle de l'UNICC dans cette crise ?

Sébastien Lemaire : *L'UNIIC est la première organisation patronale de notre branche. Elle assure la mission de représenter et de défendre notre profession en animant toutes les commissions paritaires et groupes techniques directement liés à la Convention Collective Nationale de l'Imprimerie de Labeur et des Industries Graphiques. Concrètement, notre organisation est intervenue régulièrement auprès du gouvernement pendant cette crise. Régionalement, nous avons aidé les entreprises adhérentes dans la mise en place des dispositifs d'accompagnement pour celles qui ont rencontré des difficultés. Nous devons nous soutenir mutuellement et avoir une ligne déontologique pour avancer ensemble. Autre point, nous animons la politique de formation de la branche, avec par exemple en région, l'UFA Cartif et le Lycée des métiers Albert Bayet à Tours.*

Sébastien Lemaire, président COGEPRINT et UNIIC Centre, a de bonnes lectures !

Quel est l'avenir de l'imprimerie ?

Sébastien Lemaire : *Le secteur de l'imprimerie connaît une mutation depuis plusieurs années. Dans l'ère de l'industrie 4.0, notre secteur fait face à de nouveaux défis stratégiques que représentent l'accentuation du digital, et les différentes problématiques environnementales. Même si le digital a bousculé les référentiels en matière de supports de communication, le support papier reste un support essentiel, celui-ci est loin d'avoir joué ses dernières cartes.*

Propos recueillis par Sophie Manuel

L'imprimerie en région Centre

- 125 établissements
- 2 429 salariés

*Chiffres 2019

UNIIC Centre
Tél : 06 73 25 51 75

Axe Systems à la conquête de nouveaux marchés

Pour surmonter une baisse de chiffre d'affaires, le spécialiste de l'imagerie médicale Axe Systems s'oriente vers la diversification de ses produits avec le soutien du plan de relance.

«La spécialité actuelle du site de Romorantin, c'est de fabriquer des machines d'imagerie médicale et des robots d'aide à l'acte chirurgical. Et l'avenir va dans le sens de réunir les deux, d'avoir des robots d'aide à l'acte chirurgical guidés par l'imagerie», décrivent Jacques Neveu et Josh James, les deux dirigeants.

Créée en mai 1982, la société a évolué dans la billetterie pendant une dizaine d'années. Au début des années 90, l'entreprise a pris un virage dans le domaine médical, et plus précisément dans la mammographie, en développant une machine «pour pouvoir trouver les coordonnées d'une tumeur à partir d'une radio et aider les médecins à faire la biopsie» avec précision.

L'appareil de mammographie « Biopsy Positionner » vient d'entrer en production en série après deux ans de montée en cadence.

Dans le giron d'Axe Group

Pour satisfaire pleinement son client principal, à savoir General Electric Medical, Axe Systems qui s'appelait alors 2ME intègre le giron d'Axe Group dans les années 2000 et Jacques Neveu et Josh James en prennent la direction. *«Le fait que l'entreprise de Romorantin soit adossée à un groupe plus important a permis d'attraper de nouveaux marchés dans le médical et les années 2000 ont été des années d'assez forte croissance»*, alors qu'en même temps la billetterie disparaissait avec l'essor du sans-contact. *«Ce qu'on fabrique pour General Electric est déployé dans le monde entier et nous sommes les seuls à le fabriquer pour eux. C'est nous qui développons une partie de leurs projets. Notre structure, notre organisation est adaptée au médical et aux règles médicales.»*

Frappée par la pandémie

À cause de la pandémie actuelle, *«les hôpitaux ont arrêté tous les investissements et se sont concentrés sur le traitement du Covid. Les fabricants de matériel n'allaient plus dans les hôpitaux pour démarcher. Tous les hôpitaux ont reporté ce besoin à plus tard. Tous les achats de matériel se sont donc arrêtés et, par voie de conséquence, pendant plus d'un an, on a eu une baisse importante du chiffre d'affaires. Ce qui nous a montré à quel point l'entreprise était vulnérable puisqu'attachée à un seul client.»*

L'enjeu est alors de *«préserver les emplois d'aujourd'hui, redévelopper l'entreprise sur d'autres marchés et continuer la croissance de l'entreprise»*.

Création d'un centre d'innovation

Pour y parvenir, leur comité stratégique *«s'est orienté vers la création d'un centre d'innovation et de développement. Il faut qu'on utilise nos capacités pour trouver d'autres produits pour d'autres clients, pour d'autres marchés. Le plan de relance nous a accompagnés et aidés dans cette voie»* grâce à un accord signé le 15 décembre dernier et *«assez rapidement une première partie des fonds»* a été versée.

Ainsi Axe Systems s'ouvre à un large éventail de domaines : au secteur médical élargi comme les dentistes, mais aussi aux biens d'équipement aux particuliers, la haute technologie, la recherche sous-marine, les satellites, l'exploration pétrolière, les nouvelles énergies… Bref, à tous secteurs ayant *«besoin de précision, de mécanique, de robotique»*. Et pour cela, *«on met en avant notre forte image reconnue dans le médical»*.

L.P.

http://www.axe-group.com

Des réunions publiques pour s'informer sur les futures règles de construction

Agglopolys
Communauté d'agglomération de Blois

Le Plan Local d'Urbanisme intercommunal d'Agglopolys dessinera le futur cadre de notre vie quotidienne. Chacun d'entre nous, habitant, professionnel, est concerné par son élaboration. Nous sommes donc tous invités à découvrir lors des 5 réunions publiques, le projet des grands principes du règlement et du zonage.

Les élus d'Agglopolys préparent la mise en œuvre du Plan Local d'Urbanisme intercommunal (PLUi) sur l'ensemble des 43 communes afin de prendre en compte les nouveaux enjeux de développement et d'aménagement et de se conformer aux nouvelles dispositions réglementaires. Il doit définir une vision partagée du territoire pour les quinze prochaines années (logement, développement économique, environnement, ….). Françoise Bailly, vice-présidente en charge de l'Aménagement, de l'Urbanisme et du PLUi, précise *« Le PLUi d'Agglopolys intègre les volets habitats et déplacements. L'idée est de se doter d'un outil qui harmonise les règles entre les communes et permet le développement économique, tout en préservant les paysages, les terres agricoles, et le patrimoine. »*

© Agglopolys

Candé-sur-Beuvron.

Cinq réunions publiques

Le règlement du PLUi précisera selon différentes zones les règles d'implantation des futurs bâtiments (en limite de propriété, au centre de la propriété, etc.), les catégories de constructions qui sont autorisées sur le territoire (habitat, locaux commerciaux, entreprises, etc.), la qualité urbaine, architecturale, environnementale et paysagère, ou encore les règles de stationnement. Il traduit de façon précise les orientations qui ont été définies précédemment dans le Projet d'Aménagement et de Développement Durables (PADD). Les secteurs ayant vocation à accueillir de nouveaux logements et/ou activités seront de plus couvertes par des Orientations d'Aménagement et de Programmation (OAP). Agglopolys organise des réunions publiques pour présenter une version projet des grands principes du règlement/zonage. *« L'élaboration du PLUi est le fruit d'un travail collaboratif, qui promeut la concertation avec les personnes publiques et les habitants du territoire. Depuis le départ, nous sommes dans une démarche participative. »* explique Françoise Bailly.

Paysage et cadre de vie

Le paysage est une composante majeure du territoire et de son potentiel touristique. Les enjeux de préservation et de sa mise en valeur sont importants sur le territoire d'Agglopolys, notamment dans le cadre de l'inscription du Val de Loire au patrimoine mondial de l'Unesco. Le projet du PLUi prend en compte la diversité des formes urbaines et la qualité des paysages du territoire afin d'adapter les règles à leur contexte.

www.agglopolys.fr

© Emilie Dubrail

Réunions publiques*

Mardi 29 juin 2021 de 18h30 à 20h30
Espace Chavil - Rue des Poussetières - 41120 Chailles

Mercredi 30 juin 2021 de 18h30 à 20h30
Salle des fêtes - Rue du Bailli - 41190 Herbault

Jeudi 1er juillet 2021 de 18h30 à 20h30
Salle des Associations - Place de l'Eglise - 41330 Saint-Bohaire

Vendredi 2 juillet 2021 de 18h30 à 20h30
Salle des fêtes - 6 rue Gustave Marc - 41150 Onzain/ Veuzain-sur-Loire

Lundi 5 juillet 2021 de 18h30 à 20h30
Le Jeu de Paume - 66 avenue de Châteaudun - 41000 Blois

**entrée libre, dans le respect des protocoles sanitaires*

Arjowiggins, un ligéro-canadien reprend la main

Le canadien Kolmi-Hopen, spécialiste des gants et produits médicaux à usage unique, a confirmé l'installation d'une importante unité de production sur le site de l'ex-usine Arjowiggins, à la frontière du Loir-et-Cher. L'usine s'intitulera ManikHeir.

L'affaire avait fait grand bruit. Avec un drame en filigrane. Le suicide d'un salarié. Arjowiggins, l'usine de production de papier avait été placée en liquidation judiciaire en mars 2019, puis reprise l'an dernier par Paper Mills Industries, qui avait finalement abandonné. Près de 800 salariés au tapis et toute une région impactée, à Bessé-sur-Braye (Sarthe), en lisière du Loir-et-Cher. Mais l'horizon s'éclaircit, puisque Kolmi-Hopen, filière du canadien Medicom, déjà présent en Anjou, prévoit un investissement de près de 40 millions d'euros sur l'ancien site du papetier. Kolmi-Hopen est une PME spécialiste des produits médicaux à usage unique. Le projet vise la mise en place de plusieurs lignes de production pour la fabrication de gants en nitrile, une alternative au latex (vecteur d'allergies) et une barrière aux produits chimiques et aux virus. D'actualité en quelque sorte.

Le groupe canadien Kolmi-Hopen est spécialisé dans la fabrication de masques et gants médicaux.

Pas moins de 300 emplois en 2022

Pas de hasard quant au choix géographique. D'abord l'activité, qui nécessite un apport d'eau conséquent, avec la Braye à proximité. Ensuite un dossier monté en collaboration avec la Région et une participation de l'État. *« Ce projet répond à un double objectif, la reconquête industrielle et la revitalisation de ce territoire qui a été durement touché, mais également la reconstruction de notre souveraineté sanitaire »*, s'est félicitée Agnès Pannier-Runacher, ministre déléguée chargée de l'Industrie, auprès de l'AFP (19/05).

Confortée dans ses déclarations par Jacqueline Gourault, ministre de la cohésion des Territoires et des Relations avec les collectivités territoriales, qui rappelle que l'État s'engage à hauteur de 10 millions d'euros et la Région, pour sa part, participe à hauteur de 5 millions.

De la place pour d'autres activités

Les fonds versés par l'État s'inscrivent dans le cadre du plan de relance. *« 150 à 200 emplois seront créés la première année, avec un potentiel pouvant atteindre plus de 300 emplois sur site à terme »*, a indiqué Bercy dans un communiqué. Avec une ouverture calée sur 2022, ce sont donc pas moins de 300 emplois qui viendront éponger le sinistre de 2019. *« Bessé-sur-Braye deviendra le premier site français à fabriquer ces équipements de protection »*, s'est réjouit la ministre, car les gants en nitrile sont majoritairement fabriqués en Asie. Seule ombre au tableau, sur les 72 000 m² de bâtiments qu'occupait Arjowiggins, seuls 18 000 m² ont été repris par le groupe canadien. Quid du reliquat ? Jacques Lacoche, le maire de la ville, serein, en appelle à d'autres investisseurs. *« Il reste de la place pour l'implantation d'autres activités ! »*, confie l'édile. Une bonne nouvelle donc pour l'emploi, tant sarthois que loir-et-chérien, pour les partenaires commerciaux à venir, les sous-traitants et le commerce en général dans ce bassin de vie, car Bessé-sur-Braye se situe à quelques centaines de mètres du 41, tout proche de Savigny-sur-Braye, à quelques encablures de Montoire-sur-le-Loir.

J.-M.V.

Kolmi-Hopen : de l'Anjou au Canada

Kolmi-Hopen dispose d'une unité de production basée en France, en Anjou. Son histoire débute en 1921, à Angers (49), l'entreprise fabriquait alors le fameux papier à cigarette Zig-Zag. Le groupe est issu de la fusion de deux entreprises : Kolmi et Hopen qui possédaient chacune leur propre domaine d'expertise. Kolmi dans le domaine médical : elle a été la première, dans les années 1970, à lancer sur le marché européen un masque médical fabriqué en France. Hopen, née en 2003, avait pour sa part la distribution de produits à usage unique dédiés au secteur des industries et de l'hygiène. Elles ont fusionné en 2005 pour proposer une offre globale à l'ensemble de leurs distributeurs européens.

