

Plume de canard

Tout va mal ?

...et pourtant au milieu de cet océan chahuté, un certain nombre d'entreprises tiennent le cap, se sortent mieux de la tempête, réussissent.

Toutes ces belles entreprises ont cela en commun, qu'elles savent en permanence s'adapter, remettre en cause leurs modes de fonctionnement, innover, sans déroger à leurs valeurs qui font leur force.

PME régionales ou filiales de grands groupes internationaux, ces entreprises ont en commun un management plutôt familial pragmatique et de proximité. Elles développent des valeurs héritage du passé, qui en font un véritable socle de toutes leurs

actions, solides fondations au présent et pour l'avenir :

- Ecoute de leurs Clients et des marchés.
 - Innovation et créativité.
 - Chaîne hiérarchie courte aux décisions rapides.
 - Visions stratégiques claires et partagées.
 - Trajectoire et Cap bien définis.
 - Agilité face aux contextes mouvants et incertains.
 - Adaptation et Courage de la remise en cause.
 - Gestion économique serrée et management des talents.
- Telles sont (quelques) clés communes et leviers de la croissance adoptés par des Dirigeants qui n'ont qu'un souci : la pérennité de leurs entreprises et le



développement de leurs équipes de collaborateurs et collaboratrices. Notre ETAT dispendieux et incapable, au-delà des seules incantations et du « bla bla » changeant quotidien, ferait bien de s'inspirer de l'éthique et du pragmatisme de ces Dirigeants, d'écouter les salariés et le monde économique, pour enfin tracer un cap visionnaire et donner un nouveau souffle à notre pays qui en a tant besoin.

Les solutions « simples » existent à condition d'avoir le courage politique d'engager les vrais réformes structurelles, d'arrêter de « charger la barque » et de complexifier ce qui devrait à contrario, être simplifié.

Il nous manque un vrai patron pour l'entreprise France : quand ?

Alain Raguideau
Dirigeant

La réussite au quotidien en Pays de la Loire....!!!!

Dans notre région, il y a des fleurons qui "boostent", investissent et tirent leur épingle du jeu, malgré le contexte actuel difficile.

Des entreprises en croissance qui n'ont pas attendu la « reprise » tant espérée par nos gouvernants, des entreprises qui n'attendent rien du politique et qui avancent sans aides, sans doute parce qu'elles ont un marché, mais aussi parcequ'elles développent des valeurs fortes, et un management pragmatique, proche de leurs collaborateurs, proche du terrain. Parmi celles-ci, voici les témoignages de clients delta...

Spécialisée dans le commerce de fruits et légumes frais nantais, la coopérative OCEANE emploie 65 salariés pour la centralisation, le contrôle, la vente, la collecte et l'expédition de plus de 14 millions de colis par an, en France et dans 12 pays de l'Union Européenne. Sa stratégie consiste à assurer la pérennité des exploitations maraîchères des coopérateurs OCEANE et répondre à la

demande des clients et des consommateurs, en assurant qualité, services, traçabilité et sécurité alimentaire, gestion des énergies, économies d'eau et respect de l'environnement écologique, avec un engagement dans une démarche collective régionale de Développement Durable et de Responsabilité Sociétale des Entreprises. L'agrandissement de la plate-forme d'expédition

de la coopérative OCEANE a pour objectif d'améliorer toujours plus les services logistiques aux clients et de permettre un développement de la gamme des légumes frais OCEANE, ainsi qu'un développement des volumes dans les prochaines années.

M. Dominique CALAIS
Directeur Général

OCEANE
Fruits & Légumes Nantais

Témoignages de...

VORWERK France, le succès d'un modèle à contre courant.

Un CA multiplié par 6 entre 2005 et 2012, passant de 22.05 M€ à 141 M€.

Un réseau de conseillers multiplié par 5 à 6 000 collaborateurs aujourd'hui, avec l'ambition de doubler dans les 5 ans à venir (avec 2 500 recrutements prévus en 2014 !).

Un nouveau siège social sur 3 400m² inauguré à Nantes le 19 novembre 2013.

Quels sont les leviers d'une telle croissance, d'une telle réussite ?

Trois éléments de réponse :

La durabilité et l'INNOVATION : depuis 130 ans le groupe VORWERK est synonyme de QUALITE, il s'appuie sur un pôle R&D de 110 personnes.

VORWERK a fait le choix de la FABRICATION «MADE IN EUROPE», avec un produit phare THERMOMIX, vendu à 900 000 exemplaires par an en France, pour le marché mondial.

La vente directe à domicile :

VORWERK distribue ses produits directement aux clients par le biais d'une vente en réunion, au

domicile des clients.

Un objectif : rester proche des clients, assurer une satisfaction optimale et apporter le meilleur niveau de service.

Ce choix STRATEGIQUE repose sur des valeurs fortes comme le partage, la convivialité et la confiance.

Un modèle social et de management atypique : le recrutement et le management comme levier de croissance.

Le chiffre d'affaires de l'entreprise est directement lié au nombre de ses collaborateurs.

VORWERK, c'est aussi une alliance de la dimension internationale d'un groupe familial Allemand et de la flexibilité d'une PME : chaîne hiérarchique courte, décisions rapides et évolutions rapides vers des postes décisionnels, tels sont les principaux atouts d'une stratégie à visage humain.

Temps de travail à la carte, accompagnement formation conséquent, cet environnement original favorise les évolutions de carrière et est un véritable facteur d'ascension sociale.

Michel CONIL

Directeur Administratif et Financier
VORWERK France
www.vorwerk.com



Phoenix Pharma va investir plus de 2M€ dans un nouveau site à Saint-Symphorien, à proximité de l'autoroute à Niort.

Phoenix Pharma est leader européen de la répartition pharmaceutique. Déjà très présent dans l'Ouest de la France, à Nantes (direction régionale), Blois, Châtelleraut et La Roche sur Yon, le groupe familial allemand va ainsi renforcer son implantation, avec un objectif : développer la zone de prospection et

de livraison.

Le bâtiment de 2.000 m² lui permettra d'optimiser et couvrir une zone de services plus large.

Les locaux seront dotés d'un système d'automate, sous traçabilité à 100% avec scan des commandes (0 papier !) et photostations (contrôle auto des bacs), un système exclusif développé par PHOENIX PHARMA.

La traçabilité et la sécurisation du médicament est un enjeu majeur pour PHOENIX Pharma.

Le site opérationnel au début

de l'été 2014 emploiera une vingtaine de salariés (X1,5 dans les 3 ans). 900 pharmacies (4 % du réseau national) seront livrables à partir de cette agence, qui vise un CA de 50 à 60M€.

PHOENIX Pharma entretient sa différence depuis plus de 20 ans en France grâce à ses fondamentaux :

- Une approche logistique efficace (le bon produit au bon moment) et une large collection.
- Une proximité physique avec le client, avec un «maillage» relationnel, et une force de vente à l'écoute.
- Une volonté de transparence dans les rapports commerciaux.
- Des services associés qui permettent une réponse complète aux problématiques des officinaux.

Jacques OSSART

Directeur Régional d'Exploitation
Stefan PFLUG

Directeur Logistique France





Atlantic Bone Screen est une CRO («Contract Research Organization») spécialisée en évaluation préclinique dans

le domaine des pathologies ostéo-articulaires et plus particulièrement dans le domaine des pathologies osseuses d'origine tumorale. Nos choix stratégiques sont relativement simples : diversifier notre portefeuille clients (grands comptes et petites et moyennes structures) sur des secteurs d'activités différents mais avec des besoins communs. Ce point nous permet de ne pas être dépendants d'un type de client et d'un secteur d'activité. Nous réalisons par

conséquent un investissement commercial important pour rester toujours présents (être acteur et non spectateur).

Nous tentons ainsi de lisser les baisses potentielles d'activité.

Ensuite, se tourner vers l'export pour prendre des parts de marché et saisir des opportunités de développement (principalement en Europe et aux Etats Unis).

Notre objectif est d'éviter de subir un secteur économique national délabré et incertain et de tenter de « faire bouger les lignes » à notre échelle, en étant moteur sur des secteurs d'activités ciblés et en s'adaptant à de nouvelles demandes ou façon de collaborer.

Nous nous situons dans un domaine ou l'absence d'investissement nuit

gravement à la santé de l'entreprise et à sa pérennité. Les investissements conséquents (matériels et immobiliers,...) réalisés dans le cadre de nos activités d'innovation et de R&D, nous permettent de répondre à des nouvelles demandes, à gagner en visibilité notamment au travers des audits conduits par des sociétés internationales. Ces dernières apprécient notre volonté de développement et notre évolution (en partie liée à nos nouveaux locaux). Les retombées économiques de ces investissements, si elles n'ont pas été immédiates, commencent à se faire ressentir et devraient croître sur 2014.

Ronan LE BOT
Directeur

Ouest Production



Nous avons développé deux métiers en totale synergie : celui de fabricant et celui de distributeur. En tant que fabricant, nous avons fait le choix stratégique de la qualité : nos produits se distinguent par leur qualité gustative et visuelle, nous attachons une importance primordiale à la sélection des matières premières, et travaillons selon des procédés de fabrication extrêmement respectueux du poisson et des autres ingrédients. Depuis toujours, nous nous distinguons par notre créativité, dans notre capacité à créer de nouveaux produits et imaginer de nouveaux usages. En tant que distributeur notre particularité est de vendre en direct nos fabrications aux particuliers. Cela nous permet d'expliquer en quoi nos produits

sont différents, et de développer une relation client directe de qualité, d'être au plus près de la compréhension des besoins.

C'est ce positionnement atypique de fabricant de conserves de poissons haut de gamme, vendues quasiment exclusivement en direct aux particuliers, qui fait que nous faisons partie des derniers conserveurs produisant en France (16 pour 160 dans les années 1960).

«Aujourd'hui, il est devenu indispensable d'étendre l'administration et l'atelier de production.

Les études ont déjà démarré, le début des travaux étant prévu pour début 2014.



L'extension du siège social devra refléter la véritable image de la société.»

Les investissements sont nécessaires pour accompagner notre croissance et notre stratégie de développement. Ils caractérisent aussi notre volonté de toujours améliorer la qualité de nos produits.

Caroline HILLIET LE BRANCHU
Présidente Directrice Générale



Mag'm propose des pâtisseries haut de gamme aux multiples saveurs et couleurs déclinées en macarons et mini pâtisseries.

Passion, savoir-faire, maîtrise de la fabrication et sélection stricte des matières premières permettent à l'entreprise de proposer à ses clients une palette de produits de très haute qualité.

Pour développer l'entreprise et la rendre solide dans un contexte incertain, nous nous sommes basés sur 5 axes :

- Une considération sérieuse de nos concurrents qui nous imposent à trouver de la légitimité aux yeux de nos clients

(dans l'offre et la qualité de nos produits, leur conditionnement, la flexibilité de développement, la souplesse du service...).

- Une construction pérenne et adaptée avec nos fournisseurs qui doivent par leur professionnalisme nous faire progresser et nous permettre d'aller de l'avant.

- Une diversification de nos circuits de ventes. A ce titre, 40% de notre activité est tournée vers l'export, circuit pour lequel les perspectives de croissance et de développement sont plus marquées que sur le marché Français. Cela permet globalement une croissance annuelle de l'entreprise.

- Une politique sociale proactive qui développe les compétences internes. Nous nous appuyons sur une équipe d'hommes

et de femmes impliqués au quotidien. Tout cela dans un environnement de valeurs comme le respect et le travail.

- Une gestion prépondérante, saine et prudente pour mener à bien les projets de développement et répondre de manière efficace aux besoins de l'entreprise. La décision d'investissement s'impose car l'outil actuel se trouve saturé. L'agrandissement était déjà affiché depuis deux ans dans nos objectifs. Pour assurer les perspectives de développement fixées sur les trois années à venir nous devons impérativement augmenter notre capacité de production.

Charles MATHE
Directeur Général

INTERNATIONAL

« La Mayonnaise prend au Sénégal »

Le groupe PATISEN, présent depuis 1981 à Dakar au Sénégal, a retenu le Groupe DELTA par l'intermédiaire d'ACERIA pour réaliser sa nouvelle usine de production de mayonnaise à quelques kilomètres de Dakar.

PATISEN c'est la création et le développement de plus de 25 marques

prestigieuses : Adja Margarine, Doli Bouillon, Chocotion, Kangoo chocolat. L'équipe d'ACERIA se rendra courant décembre à Dakar pour lancer la phase avant-projet, le chantier devant démarrer début 2014.



Deux bâtiments livrés au Mali

ACERIA vient de livrer ses deux bâtiments maliens pour le compte de AGETIER (Agence d'Exécution des Travaux d'Infrastructures et d'Equipements Ruraux). Le bâtiment de stockage et expédition de Mangues à SIKASSO ainsi que celui de conditionnement d'échalotes à NIONO ont été réceptionnés en temps et en heure pour la plus grande satisfaction de l'AGETIER, ...malgré l'état de guerre et les conflits armés toujours présents dans le pays !

Des nouvelles...

de nos chantiers en cours...



ALGAM à Carquefou, c'est parti !!!
Les 1^{ères} élévations sortent de terre !



AEROPROD à Saint-Nazaire...



Immeuble de bureaux MANITOBA à Cholet...
C'est le temps des aménagements intérieurs !



NANTES EQUIPEMENT
à Ste-Luce-sur-Loire



ALGIMOUSS à La Séguinière, c'est fini !!!

delt.fr devient...

...groupedelta.com !!!

Notre nom de domaine www.delt.fr devient www.groupedelta.com. Ce choix de nom de domaine devenait crucial pour le groupe delta, puisque il représente notre identité sur la sphère d'internet. Ce choix nous permet de bénéficier d'une visibilité plus large sur le web, mais aussi de protéger la marque «groupe delta».

La mise en scène des talents...

et les réussites d'entreprises ligériennes !!!

Le 26^{ème} Prix Image Entreprise s'est déroulé le lundi 02 décembre 2013. Sélectionnées par un jury de chefs d'entreprises et de responsables économiques, les entreprises distinguées ont en commun un ancrage régional affirmé, un développement remarquable, des dirigeants engagés, une forte capacité d'innovation, ou encore

une réelle ambition de conquête à l'international...



COMPTEUR

Nombre de réalisations effectuées ou en cours par le groupe delta au 1^{er} décembre 2013

1773