



REVUE DE PRESSE
SUD OUEST ET CHARENTE LIBRE
DU 22 JUIN 2015

■ Le géant Orpéa, en passe d'acheter la maison de retraite de Bourg-Charente, a affiché vendredi son projet caché: il veut fermer le Château de Cressé ■ Et transférer les 85 lits ■ Refus du Département.

Château de Cressé: le projet de fermeture bloqué



Le groupe Sigma a signé un compromis de vente avec Orpéa en avril. Mais Orpéa a tenu à une clause suspensive: la possibilité de fermer le château.

Photo archives CL

Stéphane URBAJTEL
surbaitel@charentelibre.fr

C'est une décision ferme et définitive qui pourrait bien faire capoter la vente. Vendredi, Jérôme Sourisseau et Pierre-Yves Briand, tous deux vice-présidents du conseil départemental, respectivement maires de Bourg-Charente et de Châteaubernard, ont stoppé net les ambitions du géant Orpéa (1), à deux doigts de s'emparer du Château de Cressé, cette maison de retraite (85 lits), propriété du groupe Sigma, ancrée près du centre de Bourg-Charente (2). Les élus qui recevaient des émissaires du groupe - leader européen dans la prise en charge de la dépendance - ont dit «non» au projet de l'acheteur jusqu'alors jamais

dévoilé: dans la foulée de la transaction, son ambition c'était de fermer Cressé. Compétente en matière de dépendance, la collectivité a fait jouer son droit de veto. «L'autre tutelle, l'Agence régionale de santé (ARS) partage notre point de vue: la fermeture de Cressé n'est pas acceptable», défend Jérôme Sourisseau.

«Leur objectif, c'est de rationaliser»

Pourquoi le candidat tenait-il absolument à acheter le château pour s'en débarrasser ensuite? Difficile d'obtenir la position d'Orpéa: la société est soucieuse de rester discrète depuis le début de la procédure. Mais Jérôme Sourisseau et Pierre-Yves Briand se font l'écho de l'argumentaire

développé par l'acheteur vendredi. «Leur objectif, c'était de rationaliser». Ils comptaient transférer les 85 lits de Cressé dans deux structures: les maisons de retraite Charles-d'Orléans, à Cognac, et Les Jardins de Louise, à Châteaubernard. Orpéa convoite la première en même temps que le château de Bourg-Charente et est déjà propriétaire de la seconde. «Le groupe prétend que les résidents doivent être regroupés ailleurs parce que Cressé a besoin d'une mise aux normes évaluée par leur expert à six millions d'euros, confie Jérôme Sourisseau. Nous contestons le chiffre basé sur des référentiels parisiens. Des contre-expertises avancent plutôt un chantier à 1,5 ou 2 millions». L'argument tient d'autant moins,

ajoute Pierre-Yves Briand que la maison de retraite Charles-d'Orléans, repérée pour accueillir une partie des résidents de Cressé, est loin d'être en bon état: une commission de sécurité a pointé ses graves lacunes à l'automne 2013. Le maire de Cognac, Michel Gourinchas, a même menacé de la faire fermer. «Orpéa a l'air de dire que les travaux à Charles-d'Orléans, ce n'est en fait pas grand-chose», lâche Pierre-Yves Briand, sans y croire. Lui et Jérôme Sourisseau trouvent aussi curieux le projet de fermeture de Cressé alors que des travaux viennent à peine d'être réalisés pour accueillir les résidents de la petite maison de retraite de Bréville, condamnée, elle, à mettre la clef sous la porte il y a peu. Le dernier argument mis en avant

Quel avenir si la vente ne se concrétise pas?

Les porte-parole d'Orpéa en visite vendredi au conseil départemental sont partis un peu fâchés. Ils ne l'ont pas obtenu. La fermeture de Cressé était cruciale pour eux: le compromis paraphé en avril conditionnait ainsi la vente à l'acceptation de cette hypothèse. Cela ne signifie par pour autant que le géant de la dépendance abandonne l'affaire. «Il va peut-être retravailler sa copie et faire une autre proposition», envisage Jérôme Sourisseau. Et si ce n'est pas le cas? L'élu ne se fait pas de souci. «Dans l'histoire de la Charente, nous n'avons jamais connu d'exemple d'une maison de retraite jamais reprise. Les lits, c'est un marché contingenté et donc très prisé. Un autre candidat peut s'annoncer, j'ai d'ailleurs eu un contact avec quelqu'un. Si ça ne fonctionne pas avec un privé, il y a de nombreux exemples de reprises par une association».

par les élus n'est pas comptable: ils plaident pour un «équilibre» dans la répartition des maisons de retraite sur le territoire et louent le «rôle de proximité» d'une telle entité. «Cressé n'est pas qu'une maison de retraite: le château vit dans le village, il participe à la vie de la cité, s'enthousiasme Jérôme Sourisseau. Les enfants de la commune sont encore venus, il y a eu, proposer un spectacle aux résidents». 85 lits selon lui, c'est une structure encore «à taille humaine». Au-delà, la prise en compte - et en considération - des résidents devient, à ses yeux, plus compliquée.

(1) Le groupe Orpéa est aux commandes de 354 établissements en France (615 en Europe) représentant 32.792 lits dans l'Hexagone (61.000 sur le continent).

(2) Le Château de Cressé a appartenu à la famille Firino-Martelli, qui en a fait don en 1936 à l'Armée de l'air. Transformé depuis en maison de retraite, ce lieu emblématique est la propriété du groupe Sigma qui possède également la maison de retraite Charles-d'Orléans à Cognac (une cinquantaine de résidents). Sigma a signé en avril un compromis de vente avec Orpéa pour la vente de ses deux entités.

Alliances cordiales chez les hypers

DISTRIBUTION À force de jouer la guerre des prix de vente, Carrefour, Auchan et consorts voient leurs marges s'éroder. Ils se regroupent pour peser encore plus sur les fournisseurs

CÉSAR COMPADRE

c.compadre@sudouest.fr

On a beau être ennemis intimes dans les affaires, si le danger est trop grand, le regroupement des forces est toujours une alternative. Voilà ce qui arrive dans le monde ultra-concurrentiel de la grande distribution française. Celui-là même qui, tous les jours, à longueur de campagnes de publicité, clame haut et fort être moins cher que pas cher, sur les tomates, les sodas, les pulls ou autres abris de jardin.

Mais, à force de descendre toujours plus bas, les rois des linéaires n'ont pas trouvé le pétrole des profits mais des bas de bilan piquant du nez. Les spécialistes du secteur, dans les cabinets d'études, le concèdent sans ambages. « La demande est atone, la guerre des prix n'amène pas davantage de clients dans les rayons. Évidemment, cela impacte les marges des distributeurs ». Pire : « Rien ne prouve que la bataille des prix endèche une hausse de la consommation. »

Spirale perdant-perdant

Si la demande est en berne, la hausse des commandes sur le Net vient également brouiller les codes du li-

néaire classique. Sans compter que les rabais sont devenus légion, quasi « addictifs » : pas de rabais, pas d'achat. Du coup, 20 % des produits vendus en grandes surfaces sont en promotion. Cette proportion est encore supérieure sur les marques les plus connues. Celles que l'on prend presque à chaque fois que l'heure des courses a sonné, et qui font rentrer le client chez telle ou telle enseignigne (boisson, pâtes, lessive...)

« 20 % des produits vendus en grande distribution le sont avec des promotions. La guerre des prix a atteint ses limites »

Voilà comment une spirale perdant-perdant s'est mise en marche dans notre pays, le champion du monde du nombre de mètres carrés de grandes et moyennes surfaces par habitant (1). Les économistes y voient un risque de déflation (baisse continue et prolongée de l'indice des prix), les patrons des distributeurs la fin d'une époque.

Du coup, c'est « alliance toutes » ces dernières semaines. Un mouvement inédit par son ampleur : Carrefour avec Cora, Casino avec Intermarché, Système U avec le nordiste Auchan. Leclerc, resté un temps isolé dans ce grand Monopoly à l'ombre des chariots, a répondu en début de semaine via une alliance avec le géant allemand Rewe (lire page suivante).

Meilleur rapport de force

Bien sûr, les mots employés pour qualifier ces alliances sont des sommets de diplomatie : « pas de fusion », « rapprochement stratégique », « vocations communes entre nous » ou - plus poétique - « premier baiser avant peut-être un mariage ». Il faut dire que l'autorité de la concurrence est aux aguets et que la démarche ne peut qu'inquiéter les fournisseurs.

Ces quatre mastodontes, pesant des milliards chacun, seront encore plus puissants pour s'imposer lors des négociations commerciales. Le rapport de force sera plus déséquilibré, s'étrangle un négociant en vin bordelais, habitué du secteur et qui, jadis, y négociait avec une quinzaine d'interlocuteurs. Désormais, la con-

centration frise presque la caricature. « Autrefois, cela se passait bien. Les relations avec les centrales d'achat étaient dures mais honnêtes. Maintenant, c'est le fric et toujours le fric. Une machine qui vous broie si vous ne faites pas attention », pointe notre négociant qui a préféré, en partie, réorienter son business vers la Chine. « En l'espèce, les acheteurs les plus durs sont chez Leclerc, bien loin de l'image "sociale" véhiculée par son patron médiatique... »

Le virage de la grande distribution est clair : les profits ne pouvant plus être captés sur les ventes - à cause des marges rognées par la guerre des prix - place désormais à la bataille de l'amont. Suivant le vieil adage : le premier sou gagné est celui qui n'est pas dépensé (2).

Plus on « pèse » de parts de marché, mieux on négocie avec les géants de l'agroalimentaire ou des produits de toilette. Mais quid des fournisseurs « lilliputiens » de l'agriculture par exemple, secteur clé dans le Sud-Ouest ? Les magnas du caddie se veulent attentifs (voir ci-dessous) mais on peut craindre à l'avenir encore plus de mouvements d'humeur d'éleveurs ou autres producteurs de fruits trop « pressés ». Le jeu va se durcir.

Enseignes : des mariages de raison

La grande distribution hexagonale est une des plus dynamiques du globe. Le groupe Carrefour (Carrefour Market, 8 à Huit, Shopi, Dia, Promocash...) est ainsi numéro deux mondial, derrière l'américain Walmart. Ce qui ne l'empêche pas de grossir encore via une alliance avec Cora, qui appartient au belge Delhaize et dont les magasins sont surtout dans l'est de la France. L'ensemble dépasse les 40 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit dix fois le business de tous les vins de Bordeaux !

Poids comparable pour le nouveau couple formé par les enseignes Casino (Casino, Monoprix, Franprix, Viva...) et Intermarché (Intermarché, Netto...). Une structure d'achat commune (Incaa) est déjà sur les rails, pour des gains estimés à 100 millions d'euros par an. « Une alliance qui donnera ses fruits pleinement en 2016 », estiment les dirigeants.

Troisième mastodonte de cette nouvelle donne : Auchan (Auchan,

Atak, Simply Market...) et Système U. Dans ce cas, les deux groupes sont prêts à échanger des enseignes : 70 Hyper U passeraient sous la bannière Auchan et, inversement, 260 supermarchés Simply Market passeraient sous pavillon Système U. Plus que des fiançailles, c'est presque un mariage. D'autant que des synergies logistiques seraient dans les tuyaux pour gagner encore plus sur les coûts en amont.

Reste Leclerc pour compléter ce quatuor. L'alliance est faite ici avec le groupe allemand Rewe pour se positionner d'emblée au niveau européen où, par ailleurs, d'autres centrales d'achat existent déjà.

Toute cette redistribution s'organise également sur fond de recherche d'un second souffle du segment du hard-discount. Lidl, pensant que le modèle a désormais peu d'avenir, sort peu à peu de cette famille pour devenir un acteur « classique » de la grande distribution.

(1) Dans l'Hexagone, un supermarché occupe de 400 à 2 500 m², un hypermarché plus de 2 500 m².

(2) L'historique loi Galland, remplacée en 2008 par la loi de modernisation de l'économie (LME), a également changé la donne en permettant une plus grande négociation des tarifs avec les fournisseurs des enseignes.

Réforme territoriale : la fusion des régions avance



Des délibérations porteront sur l'aéronautique.

PHOTO JEAN-DANIEL CHOPIN/« SUD OUEST »

CONSEIL RÉGIONAL Les élus aquitains examinent aujourd'hui les premières délibérations communes aux trois Régions qui vont fusionner

Plusieurs délibérations et communications vont être examinées aujourd'hui en séance plénière par les élus aquitains. Elles sont pour la première fois communes aux trois Régions et devront être approuvées dans les mêmes termes, amendements compris, par les trois exécutifs d'Aquitaine, Poitou-Charentes et Limousin.

Le président aquitain, Alain Rousset, s'est félicité du « travail des services des trois collectivités qui ont permis d'avancer sur plusieurs dossiers ». Il s'agit, selon lui, « de pré-

parer au mieux la fusion », mais « sans empiéter sur les prérogatives du futur exécutif qui sera élu en décembre ». Autrement dit, ces délibérations ont pour objectif de faciliter la tâche à ceux qui seront concrètement en charge de la nouvelle région.

Sur quoi portent ces délibérations et communications ? Elles concernent surtout l'économie, avec par exemple des orientations communes en faveur de filières prioritaires. On en compte dix autour de l'agriculture, du bois, de l'aéronautique, du luxe, de la santé, du numérique, etc., ainsi que la « silver économie » pour le marché des seniors.

Elles concernent également l'accompagnement des PME pour 20 millions d'euros, particulièrement autour de l'innovation. Il est aussi question de la création d'un fonds pour les fonds de soutien à la création et à la croissance des entre-

prises. Il en existe 20, et l'on parle là de 1 milliard d'euros injectés par les trois collectivités.

Plusieurs autres délibérations communes ont trait à l'efficacité énergétique, la formation tout au long de la vie et l'apprentissage, ou encore les espaces collaboratifs que les entreprises se partagent et pour lesquels un « appel à manifestation d'intérêt » est lancé par les trois Régions. Sans oublier les premiers jalons d'un schéma de mobilité ferroviaire commun pour améliorer les lignes et dessertes des villes de ce nouvel ensemble géographique.

Communication ?

Mais les élus régionaux vont aussi se pencher sur des questions spécifiques à l'Aquitaine comme les mesures pour aider les start-up de la région à voir le jour et à se développer. Les principaux autres sujets sont relatifs aux finances et aux indicateurs

de la Région, notamment sur la dette, l'investissement et le fonctionnement, dont on sait qu'ils sont plutôt flatteurs.

L'opposition à la majorité socialiste voit surtout dans cette séance plénière un acte de « communication ». C'est en tout cas ce que l'on a déclaré lors d'une conférence de presse pour le groupe Forces Aquitaines (centristes), qui envisage surtout cette journée comme « un exercice d'autosatisfaction ». Car l'ombre de la campagne pour les élections régionales de décembre va évidemment planer sur cette séance plénière. Du côté des Républicains, on dénonce déjà l'utilisation « de la puissance de l'institution pour faire campagne à six mois du scrutin », alors qu'un sondage place la liste socialiste d'Alain Rousset 16 points devant celle de Virginie Calmels (droite républicaine et centre) au second tour. **Bruno Béziat**

Les départements voisins en modèle

TOURISME Élu à la présidence du comité départemental, Jean- Hubert Lelièvre décrit ses pistes de réflexion

Conseiller départemental de Cognac 1, Jean-Hubert Lelièvre a succédé vendredi à Bernard Charbonneau à la présidence du Comité départemental du tourisme. L'élu cognacais, directeur de cabinet du maire de Rochefort à la Ville, expose son approche du poste.

« Sud Ouest ». Pourquoi avoir brigué la présidence du comité départemental du tourisme ?

Jean-Hubert Lelièvre. C'est quelque chose qui m'intéresse. Il y a des choses à faire. Comme j'ai coutume de le dire, j'entends jouer sur ma « double nationalité », pour lier des relations plus étroites avec la Charente-Maritime. Une autre chose me tient à cœur, travailler en bonne intelligence avec nos collègues de Gironde. Il faut faire le lien entre l'oénotourisme et ce que j'appelle le spiritourisme. Nous devons communiquer intelligemment sur cette complémentarité.

Quel regard portez-vous sur la situation actuelle ?

La Charente est un petit département touristique, mais qui a énormément progressé depuis dix ans. L'objectif est de continuer à grappiller des places. Pour ça, il faut s'inspirer des « champions » qui sont autour de nous, la Charente-Maritime, la Gironde, la Vendée, la Vienne, la Haute-Vienne...

Et la Dordogne ?

La Dordogne est un exemple parce qu'elle ressemble à la Charente. Les touristes qui passent peuvent être intéressés par notre département.



Jean-Hubert Lelièvre. PHOTO PH.M.

Pour moi, la porte d'entrée, c'est Bordeaux et nos voisins de Charente-Maritime. Le comité départemental de Charente reçoit souvent des appels qui concernent la Charente-Maritime. On l'a vu pour « L'Hermione ». Vu de loin, les gens ne font pas la différence.

Quels autres axes voulez-vous développer ?

Il y a le tourisme autour des festivals qui nous singularise, avec la BD, le Festival du film francophone, les Sarabandes, Confolens, Blues passions, la Fête du cognac... Il y a aussi un pays qui m'intéresse, c'est l'Écosse. La philosophie du produit, le whisky, nous correspond. On n'a pas la même histoire, mais le monde du cognac a des liens avec lui. On doit pouvoir réussir à capter cette clientèle.

Comment allez-vous travailler ?

Des équipes sont en place depuis plus de vingt ans, ils ont déjà essayé beaucoup de choses. Il faut que j'écoute ce qui a été fait, que je pose des questions, et que j'apporte un regard neuf. Il y a une foultitude d'acteurs dans ce secteur, il va falloir faire des choix.

Recueilli par Philippe Ménard

« Les horaires atypiques deviennent la norme »

GARDE D'ENFANTS
L'Association familiale estime avoir levé un vrai débat de société

PHILIPPE MÉNARD

p.menard@sudouest.fr

En mettant le doigt sur la question des horaires atypiques de garde d'enfants, l'Association familiale a le sentiment d'avoir tapé juste. Lancé en septembre 2012 à titre expérimental, le dispositif s'inscrit désormais dans la durée. Le coût est lourd, mais les partenaires ont maintenu leur engagement.

La structure gère un volet de 5 000 heures par an, qui ont bénéficié à 47 familles, pour 79 enfants. « Sans ce dispositif, 70 % des parents concernés n'auraient soit pas pu accéder à l'emploi, soit pas pu le garder. Ce sont des personnes qui font tout pour ne pas être dépendant, pour aller travailler », souligne la directrice, Isabelle Bobe.

« C'est hyper frustrant »

Le besoin est si important qu'il a fallu limiter cette aide à des personnes, à 91 % des femmes, qui cumulent tous les critères : famille monoparentale, petit quotient familial, horaires décalés, à temps partiel, et pour des enfants de moins de 12 ans. La gestion du service doit digérer de multiples difficultés : des secteurs (santé, grande distribution, hôtellerie-restauration) où la visibilité sur les plannings est limitée à une poignée de jours, une « arythmie des besoins », une amplitude allant de 4 heures du matin à 23 heures le soir...

« On ne répond qu'à une toute petite partie du besoin. C'est hyper



Isabelle Bobe souligne les effets positifs sur les enfants. PH.M.

frustrant parce que les besoins sont énormes. Les horaires atypiques deviennent la norme », constate avec humilité Isabelle Bobe. L'Association familiale va devoir se restreindre aux seuls résidents des communes de Cognac, Châteaubernard et Jarnac, et de la Communauté de communes de Grande Champagne, qui abondent le dispositif. Elle espère que les intercommunalités de Grand-Cognac et de Jarnac vont s'emparer du sujet.

Le coût total, 28 euros de l'heure, est pris en charge par la CAF (12 euros), le Conseil départemental (10 euros), la commune ou intercommunalité de résidence du bénéficiaire (4 euros) et le parent (2 euros). C'est cher, très cher, bien

sûr, mais les répercussions sont perceptibles. « On a des retours extrêmement émouvants des parents et des enseignants. Les enfants sont plus calmes, il y a moins de violence à l'école. On repose un cadre. Nous travaillons à plus long terme pour éviter le décrochage scolaire », souligne Isabelle Bobe.

L'initiative d'Hennessy

Pour la directrice, cette initiative ouvre le débat sur un vrai sujet de société. « Le problème, aujourd'hui, est qu'il n'y a pas de solution dans le cadre du droit commun. Les collectivités doivent réfléchir à d'autres types d'accueil, comme les maisons d'assistantes maternelles, qui regroupent plusieurs professionnelles. Il faut

Stratégie calquée sur la future Agglo

Le 18 septembre, l'Association familiale fêtera son 70^e anniversaire à La Salamandre. La structure, née avec l'appui paternaliste des grandes familles du négoce, était pionnière dans le créneau de l'aide à domicile. En 2014, elle a touché 1 265 familles, employant 241 personnes (pour 152 équivalents temps plein) et plus de 2,5 millions de salaires payés... L'activité globale augmente de 1,78 %. La progression est très sensible pour le public des personnes très dépendantes. L'accent est mis sur la formation pour fidéliser le personnel le plus compétent. Sur un plan plus stratégique, l'Association familiale veut s'implanter dans les territoires de Rouillac et Châteauneuf-sur-Charente, afin de calquer son maillage sur celui de l'éventuelle future Communauté d'agglomération de Cognac, et s'imposer ainsi comme un interlocuteur naturel.

qu'on s'y attelle absolument », insiste-t-elle.

Elle se réjouit de la démarche de la maison Hennessy, qui s'est rapprochée de l'Association familiale pour concevoir un dispositif pour ses propres salariés. Chaque salarié disposerait d'un volet de quinze heures par an, pour faire face à des situations ponctuelles, réunion tardive, défaillance du mode de garde habituel... L'entreprise paiera les trois quarts de la facture, le salarié le reste. « Il faut souligner la démarche très innovante d'Hennessy. Au niveau national, c'est l'une des premières à s'investir là-dessus. Cela nous permet aussi de tisser des liens avec le monde économique », salue Isabelle Bobe.

Rallumer le feu alcool

POMPIERS Le nouveau président du Sdis, Jérôme Sourisseau, veut dénouer le projet du « plateau feu alcool » qui serait créé à Jarnac

PHILIPPE MÉNARD
p.menard@sudouest.fr

Le Service départemental d'incendie et de secours (Sdis) avait choisi Cognac comme point de ralliement pour la Journée nationale des sapeurs-pompiers, samedi. Avec le basculement du Département, c'est désormais Jérôme Sourisseau, vice-président du Conseil départemental, qui préside cette entité.

Son canton de Jarnac est en première ligne, puisque c'est là que se construira une « école départementale du feu » très attendue, aux côtés d'une caserne toute neuve. « L'école se serait faite à Confolens, j'aurais eu le même intérêt pour ce poste. Je n'ai pas voulu être président pour être

sûr que l'école se fasse à Jarnac. La caserne et l'école ont été enclenchées par mon prédécesseur », pointe-t-il. Les appels d'offre pour ce projet de 7 millions d'euros sont lancés. Les travaux devraient débiter en 2016, pour une ouverture en 2017.

Selon Jérôme Sourisseau, il faut en revanche « reprendre à la base » le dossier du « plateau feu alcool », un site d'entraînement spécifique pour les risques liés aux eaux-de-vie et autres produits très inflammables. Il serait installé sur le même site, à Jarnac. « Le montage financier devait être intégralement porté par le monde de la viticulture et du négoce. Ce n'est pas envisageable. C'est un plateau à vocation nationale,

voire internationale. On pourra le louer, ce qui générerait des recettes. L'objectif est d'avoir une opération à l'équilibre. » Cet outil unique au monde, évalué à 1,7 million d'euros, pourrait intéresser les filières du calvados, de l'armagnac, du whisky ou encore des parfums.

Le Sdis entend par ailleurs porter un effort sur le renouvellement des pompiers volontaires. Depuis le départ du colonel Noël Stock en Vendée, le 1^{er} mars, l'interim à la direction est assuré par son adjoint, le lieutenant-colonel Denis Paquereau. Son successeur, le colonel Jean Moine, qui était directeur-adjoint du Sdis de Haute-Garonne, prendra son poste le 1^{er} juillet.



Jérôme Sourisseau, le président du Sdis, aux côtés du lieutenant-colonel Denis Paquereau, qui assure l'interim à la direction. P.M.

Le club des Kiwanis s'ouvre à la mixité

CLUB SERVICE Pour la première fois, une femme a été intronisée à la section de Cognac, qui fêtera ses 30 ans en septembre

PHILIPPE MÉNARD

Le club Kiwanis de Cognac, baptisé François-1^{er}, a pris son temps avant de s'ouvrir à une adhésion féminine. Trente ans exactement, qu'il célébrera lors d'un dîner-gala au Castel, à Châteaubernard, le 19 septembre prochain. Ce sera aussi l'occasion de relayer le centenaire du Kiwanis International, un club service né aux États-Unis, à Indianapolis.

« Les Kiwanis étaient d'abord un club d'affaires où les membres avaient pour but l'entraide. Cela s'est progressivement orienté vers du caritatif. Aujourd'hui, on peut éventuellement y faire des affaires, mais cela est moins marqué que dans d'autres clubs services », relève Pierre de Oliveira, le lieutenant-gouverneur de la région Poitou-Charentes-Limousin, qui appartient à la section Saint-Eloi de Limoges.

Des poupées thérapeutiques

Les Kiwanis ont une devise – « l'engagement rend heureux » – et un créneau, l'aide aux enfants en difficulté de par le monde. « On vient aux Kiwanis parce que l'on a une âme humaniste, que l'on a envie d'être utile. La deuxième dimension, c'est l'amitié qu'on y trouve. On passe de bons moments ensemble, à table ou dans le cadre de nos actions. Il y a une confiance qui s'instaure. C'est très intéressant du point de vue intellectuel et des relations humaines », poursuit Pierre de Oliveira, selon lequel l'as-



M. Rumeau, fondateur du club, C. Tempier, J-L. Fustin, Pierre de Oliveira et P. Wadoux lors de l'intronisation de l'impétrante. P.M.

sociation véhicule « un peu plus de convivialité, avec un côté moins strict, moins guindé » que chez certains homologues.

Cécile Tempier, 44 ans, s'est retrouvée dans ces valeurs. Elle a été approchée par son « parrain », Jean-Luc Fustin, patron du restaurant l'Oliveraie, puisque le club fonctionne par cooptation. « Leurs idées, notamment l'aide aux enfants, me plaisent, en tant que mère et en tant qu'infirmière, ma profession », confie-t-elle.

Les bénéficiaires du dîner du 19 septembre doivent ainsi financer des poupées pour l'hôpital. « Les enfants peuvent dessiner dessus, écrire où ils ont mal. Cela leur permet d'extérioriser leur douleur », indique Cécile Tempier. Parmi les autres actions engagées, le club

participe au programme « Eliminate », qui vise l'éradication du tétanos maternel et néonatal.

Sur les dix entités de la région, pour 140 adhérents, Cognac est la quatrième à s'ouvrir à la mixité, après Niort et les deux clubs de Limoges. Patrick Wadoux, président cette année, s'en réjouit. « J'avais déjà essayé la première année où j'étais président, en 2000, mais ils avaient dit non. Cela va nous ouvrir à d'autres façons de travailler, d'aborder nos actions sociales. L'objectif reste de dynamiser le club. »

(1) Dîner-gala pour les 30 ans du club, samedi 19 septembre à 19 h 30 au Castel, à Châteaubernard. Tarif : 48 euros par personne, réservation au 06 82 65 63 72 ou 06 63 82 35 35.

Niala dépeint ses « Reflets d'estrans »

Niala est de retour dans les salles d'exposition municipales avec une série de 24 toiles « Reflets d'estrans » jusqu'au jeudi 25 juin (1). L'artiste vient de fixer un nouveau wagon à « son train de peinture qui a pris le départ dans les années 50 ». Une infusion de sérénité. « Je suis redevenu un môme aux culottes courtes, avec son tablier à carreaux. Je me balade, je regarde. »

Empli des escapades parisiennes de son enfance – « Je n'avais que 6-7 ans. Paris était praticable. Je quittais la rue de Verneuil pour rejoindre l'autre bout de Paris. Ma grand-mère ne s'inquiétait pas. J'allais dans les quartiers d'artisans et je les regardais travailler » –, Niala peint l'estran, les flux et les reflux de l'eau, de là vie, assemble, colle, s'attarde sur un bois flotté que découvre la marée basse. « Il a été touché par d'au-

tres personnes. Il transporte la vie et il est mort. C'est mon monde à moi, un monde de contradictions. »

La peinture abstraite a toute sa faveur. Niala plonge dans les fonds marins, les miroirs d'eau ne l'intéressent pas, « tout se passe à l'intérieur ». Mer et mère, le parallèle est fait. Sur les toiles, une lettre happe l'œil : A comme amour. Niala nourrit ses tableaux de ses poèmes et vice versa jusqu'à ne plus savoir s'il peint ou s'il écrit. Une manière de s'extraire du marasme quotidien... sans pour autant quitter ce vital mordant qui lui sied si bien. « Il n'y a que la poésie qui puisse sauver l'homme, tout le reste c'est de la littérature. Moi je n'ai pas le 49-3 ! »

Sandra Balian

(1) Horaires : du lundi au jeudi, de 9 h 30 à 12 heures et de 14 à 19 heures.



Niala allie peinture et poésie. PHOTOS B.