Kolmi-Hopen dispose de près de 2 400 références et appartient depuis 2011 au Groupe Medicom. Avec un chiffre d'affaires de plus de 300 millions de dollars, c'est un groupe industriel international spécialisé dans la conception, la fabrication et la distribution d'articles à usage unique et à usage court destinés au secteur dentaire, médical, industriel et de l'hygiène. Il compte plus d'un millier de collaborateurs répartis entre l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie. Le groupe possède six unités de production et ses produits sont commercialisés dans plus de 95 pays.

100% SERVICE
100% QUALITÉ
Une signature de **référence** pour tous vos projets
7/7 - 24h/24

PELLÉ ÉLECTRICITÉ
8, rue Louis et Auguste Lumière
41000 BLOIS
02 54 43 49 14
pelle-electricite.fr

CALLAC ÉLECTRICITÉ
Zac des Courtis 2 allée Ernest Nouel
41100 VENDÔME
02 54 77 66 10
callac-electricite.fr

BROUDIC PLOMBERIE
2 rue des écoles
41100 BLOIS
02 54 78 02 78
broudic-plomberie.fr

Chavigny et Minier, une alliance en béton pour le recyclage

Deux poids lourds régionaux du secteur de la construction conjuguent leurs forces au service du recyclage. Chavigny et Minier viennent de racheter l'entreprise Recybapt, avec en ligne de mire la valorisation des gravats.

Bien dans l'air du temps, et bientôt sous le joug d'obligations réglementaires, le traitement des déchets issus de chantier de démolition a mené Chavigny et Minier, les deux entreprises du Vendômois, à s'interroger sur la mutualisation. Une opportunité pour la gestion de gros volumes, chacune des entités y apportant son savoir-faire, ses moyens spécifiques et sans doute une optimisation des coûts en bout de chaîne.
Des matériaux souvent compliqués à traiter. Magma informe, mélange de pierre et de ferraille qui se transforme en or vert sous forme de béton bas carbone, lequel ne développe pas de pollution et sans impact négatif sur la qualité de l'air. À l'origine, Recybapt proposait aux professionnels et aux particuliers la vente de sable, de granulats et autres, et déjà un département déchetterie.

Le Moulin de Varennes, siège emblématique du Groupe Minier, à Naveil, dans son écrin de verdure.

Le recyclage au cahier des charges
C'est donc une nouvelle plateforme, posée sur le site de Recybapt, dans la zone de la Bouchardière, à Naveil, qui voit le jour. Située à quelques encablures de Vendôme, elle permettra aux deux entreprises de recycler leurs résidus de chantier, mais aussi à tous les maçons qui le souhaitent de bénéficier de la structure.
Matériau, aménagements, transport, logistique, béton, industrie, carrières, travaux publics… avec plus de 800 collaborateurs, le groupe Chavigny rayonne sur sept départements, avec 75 sites et plus de cent années d'existence. Avec cette acquisition, il vient accentuer l'activité recyclage qu'il avait déjà engagée à Thoré-la-Rochette.

Acté à parts égales
Porté par Bernard Minier, son patron charismatique, avec près de deux cents salariés, treize centrales à béton, sept carrières, le Groupe Minier, pour sa part, se positionne comme l'acteur phare dans la fabrication de béton, l'extraction, l'approvisionnement de granulats et les travaux publics. Il est présent en Centre-Val de Loire, dans les Pays de la Loire et en région parisienne, avec en étendard le respect de l'environnement.
Partager ses problématiques et faire abstraction du volet concurrentiel, en bonne intelligence. Pour preuve, le rachat de Recybapt a été acté à parts égales par Chavigny et Minier. Une co-construction en somme.

J.-M.V.

Le recrutement de cadres en reprise modérée

Après avoir connu une chute de 14% en 2020, le recrutement des cadres en Centre-Val de Loire repart à la hausse. 5 870 recrutements sont attendus cette année.

« Une chute historique », ainsi Christian Bertin, le président de l'APEC (Association pour l'emploi des cadres) du Centre-Val de Loire, qualifie-t-il le recul de 14% du recrutement de cadres dans la région observé en 2020. Un coup de frein provoqué par la crise sanitaire mais qui reste toutefois inférieur aux statistiques nationales (-19%). Pour cette année, les perspectives de l'APEC tablent sur 5 870 recrutements en Centre-Val de Loire, soit une reprise de 2% qui ne parvient pas à rejoindre le niveau record de 2019.
Comme l'a détaillé ensuite, lors d'une conférence de presse, Cyrille Longuepée, nouvelle déléguée régionale de l'APEC qui remplace Anthony Fumard, en partance pour Marseille, le Centre-Val de Loire demeure toutefois la région qui a le mieux résisté à l'effondrement des recrutements de cadres (-24% en Occitanie).

Cyrille Longuepée-Bonhomme est la nouvelle déléguée régionale de l'Apec, en remplacement d'Anthony Fumard nommé en Provence.

17 400 cadres demandeurs d'emploi
Par rapport à la situation nationale, la région se distingue également par la proportion de recrutements dans les grandes entreprises (51% contre 36%) et par la place de l'industrie (30% contre 13%). Les fonctions d'encadrement les plus recherchées relèvent du domaine commercial et marketing (24%), la recherche et développement (17%) et l'informatique à égalité avec le secteur tertiaire (12%).
Directrice régionale Pole Emploi Centre-Val de Loire, Virginie Coppens-Ménager a livré les résultats d'une enquête sur les demandeurs d'emploi cadres. À fin décembre 2020, ils étaient 17 400 en région avec une forte concentration sur les bassins d'emploi de Tours et d'Orléans (voir carte). Les bassins en bordure des départements d'Ile de France (Dreux, Chartres, Pithiviers, Montargis) souffrent également du même phénomène.

Surreprésentation dans la banque et la communication
Les fonctions d'encadrement les plus touchées par le chômage concernent la stratégie commerciale, les études, le conseil en organisation et le management. Les activités en relation avec la banque, l'assurance, l'immobilier ainsi que la communication et les médias apparaissent surreprésentées par rapport à l'ensemble de la population de cadres.
L'APEC et Pôle Emploi ont mis en place des actions communes pour accompagner les cadres vers le retour à l'emploi en visant plus particulièrement les publics les plus fragiles comme les seniors et les jeunes diplômés. Pour ces derniers, des ateliers collectifs de dix participants sont proposés avec l'assistance de consultants en développement personnel. 900 jeunes diplômes vont en bénéficier d'ici cet été.
Une aide financière de 1 400 euros peut être accordée à ceux se trouvant en situation de précarité. Pour les seniors et les personnes exposées au chômage de longue durée, l'APEC et Pôle Emploi ont également mis en place des parcours coordonnés.

Collaborer avec un agent commercial

Faire appel à un agent commercial qui négociera des contrats pour le compte de l'entreprise offre de nombreux avantages. Éric Gautier de Lahaut, agent commercial indépendant du secteur industriel, nous en dit plus.

Quel est votre spécificité ?
Éric Gautier de Lahaut : *L'agent commercial indépendant du secteur industriel a une double spécificité, un professionnel de la vente et une expertise technique pointue de son secteur industriel. Pour illustrer mes propos, je vais vous citer mon savoir-faire qui est la compression des poudres. J'interviens dans le domaine pharmaceutique dans la fabrication des comprimés et la mise sous blisters de ces mêmes comprimés, et également dans le domaine lessiviers pour les pastilles de lave-vaisselle, dans le domaine automobile pour les pastilles d'airbags ainsi que dans le domaine agro-alimentaire et plus particulièrement dans la confiserie pour les pastilles. J'ai donc une connaissance pointue de la fourniture d'outillage pour presses à comprimés et blistéreuses et peut ainsi représenter des entreprises leaders mondiales de ce secteur.*

Quels sont les avantages pour l'entreprise ?
Éric Gautier de Lahaut : *Activité en pleine croissance, l'exercice de la profession d'agent commercial indépendant permet aux entreprises de bénéficier des services d'un commercial non salarié pour leur compte, évitant ainsi les coûts liés à un poste en interne de ce type. Une entreprise étrangère peut ainsi couvrir le marché français sans frais d'installation d'une structure. Cette option s'avère une bonne stratégie dans un marché concurrentiel, où les relations consolidées avec des clients potentiels sont la clé.*

L'agent commercial doit avoir une bonne connaissance des produits qu'ils représente, comme Eric Gautier de Lahaut sur les compressions de poudre.

Quel est le statut d'un agent commercial ?
Éric Gautier de Lahaut : *Selon l'article L. 134-1 du Code de commerce, l'agent commercial est un indépendant. L'agent est mandaté pour négocier et conclure des contrats de vente pour le compte de son mandant. Il a donc un pouvoir étendu puisqu'il peut conclure au nom d'un autre. Un agent est un dirigeant d'entreprise, j'ai créé GTS (Gautier Tableting Services) en 2016. J'organise mon temps de travail et endosse les responsabilités d'un chef d'entreprise. La spécificité est la rémunération par des commissions. Celles-ci peuvent être données sous la forme d'un pourcentage des ventes ou d'une somme fixée à l'avance. Le contrat est la base dans ce métier, s'appuyer sur la Fédération Nationale des Agents Commerciaux (FNAC) est primordiale pour cadrer les engagements et échanger sur le métier.*

FNAC Centre-Val de Loire
www.agentcommercial.fr
Tel : 06 50 55 89 68 – 06 09 40 79 20

Vendôme : les abattoirs font peau neuve

La société d'exploitation abattoirs de Vendôme entame sa mue. Pas moins de deux années de travaux pour une modernisation qui vise à agrandir les locaux, améliorer les conditions de travail et réaliser des aménagements pour les animaux.

La dernière rénovation des locaux remontait à sept ans. Trop exigus, trop vétustes, des locaux aux machines, la société d'exploitation abattoirs de Vendôme (Seav) réaménage à tout-va. Des travaux qui s'étaleront sur deux ans, voire plus, afin de redynamiser la structure pour améliorer les conditions de travail des salariés sur le site et l'accueil des animaux.
Pas moins de trois millions d'euros seront consacrés à ces travaux, dont la région Centre-Val-de-Loire prendra une part importante, peut-être jusqu'à 40%, et ce grâce au plan de relance régional, le reliquat sera financé sous forme d'emprunt.
Concrètement, l'atelier de découpe augmente sa surface de 55 m² à 72 m² et le laboratoire viande hachée passe de 17 m² à 62 m². Le remplacement de machines sur la partie abattage est également au menu. Devenues obsolètes, cela permettra de réduire la pénibilité des tâches. Au programme, de nouveaux produits, du sec notamment, et un effort sur la saucisserie.

Les animaux mieux traités
Côté personnel, des travaux seront réalisés dans les locaux administratifs ainsi que dans les vestiaires, avec une nouvelle salle de pause à disposition des salariés.
Pour le bien-être animal, sujet sensible s'il en est, la bouverie, à savoir le lieu de réception des animaux vivants, bénéficiera d'un espace élargi et d'une nouvelle ventilation. Multiplication des caméras dans le local afin de mieux contrôler le flux des animaux.
Pour Denis Moulin, le directeur de la Seav, la finalité de ces travaux à venir n'est pas d'augmenter les volumes, c'est d'abord la sécurité des salariés, afin d'éviter les accidents et, en outre, de s'adapter aux nouvelles demandes de circuits courts. Il précise que l'abattoir, agréé bio, est en capacité de produire de la viande Label rouge.
Avec plus d'une trentaine de salariés, l'entreprise est cogérée par un collectif d'éleveurs et de bouchers locaux, elle vise principalement la boucherie traditionnelle et les GMS et reste un des derniers abattoirs de la région depuis la liquidation judiciaire, en 2012, de l'abattoir Gourault, à Blois.

J.-M.V.

Trois millions d'euros vont être consacrés à la rénovation des locaux de l'abattoir.

immo LIAISON
BLOIS ET SES ALENTOURS
Nicolas LEGO, votre conseiller immobilier
Je concrétise votre projet de vie !

Nicolas LEGO • **07 82 03 70 73**
nicolas.lego@immoliaison.fr
https://blois-est-41.immoliaison.fr
Votre Projet - Ma Passion
Profitez d'un accompagnement local, dynamique et personnalisé pour votre projet immobilier
Estimation offerte !

