

SERVICES

Quiblier. Repris par Samsic le Rennais vise Paris et Toulouse



Conserver son identité
Selon un accord trouvé entre les deux parties, Jean-Pierre Quiblier (62 ans) va rester entre trois et cinq ans. Sa mission ? « Accompagner la croissance en créant des bureaux ailleurs, en particulier là où Samsic est fort dans l'intérim », explique le dirigeant. Paris et Toulouse seront donc les deux premiers bassins couverts à partir de l'année prochaine. Via les filiales intérim de Samsic - GFH à Paris et Axe à Toulouse - Quiblier va donc pouvoir déployer ses compétences.

● Jean-Pierre Quiblier, fondateur et dirigeant de Quiblier Conseil.

En rachetant Quiblier Conseil, à Rennes, Samsic a convaincu son fondateur Jean-Pierre Quiblier de rester pour étendre son cabinet de recrutement dans d'autres régions françaises.

C'est fait. Le 1^{er} septembre, Quiblier Conseil a fait officiellement son entrée dans le giron du groupe rennais Samsic. Une acquisition qui, ne le cachons pas, fait beaucoup parler dans le monde économique local. D'un côté Samsic, mastodonte d'1,3 milliard d'euros de chiffres d'affaires, qui a bâti son succès sur la propriété et l'intérim. De l'autre, Quiblier Conseil, cabinet de recrutement de 25 collaborateurs (20 à Rennes, 5 à Brest) dont le positionnement haut de gamme tranche véritablement avec le premier.

GEOS INFORMATIQUE. UNE AGENCE À BREST

Geos Informatique (45 personnes), c'est le nom de la nouvelle filiale de Néo-Soft (Rennes). Une agence va ouvrir à Brest. Sa mission : la sécurité, l'exploitation et le maintien de systèmes informatiques qui ont l'inconvénient d'être anciens (années 90), mais l'énorme avantage d'être hyper stables. Laurent Florentin, le président de Néo-Soft, table sur 2 M€ de CA en 2008 et 10 M€ à cinq ans.

Philippe Créhange

Contact. 02.23.35.40.40 ;
www.quiblier-conseil.fr

Cloître Imprimeurs. À la conquête du B to B



En s'associant avec trois de ses confrères pour racheter Exaprint, Cloître Imprimeurs dispose désormais d'une vraie puissance sur le marché du B to B.

Dans l'air depuis quelques années, le rapprochement entre les imprimeurs Valblor (Strasbourg, 27 M€ de CA, 900 salariés), Cloître Imprimeurs (12 M€ de CA; 115 salariés) et Pure Impression (Montpellier, 9 M€ de CA; 50 salariés) est effectif depuis le début de l'été et le rachat d'Exaprint (11 M€ de CA; 40 salariés). L'opération a même donné naissance à une nouvelle entité, Exagroup, qui rassemble les moyens techniques des quatre entreprises.

Devenir

un groupe européen
Au capital de cette société, Valblor détient 51 % des parts ; Cloître Participations et Pure Impression 20 % chacune et Philippe Dupuy, créateur d'Exaprint, 9 %. Cette nouvelle organisation a fait de Nicolas Dematté, de Pure Impression, le P-dg d'Exagroup.

Fondée en 1998 par Philippe Dupuy, Exaprint a construit les bases de son succès sur un positionnement B to B et sur une minimisation quasi maximale de ses coûts de production. La PME propose ses produits, uniquement via le web, aux imprimeurs.

● « Ce regroupement va permettre de gérer le développement d'Exaprint sur les pays frontaliers », explique Jean-Yves Le Normand.

site a suscité bien des convoitises. Quand le marché des arts graphiques poursuit une chute annuelle de 4 %, Exaprint double ses ventes. Et les prévisions de croissance ne sont pas moins ambitieuses : 16 M€ en 2008 et 45 M€ en 2011. « Ce regroupement va permettre de gérer le développement d'Exaprint sur les pays frontaliers (Italie, Suisse, Espagne). On apporte les moyens humains et financiers. À terme, l'objectif est de devenir un groupe européen sur ce marché », conclut Jean-Yves Le Normand, P-dg de Cloître Imprimeurs.

Pour l'entreprise finistérienne, cette opération corrobore la stratégie de diversification de son portefeuille d'activités. Le rapprochement attendu d'ici la fin de l'année avec l'imprimerie Icénes à Lorient en est un autre exemple.

Thomas Giraudet

Cloître (Saint-Thonan)

- P-dg : J.-Y. Le Normand

- CA : 12 M€

- Salariés : 115

- Contact : 02.98.40.18.40 ;
www.cloître-imp.fr

Croissance. Le cabinet conseil rejoint Solic

Pour faire face à la tension sur le marché des candidatures et pour anticiper sa fin de carrière, Bruno Le Nestour cède Croissance, son cabinet de conseil en recrutement et ressources humaines de Quimper.

Croissance, cabinet conseil en recrutement et ressources humaines a intégré le groupe Solic. Créé à Quimper par Bruno Le Nestour en 1986, le cabinet dispose d'un portefeuille de clients en Bretagne dans les services, l'industrie, les coopératives, le domaine social... En vingt-deux années d'existence, Croissance

(720.000 euros de CA en 2007 ; 6 collaborateurs) a réussi à capter des entreprises phares du territoire comme Arkéa, Le Télégramme, Bolloré, Bonduelle, les Genêts d'Or... Mais le sourcing de candidatures, de certaines compétences et les outils de recherche corollaires au plan national nécessitent de nouveaux moyens. La tension du marché des candidatures incite au regroupement.

C'est entre autre, ce qui a poussé Bruno Le Nestour, 60 ans, à céder 100 % des parts de Croissance à un groupe de 90 collaborateurs. « Trouver et faire venir des experts de telle ou telle discipline implique de maîtriser les outils de communication appropriée et un savoir-faire que nous souhaitons développer », souligne ce psychologue industriel de formation et ancien président du réseau ANDCP (Association nationale des directeurs et cadres de la fonction personnel) du Finistère.

En matière de recrutement, le groupe se positionne comme expert dans la recherche de candidats dans les fonctions informatique, finance-comptabilité-gestion, juridique et fiscalité, marketing, commercial et RH. À noter que Croissance devient Solic Bretagne.

Arnelle Gegaden

Contact : 02.98.53.07.08.

Vito V6 Le plaisir efficace.

Avec 204 ch et un couple phénoménal de 440 Nm à 1600-2400 tr/min, le moteur V6 CDI du Mercedes-Benz Vito vous procure un agrément de conduite et un plaisir non dissimulé.

Accélération, reprise, remorquage... quelle que soit la charge transportée, il vous étonnera par sa souplesse, sa puissance et sa sobriété.

Mercedes-Benz 3.0i, 204 ch CDI

V6



Le Vito V6 est équipé de série d'un filtre à particules et répond aux normes anti-pollution Euro 4. Venez découvrir et essayer le Vito V6 dans notre établissement.

Mercedes-Benz

BREST VI

Rue Gustave-Zédé - Z.I. Kergonan
BREST - 02 98 02 82 82

QUIMPER VI

460, Rte de Rosperden - Z.I. Petit Guélen
QUIMPER - 02 98 52 85 85

BULLETIN D'ABONNEMENT

Le Journal des ENTREPRISES

Je souscris un abonnement de 1 AN (11 numéros) au JOURNAL DES ENTREPRISES du FINISTÈRE au prix de 39 € TTC

au lieu de 52 € TTC (tarif normal d'abonnement)

Je souscris également un abonnement de 1 AN (11 numéros) aux éditions IDE des départements suivants (39 € TTC par édition):

06	<input type="checkbox"/>	13	<input type="checkbox"/>	22	<input type="checkbox"/>	29	<input type="checkbox"/>	31	<input type="checkbox"/>	33	<input type="checkbox"/>
38	<input type="checkbox"/>	35	<input type="checkbox"/>	44	<input type="checkbox"/>	49	<input type="checkbox"/>	54	<input type="checkbox"/>	56	<input type="checkbox"/>
57	<input type="checkbox"/>	59	<input type="checkbox"/>	62	<input type="checkbox"/>	67	<input type="checkbox"/>	68	<input type="checkbox"/>		
69	<input type="checkbox"/>	72	<input type="checkbox"/>	76	<input type="checkbox"/>	83	<input type="checkbox"/>				

Soit un TOTAL de : éditions x 39 € = € TTC

Je joins mon règlement à l'ordre de Banque Atlantique Presse (je recevrai une facture acquittée)

Signature obligatoire :

M. Mme Mlle
Prénom : _____ Nom : _____
Société : _____
Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____
Téléphone : _____ Fax : _____

Pour bénéficier de nos informations flash, votre adresse mail : _____

BULLETIN À RETOURNER DUMENT REMPLI À :
LE JOURNAL DES ENTREPRISES - Service abonnements
40, rue de Strasbourg - BP 73207 - 44 032 Nantes cedex 1
Tél. : 02 40 35 39 34 - diffusion@lejournaldesentreprises.com