

Info REV

Réseau des Entreprises Vestoviennes

Magazine d'Informations du Réseau des Entreprises Vestoviennes

Automne-Hiver 2008/09 - N° 26



10 ans

Le REV Rev d'avenir
fête ses 10 ans !

Actualités :

Visite de l'entreprise BOUYER
à Ancenis

A BN, il était 4 heures
pendant 2 jours...

Chers (es) amis (es),

10 ans du REV ! Ces 10 années ont été une formidable aventure dans laquelle je me suis inscrit, dès le départ, en prenant au bout de 6 mois la présidence. L'importance des réseaux dans le système économique est une évidence même pour toute entreprise, petite, moyenne ou grande.

Vertou, en ce sens, a été pionnière dans l'agglomération nantaise et son dynamisme à ce jour est reconnu par toutes les autres associations économiques, politiques (Municipalité, Nantes Métropole, Conseil Général et Régional, et les institutions (CCI – CRCI – CGPME – MEDEF).



Grâce à sa richesse humaine, le REV assure un réel bien-être et permet une communication sans égale entre les entreprises de la commune, entre les chefs d'entreprises, les cadres dirigeants mais aussi les salariés à travers certaines actions.

10 ans sans temps morts, toujours novateur, affichant un dynamisme sans faille. C'est une belle réussite qui mérite une joyeuse fête à laquelle vous êtes tous conviés le vendredi 14 novembre à la salle Sèvre et Maine.

10 ans, c'est aussi une étape qui a permis à beaucoup d'entre nous (Conseil d'Administration et membres des commissions) de faire un point pour rebondir sur « le REV à 5 ans », en dégagant les priorités à donner au service de toutes les entreprises, quelle que soit leur taille.

10 ans, c'est enfin pour moi, grâce à l'accompagnement des chefs d'entreprises et cadres dirigeants, la joie d'avoir réussi l'orientation que je m'étais donnée. En ce sens, je partirai avec beaucoup de sérénité et une grande confiance dans l'avenir du REV. Cette partie de ma vie consacrée à cette association m'aura beaucoup enrichie personnellement. Les actions menées ont engendré une solidarité des acteurs économiques qui ont compris, c'est du moins ce que je crois profondément, que la valeur des hommes a une dimension sans égale comparée à celle de l'argent, bien que celui-ci soit nécessaire à la pérennité de nos entreprises. Je suis fier d'avoir été une pierre de l'édifice, fier d'appartenir au REV.

Merci à tous et au plaisir de vous saluer respectueusement le 14 novembre.

Le Président,
Alexandre CRESPEL

S o m m a i r e

Edito p. 2

PORTRAITS :

- Les Côteaux Nantais ont la cote !..... p. 3
- EURODECOUPE, c'est du lourd ! p. 4-5
- Salon de l'innovation électrique..... p. 5
- Un métier, «caviste» p. 6-7
- Lumières nocturnes p. 8

INFORMATIONS :

- L'avenir du REV à 5 ans p. 9-10
- l'horodatage, vous connaissez ? p. 10

ACTUALITES :

- T'as pas 100 balles ? p. 11
- A BN, il était 4 heures p. 12-13
- Soirée Karting du 27/06 p. 13
- Pour bouillir, ça BOUHYER p. 14-15
- Un sacré folklore musical p. 16

Les Côteaux Nantais ont la cote !

« Les Côteaux Nantais » sont spécialistes de la production, de la transformation et de la distribution de Pommes et de Poires « Bios ».



Dans les années 70, deux arboriculteurs du G.A.E.C « Les coteaux Nantais », Jacques MOREAU et René DELHOMMEAU créent une petite exploitation de 3 ha. Rejetant l'idée de l'utilisation croissante des pesticides et autres fongicides, ils se lancent dans l'agriculture biologique et se rapprochent de précurseurs Suisses et Allemands. Très vite leur exploitation croît et atteint une surface de 19 ha.

Dans les années 80, René DELHOMMEAU cède ses parts à son fils Michel, et Benoît VAN OSSEL reprend les parts de Jacques MOREAU en 1999.

S'ensuit une période de croissance régulière en harmonie avec le fort développement du Bio en France : de 880 K€ en 1999-2000, le chiffre d'affaires bondit à 7,2 Millions en 2007-2008 et la surface totale des vergers passe à 92 ha, ce qui les

positionne en tant que leader de la production de pommes et poires Bio en France. Pour ce faire, l'entreprise s'est appuyée sur trois activités principales : la production de fruits frais, le conditionnement et la transformation des fruits de 2^{ème} choix.

La première activité, sous la responsabilité de Robert DUGAST, permet de produire une multitude de fruits dont 1300 tonnes de pommes et 220 tonnes de poires. Michel DELHOMMEAU conditionne 2800 tonnes de fruits bio avec ses équipes tandis que Jérôme TIFOUIN à la tête de l'activité « Transformation » produit 172 produits finis différents (cidre, jus de pomme, pétillant, vinaigre, compotes, purées sans sucre, desserts de fruits, confitures et gelées).

Ces produits sont distribués sous la marque « Les Côteaux



Michel DELHOMMEAU et Benoît VAN OSSEL

Nantais » par un réseau de grossistes spécialisés Bio et plus marginalement par des réseaux de distribution GMS (sous la marque « Planète Bio »).

Aujourd'hui, l'entreprise va plus loin et s'est spécialisée dans la Biodynamie.

Pour les néophytes, la biodynamie consiste à travailler en s'appuyant sur le calendrier lunaire et en utilisant des matières organiques naturelles (à base de préparations biodynamiques) pour le traitement des cultures. Elle a d'ailleurs obtenu le label Demeter attestant le caractère durable de cette production.

L'entreprise tient beaucoup à cette valeur et associe d'ailleurs étroitement ses 59 collaborateurs qui ont largement contribué au développement de la société selon cette approche durable et éthique.



EURODECOUPE, c'est du lourd !

De l'épais, du costaud. Mais c'est pas ici qu'on s'ramasse une tôle.

Les tôles... on se les manipule avec légèreté, avec douceur, avec grâce.

De l'harmonie ! San Antonio dans le lac des cygnes...

Les tôles... on se les découpe avec attention, avec précision, avec rigueur

On se les fait belles. Du bel ouvrage, sans bavure.

Mais EURODECOUPE, comment ça marche ?

Prenez des tôles ou plaques d'acier, pas de l'acier à ferrer les ânes, plutôt celui à faire des chaudières, des appareils à pression, des appareils de levage ou de manutention.

Épaisseur de 15 à 100 mm, taille 3 m x 12 m, poids jusqu'à 16 tonnes.

Posez-les sur les bancs de découpe de 40 m de long par 6 m de large.

Programmez les déplacements des torches de découpe.

Top départ ! Avec les 3 machines d'oxycoupage, 8 pièces peuvent être découpées simultanément. Avec la machine à découpe plasma, seulement 2 pièces, mais avec une plus grande précision $\pm 0,5$ mm, sans bavure et sans déformation. Elle travaille 4 fois plus vite mais l'épaisseur de l'acier doit être limitée à 30 mm pour une qualité de coupe parfaite sans dépouille.

Les pièces oxycoupées (coupées par combustion à l'aide d'un jet d'oxygène pur) sont ébavurées manuellement ou dans un « tonneau » quand elles sont petites. Elles sont nettoyées, grenillées, poncées et redressées, selon les



Nicolas FREDERIC et Antonio XAVIER CATURRA

déformations causées par les hautes températures de découpe, à l'aide d'une presse à planer de 250 tonnes.

EURODECOUPE, c'est qui ?

Antonio XAVIER CATURRA a accepté de broser, poncer, grenailer... le portrait de l'entreprise pour l'Info REV :

« Une entreprise installée sur la zone de la Vertonne depuis 1978 qui s'appelait SNDPS. C'est en 1992 que cette société a été absorbée ; elle est devenue EURODECOUPE, membre du groupe allemand DILLINGER HUTTE, producteur de plaques d'acier, détenu par Arcelor Mittal à hauteur de 52% ».

En France, EURODECOUPE fabrique sur 7 sites de production.

Le siège social est à Lyon.

Le site de Vertou accueille la direction industrielle et commerciale. Celle-ci est dirigée par Antonio XAVIER CATURRA, assisté de Nicolas FREDERIC, adjoint à la direction commerciale et marketing. L'atelier de découpe est sous la responsabilité de Stéphane THUAL.

10 000 tonnes de pièces y sont produites pour un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros. 47 personnes travaillent à la production et 12 au commercial. Au niveau national la production est de 40 000 tonnes et le chiffre d'affaires de 50 millions.

EURODECOUPE est présente dans tous les secteurs industriels : Agricole, Climatisation,

Mécanique, Chaudronnerie, l'Eolien, Levage et Manutention ou encore les DCN. Le client principal est Manitou pour 80% du chiffre d'affaires de Vertou (30% du CA national).

Les années 2007 et 2008 furent riches en investissements matériels : l'agrandissement de l'atelier (+ 800 m²), le banc de découpe plasma, la ligne d'ébavurage et de grenailage, la presse à planer, le magasin des pièces finies pour livraison en « juste à temps », et en « investissements méthodes » (certification ISO 9001 en avril 2008).

Le type d'activité d'EURODECOUPE présente des risques potentiels, en particulier pour les mains, les yeux et les oreilles, lors des opérations de manutention et de meulage.

Un important plan SÉCURITE est conduit au niveau national. La mise en place de groupes de

travail, d'un animateur sécurité et du quart d'heure sécurité ont permis de réduire le nombre d'accidents et de ramener le chiffre de 11 à 1 accident en un an sur Vertou.

Les priorités 2009 seront encore orientées vers la sécurité du personnel « zéro accident » d'une part, et la satisfaction de nos clients, en maîtrisant la qualité de nos produits ainsi que l'optimisation de notre outil de

production d'autre part.

Fournir des pièces plus élaborées en développant la sous-traitance avec des partenaires régionaux et répondre à la demande croissante de nos clients en fournitures de sous-ensembles assemblés constitue également un objectif essentiel.

La devise d'Eurodécoupe : « La découpe, c'est notre métier » !



Salon de l'innovation électrique à Vertou



TESSIER Electricité, Grossiste Indépendant en matériel électrique a fêté son anniversaire d'ouverture de l'agence de VERTOU dans ses locaux situés 6 rue de la Vertonne, en élargissant son champ de réception grâce à une structure rigide.

Ce salon était organisé avec 34 partenaires fournisseurs

leaders du marché électrique. Le thème du salon était les innovations.

Etaient présentés par exemple : les énergies renouvelables : solaire photovoltaïque et pompes à chaleur, et des innovations en termes de chauffage et ventilation ; le tableau de communication dans le résidentiel ; la domotique ; l'éclairage architectural avec les nouvelles lampes à économie d'énergie et les led, etc.

Pour poursuivre cet anniversaire, dans une ambiance

détendue, les clients ont participé à une soirée festive au Salon de la Loué à Haute Goulaine.

Plus de 100 personnes ont profité de cette occasion conviviale de se réunir dans l'esprit du REV dont l'entreprise TESSIER est adhérente depuis son début d'activité dans le parc de la Vertonne.



Un métier, « caviste »

Vous êtes certainement déjà entré dans une cave avec votre recette de cuisine en quête du «vin» qui s'accommodera parfaitement avec votre bon repas, ou alors tout simplement pour chercher la bouteille de vin ou d'alcool à offrir.

Ce sont des spécialistes qui nous attendent, ils nous parlent du vin à leur manière. Pour eux, le vin est vivant. Alors lorsque que vous entrerez dans une de ces 3 caves, mettez en éveil tous vos sens car vous allez voyager...

(A propos du vin) « Je le regarde, je le sens, je le fais valser, je le pose et ... j'en parle »(*) ; telles pourraient être les paroles de nos 3 cavistes.

A la tête de l'Inattendu nous rencontrons Olivier HODEBERT (finaliste du meilleur caviste mondial en 2003 et 2005).

Il s'est installé à Vertou, plus précisément au Chêne depuis décembre 2005. Son rôle, faire découvrir et rendre le vin accessible à tous. L'émotion doit être au rendez-vous, même dans les premières cuvées.

Circulant au cœur des vignobles 2 mois par an, Olivier HODEBERT est toujours à la quête de la perle rare. Aucun millésime n'est épargné, rien n'est jamais acquis. A la recherche de nouveaux vins en France mais aussi à l'étranger ainsi que de vins issus de cépages méconnus du grand public. Pour Olivier « Ce n'est pas l'étiquette qui impressionne : l'important est le frisson que cela procure ».

Son goût, sa culture et ses trouvailles sont incroyables !



Bien sûr, la Cave de l'Inattendu ne propose pas que du vin, on y trouve aussi des épicerie fines comme le thé et le café, de la charcuterie artisanale ainsi qu'une multitude d'autres produits du terroir.

Olivier HODEBERT est très attaché aux plaisirs de la gastronomie.

Les clients viennent avec leurs recettes car ils sont très demandeurs de conseils et acceptent de se laisser guidés aux travers de ces saveurs si diverses.

L'esprit du vin, c'est aussi le plaisir partagé autour d'une table conviviale et harmonieuse.

Son activité se porte bien. Afin de se rapprocher de sa clientèle du Nord Loire, Olivier HODEBERT a ouvert un second point de vente à Orvault en 2007.

Avec Nicolas LE GOFF (meilleur jeune sommelier de Bretagne 2002), Olivier HODEBERT a trouvé un allié de choix pour partager sa passion et transmettre son savoir.

« En vin, je suis un amateur facile, je ne me contente que du meilleur ».(**)

Derrière le comptoir de sa Cave située boulevard de L'Europe, Pascal LUNEAU vous accueille toujours chaleureusement.

Installé à Vertou depuis mai 2004, son activité est rentable avec un chiffre d'affaires toujours en progression.

Là aussi, les clients viennent à la recherche de conseils, de renseignements. Comme pour toutes les caves, il y a le client qui s'y arrête parce qu'il a vu de la lumière, le client

(*) Edouard VII (**) Churchill



qui vient chercher ses deux cartons de rosé, toujours le même bien sûr, il y a aussi, la mamie qui vient chaque semaine chercher sa bouteille de vin de Bordeaux - et pas n'importe laquelle s'il vous plaît ! - tout ça pour un budget raisonnable car ici aussi le maître mot est un bon vin certes, mais pour toutes les bourses.

Amené lui aussi à visiter quotidiennement les vigneron, Pascal LUNEAU n'achète et ne prend jamais de décision sur site. Il y sélectionne les futurs millésimes mais la décision d'achat final se fait à la cave, dans son environnement de travail.

Vous trouverez un grand choix de vin, de toutes les régions (près de 350 références). Les vins proposés varient selon les saisons. Il est même possible de commander des vins non disponibles.

Son activité se portant bien, Pascal a en projet une nouvelle cave avec un associé plus jeune afin d'élargir et fidéliser sa clientèle en augmentant les services autour des vins.

Un petit bémol toutefois, avec la fermeture de l'école le samedi matin, la clientèle s'est raréfiée le vendredi et le samedi, mais cela ne l'empêche pas de proposer à la fin de chaque semaine une dégustation de nouveaux crus et spiritueux.

Bienvenue dans le monde des Arômes et des Saveurs !



L'ORÉE DES VIGNES est une « sommellerie » située 15 rue Jeanne d'Arc à VERTOU, reprise depuis août 2007 par Patrice ROGNERUD. Vous avez besoin d'un sommelier professionnel, vous

souhaitez déguster les meilleurs vins de la région et connaître les règles de base de la dégustation et des accords mets et vins ? Patrice répond précisément à vos attentes et vous invite à partager avec lui sa passion du vin et de la dégustation.

En effet, Patrice, sommelier et caviste, met son savoir-faire et son expérience à la disposition des particuliers et professionnels dans la réalisation :

- d'animations thématiques,
- d'initiation en dégustation, œnologie,
- de gestion de cave,
- d'accord mets et vins,
- de conseils gratuits.

A l'occasion d'un séminaire, d'une réunion de travail, d'une visite d'un ami ou d'un client... Patrice ROGNERUD se déplace chez vous et vous propose des services de très hautes qualités (œnologie, dégustation, mets et vins ...).

Vous serez amenés à voyager à travers différentes étapes qui vous permettront de développer vos connaissances d'une manière très ludique. La vue, l'odorat, le goût, l'ouïe ainsi que le toucher seront sollicités à travers ce parcours unique !

Vous l'aurez compris au travers de cet article, nous avons dans le REV 3 grands «cavistes, sommeliers» animés par la même passion et la même envie de nous la faire partager. Alors n'hésitez pas, arrêtez-vous, poussez l'une de ces trois portes, vous ne regretterez pas le voyage que vous allez faire.

Lumières nocturnes

Oxymore, oxymoron... peu importe, cela éclaire au moins notre lanterne sur TMC INNOVATION.



Son activité est la conception, la fabrication et la commercialisation de mâts d'éclairage public. Ce focus vise cette production unique qui se veut bien différente des fûts métalliques droits bordant les routes. Le design contemporain très décoratif fait la différence.

Pour Grégory FLIPO, gérant de la société, c'est un marché porteur auprès des institutions publiques (80%) et des lotisseurs, aménageurs, promoteurs privés (20%).

Il s'agit d'une petite entreprise créée en 2006 par le rachat d'un fond de commerce tombant en décrépitude depuis des années. La tendance aujourd'hui est bonne. Le chiffre d'affaires a augmenté de 40% entre 2007 et 2008 et objectifs de + 20% entre 2008 et 2009.

Ce challenge difficile à relever ne pouvait être gagné que par une équipe motivée, compétente, très impliquée et solidaire dans une phase pionnière de survie. C'est grâce à cette ténacité que le défi se réalise. Après 3 années d'activité, l'entreprise rassérénée est reconnue par des clients toujours plus exigeants.

La première phase était l'obtention de la norme européenne EN40 qui régit l'éclairage public. Après 5 mois de

travail intensif sur la qualité et d'audits répétés, TMC INNOVATION a été certifié en 2007. Exigence de traçabilité, plus de non-conformité, des notes de calculs précises des résistances des matériaux. « Enjeu indispensable pour pouvoir continuer à travailler avec nos clients », ajoute Grégory FLIPO. L'équipe est aujourd'hui constituée de 11 personnes dont 6 à la production, 1 commercial ayant pour mission le développement commercial et marketing produit, 1 ingénieur qualité recherche et développement, 1 technicien de bureau d'études et design, 1 responsable de production, 1 assistant de gestion.

Les territoires couverts (44, 85, 49 et 35) représentent 70% de l'activité. Le reste est lié à la sous-traitance de sociétés d'éclairagistes.

Petite entreprise par rapport aux 8 grands compétiteurs nationaux, TMC INNOVATION tire son épingle du jeu par sa présence sur le terrain, ses conseils, sa réactivité, son adaptabilité et une offre différente par l'innovation.

Grégory FLIPO, 42 ans, Nantais depuis 12 ans, vit avec son épouse et ses 4 filles à St-Sébastien sur Loire. Il vient d'un groupe de la grande distribution électrique où il occupait le poste de directeur général.

« 40 ans, c'est un tournant, c'est le moment de sauter le pas et d'entreprendre à



son compte. J'ai privilégié le rachat d'une petite entreprise parce que le produit qu'elle fabriquait était pour moi porteur de succès. Le marché du candélabre réverbérerait bien la dimension d'un secteur de business en perpétuelle évolution » renchérit-il avec un petit sourire qui éclaire son visage. « Et TMC était un ticket d'entrée nécessaire pour aborder ce marché ».

Marathonien depuis des années, ses qualités sportives sont à la mesure des engagements qu'il a pris aujourd'hui au CJD, Maison de l'Emploi, lauréat d'Ouest Entreprendre.

Le REV, même s'il ne peut s'y impliquer davantage, est un réseau qu'il n'a jamais connu ailleurs. Le dynamisme des entrepreneurs de Vertou l'a conduit logiquement à y adhérer dès son arrivée. Grégory FLIPO témoigne de son grand respect à l'égard de cette association vivante, communicante, chaleureuse. « Dans 5 ans, lorsque mon entreprise sera en phase de croissance stable, je pense que je rejoindrai le REV pour m'impliquer davantage dans sa structure ».



L'AVENIR DU REV A 5 ANS

Le Bureau a décidé au printemps dernier de faire un point sur la vision du REV à 5 ans. L'Info REV vous livre les grandes lignes des échanges menés autour de cette question fondamentale.

Histoire de s'assurer de continuer à répondre aux besoins de l'ensemble des Entreprises Vertaviennes en termes de convivialité, connaissance des uns et des autres, compétence dans les métiers, intégration facilitée des nouveaux arrivants, représentativité et force de proposition par rapport aux secteurs institutionnels.

De 1998 à 2004, il y a eu une forte montée en puissance du REV. Depuis la soirée des talents d'Or, on a assisté à un palier des énergies. Aujourd'hui, le bateau est à flot mais il faut se poser les bonnes questions pour tenir le cap.

Depuis 10 ans la typologie des entreprises a changé et nous constatons aujourd'hui que 75% des sociétés sont des TPE. Les nouveaux adhérents en sont l'exemple type. Cela nous amène à repenser le profil du futur ou de la future président(e) qui peut être issu(e) d'une TPE.

Nous souhaitons :

- Faire en sorte que le REV continue à bien fédérer toutes les tailles d'entreprises et qu'aucune ne se sente marginalisée.
- Continuer à nous ouvrir à d'autres réseaux d'entreprises, voire proposer notre expérience pour la création de nouveaux réseaux, mais garder notre spécificité fonctionnelle et géographique. Actions communes ponctuelles sur des sujets intéressants toutes les entreprises. Notre forte implication à Entrepre'Nantes en est la preuve.
- Ne pas faire la course au



nombre de plus en plus important d'adhérents, 150 serait un objectif mesurable mais pas au-delà, ce qui n'empêche pas le REV de s'ouvrir au monde de la viticulture par exemple, ou à l'intégration des commerçants par l'intermédiaire de la création d'une commission spécifique.

L'une des missions prioritaires du REV est d'alerter les instances publiques et notamment la Municipalité sur le grand danger d'une politique fermée au développement des entreprises endogènes par le manque de terrain, voire l'ouverture vers des sociétés exogènes. Vertou ne doit pas devenir une cité dortoir marginalisée du reste de l'agglomération urbaine. N'avoir qu'un secteur économique ne rassemblant que des TPE n'est pas un atout politique à moyen terme et entraînera obligatoirement une perte de dynamisme connu et reconnu aujourd'hui. Nous savons bien qu'amener des entreprises industrielles de plus de 500 employés est difficile mais pas insurmontable, et mobiliser des PME de 50 à 100 salariés doit être un objectif des élus.

Parmi les suggestions d'améliorations à apporter et d'actions à développer :

- communication renforcée auprès des adhérents, visant à les impliquer davantage dans les commissions, pivots du REV. Il conviendra d'abord de renforcer les commissions existantes, puis de créer des sous-commissions ou ateliers qui travailleront sur des actions ponctuelles,
- mise en place d'une écoute active des adhérents après les avoir accueillis (Welcome call par ex.),
- réalisation d'une enquête auprès des entreprises de Vertou (dans l'esprit du rapport PECHEREAU) pour connaître leurs attentes, savoir pourquoi certains n'adhèrent plus et pourquoi d'autres n'ont jamais adhéré,
- amélioration de l'attractivité du réseau,
- mise en place d'un système de tutorat, un système de parrainage en quelque sorte, entre nouveaux et anciens adhérents,
- meilleure anticipation des actions à mener pour com-

- muni plus et mieux auprès des adhérents,
 - mise en place d'un blog ou d'un forum sur le site pour donner la parole aux adhérents, leur permettre d'échanger (ce qui impliquerait la mise en place d'un modérateur),
 - proposer aux adhérents du REV de mettre une plaque « adhérent du REV » dans leur entreprise.
- Concernant plus particulièrement le fonctionnement des commissions :**
- amélioration de la communication interne en établissant des procédures,
 - formalisation précise des attentes par rapport au secrétariat,
 - création d'un lien de communication plus visible entre chaque entité (Bureau, commissions, adhérents),
 - invitation dans chaque commission d'une ou deux personnes chaque mois pour permettre aux adhérents de s'immerger dans le climat du REV, constituer une sorte de vivier pour les actions qui ont besoin de têtes et de bras,
 - organisation d'une réunion plénière des commissions chaque année qui pourrait se terminer par l'accueil des nouveaux adhérents - moyen de les sensibiliser aux commissions.
- L'ensemble des réflexions menées, la richesse des interventions et des propositions amènent le Bureau à penser qu'il faut maintenir notre Réseau, lien et liant de la pérennité du tissu économique local.

L'horodatage, vous connaissez ?

Précisément, le principe de l'horodatage (contraction de « date » et « heure ») est d'associer de la façon la plus sûre possible une date et une heure à un document ou des données.

L'horodatage constitue un outil bien utile, rapide et à faible coût pour lutter contre le piratage de vos devis, propositions commerciales, projets, plans, dessins et modèles ou pour consolider vos contrats.

Disposer d'une bonne garantie de l'heure et de la date peut offrir bien des services aux entreprises, quelle que soit leur taille.

On peut en effet :

- consolider une candidature pour un Appel d'Offres par un accusé de réception « légal » du dépôt de candidature,
- certifier des dates et signatures (puisque l'on sait que lors d'une signature classique, la date n'est pas forcément fiable et peut être contestée),
- prouver des possessions et l'existence de documents et les protéger,
- garantir les heures de transactions (achats/ventes, commandes, jeux, votes, etc.),

- consolider des systèmes de messages certifiés avec accusé de réception,
- archiver des documents,
- protéger des brevets, des dessins, des marques, des inventions, des projets ou des plans.

La dématérialisation des échanges nécessite l'intégration d'un « cachet de temps légal » ou jeton d'horodatage pour les transactions effectuées ou les documents échangés.

Comment fonctionne l'horodatage ?

De son bureau, par Internet, de manière sécurisée, on adresse à une autorité d'horodatage ses propres documents.

A réception, il est créé par l'autorité d'horodatage un jeton électronique (cachet de temps) certifiant l'existence de données ou l'établissement d'une transaction à une date et une heure précises.

Les documents sont réceptionnés par une plateforme d'horodatage qui génère le jeton,

archive une copie de celui-ci et vous le renvoie pour que vous puissiez conserver une preuve de dépôt. Plus rapide et moins coûteux que les enveloppes SOLEAU (outil de protection déposé auprès de l'INPI), l'horodatage, véritable scellé électronique, sera amené à avoir un rôle crucial, vu l'importance de la date en droit. Les actes juridiques nécessitent une gestion pointue de la date et du temps dans les étapes de leur vie que sont leur formation, leur transmission et leur archivage. En droit, on parle de « datation » des actes et de date « certaine ».

Quelques minutes suffisent pour enregistrer sûrement et efficacement tous vos documents pour un coût modique.

Vous voulez en savoir plus, vous protéger, visitez le site « Huissier-44.com » de la SCP « LEVESQUE, CALLARD et BREHERET », Huissiers de Justice associés à Vertou, et cliquez sur le module horodatage.

T'as pas 100 balles ?

Si vous prenez un premier cours d'initiation au golf, ce qui était le cas pour beaucoup d'entre nous, et que l'on vous donne une seule balle, autant dire que vous allez courir après elle pendant les $\frac{3}{4}$ du temps. D'où la nécessité de disposer d'un panier contenant plusieurs dizaines de balles.

N'est pas golfeur qui veut !!! C'est un sport hautement physique entre la randonnée pédestre et la danse classique dans la gestuelle de la frappe. Il convient d'avoir la «golf attitude». Une bonne prise de la canne ou crosse appelée plus techniquement club – et non pas fauteuil club même s'il est anglais – les pieds écartés de la largeur des épaules, un bon déhanchement du corps, on respire profondément avant de frapper la balle comme une caresse. J'oublie, il faut aussi des chaussures adaptées ou plates au minimum, et non pas comme certaine personne dont je tairai le nom (pas de délation entre nous) être montée sur talons aiguilles. Surtout sur un green qui dispose déjà de ses propres trous de balle.

Pour jouer au golf, il faut saisir la balle au bond et non frapper violemment le tee, même si vous pensez à un coup royal. Le professeur, grand golfeur, mis à notre disposition pour nous enseigner son art, nous démontre qu'une balle bien



frappée peut être traçante. Ses essais ont été si remarquables que l'on n'a pas souvent vu l'atterrissage, sinon au niveau du bois feuillu, situé à 250 m du point d'impact. Nous avons été très attentifs à ses leçons, même si le lien cognitif du cerveau au geste à réaliser n'est pas toujours connecté.

20 mètres, 50 mètres pour les meilleurs coups, au terme d'exercices répétés à de nom-

breuses reprises. Il fallait se rendre à l'évidence, même si nous avions des balles jaunes discount, et non des balles blanches inutiles au regard de nos talents, le golf comme tout sport demande un entraînement assidu.

Décidément, le REV mène à tout et peut engendrer des vocations à travers ses actions ludiques. Nous étions malheureusement peu nombreux, ce qui n'a pas entamé notre gaieté en cette soirée ensoleillée, rare au mois de septembre, où nous avons tant ri de nos prouesses respectives.

Ce très joli practice, méconnu de beaucoup de Vertaviens, se trouve pourtant sur notre commune, près du périphérique, chez Monsieur et Madame de GENOUILLAC qui nous ont très aimablement accueillis. Nous avons terminé cette soirée autour d'un buffet rabelaisien (merci Christophe), en puttant nos verres à la convivialité du REV.



À BN, il était 4 heures... pendant 2 jours.



Ils étaient nombreux les écoliers, à visiter l'usine ce jour là, c'était le 26 septembre dernier.

À BN, la ligne 37 est la plus grosse. Elle produit le goûter fourré, le bien connu Choco BN qui nous fait des sourires depuis une bonne quinzaine d'années.

Par contre le fabriquer n'est pas une affaire de rigolade. Il faut les voir les pâtons, les biscuits, les sandwiches, alignés comme à la parade, à la queue leu leu. Tous avec le sourire, mais pas une oreille qui dépasse.

Attention les petits soldats, c'est du sérieux. T'imagines, plus de 5000 biscuits à la minute. Quand y'en a un qui dérape, tu te rends compte le tas de biscuits. Un vrai binz ! Et ben non ! C'est propre. Les machines, la ligne, même le sol, tout est clean. Et les opérateurs cool.

Et pis t'as vu, les sandwiches, fourrés de crème ou de confiture, qui s'empilent et se rangent, comme par magie, dans un paquet pipédique. Du délire, y sont forts les grands ! En tous cas, nous, on a été sage pendant la visite et après, on a bien joué, dans la grande salle pleine de jus de fruits et de gâteaux.

Elles étaient nombreuses aussi, les grandes personnes à voir le déroulement de la production sur cette ligne. 500 kg d'ingrédients, principalement de la farine, du sucre et des agents levants, sont mélangés dans un pétrin horizontal au 2° étage. La pâte est déversée d'un bloc et reprise à l'étage inférieur



pour être laminée en trois étapes successives en un ruban continu.

Avant d'être découpé en pâtons, on lui donne le sourire avec un outil très spécial fait maison.

La cuisson se fait en continu sur une grille métallique qui traverse un four tunnel chauffé au gaz. Ça sent bon le biscuit, mais interdit de toucher ! L'hygiène est une règle absolue tout au long de la ligne. On dégustera plus tard.

De longs convoyeurs aériens, tout en permettant leur refroidissement, transportent les biscuits jusqu'au rez-de-chaussée. Une chose frappante est d'ailleurs le réseau des transporteurs suspendus, un complexe entrelacement de bandes transporteuses et de rouleaux acheminant biscuits, paquets et caisses carton.

En arrivant dans l'atelier de conditionnement, les biscuits sont alors alignés et mis sur

champ. La sandwicheuse prend les biscuits un par un par un système de chaînes, dépose la couche de fourrage à l'aide d'un outil rotatif et recouvre le tout d'un biscuit Sourire. Après refroidissement dans un tunnel et plusieurs étapes de manutention toutes automatiques, les sandwiches sont regroupés dans une chaîne par groupe de 16. Ils sont entourés d'une couche de papier ondulé et d'un film plié et soudé étanche.

Pour finir, les cartons venant des différentes lignes de fabrication sont triés, accumulés et palettisés. Après avoir été recouvertes d'un film étirable protecteur, les palettes sont acheminées vers les camions d'expédition.

Ce vendredi là il y avait donc des élèves de CE1 et CM2 de Vertou et de Saint Julien de Concelles, des institutionnels, élus locaux et régionaux, parlementaires, des industriels du bassin d'emploi Vertavien et de nombreux membres du REV.

Le lendemain était consacré à l'accueil des familles et amis des salariés, mais aussi aux retraités BN qui ont pu constater les nombreux bouleversements technologiques et industriels de ces dernières années : nouvelles lignes de fabrication, nouveaux produits, fort développement de la robotisation et de systèmes automatisés à haute cadence.

C'est en tout près de 1000 personnes qui ont été accueillies par le directeur de l'usine, Bernard SAJE. Celui-ci a présenté l'entreprise BN, membre du groupe United Biscuits, son historique plus que centenaire, la gamme de produits et quelques informations telles que la production annuelle de 20 000 tonnes de biscuits

par an, soit 80 millions de paquets, 400 salariés, la certification ISO 9001, ses marchés européens et internationaux, les démarches Sécurité et Environnement.

C'est aussi une cinquantaine de groupes de visiteurs qui furent chaleureusement guidés par des salariés BN, très heureux et très fiers de montrer leur entreprise et leur travail. Tous les services et corps de métiers y ont participé, entre autres des hommes et des femmes en charge du Développement des produits, de l'Ingénierie des outils de fabrication, de la Production, de la Qualité, de la Maintenance ou des Ressources Humaines.

En fin de parcours, ils ont troqué leurs habits de guides pour ceux d'hôtes et de



barmen pour offrir un buffet convivial à leurs visiteurs.

Partir s'est avéré difficile, heureusement un lot de consolation constitué de divers paquets de biscuits était distribué à chaque visiteur.

Bravo à la BN team pour ces « JPO », cette opération Portes Ouvertes très réussie. Les petits et les grands en garderont un bon souvenir et dégusteront leur BN en se rappelant de la magie de leur fabrication.

Soirée Karting du 27 juin 2008

Temps superbe, piste magnifique : c'est dans ces conditions que les douze entreprises présentes avaient choisi trente pilotes très expérimentés, pour participer à cette soirée Karting du 27 juin dernier.

C'est l'entreprise MGP qui a remporté les deux premiers trophées et ce malgré la combativité de six pilotes



de la société Bonnet, leur voisin...

La revanche sera au rendez-vous l'année prochaine... Venez nombreux !

Comme d'habitude la soirée s'est poursuivie autour d'un buffet très festif dans les locaux de la piste de karting. Toujours de la bonne humeur chez les participants, qu'ils soient coureurs-pilotes ou spectateurs !



Pour bouillir, ça BOUHYER le 26 septembre dernier à Ancenis !

Le Groupe BOUHYER est une entreprise sidérurgique qui fabrique des contrepoids destinés à tout engin de levage, notamment dans le domaine de la manutention et des travaux publics. 280 employés se répartissent sur 2 sites (Ancenis et Revin dans les Ardennes).

Le groupe se situe au premier plan européen pour la fonderie du contrepoids, exportant plus de 86% de sa production, principalement en Angleterre et en Allemagne.

Ses principaux clients sont TOYOTA, MANITOU, LIEBHERR, MITSUBISHI, CATERPILLAR.

C'est en 1920 que Messieurs GUILLONNEAU et BOUHYER font l'acquisition d'une fonderie. Ils s'orientent immédiatement vers la fabrication de contrepoids et produisent dès leurs débuts 500 tonnes d'acier par an. L'usine telle que nous la visitons date des années 60.

Aujourd'hui, la fonderie produit 100.000 tonnes de fonte par an, pour un chiffre d'affaires d'environ 73 millions d'euros.

Pour mémoire, la fonte est un alliage de fer riche de 2,1 à 6,67% de carbone. En-dessous de ce pourcentage, ce sont les aciers et les fers industriels.

La mécano-soudure est le principal concurrent de la fonte. Cette dernière cependant offre deux gros avantages. Sa densité est bien plus importante que le mécano-soudé, ce qui permet de produire des pièces beaucoup plus petites pour un même poids. Sa réutilisation perpétuelle en fait un matériau économique et écologique.

La fonderie BOUHYER travaille toujours à la commande, jamais sur stock. L'entreprise



est en mesure de produire des pièces de plusieurs dizaines de tonnes, mais le poids des ouvrages n'excède pas 25 tonnes, poids maximum transportable par camion. L'action commerciale de l'entreprise relève davantage du partenariat et de la fidélisation que de la prospection de nouveaux clients.

Et maintenant... au charbon !

Une fois ces premières informations dévoilées, Arnaud BAILLY, directeur de production, nous équipe de gilets luminescents, lunettes de protection et masques.

Nous pensions être de la sorte largement protégés. Il n'en était rien !

A peine entrés dans l'usine, un nuage de poussière noire nous recouvre... «Ils viennent de retourner la 356» nous confie

notre guide « pas de chance, ça arrive 2 fois par an ! ». Bon, ce n'est pas grave, on avance, avec vigilance au départ... Et puis l'intérêt grandit, nous oublions notre réticence pour écouter notre accompagnateur nous décrire les différents cycles de fabrication.

Le principe de fabrication est relativement simple. Les ouvrages sont réalisés à base d'un mélange de vieille fonte et de fonte neuve. La première est achetée dans toute l'Europe, acheminée par camions. Elle provient de chantiers de démolition, pièces de voitures hors d'état, vieil électroménager... La Chine et de nombreux aciéristes dans le monde sont de plus en plus intéressés par ce mode de récupération. La fonte neuve provient des Pays de

l'Est, surtout de la Russie. Les méthodes de production sont le moulage, la fusion et la finition.

Des formes en résines sont créées selon les besoins de chaque client. Des moules sont réalisés par l'application d'une couche de sable dans ces formes. Le sable étant à même de supporter la température de l'acier en fusion (aux alentours de 1300°).

La fonte est coulée d'une traite dans ces moules qui refroidiront durant plusieurs jours, selon la taille des pièces. A l'issue de ce temps, les pièces brutes seront démoulées avant de passer à la finition.

Cette dernière étape comprend l'ébarbage (les parties excédantes et superflues sont ôtées), l'ébavurage (la partie inesthétique visible sur le joint du moule est poncée), la peinture, le masquage et le granitage (le degré de finition est variable selon les clients, certains souhaitant par exemple s'occuper eux-mêmes de la peinture des pièces).

Les premières étapes qui demandent une certaine force et résistance physiques sont réalisées par des hommes, les dernières (phases de finition) par des femmes souvent reconnues comme plus méticuleuses que



les hommes.

Le temps de fabrication des pièces, comprenant le temps de refroidissement, varie de 5 à 10 jours, selon les dimensions. Sauf cas particulier, il se passe environ 3 semaines entre la prise de commande et la livraison.

Deux ateliers se partagent les tâches. L'AT1 réalise les moules et fabrique les grosses pièces de plus de 5 tonnes.

L'AT2 se charge des pièces pesant entre 500 kg et 5 tonnes. Deux cubilots en acier (traduire par four en forme de citerne verticale) d'une contenance de 30 tonnes sont successivement employés pour la fonte.

Cette alternance s'explique par la nécessité de les entretenir tous les 24h. En effet, le niveau de fusion est tel qu'il faut reconstituer l'épaisseur de béton qui double la paroi du cubilot à ce rythme.

Le rendement d'un cubilot est de 25 tonnes de fonte par heure.

Il y a dans le discours d'Arnaud BAILLY autant de compétence que de passion. «Avant d'exercer cette fonction, je travaillais dans l'agro-alimentaire, autant vous dire que les environnements étaient propres à lécher par terre. La première fois que j'ai visité cette usine, j'étais sidéré, un peu effrayé. J'avais l'impression de revivre Germinal, Zola. Et puis j'ai dit oui, sans trop savoir pourquoi. Et maintenant, ce que je peux vous dire, c'est que je suis très attaché à ce métier, les hommes qui travaillent ici sont durs et fiers. Ils aiment leur métier et le font bien. Ce sont des conditions de travail extrêmement difficiles, mais depuis quelques années, on travaille en permanence à améliorer ces conditions, notamment au niveau du dépoussiérage». Eh bien pari tenu, la prochaine fois, on viendra en combi blanche !



Un sacré folklore musical

13 ans déjà... La descente de la Sèvre en radeau existe depuis que Philippe, cadre d'AIRBUS Toulouse a amené dans ses bagages l'idée inspirée par la «GARONNA»*.

Depuis 9 ans, cette manifestation a été reprise, à la demande du REV, par l'association des Marins d'Eau Douce. Celle-ci organise la descente de la Sèvre en radeau. C'est sur cette rivière que se confrontent des embarcations fabriquées et décorées par des équipes de salariés d'entreprises, des membres d'associations et des particuliers. Cette descente de la Sèvre attire de plus en plus de participants, de spectateurs et requière une organisation toujours plus pointue. Cette manifestation Vertavienne riche en couleurs, ludique, esthétique et écologique, gagnerait à être plus connue.

Cette année, elle s'est déroulée les 7 et 8 Juin sur la Sèvre Nantaise entre St-Fiacre et Vertou. La veille de la compétition, 23 radeaux s'étaient donné rendez-vous sur le site de la Cantrie à Saint-Fiacre, après avoir parcouru, pour certains compétiteurs, plusieurs centaines de kilomètres (St Nazaire, Toulouse, Méaulte...).

Les équipages se retrouvent le samedi soir pour la soirée de gala, salle Sèvre et Maine à Vertou, dans leurs déguisements de chanteurs ou de danseurs, car le thème de l'édition 2008 était MUSIQUE et FOLKLORE. Chaque équipe se présente sous les feux des projecteurs à l'appel de l'animateur. Nous assistons alors à un véritable show, chaque collectif ayant préparé une chorégraphie représentant son thème.

Le lendemain, après une courte nuit pour certains radélistes, il faut se lever de bonne heure. En effet, les radeaux doivent se

vêtir de leurs habits du dimanche afin de parader pendant près de 3 heures de la Cantrie au Chêne



à Vertou, sous le regard étonné et amusé des premiers promoteurs.

Les radeaux sont mis à l'eau et débute alors un véritable défilé sous l'œil d'un jury très attentif quant à la mise en valeur de chaque radeau.

Autant dans les premières éditions, les radeaux étaient souvent fabriqués de bric et de broc. Aujourd'hui, ce sont des dizaines d'heures que les salariés des entreprises consacrent à leur radeau, fabrication des décors, des costumes, répétitions des chorégraphies. Toutes ces heures pour descendre la Sèvre dans une ambiance bon enfant et bien trempée car les guets-apens entre les radeaux sont de la partie !...

A l'issue de ce défilé baroque, un pique-nique géant, en plein air ou à l'abri des grands chapiteaux blancs dressés pour l'occasion, attend les équipages et leurs sponsors au Parc de la Sèvre.

En début d'après-midi, plusieurs courses chronométrées placent les embarcations sur une ligne de départ. Les canots s'élancent pour la grande finale. Ambiance assurée !

Les radeaux sont notés par rapport à la vitesse, la décoration et les déguisements.

L'une des particularités de cet évènement consiste à faire participer des salariés d'entreprises de tous horizons où

patrons, cadres et employés associés se retrouvent à ramer ou pédaler de concert.

Le soleil étant de la partie, plus d'un millier de spectateurs sont venus assister à ces joutes hautes en couleurs.

Le plaisir est le seul et unique « moteur » de ce week-end ! Cette compétition crée des liens renforcés chaque année entre les participants. Les équipes rivalisent en ingéniosité, en créativité et en sportivité dans le rire et la bonne humeur.

Trois radeaux non issus du monde de l'entreprise ont participé cette année à cette fête ouverte à tous. Dans cet esprit, nous souhaitons impliquer davantage les quartiers de Vertou et créer ainsi une émulation où Vertaviens et Vertaviennes partageraient leur envie de s'amuser et leur savoir-faire tout en représentant leur quartier.

Découvrez le site Internet des Marins d'Eau Douce : <http://www.marin-deau-douce.com>.

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter Philippe NICOLAS au 06.72.95.30.17.

La 14^{ème} édition se déroulera les 13 et 14 juin 2009 sur le thème très vaste de LA LITTÉRATURE. Alors mesdames, messieurs, préparez vos rames !

(*) Grande fête où tous types d'embarcations se confrontent pendant 2 jours sur la Garonne

