

PISCINES DESJOYAUX

"En 2023, nous avons réalisé notre 3^e meilleur résultat"



© DESJOYAUX

CRÉE EN 1966, L'ENTREPRISE FAMILIALE BASÉE À LA FOUILLOUSE EST AUJOURD'HUI LE LEADER MONDIAL DE CONSTRUCTION DE PISCINES ENTERRÉES. MALGRÉ UNE BAISSÉ DE 13,57 % DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES 2023 PAR RAPPORT À 2022, L'INDUSTRIEL LIGÉRIEN CONTINUE À SE DÉVELOPPER ET POURSUIT SES INVESTISSEMENTS. ENTRETIEN AVEC JEAN-LOUIS DESJOYAUX, UN PDG QUI DEMEURE CONFIANT.

Pouvez-vous présenter le groupe Desjoyaux ?

Nous sommes une entreprise familiale ligérienne qui emploie 250 salariés qui produisent sur notre site de La Fouillouse. Nous avons également six filiales dans le monde, dont l'une en Allemagne où nous sommes numéro un. C'est notre partenaire export le plus important avec 3 M€ de résultats. Au total, nous exportons dans 80 pays. En France, nous comptons actuellement 190 points de vente et continuons chaque année d'en ouvrir de nouveaux. Notre objectif est d'en avoir 200 d'ici 2025 pour mailer tout le territoire français et être au plus proche de nos clients. En termes de résultats, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 138,8 millions d'euros en 2023 avec un résultat net de 16,2 millions d'euros.

Comment expliquez-vous la baisse de 13,57 % de votre chiffre d'affaires 2023 par rapport à celui réalisé en 2022 ?

Notre chiffre d'affaires de l'année dernière s'élève à 138,8 millions d'euros. Malgré qu'il soit en baisse par rapport à celui enregistré en 2022 (160 millions d'euros), il est important de souligner qu'en 2023 nous avons réalisé notre troisième meilleur résultat ! Le contexte économique et géopolitique mondial explique la baisse de notre chiffre d'affaires 2023. En 2024, nous serons encore en décélération pour les mêmes raisons. Cela ne me fait pas rire d'être en décroissance de manière importante, mais cela n'entachera pas la solidité du groupe. Je suis confiant. Nous avons une trésorerie très importante et un tel outil industriel que nous serons touchés, mais pas coulés.

Maintenez-vous votre plan d'investissements de 40 millions d'euros ?

Bien sûr que nous le maintenons ! Notre projet d'investissements de 40 millions d'euros est

en cours de concrétisation. Dans le courant du mois de février, nous allons déposer le permis de construire pour le premier bâtiment de plus de 5 000 mètres carrés destiné au recyclage de matières plastiques et qui sera situé sur le site de La Fouillouse. Les travaux devraient ensuite débiter assez rapidement. En parallèle, nous menons de front deux autres projets : la construction de deux autres bâtiments compris entre 5 000 mètres carrés et 6 000 mètres carrés destinés à une activité de calandrage de feuilles plastiques et de fabrication de moteurs.

Quels nouveaux produits proposez-vous ?

Nous innovons en permanence. Par exemple, nous avons récemment conçu un nouveau projecteur de piscine et une nouvelle palette en plastique recyclé pour notre propre consommation mais pas uniquement. Et dans un avenir un peu plus lointain, nous allons proposer des appareils de bien-être en piscine brevetés : des appareils de massage classique (voûtes plantaires, cervicales, dorsales...) et de massage en pression et en dépression pour les muscles et les parties grasses du corps comme ceux utilisés dans certains instituts de beauté. Ils seront vendus en retrofit ou en première monte avec les piscines.

Quelles sont les valeurs communes entre le groupe Desjoyaux et l'ASSE ?