FÉDÉRATION NATIONALE DES AGENTS COMMERCIAUX
F.N.A.C.
Chambre Professionnelle du Centre-Val de Loire

Vous souhaitez :
> Devenir Agent Commercial
> Vous renseigner sur le statut, ses avantages
> Adhérer à la F.N.A.C Centre-Val de Loire
> Collaborer avec un Agent Commercial adhérent

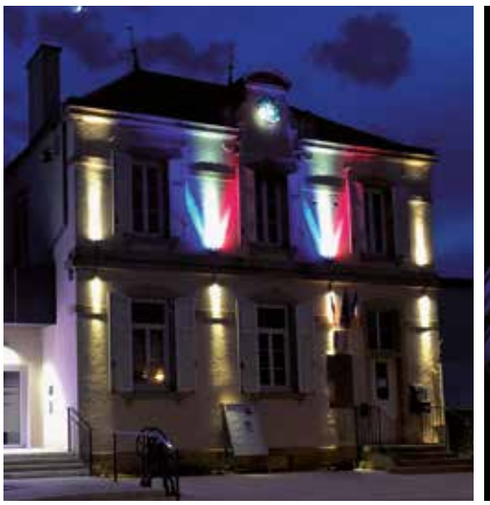
Contactez-nous !
Siège CCI Touraine
1, rue Schiller - BP 80415 - 37200 Tours
06 50 55 89 68 - Email: agentscocentre@gmail.com
www.agentcommercial.fr

NLX illumine aux couleurs de la République

Avec Marianneo, NLX, l'entreprise posée sur l'aéroport du Breuil , à La Chapelle-Vendômoise, s'envole vers un marché de niche à destination des collectivités locales. Un choix judicieux à l'orée des périodes électorales. Éclairage.

Bleu, blanc, rouge. Les couleurs de la République française, au fronton des mairies, des gendarmeries, des écoles et bien plus encore. Marianneo se veut un autre drapeau, solution durable, complément nocturne sous forme de kit, coloré d'un engagement éco-responsable. NLX (Next Lighting, eXperience) est une PME spécialisée dans la conception et la production de solutions d'éclairage LED.

« Avec Marianneo, nous avons souhaité offrir aux mairies une solution plus moderne et plus fun qu'un simple drapeau pour promouvoir les valeurs de la République. Nous voulions aussi leur apporter du sens : en localisant la production en France, dans notre usine du Loir-et-Cher, près de Blois, et en reversant une partie des bénéfices à une association citoyenne : Empreintes Citoyennes. Au-delà du produit, il s'agit donc d'une véritable offre militante démontrant un engagement responsable sur le plan économique, social et environnemental », détaille Florent Colliau, dirigeant de NLX.



La mairie de Thorey-en-plaine, en Côte d'Or, affiche les couleurs républicaines de Marianneo.

Pour les pièces métalliques, la PME se fournit à Mulsans et à La Chapelle-Vendômoise, chez des entreprises partenaires, et l'assemblage est réalisé dans les locaux de NLX. Visuellement, l'effet est bluffant. Les trois couleurs éclatent et valorisent les bâtiments, comme à la mairie de Marolles (41) ou à Thorey-en-Plaine (21). Alors que les drapeaux tricolores sont soumis aux aléas du temps et aux intempéries, avec à terme des couleurs délavées ou des tissus déchirés, cette solution d'éclairage de façade se veut pérenne, moderne. Elle habille et met en lumière le patrimoine architectural de nos villes et de nos villages. Bien vu.

Et l'entreprise développe des arguments clés pour promouvoir son produit. Fabrication française, économie d'énergie (LED), un kit simple et rapide, prêt à l'installation, et cerise sur le drapeau : un achat responsable. En effet, à chaque commande de Marianneo, dix euros sont reversés à Empreintes citoyennes. Une association loi 1901 qui accompagne les collectivités dans leurs actions de sensibilisation citoyenne par le biais notamment du label *« Villages et villes citoyennes »*. La campagne a bel et bien commencé.

J.-M.V.

Les infos techniques :
www.nlx.fr/produit/marianneo

Barat : portes grandes ouvertes sur le développement

Passée du bâtiment au ferroviaire, l'entreprise Barat, à Contres, fabrique des portes pour les trains et tramways du monde entier. Elle a bénéficié du soutien de l'Etat dans le cadre du plan de relance des investissements industriels.

Avant d'être un équipementier reconnu mondialement pour l'industrie du matériel roulant ferroviaire, l'entreprise Barat, fondée par la famille du même nom en 1922, travaillait dans le secteur du bâtiment. Christian Provost l'a rachetée en 1989. Dans les années 95-96, il abandonne le secteur du bâtiment pour se reconvertir dans le domaine du ferroviaire en rachetant une première entreprise. *«On faisait des façades, des portes, des escaliers. Ce n'était pas très éloigné de ce qu'on savait faire»*, raconte Christian Provost, président du groupe Barat.

Spécialistes mondiaux

Au fur et à mesure, le groupe s'est agrandi et emploie désormais 500 personnes réparties dans sept entreprises. Le site de Contres *«fabrique des portes spécifiques pour les conducteurs. Nous sommes les spécialistes mondiaux de la porte d'évacuation d'urgence pour les métros automatiques.»* Les fenêtres sont produites à Hirson dans l'Aisne. À Crespin dans le Nord et à Loudun dans la Vienne, ce sont les intérieurs. Les charnières et serrures proviennent des Yvelines et enfin les toilettes de Barcelone.

Exemples de portes d'évacuation qui équipent les métros de Barcelone et de Singapour.

«On vend des portes partout dans le monde. Entre autres, on fournit des constructeurs coréens, chinois, indiens et européens.» Parmi eux, les entreprises Alstom, Bombardier, Siemens…

Une demande accrue en Inde

Après un arrêt de la production pendant une quinzaine de jours et des clients déstabilisés pendant trois semaines à cause de la pandémie, *«l'activité est soutenue. On est plutôt ennuyés aujourd'hui par les perturbations en Inde»* où *«la demande est de plus en plus importante puisque toutes les villes d'Inde construisent des métros. On a une demande accrue»*. Pour y répondre, *«on avait prévu des investissements sur le site de Contres pour pouvoir mettre en œuvre des activités de collage pour le train et pour avoir une chaîne automatisée de peinture»*. Grâce à l'accord reçu en avril, ce projet est accéléré et des embauches sont envisagées.

L.P.

Site Internet :
http://www.barat.com

> *« Nous sommes les spécialistes mondiaux de la porte d'évacuation d'urgence pour les métros automatiques »*

Portrait d'une labitante

Rencontre avec Lucie Cheroux, nouvelle entrepreneure arrivée à la pépinière en janvier 2021. Elle nous parle de son entreprise spécialisée dans le conseil en évolution professionnelle et son souhait d'accompagner dans le bien-être au travail.

Orient'action®

Parcours : Qui êtes-vous ? Quel est votre parcours professionnel ?
J'ai fait des études dans le commerce et le marketing. Ma licence en poche, n'étant pas franchement convaincue de mon orientation professionnelle, j'ai décidé de partir à l'aventure, seule, avec mon sac à dos pendant 1 an en Australie. En revenant, j'avais gagné en assurance et je me connaissais bien mieux. J'ai souhaité garder cette ouverture à l'internationale en intégrant une société industrielle Américaine qui m'a permis de continuer à voyager. J'y ai travaillé pendant 10 ans en tant que logisticienne puis comme responsable achat. Puis en 2015, j'ai choisi de repenser ma carrière autour d'un métier qui me faisait sens. J'ai effectué deux bilans de compétences pour me reconvertir en tant que Psychologue du travail. Pour obtenir ce titre professionnel, j'ai suivi une formation via le CNAM (en cours du soir) pendant 5 ans. J'ai d'abord travaillé en tant que salariée puis en 2019, je me suis lancée en indépendante dans l'accompagnement à l'évolution professionnelle.

Motivations : Comment vous est venu l'idée de créer une entreprise ? Pourquoi ce choix ?
J'ai rapidement découvert la franchise Orient'action qui m'a tout de suite séduit par ses outils atypiques, sa dynamique de startup et ses valeurs. Les rejoindre nécessitait d'être indépendante. J'ai donc créé en 2019 mon entreprise, tout en réalisant en en parallèle des missions salariée au sein de structures liées à l'évolution professionnelle (Pôle Emploi, AKSIS, Cap Emploi…) J'en suis ravie car cela m'a permis de développer mon réseau avant de prendre mon envol sans devoir répondre aux attentes d'un dirigeant. J'ai observé, en tant que salariée, que le management pouvait avoir des conséquences sur la santé des personnes. Aujourd'hui, j'ai la volonté d'œuvrer pour les salariés mais aussi pour les dirigeants. Par le prisme du travail, j'ai pour ambition d'accompagner les personnes à mieux appréhender les enjeux autour des conditions de travail, de la surcharge, des réorganisations successives ou encore des évolutions de carrière. Mon objectif est replacer le bien être au travail au cœur des préoccupations, tout en répondant aux nécessaires besoins d'efficacité des organisations mais sans dégrader, ni les conditions de travail, ni le plaisir. Car un métier-passion, c'est possible !

Lucie Cheroux, nouvelle entrepreneure arrivée à la pépinière en janvier 2021.

Activité : Quelle est votre entreprise ?
Aujourd'hui je propose mes conseils en accompagnement professionnel pour tous types de personnes depuis les jeunes cherchant leurs voies, aux entreprises dans la prévention des risques psycho-sociaux ou encore les travailleurs en souffrance ou en questionnement professionnel. J'accompagne aussi bien en rdv individuels qu'en ateliers collectifs. Mes clients sont des salariés, des entrepreneurs, des demandeurs d'emploi ou des futurs créateurs… Aujourd'hui je suis en collaboration avec Orient'action pour les bilans de compétences, accompagnement VAE et outplacement, ce qui permet aux clients de mobiliser leurs fonds CPF et ainsi faire prendre en charge l'accompagnement. Nous passons trop de temps au travail, pour y aller à reculons ou pour s'y abîmer la santé (physique et psychologique). Il me semble que la dimension psychologique à trop longtemps était déniée dans les enjeux du travail. Il y a encore tellement de choses à faire pour accompagner les travailleurs et les organisations du travail pour que chacun s'y sentent bien.

Le Lab et vous : pourquoi vous êtes-vous installés ici ?
Étant blésoise j'ai souhaité rester à proximité et Le Lab correspondait à mes attentes. C'est un lieu dynamique où se regroupent différents acteurs et activités en complémentarité avec mes services. Ayant démarré seule mon projet d'entreprise, la pépinière répondait complètement à mon besoin d'être guidée, conseillée et formée au métier de cheffe d'entreprise. On m'a proposé d'autres lieux pour me développer mais j'avais envie de rester dans un lieu dynamique et développer un esprit collaboratif avec les autres pépins. J'y ai retrouvé l'esprit d'équipe qui me manquait une fois installé à mon compte. Je sais que je ne m'y sentirais jamais isolée.

Un slogan, une devise : Confucius : *« choisit un travail que tu aimes et tu n'auras plus à travailler un seul jour de ta vie »* . Proverbe Africain : *« Si tu ne sais pas où tu vas, regardes d'où tu viens »*.

Lucie Cheroux
Travail et bien-être
Le Lab 1, bureau 19
3, rue Roland Garros
41000 BLOIS
Tél. 06 60 51 41 73

> *« Si tu ne sais pas où tu vas, regardes d'où tu viens »*

Accessibilité PMR · Service courrier · Parking personnel · Espaces conviviaux · Accueil physique · Fibre haut débit

le Lab — PÔLE D'ENTREPRISES D'AGGLOPOLYS

L'espace collaboratif pour ENTREPRENDRE

@labagglopolys · lelab.agglopolys.fr

De belles saveurs naissent en Loir-et-Cher !

Pas moins de 10 AOP viticoles et 3 AOP fromagères dans notre département. Le résultat d'une excellente alchimie entre un terroir d'exception, le savoir-faire des producteurs et le tour de main des hommes et des femmes qui mettent toutes leurs passions dans leurs produits.

Actuellement, les produits alimentaires sont souvent dotés d'une estampille officielle indiquant un gage de qualité. Petit retour sur les signes officiels de qualité dont le Loir-et-Cher bénéficie en grande diversité.

Appellation d'origine contrôlée (France) ou protégée (Europe)
L'Appellation d'Origine permet de préserver un patrimoine culturel et gastronomique. C'est une garantie d'origine et de typicité. C'est l'assurance qu'un produit a été fabriqué selon un savoir-faire des producteurs et transcrit dans un cahier des charges précis. L'antériorité et la notoriété d'un produit sont exigées pour lui décerner une appellation d'origine.
Dix AOC existent pour le vin en Loir-et-Cher. On retrouve l'AOC Touraine, en rouges, blancs et rosés ainsi qu'en mousseux. L'AOC Touraine Chenonceaux, en blancs et rouges. Et aussi l'AOC Touraine-Oisly en blancs, l'AOC Cheverny en rouges, blancs et rosés ; l'AOC Cour-Cheverny en blancs ; l'AOC Touraine Mesland en rouges, blancs et rosés ; l'AOC Côteaux du Vendômois en rouges, blancs et rosés. Enfin une appellation qui n'est présente que sur une seule commune du département, l'AOC Valençay à Selles-sur-Cher. On trouve aussi l'AOC Rosé de Loire et l'AOC Crémant de Loire.
Côté fromages de chèvres il en existe trois ; Une originaire du Loir-et-Cher, l'AOP Selles-sur-cher ; deux transversales dont le territoire déborde en Loir-et-Cher : l'AOP Sainte-Maure-de-Touraine et l'AOP Valençay.

