

PUBLICITÉ



PORTRAITS 2022 VANNES & ALENTOURS

Les professionnels se racontent

maville par **ouest france**



Pour mieux vous accueillir !

Découvrez
le magazine



PORTRAITS VANNES & ALENTOURS

Magazine publicitaire gratuit distribué dans votre TV MAG à 15 046 exemplaires et 4 000 exemplaires dans votre ville, sur papier respectant l'environnement.

Réalisé par ADDITI MEDIA

6, boulevard de la Paix
56 000 VANNES

Contact commercial :

ADDITI MEDIA:
Marielle NAYL - 0621013075

Conception :

Maville & Studio Ouest-France

Pour votre santé, évitez de grignoter entre les repas. www.mangerbouger.fr
L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.



Imprimé sur du papier sans fibre recyclée.

Origine : Belgique (Ardennes).

Eutrophisation: couverture : 0,012 kg/tonne, intérieur : 0,009 kg/tonne



PEFC® 10-31-1087/Certifié PEFC/pefc-france.org



Vannes.

Portraits, dans son édition 2022, donne la parole à de nouveaux acteurs du Pays de Vannes.

Vous aurez plaisir à parcourir leurs récits. Vous mesurerez combien chacun, de part son attachement très fort à Vannes et au Morbihan, participe à sa manière, à l'attractivité du secteur et combien il a, à cœur, de vous satisfaire.

Dans chacun de ces portraits, chacun de vous, lecteur s'y retrouvera.

Comme l'équipe de Portraits, plus que jamais, soutenez votre commerce local !





BUSINESS KLUB

Rejoignez le RCV Business Klub

L'un des plus grands réseaux professionnels de Bretagne.

À l'image de la richesse du maillage économique breton, **le RCV Business Klub** couvre de nombreux savoir-faire de notre territoire et représente aujourd'hui un réseau de **plus de 400 entreprises**.

Le **RCV Business Klub** crée des occasions uniques pour **se réunir et nouer des liens** tout en étoffant votre carnet d'adresses en partageant **des moments conviviaux et uniques**.

SERVICE COMMERCIAL & PARTENARIAT

VINCENT BERTEVAS

vbertevas@rcvannes.bzh
06 99 74 32 92

BÉATRICE WALTER

bwalter@rcvannes.bzh
07 57 09 60 75



IDEAL PISCINE ET SPA

Stéphane Le Helias s'est frotté à la construction de sa propre piscine il y a une dizaine d'années. Aujourd'hui, il en bâtit pour les autres et les entretient sur le long terme avec son magasin installé à l'est de Vannes. Rencontre avec un Vannetais pur jus.

LA STORY DE STÉPHANE •

Avant de travailler dans les piscines, j'ai passé un DUT en 1996 dans le domaine du génie climatique : c'est tout ce qui est lié à l'énergie, l'hydraulique, le chauffage, la climatisation... J'ai occupé différents postes, puis j'ai monté une première société dans les années 2000 : un négoce de matériel de climatisation et de pompes à chaleur.

En 2012, j'ai bâti ma maison et j'ai fait ma propre piscine en auto-construction. Ça m'a mis le pied à l'étrier. De fil en aiguille, je me suis occupé de piscines d'amis. Je me suis aperçu que beaucoup de propriétaires de piscines étaient un peu laissés à l'abandon et n'avaient plus de nouvelles de leur pisciniste une fois l'équipement construit.

Puis pendant le Covid, j'ai eu l'opportunité de reprendre l'enseigne HydroSud sur le secteur de Vannes. HydroSud, c'est un groupe-ment d'indépendants, un réseau national et même européen.

Le magasin a ouvert le 18 juin 2021, avec des produits d'entretien des piscines, du chlore, des robots de piscines mais aussi une zone d'exposition autour du bien-être : spas, hammams, saunas.

Avoir un magasin avec pignon sur rue rassure les clients : s'il y a

un problème, ils savent où aller.

Nous avons aussi une activité de construction de piscines, rayonnant à 50 km autour de Vannes. Je crois à la pérennité et à la qualité. Je refuse de faire des piscines hors sol gonflables par exemple. Nous construisons des piscines en béton banché vibré Cofresco, nous proposons aussi des coques avec la marque Aboral en exclusivité. Autre exclusivité : la marque Be Well en spas. On sait faire des piscines simples, mais aussi à miroir ou à débordement. Nous travaillons beaucoup avec des paysagistes partenaires et quelques architectes pour que le client se projette avec des représentations 3D et lui offrir des prestations clé en main.

La partie suivi et entretien est importante. Nous faisons régulièrement des analyses de l'eau. On joue la carte du service et de la confiance.

Avoir créé cette entreprise, c'est une belle aventure humaine, que ce soit avec les clients ou les employés. Je suis entouré de techniciens chevronnés. Nous sommes une dizaine de personnes, entre la construction la vente et l'administratif.

Le magasin se situe à l'est de Vannes sur un secteur que je connais très bien : j'habite à Saint-Nolff. Je fais beaucoup de course à pied dans le coin. Je fais partie du club de running de Séné, où j'ai longtemps fait partie du bureau, bénévole et encadrant. J'ai fait le semi-marathon de Ploërmel au printemps et je reprends assidument depuis septembre. J'aimerais m'atteler réellement à l'ultra-marin en équipe.



IDEAL PISCINE ET SPA

22, rue du général Fabre

Vannes

02 57 96 01 75

contact@ideal-piscine.fr

www.ideal-piscine.fr





BAGAGISTE ET COMPAGNIE

Depuis 40 ans, Gilles et Marie-Christine David travaillent main dans la main. Aujourd'hui à la tête de quatre boutiques de maroquinerie à Vannes et une autre à La Rochelle, leur longévité n'a pas entamé leur envie de chasser les dernières tendances. Rencontre.

LA STORY DE GILLES ET MARIE-CHRISTINE •

«Le magasin du centre-ville a été créé par mes parents en 1951, raconte Gilles. Il était tout petit, quelques dizaines de mètres carrés. Au fur et à mesure ils ont agrandi cette surface.... Et le 1^{er} avril 1977 je suis entré dans la société.» Son épouse Marie-Christine le rejoint en 1982. Gilles s'associe avec son frère Joël. Ils vont cogérer l'entreprise jusqu'en 2014 au départ de celui-ci. Une vraie histoire de famille : leur sœur Janik y a aussi travaillé de nombreuses années.

Et la boutique de sacs à main et de bagages continue à pousser les murs. «On a eu besoin de plus de volume, détaille Gilles. Un bagage à main aujourd'hui c'est le volume d'une valise que nous vendions quand j'ai commencé. Pour une dimension supérieure, on passait aux cantines métalliques : on a eu beaucoup de militaires et de missionnaires.» Un deuxième point de vente est créé dans la galerie de Continent, aujourd'hui Carrefour. Il se déplace en 1990 sur le parking, pour une surface plus importante. D'autres ouvertures se font : au Poulfanc en 2002. Et un nouveau magasin voit le jour en 2010 dans la zone de Kerlann.

«Je m'intéresse à plein de choses, mentionne Gilles. J'ai eu un

rôle de conseiller technique pour la mise au point de cartables, j'ai dessiné des collections...» «Tu as l'œil sur les détails, résume Marie-Christine. Moi c'est la mode, toi plus le côté fabrication. On est complémentaire. Et nous avons aussi la chance d'avoir des équipes fidèles et compétentes!»

Le couple ne se repose pas sur ses lauriers. Pas question de laisser la maroquinerie devenir poussiéreuse ! «C'est le challenge de savoir ce que les clients vont demander. On achète six mois, presque un an à l'avance. Il faut choisir les coloris, les formes... C'est un travail de fond qui nous motive», raconte Gilles les yeux brillants. «On a un œil sur le prêt à porter, les chaussures pour avoir les teintes» complète Marie-Christine. Mais aussi sur la high-tech pour connaître les prochaines tendances dans ce domaine. C'est que le choix est vaste chez Bagagiste et compagnie : des sacs à main Arthur et Aston, Lancaster, Guess, Valentino, Kipling et pleins d'autres marques, des bagages Samsonite, Jump ou Eastpak, des portefeuilles, des parapluies, des cartables, des sacoches pour ordinateurs, des gants... Et tout ça pour une clientèle du plus petit au plus grand.

«La boutique du centre-ville fait un peu caverne d'Ali Baba, sourit Marie-Christine. On y accueille même des touristes qui reviennent tous les ans. On voit grandir les enfants, du premier cartable au portefeuille de l'adolescent.»



BAGAGISTE ET COMPAGNIE

6, rue des Vierges

Centre commercial Carrefour

2, allée de Kerlann

Zone du Prat Poulfanc

Vannes

02 97 01 09 91

beatrice@bagagisteetcompagnie.fr





DB AUTO NÉGOCE

Dominique Bernard est passionné d'automobile, de technique et de mécanique. Il vient d'ouvrir DB Auto Négoce et propose à la vente des véhicules d'occasion de toutes marques ainsi qu'un atelier pour l'entretien de votre voiture.

LA STORY DE DOMINIQUE •

J'ai grandi à Lizio dans la région de Ploërmel. Dès l'âge de 13 ans, je traînais avec plaisir dans les ateliers. Après un bac en mécanique, j'ai suivi une formation complémentaire en gestion des stocks puis j'ai travaillé dans différents garages. Chez mon dernier employeur, j'ai eu la chance de bénéficier d'un parcours assez complet me permettant de découvrir de nombreuses techniques. J'ai travaillé dix-huit ans chez Littoral Automobiles BMW de Vannes. J'ai découvert le contact client, la vente directe, la gestion des stocks d'un grand magasin automobile. Je n'hésitais pas à prêter main-forte aux collègues de l'atelier pour installer les accessoires sur les véhicules ce qui permettait de garder la main avec l'aspect technique. L'entreprise m'a alors proposé de devenir responsable d'une équipe à l'atelier, pour l'entretien courant. J'ai ainsi découvert le management et tout s'est bien passé. Au bout de quelque temps, je me suis senti prêt à me lancer pour créer ma propre entreprise.



Servir le client et apporter une réponse de proximité

J'ai d'abord repris le garage Peugeot dans le centre-ville d'Elven. Celui-ci s'est vite développé mais il n'y avait pas de possibilité d'extension ni d'espace disponible dans la zone artisanale. Alors, j'ai cherché ailleurs et j'ai pu racheter le garage JBM à Saint-Nolff. Nous avons ouvert le 7 septembre 2022 avec une équipe constituée de deux techniciens, une assistante et un commercial. C'est un tout autre aspect du métier qui s'offre à nous. Nous proposons la négoce de voitures d'occasion, toutes marques, toutes technologies, électriques, hybrides et traditionnelles, dans une fourchette de prix accessibles à tous les budgets. Nous développons en parallèle l'activité de l'atelier. Toutes les voitures que nous proposons à la vente ont été vérifiées par nos techniciens et sont garanties. Notre site internet est en cours de développement. Le client y trouvera prochainement l'ensemble des véhicules disponibles à la vente. J'ai bien sûr conservé l'activité du garage Peugeot d'Elven. Ce qui m'anime, c'est l'envie d'aller de l'avant avec ce désir de servir le client, apporter une réponse de qualité, en proximité. Et en même temps, de prolonger la vie des voitures dans un souci de développement durable.

DB AUTO NÉGOCE

1, rue Gutenberg
ZA de Kerboulard
Saint-Nolff
02 97 26 07 63
dbautosaintnolff@gmail.com
www.dbautomobiles.bzh



CUISINE, MEUBLE TV, TÊTE DE LIT
DRESSING, SOUS PENTE, BUREAU
BIBLIOTHÈQUE, BUANDERIE, SOUS-ESCALIER

Vannes Intérieurs **PRIVÉS**





VANNES INTÉRIEURS PRIVÉS

Passionnés de matières et d'artisanat, François et Nolwenn Palgé proposent des produits atypiques dans leur magasin de cuisines et d'aménagements à Saint-Avé. L'aboutissement d'un parcours guidé par l'authenticité.

LA STORY DE FRANÇOIS ET NOLWENN •

Vannes Intérieurs c'est un peu le bébé de François Palgé. Né en novembre 2015, l'établissement propose un service de cuisines et aménagements sur mesure.

Pourtant, François et sa femme Nolwenn n'avaient pas du tout débuté dans cette branche. Après des études d'ingénieurs agronomiques, il travaillait dans la vigne et elle dans l'environnement, dans le sud de la France. Puis le père de Nolwenn lui propose de reprendre sa société : les Cuisines Louarn à Lorient. Le couple se lance dans l'aventure, revient en Bretagne et apprend le métier.

En 2014, François a l'opportunité de créer sa propre société. Ici à Vannes, il s'oriente vers d'autres fournisseurs et des marques haut de gamme comme La Cuisine française, labellisée Entreprise du patrimoine vivant ou le fabricant allemand Rempp et Rotpunkt. François et Nolwenn travaillent avec des entreprises qui proposent des produits atypiques. Ils veulent sortir du meuble de cuisine standard. Donner une âme à leurs aménagements. Murs télé, bibliothèques, bureaux : tout est pensé sur mesure, de la conception à la réalisation, dont se charge un poseur maison.

Amoureux de la matière, les Palgé ont eu un coup de cœur pour

les carreaux émaillés de la Maison Josse. « C'est une aventure bretonne, une marque qui a 60 ans » apprécient-ils. Dans le showroom s'alignent les carreaux de terre cuite, la pierre de Bourgogne, la pierre du Hénault et les fameuses terres cuites émaillées, spécialités de la marque. « Il y a du savoir-faire et beaucoup de main-d'œuvre derrière ces carreaux », précise François : il y a autant de passages à la main que de couleurs ».

Pour François, son travail ici rime aussi avec liberté. Liberté de rechercher des produits. D'aller au bout des projets. De sortir des sentiers battus, que ce soit pour les façades de cuisine, l'électroménager ou des demandes plus spécifiques. Comme des cuisines extérieures ou des plans de travail en zinc.

Installé depuis sept ans à Vannes, le couple s'investit localement. Ils ont créé des relations de confiance avec des clients fidèles. Tissé un réseau d'artisans rigoureux. Ils sponsorisent le Rugby club de Vannes (RCV). Nolwenn aime l'ambiance au stade de la Rabine. François apprécie le jeu sur le terrain.

Après deux ans de Covid, François et Nolwenn espèrent relancer leurs soirées événementielles. Ils viennent de renouveler la moitié de leur showroom et souhaitent présenter ces belles matières à leurs clients au cours d'une dégustation. Ici, la cuisine est fonctionnelle : four, cave à vin... Les gérants prévoient une soirée culinaire cet hiver, sous l'égide d'un chef.



VANNES INTÉRIEURS PRIVÉS

24, rue Ampère
Saint-Avé
02 97 49 56 18
f.palge@vannes-interieurs-prives.fr
www.vannes-interieurs-prives.fr





RICHARD LE DROFF CHEMINÉES

L'heure de la retraite approche pour Claude Hays. Après plus de quarante années passées dans le monde de la cheminée, il a décidé de passer bientôt le relais à sa fille avec la continuité de l'équipe en place.

LA STORY DE CLAUDE •

Je suis originaire de Colpo, petite commune du Morbihan. Très tôt, je me suis orienté vers les métiers du bâtiment. CAP de carreleur en poche, j'ai travaillé pendant un an chez un patron qui m'a fait découvrir le monde de la cheminée. Ça m'a passionné et j'ai décidé d'en faire mon métier. J'ai commencé en mars 1980 pour une carrière qui dure encore aujourd'hui ! En 1986, j'intègre l'entreprise Richard Le Droff à Pontivy, comme ouvrier. Le breton de Rostrenen avait lancé son premier magasin en 1934. Progressivement, la marque s'est étendue jusqu'à devenir nationale puis internationale. Cette même année, le patron de Pontivy ouvrait un deuxième magasin à Vannes. Deux ans plus tard, en 1988, je suis muté à Vannes, où j'exerce comme poseur. Le responsable du magasin, qui était aussi un employé de Pontivy, achète le fonds de commerce à Séné avec le patron de Pontivy et je deviens leur ouvrier. En 1995, je m'installe comme artisan poseur, en 2004, j'achète le fonds Richard Le Droff à Séné et en 2010, j'achète les murs.



