

LANDAISES

ALIMENTATION

La restauration collective se labellise

L'ŒIL DES EXPERTS

Investir dans la location saisonnière est-il rentable ?

ANGRESSE

**ABRIDÉAL
EN GRAND
FORMAT**

SOMMAIRE

4 FOCUS LANDES

Angresse
Abridéal en grand format

10 ACTU LANDES



La restauration collective
se labellise

12 ACTU RÉGION

Exp'Hôtel, le retour

15 ACTU RÉGION

Nouvelle-Aquitaine
Soutien à Haïti



27 ANNONCES LÉGALES

VENTES AU TRIBUNAL
APPELS D'OFFRES
AVIS D'ENQUÊTES PUBLIQUES
VIE DES SOCIÉTÉS
MANDATAIRES JUDICIAIRES

35 TENDANCES BOURSE

36 QUOI DE NEUF ?

Papilles émoi
Le Relais des plages aux
couleurs de l'automne

16 ON EN PARLE

18 L'ŒIL DES EXPERTS

Investir dans la location
saisonnnière est-il rentable ?

22 ÉCONOMIE

Pénurie de bois
Les délais diminuent

24 ENTREPRISE

Protection des données
Un vrai chantier

26 ENTREPRISE / SOCIAL

Relance du prêt
« avance mutation »