Indication géographique protégée
L'IGP identifie un produit agricole, brut ou transformé, dont la qualité, la réputation ou d'autres caractéristiques sont liées à son origine géographique. Une IGP garantit surtout des qualités liées à un terroir alors que les AOP/AOC garantissent aussi un savoir-faire et des techniques d'élaboration particulières. Les vins IGP Val De Loire étaient auparavant appelés *« vins de Pays »*. Ils offrent l'opportunité de vin atypique avec par exemple, une maturité en amphore ou des vendanges tardives.

Le Trèfle est une marque reconnue pour un fromage de chèvre né dans le Perche vendômois : un chèvre à quatre feuilles 100% transformé à la ferme.

Toujours aux côtés des agriculteurs, les Chambres d'agriculture accompagnent les démarches de regroupement, de valorisation et/ou de labellisation des produits du territoire pour créer de la valeur ajoutée au sein des exploitations agricoles, source de maintien d'un tissu économique et social dynamique pour les zones rurales.

Critères de fiabilité et de confiance, ces labels apportent une garantie au consommateur sur l'origine lors de la commercialisation. Dans notre campagne, il peut aussi arriver de dénicher quelques pépites chez des producteurs locaux qui vendent seulement à proximité, des produits de qualité aux belles saveurs, soyons curieux !

HealtCare Loire Valley, la nouvelle filière des équipementiers médicaux

Les industriels régionaux de l'équipement médical se fédèrent en association pour développer des synergies autour de l'innovation, de la relocalisation de production et du développement à l'international.

« Vous allez voir, on va faire parler de nous ! Jusqu'ici, on faisait les startuppers dans la cave, maintenant, on sort de terre ! » Avec son langage imagé, Emmanuel Hallauer, a résumé la volonté des fabricants régionaux d'équipements médicaux de s'associer pour créer des synergies. Le directeur recherche et développement du fabricant d'endoscopes The Surgical Company-Endovision, à Joué-les-Tours, prenait ainsi la parole le 19 mai dernier dans les locaux de l'accélérateur numérique Mame de Tours, à l'occasion de l'assemblée générale constitutive de l'association HealthCare Loire Valley. Cette nouvelle structure a pour ambition de rassembler tous les industriels, petits ou grands, spécialisés dans le matériel médical afin de développer l'innovation, de faciliter la relocalisation de certaines productions et de renforcer l'exportation.

L'assemblée générale constitutive de HealthCare Loire-Valley s'est tenu à Tours le 19 mai en présence de François Bonneau, président de DEV'UP et de la Région, Philippe Roussy, Président de la CCI Touraine, Thierry Chailloux, Vice-Président de Tours Métropole, Nicolas Felix, conseiller scientifique de Vermon, Emmanuel Hallauer, directeur R&D de The Surgical Company, et Jean-Louis Jarry, président de Vlad.

Plateforme de sous-traitance

En Centre-Val de Loire, l'activité de fabrication d'équipements médicaux représente une cinquantaine d'entreprises et plus de 3 000 emplois. Une vingtaine d'entre elles ont manifesté leur intérêt pour rejoindre l'association fondée à l'initiative de trois dirigeants : Emmanuel Hallauer pour Endovision, Nicolas Felix, conseiller scientifique de Vermon (Tours), et Jean-Louis Jarry, président de la société Vlad (Parcay-Meslay). En toute logique, les fondateurs forment le bureau de l'association HealthCare Loire Valley co-présidée par Jean-Louis Jarry et Emmanuel Hallauer, avec Nicolas Felix comme vice-président et Patrick Marionneau, PDG de Emka (Pruniers-en-Sologne) en tant que secrétaire et trésorier.

Outre l'ouverture d'un site Internet, l'une des premières initiatives de la nouvelle structure sera la création d'une plateforme de la sous-traitance. 75% des entreprises de la filière recourent à la sous-traitance qui est seulement assurée à 15% par des ateliers régionaux.

Relocalisation de production

« Les défis que nous entendons relever sont ceux de l'innovation, en renforçant la compétence et la qualification, de l'indépendance en œuvrant pour la relocalisation de productions, et du développement à l'international » annoncent les fondateurs.

Une consultation réalisée par Dev'Up en fin d'année dernière auprès d'une centaine de fabricants et sous-traitants a démontré l'intérêt de la création de cette filière. Les attentes principales portent sur les thèmes de réseautage, de réglementation et de lancement de projets collaboratifs.

François Bonneau, président de la Région Centre-Val de Loire a salué la naissance de ce nouveau pôle d'excellence qui vient conforter celui du médicament, fort de 59 établissements et de 10 000 salariés. HealthCare Loire Valley n'a plus désormais qu'à vitaminer ce réseau en recherche de croissance.

B.G.

> *« Les défis que nous entendons relever sont ceux de l'innovation, de l'indépendance et du développement à l'international »*
>
> *les fondateurs d'HealthCar Loire-Valley*

Les entreprises régionales d'équipement médicaux

En Centre-Val de Loire 48 entreprises, employant 3 000 personnes, fabriquent des équipements médicaux. Les principales spécialités sont les suivantes :

- Consommables : 5 entreprises
- Aide technique (fauteuils roulants…) : 5 entreprises
- Équipements matériel d'hôpital/imagerie : 9 entreprises
- Orthopédie/ophtalmologie/dentaire : 19 entreprises
- Matériel réutilisable : 9 entreprises
- Textiles techniques : 1 entreprise.

L'école de commerce Excelia renforce ses offres à Tours et à Orléans

Ayant pris la relève de l'ESCEM, après ses douloureux déboires, l'école de commerce Excelia enrichie son offre de formation de managers à Tours et Orléans dans le tourisme, le numérique, l'agroalimentaire, la logistique, et l'immobilier en plus du master grande école.

Autrefois prestigieuse, l'ESCEM aura connu une fin pitoyable. Née de la fusion des écoles de commerce de Poitiers et de Tours en 1998, elle avait obtenu à partir de 2003 les précieuses habilitations de master grande école et les accréditations internationales lui permettant de former des promotions recherchées. La fusion avec l'école de commerce et de gestion d'Orléans en 2012, puis avec Amiens, Brest et Clermont-Ferrand sous le label de France Business School, sera marquée par une gestion calamiteuse et s'achèvera en 2016 avec la perte des habilitations suivie de la fermeture du campus de Poitiers.
Heureusement, un *« sauveur »* est apparu en 2016 sous la forme de l'association Top Education dans laquelle figurait l'école Sup de Co de La Rochelle devenue depuis Excelia. Le sauvetage par Top Education permettra de récupérer les précieuses références et s'achèvera en novembre 2020 avec la reprise officielle des sites de Tours et d'Orléans par Excelia.

Sébastien Chantelot dirige Excelia Business School implantée à La Rochelle, Tours et Orléans.

Objectif : 500 étudiants à Orléans
« Pour nous, c'est une relation ancienne car nous sommes présents depuis 2016 dans la conduite pédagogique des deux campus, en plus de celui de la Rochelle, rappelle Sébastien Chantelot, le directeur d'Excelia Business School. *En 2019, nous avons installé le programme Master et, depuis, nous étoffons régulièrement les offres de formation tant à Tours qu'à Orléans dans des spécialités en phase avec les dominantes économiques de chaque territoire ».*
Excelia peut se prévaloir de faire partie du cercle restreint des 39 écoles de commerce (sur 350 en France) habilitée à délivrer le master grande école, et du cercle encore plus restreint des 18 établissements disposant de la triple habilitation internationale (EQUIS, AACSB et AMBA).
L'école de commerce rochelaise nourrit de grandes ambitions dans la croissance et le développement de ses implantations de Tours et d'Orléans. *« À Orléans, notre objectif est de doubler le nombre d'étudiants en passant de 250 actuellement à 500 d'ici 2025, précise Sébastien Chantelot. À Tours, où l'effectif est plus important, nous projetons de passer de 450 étudiants aujourd'hui à 1 300 en 2025 avec une dizaine de masters spécialisés ».*

Spécialisation tourisme à Tours
Car la croissance des inscrits doit nécessairement s'accompagner d'un élargissement de l'offre de formation. À Orléans, en plus des bachelor (Bac + 3) et des masters of science (Bac + 5) en management commercial et marketing digital, trois nouvelles spécialités vont être proposées en septembre 2022 avec des masters dédiés à l'agroalimentaire, à la logistique et au commerce international.
« Nous préparons aussi, en concertation avec les acteurs locaux, la création en 2022 d'une "digital school" consacrée à la communication numérique et au big data », ajoute Sébastien Chantelot.
À Tours, la volonté d'Excelia est d'internationaliser le campus avec un fort développement des formations tournées vers le tourisme. *« Grâce à l'école de tourisme qui a ouvert cette année avec un bachelor management du tourisme et de l'hospitalité et le master tourisme international, nous visons un recrutement mondial comme à La Rochelle où se côtoient 75 nationalités »,* précise Sébastien Chantelot. Toutes spécialités confondues, ce sont près d'une quinzaine de masters qui composent l'éventail des formations proposées à Tours et Orléans.

B.G.

L'objectif d'Excelia est d'accueillir 500 étudiants à Orléans et 1 300 à Tours d'ici à 2025.

Le cri d'alarme des professionnels du bâtiment

Face à la pénurie matériaux de construction et à leurs surcoûts, la fédération du bâtiment du Loir-et-Cher lance un cri d'alarme en direction des acteurs économiques et politiques.

« Depuis le début de l'année, nos entreprises se trouvent confrontées à une envolée des prix des matériaux et à des difficultés d'approvisionnement, parfois même à des pénuries », a alerté Frédéric Theret, le président de la fédération du bâtiment du Loir-et-Cher, lors du conférence de presse le 29 avril dernier.

De fait, en janvier 2021 par rapport à octobre 2020, les cours internationaux du zinc, de l'aluminium, du plomb, du nickel et du cuivre affichent des hausses comprises entre 10 % et 20 %. Ces tendances se transmettent aux prix des produits industriels avec des hausses de +4,0 % pour l'aluminium, +6,5 % pour le triptyque plomb, zinc, étain et +10,3 % pour le cuivre. Le bois de construction, ainsi que les produits plastiques et le polyuréthane ne sont pas épargnés.

« Il est aujourd'hui courant pour nos entreprises de recevoir des annonces de fournisseurs à + 30 %, voire plus encore, ajoute Frédéric Theret. Ce phénomène va immanquablement entrainer des retards sur les chantiers et donc de grosses difficultés financières pour les entreprises » pronostique-t-il.

Le président de la Fédération du Bâtiment du Loir-et-Cher, Frédéric Theret (à gauche) a tenu une conférence de presse le 29 avril en compagnie du vice-président Fabrice Fouquet.

Pour une indexation des prix

Avec son vice-président Fabrice Fouquet, le président de la fédération du bâtiment du Loir-et-Cher en appelle donc à la bienveillance des donneurs d'ordres, maires, bailleurs sociaux, promoteurs, afin qu'ils acceptent le recalage des plannings sans application de pénalités de retard en cas de rupture d'approvisionnement. Dans ce contexte de coûts instables, Frérédric Theret insiste sur la nécessité de recourir à l'indexation des prix, tant en actualisation qu'en révision, sur la base des index métier officiels de l'Insee.

Pour soutenir ses adhérents dans cette démarche, la Fédération Française du Bâtiment propose des clauses à ajouter dans les devis, ou à négocier dans les marchés en cours et à venir, ainsi que des modèles de courriers à destination de la maîtrise d'ouvrage publique et privée.

> *« Depuis le début de l'année, nos entreprises se trouvent confrontées à une envolée des prix des matériaux et à des difficultés d'approvisionnement, parfois même à des pénuries »*

Quand le bâtiment ne va plus…

La construction neuve continue d'être fortement impactée par la crise économique avec une baisse des mises en chantier et des permis de 8,4 % et 10,6 % en glissement annuel. Le logement individuel résiste pour l'instant tant bien que mal à la situation actuelle avec des autorisations et des ventes qui ont augmenté de 2,8 % et 9,8 %. Le non résidentiel est quant à lui assez fortement touché avec des surfaces commencées et autorisées qui connaissent une baisse de 24,9 % et 21,9 % à fin février 2021.

Toutefois, les mesures de soutien prises par l'État et la reprise rapide des chantiers dans le bâtiment ont permis à l'emploi de se redresser durant le deuxième semestre 2020avec une baisse de l'emploi limitée à 2 900 postes sur l'ensemble de l'année 2020.

CGI recrute 100 informaticiens à Tours et à Orléans

Porté par la transition numérique, le géant canadien des services informatiques, CGI, recrute 100 personnes pour ses bureaux de Tours et d'Orléans. Les postes sont à pourvoir en CDI.

« La crise sanitaire a fait prendre conscience à nos clients de la nécessité d'accélérer leur transition numérique. Ils nous sollicitent très fortement sur de nombreux projets de développement informatique et nous avons donc besoin de recruter en nombre », commente Thierry Vandenbroucke, vice-président Centre-Ouest de CGI, pour expliquer la recherche actuelle de 100 collaborateurs supplémentaires à Tours et Orléans.
Société de service et de conseil en technologies de l'information, CGI figure parmi les plus importantes entreprises mondiales de la spécialité. Ayant son siège au Canada, elle est présente dans 40 pays avec 400 bureaux et emploie 76 000 personnes. En France, elle dispose de 24 implantations et son chiffre d'affaires pour le bassin européen, incluant le Maroc, s'élève à 1,27 milliard d'euros.

En Centre-Val de Loire depuis 22 ans

En région Centre-Val de Loire, CGI est implantée à Orléans depuis 1999 et à Tours à partir de 2018. Du fait de sa présence plus ancienne dans le Loiret, l'effectif actuel est plus important à Orléans avec une centaine de personnes, tandis que trente collaborateurs sont localisés à Tours. Les 100 nouveaux embauchés viendront renforcer les équipes en place à égalité entre Tours et Orléans, 50 postes sur chaque métropole donc.
« Nos clients sont essentiellement les collectivités, les assureurs et mutualistes, ainsi que les entreprises de l'alimentaire, de la distribution et de l'énergie », précise Nourdine El Fakiri, le directeur de l'agence d'Orléans.

Une école interne

« Les profils que nous recherchons sont majoritairement des ingénieurs en informatique ainsi que des développeurs et experts dans certaines spécialités », complète Jérôme de Beauchesne, directeur de l'agence de Tours.
« Nous sommes aussi ouverts à des étudiants et jeunes diplômés, car nous disposons d'une école interne pour préparer des diplômes de niveau Bac + 3 et Bac + 5 en alternance », ajoute Audrey Bouland, directrice commerciale, qui précise qu'elle a elle-même débuté comme apprentie. L'autre caractéristique de cette campagne de recrutement est de proposer tous les postes directement en CDI.
« Nous recrutons de façon importante en Centre-Val de Loire, car c'est un bassin d'activité qui a bien résisté à la crise et qui fait preuve de réactivité », termine Thierry Vandenbroucke, lequel ne cache pas qu'il s'agit aussi de conquérir des parts de marché dans un secteur très concurrentiel.

© Adobe stock

CGI recrute à la fois des profils juniors ou expérimentés en informatique.

> *« Nous recrutons de façon importante en Centre-Val de Loire, car c'est un bassin d'activité qui a bien résisté à la crise et qui fait preuve de réactivité »*

Thierry Vandenbroucke, vice-président CGI Centre-Ouest

Les profils recherchés

CGI recherche à la fois des profils juniors et expérimentés, en particulier des :
- Business consultants,
- Experts en data, BI, cybersécurité, mobilité, digital …
- Analystes, développeurs, architectes
- Chefs et directeurs de projets

Par exemple, les postes suivants sont à pourvoir :
- Développeur/Concepteur JAVA Spring Batch Expérimenté
- Architecte Technique
- Consultant AMOA Expérimenté
- Développement/ingénierie
- Architecte Technique

Plus de renseignements sur ***www.cgi-recrute.fr***

Construire son avenir dans le BTP

Après la 3°, après le BAC et jusqu'à 30 ans, le BTP CFA de Blois forme à 14 métiers avec ou sans entreprise, mais toujours avec des embauches à la clef et des évolutions possibles.

BTP CFA Loir-et-Cher
Le réseau de l'apprentissage BTP

« Le dispositif "Démarre ta story BTP" accueille des jeunes (16 - 30 ans) qui n'auraient pas trouvé d'entreprise pour les accueillir. Ce dispositif d'une période de six mois leur donne le statut de stagiaire de la formation professionnelle qui leur permet d'intégrer le CFA. Une conseillère les accompagne pour trouver une entreprise : ateliers CV, lettre, entretiens. Ces stages sont déterminants, car ce sont des périodes d'essai à la fois pour le jeune et pour l'employeur. In fine, l'objectif est qu'il y ait signature d'un contrat d'apprentissage. En 2020, 21 jeunes ont ainsi trouvé une entreprise», explique Laurent RABATE, directeur adjoint du BTP CFA 41.

© Isabel Tabellion

Témoignages :

Parmi eux, Judith, 16 ans, de Herbault, en CAP Peintre en bâtiment. Après une année de seconde générale pendant laquelle elle cherchait sa voie, elle a opté pour l'apprentissage :
«Aux Portes Ouvertes du CFA, on nous a expliqué le dispositif "Démarre ta story BTP" qui permet aux jeunes de pouvoir intégrer le CFA sans avoir de patron et d'en trouver un en cours d'année. Sinon j'aurais pris un an de retard. Cela m'a permis de trouver des stages pour découvrir avant de me lancer. Cela m'a aussi donné de l'expérience et m'a permis d'intégrer l'entreprise. Ce que j'apprends, je le mets directement en œuvre, on voit tout de suite les résultats. L'alternance, c'est faire quelque chose qui me plait et, en même temps, aller à l'école pour continuer à apprendre. Après, je voudrais faire un BAC Pro, puis une Mention Complémentaire en Décoration. Dans ce métier, on est au contact du client, on lui propose des idées. C'est gratifiant de voir, après travaux, les gens heureux de vivre dans une belle maison. Penser que tous les métiers du bâtiment sont pour les garçons, est un cliché qu'il faut déconstruire. Ce n'est pas parce qu'on est une fille qu'on ne peut pas réussir dans le bâtiment.»

Ce que confirme Mathilde, 25 ans, de Pont-à-Mousson (Meurthe Moselle), apprentie en BTS Systèmes Constructifs Bois et Habitat :
«Pendant mes études à la fac, j'ai fait un petit boulot de commercial et un BTS commercial en apprentissage chez un charpentier. C'est en vendant des maisons à ossature bois type chalets que je me suis intéressée à l'aspect technique. Je me suis rendu compte que, dans le bois, il y avait tous les marchés publics avec les gros chantiers et le BTS que je prépare au CFA nous y prépare. Aujourd'hui, je travaille plutôt en bureau, pour le coup, ce n'est pas genré, mais le fait d'être une fille n'est pas un problème. Ce qui compte, ce sont les compétences. Pour avoir été au Lycée général et à l'Université, le CFA est l'endroit où on est le plus à l'aise en termes de bien-être et de conditions de formation. Je souhaitais être considérée comme une adulte. Les formateurs s'adaptent aux apprenants, ce sont des petites classes (15 maxi), les formateurs s'appuient sur ce que nous faisons en entreprise. Entreprise et CFA sont complémentaires. Au BTP CFA de Blois, on est dans un cadre qui donne envie, les locaux sont neufs, le wifi est accessible partout. De plus, en BTS, le CFA nous fait confiance, nous avons accès aux locaux jusqu'à 22h00 pour travailler en groupes projets. Si besoin, il y a une toute nouvelle résidence hôtelière qui permet de se loger à côté du CFA. En BTS, un stage de 15 jours en Norvège est organisé dans des entreprises de construction bois ou des cabinets d'architecte. Après mon BTS, je souhaite poursuivre en école d'ingénieur à l'école ENSTIB à Epinal (Vosges).»

Le chiffre : 90 contrats d'apprentissage non pourvus en Loir-et-Cher en Décembre 2020 malgré une hausse de 17 % des inscriptions au CFA.

Coordonnées :
https://btpcfa-cvdl.fr
34 rue Bernard DARADA,
34 Rue Alexandre Vezin,
41 000 Blois

Tél. : 02 54 90 34 56

Sport et business : l'économie gagnante

Sport et argent ne font pas toujours bon ménage et sombrent quelquefois dans de graves dérives. Pourtant, comme toute activité humaine, le sport a besoin d'argent pour fonctionner et progresser. Qu'en est-il des rapports qu'entretiennent les principaux clubs sportifs du Loiret, du Loir-et-Cher et de l'Indre-et-Loire, avec l'argent et le business ? Comment fonctionnent-ils sur le plan financier ? Qu'est-ce qui motive un chef d'entreprise à devenir partenaire d'un club sportif ? Comment les collectivités locales interviennent-elles pour soutenir l'activité sportive ?
Autant de questions que nous avons posées aux dirigeants des clubs qui mobilisent les budgets les plus importants sur nos trois départements, et à certains de leurs partenaires. Ils répondent en toute transparence en livrant les chiffres et les explications. Au final, de ce match entre sport et argent, l'économie sort gagnante.

© OLB

© LNM

© TVB

© Tuan Nguyen

© Peron

Les installations lourdes sont financées très majoritairement par l'État et les collectivités puisqu'elles sont structurantes pour le territoire.
Les Jeux Olympiques sont pour chaque pays qui les accueille, un sujet de vives discussions pour les gouvernements qui choisissent, ou non, d'investir massivement dans une patinoire, une piscine, un stade ou une piste de bobsleigh. Des pays de l'Union européenne, la France est celui qui consacre le plus d'argent au sport. Selon un rapport de l'Assemblée nationale, la France investit annuellement 15MD€ pour le sport au sens large, notamment par le truchement de l'Éducation nationale (formation scolaire et haut niveau), et du ministère du sport (aide aux fédérations). Quant aux équipes professionnelles, une grande partie de leur budget est financée par la collectivité locale qui les abrite.

Dossier réalisé par Stéphane de Laage

Finances tous azimuts

Au plus haut niveau, dès lors que le professionnalisme s'invite, le financement public ne suffit plus et les entreprises viennent en complément. Plusieurs solutions leur sont offertes. Le mécénat, le salariat aménagé, le parrainage, le naming, qui consiste à donner son nom à une enceinte sportive, et les prestations de service…, pour cela, la législation est assez souple.

Pour les sports les plus populaires comme le football, le basket ou le hand, les droits télévisuels contribuent largement au financement des équipes de ligue 1 et 2, de ProA ou de National. Le football à lui seul dépasse le milliard d'Euro.

À l'autre bout de la chaîne, les clubs amateurs ont aussi besoin d'amorcer leur progression. Les financements sont divers : cotisations des licenciés, subventions et sponsoring, les dons et le mécénat, voire le crowfunding, tout est bon à prendre. Mais les dossiers sont de plus en plus compliqués à monter, les finances manquent et la règlementation se durcit.

Mais on voit aussi que la solidarité entre le sport professionnel et le sport amateur, et plus particulièrement la formation des plus jeunes, est souvent étroite. Si les centres de formation, que financent les équipes pro, sont les couveuses des futurs champions, ils sont aussi un soutien fort aux petits clubs, par les échanges, la solidarité, et l'éducation qu'ils suscitent.

Les ressorts d'un sponsor

L'entreprise se vit aussi dans les stades. Les dirigeants y invitent leurs clients, fournisseurs et salariés, pour partager des instants forts d'émotion et d'adrénaline. Les sports les plus populaires que l'on rencontre facilement comme le foot, le hand, le volley ou le basket. Des sports qui souvent représentent la ville, à en devenir l'emblème et que l'on supporte naturellement.

Didier Burban (-1815) est de ces patrons très entiers. Engagé, batailleur, compétiteur et fidèle en amitié, il a le profil type du sponsor. Son groupe, Burban palettes, entre dans le circuit de l'OLB (Orléans Loiret Basket), il y a une douzaine d'années. « *C'est un choix personnel,* dit-il. *Avant d'être un calcul en termes de retombées, c'est l'adhésion à la vie d'un club et à tout ce qui gravite autour* ».

Etre partenaire financier, cela donne en effet droit à des contreparties. Il y a la visibilité bien-sûr dans le stade ou le gymnase par les panneaux et les banderoles, les places VIP lors des matches, l'accès à la « *troisième mi-temps* ». Tout cela a un prix : de l'ordre de 15 000 € au palais des sports d'Orléans pour le package annuel complet. Ajoutez 10 000 € pour avoir votre logo sur les shorts et les maillots.

« *Le plus important,* ajoute Didier Burban, *reste le relationnel que cela génère. On tisse des liens forts avec un tas de gens et d'entreprises* ». Etre acteur au sein d'un club, c'est l'ouverture d'un formidable carnet d'adresses, celui que constituent les sponsors. Les dirigeants peuvent ainsi entrer en contact dans la vie professionnelle. L'enthousiasme vécu dans les tribunes se prolonge dans la vie courante, des amitiés se créent et si affinité, des contrats se signent.

© TVB

C'est aussi vrai au sein de l'OLB dont la ville d'Orléans est un acteur financier et structurel majeur. Pas d'échange marchandise ou financier avec la collectivité bien sûr, mais le courant passe avec les sponsors aussi, c'est évident.

Si certaines entreprises se contentent « *d'acheter* » ce ticket d'entrée, d'autre vont plus loin et s'investissent, par altruisme sans doute.