Des matériels de plus en plus performants

En 2007, ma femme - en charge de l'accueil, - et mon fils, magasinier, intègrent l'entreprise à mes côtés. Nous nous spécialisons dans le chauffage au bois, proposant inserts, poêles à bois et à granulés, conduits en tous genres. Nous proposons le conseil en amont jusqu'à la pose et le suivi. Aujourd'hui, nous intervenons dans un rayon de trente kilomètres autour de Vannes avec une équipe de cinq poseurs, Bernard, Laurent, Aurélien, Fabien et Damien. Ils travaillent dans le respect des règles de l'art. Sabrina nous a rejoints l'an passé, remplaçant mon épouse, Marie-Lise. Mon fils, Ludovic, travaille à l'atelier et ma fille Sonia s'occupe de la vente et de la comptabilité. Nous ne proposons à la vente que du beau matériel de qualité, fabriqué en Allemagne, en Espagne et en Angleterre. C'est un métier qui me passionne toujours autant. J'ai vu l'amélioration des techniques et des matériels de plus en plus performants et limitant la pollution. Aujourd'hui, plus que jamais, le bois est une ressource privilégiée pour chauffer son logement tout en conservant le plaisir et la convivialité de la flamme. C'est une grande fierté de voir mes enfants aujourd'hui s'épanouir dans cette entreprise que ma fille, un de mes fils † et moi avons créée.

RICHARD LE DROFF CHEMINÉES

12, rue des Vosges
Zac du Poulfanc
Séné
02 97 42 41 14
cheminees-du-poulfanc-sarl@wanadoo.fr
www.chemineesdupoulfanc.fr





ENTENDRE VANNES AUDITION

Thierry Sifi, audioprothésiste, a créé Entendre - Vannes Audition. Depuis 27 ans, il corrige l'audition des personnes malentendantes et leur propose un appareillage adapté, de qualité et haut de gamme. Plus que tout, il revendique son indépendance.

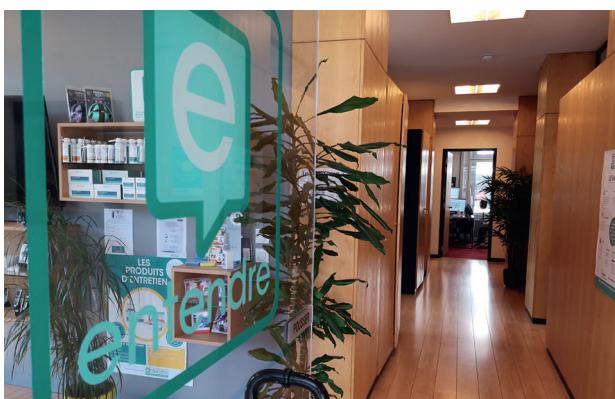
LA STORY DE THIERRY •

J'ai eu l'occasion de travailler un été chez mon vieil oncle Jean-Paul qui était audioprothésiste. Je n'avais que 22ans. Je me suis passionné pour ce métier et suis devenu audioprothésiste, diplômé d'État en 1993. Après avoir travaillé un an et demi dans les Deux-Sèvres, mon département d'origine, je suis arrivé à Vannes en 1996, aux côtés d'Éric Rouillon, opticien. En 1997, nous avons créé, au 19, rue Thiers, un centre exclusif d'audioprothèse. Cinq ans après, je volais de mes propres ailes et créais un centre d'audioprothèse à Vannes puis à Arradon. J'interviens aussi à Belle-Ile-en-Mer, à Muzillac, à Sarzeau et à Locminé. En 2018, nous avons souhaité nous agrandir et nous nous sommes installés au 6, place de la République, l'ancien bâtiment de la banque populaire Bretagne Atlantique, à ce même bureau où j'ai signé mon premier prêt professionnel! L'équipe est constituée de treize professionnels dont cinq diplômés d'État. Nous avons pu y installer trois cabines d'audiométrie insonorisées, quatre bureaux pour des réglages, tous dotés d'un matériel performant. Nous sommes spécialistes de l'appareillage de l'enfant et réservons une cabine à l'appareillage pédiatrique. Nous disposons aussi d'un parking

privatif, qui est particulièrement apprécié. Mon métier consiste à corriger l'audition des personnes malentendantes, uniquement sur prescription médicale, et à leur proposer un appareillage. Systématiquement, nous procédons à des essais. Nous veillons à l'accueil et au bien-être de nos patients, faisons en sorte qu'ils se sentent en sécurité. Une fois équipés, ils doivent mieux comprendre - et non entendre plus fort -, bénéficier de confort et porter l'appareillage toute la journée. Nous assurons le suivi une fois par trimestre, même si tout va bien. Nous intervenons aussi à domicile.

Des audioprothésistes diplômés et indépendants

Notre force est d'être indépendants. Entendre est la seule coopérative d'audioprothésistes indépendants en France ce qui nous permet d'avoir une politique d'achat commune, chacun restant bien sûr autonome dans la gestion de son établissement et libre de choisir l'appareillage auditif adapté. Ce qui compte, c'est le patient. Nous lui proposons un appareillage qui lui convient, sans aucune pression économique ni directive d'aucune sorte. Nous ne sommes pas des marchands de prothèses mais bien des audioprothésistes diplômés d'État, seuls professionnels habilités à effectuer les réglages pour nos patients. Au bout de trente ans de présence à Vannes, il nous arrive d'appareiller la troisième génération...



VANNES AUDITION

6, place de la République
Vannes

02 97 68 21 22
vannesaudition@wanadoo.fr
communicationentendre56@gmail.com
www.entendre.com





REPAR' STORES

Donner une seconde vie aux volets roulants et autres stores avec Repar'store, c'est la proposition de Laurent Martin. Sa devise: « Ne jamais baisser les bras: il y a toujours une solution aux problèmes! »

LA STORY DE LAURENT ●

Je suis originaire de Ploërmel. J'ai d'abord travaillé comme chauffeur magasinier, notamment dans une entreprise de menuiserie à Rennes. C'est là que j'ai découvert les différents métiers du bâtiment, exerçant des responsabilités diverses. Au bout de quinze ans, j'ai souhaité changer d'orientation et je suis devenu vendeur magasinier en motoculteur et matériel agricole. Un métier que j'ai aussi exercé pendant quinze ans!

Passé la cinquantaine, j'ai voulu relever un nouveau défi et m'installer à mon compte. J'ai alors rencontré Christian à Vannes et j'ai découvert la franchise Repar'store qui propose de prolonger la vie des volets roulants et des stores, plutôt que de les remplacer. Le concept me plaisait beaucoup. Christian partait en retraite et m'a proposé de prendre la suite. Je me suis alors longuement formé au sein du réseau et me suis lancé en 2018. Rapidement, les interventions et les dépannages se sont succédés. Un an après, ma

femme me rejoignait pour répondre aux nombreuses demandes qui affluaient. Tant et si bien, qu'en 2021, j'embauchais Christophe pour travailler avec moi.

Un atelier mobile pour intervenir sur place

Repar'store est la première franchise spécialisée qui intervient dans le dépannage, la motorisation, l'installation, la rénovation et la réparation de volets roulant, stores intérieurs et extérieurs de maison mais aussi des portes de garage à enroulement. Peu importe les matériaux: aluminium, PVC, bois... Peu importe le type de pose, en tableau ou en façade. Nous pouvons moderniser des volets existants, remplacer un moteur, installer un système de domotique, changer le tablier, l'ensemble des lames d'un volet usées par le temps ou les conditions climatiques. Nous proposons des volets solaires, alimentés en électricité par une cellule photovoltaïque.

Nous pouvons aussi créer des stores et des volets roulants sur mesure : le réseau propose un vaste choix, toutes matières et tous coloris, en harmonie avec l'habitation et les choix de décoration. J'ai choisi un atelier mobile pour effectuer toutes les réparations sur place. Nous avons accès aux pièces toutes marques et les devis sont gratuits. Nous pouvons intervenir dans un délai de 48 heures, de Sarzeau à Pluvigner en passant par Vannes et Auray.



REPAR'STORES

42, rue Joseph Le Brix

Saint-Avé

06 01 80 98 35

www.reparstores.com

laurent.martin@reparstores.com





DAVID PAYSAGE

David Lebert a planté son entreprise dans le paysage morbihannais en 2008. Depuis, la petite pousse a bien grandi, étendant ses rameaux dans le département et créant de nouvelles branches : entretien et aménagements de jardins, piscines et spas, mobilier.

LA STORY DE DAVID •

David Paysages, qu'est-ce que c'est aujourd'hui ?

C'est une entreprise présente sur quatre agences dans le Morbihan, avec 70 personnes au quotidien. Nous travaillons sur l'entretien des jardins et aussi sur l'aménagement des espaces extérieurs : terrasses, cours, clôtures, portails, engazonnement, plantations, pergolas...

Vous créez également des piscines ?

Oui, nous construisons des piscines en béton banché traditionnel. Nous nous chargerons de tout sans sous-traitance. Le but est que le client n'ait qu'un interlocuteur pour son projet piscine et jardin. Nous avons également l'exclusivité pour la vente de spas Caldera sur le Morbihan et sud de l'Ille-et-Vilaine.

Quand a commencé l'aventure David Paysage ?

C'est une entreprise que j'ai créée en 2008 sur Ambon. En 2013 nous avons acheté un bâtiment à Damgan. Puis créé un showroom avec le mobilier de jardin, les spas, les piscines, l'éclairage. En 2016 nous nous sommes installés à Vannes/Ploeren en bord de la quatre-voies. En 2018, suite à un départ en retraite, nous avons repris une activité sur Crac'h. Grâce au bouche-à-oreille, le déve-

loppement s'est fait naturellement. En 2021 on s'est implanté sur Ploemeur, avec un bureau d'études et des équipes techniques. Nous voulons une proximité directe avec nos clients, pour cela les implantations locales sont nécessaires.

Pourquoi vous êtes lancé dans le monde du jardin ?

J'y suis venu un peu par hasard. Je n'ai pas de formation dans ce milieu. Je suis arrivé en Bretagne à l'âge de 18 ans avec un bac STT. J'étais attiré par les métiers manuels et la nature. J'ai commencé à travailler dans une pépinière. J'y ai découvert le végétal. Et je me suis pris de passion pour l'aménagement du paysage. J'ai alors multiplié les expériences en entreprises dans ce domaine. Je me suis rendu compte qu'on faisait énormément de travaux de maçonnerie pour la construction de murets, de terrasses, de piscines, je suis donc allé également en entreprise de maçonnerie gros œuvre. Puis en 2008 j'ai créé l'entreprise.

Il y a beaucoup de travail au jardin en ce moment ?

Oui ! Pour avoir un beau jardin au printemps, l'entretien se fait maintenant : taille des arbres, entretien du gazon. Pour les aménagements de jardin et les piscines on commence les chantiers à l'automne et à l'hiver afin que les clients puissent profiter de leurs installations dès le printemps.



DAVID PAYSAGE

Damgan, Vannes-Ploeren, Crac'h, Ploemeur

02 97 48 38 93

contact@david-paysage-56.com

www.david-paysage-56.com





VANETYS

Vanetys, c'est bien sûr une palette de financements dédiée aux particuliers et aux professionnels, assortie de partenariats variés dans l'immobilier, l'assurance, la banque... C'est aussi une fantastique aventure humaine vécue avec des collaborateurs aux horizons variés qui font la richesse des conseils apportés.

LA STORY DE MARY •

Comment avez-vous créé Vanetys ?

Pendant dix ans, j'ai travaillé dans le secteur immobilier dans la région de Vannes au sein d'une agence créée avec deux associés. En 2008, nous vendons l'agence. Je rencontre alors un courtier à Nantes et je me passionne pour ce nouveau métier que je découvre. J'ouvre un cabinet à Vannes, sous sa marque. Rapidement, je constitue une clientèle et en 2009, je lance mon propre cabinet : MS Conseil. Au fur et à mesure, le bouche à oreille fait son effet et je constitue mon équipe. Un professionnel me propose alors, en 2010, de lancer une licence de marque et de créer à Lorient une « agence pilote ». Je formalise ma démarche pour que le niveau de qualité soit le même dans chacune des agences. C'est ainsi que naît le nom de Vanetys en 2011, entreprise de courtage spécialisé en financement du particulier et environnement du chef d'entreprise, qu'il s'agisse de sa sphère professionnelle ou privée. Nous accompagnons particuliers et entreprises dans la recherche de solutions - parfois « exotiques » - pour financer leurs projets et trouver le meilleur taux d'emprunt.

Parlez-vous du métier de courtier ?

Il est le trait d'union entre le client et le banquier. Il nous faut d'abord écouter, rassurer face au stress que représente parfois la recherche de financement et le contact avec un banquier. Nous cherchons à faire bénéficier notre client des meilleures conditions de taux, en effectuant une recherche multibanques mais égale-

ment auprès de sa banque. Nous accompagnons aussi nos clients en les conseillant pour un projet immobilier, un projet d'investissement, un placement, une préparation à la retraite... Nous recherchons la meilleure solution en prenant le temps de la réflexion, en étudiant les capacités d'emprunt de nos clients. Un rendez-vous « découverte » est proposé gratuitement avant de contractualiser une proposition. Plus tôt vous investissez, plus tôt vous générerez une garantie de ressources.

Qu'est devenu Vanetys ?

21 agences se sont progressivement implantées dans toutes les grandes villes de Bretagne et quelques autres régions de France, au gré des rencontres. Nous sommes ainsi devenus le courtier le plus important de Bretagne. Chaque agence est indépendante et conserve sa liberté d'action. Il me paraissait important de développer la marque pour conserver la force de nos partenariats bancaires. À Vannes, tous les dossiers sont centralisés dans notre Back Office pour une vérification et un soutien dans le cadre de notre démarche qualité. L'équipe est aujourd'hui constituée de 22 collaborateurs à Vannes, 70 au total. Nous venons de créer un nouveau département : la gestion de patrimoine. 60 % des demandes que nous recevons proviennent de nos anciens clients. C'est bien le signe d'une satisfaction...

Comment décrire votre philosophie ?

Avec mes collaborateurs, je privilégie le bien-être au travail et la mutualisation des talents. Nous sommes une grande famille de travail où les toutous de chacun sont les bienvenus. L'open-space est privilégié pour favoriser le travail en équipe. Ici, tout le monde s'entraîne sans souci de faire plus que son collègue ! Le client sait systématiquement avec qui nous travaillons et le nombre d'établissements que nous allons solliciter pour répondre à sa demande. Nous sommes dans une relation gagnant-gagnant car, au final, notre proposition tarifée, comprenant nos honoraires, sera nécessairement toujours moins chère que la meilleure des propositions faite au client. Notre connaissance de l'ensemble des offres bancaires nous permet d'adresser nos demandes aux bons partenaires. Nous nous consacrons plus à la qualité qu'au volume d'affaires. Notre but est toujours d'amener le client là où c'est le plus intéressant pour lui. Et nous avons autant de plaisir à accompagner un important investisseur qu'un jeune couple, aux revenus modestes, qui souhaite se lancer dans un projet immobilier, à qui sa banque a demandé d'attendre... Je vis chaque dossier comme s'il était le mien. J'ai des insomnies lorsque l'issue d'un dossier compliqué est incertaine mais j'explose de joie pour chacun des dossiers que je valide et qui peut alors s'engager.



LE PORTRAIT EXPRESS DE MARY

Cidre doux ou brut ?

Brut, je suis Bretonne !

Vélo traditionnel ou électrique ?

Traditionnel.

Un livre ?

La loi d'attraction de Sylvie Liger (éd. Eyrrolles) : Rien de magique, le magicien c'est vous !

Une conviction ?

L'échec n'est jamais une option. Si tu échoues, tu recommences.

● LE MORBIHAN DE MARY PLUSQUELLEC

Ce que vous aimez dans le Morbihan ?

Le Golfe, sans hésiter ! Je suis originaire de Lorient et j'aime la mer, le littoral et tout ce qu'il recèle. Un pique-nique sur une île et c'est un vrai voyage... On déconnecte instantanément face à la beauté sauvage de ce paysage.

Une balade à recommander ?

Embarquer, avec son vélo, sur le Petit Passeur à Conleau et rejoindre Séné, via Barrarac'h. On emprunte alors les voies cyclables pour une balade jusqu'à Montsarrac. Prendre le second Petit Passeur pour rejoindre Saint-Armel, faire une pause dégustation d'huîtres chez l'ostréiculteur et découvrir la Presqu'île de Rhuys.

Un lieu que vous aimez faire découvrir ?

L'île Berder. Elle est juste reliée au continent par un passage qui se découvre à marée basse. Sous ces arbres multi centenaires, j'y trouve une sérénité. C'est pour moi un lieu de ressourcement à nul autre pareil.

VANETYS

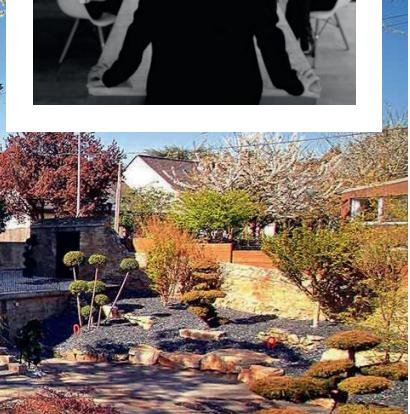
89, rue de Metz

Vannes

02 97 54 34 35

vannes@vanetys.com

www.vanetys-vannes.com





AGENCE BENEAT- CHAUVEL

L'immobilier, elle est tombée dedans quand elle était petite. Carole Beneat-Chauvel suit la route tracée par son père et ses oncles dans l'écrin du golfe du Morbihan.

LA STORY DE CAROLE •

J'ai toujours baigné dans l'immobilier. L'agence a été fondée en 1965 par mon oncle sur la presqu'île de Rhuys à Sarzeau. Puis un autre de mes oncles s'est installé à Arzon. Et mon père a créé l'agence de Vannes en 1976.

Après mon bac j'ai décidé de faire du droit dans le but de rejoindre l'agence un jour. J'ai passé un bac littéraire à Saint-François-Xavier, juste en bas de la rue Thiers, où est située mon agence. Puis je suis partie faire mes études à Nantes pendant cinq ans. Là-bas, j'ai fait l'école de notariat puis l'ICH Ouest : on y étudie tout le droit lié à l'immobilier, la construction, l'urbanisme, la fiscalité immobilière, la copropriété...

A cette époque, Vannes et le Golfe du Morbihan me manquaient. Et j'avais envie de travailler en famille. Je suis donc arrivée à l'agence de Vannes le 1^{er} octobre 2007. Aujourd'hui, ce ne sont plus mes oncles et mon père mais moi et leurs fils, mes deux cousins Xavier et Jérôme, qui sommes à la tête des agences. C'est important pour nous de rester une agence familiale.

Nous avons la chance d'être dans une belle région. De plus en plus de gens souhaitent venir s'y installer, d'autant plus depuis le Covid. Nous couvrons Vannes, la presqu'île de Rhuys et tout le golfe du



Morbihan. Nous avons également des correspondants qui vivent sur l'île au Moine et l'île d'Arz.

C'est un travail très intéressant car nouveau chaque jour et riche en rencontres. Nous avons quatre pôles de développement qui nous permettent de maîtriser la chaîne complète de l'immobilier : la transaction, la gestion, la promotion ainsi que le syndic de copropriété. Ces activités sont variées et complémentaires. Récemment, nous avons mis en place un système d'avis clients certifiés par une entreprise indépendante.

Ce que j'aime dans l'immobilier, c'est accompagner à chaque étape nos clients autour d'un projet de vie. Les aider à trouver le lieu où ils vont peut-être fonder une famille ou accueillir leurs enfants et petits-enfants. C'est toujours une satisfaction pour moi et mes équipes. Nous sommes une cinquantaine de collaborateurs au total sur les trois agences. Nous formons une équipe soudée composée de personnes talentueuses ayant une connaissance approfondie du marché immobilier. Etant une entreprise familiale locale, nous avons à cœur de nous investir dans différents partenariats. Cette année, toute l'équipe féminine a participé à La Vannetaise, dans le cadre d'Octobre rose. Nous nous engageons aux côtés de cette manifestation sportive de sensibilisation aux cancers féminins pour trois ans. Et nous soutenons aussi le club de rugby, le RCV.

AGENCE BENEAT-CHAUVEL

www.beneat-chauvel.com

33, rue Thiers

Vannes

02 97 54 23 43

vannes@beneat-chauvel.com





ATREA

Emmanuelle et Antoine Viillard ont créé à Ploeran, Atrea, concessionnaire des cheminées et poêles Philippe. Le plaisir du chauffage au bois et de la flamme qui crépite...

LA STORY D'ANTOINE ET D'EMMANUELLE ●

Nous sommes tous les deux originaires de Reims dans la Marne. Après avoir travaillé dans le commerce de la menuiserie, nous nous sommes intéressés à la fumisterie et au chauffage au bois. Nous avions alors tout juste la trentaine et nous nous sommes dit que c'était le bon moment pour se lancer en créant notre propre activité. Nous avons choisi de nous installer en Bretagne, une région que nous aimons beaucoup, dans laquelle nous nous sommes vite sentis accueillis. Nous avons créé Atrea le 1^{er} septembre 2014 et sommes devenus tous les deux cogérants de la société. Notre enseigne est indépendante, nous sommes une concession CHEMINÉES PHILIPPE, un fabricant français bien connu pour son savoir-faire. Nous avons embauché avec nous un premier poseur et nous nous sommes installés à Plœren, aux portes de Vannes, sur une surface de 200 m². L'affaire s'est vite développée et nous avons alors créé un deuxième magasin à Lanester près de Lorient. Dans chacun de ces lieux, nous présentons les produits dans un espace d'exposition. Les clients peuvent ainsi voir des poêles en situation de chauffe et se rendre compte directement de leur effet. Nous sommes restés une structure familiale avec une équipe

aujourd'hui constituée de treize collaborateurs : deux assistantes, deux commerciaux, neuf poseurs et nous deux. Tout le monde se plaît et il y a très peu de turn-over.

Le plaisir du chauffage au bois

Nous commercialisons et installons poêles à bois, poêles à granules, inserts et cheminées, dans tout le Morbihan. Nous apportons le conseil en amont et proposons de personnaliser la cheminée avec divers habillages, la possibilité d'intégrer des meubles, une télévision, une bibliothèque, une banquette ou un autre type d'aménagement. Ce qui nous caractérise, c'est la qualité de notre intervention. Nous réalisons une étude technique à domicile avant l'établissement du devis et la pose est effectuée par nos poseurs, tous salariés. Nous proposons également le suivi de nos installations en effectuant les ramonages. Nous avons également un service dédié aux pièces détachées CHEMINÉES PHILIPPE et GODIN. Depuis quelques années, nous avons mis en place une équipe spécialisée pour le dépannage des poêles à granules afin d'être le plus réactif possible. Le bois demeure un mode de chauffage privilégié, moins onéreux que d'autres sources d'énergie. Les techniques ont beaucoup évolué. Nous disposons de matériels très performants qui offrent des rendements élevés. De plus en plus, notre clientèle apprécie notre démarche et les produits de fabrication française. Rien ne remplace le cocooning et la convivialité qu'apporte un chauffage au bois.



ATREA Lorient

85, av. Ambroise Croizat
Lanester
02 97 06 10 00



ATREA Vannes

12, av. Louis Cadoucal
Ploeran
02 97 44 78 73

contact@atrea-fr.com - www.atrea-fr.com



LITTORAL AUTOMOBILES

Originaire de Brest, Philippe Prigent a quitté la Bretagne pour une carrière militaire dans la Marine Nationale avant de revenir à Vannes pour prendre la direction de Littoral Automobiles, les concessions BMW et MINI, qu'il représente aussi à Lorient et à Quimper.

LA STORY DE PHILIPPE •

Comment avez-vous choisi d'exercer ce métier ?

Je me suis engagé à l'âge de 18ans et j'ai fait une première partie de ma vie dans la Marine nationale. J'étais alors spécialisé sur des systèmes automatisés. Je me suis marié, nous vivions dans la région de Toulon. Mon épouse, originaire de Brest comme moi, était artisan coiffeuse. À 34ans, j'ai eu envie d'une autre vie professionnelle avec ce désir de me rapprocher de la Bretagne. Ma sœur et son mari tenaient un garage Renault et une concession Rover à Lorient et envisageaient d'ouvrir une nouvelle concession Rover à Vannes. Ça tombait bien ! Ils m'ont proposé de venir les rejoindre dans cette aventure, moi qui n'avais aucune connaissance dans ce métier ! J'ai accepté de relever le défi... J'aime bien les challenges.

À quel moment rejoignez-vous BMW ?

En 1992, j'ai débarqué à Vannes. Mon beau-frère me dit alors : « Pour apprendre, le meilleur poste, c'est d'être conseiller service en front-office ! » J'ai commencé et ça m'a bien plu. Au bout d'un an et demi, après avoir été « célibataire géographique » mon épouse m'a rejoint, après avoir vendu son salon de coiffure, avec nos deux enfants. J'ai suivi mon bonhomme de chemin, pris de l'assurance et ai découvert progressivement tous les métiers de la concession. En 1994, Rover, était racheté par le constructeur allemand BMW. Nous avons continué à appliquer notre culture d'entreprise qui privilégiait la relation clientèle, et comme nous étions performants, le constructeur nous a autorisés à représenter la marque BMW sur le

secteur. Nous devions alors être les premiers de France. En 2000, nous reprenions la concession BMW de Lorient.

Que s'est-il passé ensuite ?

Mon frère Marc nous a rejoints en 2001 pour prendre en charge la partie commerciale. En 2009, nous avons repris la concession BMW à Quimper et en 2018, le concessionnaire, qui partait en retraite, nous a laissés les clés de la maison. Benoît, un représentant de BMW France, a pris la direction de la concession de Lorient et la gestion de l'occasion. Nous avons installé dans cette ville, une carrosserie et un centre de contrôle technique. Je suis devenu responsable de la concession de Vannes et mon frère de celle de Quimper. En fonction transversale, j'ai la responsabilité des services à la clientèle, des standards constructeur et de la politique RSE de notre groupe Littoral Automobiles. L'équipe compte 140 collaborateurs. Depuis, nous avons aussi créé à Lorient un centre multimarques en occasion. L'heure de la retraite approchant, nous pensons à la succession... La réflexion est en cours !

Que diriez-vous de la marque que vous représentez ?

C'est une marque très réactive, avant-gardiste, toujours à la pointe de la technologie. Ce qui domine, c'est le plaisir de conduire, la sportivité, la sécurité sur la route. Il y a des années que BMW s'efforce d'améliorer ses technologies pour réduire les pollutions de toutes sortes. Nous sommes engagés dans une démarche de

responsabilité sociétale de l'entreprise et la marque poursuit sa stratégie écoresponsable pour respecter et même, aller au-delà des directives européennes. Dès 2007, BMW modifiait l'aérodynamisme de ses véhicules pour réduire leurs consommations. Aujourd'hui, il n'y a plus aucune terre rare dans les moteurs électriques de 5e génération. L'entreprise s'engage à recycler jusqu'à 96% des composants de ses batteries. Les batteries de nos véhicules électriques ont une seconde vie, celle d'accumulateurs d'énergie stationnaires. Cela permet d'assurer la stabilité du réseau électrique de la ville d'Hambourg. Le nouveau BMW IX, qui vient de sortir, est équipé de tapis de sol confectionnés avec d'anciens filets de pêche recyclés. Et vous pouvez retrouver tous les engagements de la démarche circulaire de la marque sur le site bmw.fr.

“ LE PORTRAIT EXPRESS DE PHILIPPE

Cidre doux ou brut ?

Brut.

Un livre ?

J'aime l'histoire, les Rois maudits, Max Gallo, Christian Jacq... Les romans de Ken Follett.

Une musique ?

Le jazz.

Une conviction ?

Rester curieux, avoir l'envie d'avancer... Et plus que tout, savourer tous les instants avec la famille.

● LE MORBIHAN DE PHILIPPE PRIGENT

Ce que vous aimez dans le Morbihan ?

J'aime la ville de Vannes, le Golfe, le passage de Saint-Armel... J'aime aussi la pointe du Conguel à Quiberon, la côte sauvage en remontant à l'ouest, la vue sur la baie à l'est, l'une des plus belles du monde! Nous avons un petit bateau. Quel plaisir de naviguer, s'émerveiller face au littoral. Je découvre aussi la pêche avec des copains.

Sans oublier les matchs à la Rabine ! C'est avec passion et engagement que je soutien le Rugby Club Vannes.

Une balade à recommander ?

Belle-Ile-en-Mer, c'est proche et tellement dépayasant. Pas besoin de faire des milliers de kilomètres pour partir en vacances. C'est un petit paradis à savourer en famille et avec ses amis.

Un lieu que vous aimez faire découvrir ?

Le marché de Vannes, flâner dans la vieille ville, un détour par le port. Je ne m'en lasse pas...



LITTORAL AUTOMOBILES
ZA Parc Lann
11, rue Marcellin Berthelot
Vannes
02 97 40 74 75
<https://bmw-vannes-littoral-automobiles.espacevo.fr/>





JUMP SESSION

Lunettes réfléchissantes, t-shirt et baggy, Nicolas Maucourt se fond dans le décor de son parc de trampoline indoor. S'amuser et partager, c'est le credo de cet entrepreneur enthousiaste.

LA STORY DE NICOLAS ●

J'ai fait des études de génie mécanique et productique. Puis j'ai eu des expériences dans l'industrie, le bâtiment. Lors de mon dernier emploi avant de créer Jump session en 2018, j'étais maître d'œuvre dans le bâtiment professionnel. Je construisais des bâtiments comme celui-ci. C'était un beau métier, complet et gratifiant. Mais depuis ma sortie de l'école j'avais envie de créer quelque chose dans le loisir. J'ai farouchement préservé mon côté enfant, ou ado. D'ailleurs je m'habille toujours comme mon fils !

Se lever tous les matins en se disant qu'on va aller jouer c'est génial. Même si le métier d'entrepreneur n'est pas sans stress. J'aime partager de l'amusement avec mes clients et mes collaborateurs. J'ai une équipe de sportifs qui sont de grands enfants comme moi ! Pour l'un d'eux, le trampoline est un accessoire de vulgarisation de son sport, le parkour. Ça se pratique sur le « main court », la partie centrale avec plein de trampolines juxtaposés, des obstacles, des trampolines inclinés, d'autres tout en longueur pour les enchaînements.

Derrière on a un espace pour jouer au dodge ball, une sorte de balle au prisonnier sur sol rebondissant. On a ajouté des paniers



de basket: c'est génial, je ne suis pas très grand mais j'arrive à faire des dunks !

Dernièrement on a installé un airbag pour remplacer la mousse du bac à mousse. C'est l'endroit préféré de tous, avec de belles émotions à la clé.

J'ai besoin de challenge et de changement, alors bien sûr j'ai déjà d'autres projets en tête. Je travaille sur une salle d'escalade. Ça a pris du retard mais ça devrait aboutir en 2023. Et puis comme je cherche toujours de la place, j'ai pensé à un parcours sous les toits en filets. C'est un outil qui n'existe pas encore...

Avec mon équipe, on est tous les jours sur les trampolines. On partage avec nos jeunes clients. La plupart ont entre 10 et 18 ans. Mais pas que ! Cet été j'ai eu trois générations sur les trampolines : la fille, la mère et la grand-mère. Et ce n'était pas la grand-mère qui y allait le moins fort ! Pour les plus jeunes, on réserve des créneaux le samedi matin et le dimanche matin où les 3-8 ans sont dans les trampolines, avec leurs parents. Souvent, les parents reviennent ensuite tout seuls !

Avant tout ça, j'ai eu une carrière assez classique. J'ai changé de poste et de région régulièrement. J'ai été à Orléans, dans le sud, à Dax. Mais la Bretagne, c'est le plus bel endroit que j'ai vu. C'est là où je me sens le mieux. Il y a une bienveillance chez les Bretons qu'on ne croise qu'ailleurs dans le Nord.

JUMP SESSION

18, rue Aristide Boucicault
Zone commerciale Copernic
Vannes
02 90 73 55 26
www.jumpsession.fr





FERMETURES 56

Frédéric Hochard a créé Fermetures 56 et propose toutes sortes d'ouvertures pour l'habitat. Il est aujourd'hui membre du réseau national « Expert conseil FenêtreA ».

LA STORY DE FRÉDÉRIC •

Je suis né dans ce métier ! Originaire du Nord de la France, j'ai grandi dans l'entreprise de Fenêtres et Fermetures de mes parents. Dès l'âge de six ans, je "traînais" dans l'atelier. Après une formation de technicien, j'ai rapidement évolué vers une fonction de technico-commercial avant de devenir directeur d'agence. J'ai bougé professionnellement et ai finalement choisi la région de Vannes pour créer mon entreprise, d'abord à Treffléan puis à Saint-Avé. Nous fêterons nos dix ans l'an prochain.

Du conseil jusqu'au dépannage

L'équipe est constituée de quatre collaborateurs qui travaillent à mes côtés. Je demeure artisan dans le sens noble du terme, affirmant un savoir-faire, le sens du service. Notre principal objectif est de satisfaire au mieux la demande de nos clients. Nous intervenons dans un rayon de 40 kilomètres autour de l'entreprise. Les produits que nous proposons viennent directement des usines et tout est fabriqué en France. Il n'y a aucun intermédiaire entre le fabricant et nous. Depuis 2021, nous sommes membres du réseau « Expert Conseil FenêtreA ». Ce réseau compte une centaine

de membres en France. Cette entreprise, basée à Beignon dans le Morbihan, est reconnue pour la qualité de ses produits. Elle fêtera ses 30 ans l'an prochain et compte quelque 500 collaborateurs. Le catalogue FenêtreA est disponible dans notre hall d'exposition. Nous travaillons aussi avec l'entreprise morbihannaise MGT pour les menuiseries en bois. Les autres fabricants sont en Vendée et au sud de la France. Nous offrons ainsi à nos clients un large choix de services et de prestations de qualité. L'entreprise propose conseils, vente et installation par nos équipes, de produits de fermetures et d'ouvertures en PVC, en aluminium ou en mixte alu/PVC et bois. Notre spécialité, c'est la rénovation énergétique. Nous installons portes d'entrée, fenêtres, garde-corps, portes de garage, portails et clôtures, marquises, carports, préaux, pergolas, stores intérieurs et extérieurs, brise-vent, verrières... Essentiellement du sur-mesure. Nous intervenons aussi pour les dépannages, la réparation et la modernisation de volets roulants. Quelques-uns de ces produits sont présentés, en situation, dans notre hall d'exposition. L'entreprise a acquis un savoir-faire reconnu et bénéficie de plusieurs labels : certification RGE (Reconnu garant de l'environnement) par Qualibat et les Pros de la rénovation énergétique.



SARL FERMETURES 56

19, rue Marcel-Dassault
PA de Kermelin
Saint-Avé
02 97 49 71 84
contact.fermetures56@gmail.com
www.fermetures56.fr





VAN'OPTIC

Installé à Vannes depuis près de 12 ans, Adrien Vanuxem a le contact facile. Rencontre avec un opticien de quartier passionné par son métier.

LA STORY D'ADRIEN •

Certains rêvent d'être pompier, professeur ou pilote d'avion. Adrien Vanuxem, lui, avait décidé dès l'âge de 16 ans de devenir opticien. «L'opticien de mes parents était un bon ami, raconte-t-il. J'ai fait un stage chez lui. Et j'ai aimé tous les aspects du métier: le contact client et le conseil paramédical, le travail en atelier pour la préparation des lunettes, l'aspect commercial et l'approche visagiste...» C'est donc décidé, Adrien sait sur quelle voie s'engager. Il s'oriente vers un bac scientifique. Et passe son diplôme à l'école d'optique de Lille.

Puis il quitte son Nord natal pour une formation complémentaire à Fougères (contrôle de la vision, adaptation de lentilles de contact) et part un an en Rhône-Alpes compléter son expérience. En Bretagne, il a rencontré sa future conjointe, opticienne elle aussi. Adrien est donc de retour à Rennes. Pendant près de deux ans, il travaille dans un magasin d'enseigne. Mais il a toujours rêvé d'être indépendant...

L'occasion se présente à Vannes: un magasin tout près de l'hôtel de ville. «C'était en juillet 2011. J'avais 25ans à l'époque. Le magasin était idéal pour me permettre d'exercer mon métier comme

je le voulais, axé sur le conseil et la proximité, à échelle humaine» apprécie l'opticien. Il travaille seul et privilégie la prise de rendez-vous avec ses clients. «Le choix de sa paire de lunettes n'est pas anodin. Il faut prendre le temps pour une sélection de montures personnalisées, l'aspect technique des verres correcteurs, l'essai des corrections, les démarches d'estimation auprès des mutuelles. Toutes ces étapes me semblent indispensables pour un accompagnement parfait.»

Son credo: rester une structure où les gens cherchent le contact, l'échange et la proximité. Sa femme est installée à Saint-Jean Brévelay à 25 km de Vannes. Les deux opticiens peuvent ainsi grouper leurs achats et être totalement concurrentiels.

Pour Adrien, la confiance de ses clients est primordiale. Afin de la préserver, il a décidé de travailler uniquement avec des verriers français.

Son indépendance est une force car il souhaite garder une totale liberté dans le choix de ses fournisseurs et des collections proposées.

Chez Van'Optic, il s'engage à proposer des montures diversifiées, colorées, originales, discrètes... Toute une sélection adaptée au goût et au budget de chaque client.



VAN'OPTIC

34, rue Thiers
Vannes
02 97 42 68 69
vanoptic@hotmail.fr





SAVOIRS PLUS

La librairie et boutique de loisirs créatifs « Lafolye et La Sadel » dans la zone de Kerlann s'appelle désormais « Savoires plus ». L'occasion pour sa gérante de revenir sur une double évolution : celle de l'enseigne et son propre parcours au sein de cette entreprise atypique.

LA STORY D'ENRICA •

L'origine de Lafolye remonte à la Révolution française. Longtemps installé dans le centre-ville de Vannes, l'imprimeur s'oriente vers la fourniture de manuels scolaires et papeterie aux écoles privées bretonnes au XX^e siècle et déménage dans la zone de Kerlann. A Angers, La Sadel est créée à l'initiative de syndicats enseignants dans l'optique de l'école pour tous, avec le même objectif de servir les écoles en matériel. En 2015, La Sadel rachète Lafolye. C'est là qu'Enrica Fourès débarque. « Je suis arrivée un peu par hasard, j'ai postulé à Lafolye pour un CDD de caisse » raconte-t-elle. Pourtant, l'univers de la librairie ne lui est pas inconnu, loin de là ! Après des études de lettres, Enrica a travaillé en librairie indépendante à Paris. Attachée à la Bretagne (elle a passé toutes ses vacances à Belle-Ile depuis son enfance), elle convainc son compagnon normand de la suivre ici. Le couple monte un disquaire-librairie BD à Auray. Mais il ne fait pas vivre les deux.

Enrica décide donc de se reconvertis. C'est à ce moment qu'elle

postule à Lafolye. « Quand je suis arrivée, il y avait plein de projets » se souvient-elle. Elle suit le déménagement de la boutique en 2016, puis s'investit dans la transformation de l'entreprise en Scop (société coopérative et participative). « Les employés sont des associés et sont majoritaires au capital de l'entreprise », explique-t-elle. Un statut qui permet à La Sadel de se rapprocher de deux autres entités, NLU en Bourgogne et Lira dans la Drôme, créant le groupe Savoires plus en 2019 et embarquant Enrica Fourès dans l'aventure.

« L'idée de faire partie d'une entreprise plus large me plaisait. Et les valeurs me parlaient. L'entreprise est engagée dans l'économie sociale et solidaire et soutient des projets éducatifs et culturels. J'ai proposé ma candidature en librairie jeunesse. Plus tard, je me suis présentée pour faire partie du conseil d'administration. » Quand la gérante du magasin quitte l'entreprise, Enrica la remplace. Travailler dans une Scop, décrit-elle, « c'est prendre part à la politique de l'entreprise. L'implication est plus forte. Et puis évoluer en interne en passant de la caisse à la gestion du magasin, on ne peut pas faire ça partout ! » apprécie-t-elle.

Début octobre à l'occasion de travaux, le magasin de Vannes a adopté sa nouvelle enseigne. La librairie jeunesse et scolaire, la papeterie scolaire sont toujours là. Le rayon loisirs créatifs prend de l'ampleur et se tourne vers le grand public, laissant de côté son positionnement d'expert des beaux-arts. Enfin, la partie jeux de société s'étoffe aussi.



SAVOIRS PLUS

36, rue Théophraste Renaudot
Vannes
02 97 40 61 60
librairie.vannes@savoirsplus.fr
blog.savoirsplus.fr





L'APPART
FITNESS

6
ZONE
BOXING



Coach
your life

CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT !

L'Appart Fitness Vannes

5 Rue Jacques Cartier, 56450 Theix-Noyalo

vannes@l-appart.net

02 97 47 12 93





L'APPART FITNESS

Passionné de sports, Yoann Le Guennec a changé d'enseigne en début d'année. Son club est spécialisé dans la musculation, le cardio-training et le fitness. Rencontre avec un entrepreneur qui ne perd pas le rythme.

LA STORY DE YOANN •

Souriant, Yoann marche et parle vite. En arrivant à l'Appart Fitness, il salue ses équipes et se dirige d'un bon pas vers son bureau. «J'ai créé la société en 2012» raconte-t-il. Très sportif, Yoann pratiquait le football, la boxe et la musculation. Et avait une furieuse envie d'entreprendre. Il se lance donc dans la création d'une salle de sport «avec un accès de 6 h à 23 h, sept jours sur sept. Ça se fait beaucoup aujourd'hui, mais nous avons été pionniers là-dessus» mentionne-t-il.

Sa marque de fabrique ? Mettre l'humain au centre du fonctionnement de son club. Ici, les sportifs ne sont pas livrés à eux-mêmes devant les machines. Le centre travaille avec six coachs sportifs. «Nous avons des cours collectifs dans trois espaces, détaille le gérant: un studio fitness avec step, aéro, zumba, body pump, Pilates, yoga, un studio biking et un espace dédié au cross training et au boxing.»

Ambiance cosy

A sa création, la salle de sport de Yoann se nomme Wake up Form. Mais depuis début 2022, c'est désormais l'Appart Fitness, une franchise qui regroupe 150 clubs en France. Le club a bien grandi, passant de 300 m² il y a dix ans à plus de 1 500 m² aujourd'hui.



Pourtant, il ne s'agit pas d'une vaste surface en open space, avec des dizaines de machines alignées. Les différents espaces, tous climatisés, sont séparés par des cloisons et organisés comme dans un grand appartement. Ici, le studio de fitness, là les appareils de musculation, dont beaucoup de machines Matrix mais aussi un billard ou des canapés. Le tout dans une déco style loft industriel.

«De 6 à 80 ans on accueille tout le monde» glisse Yoann. Avec des disciplines variées et même du fitness kids pour les plus jeunes à partir de 6 ans, l'Appart Fitness veut mettre toute la famille au sport, du petit-fils à la grand-mère.

Mieux-être

Yoann travaille aussi en famille désormais: son épouse Tiphaine vient de s'installer dans l'Appart de Linaya. Il s'agit d'un nouvel espace de 100 m² pour prolonger ses efforts sportifs avec des soins: minceur, soins du visage et du corps, massages, bronzage, récupération sportive, Cryo, pressothérapie... Prendre soin de sa silhouette à l'Appart, c'est enchaîner les exercices de cardio d'un côté, mais aussi surveiller l'aspect de sa peau ou suivre un coaching pour maîtriser sa satiété. «On a une belle complémentarité pour les gens qui veulent bien prendre soin d'eux» résume Tiphaine, longtemps à son compte dans le centre-ville de Vannes. «On travaillait déjà un peu ensemble, continue son mari. C'est devenu une évidence de se regrouper.»

L'APPART FITNESS VANNES

5, rue Jacques Quartier
Zone Atlantéix
Vannes/Theix
02 97 47 12 93
vannes@l-appart.net





CAP ORIENT - KIA

Élisabeth Court gère la concession Cap-Orient Kia, installée à Ploeren et à Caudan. La marque sud-coréenne s'habille désormais de noir avec des véhicules de plus en plus performants.

LA STORY D'ÉLISABETH •

Comment avez-vous créé la concession Kia ?

Je suis dans l'automobile depuis plus de vingt ans mais en fait, je suis née dedans puisque la famille Court représentait la marque française Renault à Lorient dès 1908 ! C'est sans doute le plus ancien concessionnaire Renault de Bretagne et peut-être même de France ! Mes grands-parents, Élisa et Casimir Court, se sont installés dans la rue Louis-Blanc, aujourd'hui boulevard Laennec à Lorient. Leur garage ressemblait alors à une toute petite boutique. Mon grand-père a signé son contrat de constructeur concessionnaire avec la marque Renault en 1914, un document contresigné par Louis Renault en personne. Trois automobiles ont été vite commandées. Mes grands-parents achetaient les châssis à Renault et ils montaient la voiture par-dessus. Ma formation a commencé par l'école du Louvre à Paris. Je suis passionnée d'art et en particulier, de dessin et de poterie. J'ai ensuite bifurqué vers les sciences économiques avant de me former à l'Institut de gestion de Rennes. J'étais convaincue de vouloir devenir commissaire-priseur ! Ma mère, Monique, qui elle-même avait succédé à mon père, Georges, m'a alors proposé de la remplacer à la concession. Au début des années 1990, j'ai intégré le Groupe. J'avais alors une trentaine d'années. En 1998, j'étais nommée directeur général du Groupe.

Où en êtes-vous aujourd'hui ?

La concession automobile est installée à Ploeren près de Vannes et à Caudan non loin de Lorient. En 2019, j'ai vendu une partie

du Groupe pour ne conserver que la marque Kia et deux agences Renault que je gère avec des collaborateurs. En 2020, j'ai construit un nouvel atelier à Ploeren avant de restructurer toutes les équipes. Il n'y avait alors que quatre ou cinq collaborateurs dans chacune des boutiques. Il y en a aujourd'hui le double. L'équipe au total, compte une vingtaine de professionnels. Olivia Mousset nous a rejoints l'an passé comme cheffe de vente. La concession de Lorient vient d'emménager dans ses nouveaux locaux, dans la même rue, à quelques mètres seulement de l'ancienne. La surface de l'atelier a quadruplé : on voit ainsi notre enseigne depuis la route nationale RN 165. Nous devrions aussi mener prochainement quelques travaux d'aménagement à Ploeren.

Que représente pour vous cette marque ?

Kia est une marque de voitures sud-coréenne. C'est une marque agréable, résolument moderne, que je représente depuis 2002. Elle a beaucoup changé et évolué. Pendant longtemps, elle a souffert d'un déficit d'image... à tort. Nous avons découvert des véhicules d'une excellente qualité, fiables, avec une garantie de sept ans, et une belle gamme de véhicules hybrides, rechargeables et électriques. C'est un constructeur sud-coréen qui est à l'origine de la marque, alors fabricant de tubes en acier. En 1944, il lance sa première bicyclette puis, en 1961, sa première motocyclette et son triporteur. En 1973, il se met à fabriquer des voitures et c'est un succès. Il existe aujourd'hui des usines en Chine, aux États-Unis et

en Slovaquie. Pas moins de sept solutions de mobilités électrifiées sont disponibles. Quand j'ai commencé, il ne devait y avoir qu'une seule voiture Kia vendue dans le département ! Nous avons depuis fait du chemin avec quelque six cents voitures vendues chaque année...

Quelle actualité chez Kia ?

La Kia EV6, premier véhicule de la marque avec une recharge ultrarapide, a été élue voiture de l'année 2022 par un jury de 59 journalistes européens. Elle offre une excellente autonomie, un intérieur spacieux et zéro émission. Cette année sont sortis un nouveau Sportage et un nouveau Niro, véhicules phares en électrique et en hybride rechargeable. Nous proposons aussi de belles voitures électriques, une gamme en plein développement. Voilà plus de sept ans, que nous proposons un hybride rechargeable. Les premiers modèles ont beaucoup évolué, gagnant en performance et en esthétisme. Le logo a changé et la marque affiche une nouvelle identité, plus moderne : nous sommes passés du rouge au noir. Les concessions s'habillent de ces nouvelles couleurs. Kia est une marque dynamique qui a certainement un bel avenir devant elle, proposant sans cesse de nouveaux produits dans l'air du temps.



LE PORTRAIT EXPRESS D'ÉLISABETH

Cidre doux ou brut ?

Brut.

Une musique ?

Cesaria Evora et ses sodade, ça tourne en boucle et aussi Dee Dee Bridgewater.

Un livre ?

Tous les écrits de Patrick Modiano.

Une conviction ?

La bouteille est toujours pleine, jamais à moitié vide. Je suis de nature optimiste.

● LE MORBIHAN D'ÉLISABETH COURT

Ce que vous aimez dans le Morbihan ?

La mer, le Golfe, c'est un endroit magnifique. Je ne vais pas sur l'eau mais j'ai un grand plaisir à me baigner, dès le mois d'avril et jusqu'en septembre. J'aime les grands espaces comme ceux que l'on découvre à Larmor-Plage.

Une balade à recommander ?

Le long des berges du Scorff et du Blavet, côté Lanester, Port-Louis, longer le GR...

Un lieu que vous aimez faire découvrir ?

La rade de Lorient me fascine, avec à la fois son côté historique, la citadelle de Port-Louis, et de l'autre, son côté industriel, l'activité de pêche. C'est un endroit méconnu et plein de surprises. Enfant, j'aimais lorsque mes parents faisaient un détour par le port de commerce. La sortie de la rade offre un spectacle permanent et différent à chaque fois. Voir les bateaux quitter Lorient pour faire le tour du monde... C'est le voyage qui commence.



CAP-ORIENT KIA VANNES

15, avenue Louis de Cadoudal

ZAC de Luscanen

Ploeren

www.kia56.fr

02 97 46 35 85 ou 02 97 46 43 14



Vous avez un bien à VENDRE ? à LOUER ?



beneat-chauvel.com

IMMOBILIER
depuis 1965



Estimation de votre bien **offerte**

ARZON

02 97 53 72 00

VANNES

02 97 54 23 43

SARZEAU

02 97 41 81 81