La persévérance qui fait partie de nos qualités principales. Nous surmontons les hauts et les bas dans nos entreprises. L'ASSE, qui en est aussi une, a été dirigée par quelques présidents. Et, tous, aussi bien Roger Rocher, qu'André Laurent ou encore par exemple Roland Romeyer sont des dirigeants persévérants dotés d'un esprit d'entrepreneur. ■

L'entretien

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS



LE GOBELET FRANÇAIS

Des gobelets personnalisés pour particuliers et professionnels



CRÉÉ EN 2019, À SAINT-ÉTIENNE, LE GOBELET FRANÇAIS EST UNE ENTREPRISE SPÉCIALISÉE DANS LA FABRICATION DE GOBELETS ET VERRES À PIED PERSONNALISABLES, RÉUTILISABLES ET ÉCOLOGIQUES POUR TOUS LES ÉVÉNEMENTS PRIVÉS ET PROFESSIONNELS.

Mariages, anniversaires, baptêmes, fêtes d'entreprise ou entre amis etc., à événements marquants, souvenirs inoubliables ! Le Gobelet Français propose aux particuliers et aux entreprises une large gamme de gobelets et verres à pied personnalisés avec photo, logo, texte, motif, prénom de chaque invité etc., en différents formats : gobelet à café, écocup 25 cl, pinte 50 cl, verre à vin ou flûte à champagne. Les commandes débutent dès dix exemplaires.



© LE GOBELET FRANÇAIS

"Nous sommes très présents dans le monde de l'événementiel professionnel, et notamment dans le milieu du sport. Nous fournissons par exemple l'ASSE, mais aussi le PSG ou encore les équipes de foot de Lille et Bordeaux. Nous avons également participé à la coupe du monde de Rugby 2023", indique Chloé Poyet, responsable marketing de l'entreprise co-dirigée par

trois associés : Florian Garnier, Raphaël Ozenfant et Denis Ligonnet. Créée en 2019, l'entreprise stéphanoise, qui compte une quinzaine de salariés, est aujourd'hui leader national sur le marché des particuliers avec environ 45 000 commandes enregistrées en 2023 et plus de 12 millions de gobelets commercialisés auprès des professionnels et des particuliers. Ces

produits 100 % français, à prix attractifs et réutilisables connaissent un vif succès d'autant plus qu'ils sont écologiques. "Les gobelets sont fabriqués à partir de plastique polypropylène, un matériau très résistant, sans bisphénol A ni perturbateurs endocriniens. Cela fait de lui un gobelet durable et réutilisable plus de 150 fois. En fin de vie, le plastique est recyclable et transformable", explique Chloé Poyet.

L'année dernière, Le Gobelet Français a réalisé six millions d'euros de chiffre d'affaires. Un résultat en constante augmentation. L'entreprise continue à se développer. Depuis janvier 2024, deux nouvelles marques parallèles, sur le même concept, ont été lancées par Le Gobelet Français : La French Mousse, qui propose des bières, brassées en France, avec des étiquettes à personnaliser. Et Picrate, qui propose des bouteilles de vin à personnaliser. ■

RENFORT SOLUTIONS

Des fissures, une solution !



RENFORT SOLUTIONS

LA SOCIÉTÉ RENFORT SOLUTIONS, BASÉE À VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE, TRAITÉ LA CAUSE DES LOGEMENTS QUI FISSURENT SUR TOUT LE QUART SUD-EST DE LA FRANCE. LE RENFORCEMENT DE FONDATIONS S'EFFECTUE LA PLUPART DU TEMPS PAR MICROPIEUX, IL PERMET DE RIGIDIFIER LA STRUCTURE DES MAISONS BÂTIES SUR DES SOLS ARGILEUX, TRÈS SENSIBLES AUX VARIATIONS MÉTÉOROLOGIQUES.



