



NEXT-ONE

"Leader national de l'affichage indoor"

NEXT ONE
INDOOR MEDIA



© NEXT-ONE

LA RÉGIE D’AFFICHAGE PUBLICITAIRE NEXT-ONE, CRÉE EN 2000 PAR GUILLAUME VAILLANT ET STÉFANE ROUDE, EST AUJOURD’HUI LE LEADER NATIONAL DE L’AFFICHAGE INDOOR. LE SECRET DE LA RÉUSSITE ? UN LIEU D’AFFICHAGE TACTIQUE : LES TOILETTES DES LIEUX DE VIE ET DES SITES ÉVÉNEMENTIELS : RESTAURANTS, BARS, BOWLINGS, UNIVERSITÉS, CINÉMAS, SALLES DE FITNESS, PARCS EXPOS, SALLES DE CONCERTS ETC., ET BIEN SÛR STADES, DONT GEOFFROY-GUICHARD. ENTRETIEN AVEC THOMAS GAUDRY, MANAGER COMMERCIAL ET RESPONSABLE DU PÔLE ÉVÉNEMENTIEL, QUI A INTÉGRÉ NEXT-ONE EN 2009.

Pouvez-vous présenter la régie d’affichage publicitaire Next-One ?

En 2000, Guillaume et Stéphane, ont une idée de génie : utiliser les toilettes comme espace de communication. La même année, les deux chambériens s’associent et créent l’entreprise Next-One, une régie d’affichage publicitaire fondée sur un concept surprenant, novateur et audacieux. Next-One, dont le siège est situé à La Motte-Servolex, près de Chambéry, emploie trente salariés. Aujourd’hui, nous sommes le leader national de l’affichage indoor et avons des bureaux à Paris, Nantes, Lens et Marseille. Plus de 4 300 clients, des professionnels issus de secteurs d’activité variés, nous font confiance. Cela représente plus de 40 000 panneaux d’affichage dans les lieux de vie de 165 villes en France et dans les DOM-TOM. Nos clients peuvent aussi bénéficier de nos réseaux situés dans les sites événementiels de grande ampleur tels que les parcs d’expositions, les salles de concerts et les stades sportifs comme par exemple le Stade de France, le stade Vélodrome et bien sûr, le stade Geoffroy-Guichard. **Votre force, c’est le Wait Marketing. En quoi consiste cette stratégie ?**

Le Wait Marketing est une stratégie qui consiste à promouvoir le produit en le présentant au consommateur pendant un moment d’attente. Guillaume et Stéphane, ont pris le pari d’utiliser les sanitaires pour diffuser les campagnes de communication de leurs clients. C’est notre signature. Vingt-trois ans plus tard, pari plus que réussi, les toilettes sont vraiment des lieux stratégiques très puissants. C’est le meilleur moyen pour nos clients de toucher leur cible qu’elle soit B2B ou B2C. Il permet de profiter d’un temps d’attente important pour capter l’attention des consommateurs, là où ils sont les plus réceptifs. Les panneaux sont placés à un endroit inévitable où les visiteurs s’arrêtent plusieurs fois par jour. Ils se retrouvent à trois reprises face à face avec le visuel pendant plus de 40 secondes : devant le lavabo, le sèche-main, l’urinoir, le miroir, dans la cabine

ou le vestiaire. Tout leur champ de vision est capté par le panneau publicitaire car il n’y a pas de distraction visuelle ou sonore. Ils ont donc tout le temps de comprendre qui est le client, quelle est son activité et comment le contacter. Comme on aime le préciser être vu c’est bien, être lu c’est mieux !

Quels sont les lieux d’affichage publicitaire dans la Loire ?

Dans la Loire, nos clients peuvent communiquer dans les sanitaires des lieux de vie incontournables situés à Saint-Etienne et sa périphérie : restaurants, bars, salles de sport, discothèques, cinémas etc. Des campagnes publicitaires de 14 jours minimum. Pour les sites événementiels, nous travaillons avec le stade Geoffroy-Guichard où nous avons implanté les loges, salons VIP et tribunes classiques avec ce concept de panneaux dans les toilettes. Cela nous permet d’offrir à nos clients un super temps d’exposition et une grande visibilité. Cela fonctionne avec des packs de minimum trois matchs mais nos clients peuvent communiquer sur une saison complète. Qu’il s’agisse des lieux de vie ou du stade Geoffroy-Guichard, ce sont les mêmes panneaux print haut de gamme en alu brossé format A3. Nous avons pour ambition d’implanter à moyen terme le Parc Expo et le Zénith de Saint-Etienne.

Quels liens entretenez-vous avec l’ASSE ?

Next-One est partenaire de l’ASSE depuis 2021 et nous en sommes très fiers. Tout le monde sait à quel point ce club est emblématique en France. L’ASSE et le stade Geoffroy-Guichard sont de véritables institutions. Notre dispositif immanquable dans le stade permet à nos clients, des entreprises et acteurs locaux et régionaux, de communiquer efficacement en touchant à plusieurs reprises les visiteurs présents lors des matchs. Nous avons le même fonctionnement dans les sept stades que nous gérons en France. Je suis très content de ce partenariat basé sur des liens de confiance, de professionnalisme et de sympathie. ■

L’entretien

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS



Un acteur majeur de la transition énergétique

IMPLANTÉE À VILLARS, LA DIRECTION RÉGIONALE LOIRE PORTE DU SUD D'ENGIE SOLUTIONS, FORTE DE CENT-SOIXANTE COLLABORATEURS, DONT CENT-DIX TECHNICIENS DÉDIÉS, RAYONNE SUR QUATRE DÉPARTEMENTS : LA LOIRE, LA HAUTE-LOIRE, LA DRÔME ET L'ARDÈCHE.

A travers leur expertise et leur savoir-faire, les équipes d'ENGIE Solutions accompagnent les acteurs du territoire pour leur offrir le meilleur chemin vers la neutralité carbone. "Impliqués et actifs au cœur de quatre départements de notre région (Loire, Haute-Loire, Drôme et Ardèche), nous mettons ainsi en œuvre des solutions innovantes pour réduire les consommations d'énergie et verdir les énergies utilisées par les industriels, les

collectivités et les clients du tertiaire et de l'habitat collectif", explique Cédric Salewyn, directeur régional Loire Porte du Sud d'Engie Solutions. En étant présent sur l'ensemble de la

chaîne de valeur (étude, conception, réalisation, exploitation, maintenance, financement et engagement de performance énergétique), ENGIE Solutions met en œuvre des solutions sur

mesure, avec un accompagnement complet et personnalisé, pour guider ses clients dans leur transition énergétique. "Nos clients nous font confiance en investissant dans des solutions novatrices", indique Cédric Salewyn, exemples à l'appui : la création d'un réseau de chaleur sur le secteur de la Talaudière pour alimenter un industriel, les bâtiments communaux et l'habitat collectif ; la récupération de chaleur sur le site de OI à Veauche (étude, installation, financement et exploitation dans la durée avec portage des subventions) ou encore la mise en place d'une chaufferie biomasse de 5 MW chez CANSON, à Saint-Marcel-lès-Annonay.

Avec sa présence sur le territoire local, ENGIE Solutions est l'allié des entreprises et des collectivités qui cherchent à optimiser leur performance énergétique et réduire leur empreinte carbone. ■

CLOS NUMERO 3

Vins, champagnes et spiritueux à destination des professionnels



CLOS NUMÉRO 3 EST SPÉCIALISÉ DANS LA VENTE DE VINS, CHAMPAGNES ET SPIRITUEUX À DESTINATION DES CHEFS D'ENTREPRISE, CAVISTES ET RESTAURATEURS LIGÉRIENS. CRÉÉE EN 2020, L'ENTREPRISE BASÉE À ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT.



de grossiste et travaille en direct avec les domaines. Les chefs d'entreprise, cavistes et professionnels de la restauration achètent les boissons en gros pour leurs clients ou pour se constituer une cave personnelle mais aussi par exemple pour offrir des coffrets cadeaux à l'occasion des fêtes de fin d'année. Un très large choix de références de bouteilles leur est proposé. Deux fois par an, en avril et en novembre, les trois associés convient leurs clients à des dégustations en présence des représentants des domaines pour leur faire découvrir de nouveaux produits. Clos Numéro 3 propose également à la location un mobilier de bar à cocktails pour les événements professionnels de ses clients en fournissant les cocktails en formats canettes, bibs et/ou futs. ■

FOCUS

Vin sur vin pour Brice Billon, Steve Billon et Jean-Marie Rousteau ! En 2020, les deux frères et leur ami d'enfance se sont associés et ont co-fondé Clos Numéro 3, une entreprise spécialisée dans la vente de vins, champagnes et spiritueux à destination des chefs d'entreprise, cavistes et restaurateurs ligériens. Challenge réussi

pour les trois dirigeants. Depuis sa création, la société située rue Jules Védrines, ZAC des Murons, à Andrézieux-Bouthéon enregistre une activité en croissance constante. "Nous sommes tous les trois passionnés et nos compétences sont complémentaires. Mon frère Steve et Jean-Marie Rousteau apportent leur savoir-faire en ges-

tion et en développement commercial. Pour ma part, je suis agent commercial dans les vins, champagnes et spiritueux depuis plus de dix ans dans le département de la Loire. J'amène donc mes connaissances et mon expérience liées au secteur du vin, du champagne et des spiritueux", explique Brice Billon. Clos numéro 3 a une activité



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

COIRO FOREZ

L'expert en voirie et en énergie



IMPLANTÉE DEPUIS 2012 À SAINT-ÉTIENNE, COIRO FOREZ EST UNE FILIALE DE L'ENTREPRISE FAMILIALE ET INDÉPENDANTE COIRO TP FONDÉE À BRON, EN 1947, PAR CHARLES COIRO ET SPÉCIALISÉE DANS LES TRAVAUX PUBLICS. ANCRÉE SUR LE TERRITOIRE LIGÉRIEN, LA SOCIÉTÉ COIRO FOREZ DISPOSE D'UNE EXPERTISE POINTUE DANS LA VOIRIE ET L'ÉNERGIE.



© COIRO FOREZ

La société Coiro TP, créée à Bron il y a près de 80 ans par Charles Coiro, est aujourd'hui basée à Saint-Priest (69). Reprise par ses trois fils, l'entreprise spécialisée dans l'aménagement urbain est toujours dirigée par l'un d'entre eux, René Coiro, élu président de la Fédération régionale des travaux publics Auvergne-Rhône-Alpes (FRTP Aura) en décembre dernier. Au fil des années, la société familiale et indépendante n'a cessé de se développer. En 2012, Coiro Forez, filiale de l'entreprise Coiro TP, a été créée à Saint-Etienne, rue Jean Huss, à proximité du centre commercial Steel. "Coiro Forez a été implantée à Saint-Etienne pour permettre à Coiro TP de développer son activité dans la Loire. Nous avons démarré par des marchés de voirie avec la métropole de Saint-Etienne. En 2020, nous avons changé de stratégie et avons décidé d'étendre notre activité au secteur de l'énergie avec l'obtention de marchés avec Enedis, GRDF et GRT Gaz. Aujourd'hui, nous avons donc deux pôles d'activité : un pôle voirie et un pôle énergie", explique Stéphane Szafranski, directeur d'agence de Coiro Forez. Saint-Etienne Métropole, EPA Saint-Etienne, les villes de Saint-Etienne, Saint-Chamond, Givors, l'Etrat ou encore l'Horme,

ainsi que des clients privés, font appel à Coiro Forez pour des travaux relatifs à la voirie : génie urbain, génie civil, réseaux secs, et, par le biais de SERAL, filiale du groupe, géodétection et géoréférencement des réseaux enterrés, diagnostic amiante et HAP sur enrobés et matériaux du bâti, contrôle de la qualité de compactage de tranchées remblayées, etc. "Ancrés sur le territoire local, nous disposons d'une expertise pointue dans la voirie, l'énergie et la gestion des grands travaux. Notre force réside dans l'expertise, l'expérience, la disponibilité, le savoir-faire, la réactivité et la proximité", indique Stéphane Szafranski.

La société Coiro Forez compte actuellement quinze salariés. Son chiffre d'affaires annuel se stabilise autour de 2,3 millions d'euros (50 millions d'euros pour Coiro TP) et le prévisionnel pour 2024 est estimé à près de 3 millions d'euros.

"Nous poursuivons notre développement. Notre objectif est d'obtenir de nouveaux marchés et de déployer nos compétences en nous élargissant à d'autres activités comme le chauffage urbain, par exemple", annonce Stéphane Szafranski. ■

Infos Loire

Les seniors et l'emploi

Les seniors représentent une part importante de l'effectif des entreprises. Selon une étude de l'Insee, "en France, 56,9 % des personnes de 55 à 64 ans étaient en emploi en 2022 (contre 82,5 % des 25 à 49 ans)". Ce taux, qui est en progression, reste néanmoins inférieur à celui de la moyenne de l'Union européenne, qui est de 62,4%. A l'occasion des Semaines de l'égalité 2024, Saint-Etienne Métropole, en partenariat avec l'Etat, la CCI, France Travail, la Mission Locale, SOS Racisme, la CPME, le Crépi, Face Loire et Forez Entreprendre, organise une table ronde intitulée "Seniors : compétences et transmission : une exigence pour les entreprises." Objectif : favoriser l'égalité dans la gestion des ressources humaines et recenser les leviers efficaces pour recréer un système vertueux de transfert de compétences des seniors ainsi que leur employabilité. Cette rencontre, au cours de laquelle témoigneront plusieurs chefs d'entreprise, aura lieu mardi 12 mars à 18h30 à 20h30 à la délégation de Saint-Etienne, 57 cours Fauriel à Saint-Etienne.

L'importance de l'eau sur le plan économique

L'eau est un bien précieux qui a une valeur importante dans la vie domestique mais aussi dans tous les secteurs économiques : l'agriculture, l'industrie, l'énergie, le refroidissement des centrales électriques, les loisirs etc. L'industrie et l'énergie combinées prélèvent 19 % de l'eau douce de la planète (Unesco). L'impact du réchauffement climatique sur la quantité et la qualité de l'eau est une inquiétude fondée, car la ressource en eau se raréfie. Pourtant, fin janvier, l'état des lieux des nappes phréatiques en Auvergne-Rhône-Alpes est plutôt rassurant. Le bulletin de situation hydrologique récemment publié par la préfecture de la Région indique qu'au niveau régional, la situation des nappes s'est globalement améliorée grâce à une bonne recharge en novembre et décembre, mais reste disparate. Le niveau de la nappe de la Loire est modérément haut et concernant les précipitations, depuis septembre 2023 le département de la Loire est dans la norme.

La Région soutient les entreprises dans leurs actions de R&D

La région Auvergne-Rhône-Alpes a lancé un nouveau programme baptisé "Pactes de recherche Auvergne-Rhône-Alpes". Son objectif : soutenir les entreprises d'Auvergne-Rhône-Alpes dans leurs actions de Recherche et Développement (R&D). Avec ce programme, la Région soutient la collaboration entre entreprises et laboratoires visant à innover et à mener des travaux ambitieux. Dans le cadre de ce programme, la Région prend en charge une partie des coûts consacrés aux activités de recherche partenariale afin de garantir la compétitivité des entreprises et d'optimiser la recherche pour obtenir des résultats scientifiques de haut niveau.

