

1675 En euros, l'impôt moyen payé par les foyers bourguignons en 2009, pour un revenu de référence de 32021 €. La Bourgogne compte 494883 foyers imposables (52,8% du total).

Enquête. Le mouvement de grève de mardi contre la réforme des retraites a été très suivi. Quel a été son impact sur l'économie bourguignonne ? À lire en pages 14 et 15

13

ÉCONOMIE BOURGOGNE

INDUSTRIE. GEALAN s'agrandit en s'installant à Gevrey-Chambertin.

Fenêtres sur le monde

Nouveau. Le marché des fenêtres colorées est embryonnaire en France. **Croissance.** La société a réalisé 50 % de croissance rien que pour l'année 2010.

Filiale française du groupe GEALAN, elle attaque le marché français avec ses fenêtres colorées en PVC qui sont uniques.

Elle a la souplesse d'une start-up et la puissance du 5^e extrudeur gammiste européen.

En cette période économique troublée, l'évolution de GEALAN est d'autant plus surprenante que son chiffre d'affaires atteindra les 12 M€ à la fin de l'année, après avoir crû de 50 % en un an. Son jeune directeur, Emmanuel Chevasson explique même que son principal souci consiste à garder la maîtrise d'une telle croissance. Comment est-ce possible ? Il y a tout d'abord le produit et le savoir-faire de cette petite équipe de seize techniciens et commerciaux.

Aucun entretien

Elle propose des profilés PVC pour les fenêtres, portes et portes-fenêtres avec une spécialité unique de solution couleur : l'acrycolor, commercialisé en France, sous l'appellation Acryl Système.

Le produit ne nécessite aucun entretien. Ces avantages sont la résultante du processus de fusion indissociable du PVC et du plexiglas qui s'opère lors de la production.

Les clients de GEALAN sont les menuiseries industrielles réparties sur toute la France. Dans leur atelier de Gevrey-Chambertin, GEALAN met au point de nouvelles gammes. Ils les éprouvent au ban d'essai et développent même les aspects normatifs de ces produits : « Dans l'atelier, on forme nos clients professionnels et on teste nos nouveautés. On dispose de 1 250 références qui nous permettent de répondre à toutes



Son directeur, Emmanuel Chevasson prône un système qui reste réactif et souple afin de répondre à toutes les exigences de certains marchés atypiques en France. Photo LBP

« Il n'y avait pas encore d'offre pour un tel produit, alors qu'il y avait une véritable demande. »

Emmanuel Chevasson

les demandes, pour le neuf ou la rénovation. En complément de notre activité de bureau d'étude, nous avons développé cette surface de 6 500 m² de stockage. C'est d'ailleurs pour cela que nous sommes partis de Chevigny-Saint-Sauveur. Nos nouveaux locaux, situés sur la zo-

Sa politique commerciale

« Ce n'est pas la demande qui n'existait pas, mais l'offre d'un tel produit. Pour développer notre marché, j'ai tout misé sur nos commerciaux. Leur activité ne se résume pas seulement à la vente, car ils forment aussi nos clients. C'est pour cela que nous participons aux stands de nos clients, sur les salons professionnels. Nous formons même leurs vendeuses. Il faut comprendre que les sociétés qui s'en sortent le mieux aujourd'hui contrôlent leur politique commerciale qui est ajustée au mieux à la demande », explique Emmanuel Chevasson.

ne des Terres d'Or sont deux fois et demie plus grands que ceux qu'on occupait précédemment et ils nous ont permis d'embaucher deux personnes supplémentaires. »

On estime qu'il y a 250 millions de fenêtres à changer en France ! C'est dire qu'un tel marché est d'autant plus porteur pour une entreprise qui fait un produit unique. C'est même un succès fulgurant en Normandie, en Bretagne et dans le Pays Basque pour GEALAN.

Mais chez nous aussi, les particuliers en demandent. La crise ne les freine pas dans la mesure où il s'agit davantage d'un investissement que d'un acte de consommation. Au-delà de l'esthétique, c'est aussi l'économie d'énergie qui est réalisée.

FRANCK BASSOLEIL

EN HAUSSE BAISSÉ

Alstom

Le Syndicat des transports de l'agglomération tourangelle a choisi Alstom pour la fourniture de 21 rames de tramways Citadis. Le montant du contrat s'élève à 73 millions €. Le site du Creusot fournira 84 bogies de sa gamme « Arpège ».

Les grandes surfaces

Selon une étude de l'Ifop, le principal reproche fait aux grandes surfaces est le manque de rapidité dans le processus d'achat. 30 % des clients d'hypermarché ont déjà renoncé à un achat pour cause d'attente en caisse.

AGENDA DE LA SEMAINE

MERCREDI

Dijon.- Le club d'Association de développement des entreprises (Adé) du Medef et de l'UIMM de Côte-d'Or organise une réunion à la Maison des Entreprises, allée André Bourliand, le 15 septembre à 18 h 30, sur le thème « Santé et gestion : un délicat compromis », avec Philippe Carbonel, directeur-général de l'hôpital privé Sainte-Marie en Saône-et-Loire. Renseignements au 03.80.77.85.77.

SAMEDI

Tournus.- A l'occasion du centenaire de la Manufacture Métallurgique de Tournus (la « Manu »), le Groupe Seb, Tournus Équipement et l'amicale des anciens de la MMT invitent passionnés et curieux à découvrir une exposition qui retracera l'activité du site de l'origine jusqu'à aujourd'hui. Une conférence de Raphaël Vadot sera également donnée samedi 25 septembre, salle n° 15 du Palais de Justice de Tournus à 18 heures, sur les atouts que ces 100 années d'expérience industrielle à Tournus représentent pour l'avenir. Exposition, salle n° 3 du Palais de justice à Tournus, tous les jours, de 10 à 12 heures et de 14 à 18 heures. Entrée libre.