© RENFORT SOLUTIONS

Nicolas Pelissier, fondateur-dirigeant de la société Renfort Solutions, est un homme de terrain. Le trentenaire a également l'âme d'un entrepreneur. Après avoir été directeur d'exploitation d'une importante PME située en Bourgogne,

spécialisée dans le secteur du gros œuvre et de l'habitation, il décide de créer sa propre entreprise. En 2021, il fonde Renfort Solutions. La société, basée à Villefranche-sur-Saône, effectue tous les travaux techniques de renforcement de structure, de réparation des fondations par micropieux et de consolidation des sols. Qu'il s'agisse de problèmes de qualité des ou-

vrages, d'affaissements, d'effondrements, de fissurations, de désordres structurels ou de sinistres liés aux sécheresses, Renfort Solutions, qui compte vingt-deux salariés, propose la solution la plus adaptée à ses clients, des particuliers. Renfort Solutions répare la cause des fissures des maisons grâce au renforcement de fondations par micropieux. "Ce procédé

permet de rigidifier la structure de l'habitation. En France, plus de 60 % du territoire est argileux. Et, avec le réchauffement climatique, il y a de plus en plus de maisons qui fissurent à cause du retrait-gonflement, c'est-à-dire une variation de l'argile lors de l'alternance de périodes pluvieuses et de périodes ensoleillées", explique le dirigeant. Renfort Solutions intervient sur tout le quart sud-est de la France. Une vingtaine de dossiers sont actuellement traités dans la Loire, dans la plaine du Forez. "En plus de notre savoir-faire reconnu, nos clients peuvent compter sur un accompagnement dédié ainsi qu'un délai d'intervention rapide pour le secteur", assure Nicolas Pelissier qui vient de créer, début décembre, une deuxième société, Rhéa Solutions, spécialisée dans les travaux de second œuvre (plâtrerie-peinture, rénovation de façades, carrelage...), pour ainsi proposer une offre complète. ■

FOCUS



Nos offres VIP
Contact : Club des Étoiles
TÉL. 04 77 92 83 83



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

L'expert en gestion de patrimoine et placements

ALIQUIS CONSEIL EST UN ACTEUR GLOBAL DE LA GESTION DE PATRIMOINE POUR UNE CLIENTÈLE PRIVÉE, D'ENTREPRISES ET D'INSTITUTIONNELS. LA SOCIÉTÉ DE CONSEIL EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE ET INVESTISSEMENT COMPTE ACTUELLEMENT HUIT BUREAUX SUR LE TERRITOIRE NATIONAL. DE NOUVELLES IMPLANTATIONS SONT PRÉVUES À PARTIR DE CETTE ANNÉE.



© ALIQUIS CONSEIL

"L'expertise au service de l'humain", tel est le slogan d'ALIQUIS Conseil. Plus qu'une devise, une promesse. Installée à Roanne depuis de nombreuses années, la société spécialisée en gestion privée et family office se développe à grands pas et accompagne de plus en plus de clients dans leurs projets patrimoniaux et d'investissements. Vingt-quatre collaborateurs, répartis dans les bureaux de Roanne, Tassin-la-Demi-Lune, Bordeaux, Paris, Nancy, Oyonnax, Grenoble et l'île de La Réunion, conseillent et suivent les clients en leur proposant des solutions sur-mesure. ALIQUIS Conseil est spécialisée d'une part en ingénierie patrimoniale et sociale, comme par exemple la cession d'entreprise, la transmission, l'audit retraite etc. Et d'autre part, le conseil en investissement financier et immobilier "où nous proposons tous types de placements à nos clients", explique Morgan Bonnier, consultant patrimonial en charge de la gestion de clientèle et du développement commercial pour le secteur Loire/Haute-Loire.

ALIQUIS Conseil accompagne une clientèle privée essentiellement composée de chefs d'entreprise, cadres dirigeants et professions libérales. Mais aussi des personnes morales (entreprises, associations, fondations...) et des sportifs de haut niveau dont de nombreux joueurs de foot professionnels. Les particuliers

peuvent également faire appel à ALIQUIS Conseil pour être conseillés par exemple en placement ou transmission. "Nous apportons un conseil multi-expertise en collaboration avec les professionnels du droit et du chiffre, à savoir des avocats, des notaires, des banquiers d'affaires, des experts-comptables. Nous travaillons avec tous les acteurs de la finance tout en restant totalement indépendant. Grâce à notre ancrage local et notre assise au niveau national, nous arrivons à créer des produits financiers spécifiques sur-mesure pour nos clients en fonction de leur cahier des charges".

En 2023, ALIQUIS Conseil a reçu plusieurs distinctions de niveau national récompensant son professionnalisme : le trophée d'argent du Meilleur conseiller en gestion de patrimoine décerné lors du Sommet du Patrimoine et de la Performance et le label "Excellent" dans la catégorie Conseiller en gestion de patrimoine délivré par le magazine Décideurs. "Nous poursuivons notre développement en continuant d'offrir à nos clients les meilleurs conseils et solutions à travers nos promesses d'engagement, d'expertise, d'innovation et de transparence", indique Morgan Bonnier qui annonce qu'ALIQUIS Conseil recherche un consultant à Grenoble et a également d'autres projets de développement sur le territoire national. ■

Infos Loire

Accompagner les dirigeants dans leurs projets d'innovation, d'attractivité et de transitions

La CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne, en partenariat avec les clubs Acctifs, Cleo, Club Gier Entreprises et Ester, organise une table ronde sur les dispositifs de financement à destination des entreprises dans leurs projets d'innovation, d'attractivité et de transitions. Cette rencontre se déroulera jeudi 7 mars, de 18h30 à 20h30 à la CCI de Saint-Etienne, 57 cours Fauriel, à Saint-Etienne et sera suivie d'un cocktail. Lors de cette table ronde interviendront la CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne, Saint-Etienne Métropole, la Région Auvergne Rhône-Alpes Entreprises, la BPI France et la Préfecture de la Loire. Informations et inscriptions : p.faire@lyon-metropole.cci.fr

10^e édition des Minalogic Business Meetings

Jeudi 14 mars, le stade Geoffroy-Guichard de Saint-Etienne accueillera la 10^e édition des Minalogic Business Meetings, une convention d'affaires internationale spécialisée dans les technologies du numérique et leurs applications. Soutenus par la Région Auvergne-Rhône-Alpes, les Minalogic Business Meetings offrent une belle visibilité à l'écosystème régional des technologies du numérique. Plus de 150 intégrateurs et grands comptes nationaux et internationaux participeront à cet événement de grande ampleur qui permet aux offreurs de technologies et de services ayant des expertises dans les domaines de la micro/nano/électronique, de la photonique, du logiciel, des contenus et usages et de l'intelligence artificielle et aux donneurs d'ordres venant du monde entier de réaliser des rendez-vous d'affaires qualifiés et de renforcer leur réseau. Inscriptions sur le site www.minalogic.com

Comment se porte le marché immobilier stéphanois en février 2024 ?

Selon les chiffres de la Fnaim parus au 1er février 2024, à Saint-Etienne, le prix au mètre carré d'un bien immobilier est 20 % inférieur à celui de la Loire qui est de 1 674 €. Pour devenir propriétaire à Saint-Etienne, il faut compter environ 2 281 €/m² pour une maison et 1 286 €/m² pour un appartement. Sur la période de référence des quatre derniers trimestres, le loyer médian des appartements, toutes surfaces confondues, est de 9 €/m² (hors charges) à Saint-Étienne, soit une variation des loyers de +7,4 % par rapport à la même période l'année dernière. Le bassin stéphanois séduit de plus en plus les investisseurs à la recherche d'un placement immobilier rentable. A Saint-Etienne, le marché est diversifié et surtout accessible comparativement à d'autres villes ligériennes et à sa voisine Lyon.

Grand angle



MANUFACTURE x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

Près d'un millier de sites équipés en France

L'ENTREPRISE STÉPHANOISE EQUATION EST SPÉCIALISÉE DANS TROIS MÉTIERS : L'ÉDITION DE LOGICIELS MÉTIERS (ERP), L'INTÉGRATION D'INFRASTRUCTURES INFORMATIQUES ET LA FOURNITURE DE SOLUTIONS TÉLÉCOM. CRÉÉE IL A PRÈS DE QUARANTE ANS, ELLE A SU S'ADAPTER AUX ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ ET CONTINUE À SE DÉVELOPPER EN PLAÇANT L'HUMAIN, L'ENGAGEMENT, LA CONFIANCE ET LA QUALITÉ AU CŒUR DE SES PRIORITÉS.

En 1985, Jean-Pierre Saby, architecte de métier passionné d'informatique, co-fondateur, à Saint-Etienne, la société Equation, avec Alain Richard, aujourd'hui Président et Directeur Technique de l'entreprise. Visionnaires, les deux associés conçoivent pour leurs clients un ERP (Enterprise Resource Planning) sur-mesure baptisé EquaPRO. Depuis sa création, Equation a parcouru un long chemin en développant de nombreuses autres compétences. Elle a rapidement étendu son activité à l'intégration d'infrastructures informatiques sur sites (réseau, sécurité, serveurs, stockage et sauvegarde de données etc.) et, dès 2005, à la fourniture de solutions télécom en devenant opérateur de services (Internet, téléphonie, hébergement, interconnexion etc.) en surfant sur le projet très haut débit initié par le Département de la Loire. "Au fil des décennies, nous avons acquis une expertise qui représente un gage de confiance pour nos clients qui sont principalement des entre-



© EQUATION

prises (PME et ETI) et des collectivités régionales. Notre force réside dans notre approche projet basé sur la proximité, la réactivité, la qualité et la disponibilité de nos équipes. Grâce à ces atouts nous accompagnons nos clients dans le temps. Nous concevons pour eux des solutions sur mesure pour répondre pleinement à leurs exigences", explique Maxime Corsetti, Directeur Commercial et Associé. Quinze collaborateurs travaillent

pour Equation. L'entreprise régionale à taille humaine se distingue de la concurrence notamment grâce à sa proximité et sa réactivité avec ses clients en leur fournissant un soutien rapide et personnalisé pour répondre à leurs besoins qui, dans l'informatique, sont en constante évolution. "Sur la partie hébergement, nous avons développé des offres en mode Cloud Privé qui consistent à héberger de l'infrastructure ou des données

clients dans un rayon de 100 Km", indique à titre d'exemple Maxime Corsetti. Equation équipe près d'un millier de sites en France et son chiffre d'affaires 2023 avoisine 4 millions d'euros. Pour les dirigeants, chez Equation, la qualité prime vraiment sur la quantité. "Nous croyons fermement que la réussite réside dans la prestation de services de qualité plutôt que dans une approche basée principalement sur le volume et le prix". Qualité rime avec humanité. "Nous mettons en avant l'humain qui est au cœur de nos relations. Nous intervenons chez nos clients en véritable partenaire. Nous les conseillons, les accompagnons, et les formons sur la durée".

L'entreprise, qui fêtera ses 40 ans en 2025, continue de se développer. Son catalogue de services s'étoffe d'année en année en proposant à ses clients de nouvelles offres notamment orientées Cyber Sécurité, Outils Collaboratifs et Cloud Privé. ■



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

A l'affiche

BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

La 5^e édition de la soirée Pétanque du Business Club des Etoiles, s'est tenue ce mercredi 21 février, au Pétanquodrome d'Andrézieux-Bouthéon. L'ASSE avait donné rendez-vous à plus de 300 de ses clients, pour partager une soirée festive avec les joueurs pros, les joueuses de l'équipe féminine, le staff, et les dirigeants du club, autour de parties de pétanques disputées !

Parmi la douzaine de rendez-vous proposés sur l'ensemble de la saison, il s'agit sans doute, comme tous les ans désormais, de l'un des événements les plus mémorables, pour l'ensemble des membres du BCDE qui participent régulièrement à ces opérations. Ce ne sont pas les lauréats de cette édition, les représentants de la société Petrus Cros, aidés par Aïmen Moueffek, qui diront le contraire !

Les deux prochaines animations ont été dévoilées à la fin de la soirée. Elles proposeront aux membres du BCDE d'assister cette fois-ci à un entraînement privatif des pros masculins le 14 mars prochain, à l'Etrat, ainsi qu'une soirée au Ninkasi, le 23 avril, pour suivre la rencontre GRENOBLE/ASSE.



PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS

