

BYMYCAR**BYmyCAR**

"Compétences et proximité, humilité et accessibilité"



© BYmyCAR

Florian Martin

LA PROXIMITÉ AVEC LES CLIENTS, LA CONNAISSANCE DES PRODUITS, L'ÉCOUTE ET LA RÉACTIVITÉ FONT PARTIE DES VALEURS PHARES DE BYMYCAR. LE GROUPE, QUI DÉTIENT TROIS CONCESSIONS (AUDI, VOLKSWAGEN ET SKODA) DANS LA LOIRE, À SAINT-PIERRE-EN-JAREZ, PROPOSE UNE LARGE GAMME DE VÉHICULES NEUFS OU D'OCCASION ET UN SERVICE APRÈS-VENTE DE GRANDE QUALITÉ. ENTRETIEN AVEC FLORIAN MARTIN, DIRECTEUR BYMYCAR PLAQUE LOIRE.

Pouvez-vous présenter BYmyCAR et nous parler de vos concessions de la Loire ?

Avec plus de 80 000 véhicules vendus chaque année et 19 marques distribuées, BYmyCAR est le premier groupe indépendant de distribution automobile français. 3 300 femmes et hommes, au sein des 90 concessions du Groupe en France et en Europe (Suisse, Espagne, Italie, Belgique) s'engagent au quotidien à entretenir avec passion, la confiance et le véhicule de nos clients. Dans la Loire, à Saint-Pierre-en-Jarez et au Coteau, nous avons des concessions Audi, Volkswagen et Skoda dans lesquelles les clients peuvent acquérir des véhicules neufs ou d'occasion et bénéficier d'un service après-vente selon les standards des constructeurs.

Comment expliquez-vous le développement de vos concessions ?

Nous avons des relations fortes avec le local, avec nos clients, avec nos partenaires etc., car l'humain est au cœur de notre stratégie. Dans un monde qui se dématérialise, le relationnel est plus important que jamais. Bien-sûr, nous distribuons des véhicules par le biais de notre site Internet, mais la plupart du temps le client est en demande de proximité, d'échange, d'expertise, de conseil... Il va se renseigner sur Internet, mais il aime se rendre en concession. Echanger avec son commercial référent (qu'il connaît depuis longtemps), s'installer au volant de la voiture, essayer, ressentir, discuter, prendre un café. Dans nos concessions, nous veillons particulièrement à l'accueil et à la satisfaction de nos clients. Ce lien de confiance est celui qui crée la préférence et nous anime chaque jour.

La concurrence dans le secteur est rude, comment créez-vous la différence dans la Loire ?

Depuis des années, à Saint-Etienne, nous faisons perdurer les valeurs de Jean-Pierre Rocle et partageons celles de nos part-

naires : compétences et proximité, humilité et accessibilité. Nous proposons également un large choix de véhicules : neufs, occasions, en location longue durée ou financés, disponibles rapidement, petit loyer ou grosse cylindrée, électrique ou thermique ... Nos quatre marques Audi, Volkswagen, Volkswagen Utilitaires et Skoda, ainsi que notre réseau de plusieurs milliers de véhicules toutes marques en Europe nous permettent de répondre à la majorité des besoins des clients qui entrent en concession. Enfin, nous faisons en sorte de continuer à prendre du plaisir dans notre quotidien. Acheter une voiture reste un moment exceptionnel pour nos clients. Nous nous nourrissons de voir leurs yeux qui pétillent lorsqu'ils découvrent leur véhicule pour la première fois.

Quel est votre enjeu majeur en 2023 ?

Dans un contexte économique incertain, l'expérience client en concession et l'accompagnement à la transition énergétique sont nos deux principaux enjeux. D'un côté, nous travaillons à optimiser l'organisation, l'agencement et l'événementialisation de nos concessions pour rendre l'expérience de nos clients encore plus singulière. De l'autre, main dans la main avec les marques, nous proposons des véhicules encore plus adaptés aux besoins et envies de notre clientèle, comme le tout dernier véhicule Q8 e-tron 100 % électrique avec ses 600 km d'autonomie et ses 30 minutes de temps de recharge complète.

En tant que partenaire majeur, quels liens entretenez-vous avec l'ASSE en 2023 ?

Nous avons renouvelé notre confiance à l'ASSE en Juillet 2022, pour 3 ans, alors que le Club venait malheureusement de quitter la Ligue 1. Notre partenariat va au-delà des résultats. Nos relations avec l'ASSE sont quotidiennes, fluides et créatrices de valeurs. BYmyCAR est vert et fier. ■

L'entretien

PARTENAIRES MAJEURS**PARTENAIRES OFFICIELS**

LEADER DANS LA DISTRIBUTION DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

LE GROUPE FRANÇAIS REXEL EST SPÉCIALISÉ DANS LA DISTRIBUTION DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE, DE CHAUFFAGE, D'ÉCLAIRAGE ET DE PLOMBERIE MAIS AUSSI DANS LES ÉNERGIES RENOUVELABLES ET LES PRODUITS ET SERVICES D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE À DESTINATION DES PROFESSIONNELS. COMPTANT 440 AGENCES EN FRANCE, 7 SONT IMPLANTÉES DANS LA LOIRE.

Fondé en 1967, Rexel est un groupe français spécialisé dans la distribution de solutions de maîtrise de l'énergie à destination des professionnels. "Nous distribuons du matériel électrique et de plomberie pour les secteurs du bâtiment, mais aussi du matériel pour l'éclairage, la sécurité, le photovol-



taïque, le génie climatique, la climatisation, la ventilation, le chauffage et les bornes pour véhicules électriques", explique David Autin, responsable commercial Grands Comptes pour les départements de la Loire et de la Haute-Loire. Leader en France, le groupe Rexel est également très présent à l'international sur trois marchés principaux : l'Europe, l'Asie/Pacifique et l'Amérique du Nord.

Les clients de Rexel sont uniquement des professionnels : des installateurs nationaux et régionaux, des artisans et des PME, mais aussi des intégrateurs,

des prescripteurs et des collectivités. Ils utilisent le matériel fourni par Rexel dans les secteurs de l'industrie (usines, entrepôts...), du résidentiel (le monde de l'habitat), du tertiaire (magasins, bâtiments de bureaux, hôpitaux...) et du génie climatique (chauffage, climatisation, ventilation). Rexel stocke ses produits dans de vastes centres logistiques. Un nouveau site de 36 000 m² à la pointe de la technologie vient d'ouvrir à Miribel, dans le Rhône.

En France, le groupe Rexel emploie 5 000 collaborateurs répartis dans 440 agences et réalise un chiffre d'affaires

de 3 milliards d'euros. Sept agences sont implantées dans la Loire et une en Haute-Loire. Sur ces deux départements, 70 salariés travaillent pour Rexel dont le chiffre d'affaires s'élève à 70 M€. Aujourd'hui, l'objectif du groupe Rexel consiste à poursuivre son développement dans tous les domaines. Et particulièrement en matière de transition énergétique : "nous essayons d'améliorer continuellement notre performance environnementale en diminuant au maximum nos émissions de gaz à effet de serre et notre empreinte carbone. Dans cette optique, Rexel organise de nombreuses formations à destination de ses collaborateurs", indique David Autin qui précise que le groupe Rexel mise aussi sur l'essor du digital qui représente actuellement 40 % de son chiffre d'affaires. ■

Yo WEB

LA COMMUNICATION DIGITALE AU SERVICE DES ENTREPRISES



EN MARS 2018, YOHAN DÉPALLE CRÉÉ L'ENTREPRISE YO WEB, UNE AGENCE DE COMMUNICATION DIGITALE BASÉE À VEAUCHE. SPÉCIALISÉE DANS LE COMMUNITY MANAGEMENT, YO WEB ACCOMPAGNE LES ENTREPRISES, LES ASSOCIATIONS ET LES COLLECTIVITÉS EN DÉVELOPPANT LEUR NOTORIÉTÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET EN LEUR PROPOSANT D'AUTRES PRESTATIONS LIÉES À LA COMMUNICATION.



Yohan Dépalle, dirigeant de Yo Web, entouré de Lisa et Jules, ses deux collaborateurs

deux salariés : Lisa, social média manager, et Jules, chargé de communication. Yo Web propose principalement des services de Community management, c'est-à-dire de la publication de posts et de la création de publicité sur les réseaux sociaux en définissant pour ses clients une véritable stra-

tégie digitale, en leur créant du contenu adapté à leur image, en surveillant de près leur e-réputation, en gérant leurs campagnes de publicité web et en animant au quotidien leurs pages Facebook et LinkedIn, leurs comptes Twitter, Instagram etc. Mais l'agence a d'autres cordes à son arc comme

la création de sites web et la réalisation de campagnes de communication traditionnelles. "La force de Yo Web peut se résumer en quatre mots : proximité, réactivité, adaptabilité et performance. Très à l'écoute de nos clients, nous leur offrons des solutions sur mesure", confie Yohan Dépalle.

Depuis cinq ans, le dirigeant a su tisser des liens de confiance avec ses clients, des entreprises (80 %), des associations et des collectivités. MC2I Solutions, Optic 2000, Toma Intérim, Les Jardins de Lola, ABN Façades, la ville de Veauche ou encore, par exemple, le club de football de l'ES Veauche ont pu mesurer l'impact et l'efficacité du savoir-faire de Yo Web qui a pris en charge leur communication digitale. A moyen terme, Yohan Dépalle s'est fixé trois objectifs principaux : pérenniser l'agence, la développer et recruter de nouveaux collaborateurs. ■

FOCUS

Yohan Dépalle s'est lancé seul dans l'aventure de l'entrepreneuriat. En mars 2018, il créé à Veauche la société Yo Web. Aujourd'hui, le fondateur-gérant de l'agence de communication digitale emploie



Nos OFFRES VIP
Contact : Club des Etoiles
TÉL. 04 77 92 83 83



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE



LA CUISINE LIGÉRIENNE À L'HONNEUR

EN 2020, ARNAUD ET AURÉLIE ROCHETIN ACHÈTENT LE RESTAURANT LA RAVARINE, À SAINT-GENEST-MALIFAUX. LE COUPLE RÉNOVE ENTIÈREMENT L'ÉTABLISSEMENT QUI PROPOSE UNE CUISINE MAISON AXÉE SUR LES SPÉCIALITÉS LIGÉRIENNES RÉALISÉES À PARTIR DE PRODUITS LOCAUX.



© LA RAVARINE

Une cuisine authentique, un accueil chaleureux et un cadre verdoyant, telle est la recette du succès de La Ravarine. En 2020, en pleine crise du Covid, Arnaud et Aurélie Rochetin achètent le fonds de commerce, les murs et le terrain du restaurant situé 200 route du col de la République, à Saint-Genest-Malifaux. Pendant un an, le couple, qui gère en parallèle le restaurant le Panoramic, à Planfoy, agrandit et restaure entièrement La Ravarine. Ils investissent au total 500 000 € pour concrétiser ce projet qui leur tient tant à cœur. "Je connais la Ravarine depuis une vingtaine d'années. J'y allais lorsque j'avais 18 ans. Ces dernières années, le restaurant ne marchait plus du tout et cela me faisait vraiment mal au cœur. Alors, avec ma femme, nous avons décidé de rendre les clés du Panoramic que nous avions en gérance pour devenir propriétaires de La Ravarine", explique Arnaud Rochetin. Un pari audacieux, mais un pari réussi pour ce fils de restaurateurs. Il y a trois ans, Aurélie, sa femme, quitte son poste de secrétaire médicale pour se lancer dans l'aventure avec son mari. "Elle m'a fait confiance. Aujourd'hui l'affaire tourne bien, mais il faut rester prudent car c'est un métier très aléatoire", confie le dirigeant de 42 ans qui, selon la saison, embauche une dizaine de salariés. Après un an de travaux, La Ravarine réouvre en novembre 2021. "Nous avons tout refait du sol au plafond et avons créé une grande extension avec un grill extérieur pour faire des grillades pendant la saison estivale et un brasero pour la période hivernale. Nous avons égale-

ment aménagé une cave à vins que l'on peut privatiser pour une dizaine de personnes", indique Arnaud Rochetin. L'établissement offre aujourd'hui une capacité d'accueil de 80 couverts en intérieur et de 70 couverts à l'extérieur. Convivialité, générosité et bonne humeur sont les maîtres-mots des propriétaires. Une doctrine qui séduit les clients, toujours plus nombreux, pour qui La Ravarine est une halte gourmande dans un véritable havre de paix. Implanté en plein cœur du Pilat, équipé d'un grand parking et d'une belle terrasse, le restaurant propose une cuisine simple et savoureuse dans un cadre dépaysant à seulement dix minutes de la place Bellevue, à Saint-Etienne. Les clients peuvent déguster une cuisine traditionnelle et locale à un prix abordable. Râpées "maison", fromage, viande et charcuterie issus de producteurs locaux, caillettes etc., font le succès de l'établissement. Ouvert du mardi au dimanche, les clients peuvent profiter d'une carte simplifiée avec de bons produits du terroir, des menus traditionnels et, pour diversifier les papilles, d'un menu estival. Par ailleurs, Arnaud et Aurélie Rochetin organisent régulièrement des concerts et ouvrent la terrasse équipée d'un terrain de pétanque quand le temps le permet. Tous les ingrédients sont réunis pour savourer un bon moment en famille ou entre amis. Après avoir réalisé l'an dernier une très belle première saison, les heureux propriétaires de La Ravarine se réjouissent de la seconde qui s'annonce prometteuse. ■

Infos Loire

Saint-Etienne, terre de Foot

Après la Coupe du Monde de Rugby 2023 et les Jeux Olympiques et Paralympiques Paris 2024, Saint-Etienne Métropole vient d'être sélectionnée pour accueillir en 2024, au stade Geoffroy Guichard, un match qualificatif de l'équipe de France féminine de football pour l'UEFA Women's Euro 2025. Grâce à des structures adaptées et des équipements haut de gamme, Saint-Etienne Métropole accueille de plus en plus de compétitions sportives de niveau international sur son territoire. Ces événements sportifs de grande envergure ont un retentissement très positif sur le tissu économique local. Ils constituent un moteur de la croissance économique du territoire en y faisant rentrer de l'argent frais et en engendrant une création de valeur ajoutée et d'emploi. Et ce, dans de nombreux secteurs d'activité comme par exemple le tourisme, l'hôtellerie, la restauration ou encore les commerces de proximité.

Les enjeux de l'économie circulaire

La délégation de Saint-Etienne de la CCI Lyon Métropole organise une conférence plénière suivie de rencontres avec les acteurs de Grands comptes publics et privés, les entreprises et associations du territoire de Saint-Etienne Métropole. Cet événement baptisé "Les rencontres de l'économie circulaire" aura lieu le 8 juin, de 8 h 30 à 14 h à la CCI de Saint-Etienne, 57 cours Fauriel. Cette demi-journée se déroulera en présence d'Irène Breuil, présidente de la délégation de Saint-Etienne de la CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne, Siham Labich, vice-présidente à Saint-Etienne Métropole en charge de la Cohésion sociale, de la Politique de la ville, du Handicap, de la Lutte contre les discriminations et de l'Economie Circulaire et adjointe à la Ville de Saint-Etienne, André Charbonnier, conseiller délégué à SEM, en charge de l'Economie Circulaire, et maire de Chambœuf, Henri-Damien Ferret, délégué régional du ministère des Armées pour la région AURA et Christian Jumel, chargé de mission de la délégation à l'accompagnement régional.

Des entrepreneurs engagés

Pour la 3^e année consécutive, du 5 au 9 juin, la CPME Loire organise la Semaine de l'entrepreneur engagé, en partenariat avec la Direction départementale de l'emploi, du travail et des solidarités (DDETS). Le 6 juin, plusieurs rendez-vous sont proposés : une matinale "Actualité Sociale" dédiée au management de l'intergénérationnel en entreprise, et en particulier des seniors, la visite de Méthamoly, un site de méthanisation implanté à Saint-Denis-sur-Coise et un afterwork au PAM Pub Art Music, à La Fouillouse, consacré aux solutions pour remédier aux difficultés de recrutement en découvrant la Marque Employeur. Le 9 juin, une matinale baptisée "Fresque du climat", sera organisée, 57 cours Fauriel, à Saint-Etienne. Informations et réservations sur la page Facebook CPME Loire.

Grand angle



MANUFACTURE
x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

LE PROMOTEUR IMMOBILIER ET INVESTISSEUR PREND SON ENVOL

GRAFEN, SOCIÉTÉ DE PROMOTION IMMOBILIÈRE ET D'INVESTISSEMENT CRÉÉE À SAINT-ÉTIENNE, PAR DAMIEN CHARITAT, NICOLAS DARNE ET BENJAMIN OLIVO ANNONCE DES DÉBUTS PROMETTEURS. LE SAVOIR-FAIRE DES TROIS ASSOCIÉS PORTE SES FRUITS ET LES PROJETS SE MULTIPLIENT.

Grafen commence à se bâtir une belle notoriété dans la promotion immobilière. La jeune entreprise, co-fondée à Saint-Etienne par Damien Charitat, Nicolas Darne et Benjamin Olivo, propose tous types de constructions (industrielles, commerciales, tertiaires, professionnelles) ainsi que la réhabilitation de friches ou de tenements immobiliers existants à partir de foncier vierge. Des projets attractifs et à taille humaine qui séduisent leurs clients, des professionnels issus de secteurs d'activité variés. "Il n'y a pas de format préétabli. Nous faisons soit de la construction ex-nihilo à partir de foncier vierge de bâtiments, soit de la récupération de foncier existant avec des bâtiments que nous réhabilitons", explique Damien Charitat.

Parmi les récentes réalisations de Grafen, le parc de l'Étoile, à Firminy, compte parmi les ouvrages les plus représentatifs de la société : la réfection complète d'une friche industrielle et la création de 3 500 m² de bâtiments abritant des locaux tertiaires et commerciaux. Autre exemple très significatif, la restructuration de la friche Jean Olivo, à Roche-la-Molière, où un parc d'activité de 14 000 m² a été créé, 6 000 m² du site ont été réhabilités et un bâtiment industriel et artisanal de 1 200 m² a été construit permettant l'implantation de 15 entreprises. Par ailleurs, la société Grafen a entrepris de nombreuses opérations de revitalisation comme



Esquisse projet de réhabilitation de l'ancien site Jtekt

la reconversion d'Hephad en foyer logements dont le Foyer des Roses, à la Talaudière, la résidence Les Camélias et la résidence Valbenoîte, à Saint-Etienne. Le dernier projet d'envergure en cours lancé par les trois associés : investir 15 M€ pour réhabiliter la friche Jtekt située dans le quartier La Rivière, à Saint-Etienne. "Cet ancien site de Peugeot va être dépollué, remis en conformité et embelli pour être revendu en bloc total ou à la découpe", indique Damien Charitat. L'investissement immobilier, second domaine d'activité de Grafen, se porte lui aussi très bien. Damien Charitat, Nicolas Darne et Benjamin Olivo conçoivent et montent des projets clés en main où des personnes viennent abonder dans des fonds spécifiques créés pour des opérations

particulières. "Avec ces opérations, nous proposons une rémunération sur le modèle de celle d'un placement bancaire. Cela nous permet de disposer de fonds beaucoup plus facilement pour des projets dédiés", précise le dirigeant. La force de Grafen peut se résumer en trois mots : agilité, poly technicité et multi compétence. Et son atout majeur réside dans la complémentarité de ses trois associés aux profils très différents. Nicolas Darne exerce le métier de promoteur immobilier depuis quinze ans, Benjamin Olivo est issu du secteur du BTP et Damien Charitat est un entrepreneur en série doté d'un bagage éco-gestion-finances. Une combinaison de talents efficace pour se lancer dans la promotion et l'investissement immobilier. Et se faire un nom. ■

BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

Vendredi 26 mai, le Business Club des Etoiles a organisé un déplacement sur les terres de deux de ses quatre partenaires viticole, François Villard, et Pierre Gaillard (les deux autres étant Yves Cuilleron et la Coopérative des Vins de Vienne). Après une visite du domaine et une dégustation assurée par François Villard lui-même et son équipe, le bus des 60 membres du BCDE a ensuite rejoint le domaine de Pierre Gaillard pour une visite ensoleillée des vignes, avant un repas pris au cœur de la cave, en compagnie de Pierre Gaillard et de ses enfants, Pierre Antoine et Jeanne, et agrémenté des vins de la maison. Les convives sont repartis ravis de ce bon moment passé dans un endroit exceptionnel, avec de beaux souvenirs dans la tête et dans les soutes du bus. Merci encore à François, Pierre, Jeanne, Pierre Antoine, et leurs équipes pour l'accueil et le temps consacré aux membres du BCDE ! 🍷



A l'affiche

L'ESSOR
Affiches

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

