



Pour plus
d'interactivité
avec votre journal
cliquez sur le sigle



Année record pour le groupe BCMI



Fort d'une expérience de plus de trente ans dans la construction de maison individuelle, Karl Touzalin à la tête du groupe BCMI annonce une année record avec une croissance de 35 %. Menacé par une forte concurrence, le gage de confiance fait sa réussite.

PAGE 5

Le chiffre

+2,2 %

Selon le dernier baromètre économique de l'Ordre régional des experts-comptables Poitou-Charentes-Vendée, au niveau des TPE/PME de la Vienne, la croissance de leur chiffre d'affaires au 3^e trimestre 2018 par rapport à 2017 (+2,2 %) est légèrement inférieur aux taux de croissance constatés au niveau national (+2,4 %) mais contribue positivement à la croissance régionale (+1,6 %). L'analyse des quatre secteurs d'activité des TPE/PME montre que celui de la construction est le plus dynamique (+10,3 %), suivi de l'industrie manufacturière qui progresse de +3,8 %. En revanche, l'hébergement-restauration est atone (0 % de croissance du CA) et celui du commerce régresse légèrement (-0,2 %).

Le mot de la semaine

Belle année 2019

En cette nouvelle année 2019, la rédaction d'Info-éco vous souhaite de réaliser vos projets les plus fous, de réussir à atteindre vos étoiles et d'avoir une forme d'athlète pour profiter de tous les petits et grands moments de bonheur qui nous entourent. En ces temps maussades, animés par une vague de violence, il est important de mettre en avant les belles initiatives locales privées et publiques, de souligner la solidarité qui nous anime et de croire en des jours meilleurs. Belle année 2019.

> Energies

Hydrocop se renforce avec l'acquisition de 19 centrales hydroélectriques.

PAGE 2



> Aménagement

Bruno Belin promet la fibre pour tous dans la Vienne pour 2025.

PAGE 3



> Portrait

Charly Blanchard allie sa passion pour le basket et réseau professionnel.

PAGE 6



La confiance, gage du succès de BCMI

Fort d'une expérience de plus de trente ans dans la construction de maison individuelle, Karl Touzalin à la tête du groupe BCMI annonce une année record avec une croissance de 35 %. Menacé par une forte concurrence, le gage de confiance fait sa réussite.



Karl Touzalin est à la tête du groupe BCMI.

Dans la Vienne, le groupe poitevin BCMI représente 25 % des parts du marché à travers ses trois marques, Maisons d'aujourd'hui, Demeures et cottages et Maisons Sweet. « Notre réussite, c'est le fruit du travail de chaque collaborateur qui s'investit dans l'entreprise

avec soin, qualité et savoir-faire », introduit Karl Touzalin, le fondateur du groupe. Chez BCMI rien n'est laissé au hasard. A chaque question, une réponse, à chaque problème une solution. « Le respect du client est notre gage de confiance. Nous sommes là pour eux. Pas de robot ou de standard téléphonique pour leur

répondre, chacun de nos services est rendu par l'humain. »

Une année record

Aujourd'hui, le groupe BCMI est présent dans le Poitou et les Charentes, mais également en Vendée, il emploie 43 salariés dans ses 7 agences et a réalisé un chiffre d'affaires de 21,8 M€, soit une croissance de 35 %. « La construction fait partie des souhaits des Français. Cette année sur les 250 maisons vendues, 63 % était du parrainage ! » Un chiffre élégant qui vient compléter les 87 % de taux de recommandation. « La proximité, le savoir-faire, le sérieux sont nos maîtres-mots. Du dépôt du dossier, jusqu'à la remise des clés, une assistante suit le dossier, sur le chantier nos clients ont toujours le même interlocu-

teur et s'ils ont des doutes, nous sommes là pour les rassurer. L'humain est au cœur de notre action. » Et si on lui demande jusqu'où compte-t-il aller ? Il répond : « Nulle part, ici, je suis très bien. En tant qu'assembleur, notre objectif est de maintenir la qualité de nos maisons et de nos services. Nous construisons déjà une maison par jour ouvré, nous créons des maisons pour les enfants de nos premiers clients d'il y a 30 ans, parfois nous faisons 4 à 5 maisons dans une même famille. Notre présence sur le terrain et la traçabilité des produits sont les valeurs ajoutées du groupe. » Pragmatiques et respectueux de l'homme et ses valeurs, Karl Touzalin et ses équipes n'ont pas fini de surprendre.

Lydia De Abreu



La spécialité du groupe : la construction de maison individuelle.

Les entreprises au quotidien

Cession à L'Oréal

L'activité Soins de la Société Thermale de La Roche-Posay (STRP) dont Bpifrance, Ouest Croissance et UI Gestion sont actionnaires, a été cédée au Groupe L'Oréal, qui souhaite faire de la station le fleuron de sa marque et renforcer son ancrage dermatologique. Les trois investisseurs historiques restent par ailleurs actionnaires de l'activité Hôtellerie de la société et poursuivent ainsi leur accompagnement de la station aux côtés de L'Oréal. Créée en 1921, la STRP est la première station thermale européenne spécialisée en dermatologie, pour le traitement de certaines maladies de peau : eczéma, psoriasis, brûlures ... En 2018, l'activité thermale de La Roche-Posay a bénéficié à plus de 7 500 curistes, générant avec l'activité bien-

être un chiffre d'affaires de 5,6 M€.

Cofaq fusionne avec Amarante

Le groupe Cofaq vient de fusionner avec le groupe Amarante (coopérative de distribution indépendante dans les secteurs agricole, élevage et espaces verts). Ce rapprochement permet de constituer un groupe de distributeurs indépendants fort de 345 adhérents, 730 points de vente, trois centres de distribution logistique et 174 collaborateurs pour 350 M€ de CA. Née en 1993, Amarante rapporte 59 adhérents et un réseau de 123 points de vente dans la France. La coopérative a développé 2 enseignes (Epagri Élevage et Epagri Campagne) et 2 marques (Edena pour la motoculture et Attractiv pour les consommables). Elle compte

21 collaborateurs et un centre de distribution logistique basé à Erbray, près de Châteaubriant (44) où 7 500 références sont stockées sur 5 000 m². « Ce rapprochement permet de constituer un groupe plus fort encore au service de magasins qui, chacun dans leur spécialité, ont plus que jamais besoin de gagner en compétitivité, explique Thierry Anselin, directeur général de Cofaq. Pour les enseignes Cofaq, cette nouvelle filière des marchés agricoles est une opportunité de diversification sur ce marché et donc un potentiel de croissance supplémentaire. Pour les enseignes développées jusqu'ici par Amarante, c'est également l'opportunité d'accéder à des gammes complémentaires à leur cœur de métier. »