> *« Le plus important reste le relationnel que cela génère. On tisse des liens forts avec un tas de gens et d'entreprises »*
>
> *Didier Burban*

Être actionnaire, ça change tout

Entreprise en vue, Burban Palettes est très sollicitée. Ainsi la voit-on aux côtés de l'USO Judo, du RCO, Rugby club Orléans, des tournois de boxe ou de l'Open de tennis d'Orléans. *« C'est selon les années, selon les projets, et bien sûr l'état financier de l'entreprise »*, explique Didier Burban. Mais ce qui lui tient le plus à cœur, c'est son engagement dans la gestion du club masculin de hand-ball à Saran. Le club évolue en Pro D2, ligue nationale, qu'il a rejoint au prix de gros efforts et avec succès puisqu'il jouera la saison prochaine en Starligue, l'élite du handball français. Avec lui, Burban est allé plus loin et devenu partenaire, et non plus simple sponsor. Le club a quitté le statut associatif et opté pour la forme d'une SASP, collectif d'investisseurs. Les partenaires sont désormais des actionnaires, et ça change tout. *« On se sent plus concernés, reconnait Didier Burban, avec un droit de regard sur la gestion du club »*. Les actionnaires prennent naturellement part aux comités de direction et à l'AG annuelle, et participent à la gestion du budget. *« Par nature le chef d'entreprise n'aime pas les échecs, observe Didier Burban. Il veut se concentrer sur la gestion et la victoire »*. Le club est d'ailleurs en tête du championnat et caresse l'espoir de passer en leader star ligue. Mais c'est aussi une entreprise avec un budget de près de 2M€, similaire à celui de Limoges, (charges, salaires, voitures, logements déplacements etc…).
Pour le couvrir, 270 partenaires sont sollicités chaque année. Didier Burban s'occupe de ce recrutement de chaque instant.

© Pixabay

Chef d'entreprise, Didier Burban sponsorise plusieurs clubs dont l'OLB et le hand-ball masculin de Fleury-les-Aubrais

© Pixabay

TVB, gloire et constance

Nathalie Henault est responsable du marketing du TVB, le Tours Volleyball. Un club qui évolue au plus haut niveau depuis bientôt trente ans. En 1993, le président d'alors Philippe Berthelot, choisit de professionnaliser le TEC, Tours Etudiant Club, qui existe lui, depuis les années 1960. Que de chemin parcouru, avec un nombre édifiant de victoires au plus haut niveau. Dix coupes de France masculines, huit titres de champion de France et deux titres de coupe d'Europe. *« Bien entendu, rien ne serait possible sans les partenaires financiers »*, reconnait Nathalie Henault. La « machine » est imposante. Depuis septembre dernier, elle s'est même restructurée pour optimiser la gestion de son budget qui avoisine les 2,5M€. L'association s'est donc doublé d'une SAS pour gérer l'équipe professionnelle, avec ses douze joueurs (salaire moyen : 4 000 € net), les cinq entraineurs, directeur et secrétariat, ainsi que le centre de formation.
« Ce centre est un point tout aussi essentiel que l'équipe pro elle-même, convient Nathalie. *Une douzaine de jeunes espoirs y sont suivis, tant sur le terrain que dans leurs lycées. Ils sont l'avenir du Volley français »*.

© TVB

180 entreprises partenaires
Dans le Palais des sports de Tours, quand les 3 200 places ne sont pas occupées, le TVB accueille aussi les joueurs de 4 à 80 ans. Du babby au soft-Volley, c'est aussi là que se joue la valeur d'un sport, par les adeptes qu'il sait accompagner.

Les entreprises partenaires ne s'y trompent pas. Le portefeuille du TVB en compte 180 qui participent de quatre mille à soixante-mille euros. *« Les valeurs de ce sport sont particulières,* poursuit Nathalie Henault. *Pas de contacts, respect scrupuleux de l'arbitrage et de l'adversaire, un sport technique, esthétique et même élégant. Des valeurs dans lesquelles se retrouvent souvent les dirigeants, à commencer par les plus modestes des PME et TPE qui s'engagent ».* Ces dirigeants vont partager des matches dans les gradins, des soirées partenaires, et bien sûr un réseau conséquent. Les entreprises de toutes tailles retrouvent au sein du *« TVB Entreprises »*. Un groupe exclusif créé en même temps que la professionnalisation du club. Les plus grandes signatures s'y retrouvent, Mcdonalds, Groupama, Super U, Banque populaire, Warsemann ou MSN Propreté…, mais aussi le tissu incomparable des PME locales qui grâce à cela aussi, développent leur partenariat et leur business.
« Beaucoup se joue lors des avant et les après matches, explique Nathalie, aussi dans les gradins bien-sûr, quand l'ambiance est à son comble et qu'on s'enflamme pour soutenir les joueurs ». L'économie du sport se joue ainsi hors les murs de l'entreprise, dans un esprit de compétition, en partageant un véritable spectacle.

Nathalie Henault, dirige le marketing et les partenariats du TVB.

À l'issue d'une saison 2020 hors norme et à huis-clos, le TVB termine cinquième du classement de la Ligue A masculine. Habituellement sur le podium, il sait pouvoir malgré tout compter sur ses partenaires qui restent fidèles à la constance du club et à ses instants de gloire qui font sa réputation.

© LNM

EN CENTRE-VAL DE LOIRE
LE SPORT C'EST AUSSI

SAVOIR JOUER
AU FÉMININ

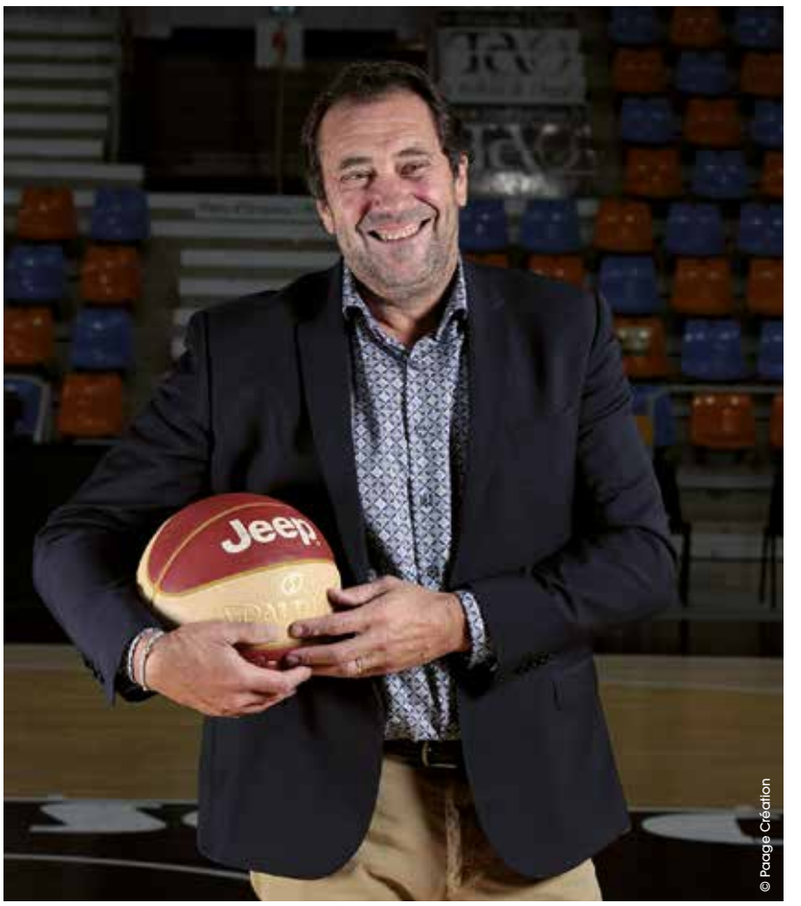
Plus qu'une Région, une chance pour le sport
www.centre-valdeloire.fr
LE CENTRE-VAL DE LOIRE MOBILISÉ POUR L'ÉGALITÉ
Région Centre-Val de Loire

L'OLB soigne son label Argent

Être président d'un club professionnel, c'est avant tout être chef d'entreprise. Didier Nourault parle en connaissance de cause. Cet ancien entraineur de rugby est aujourd'hui président du directoire de l'OLB, Orléans Loiret Basket, équipe professionnelle qui évolue dans le championnat de France Jeep Elite.

Puisqu'on parle business, commençons par là. L'OLB, c'est un budget de 4,2M€, dont 1,5M€ provient de la ville d'Orléans, ainsi que de la métropole, du conseil départemental et de la région. À ce titre, l'OLB a la structure d'une SEM, une société d'économie mixte. (À noter que trois élus municipaux siègent parmi les six membres du conseil de surveillance de l'OLB). Le reste du budget est apporté par des partenaires privés, autrement dit, des entreprises. Si le budget impressionne, il n'est pourtant que le quatorzième des dix-huit équipes en lice. *« Avec ça, il faut payer les salaires des joueurs de l'équipe première, ceux du staff, les opérations marketing, la logistique (déplacements, hôtels et repas), ainsi que le fonctionnement du centre de formation »*, explique Didier Nourault. Le cercle des partenaires compte peu ou prou deux-cents membres. Si le ticket d'entrée est de 3 000 €, certains participent à hauteur de 100 000 €, et parfois plus. Du logo sur le maillot (l'image la mieux exposée), à l'achat de places *« sèches »* ou VIP, les panneaux LED sur les bords du terrain, chacun y trouve son compte.

Pour gérer ces rentrées, et les sorties parfois, le DAF et le responsable des opérations sportives sont à la manœuvre. Subventions, partenariats, prestations de services, ou invitations dans les tribunes, sont autant de subsides qui alimentent les caisses, ou permettent des échanges qui font fonctionner le club. Dans cet exercice, il est reconnu que l'OLB compte parmi les clubs les mieux structurés de sa catégorie ; à ce titre, il a le label Argent décerné par la Fédération Française de Basket.



© Paage Création

Didier Nourault, président du directoire d'Orléans-Loiret Basket.

« Le basket n'a pas de droits TV, rappelle Didier. *Les droits administratifs et d'inscription aux matches représentent pourtant 200 000 €, et la ligue ne nous verse que 40 000 € pour cela. À nous d'assurer le reste ».*

© OLB

L'esprit OLB

« Si l'objectif est bien de faire gagner des sportifs de haut niveau, la vie d'un club comme l'OLB ne se résume pas à cela ». En parallèle, Didier Nourault tient beaucoup à la formation des jeunes et aux rapports étroits avec les clubs amateurs, les associations de quartier, l'UNSS, les écoles, collèges et lycées. D'où le centre de formation de l'OLB qui a lui seul emploie sept salariés. *« Nous sommes le seul club français à salarier une chargée de mission éducation »*, insiste Didier. Les jeunes qui jouent au centre ont entre 16 et 21 ans, et accèderont, peut-être un jour, en national. *« Et comme rien n'est sûr, il faut que ces jeunes qui font du sport leur priorité, soient connectés à leur scolarité et bien sûr à la vraie vie »*. La vraie vie, cela veut dire prendre le temps d'aller à la rencontre des jeunes qui jouent juste pour le plaisir et qui admirent les « pro ». Ces derniers s'entrainent pour cela souvent avec un public restreint de jeunes admirateurs. Ils prennent alors le temps de leur parler et d'expliquer. *« C'est la démarche sociétale de l'OLB »*, insiste encore Didier Nourault.

© OLB

« En cela, un club sportif professionnel n'est pas une entreprise comme les autres, conclue le président. Contrairement à l'industrie qui fabrique un produit manufacturé, avec un prix de vente et un chiffre d'affaires, nous produisons un spectacle, avec l'incertitude d'un rebond, d'une décision arbitrale ou de la méforme d'un joueur ».

L'ADA Blois double son capital et ses ambitions

Julien Monclar est manager général pour l'ADA Blois. Contrairement à sa « *grande sœur OLB* » qui est une SEM, société d'économie mixte, l'ADA est constituée en société anonyme. Une SA dont l'actionnariat est résolument privé, essentiellement constitué d'entreprises. Le budget annuel de 2,5M€ est assuré par ces partenaires bien sûr, mais aussi par les subventions qu'apportent les institutionnels : ville de Blois, département et région, ainsi que les marchés de prestations avec Agglopolys. Il y a cinq ans, le club s'assigne l'objectif de parvenir dans le cercle très fermé des 20 premiers clubs professionnels de France. L'équipe première joue aujourd'hui en ProB, l'antichambre de l'élite nationale. Une marche importante a donc été franchie.

© Tuan Nguyen

Julien Monclar, manager général de l'ADA Blois.

« *Mais on ne grandit pas que sur le parquet, explique Julien Monclar. Pour construire une vision d'avenir, il faut se créer des leviers de progression et avoir un projet structurant* ». Le basket blaisois ne manque pas d'ambition, c'est l'une de ses qualités ; il a placé la barre très haut en travaillant à la création de son centre de performance. « *Mieux que formation, je tiens à l'idée de performance, poursuit Julien. Car à lui seul, le mot coche beaucoup de cases* ». À quelques encablures du Jeu de Paume où se trouve la salle habituelle de l'ADA (2.339 places), le projet du nouveau centre s'échafaude sur la friche Alkopharm. Un projet qui mobilisera près de près de 5M€, dont 1,6M€ apportés par l'ADA lui-même. « *Le tour de table est en cours,* explique Julien, *les permis de construire aussi. L'idée est de l'ouvrir à la rentrée 2023* ». Pour cela, l'ADA va doubler son capital qui passera de 250 à 500K€. Formation,

© Tuan Nguyen

hébergement, entrainement, toutes les pièces constitutives du basket professionnel et amateur seront assemblées là-bas, avec l'objectif de grandir au sein des meilleurs.

USO : les partenaires solidaires dans la tourmente

Entre COVID et hésitations sportives, l'US Orléans foot se retrouve dans une situation délicate. Malgré cela, les entreprises partenaires, dans leur grande majorité, renouvellent la confiance qu'elles lui avaient accordée. Les finances seront malgré tout redimensionnées. Un travail d'équilibriste auquel doit maintenant se livrer le président Philippe Boutron.

Il aura suffi de peu pour rendre délicate la situation économique d'un club comme l'US Orléans football. Alors que le club professionnel évolue en Ligue 2, la crise sanitaire s'invite et oblige la fédération à trancher. D'un trait de plume, la saison est arrêtée séance tenante, fige les places et établit le classement final ; il restait pourtant 10 matchs à jouer.

À ce stade, le club était dernier et donc contraint de descendre en Nationale. Un coup sévère pour les finances d'un club qui avait misé gros sur son avenir, se dimensionnant aux normes du statut qui était devenu le sien en Ligue 2. Pelouse, centre de formation, encadrement, salaires… le business plan et la stratégie du club sont à réécrire. Car la rétrogradation coute cher, à com-

© Peron

mencer par les 650K€ de droits TV perdus, 130K€ de subvention municipale et bien sûr la billetterie qui fera moins recette. Le centre de formation continuera de coûter 1,5M€ chaque année. L'USO est d'ailleurs le seul de sa catégorie à en posséder un. Après cette saison en National, l'USO n'a pas réussi à remonter en Ligue 2. Alors forcément, on revoit les ambitions à la baisse. Le budget devra passer de six à quatre millions d'Euros. Les salaires sont déjà en cours de négociation. Philippe Boutron, président passionné depuis douze ans, en a parlé aux joueurs qui sont prêts à faire un effort pour rester. Les joueurs cadres, eux sont pour certains trop chers et ne resteront pas ; c'est le cas de l'attaquant Gaëtan Perrin.

Bourdin paysage : on se serre les coudes !

Nicolas Bourdin est de ceux-là. Il suit l'USO Foot par passion depuis dix ans, comme il le fait d'ailleurs avec une quinzaine de clubs amateurs du Loiret. Et ce n'est pas seulement parce que son entreprise de paysagisme s'est spécialisée dans la création et l'entretien de terrains de foot. « *C'est un tout,* explique-t-il. *C'est une façon de soutenir les associations locales et les gamins qui s'épanouissent. C'est aussi bien-sûr une façon de faire plaisir à nos clients et nos salariés quand on les invite au stade* ». Ce soutien n'est pas neutre : près de 1% du chiffre d'affaires, annonce Nicolas. Et même si cette année, les panneaux publicitaires au bord de la pelouse ont été moins vus, on reste fidèle. « *Vous savez, dans le monde de l'entreprise, on a aussi des coups durs et des trous d'air, et là, on est content que nos fournisseurs et nos clients nous soutiennent* ».

Golf et Covid : la petite balle blanche tire son épingle du jeu

Le golf pourrait bien être une des seules activités sportives à tirer son épingle du jeu dans ce contexte marqué par la Covid. Témoignages d'acteurs locaux de la discipline.

Sa ténacité a payé. La Fédération française de golf, à travers la voix de son président, Pascal Grizot, n'a cessé depuis un an d'*« attirer l'attention de l'exécutif sur la nécessité de laisser la possibilité à nos concitoyens de pratiquer ces activités qui occupent une place si importante dans leur vie. Nous pensons que le fait de pouvoir continuer à pratiquer le golf, comme d'autres activités de plein air, constitue une solution, en ces périodes difficiles, et non un problème »*. Ainsi, les joueurs (jeunes et adultes) ont pu continuer à pratiquer le golf, en respectant les gestes barrières et la limite de déplacement, fixée à 30 kilomètres du domicile. Par conséquent, l'année 2020-2021 n'est *« pas catastrophique, selon Aurélien Depond, directeur du golf du château de Cheverny. Le nombre de licenciés est en hausse. Certaines personnes ont repris le golf parce que c'était une des seules activités sportives qu'il était encore possible de pratiquer. »* Le golf du château de Cheverny est celui qui enregistre la deuxième plus grosse progression du nombre de licenciés de la Ligue.

© bednevimages - freepik

© drobotdean - freepik

Des professionnels en attente d'une reprise globale

Mais, au-delà de la surfréquentation, d'autres données viennent assombrir le tableau. Laurent Creste, président du Comité départemental de golf du Loir-et-Cher, commente : *« Il y a toute une micro-économie autour du jeu : le bar, le restaurant, le club-house, la boutique, l'école de golf... Alors, parler de l'impact économique de la Covid est complexe. »* Car, si *« la fréquentation du parcours est en hausse, on a enregistré moins d'activité sans les cours, sans les compétitions… »*, précise Aurélien Depond.

Les professionnels espèrent néanmoins réussir à fidéliser les nouveaux venus. Parce que, comme le souligne Laurent Creste, *« le golf, plus qu'une activité sportive, c'est une activité sociale ! »*

Où pratiquer dans le 41 ?

Golf de la Bosse - La Bosse
Golf du château de Cheverny - Cheverny
Golf de la Carte - Chouzy-sur-Cisse
Golf des Bordes - Saint-Laurent-Nouan

« Gien », petite entreprise, grande notoriété

La Poste édite en cette année 2021, un timbre à l'effigie de la faïencerie de Gien qui célèbre son bicentenaire. Expression du patrimoine national, cette PME du Val de Loire surfe sur le savoir-faire des hommes et des femmes qui la composent, et laisse souffler un vent de modernité sur ses créations.

Thomas Hall serait fier. Lui qui créa en 1821 cette faïencerie, aujourd'hui l'une des plus importantes de France et même d'Europe. Elle a certes gardé la taille d'une PME, 140 salariés, mais elle a su faire valoir ses talents dans le monde, au point d'être reconnaissable au premier coup d'œil. Il y a la matière, le toucher, et bien-sûr les décors qui ne trompent pas. Gien est une signature majeure des arts de la table. Pourtant, l'entreprise manquait de souffle ces dernières décennies, comme l'ensemble du secteur d'activité d'ailleurs, un temps balayé par la vaisselle bon marché et sans relief.
Il y a sept ans, Yves de Talhouët montre son intérêt pour cette belle endormie. Dirigeant d'entreprises et ancien président de Hewlett Packard France, il vante volontiers *« l'originalité de l'esprit français, les atouts de la France et sa capacité de création »*. Rien de surprenant donc à ce qu'il fasse de cette entreprise un laboratoire dans lequel s'expriment de nouveau les plus brillants esprits. Au-delà de partenariats avec des maisons de renom comme les tissus Pierre Frey, *« chaque année, deux ou trois artistes peintres, aquarellistes ou designers, produisent des décors nouveaux »*, explique-t-il. La céramiste Brigitte de Bazelaire a créé des formes nouvelles, le photographe Georges Carillo a fixé le mouvement des animaux de Sologne, et Isabelle Barthel signe cette année le décore Poésie. *« Ils sont le lien culturel vivant dont la faïencerie a besoin, un flux d'énergie contemporaine, tournée vers le futur »*.

Oser sans renier

Un futur qui veut oser pour aller plus

loin, sans pour autant renier un passé brillant, un ADN de couleurs chatoyantes, qui ont donné à la maison ses lettres de noblesse.
C'est bien le sens de la démarche d'Yves de Thalouët. Le musée de la place du château s'agrandit et se métamorphose en ce moment même, pour être le témoin de deux-cents ans d'histoire ; avec des périodes revisitées par des créateurs français, américains et chinois. *« Ils auront carte blanche pour porter leur regard sur les périodes emblématiques 1870, 1930 et 1980 »*.

Yves de Talhouët.

Ajoutons que la faïencerie aura bientôt sa résidence d'artistes qui accueillera chaque année et pour deux ou trois mois, des esprits libres qui donneront sans doute un ton contemporain pour rester dans l'air du temps.

« On se sent bien dans du Gien »

On dirait un slogan publicitaire ; Yves de Talhouët le dit pourtant avec conviction. Et la crise sanitaire ne fait que renforcer cette idée : *« les gens se préoccupent de nouveau de leur intérieur »*. Alors s'il fut un temps où Gien voulait conquérir des marchés nouveaux et puissants comme les Émirats, elle fait aujourd'hui un pas de côté et cible trois tendances : l'accessible, le cœur de gamme, et le prestige, peint à la main. La faïence de Gien est pour tous, bien connue en Allemagne, en Russie et même aux États-Unis. Mais elle veut aller plus loin, et développe pour cela le digital sur Instagram, FB et des sites web pour les US, et même la Chine, hébergé par une filiale d'Alibaba.
La modernité se met au service de l'histoire d'une industrie dont la qualité ne se dément pas.

S.d.L.

Un siècle de métropolitain

Initialement spécialisée dans la vaisselle utilitaire, souvent copie de modèles anciens britanniques, la faïencerie de Gien élargit au fil du temps sa gamme avec des pièces décoratives et des services de table aux armes des grandes familles. Gien se fait aussi une spécialité des lampes à pétrole. En 1882, elle se lance dans la confection de carreaux de revêtement en céramique et obtiendra le marché du métropolitain parisien en 1906, production considérable qu'elle assurera durant près d'un siècle !
Aujourd'hui, l'entreprise n'est plus tout à fait artisanale puisque de ses fours sortent chaque année 700 000 pièces. Le chiffre d'affaires reste une donnée qui ne s'affiche pas, mais on ne fait pas mystère que Patrick Bruel est l'un des actionnaires de la maison.

Complètement timbrés les trésors du Val de Loire !

En collaboration avec la région, la poste édite un carnet collector de timbres représentant huit joyaux patrimoniaux du Val de Loire. Deux châteaux, quatre sites, une cathédrale et une entreprise s'y collent.

« Nous sommes en très belle compagnie dans ce collector » s'est félicité Yves de Talhouët, le président de la faïencerie de Gien. Entre le château de Chaumont, le pont-canal de Briare et les vignobles de Sancerre, le service à thé de la faïencerie fait plutôt bonne figure sur le carnet de timbres des trésors du Centre-Val de Loire. L'initiative de l'édition de ce carnet thématique est née d'une coopération entre les équipes de la Poste et celles du Conseil Régional. Les services avaient travaillé ensemble il y a deux ans pour la sortie d'un autre carnet commémoratif consacré au 500ème anniversaire de la Renaissance.

Il s'agit cette fois de célébrer les monuments et sites emblématiques du Centre-Val de Loire. Les choix ont été guidés par trois critères principaux : le patrimoine architecturel, l'art et la culture, et enfin la gastronomie et l'art de vivre.

Equilibre géographique

Il fallait également tenir compte d'une répartition géographique équilibrée entre les six départements du territoire régional. On imagine sans mal les choix déchirants qu'a dû opérer le comité de sélection et sans doute les amicales pressions pour figurer dans le collector.

Au final, le carnet des trésors retient donc deux châteaux, quatre sites, une cathédrale et la faïencerie de Gien. L'équilibre géographique est presque respecté avec Chaumont (Loir-et-Cher), Valencay (Indre), les jardins de Villandry (Indre-et-Loire), les vignobles de Sancerre (Cher), le pont-canal de Briare (Loiret), le zoo de Beauval (Loir-et-Cher), la cathédrale de Chartres (Eure-et-Loir) et la faïencerie de Gien (Loiret).

Le carnet collector de huit timbres sera vendu au prix de 13 euros.

10 000 exemplaires cet été

« Ce sont les points forts de l'identité du Centre-Val de Loire », a souligné François Bonneau, le président de la Région, lors de la présentation à la presse. Il voit aussi dans ce carnet collector un moyen de promotion de l'image de la région dans les foyers.

La directrice exécutive des services courrier et colis de la Poste, Sandrine Krief, a indiqué que le carnet pourrait être proposé par les facteurs, soulignant leur rôle de création de lien social et le fait qu'ils parcourent chaque année en Centre-Val de Loire l'équivalent de trois tours de la Terre.

Edité à 10 000 exemplaires le carnet collector des trésors régionaux sera disponible au début de l'été au prix de 13 €. Un trésor finalement très abordable !

B.G.