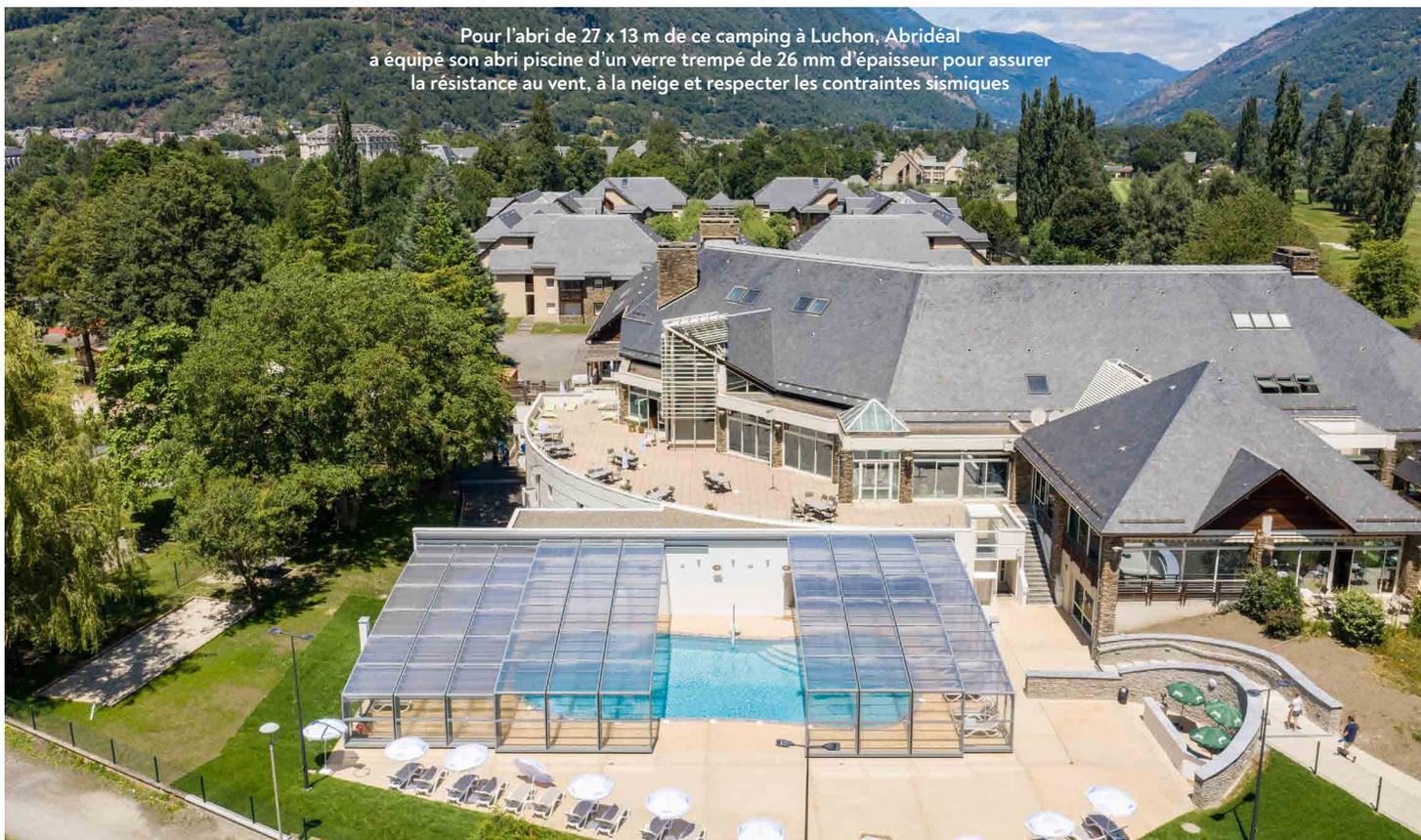
Hebdomadaire créé en 1944 - Édité par COMPO-ECHOS SARL au capital de 50 000 € - Siège social : 108 rue Fondaudège 33000 Bordeaux - Bureaux landais : 12 rue du IV-Septembre 40000 Mont-de-Marsan - Tél : 05 58 45 03 03 - mail : contact@annonces-landaises.com - 120 av. Georges-Clemenceau 40100 Dax • Président honoraire : Jean-Louis DUMOLIA • Directeur de publication : Guillaume LALAU • Directeur délégué : Nicolas THOMASSET • Rédactrice en chef : Nelly BÉTAILLE - 07 85 39 51 22 - n.betaille@annonces-landaises.com • Direction artistique : David PEYS • Maquettistes : Noëlie SANZ & Sarah ALBERT • Webmarketing : Cyrielle MORFEA • Assistante Communication Digitale : Magalie RICCETTI • Service annonces légales et abonnements : Liliane DORRER • Service commercial marchés publics : Cathy DARTHENUQC - 06 12 98 21 75 - marchespublics@annonces-landaises.com • Service commercial annonces légales : Anthony BLUTEAU 06 09 89 57 00 - commercial@echos-judiciaires.com • Publicité : Guillaume LALAU et Christine SABOURIN - 05 56 52 32 13 - publicite@echos-judiciaires.com • Direction financière et administrative : Katia DE STEFANO • Responsable comptable : Florence MANGOUVRIER • Service comptabilité : Élodie VIGNEAU • Dépôt légal à parution hebdomadaire • Parution le samedi • Routage : SUD MAILING • Commission paritaire n° 0623 183288 ISSN 1270-704X • Prix de vente : 1,30 € • Abonnement annuel : 35 € • Membre de RésoHebdoEco



ANGRESSE ABRIDÉAL EN FORMAT

Avec un chiffre d'affaires en hausse de 25 % en 2021, Abridéal, spécialisé dans les abris de piscine, vient d'investir 3 millions d'euros dans une nouvelle unité de production, à Angresse, pour accompagner la croissance de son activité. En ligne de mire : le développement de son marché en direction de l'hôtellerie de plein air et des collectivités.

Par Nelly BÉTAILLE



Pour l'abri de 27 x 13 m de ce camping à Luchon, Abridéal a équipé son abri piscine d'un verre trempé de 26 mm d'épaisseur pour assurer la résistance au vent, à la neige et respecter les contraintes sismiques

GRAND

Le nouvel abri plat « Piatto » est motorisé grâce à l'énergie solaire



© Abridéal

Avec l'explosion de son carnet de commandes en 2021, à Angresse, l'équipe d'Abridéal s'interroge. Le rythme effréné de production de ses abris de piscine lui permettra-t-il de libérer un créneau pour intégrer, en décembre prochain, sa nouvelle usine flambant neuve dans la zone d'activité du Tuquet ? « Notre activité surfe sur le

marché en pleine effervescence des piscines. Et depuis la sortie du premier confinement en mai 2020, avec l'envie croissante des particuliers d'améliorer leur bien-être à domicile, notre standard est littéralement pris d'assaut et les demandes de devis ont doublé », se réjouit Frédéric Marmande, président du groupe landais, leader français des abris de piscine.

3 MILLIONS D'EUROS D'INVESTISSEMENTS

Pour augmenter sa capacité de production de 2 500 à 5 000 abris par an, le groupe vient d'investir 3 millions d'euros dans cette unité de production de 3 600 m², dotée de machines cintruses à commande numérique, de scies double tête, d'un réseau d'air comprimé, de chariots élévateurs et de racks

○○○

de stockage géants. Avec à la clé un plan de recrutement ambitieux : 15 personnes doivent encore rejoindre l'atelier landais et 10 poseurs supplémentaires (dont quatre dans les Landes) opérer en binômes sur la France entière à partir des sept dépôts logistiques de stockage des abris. « Nous sommes encore sur des métiers qui demandent beaucoup d'interventions manuelles, notamment sur les

pièces courbes. Nous avons besoin de personnel de production, mais aussi de techniciens monteurs, que nous formerons selon les valeurs historiques de convivialité inhérente à notre entreprise familiale », pointe Frédéric Marmande.

UNE CARTE À JOUER SUR LE SUR-MESURE

Depuis le premier abri piscine bas pour les particuliers, inventé en 1979

par son oncle François Massieu, la gamme s'est largement étoffée sous l'effet de la loi de 2004 qui oblige particuliers et professionnels à équiper leur piscine d'un dispositif de sécurité. « Au cours des dernières années, en raison de la taille réduite des terrains et d'une véritable accélération de la prise de conscience écologique des clients, les piscines sont de plus en plus petites, mais mieux équipées. L'abri qui permet à la

ABRIDÉAL EN CHIFFRES

30 millions d'euros de chiffre d'affaires prévisionnel en 2021 dont 85 % auprès des particuliers et 15 % sur des projets sur mesure réalisés à 40 % à l'international

25 % de progression par rapport à 2020

150 salariés, dont **70 personnes** à Angresse **45** à Saint-Sulpice-sur-Lèze **35** poseurs sur l'ensemble de la France

2 sites de production

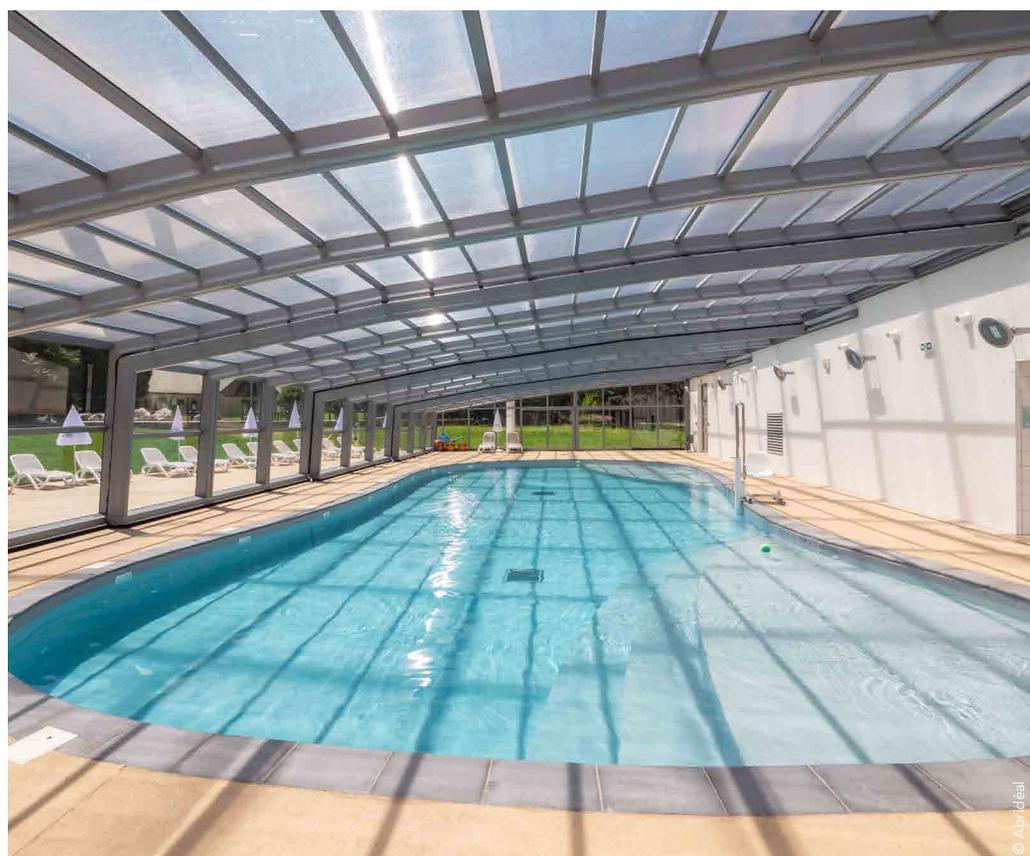
. **Angresse**, siège du groupe, spécialisé dans la conception, la fabrication et la commercialisation des abris de piscine bas destinés aux particuliers.

. **Saint-Sulpice-sur-Lèze (31)** dédié aux abris de plus d'1,80 m de haut (soumis à un permis de construire) destinés aux piscines pièces à vivre pour les particuliers, hôtels, campings ou collectivités.

7 dépôts logistiques en France



À Angresse, un tiers du toit de l'usine de 3 600 m² est équipé de panneaux photovoltaïques, dans une perspective d'autoconsommation d'ici trois ans



température de l'eau de gagner entre 6° et 8°, de préserver celle de l'air, et protège des impuretés, s'inscrit dans cette philosophie », observe Frédéric Marmande qui a intégré l'entreprise en 2004, avant de prendre la succession de son oncle en 2014. Pour répondre à la demande d'automatisation croissante, le nouvel abri plat maison, « Piatto », motorisé grâce à

l'énergie solaire, à la croisée des chemins entre abri et couverture, complète désormais la gamme d'abris bas fabriqués dans les Landes, et d'abris de plus d'1,80 m de hauteur conçus à Saint-Sulpice-sur-Lèze (Haute-Garonne) par Vénus, deuxième entité du groupe intégrée en 2015. « L'expérience acquise depuis 15 ans par Vénus, dans le désert comme les

zones de montagne, dans les pays du Golfe, l'Autriche l'Allemagne, mais également dans l'accompagnement de la conception sur les normes d'ouverture et d'évacuation, nous permet désormais de capitaliser sur ce savoir-faire pour répondre, en France, aux besoins des collectivités et de l'hôtellerie de plein air », affirme Frédéric Marmande. Avec une



**FRÉDÉRIC
MARMANDE**
Président du groupe Abridéal

trentaine de projets en cours, le bureau d'études dédié au sur-mesure, composé de quatre personnes, dont une architecte et un ingénieur conception, est désormais sollicité sur des abris pouvant atteindre 25 mètres de largeur. « Avec notre expertise sur la résistance au vent et à la neige des structures, soumises aux Eurocodes pour les établissements recevant du public, nous avons une carte à jouer sur le sur-mesure, tant au niveau des formes, des hauteurs,



des coloris que du remplissage en polycarbonate ou en verre. Dès que les critères de résistance, de durabilité, de performance énergétique et de fabrication en France, entrent en ligne de compte dans les cahiers des charges, nos solutions font la différence. » Autant d'atouts sur lesquels Abridéal compte capitaliser pour conquérir les collectivités et les campings, hôtels ou maisons d'hôtes qui tablent sur la qualité et proposent des prestations haut de gamme. « Même si nous ne sommes qu'au début de l'aventure, ça commence à se savoir », sourit l'entrepreneur qui mène l'offensive commerciale dans les salons professionnels renaissants après la période de confinement.



