

Brèves

► **Personnes en situation de handicap**

Le Pôle services d'ONET et l'Association des Paralysés de France (APF) ont signé, mercredi 12 février, un partenariat. Le Pôle services d'ONET s'engage à solliciter l'APF pour des prestations entrant dans ses domaines de compétences actuelles et futures. « Ce partenariat permet au Pôle services d'ONET de se doter d'un réseau national d'entreprises adaptées afin de répondre aux demandes de ses clients en matière d'emploi des travailleurs en situation de handicap et de rétrocession d'unités bénéficiaires dans le cadre d'appels d'offres », affirme Alain Brousse, président du Pôle services d'ONET. ■

► **Emploi en Paca et Corse**

La note de conjoncture Courb'Ur du 3e trimestre 2013 concernant l'emploi en Paca et Corse montre qu'à la fin du 3e trimestre, les effectifs de la région Paca augmentent légèrement (+ 0,1 %) par rapport au trimestre précédent. L'évolution nationale pour la même période est négative (- 0,1 %). Cependant, cette croissance est à relativiser car sur un an, la région perd 0,2 % de ses effectifs. La région Paca retrouve un dynamisme qu'elle avait perdu ces derniers mois. A contrario, la Corse connaît un déclin de 0,3 % après avoir affiché une évolution au trimestre précédent, de 1,6 %. La note de conjoncture Courb'Ur est complétée par un encart sur la saison, appréciée par l'analyse du secteur Hôtels Cafés Restaurants (HCR). Il en ressort qu'après trois bonnes saisons estivales, l'été 2013 présente des résultats plus contenus. La croissance observée en Paca (+ 2,4 %) est très proche de celle enregistrée lors de la crise en 2009 (+ 2,3 %). La courbe d'évolution de la masse salariale (MS) des HCR en Paca, en glissement annuel, cesse d'épouser globalement le profil France entière; elle se situe dorénavant près d'un point au dessus (+ 2,4 % en Paca sur un an, contre + 1,5 % au niveau national). Fidèle à son image, la Corse conserve son plus fort potentiel touristique (+ 4,5 %) mais ressent le même infléchissement que le continent, avec une décélération de la croissance de la MS des HCR depuis trois ans. ■

DES LUNETTES LOW-COST À GRAND LITTORAL

ENFIN PRESQUE..., C'EST TOUT DU MOINS LA PROMESSE DE VENTE DU HOLLANDAIS HANS ANDERS, NUMÉRO 1 DANS SON PAYS AVEC 35 % DE PART DU MARCHÉ DU SECTEUR OPTIQUE.

En France, nous sommes 33 M de porteurs de lunettes et en 2012, nous avons acheté 12,7 M de paires, dont 10 M répondent à un strict besoin médical. Autant dire que le gâteau est tentant. Depuis un an, Hans Anders ouvre des boutiques en France, installées en centres villes et depuis peu, en centres commerciaux. « Primark a été un moteur pour notre choix, tout comme l'extension de Grand Littoral », assure le p.-d.-g. François-Xavier Jombart. Il faut bien avouer que même si la boutique n'est pas située sur une allée principale, elle se trouve non loin du géant irlandais qui n'en finit plus d'attirer les foules. Après Tours et Bordeaux, c'est donc Marseille et son centre commercial du 15e



marché français ». Une bonne nouvelle pour les porteurs de lunettes, frileux à l'idée de passer commande sur le net pour obtenir des prix plus compétitifs.

Un géant néerlandais

L'enseigne Hans Anders a été créée en 1982 à Rotterdam. Numéro 1 aux Pays-Bas et numéro 2 en Belgique, elle s'est attaquée au marché français depuis 2006. L'acquisition il y a un an de DirektOptik lui a permis d'étendre son réseau à la Suède, avec une quarantaine de magasins. Détenu majoritairement par le fonds Alpha Investissement depuis 2011, le groupe possède au total 450 magasins d'optique. Il réalise un volume d'affaires global de plus d'un million de lunettes par an, avec une masse salariale de 1500 personnes. Après une première boutique à Dunkerque, Hans Anders compte aujourd'hui 50 magasins en France et une centaine de collaborateurs. En 2013, dans un marché globalement

« Le prix moyen d'un équipement en France s'élève à 470 €, contre 225 € pour une paire vendue par Hans Anders ».

qui découvrent cette enseigne à bas prix. L'idée: « Rendre l'optique accessible à tous, avec le même niveau de qualité et de service. Le prix moyen d'un équipement en France s'élève à 470 €, contre 225 € pour une paire vendue par Hans Anders ». La recette: « Regrouper notamment les achats pour l'ensemble des filiales du groupe. Avec 1 M de montures vendues chaque année, le Hollandais n'a pas d'équivalent en volume sur le

stable, il a affiché, à périmètre constant, un chiffre d'affaires en croissance de 25% par rapport à 2012. Son ambition: doubler le nombre de ses points de vente d'ici à 2016 et s'implanter dans les principales villes de France, avec de nouveaux magasins en propre ou affiliés. Marseille était donc un passage obligé...

Alexandra Zilbermann

Fleurs, Plantes & autres Curiosités
Création et Décoration
Cours d'art floral
Stylisme végétal
Mariage

digitale
14, rue Breteuil 13001 Marseille
Tél: 04 91 54 37 00 - Fax: 04 91 33 83 38
contact@digitalefleuriste.com - www.digitalefleuriste.com