> *« Ce sont les points forts de l'identité du Centre-Val de Loire »*
>
> *François Bonneau*

Bleue, la couleur 2021 du paradis vert de Chaumont-sur-Loire

La période chaotique sanitaire semble être derrière nous. La nature nous rappelle avec philosophie qu'au-dessus de chaque nuage, le ciel est bleu. Alors retrouvons le chemin poétique du Festival International des jardins du Domaine de Chaumont-sur-Loire qui a pour thème cette année, « *Le biomimétisme au jardin* ». S'inspirer de la nature et créer le monde de demain, un sujet d'aujourd'hui !

Les 32 hectares de parcs et jardins de Domaine de Chaumont-sur-Loire ont pu finalement ouvrir le samedi 8 mai et fermerons le 7 novembre prochain. Le Festival International des Jardins est un rendez-vous international incontournable. Reconnu depuis 1992 tant par les professionnels que par les amateurs de jardin, il est devenu le lieu où s'exprime fièrement la créativité des paysagistes, mais aussi des botanistes, des designers, des metteurs en scène et autres artistes venus du monde entier qui, désormais, joignent leurs talents pour réaliser les jardins éphémères. Fruit d'un concours annuel pour lequel un jury sélectionne plus d'une vingtaine de projets conçus par des équipes pluridisciplinaires, s'ajoutant aux "Cartes Vertes" données a des invités du Domaine. 30 jardins expérimentaux renouvelés chaque année.

Jardin Bleu désir.

Jardin Retour aux racines.

La nature, source infinie d'inspiration

Les concepteurs de l'édition 2021 soulignent dans leurs jardins, les astuces que la nature met en œuvre depuis toujours comme par exemple capter la moindre goutte de rosée dans « *Le Petit pays des larmes* » ou la régulation thermique dans « *le jardin Zèbre,* ». Une façon de faire comprendre que l'imitation des systèmes vivants et, en particulier, des écosystèmes naturels est l'une des clés de notre avenir. La couleur bleue est bien présente cette année dans le vert des jardins comme dans « *Bleu désir* », un jardin où le jardinier satiné, un oiseau bleu australien, glane des objets de sa couleur pour construire le nid de ses amours, ou encore à travers l'architecture racinaire d'un arbre centenaire et coloré en bleu dans « *Retour aux racines* ». « *Qu'il s'agisse du fil de l'araignée, de l'organisation des termitières, mille leçons applicables au jardin sont à tirer du grand livre de la nature. Les jardins cette année ont su illustrer avec talent, les vertus du biomimétisme* » précise Chantal Colleu-Dumond, la directrice du Domaine régional de Chaumont.

Et toujours liés à la nature, en parallèle au Festival international des jardins, se déroule la Saison d'art 2021, avec les réalisations de grands artistes contemporains qui nous offrent une véritable pause poétique et un moment de ressourcement.

S. M.

www.domaine-chaumont.fr

Tout part d'une rencontre avec… des romans fulgurants

Par Annie Huet de l'Espace Culturel E.Leclerc >portecôté de Blois

« *L'Inconnu de la poste* »

de Florence Aubenas (L'Olivier)

Lecture par NICOLE GARCIA le mercredi 16 juin à 20h00 à la Halle aux grains
Entrée gratuite dans la limite des places disponibles, réservation obligatoire au 02 54 56 28 70 ou à l'Espace Culturel >portecôté

Florence Aubenas est une vraie conteuse. Son récit, dans lequel affleure toute son humanité, oscille entre analyse sociologique et roman, où tout est vrai et jamais écrit à charge de quiconque. Qu'est-ce qu'un fait divers ? Quelques lignes vite oubliées ? Qui pourtant peuvent détruire des vies, plonger dans des abîmes de détresse et d'incompréhension. En 2008, une jeune postière, enceinte, est retrouvée baignant dans son sang. Elle a reçu 28 coups de couteau. Gérald Thomassin, acteur prodige du Petit criminel de Jacques Doillon, qui lui valut le César du meilleur jeune espoir masculin en 1991, habite juste en face. En marge de la société, survivant entre drogue, alcool et RSA, il est le coupable idéal. Au moment d'être innocenté, il disparaît. Ce livre est saisissant et confine au thriller. Lu par Nicole Garcia, je ne doute pas que cette histoire prendra une dimension étonnante, tant la voix qui porte un texte peut transporter loin celui qui l'écoute.

« *La beauté dure toujours* »

de Alexis Jenni (Gallimard)

Vivre un bel amour et y croire ? Imaginer qu'il puisse rimer avec au jour le jour, tout autant qu'avec toujours ? Alexis Jenni raconte ça. Felice et Noé croient ce qu'ils vivent. L'auteur dit l'intimité, ce qui ne se voit pas, ce qui se murmure, se caresse, se prend et se donne sans jamais se lasser. Il utilise les vrais mots du corps. « *L'amour est une fiction vraie, qui se joue dans l'espace réel où évoluent nos corps. Car la preuve c'est le corps.* » Alexis Jenni en dit les infinies limites, aux conséquences infinies. Il montre comment le couple est l'objet le plus opaque de l'univers. « *Felice, tu es l'inépuisable que je désire* ». Il y a la beauté, l'absence, vues par l'un et l'autre tour à tour. Le narrateur y met son grain de sel et la lecture avance toute seule, alors qu'on voudrait la retenir tant c'est beau. Lisez, vous serez saisis.

« *Deux petites bourgeoises*»

de Colombe Scneck (Stock)

Peut-on faire un roman à partir de clichés ? Est-ce si facile quand on est soi-même l'objet de ces lieux communs ? On est habitué aux romans rapides comme l'éclair de l'autrice. Là, c'est un tour de force : deux vies entières, sur plus de cinquante ans, racontées en 147 courtes pages. On se délecte. On sourit. On se voit. Tout est décortiqué d'une époque révolue aux conséquences encore vivaces. Et on se laisse prendre dans cette histoire bien plus profonde qu'il n'y paraît. Deux petites bourgeoises, mais de deux bords différents, vivent une amitié au long cours, faite de tendresse, de jalousie, d'estime, et d'impossibilité. Elle raconte qu'il y a mille façons d'être ami alors qu'il y a peu de façons d'être en couple. Aucune règle imposée pour les amis. Ils jouissent de liberté et peuvent inventer le lien à l'infini. Le redessiner au fil du temps. Le perdre. Le retrouver. Et puis vivre la mort sans pouvoir en parler. Colombe Schneck nous donne ici un éclairage sur des images floues et prégnantes, des arrêts sur des éclats trop rapides.

« *Les enfants sont rois* »

de Delphine de Vigan (Gallimard)

J'ai été immergée dans une histoire très exotique. Pensez donc ! Toute une intrigue, terriblement efficace, tricotée dans le monde étrange des réseaux sociaux, entre Instagram, YouTube et Facebook. Je n'y connaissais rien. Je suis allée voir de quoi il retourne. Tout s'y expose, se vend. Jusqu'au bonheur familial qui devient alors une denrée explosive. Nous allons talonner Clara Roussel, procédurière (le nom ne fait pas rêver mais ce métier aussi, c'est une découverte) à la Brigade criminelle, dans sa quête concernant la disparition de la petite Kimmy Diore. Sa mère Mélanie en mal de reconnaissance, actrice de tété réalité oubliée et frustrée, a créé une « *chaîne YouTube* » dans laquelle elle met sa vie en scène. Mais sa vie, c'est surtout ses enfants. J'ai été sidérée par l'escalade dans les mondes virtuels, autant dire l'irréalité, et par ses conséquences épouvantables. Un vrai thriller qui se lit d'un trait.

« *L'Ami* »

de Tiffany Tavernier (Sabine Wespieser)

Tiffany Tavernier dresse un magnifique portrait d'homme. Un homme sidéré, tourmenté, qui va naviguer entre déni, culpabilité, colère et chagrin, et commencer une effroyable plongée dans les ténèbres. Son proche voisin est un tueur en série recherché depuis longtemps et soudain démasqué par la police. Or ce voisin c'est aussi son ami le plus proche. Comment n'a-t-il pas pu voir qu'il était l'incarnation du mal ? Pourquoi, lui qui a tant de mal à communiquer, à se lier, est-il « *tombé* » sur lui ? Qu'est-ce que ces évènements surréalistes disent de lui, de son couple ? Le sujet n'est pas sans rappeler celui d'un certain « *Mon traître* » de Sorj Chalandon, sans pour autant lui ressembler. Un roman qui se lit d'une traite.

« *Entre toutes les mères* »

de Ashley Audrain, traduit de l'anglais (Canada) par Julia Kerninon (JC Lattès)

The Guardian a écrit « *Parfaitement construit. Un page turner magistral.* » Et c'est vrai. Vous allez vous régaler. Peut-être vous souvenez vous du film, glaçant, inoubliable « *We need to talk about Kevin* » avec Tilda Swinton ? Dans son premier roman, Ashley Audrain nous interroge sur la maternité et ses chemins escarpés, sur l'hérédité et ses parcours blessés. Blythe ne veut pas reproduire ce qu'elle a vécu avec sa mère. Seulement voilà son bébé, Violet, est une enfant « *difficile* ». Personne ne veut écouter ses doutes, ses tourments, et surtout pas le père, auquel la fillette réserve toute sa tendresse, qui incrimine avant tout la fatigue de son épouse. La vie de la mère devient une lutte et un enfer. Mais un jour les choses s'éclairent. Un second enfant ouvre des perspectives d'amour réciproque. Mais alors ? Est-ce elle qui va si mal ? Ou serait-il possible que…

CONCOURS PHOTO 2021
Organisé par l'Espace Culturel E.Leclerc >portecôté de Blois
« Portes, passages, seuils et autres barrières »

Date limite de participation 20 juin 2021

■ Pour être prise en compte votre photo devra évoquer le thème. Vous pourrez divaguer jusqu'aux portails, fenêtres, clôtures et autres frontières. Sans parler de ces nouvelles barrières que l'on appelle désormais *« gestes »*. Tous ces mots évoquent l'existence d'un dehors. Quelle image vous vient à l'esprit entre quiétude et danger, liberté et contrainte ? Que vous soyez le curieux courbé sur le trou de la serrure, l'amoureux mis à la porte, l'ado qui secoue les chambranles, l'étranger éperdu sur le pas de la préfecture, le comédien qui joue à guichet fermé ou l'impatient qui fait la queue devant le musée, envoyez-nous des images qui feront sourire, surprendront, interpelleront les membres du jury et les visiteurs de notre galerie d'art où elles seront exposées durant tout l'été 2021.

>>> 3 photos maximum par participant, format papier A4, technique argentique ou numérique, noir et blanc ou couleur

>>> Les lauréats se verront remettre des bons d'achat d'une valeur de 30 à 150 euros utilisables dans l'Espace Culturel de Blois

>>> Exposition de l'ensemble des photos reçues du 4 juillet au 18 septembre 2021 dans la galerie d'art de l'Espace Culturel >portecôté de Blois 41

Pour concourir, Le REGLEMENT détaillé du concours photo 2021 est indispensable et disponible à l'Espace Culturel E.Leclerc >portecôté de Blois, 12 rue Porte-Côté 02 54 56 28 70

FONDS DE DOTATION LEC ARTS espace culturel E.Leclerc portecôté

Espace Culturel >portecôté
12, rue Porte-Côté 41000 Blois • 02 54 56 28 70
lundi de 14 h à 19 h du mardi au samedi de 9 h 30 à 19 h facebook.com/espaceculturelleclercblois

BTP CFA
LOIR-ET-CHER
Le réseau de l'apprentissage BTP

BÂTIR SON AVENIR
3 FILIÈRES D'EXCELLENCE

12 CAP

6 MC/BP

CONSTRUCTION BOIS & PATRIMOINE COUVERTURE
- CAP/BP Couvreur
- MC Zinguerie
- CAP/BP Charpentier Bois
- CAP Menuisier Fabricant
- CAP Constructeur Bois
- BAC PRO Technicien Constructeur Bois
- BAC PRO Intervention Patrimoine Bâti Charpente
- BAC PRO Intervention Patrimoine Bâti Couverture
- BTS Systèmes Constructifs Bois et Habitat

MÉTAUX & EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE
- CAP/BP Serrurier Métallier
- CAP Ferronnier d'Art
- CAP Installateur Sanitaire
- CAP Installateur Thermique
- CAP Electricien
- BAC PRO Ouvrages du Bâtiment Métallerie
- BAC PRO Métiers Electricité & Environnements Connectés
- BTS Enveloppe du Bâtiment

6 BAC

2 BTS

PATRIMOINE MAÇONNERIE & FINITIONS
- CAP Peintre
- CAP/MC Plâtrier Plaquiste
- Titre Professionnel Plaquiste
- CAP/Titre Pro Maçon
- BAC PRO Intervention Patrimoine Bâti Maçonnerie

85% D'INSERTION PROFESSIONELLE

26 JUIN
de 8h30 à 12h

du CAP au BTS

JOURNÉE PORTES OUVERTES
SUR RENDEZ VOUS

BTP CFA Loir et Cher
34, rue Bernard DARADA 41000 BLOIS

POUR VOUS INSCRIRE APPELEZ LE
02 54 90 34 56 - 07 57 50 22 52