



ATRIHOME-MRC



"Constuire en confiance"



© ATRIHOME-MRC

Fabien Beaufile

AVEC PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA PROMOTION IMMOBILIÈRE ET LA CONSTRUCTION, L'ENSEIGNE LIGÉRIENNE ATRIHOME-MRC A SU SE DÉVELOPPER TOUT EN CONSERVANT LA CONVIVIALITÉ D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE. SA DEVISE : CONSTRUIRE EN CONFIANCE. ENTRETIEN AVEC FABIEN BEAUFILE, DIRIGEANT D'ATRIHOME-MRC.

En 2019, Sébastien Barthélémy, président du Groupe Atrium (promoteur stéphanois) et vous-même, gérant de MR Construction (constructeur à Andrézieux-Bouthéon) vous êtes associés en créant l'enseigne Atrihome-MRC. Pourquoi cette union ?

C'est tout d'abord une rencontre humaine entre un promoteur capable de réaliser de gros projets comme les bureaux "le consortium" à Saint-Etienne, et un constructeur de maisons de toutes les tailles, qui après plusieurs années de travail en partenariat, ont décidé de s'associer pour une partie de leur activité afin de partager leurs idées et leurs valeurs.

Pouvez-vous présenter Atrihome-MRC en quelques mots et en quelques chiffres ?

Nous sommes un constructeur stéphanois, créé en 1989. Nos forces principales résident dans notre savoir-faire, notre sérieux et notre polyvalence. Très à l'écoute des besoins de nos clients, nous pouvons leur trouver un terrain mais aussi construire leur maison. Nous sommes toujours à la recherche de matériaux innovants et toujours plus écologiques. Notre objectif principal est de construire en confiance avec nos clients en leur offrant le meilleur rapport qualité-prix possible. Notre bureau d'études, nos dessinateurs et notre équipe commerciale travaillent ensemble pour faire évoluer les projets et les plans en 3D de nos clients en direct afin qu'ils puissent se projeter dans leur futur projet. Nous avons également une personne qui chiffre chaque maison pour qu'ils puissent obtenir au juste prix les prestations qu'ils ont réellement demandées. En 2022, nous avons eu la chance de voir 107 clients nous faire confiance pour la construction de leur maison. Nous avons également 86 logements prévus et construits pour de la location. Grâce à notre forte croissance, nous avons pu créer plus de dix emplois en trois ans, ce qui est une grande fierté

pour notre entreprise. Nous travaillons en étroite collaboration avec plus de 110 entreprises régionales, en commençant par les artisans à qui nous sommes très fidèles depuis des années. Nous travaillons également avec des professionnels de différents secteurs tels que les fabricants, les commerçants, les notaires et les agences immobilières.

Quelles sont les forces et les valeurs d'Atrihome-MRC ?

30 ans d'expérience, une très grande réactivité, et une recherche foncière pour le compte de nos clients qui nous donnent toute leur confiance pour le projet d'une vie.

Quelle est l'actualité du groupe et quels sont vos projets à court et à moyen terme ?

Nous avons la chance d'avoir devant nous deux ans de chantier. Nous avons su, malgré les moments compliqués liés au Covid et aux coûts des matériaux, continuer d'avancer sans relâche. Pour preuve, c'est encore une trentaine de villas démarrées ce début d'année, et trois chantiers de logements collectifs qui représentent environ 64 logements supplémentaires à Savigneux, Feurs et Beauzac, en Haute-Loire. Nous sommes fiers aussi de livrer en ce début d'année les bureaux d'un office notarial et un pôle médical de 1 200 m² dans la plaine ...Mais le plus beau dans tout cela c'est que nous avons encore plein de beaux projets en cours de commercialisation. Nous avons actuellement plus de 100 terrains disponibles sur la Loire et la Haute-Loire que nous proposons grâce à nos partenaires fonciers et aux propriétaires.

En tant que partenaire, quels sont vos liens avec l'ASSE ?

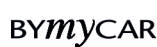
Au-delà du sport et des affaires, il y a une belle aventure humaine dans ce partenariat, car on a la chance d'être stéphanois ! Nous sommes heureux d'accompagner les Verts !

