

Le façonnier Manoukian ouvre un nouveau chapitre

L'entreprise de sous-traitance d'habillement a changé de mains : Alain Moreau, le coprésident de l'Ufih, l'a cédée à Stéphanie Valle.

L'ENTREPRISE de sous-traitance d'habillement Manoukian a changé de mains. Située à Bressuire (Deux-Sèvres), elle était dirigée par Alain Moreau, le coprésident de l'Union française des industries de l'habillement (Ufih) et appartenait à lui-même et sa famille. Elle a été cédée, en février dernier, à une jeune quadragénaire, Stéphanie Valle. La totalité de l'équipe (47 salariés) a été conservée par cette ex-cadre, venue du secteur de l'habillement.

Manoukian travaille principalement pour des donneurs d'ordres du luxe et du haut de gamme. «A l'origine, je n'étais pas vendeur, remarque Alain Moreau. Mais, à force d'être sollicité, j'ai fini par accorder mon attention aux propositions. Et j'ai retenu un profil qui me permettait de continuer une relation quasi familiale. Avec Stéphanie, qui habite à trente minutes de l'usine, nous avons appris à nous connaître et à nous apprécier.» Alain Moreau évoque ainsi une personnalité «très sérieuse, très bossueuse».

Pour sa part, Stéphanie Valle dit avoir été séduite par le profil de l'entreprise, «haut de gamme et luxe». Elle a également énormément apprécié l'accompagnement et l'écoute d'Alain Moreau et de son épouse. Même si elle admet que «reprenre une entreprise en période de crise est un grand pari», son projet a été mûrement réfléchi. Après une formation commerciale, cette Choletaise d'origine a travaillé pendant dix-huit ans dans un groupe de prêt-à-porter féminin et enfant installé dans sa région, d'abord en tant que représentante et responsable régionale, puis comme chef de produit, avant de reprendre sa liberté il y a un an et demi. «J'étais plutôt de l'autre côté de la barrière, du côté des clients de Manoukian, indique-t-elle. Mais, à mon arrivée dans le groupe, si celui-



STÉPHANIE VALLE, LA NOUVELLE PROPRIÉTAIRE DE MANOUKIAN. Désireuse de perpétuer le travail de grande qualité de l'entreprise, elle a conservé des effectifs. DR

ci recourait encore de façon non négligeable à la façon française, à la fin, il délocalisait 80% de sa production. A mon départ, quand j'ai commencé mes recherches pour reprendre une entreprise, je me suis intéressée à la façon française milieu de gamme et luxe, car ce marché est encore porteur et je voulais travailler sur un produit de qualité, avec un niveau d'exigence optimale et des collaborateurs dotés d'un réel savoir-faire.»

Pour être à la hauteur de la tâche et être «légitime pour piloter ses équipes», la nouvelle propriétaire de Manoukian a suivi une formation de six mois à la gestion d'entreprise, comptabilité et communication interne et externe au Cnam de Nantes, avant d'intégrer une seconde année du Bts industrie de la mode option productive au lycée de la mode de Cholet. Aujourd'hui, la jeune dirigeante se réjouit de pouvoir s'appuyer sur l'organisation mus-

clée de Manoukian, avec une responsable des ressources humaines, un secrétaire comptable, un bureau d'études de trois personnes, qui apporte une véritable «valeur ajoutée», un agent des méthodes, qui calcule le temps de travail nécessaire pour la réalisation d'un modèle, ce qui permet

de «pouvoir vendre au juste prix». Enfin, à la production, des «équipes d'opératrices très expérimentées», encadrées par deux chefs d'équipe.

«Cela va me permettre de pouvoir me consacrer à mon vrai métier, à savoir fidéliser la clientèle déjà existante, tout en allant chercher de nouveaux marchés en France», relève-t-elle. Mais pas question de se lancer dans une course effrénée : «Je suis d'abord là pour pérenniser l'entreprise. Nous sommes sur un marché exigeant et je vais d'abord m'atteler à poursuivre ce que faisait déjà Alain Moreau pour respecter ses clients. Nous devons pouvoir continuer à assurer un partenariat avec les donneurs d'ordres, grâce à un respect de nos engagements en termes de livraison, de fabrication. Nous devons augmenter quotidiennement notre niveau d'exigence par le biais de formations, de méthode, de procédures. J'ai donc commencé par écouter et interroger nos clients pour ne pas faire d'erreurs. Leur accueil a d'ailleurs été très cordial.»

Enfin, Stéphanie Valle bénéficie d'un autre atout précieux (et de plus en plus rare) pour le démarrage de son activité : la bonne santé financière de Manoukian. Si son chiffre d'affaires reste modeste et stable, l'entreprise est bénéficiaire depuis de nombreuses années.

Bonne nouvelle pour la filière : le cas de Stéphanie Valle n'est pas isolé. «Depuis un à deux ans, on voit monter en puissance, dans l'ouest de la France, un phénomène de reprise de la plupart des entreprises de sous-traitance, observe Alain Moreau, qui préside aussi le Groupement des façonniers français (Gff), dont il est l'un des cofondateurs. Une nouvelle vague d'entrepreneurs quadragénaires ont, en effet, envie de prendre leur destin en main.» S.B.E. ●

La fin d'une épopée de 30 ans

AVEC la cession de Manoukian, soit sa dernière entreprise de sous-traitance, c'est une belle aventure dans l'entrepreneuriat qui prend fin pour Alain Moreau. Le coprésident de l'Union française des industries de l'habillement (Ufih) et président du Groupement de la façon française, dont il est l'un des fondateurs, continuera toutefois d'assumer ses mandats. Et alors que le conseil d'administration du Défi, le Comité de développement et de promotion de l'habillement, va être prochainement renouvelé, il n'exclut pas de rempiler mais seulement «si sa candidature est représentée par l'Ufih».

Entré en 1979 dans le secteur de l'habillement après des études de droit et un bref passage dans les assurances (à la Maaf) pendant trois ans, Alain Moreau a fondé plusieurs entreprises de façon avant de diriger Manoukian. Car, exception pour ce sérial entrepreneur au beau palmarès, il n'a pas été à l'origine de cette entreprise, créée en 1967 par sa belle-mère, Joséphine Manoukian. Ce n'est qu'en 1983 qu'il en a pris la direc-

tion, avec son épouse Anna. Et qu'il en est alors devenu actionnaire, aux côtés de la fondatrice, et d'autres membres de la famille.

Avant cela, Alain Moreau avait amplement roulé sa bosse dans le secteur. Il a créé en 1987 sa première entreprise à l'île Maurice, qui a employé jusqu'à une centaine de salariés, et qu'il revendra en 1992. Il va ensuite lancer et, ou diriger treize entreprises de sous-traitance, majoritairement situées en France. Alain Moreau se souvient ainsi d'avoir «fait travailler à une époque jusqu'à 600, voire 700 personnes». Parmi ses nombreuses entreprises, citons Albea, JCL Confection et surtout Atlanco, qui, au faite de sa prospérité, employait 250 personnes dans ses trois usines, avant qu'un de ses plus importants clients ne délocalise son activité en Chine, ce qui l'a obligé à fermer. Ce ne fut pas le cas pour toutes heureusement. «Certaines, comme Monneau, aujourd'hui transformée en Scop, ou Albea, revendue au groupe Martin Lalande, existent toujours», se réjouit Alain Moreau. S.B.E. ●

APPEL D'OFFRES DE CESSION

Société : **CARRARE**

51 rue TREMIERE Parc Valad Le Triolo
59650 VILLENEUVE D'ASCO

Activité : **Commerce de gros**

d'habillement professionnel

Chiffre d'affaires
du dernier exercice clos : **4 millions d'euros**

Nombre de salariés : **32**

Société en redressement judiciaire, par jugement du Tribunal de Commerce de Lille Métropole en date du 2 avril 2013.

Conformément aux dispositions du livre VI du Code de Commerce, les tiers sont admis à soumettre à l'Administrateur Judiciaire, des offres tendant au maintien de l'activité de l'entreprise concernée.

Les propositions devront être transmises pour le

16 avril 2013 à 17heures

au plus tard, accompagnées des documents prévus par les articles 642-1 et suivants du Code de Commerce, à

M^e Jean-Jacques BONDROIT,

Administrateur judiciaire,

119 RUE JACQUEMARS GIELEE-59041 LILLE CEDEX

Tél. : 03 28 36 17 36 - Fax : 03 28 36 17 37

Email : contact@bondroit-aj.com