



Retrouvez toute l'actualité économique sur [sudouest.fr](http://sudouest.fr)



## Du nouveau chez Galia

Pierre Arnaud rejoint les équipes de Galia Gestion. Il a travaillé dans l'automobile et dans le groupe Crédit agricole avant de rejoindre la filiale de la Caisse d'épargne.

## Le chiffre : 250

C'est le nombre d'emplois de vente à domicile présentés à Bordeaux par Charlott'Lingerie, qui réalise 31 M€ de CA en France.

### TABLEAU DE BORD DE LA SEMAINE



#### Le pouvoir d'achat des Français

Le pouvoir d'achat des Français a augmenté de 0,5% en 2014 selon l'Insee, qui voit la tendance se poursuivre cette année avec la chute des prix du pétrole. L'Institut constate toutefois un écart grandissant de 2008 à 2012 entre les revenus des catégories aisées, qui grimpent, et ceux des travailleurs les plus pauvres, qui baissent.



#### Les parts d'Airbus chez Dassault

Airbus Group a cédé hier 17,5% des parts qu'il détenait chez Dassault Aviation, plus qu'annoncé en novembre dernier. À l'époque, le consortium européen avait déjà cédé 8% du capital de l'avionneur. Airbus Group ne détient plus que 24,5% de Dassault Aviation, qui a racheté hier le tiers de ces actions.

## Croissance 2014 à deux chiffres pour Le Bélier

### AUTOMOBILE Le groupe girondin de sous-traitance vise les 300 M€ de CA dès cette année

Philippe Dizier, le directeur général du Bélier, présentera aujourd'hui à Paris ses résultats 2014. Il aura très certainement le sourire, car l'entreprise girondine, spécialiste en fonderie aluminium pour l'industrie automobile mondiale, a réalisé un excellent exercice l'an passé avec un chiffre d'affaires de 258,8 M€, en hausse de 9,5%, des résultats opérationnels très confortables et un résultat net en hausse lui aussi de près de 7%, à 16,8 M€.

C'est en Asie (+17,6%) et en Amérique du Nord (+10,6%) que l'entreprise a trouvé les relais de croissance

tandis qu'en Europe, ce n'est pas une surprise, compte tenu de la morne croissance, Le Bélier affiche une légère hausse de 1,4%.

Le Bélier (2 600 salariés) confirme son spectaculaire rebond, déjà engagé depuis trois ans. Il profite à plein de sa politique d'implantation d'usines au plus près des constructeurs automobiles mondiaux avec cinq usines en Europe de l'Est, en Asie, au Mexique et aux États-Unis. L'entreprise, dont le siège et la recherche et développement se trouvent à Vercors, s'est désendettée. Elle a aussi acquis, l'été dernier, le groupe chinois HDPCI, spécialisé dans le freinage et le turbo, qui lui permet, en plus des perspectives de croissance du marché, d'afficher un objectif de chiffre d'affaires de l'ordre de 300 millions d'euros pour 2015. Pas mal !

Jean-Bernard Gilles

# Du verre à couper le souffle

## HAGETAUBIN (64) Dans la campagne béarnaise, depuis 2002, Christian Buée dompte le verre comme personne

THOMAS LONGUÉ  
t.longue@sudouest.fr

Des dômes de caméra en verre pour inspecter les entrailles des centrales nucléaires ; des protections contre le feu des UV et infrarouges émanant des lampes de plateau de cinéma - les studios d'Hollywood sont clients : voilà ce que fabrique en petites séries une entreprise perdue dans la campagne béarnaise, à Hagetaubin.

C'est là que s'est établi en 2002, dans une ferme qui n'avait pas été occupée depuis cinquante ans, un souffleur de verre parisien qui n'a pas plus aujourd'hui qu'hier l'intention de souffler un peu... Car le verre et son façonnage sont toute la vie de Christian Buée, 60 ans. Et la transformation de produits verriers à froid et à chaud (chalumeau), la raison sociale de son entreprise, Verrehaget, dont le négoce représente aussi une part importante d'une activité générant un CA de 782 000 €.

Dans les ateliers d'Hagetaubin, la

« J'ai même des tubes de verre qui tournent dans l'espace »

matière première importée d'Allemagne, de République tchèque et de Chine est reçue sous forme de tubes et de baguettes de verre de tous diamètres, usinés à froid ou transformés au chalumeau, sur des tours spéciaux.

Verrehaget, spécialiste du verre technique et innovant, reçoit les commandes de quelque 1 800 clients de tous les secteurs d'activités : aéronautique, automobile, industrie du luxe. « J'ai même des tubes de verre qui tournent dans l'espace », se flatte Christian Buée.

### Marchés de niche

Ces jours-ci, l'entreprise a livré les trois prototypes du compteur de la nouvelle Alpine engagée aux 24 Heures du Mans. « On est sur des marchés de niche. On travaille avec des architectes et designers à la fabrication de nouveaux produits », résume le chef d'entreprise.

« Il faut être chimiste et en même temps opticien », explique-t-il. « Notre but est de développer de nouvelles techniques qui font que le verre continuera d'être utilisé pour ses propriétés. Sachant que le verre est irremplaçable dans le remplissage alimentaire (eaux minérales, etc.), pour des questions d'hygiène liées



### Dans l'atelier de la société Verrehaget, le soufflage du verre au chalumeau.

PHOTO LUKE LAISSAC/« SO »

à la corrosion. La cigarette électronique a aussi ouvert des perspectives à Verrehaget. Depuis deux ans, elle façonne des réservoirs en verre, en lien avec l'école de design de Mont-de-Marsan.

### 15% à l'export

L'évolution sociétale donne aussi du grain à moudre à la petite société familiale. C'est le cas avec la multiplication des crémations et ce bougeoir d'extérieur dont la vitre de verre pro-

## Chen Di Partners veut booster les PME en Chine

### INTERNATIONAL Le bordelais lance avec le groupe chinois Beexi un appel à projets en forme de challenge pour les marques de PME françaises

À la différence des Allemands, la France a pris du retard dans la conquête du marché chinois par ses PME. Les grands groupes s'y sont bien implantés. Mais les plus petites entreprises ont du mal à pénétrer ce marché complexe, toujours en forte croissance. Les associés du bordelais Chen Di Partners ont eu l'idée de mettre sur pied un challenge pour ces PME dont les marques et les produits de qualité peuvent intéresser la classe moyenne chinoise.

On estime que 120 millions de consommateurs chinois ont les moyens de se payer des marques européennes. Le cabinet Chen Di Partners le sait mieux que d'autres, puisqu'il accompagne le fort déve-

loppement des Maisons du Sud-Ouest en Chine, qui commercialisent des produits comme le vin. Une opération portée par les Régions Aquitaine et Poitou-Charentes. Dans ce cadre, il a tissé des liens avec le groupe chinois Beexi, un challenger de l'e-commerce dans ce vaste pays. Cette société vend ces produits estampillés « Sud-Ouest France » sur Internet et se positionne comme un partenaire exclusif d'une soixantaine de marques européennes de qualité, des produits sélectionnés « best of origin ».

### Accompagnés en Chine

Chen Di Partners vient de lancer un challenge pour envoyer des étudiants d'écoles de commerce fran-

çaises à la recherche de marques de PME qu'ils ont envie de défendre. Il débute en Aquitaine dans les jours qui viennent, avant d'être étendu au reste de la France. Ces étudiants devront générer le plus de « like » (« j'aime ») possible sur un réseau social. Au final, 50 diplômés seront sélectionnés et représenteront plusieurs centaines de marques françaises, en tant que VIE (volontaire international en entreprise). Les entreprises championnes bénéficieront de l'un de ces ambassadeurs VIE en Chine, dont elles partageront le coût pour quelques centaines d'euros. Et surtout, ces VIE et leurs marques seront accompagnés pendant un an par les équipes de marketing et de vente de Beexi à Pékin,



Matthiew Bai, directeur général de Beexi. PHOTO DR

avec un référencement sur le site Internet de la société. Une occasion d'autant plus intéressante que Beexi cible prioritairement les cols blancs

urbains de la tranche 25-35 ans.

« Les consommateurs chinois découvriront ainsi de nouvelles marques françaises implantées dans les grandes régions de France. Pour notre part, nous donnons la parole à ceux qui sont les meilleurs juges de la qualité et de l'authenticité des produits made in France », indique Matthiew Bai, directeur général de Beexi.

« Cela sera une occasion unique pour ces PME de rentrer sur ce marché chinois avec un débouché commercial concret et immédiat, de générer rapidement du chiffre d'affaires sans risque et avec un tout petit investissement », ajoute Didier Duffas, associé de Chen Di Partners. Un projet qui s'inscrit enfin dans la nouvelle politique du Commerce extérieur français, centrée sur l'appui à l'export des PME françaises.

Bruno Béziat