

BYmyCAR**BYmy)CAR**

"Expertise, proximité et humilité"



© BYmyCAR

Florian Martin

BYMYCAR DÉTIENT CINQ CONCESSIONS DANS LA LOIRE, À SAINT-PRIEST-EN-JAREZ ET AU COTEAU. CE GROUPEMENT AUTOMOBILE PROPOSE UNE LARGE GAMME DE VÉHICULES NEUFS (MARQUES AUDI, VOLKSWAGEN ET SKODA) OU D'OCCASION AINSI QU'UN SERVICE APRÈS-VENTE. LES VALEURS PHARES DU GROUPE : EXPERTISE, PROXIMITÉ ET HUMILITÉ. ENTRETIEN AVEC FLORIAN MARTIN, DIRECTEUR BYMYCAR PLAQUE LOIRE.

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

Nous distribuons 19 marques et vendons, chaque année, plus de 80 000 véhicules. Cela fait de BYmyCAR 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-Priest-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 ?

L'humain est au cœur de notre stratégie. Sur le terrain, nous tissons des relations fortes avec le local, avec nos clients, avec nos partenaires etc. Bien-sûr, nous distribuons aussi 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 pour échanger avec son commercial référent (qu'il connaît depuis longtemps), s'installer au volant de la voiture, essayer, ressentir, discuter, prendre un café. Dans un monde qui se dématérialise, le relationnel est plus important que jamais. 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.

Quels sont vos enjeux principaux en 2024 ?

Perfectionner sans cesse l'expérience client en concession. Pour y parvenir, nous travaillons à optimiser l'organisation, l'agencement et l'événementialisation de nos concessions pour rendre l'expérience de nos clients encore plus singulière. Et l'accompagnement vers la transition énergétique. En collaboration avec les marques, nous proposons des véhicules encore plus adaptés aux besoins et envies de notre clientèle, comme la Nouvelle Volkswagen ID.7 (Berline 100 % électrique 620 km d'autonomie) ; l'Audi Q6 e-tron (grand SUV 100 % électrique) ; la Skoda Superb IV (berline hybride rechargeable) ...

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

Nous avons renouvelé notre confiance à l'ASSE en Juillet 2022, pour trois 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**

Expert en télécommunication auprès des entreprises

CRÉÉE EN 1983 PAR DANIEL NEBOUT, RADIOTEL AUVERGNE FÊTE SES QUARANTE ANS CETTE ANNÉE. EN 2017, TROIS COMMERCIAUX SALARIÉS RACHÈTENT ET DÉVELOPPENT RADIOTEL ENTREPRISES, LA BRANCHE SPÉCIALISÉE DANS LES SOLUTIONS DE TÉLÉCOMMUNICATION AUPRÈS DES ENTREPRISES.



Depuis 2017, Radiotel Entreprises est dirigée par Nicolas Herrero, Guillaume Moret et Sylvain Regent, trois anciens commerciaux salariés qui se sont associés et ont repris la partie B to B de la société. Radiotel Entreprises propose aux professionnels des solutions de télécommunication en matière de téléphonie mobile, téléphonie fixe, internet, sécurité, cybersécurité et interconnexion de sites. L'entreprise, qui

fête ses quarante ans cette année, est distributeur SFR Business, distributeur Alcatel et partenaire de nombreuses structures ce qui lui permet de pouvoir répondre aux besoins des entreprises en matière de télécommunication et de sécurité. "Notre mission est d'accompagner les entreprises dans leurs projets et de leur proposer des

solutions adaptées à leurs besoins. L'ensemble de nos collaborateurs et de nos experts sont à leur écoute afin de leur offrir une qualité de service irréprochable pour la gestion globale de leurs outils de télécommunications et de leurs services informatiques", explique Nicolas Herrero. Radiotel Entreprises compte vingt-cinq sala-

riés répartis sur cinq agences situées à Creuzier-le-Neuf (siège social de l'entreprise), Clermont -Ferrand, Ners, Bourges et Saint-Etienne. Cette dernière a déménagé en janvier 2023 pour s'installer rue Camille de Rochetaillée dans des locaux plus spacieux. "Nous sommes en phase de recrutement pour l'agence de Saint-Etienne car nous avons pour objectif d'augmenter notre force de vente afin de répondre à la demande croissante des clients." En 2022, Radiotel Entreprises a réalisé un chiffre d'affaires de 3,6 M€. Cette année, il devrait avoisiner les 4 M€. "La conjoncture actuelle est favorable. Le covid a changé les habitudes, notamment concernant le télétravail et les besoins des entreprises en communication et en distanciel. A cela s'ajoute l'obligation du passage à la fibre", indique le dirigeant qui met en avant les forces de son entreprise : proximité, réactivité, conseils et audits. ■

J'INVESTIS 2M1

Constituer son patrimoine et protéger sa famille



EN 2021, JOHANN RIVOLLIER, CONSEILLER EN INVESTISSEMENT FINANCIER, CRÉÉ À SAINT-MARTIN-LA-PLAINE LE CABINET J'INVESTIS 2M1. LE DIRIGEANT TRAVAILLE POUR TOUS TYPES DE CLIENTS SITUÉS DANS LA FRANCE ENTIÈRE, DES PARTICULIERS COMME DES PROFESSIONNELS.



reconvertir professionnellement et devenir conseiller en investissement financier. En 2021, à 32 ans, il fonde le cabinet J'Investis 2M1 à Saint-Martin-la-Plaine. "Ma mission est de rendre la gestion budgétaire accessible à toutes et à tous, au travers d'une approche pédagogique et innovante. Nous avons tous un ou des objectifs : protéger notre famille, préparer notre retraite, financer les études de nos enfants, allé-

ger notre fiscalité etc. Mon métier consiste à accompagner mes clients dans tous leurs projets", explique Johann Rivollier. Sa mission première : déceler les objectifs principaux de ses clients et les aider à les réaliser grâce à une approche pragmatique. Par exemple, comment bien placer aujourd'hui pour avoir de l'épargne disponible dans dix ans afin de financer les études potentiellement longues et coûteuses du premier enfant qui aura alors 18 ans ? "Mon but est de démocratiser la partie gestion de patrimoine qui, aujourd'hui encore, est aux yeux de beaucoup de clients ou de prospects réservée à une élite alors que pas du tout !", indique le dirigeant qui précise qu'il accompagne et conseille des clients dotés d'un patrimoine et souhaite le développer. Et d'autres qui n'en n'ont pas et désirent s'en constituer un. Ainsi, l'activité du cabinet J'Inves-

tis 2M1 est très large : conseil en placements, investissements immobiliers et financiers, accompagnement pour la préparation des études des enfants et la retraite, aide à l'économie d'impôts... Mais aussi accompagnement des clients dans le cadre de donation, d'héritage, de succession, de placements en tout genre comme l'assurance vie, l'épargne retraite, l'épargne entreprise, les produits financiers, les produits immobiliers etc. "J'ai toutes les cordes à mon arc pour pouvoir accompagner le client dans le domaine qui lui correspond" ! Johann Rivollier travaille avec de nombreux partenaires (compagnies d'assurance vie, banques, promoteurs immobiliers, distributeurs de produits financiers...) qui le rémunèrent directement et ne facture ainsi aucun honoraire à ses clients. ■

FOCUS

La passion de Johann Rivollier : la finance. Après avoir poursuivi des études dans ce domaine, il se lance dans la vie active et travaille pendant deux ans dans l'immobilier, puis pendant dix ans pour un groupe automobile au sein duquel il est promu manager. Mais la finance pure lui manque. Il décide alors de compléter sa formation initiale afin d'acquérir les habilitations nécessaires pour se