L'entretien

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS



SÉJOURS TOURISTIQUES ET ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS

TRÈS PRISÉE POUR SES ACTIVITÉS SPORTIVES, SES LOISIRS, SA CULTURE, SON PATRIMOINE ET SES ÉQUIPEMENTS LIÉS À LA DÉTENTE ET AU BIEN-ÊTRE, LA STATION DE LA PLAGNE NE SÉDUIT PAS UNIQUEMENT LES TOURISTES. CES DERNIÈRES ANNÉES, L'ACCUEIL DE SÉMINAIRES D'ENTREPRISES, CONGRÈS ET TEAM BUILDING SE DÉVELOPPE À GRANDS PAS.

La Plagne offre de multiples visages. Principalement connue pour son domaine skiable et ses activités hivernales, la station se développe fortement et propose de nombreuses prestations de qualité tout au long de l'année. Destination touristique très prisée grâce à sa situation géographique idéale et à son cadre enchanteur, la station de La Plagne dispose de nombreuses activités au cours des quatre saisons. En hiver, la glisse est bien sûr à l'honneur. Mais pour les non-skieurs, ou pour découvrir de nouvelles sensations, de nombreux autres loisirs réjouiront petits et grands : raquettes, chiens de traîneaux, escalade



En 2021, un terrain de foot a été construit à 2000 mètres d'altitude

sur glace, randonnées, tyroliennes, parapente et sports aériens, biathlon ou encore, par exemple, luge. Les activités estivales sont également multiples et variées : VTT, trail, via ferrata et escalade,

randonnées pédestres, sports d'eaux-vives (rafting, kayak, hydro speed, canoë, canyoning...), parapente et deltaplane, accrobranche, moutain cart, glisses d'été... "La Plagne a aujourd'hui tous les équipements nécessaires permettant d'accueillir à la fois les touristes, mais aussi les sportifs de haut niveau et les professionnels lors de séminaires d'entreprises", indique Rémy Council, directeur général de l'Office de tourisme de La Plagne. Il y a deux ans, un terrain de foot a été créé à plus de 2 000 mètres d'altitude. En juillet dernier, les joueurs de l'ASSE ont fait un premier stage d'oxygénation à La Plagne. Le deuxième stage se déroulera cette année, du 22 au 26 juillet. Par ailleurs, grâce à son cadre privilégié et à la qualité de ses prestations et de ses équipements, la station est très convoitée par les dirigeants pour organiser des événements professionnels et assurer la réussite des séminaires d'entreprises, de congrès et de team building. "Ces dernières années, La Plagne se développe énormément dans beaucoup de domaines", se réjouit Rémy Council. ■

MC2I SOLUTIONS

"CONTINUER À ÊTRE RECONNU COMME EXPERT EN INFORMATIQUE"

MC2i solutions
Informatique Impression

CRÉÉE EN 2013 PAR MARIELLE CHARROIN, L'ENTREPRISE MC2I SOLUTIONS EST SPÉCIALISÉE DANS LES DOMAINES DE L'INFORMATIQUE ET DE L'IMPRESSION À DESTINATION DES PROFESSIONNELS DE LA RÉGION AUVERGNE RHÔNE-ALPES. PROFESSIONNALISME, CONFIANCE, PROXIMITÉ ET INNOVATION ONT PERMIS À LA SOCIÉTÉ IMPLANTÉE À SAINT-ÉTIENNE DE FORTEMENT SE DÉVELOPPER.



Marielle Charroin

l'impression à destination des professionnels, a intégré un groupement d'entreprises qui réunit une entreprise basée à Lyon et deux autres situées à Clermont-Ferrand. Objectif : mutualiser les compétences techniques ainsi que le marketing et les achats en maillant tout le territoire Auvergne-Rhône-

Alpes. Ce groupement d'entreprises représente 36 salariés, dont 10 travaillent pour MC2I Solutions qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 1,3 M€. "Pour accompagner notre accroissement d'activité, nous avons recruté de nouveaux collaborateurs et projetons de déménager notre agence pour nous installer dans des locaux plus grands dans la périphérie stéphanoise", annonce Marielle Charroin qui se réjouit : "Nous nous sommes faits une vraie place aujourd'hui dans le monde de l'informatique et de l'impression sur le territoire ligérien. Nous récoltons enfin ce que l'on a semé pendant dix ans. Cette année, nous arrivons vraiment à asseoir la société". MC2I Solutions s'est développée grâce à sa réputation de sérieux, ses compétences, son professionnalisme, sa capacité d'innovation, ses engagements envers ses clients et ses valeurs d'éthique, essentielles dans ce secteur d'activité très

concurrentiel. L'entreprise stéphanoise intervient dans les domaines de l'informatique avec un axe fort sur la cybersécurité, les solutions d'impression avec des contrats de maintenance et dans le numérique avec l'affichage dynamique. Elle est également experte en signature électronique et gestion électronique de documents. MC2I Solutions propose par ailleurs des solutions en infogérance en se positionnant comme le prestataire informatique externe des entreprises qui n'ont pas les moyens financiers d'avoir une personne en interne pour gérer leur infrastructure informatique. "L'infogérance fait vraiment partie de la force de la société", précise la dirigeante dont l'objectif est de continuer à être référencé et reconnu comme experte en informatique au niveau régional et à développer la structure en s'appuyant sur la croissance externe. ■

FOCUS

"Ces dernières années, nous avons musclé notre développement", indique Marielle Charroin, fondatrice et dirigeante de MC2I Solutions. En septembre, la société stéphanoise, spécialisée dans les domaines de l'informatique et de

"AU SERVICE DE L'URGENCE"

CRÉÉE EN 2008, L'ENTREPRISE LE COURSIER COLISAGE EUROPÉEN (LCE) EFFECTUAIT ESSENTIELLEMENT DU TRANSPORT EXPRESS. AU FIL DES ANNÉES, LA PME S'EST DÉVELOPPÉE. SON ACTIVITÉ S'ÉTEND AUJOURD'HUI À LA LOGISTIQUE, AU CONDITIONNEMENT ET AU STOCKAGE.



© LE COURSIER COLISAGE EUROPÉEN

"Aujourd'hui, nous faisons toujours du transport express, c'est l'ADN de l'entreprise", indique Olivier Simon, co-fondateur et gérant de l'entreprise Le Coursier Colisage Européen (LCE).

En 2008, à seulement 21 ans, Olivier Simon se lance dans l'aventure de l'entreprenariat et crée LCE. "Au départ, nous avions peu de moyens. Le siège social était chez moi à Saint-Héand et nous n'étions que deux à travailler dans l'entreprise."

Persévérants et assidus, les deux collaborateurs développent l'activité. En 2011, elle s'étend à la logistique, au conditionnement et au stockage. Ils louent alors un dépôt de stockage 500 m² équipé de bureaux. Et ils commencent à recruter.

En 2018, pour accompagner l'accroissement d'activité de la PME, LCE acquiert un entrepôt à La Talaudière ce qui lui permet de s'agrandir de 1 000 m². Son objectif : pérenniser l'entreprise.

"Forts de nos 15 ans d'expérience, nous avons basé notre développement sur des valeurs et des objectifs sûrs, une équipe jeune, dynamique et réactive. Et surtout, sur la connaissance de notre métier ainsi que sur une volonté de respecter l'environnement", souligne le dirigeant.

LCE propose quatre types de service à ses clients. Le transport express grâce à une flotte de véhicules allant du 3m² au 20m² Hayon Tautliner, pouvant charger jusqu'à 1,5 tonne. Les livraisons s'effectuent en France et en Europe. Le second service est celui du colisage en proposant

un ensemble de solutions adaptées en fonction des besoins du client pour un conditionnement sur mesure de ses PLV. Réception, contrôle, conditionnement, expédition et tracking des marchandises sont réalisés avec le plus grand soin. "LCE, c'est une équipe souple qui attache une très grande importance à la qualité de sa relation client", confie Olivier Simon. Troisième service : l'affrètement. Avec un réseau national qui se développe au fil des années, LCE propose un service adapté aux besoins de chaque client : porteur semi-remorque/Tautliner, fourgon, plateau...Et enfin le stockage. Dotée d'une surface de près de 1 500m², LCE garantit à ses clients une surface adaptée aux produits imprimés et sensibles, une solution rapide pour analyser leurs stocks, une gestion qualitative et quantitative de leurs stocks et une réactivité optimale lors du déclenchement de leurs réapprovisionnements. La devise de LCE : "Au service de l'urgence". Et, depuis sa création en 2008, l'entreprise se développe à vitesse grand V. ■

5 jours pour entreprendre

La CCI de Saint-Etienne propose une nouvelle formation baptisée "5 jours pour entreprendre". Destinée aux porteurs de projet de création ou rachat de fonds de commerce, cette formation permet de les accompagner dans la conception et la concrétisation de leur projet. En cinq jours, les futurs entrepreneurs acquièrent les compétences nécessaires, comprennent les bonnes méthodes et découvrent les outils essentiels pour mener à bien leur projet de création d'entreprise. L'objectif de cette formation consiste à leur donner les clés pour réussir grâce à des échanges, des analyses de pratiques, des mises en situation, des cas réels d'entreprises et l'encadrement de formateurs experts. Une première session aura lieu à la CCI de Saint-Etienne les 22, 25, 26, 30 et 31 mai puis une seconde se déroulera du 17 au 21 juillet. Renseignements au 04 77 49 24 66.

Un ancien officier du RAID au service des entrepreneurs

Le réseau Rencontres des entrepreneurs en Roannais (RER) organise une conférence sur le thème "L'expérience du RAID au service de l'entreprise." Cette conférence se tiendra jeudi 1^{er} juin à 18 h, à la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Roanne, située 6 rue Marengo. Elle sera animée par Stéphane Charlot, un ancien officier du RAID qui intervient auprès des entreprises en gestion de crise et préparation mentale en donnant des clés pour apprendre à gérer ses émotions, retrouver confiance en soi et la transmettre dans le cadre professionnel et dans sa vie privée. Son expérience professionnelle, et les nombreuses situations rencontrées, lui ont permis de comprendre que la performance se planifie et se cultive : préparation mentale, gestion du stress, récupération. Des facteurs indispensables pour atteindre l'excellence dans l'exécution des missions des dirigeants et des salariés.

Artinov, un tremplin pour les entreprises !

Artinov, le concours de l'innovation artisanale organisé par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes, en partenariat avec Groupama Rhône-Alpes Auvergne, Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes et SOCAMA Auvergne Rhône-Alpes, récompense les entreprises artisanales de la région qui ont su se démarquer grâce à leur capacité d'innovation et de développement. Ce concours permet de valoriser l'aptitude des entreprises artisanales à développer des produits ou services innovants, des process de production nouveaux, un service client novateur, un management original ou encore, par exemple, un impact environnemental réduit. Pour participer au concours Artinov 2023, les entreprises doivent candidater avant le 31 juillet.

Grand angle

"NOS PARTENAIRES NOUS SONT RESTÉS FIDÈLES"

CRÉÉ EN 2006, LE BUSINESS CLUB DES ÉTOILES EST LE RÉSEAU DES PARTENAIRES DE L'AS SAINT-ÉTIENNE. CE CLUB ENTREPRISE RÉUNIT AUJOURD'HUI 400 ADHÉRENTS AUTOUR DE LA PASSION DES VERTS. IL PERMET AUX DIRIGEANTS QUI EN SONT MEMBRES DE PROFITER D'UNE VÉRITABLE PLATEFORME POUR RENFORCER LEUR RÉSEAU ET DÉVELOPPER LEUR BUSINESS, MAIS AUSSI POUR AVOIR UNE PROXIMITÉ PARTICULIÈRE AVEC L'ASSE. ENTRETIEN AVEC NICOLAS JACQ, DIRECTEUR DU BUSINESS CLUB DES ÉTOILES.

Qu'avez-vous mis en place dans ce contexte particulier de descente des Verts en Ligue 2 ?

Il a fallu rapidement rebondir ! La fidélité et le soutien de tous nos partenaires officiels, nous ont vraiment aidé en cela. Certains d'entre eux sont même allés jusqu'à conserver le même niveau d'investissement qu'en Ligue 1 ! Des partenaires tels que le Département de la Loire, le Crédit Agricole, ou Zebet, ont mis en place des activations permettant de matérialiser cette volonté d'engagement aux côtés du club dans un moment délicat. De notre côté, afin de démontrer à nos clients l'intérêt de nous renouveler leur confiance, et d'assurer une continuité dans notre politique BtoB, nous avons proposé, comme les années précédentes, une dizaine d'opérations hors jour de match. Celles-ci permettent notamment à nos membres de se rencontrer dans un cadre convivial et d'échanger. C'est aussi l'occasion pour eux, sur certaines de ces actions, de se rapprocher des joueurs et des dirigeants de l'ASSE.

Quel genre d'événements organisez-vous pour les membres ?

Il y a des événements devenus institutionnels, et particulièrement attendus, tels que le tournoi de pétanque, qui réunit 300 décideurs autour des joueurs et joueuses des Verts, la garden party, ou encore les vœux du président. Nous essayons d'apporter



Nicolas Jacq

un maximum de convivialité autour de nos événements. Nous aimons aussi les surprendre comme à l'occasion du tournoi de foot indoor organisé ce mois d'avril, où les participants ont eu la surprise de jouer avec 6 anciens vainqueurs de la Coupe de la Ligue 2013 !

Qu'allez-vous proposer aux membres cette nouvelle saison ?

De s'engager très vite ! Nous mettons ainsi en place un tarif attractif pour les adhésions faites avant le 3 juin. Nous proposons aussi à tous les membres engagés sur 23/24, des places VIP à tarifs réduits (de -23 % à -28 %) pour le match de rugby France-Ecosse, qui aura lieu à Saint-Etienne le 12 août. Nous nous préparons également à la probable montée en D1 de l'équipe féminine, qui est un beau support de communication. C'est aussi le cas du nouveau site internet que nous avons créé en début d'année qui permet de mettre en avant les actions et le fonctionnement du Business Club des Étoiles. Néanmoins la nouveauté la plus notable demeure la nouvelle application dédiée à nos membres, lancée en novembre, qui constitue un véritable lien digital entre les adhérents et le Business Club des Étoiles et entre les adhérents entre eux. On y retrouve l'annuaire BtoB, les actualités, la possibilité pour les membres de discuter entre eux, de proposer leurs offres commerciales ou d'emploi. Cette application rencontre un véritable succès puisque 85% des membres l'ont déjà téléchargée. Elle compte ainsi 418 utilisateurs, est visitée plus de 5 500 fois par mois en moyenne, et comptabilise 9 700 consultations de fiches de membres en seulement 6 mois ! ■

A l'affiche

BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

« 10 ANS QUASIMENT JOUR POUR JOUR, APRÈS LA FINALE DE LA COUPE DE LA LIGUE, LE BUSINESS CLUB DES ÉTOILES ASSE ORGANISAIT LE VENDREDI 21 AVRIL, SON TOURNOI DE SOCCER AU CLUB 42 D'ANDRÉZIEUX.

Les 50 participants se sont affrontés dans un championnat où toutes les équipes ont pu se rencontrer. Ils ont eu la surprise et le plaisir de pouvoir jouer avec 6 vainqueurs de la Coupe de la Ligue 2013. Brandao, Loïc Perrin, Renaud Cohade, JP Mignot, et Jeremy Clément ont ainsi pris part au tournoi, alors que François Clerc, est également passé saluer ses ex-coéquipiers. Les participants ont pu se retrouver et échanger lors du réceptif proposé, à la fin du tournoi. Au bout de 3 heures de matchs endiablés mais toujours dans un esprit fair play, c'est l'équipe composée des représentants de Géoxpert, de SB Courtage, et d'Allianz, qui se sont vu décerner le trophée réservé aux vainqueurs ! 🏆



L'ESSOR
COMMUNIC

Directeur de la publication : Roland Romeyer. Directeur d'ASSE promotion : Nicolas Jacq. Responsable de la Communication et des Médias : Thomas Granger. Éditeur délégué : Société L'Essor Affiches

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS

