

X3---

LE JOURNAL
DE L'ÉCONOMIE**Santé** Les vingt ans
du groupe Fontalvie

Le groupe de cliniques privées (dont le siège à Toulouges, dans les Pyrénées-Orientales), qui possède la clinique du souffle La Vallonie, à Lodève, fête ses 20 ans. Une grande manifestation est organisée ce vendredi à Perpignan.

Stockage Un site
internet pour
Atout-box

Atout-box, qui dispose de trois implantations dans l'agglomération (Parc 2000 Parc Eureka à Montpellier, Saint-Gély-du-Fesc) lance un nouveau site internet : atout-box.fr. Il permet d'effectuer une réservation de box en ligne. Atout-box met plus de 700 espaces de stockage, de 1 m² à 50 m².

Environnement
APF 34 primée

Le ministère de l'Écologie vient de décerner le prix Management et initiatives pour le développement durable à la société APF Entreprises 34. L'entreprise, basée sur le parc Eureka, et qui emploie 70 % de salariés handicapés, a été distinguée pour l'innovation de son modèle économique. Ses métiers relèvent de l'économie verte : reconditionnement de cartouches toner, valorisation des matériels informatiques, remise à neuf des batteries, fabrication de volets roulants solaires.

« Urvat peut rester indépendant »

Immobilier | Entretien avec Alain Clausel, PDG du groupe Urvat, qui vient d'interrompre les négociations avec Alterea Cogedim.

Il y a quelques jours, Alain Clausel, PDG du groupe de promotion immobilière indépendant Urvat, fondé en 1975, annonçait, dans un communiqué, la fin de la négociation avec le groupe Alterea Cogedim. Ce dernier, puissant acteur du secteur de l'immobilier au plan national, était en pourparlers depuis cet été au sujet d'un rachat d'Urvat. Ce qui lui aurait permis de prendre pied dans la région. Alain Clausel revient sur cet épisode.

Pourquoi avoir mis fin aux discussions avec le groupe Alterea Cogedim ?

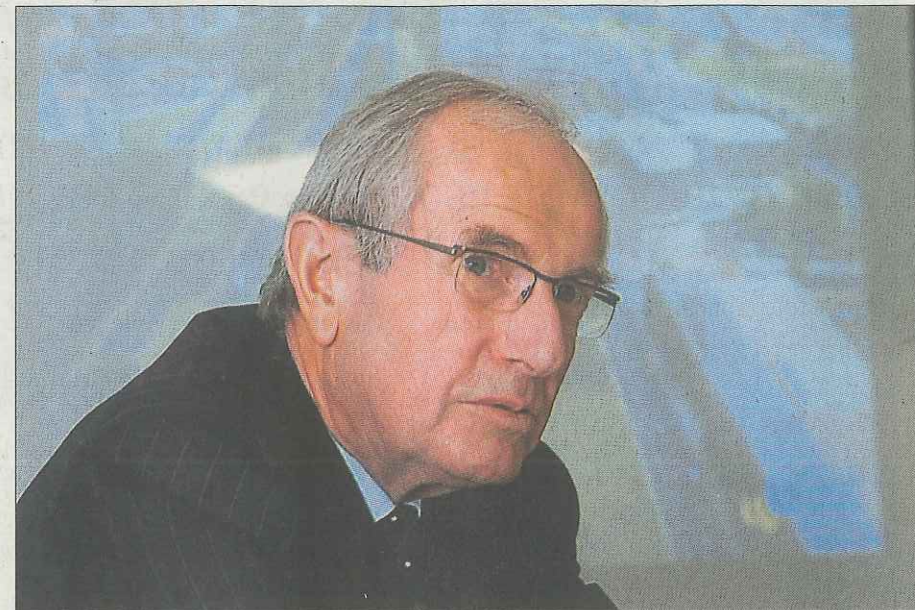
Pour deux raisons. Quand on vend une entreprise, on la vend pour son passé mais aussi pour son avenir. Et l'avenir, aujourd'hui, est moins visible. La conjoncture ne permet pas cette visibilité. Ensuite, comme la conjoncture est difficile, j'ai pensé qu'il était de mon devoir de rester encore à la tête d'Urvat. D'aider le groupe à traverser cette période conjoncturelle difficile.

Pourquoi Alterea Cogedim ?

Cela fait plusieurs années que nous avons des contacts avec eux. Comme j'avais envisagé de me retirer d'Urvat en 2012, nous étions entrés en négociations. Je me suis engagé deux à trois années de plus.

En tant que directeur général du groupe, votre fils Emmanuel n'était-il pas tout désigné pour prendre la relève ?

Emmanuel n'est pas seul dans le capital familial. Il a des sœurs. Je souhaitais que s'organise un retrait progressif de ses sœurs du capital



■ Alain Clausel : « L'actionnariat évoluera dans le temps ».

ARCHIVES

d'Urvat. C'est ce que l'on va faire dès à présent.

Comment se présente la vie du groupe maintenant ?

Nous allons poursuivre notre activité comme par le passé, sans remettre en cause nos structures. Cela fragiliserait le groupe. Surtout dans une période aussi tourmentée.

L'augmentation du capital annoncé, c'est un message que vous voulez faire passer ?

Ça ne change pas le montant des fonds propres.

Qui s'élèvent à ?

C'est une donnée confidentielle. L'augmentation du capital correspond à une démarche visant à montrer à travers un capital aussi important

notre engagement, en tant qu'actionnaires, à continuer à développer le groupe.

La structuration de l'actionnariat pourra-t-elle évoluer, avec, notamment, votre fils Emmanuel ?

L'actionnariat évoluera dans le temps. Ce n'est pas d'actualité.

Votre projet de vendre Urvat reste-t-il d'actualité ?

Aujourd'hui, il n'y a rien de décidé. Il y avait un projet (la vente du groupe, NDLR). Il ne s'est pas réalisé. Rien n'est acté pour la suite.

Un groupe comme le vôtre peut-il continuer à rester indépendant ?

Il peut le rester, s'il est performant.

RECUEILLI PAR KARIM MAOUDI
kmaoudj@midilibre.com

Visconti choisit
Montpellier

Cabinet spécialisé dans le *business coaching*, dont le siège est à Paris, Visconti s'implante à Montpellier. Avec une ambition : investir le marché régional et la puissance de son réseau de TPE-PME.

Pour diriger le nouveau bureau en terre languedocienne, la direction de Visconti a choisi Joël Pastré. « Créé il y a une dizaine d'années, Visconti est un réseau d'une quarantaine de coaches, dont la moitié à Paris », explique ce dernier. En s'appuyant sur le *business coaching*, il compte développer un service de conseil auprès des petites structures en « proposant un accompagnement du dirigeant dans une organisation optimisée en misant sur les outils du *business* : la stratégie, le développement commercial, le marketing, la politique des ressources humaines ».

La vocation de la démarche proposée par le *coach* du réseau Visconti est d'« apporter du résultat » et d'« aider le dirigeant d'entreprise à améliorer ses performances ». L'arrivée de cette société dans la capitale languedocienne répond à une logique de développement national du réseau. « Le choix de Montpellier et de sa région n'est pas anodin. Le Languedoc-Roussillon est la première en France pour le nombre de ses TPE et PME. C'est notre cœur de cible. Il est donc logique d'y être présent », précise Joël Pastré. Lequel envisage, à terme, le recrutement de trois à quatre autres *coaches* pour étoffer son implantation.

K. M.

Urvat s'installe dans son nouveau siège social