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

CHARLES CHOCOLARTISAN



Pionnier de la pâte à tartiner sans huile de palme

CRÉÉE EN 2009 À CIVENS PAR ROLAND CHARLES, L'ENTREPRISE CHARLES CHOCOLARTISAN EST SPÉCIALISÉE EN PÂTES À TARTINER SANS HUILE DE PALME. LES PRODUITS DU MAÎTRE ARTISAN CHOCOLATIER TORRÉFACTEUR SONT COMMERCIALISÉS À TRAVERS DEUX CANAUX DE DISTRIBUTION : EN VENTE DIRECTE DANS SES BOUTIQUES ET EN GMS SOUS LA MARQUE L'ARTISAN TARTINEUR.



© CHARLES CHOCOLARTISAN

L'entreprise Charles Chocolartisan poursuit son développement à grands pas. Roland Charles, fondateur et PDG de la société, embauche actuellement une trentaine de salariés répartis sur les trois magasins de la Loire : à Civens, où est également implantée le site de fabrication, Montbrison et Roanne. Deux autres boutiques saisonnières sont situées à Ruoms, en Ardèche, et à La Tranche-sur-Mer, en Vendée. Dix références composent la gamme permanente de pâtes à tartiner Chocolartisan. Parmi elles, Nutoloire, le produit phare de l'entreprise, suivi de près par Kikawet, Speculoos, Caramel au beurre salé ou encore, par exemple, Klasik choco-noisettes, connaissent au niveau local et au niveau national un succès grandissant ces dernières années. En 2017 la marque Artisan Tartineur a fait son apparition pour intégrer le marché de la GMS.

En 2022, l'entreprise Charles Chocolartisan a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 2,5 M€. Un résultat en croissance constante dont Ludovic Serraille, responsable des ventes, explique les raisons principales : "Pionniers dans le domaine, nous avons mis sur le marché dès 2009 des produits sans huile de palme et naturels avec un savoir-faire local de qualité. Avec le bad buzz autour de l'huile de palme, l'offre de pâtes à tartiner a explosé sur tous les créneaux de distribution. La demande aussi avec des consommateurs qui se sont tournés vers

d'autres marques que les plus connues. Le fait que nous proposons des produits qui correspondent aux valeurs et attentes des consommateurs et partenaires nous aide beaucoup dans notre croissance." Charles Chocolartisan conçoit et fabrique de A à Z des pâtes à tartiner gourmandes, créatives et sans huile de palme, mais aussi des tablettes de chocolat avec des fèves de cacao directement importées et transformées par l'entreprise à Civens. Les boutiques Charles Chocolartisan proposent également à la vente du thé et du café provenant de La Cabane à Café, entreprise locale que Roland Charles projette de racheter début 2024.

Fort de son succès, l'entreprise Charles Chocolartisan étend sa collaboration aux dirigeants en proposant des ventes groupées pour les comités d'entreprise, écoles ou encore associations et des coffrets gourmands. De délicieuses idées cadeaux originales et saines à l'approche des fêtes de fin d'année. Par ailleurs, le magasin d'usine de Civens organise tout au long de l'année, pour les enfants, les adultes et les groupes, des visites afin de découvrir les secrets de fabrication de ses pâtes à tartiner, des ateliers pour apprendre à les pâtisser en confectionnant par exemple des chocolats fourrés, des tiramisus ou encore des bûches de Noël et des fêtes d'anniversaire pour les enfants âgés de 6 à 12 ans. La recette du succès de Charles Chocolartisan : innovation et délectation. ■

Infos Loire

A la découverte du secteur de l'industrie

Cette année, la 12^e édition de la Semaine de l'Industrie se déroule du 27 novembre au 3 décembre. Ce grand rendez-vous national, gratuit et ouvert au grand public, s'adresse tout particulièrement aux jeunes. Pendant une semaine, de nombreux événements pédagogiques et de découverte des métiers de l'industrie sont organisés dans toute la France : interventions en classe, expositions, visites d'entreprises, job dating, forums des métiers, web-conférences etc. Objectif : faire découvrir aux jeunes et au grand public les filières, les formations et les métiers liés à ce secteur d'activité en rencontrant des professionnels de l'industrie. Les événements programmés dans le département de la Loire sont répertoriés sur le site semaine-industrie.gouv.fr

Recruter sur les réseaux sociaux professionnels ?

Pour recruter, les réseaux sociaux professionnels offrent de nombreuses opportunités notamment en matière de communication de la marque employeur, de diffusion d'offres d'emploi, d'approche directe (chasse) et de recherche d'informations sur les candidats. L'Apec propose un web-atelier gratuit intitulé "Rechercher des profils sur les réseaux sociaux." Cet atelier en ligne d'une heure trente permet de se familiariser avec les principaux réseaux professionnels, d'apprendre à repérer les bons profils et à entrer en contact avec eux et de mettre en place les bonnes démarches à adopter grâce à des travaux pratiques. Pour participer à l'une des nombreuses sessions de ce web-atelier proposées en novembre et en décembre, l'inscription est obligatoire sur le site de l'Apec.

S'engager de façon ludique dans la RSE

Bien qu'aujourd'hui indispensable pour les entreprises, la Responsabilité Sociétale de l'entreprise (RSE) peut encore sembler très contraignante et complexe à mettre en œuvre pour les dirigeants. Jeudi 7 décembre, le club d'entreprises ACCTIFS organise un petit-déjeuner de 8h30 à 10h45 à La Charpinière, à Saint-Galmier, pour découvrir et comprendre, par le jeu, la RSE. Animé par Isabelle Barille, Corinne Maire et Claire Nayme, cet atelier-jeu a pour objectif de s'approprier les éléments fondamentaux de la RSE pour en faciliter le déploiement dans l'entreprise et créer des retombées positives : recrutement efficace, motivation et investissement des salariés autour d'un projet nouveau, innovation, performances économiques, sociétales et environnementales etc. Inscription (10 €/personne) jusqu'au 27 novembre par mail : a.deleage@acctifs

Grand angle



MANUFACTURE
x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

De la forge aux outils connectés

FRANÇOIS BLANC CRÉÉ SAM OUTILLAGE EN 1921, À SAINT-ÉTIENNE. L'ENTREPRISE FAMILIALE, SPÉCIALISÉE DANS LA FABRICATION D'OUTILS, OPÈRE DEPUIS QUELQUES ANNÉES UNE VÉRITABLE RÉVOLUTION INDUSTRIELLE EN S'APPUYANT SUR DEUX LEVIERS MAJEURS : LE CAPITAL HUMAIN ET LA RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT.

Depuis quatre générations, la famille Blanc développe l'entreprise tout en conservant son identité historique fondée sur un savoir-faire unique et des valeurs humaines fortes. Sam Outillage compte actuellement 170 collaborateurs, réalise un chiffre d'affaires de 35 M€, vend 10 000 produits par an dans 40 pays et détient deux filiales logistiques et commerciales en Espagne et aux Pays-Bas. En 2020, les dirigeants ont investi 10 M€ dans un plan de transformation sur 2021-2025. Son but : moderniser l'outil logistique, les techniques de production et de maintenance et former les salariés. L'année prochaine, le budget dédié à la formation dépassera 300 000 €.

Nommé président de Sam Outillage en 2022, Olivier Blanc s'est fixé un objectif : devenir le leader français des outils connectés en 2025 et faire en sorte que les innovations représentent 25 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour y parvenir, le dirigeant mise sur deux axes majeurs : l'innovation et le capital humain. Depuis la crise du Covid, l'entreprise familiale stéphanoise est entrée dans une ère de transformation et opère une véritable révolution industrielle et commerciale. "Pendant cent ans, nous avons fonctionné en proposant des gammes de produits traditionnels fabriqués avec un parc machines vieillissant. Petit à petit, nous réinvestissons pour acquérir un parc industriel hyper moderne qui correspond au contexte et aux besoins actuels", explique Sébastien Bonhomme, directeur des opéra-



© SAM OUTILLAGE

tions de Sam Outillage. "Nous venons d'effectuer un investissement global d'environ un million d'euros dans l'usinage avec entre autres un nouveau tour de décolletage. Cette machine, très performante, nous permet de remplacer quatre machines historiques et de proposer à nos clients des outils compétitifs." La fabrication et la commercialisation d'innovations fortes estampillées Sam Outillage permet à l'entreprise d'étendre sa notoriété au niveau national et de se développer à l'international tout en continuant de vendre ses outils historiques. "Nos lignes de pro-

ductions fonctionnent à plein régime ce qui nous oblige à avoir des ingénieurs et techniciens méthode et usinage toujours plus compétents, capables de programmer et de piloter des machines pointues pour fabriquer des produits de très haute qualité reconnus en France et en Europe. Fabricant d'outils traditionnels positionné comme challenger sur le marché, Sam Outillage est aujourd'hui en train de devenir le leader national sur tous les outils et équipements d'ateliers connectés et intelligents." Produisant des volumes importants, l'entreprise est très compétitive en termes de prix. Elle réalise 50 % de ses ventes de machines en France et 50 % à l'international. Ses clients lui font également confiance pour l'achat d'outils traditionnels. "Faire sa révolution industrielle ce n'est pas forcément se couper de produits historiques qui font la renommée, la qualité, l'image de l'entreprise. Nous concilions les deux. Nos produits riment avec productivité, sécurité et confort." La révolution industrielle de l'entreprise repose sur une technologie de pointe, mais également sur une politique RH centrée autour de l'humain. "Nous nous appuyons beaucoup sur l'autonomie et l'indépendance de nos équipes et favorisons la co-construction pour que les salariés s'approprient l'entreprise et la bonifient", indique Sébastien Bonhomme qui conclut en citant Jean Bodin : "il n'est de richesse que d'hommes." ■

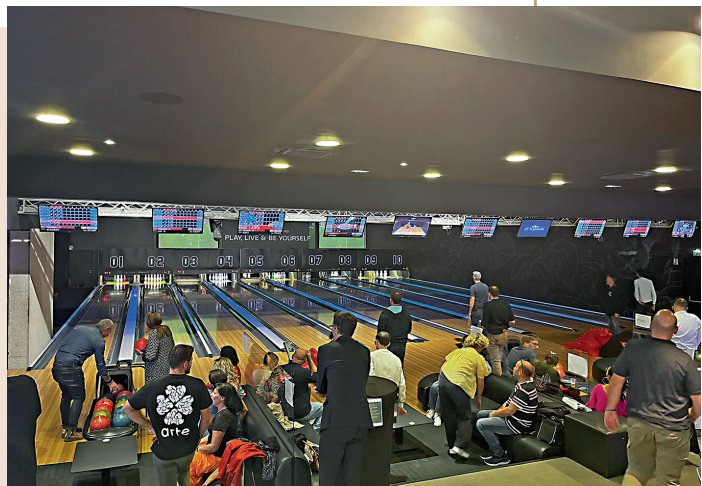
L'ESSOR
AFFICHES

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

BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

Le jeudi 19 octobre, 120 décideurs du Business Club des Etoiles s'étaient donné rendez-vous au Platinium à Andrieux, pour un événement Bowling. Dans une ambiance chaleureuse et conviviale, les membres ont ainsi pu se retrouver, ou se rencontrer, pour ce qui concernait les représentants des nouvelles entreprises intégrant le BCDE. Pour les participants, les conditions étaient réunies pour échanger toute la soirée autour des pistes de bowling, ou bien installés dans les confortables sièges de la mezzanine, en profitant du cocktail dînatoire proposé par WF, le Fournisseur Officiel de l'ASSE.

L'équipe BCDE



A l'affiche

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS

