

## Adria. Le plan de continuation présenté le 27 mars

**QUIMPER.** Dans le cadre de la procédure de sauvetage initiée en mars 2006, l'Adria (association pour le développement de la recherche agroalimentaire) à Quimper présentera son plan de continuation le 27 mars prochain devant le tribunal de grande instance de Quimper.

« La tempête a été rude », a indiqué hier, lors des vœux, l'industriel finistérien Jean Le Lez, président depuis juin 2006 de l'association, en rappel des difficultés financières rencontrées par le centre technique. « On ne peut pas dire que les flots sont tout à fait calmes, mais l'Adria, on y croit ». « Nous sommes en mesure de présenter un plan cohérent après un recentrage au service des entreprises dans une logique de développement rentable et durable pour ne faire que ce qu'on sait faire » a-t-il précisé. Il a ainsi confirmé un recentrage autour de trois métiers : la recher-

che et l'innovation, la formation et les audits, le conseil technologique pour cette structure qui compte désormais 42 personnes et qui a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros. Dans le cadre de sa restructuration, l'association a cédé au privé ses deux filiales Adria Labo et Adria Senso dans le cadre du plan de sauvegarde.

### Acquisition de locaux

Hier soir, Quimper-communauté a voté l'achat d'une partie des locaux pour la transformer en halle technologique pour un montant de 700.000 euros. « 2007 est encore une année difficile, nous croyons au devenir de l'Adria. Le conseil régional, le conseil général ont fait ce qu'ils avaient dit », a précisé Véronique Rahe-Hériaud, conseillère régionale et présidente du conseil de surveillance de l'Adria.

## Cycleurope. Vente immobilière pour sauver le site

**MACHECOUL (44).** À la suite de difficultés rencontrées par la société Cycleurope industrie, le conseil général de Loire-Atlantique proposait hier d'acquiescer les murs de l'usine de fabrication de cycles à Machecoul (44). La commission permanente du 8 février prochain examinera le principe du rachat de l'ensemble immobilier de Machecoul pour un montant de 3 M€, et sa location immédiate à Cycleurope. Cette opération lui permettra de relancer son activité tout en préservant les 357 emplois du site ligérien. La société,

premier groupe européen et quatrième mondial dans la vente et la fabrication de vélos, doit faire face depuis deux ans à des difficultés qui menacent la pérennité des deux sites de production, Machecoul et Romilly (Aube). Dans le cadre d'une mise sous mandat de la société par décision du tribunal de commerce de Troyes, en août 2006, les actionnaires, les collectivités locales et l'État se sont mis autour de la table afin de trouver des solutions pour assurer la relance économique des deux sites.

**AIRBUS. INQUIÉTUDES OUTRE-RHIN.** 25.000 salariés allemands d'Airbus, qui craignent de payer le plus lourd tribut aux restructurations prévues chez l'avionneur, se sont mobilisés hier pour défendre leurs emplois. A Hambourg, le plus grand site allemand du constructeur européen, plus



de 10.000 salariés sur un total de 12.000 ont manifesté. Autre source d'inquiétude, la direction voudrait subordonner les sites allemands à leurs homologues français. Toutes les technologies de pointe seraient notamment assurées depuis la France. De quoi fragiliser l'équilibre du partage des tâches industrielles, très sensible chez Airbus. (Photo AFP)

**TRÉGOR ŒUF (TRÉGLAMUS).** « ACCORD DE PRINCIPE » POUR LA REPRISE. Interrogé hier, Denis Paturel, co-gérant de la société Agrobio Europe, candidat à la reprise avec le transporteur TSA, a fait état « d'un accord de principe » donné par la SA Appro, propriétaire de Trégor Œuf depuis août 2006. Désormais, les co-repreneurs potentiels étudient les comptes de la société afin de vérifier sa viabilité économique (1,5 M€ de perte pour 18 M€ de CA en 2006) et s'accorder sur le montant de la transaction.

**TIPIAK (FOUESNANT).** UN BÉNÉFICE NET DÉCEVANT. Mauvaise nouvelle pour le groupe agroalimentaire Tipiak, présent à Fouesnant (29). Sur l'ensemble de l'année écoulée, le chiffre d'affaires ressort certes en hausse de 11,6 % à 138,3 M€, mais « les prévisions de résultats ne seront pas atteintes » de l'aveu même du groupe qui s'est fixé comme objectif une hausse de 8 à 10 % de son résultat net. Lequel devrait baisser de l'ordre de 12 à 15 %.

**GO VOYAGES. LE VOYAGISTE EN LIGNE VENDU À ARNAULT.** Le groupe hôtelier français Accor a annoncé hier la vente de Go Voyages à la Financière Agache du groupe Arnault. Accor et Go Voyages ont signé à cette occasion un partenariat commercial de trois ans renouvelable, visant à distribuer de manière privilégiée les hôtels Accor par Go Voyages.

## CHAMBRES D'AGRICULTURE ELECTIONS 2007

Les premiers résultats le lundi 5 février dès 18 h sur [www.letelegramme.com](http://www.letelegramme.com)

# Déménageurs.

## « On manque de bras »

**Les entreprises de déménagement manquent de bras. Elles ont du mal à recruter les 1.500 personnes dont elles ont besoin sur l'ensemble du territoire français.**

Métier dur physiquement, salaires peu élevés... La profession souffre d'une mauvaise image. « C'est sans doute aussi un peu de notre faute, confesse le Morbihannais Loïc Lebreton, président de la grande région Bretagne et Pays-de-la-Loire à la Chambre syndicale du déménagement. Notre métier a évolué, nous n'avons pas su le faire savoir ». La profession compte sur la formation, avec des contrats de deux ans par alternance, pour attirer les jeunes.

### Pas seulement des costauds

« Nous ne recherchons pas nécessairement des costauds, mais plutôt des gens adroits et méticuleux, qui auront aussi un bon relationnel avec la clientèle », souligne Loïc Lebreton, qui dirige les « Déménagements Pontivyens ». Et de préciser que le métier ne consiste pas seulement à charger ou décharger des meubles et autres objets de poids. Déménager, c'est aussi mettre en cartons et emballer des objets fragiles, des bibelots, de la vaisselle, des vêtements, du linge, des livres... Nombre de camions sont équipés de hayons élévateurs pour charger et décharger la marchandise.

Le métier est même ouvert aux femmes. « Surtout dans le commercial, mais aussi dans l'exploitation, souligne Thierry Bourget, animateur du réseau des Déménageurs Bretons, qui compte 125 agences franchisées, 5.000 salariés et 800 camions sur toute la France.



● Longtemps victime d'une mauvaise image, la profession s'est considérablement améliorée et permet des évolutions vers de multiples postes. (Photo François Destoc)

La Chambre syndicale de Bretagne et Pays-de-la-Loire (qui représente 35 entreprises et 1.500 salariés) s'efforce de valoriser le travail de déménageur et propose des formations par alternance avec l'association de formation dans le transport et la logistique (AFT) dans le cadre de contrat de professionnalisation. Parallèlement à leur CAP, les candidats peuvent passer leur permis poids lourds, qui leur permettra

d'évoluer dans la profession, de devenir un jour conducteur déménageur, voire chef d'équipe.

### Recrutement à la Réunion

« Ceux qui ont un bon relationnel avec les clients peuvent aussi passer dans le secteur commercial », commente Loïc Lebreton. Mais j'ai des salariés qui sont dans le déménagement depuis plus de 30 ans ». Un accord signé en 2006 avec les

partenaires sociaux a fait passer le salaire du débutant à 8 % au-dessus du SMIC.

Pour compléter le recrutement, la profession fait parfois appel aux territoires et départements d'outre-mer. Les Déménageurs Bretons, qui vont embaucher 300 personnes sur l'ensemble de la France, travaillent avec un organisme qui recrute et forme des Réunionnais.

Yves Drévilion

## Virage Conseil.

## Une force puisée de son réseau

**Créée en 1993 à Quimper, installée à Lorient depuis 2001, la société Virage Conseil, spécialisée dans la force de vente supplétive (visant à renforcer les équipes commerciales des entreprises), le télémarketing et la formation-conseil, affiche une croissance annuelle de 30 %.**

Présente en France et même à l'étranger, l'entreprise, qui travaille essentiellement pour la presse, mais aussi l'agroalimentaire et l'industrie, veut diversifier et densifier ses activités, notamment sur le territoire breton. Pour l'accompagner dans son développement, son premier et principal client, le Télégramme, vient de prendre une participation minoritaire dans son capital.

### Sens inné du commerce

Passionné de football, solide comme un pilier de rugby, son patron Olivier Rome, 35 ans, ne doute de rien et voit loin. Son sens inné du commerce et des affaires, il le développe dès le plus jeune âge en vendant des glaces, des bouteilles d'eau et même des parfums sur les plages bretonnes. Etudiant en BTS force de vente à Quimper, il lance, avec un agriculteur morbihannais, une société de cueillette et de vente de légumes, rapidement référencés dans toutes les grandes et moyennes surfaces.



● Olivier Rome, 35 ans, est à la tête de Virage Conseil, jeune société en plein essor, spécialisée dans la force de vente supplétive, le télémarketing et la formation-conseil. (Claude Prigent)

Avec Virage Conseil, il flaire tout de suite le vent porteur du service aux entreprises, à commencer par la force de vente supplétive, visant à permettre aux entreprises de gagner de nouveaux clients, de conquérir de nouvelles parts de marché.

### Obligation de résultats

« Nous sommes capables de mettre en place une force de vente supplétive de 10 ou 20 commerciaux en deux ou trois mois, c'est du sur-mesure, souligne Olivier Rome. Et nous avons une obligation de résul-

tats ». Sans la moindre publicité, uniquement par le bouche à oreille, Virage Conseil s'est fait connaître sur l'ensemble du territoire français. La société, qui possède 120 salariés (dont 90 commerciaux), travaille aujourd'hui pour une trentaine d'entreprises de presse, du Télégramme au Progrès de Lyon, en passant par Nice-matin ou l'Est Républicain. Un secteur qui représente 75 % de son chiffre d'affaires.

### « Le développeur »

Dans les temps à venir, l'objectif

est de développer parallèlement les autres branches d'activités comme l'agroalimentaire, le bâtiment, le textile, les cuisinistes, mais aussi d'entrer dans des secteurs comme la banque. « De plus en plus, les entreprises veulent externaliser leurs forces commerciales, nous avons plusieurs contacts », affirme Olivier Rome.

Le « développeur », comme il se qualifie lui-même, entend créer de nouvelles synergies et enclencher la vitesse supérieure avec le Télégramme, son nouveau partenaire.

Y.D