

EN HAUSSE

L'Échelle européenne s'installe au Canada



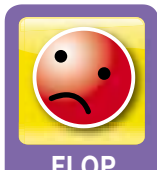
Le groupe héraultais L'Échelle européenne, basé à Saint-Jean-de-Védas et spécialisé dans les matériels pour travailler en hauteur en toute sécurité (échelles, harnais...), inaugurer le 15 octobre un magasin à Laval, près de Montréal. Dirigé par **Georges Morales** (photo), L'Échelle européenne met ainsi un premier pied au Canada, le groupe ambitionnant de déployer son enseigne dans ce pays et aux États-Unis. En outre, il a mis en service fin août l'extension, sur 900 m², de son usine de Saint-Jean-de-Védas. D'autres agrandissements sont déjà envisagés. L'enseigne Échelle européenne, qui a fêté ses 25 ans les 4 et 5 septembre derniers, génère 40 M€ de chiffre d'affaires.

**● OCÉASOFT**

La société montpelliéraine, spécialisée dans les capteurs connectés, va recruter 30 personnes en 2015/2016, dont dix aux États-Unis, pays où l'entreprise a ouvert une filiale, rappelle le site zonebourse.

**● AG2R**

Le groupe de protection sociale AG2R La Mondiale lance l'édition 2015 de ses Trophées régionaux de l'innovation sociale. Un appel à candidatures auprès des associations dans le but de récompenser les meilleures actions réalisées dans sept domaines, dont la lutte contre l'isolement et le soutien aux aidants. Dépôt des dossiers avant le 30 novembre.

**● ERRATUM**

Dans l'article consacré aux 5 médiateurs du RSI en région, l'adresse mail était erronée. Il fallait lire mediateurXX@lr.rsi.fr. Le XX correspondant au numéro de département.

LE CHANTIER

Un permis pour la gare Sud de France

Le permis de construire de la gare nouvelle Montpellier Sud de France est signé, a annoncé la préfecture de l'Hérault le 2 octobre. La réalisation de cette deuxième gare, située près du quartier Odysseum, sera complémentaire de la gare centre Montpellier Saint-Roch. Elle doit être mise en service fin 2017, en même temps que le contournement ferroviaire de Nîmes et Montpellier. Les études et procédures de la gare de Nîmes-Manduel/Redessan, gare nouvelle corollaire, sont en cours pour une mise en service dès 2020.

L'INITIATIVE

Innled se tourne vers Kickstarter

La société héraultaise Innled, basée à Mauguio et spécialisée dans la fabrication de systèmes d'éclairage à base de LEDs, fait appel au financement participatif pour engager un nouveau projet : la création d'une lampe en deux dimensions, baptisée Lysa. Innled recourt au service de la plate-forme Kickstarter pour trouver l'argent dont elle a besoin. « Ce projet ne sera financé que si 28000 € ou plus sont engagés d'ici jeudi 5 novembre », précise la société.

LA TENTATIVE

Montpellier vise de nouveau l'Idex

La capitale régionale essaiera à nouveau, et après trois échecs, de décrocher l'Idex, l'Initiative d'excellence, ce label visant à promouvoir l'enseignement supérieur et d'élever à l'échelle mondiale la recherche universitaire. Philippe Augé, le président de l'Université de Montpellier l'a annoncé le 2 octobre, en précisant que le dossier sera déposé le 22 octobre. Décision en janvier 2016.



■ Pierre Mestre, le cofondateur du groupe Orchestra, véritable stratège dont les choix ont permis à sa société de se développer.

M. B.

Les raisons du succès de l'héraultais Orchestra

Décryptage | Le groupe spécialisé dans le vêtement enfant et ado grandit sans cesse depuis sa création en 1995. Voici sa recette.

Voilà un groupe dont la croissance est plus rapide que celle des jeunes qu'il habille. Basé à Saint-Aunès, l'héraultais Orchestra-Prémaman, spécialiste du vêtement du bébé à l'ado, se porte comme un charme. Dernière illustration : il se dote actuellement d'une nouvelle base logistique à Arras (Pas-de-Calais). Le bâtiment, d'une surface couverte de 48000 m², prend pied sur un terrain de 26 ha. « La construction est lancée. Nous serons locataires », précise Pierre Mestre, le cofondateur du groupe avec son épouse Chantal.

Le montant total de l'investissement avoisine 30 M€. Ce n'est pourtant qu'une partie d'un plan plus ambitieux. Car une seconde base doit, dans la foulée, voir le jour dans le sud, à Montpellier ou Nîmes. Les discussions sont toujours en cours.

Une grande « capacité à saisir les opportunités » et à se démarquer

C'est donc une nouvelle étape dans la vie d'Orchestra-Prémaman qui souffle vingt bougies cette année. Le groupe est dans la fleur de l'âge. Le cabinet international de consulting EY, ex-Ernst & Young, lui a d'ailleurs remis, lors d'une soirée organisée le 14 septembre à Nice, le Prix de la vision stratégique pour la région Méditerranée.

« Capacité à saisir les opportunités offertes (...) capacité à transformer son business model en considérant le changement comme une opportunité... » Ce

sont deux des qualités mises en avant par le jury, dont les membres ont été en outre séduits par le dirigeant, qualifié de « visionnaire » mué par une « ambition de se démarquer par rapport à la concurrence ».

Orchestra-Prémaman prévoit d'atteindre les 600 M€ de chiffre d'affaires consolidé au cours de cet exercice. Il coiffe 680 magasins et emploie directement près de 3000 salariés. L'effectif frôle 8000 dès lors que l'on agrège l'ensemble des salariés travaillant pour l'enseigne, magasins franchisés compris.

Sacré édifice, dont la première pierre ne fut posée qu'en 1995. Ainsi, il a fallu du flair et quelques bonnes décisions pour arriver à bâtir un tel ensemble. Il y a d'abord eu le choix du modèle avec, en 1999, la préférence pour un développement en franchises, des chefs d'entreprise investissant leur propre argent dans leur magasin. Cela a permis de développer rapidement et sereinement le groupe, juge Pierre Mestre avec le recul. Il y eut ensuite le rachat, en 2001, de la société Kazibao, cotée en bourse. « Kazibao avait beaucoup d'argent et nous beaucoup de projets », enchaîne le patron. Autres décisions majeures : la création de la Carte Club en 2010. Moyennant une adhésion annuelle de 30 €, elle donne droit à des réductions de 50%. « Cette formule avait été lancée aux États-Unis par le groupe Costco, spécialisé dans l'alimentaire. Avec ce concept, il a réussi à ravir la place de numéro un mondial à Carrefour », explique Pierre Mes-

tre. Il a donc choisi de le dupliquer dans le secteur du vêtement. Le principe était simple : vendre moins cher, mais vendre davantage. « On se rattrape sur le volume », résume le dirigeant. À ce moment-là, le groupe avait besoin de se redynamiser, retrouver de la croissance et améliorer sa rentabilité. La carte Club relança la machine. « Aujourd'hui, nous avons 1,6 million d'adhérents », observe Pierre Mestre qui ajoute : « Si on n'innove pas, on meurt. »

Le cinquième choix décisif fut la création de mégastores, deux ans plus tard. Le premier s'est enraciné à Saint-Aunès (*Midi Libre* du 18 juillet 2012). Aujourd'hui, le groupe en compte 80 en Europe, le plus grand d'entre eux étant installé à Bruxelles, sur 4800 m² de surface de vente. « Ces quatre-vingts-là génèrent désormais un quart du chiffre d'affaires », commente Pierre Mestre. En clair, ils ont amené 150 M€ d'activités nouvelles, qui n'existaient pas quatre ans plus tôt. Le rachat du groupe belge Prémaman fut le dernier élément important de la stratégie. Jusqu'à cette opération, Orchestra réalisait l'essentiel de ses ventes sur la tranche des 6 ans à 8 ans. Prémaman a boosté les ventes sur le créneau de zéro à deux ans. Et, pour boucler la boucle, la carte Club fidélise les jeunes mamans. « La maternité et la puériculture donnent toute sa dimension à cette carte », se félicite Pierre Mestre. Un stratège, on vous dit.

PIERRE BRUYNNOGHE
pbruynooghe@midilibre.com



Et si la reprise économique était vraiment là ?

Toutes les études annoncent que la page de la crise de 2008 est en train d'être tournée ...

« DE L'OPTIMISME DANS NOTRE ÉCONOMIE ET DANS NOTRE PORTE-MONNAIE : LES RAISONS D'ESPÉRER ? »

CONFÉRENCE-DÉBAT

VENDREDI 9 OCTOBRE 19H-20H30 - HÔTEL ATRIA - NÎMES

Avec la participation de : Jean-Pierre GAILLARD (chroniqueur boursier), Olivier PASTRÉ (économiste essayiste), Olivier TORRÈS (professeur d'Université), et le chef d'entreprise d'Alès, Jalil BENABDILLAH (PDG SDTech Groupe).

Organisée par Les Arènes du Patrimoine : ENTRÉE GRATUITE - Inscriptions obligatoires : www.lesarenesdupatrimoine.fr | N° gratuit : 0800 943 343