Grand angle



MANUFACTURE
x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

LA MIROITERIE DES PLAINES

Le verre sur-mesure



LA MIROITERIE DES PLAINES FABRIQUE TOUS TYPES DE RÉALISATIONS EN VERRE SUR-MESURE POUR LES PROFESSIONNELS ET LES PARTICULIERS : DÉCORATION INTÉRIEURE ET EXTÉRIEURE, TABLES, ESCALIERS, GARDE-CORPS, MIROIRS, PARE-DOUCHES, VERRIÈRES, VITRINES DE COMMERCES ETC. LA DEVISE DE L'ENTREPRISE SITUÉE À ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON : EXIGENCE, SAVOIR-FAIRE ET RÉACTIVITÉ.

Créée en janvier 2011 par Didier Cellier, l'entreprise spécialisée dans la miroiterie et la vitrerie est initialement basée à La Fouillouse. En 2017, pour accompagner l'accroissement d'activité de sa société, le dirigeant décide d'implanter La Miroiterie des Plaines sur un site plus grand rue Pierre-Georges Latécoère, à Andrézieux-Bouthéon. En juillet 2023, il vend sa florissante entreprise pour donner une nouvelle orientation à sa vie professionnelle et privée. David Jurine, l'un de ses amis, rachète et reprend les rênes de La Miroiterie des Plaines. "J'ai travaillé pendant trente ans dans le secteur de l'automobile. J'ai quitté mon poste de directeur de concession pour me lancer dans cette nouvelle aventure. Didier m'a fait découvrir toutes les facettes de son activité. J'ai immédiatement considéré le verre comme un matériau très noble et je me suis passionné pour ce métier. Lorsqu'il m'a annoncé qu'il



© LA MIROITERIE DES PLAINES

vendait, j'ai saisi l'opportunité et je me suis lancé", explique le nouveau dirigeant.

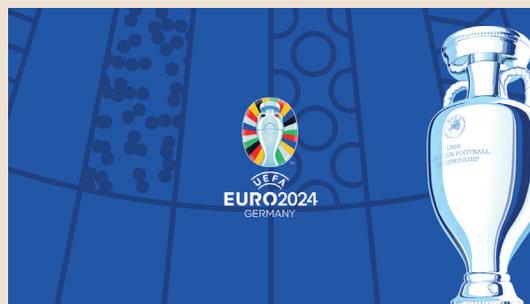
La Miroiterie des Plaines fabrique tous types de réalisations en verre sur-mesure : décoration, ameublement, agencement intérieur et extérieur, escaliers, travaux spécifiques, tables, miroirs, vitrines de commerces etc. Les clients, 70 % de

professionnels (menuisiers, agenciers, architectes, cloisonneurs...) et 30 % de particuliers, font confiance aux compétences des dix salariés exigeants et qualifiés qui travaillent pour l'entreprise en utilisant des matériaux et des techniques éprouvés et fiables. "Nous achetons le verre directement chez Saint Gobain, le constructeur, sans passer par un in-

termédiaire. Ce sont des plaques de six mètres par trois mètres que nous découpons, façonnons et assemblons dans notre atelier en fonction des besoins des clients. Nous effectuons aussi la pose si nécessaire." Les clients sont principalement situés en région Auvergne-Rhône-Alpes, mais la Miroiterie des Plaines intervient également sur des chantiers localisés aux quatre coins de la France. Agréée toutes assurances, l'entreprise est par ailleurs reconnue pour sa grande réactivité : "nous entretenons une relation de confiance et de proximité avec nos clients et sommes très réactifs. Nous faisons partie des meilleurs en termes de réactivité, d'exécution de travaux et de qualité", confie David Jurine. Conseil, accompagnement, professionnalisme et réactivité sont les maîtres-mots de l'entreprise au sein de laquelle les collaborateurs œuvrent chaque jour avec passion, au service des projets des clients. ■

A l'affiche

LES MEILLEURS MATCHS DE L'EURO 2024 !



Offrez à vos clients une expérience exceptionnelle autour de l'Euro 2024 de football, qui se tiendra en juin prochain en Allemagne, en profitant dès à présent de nos offres VIP exclusives autour des 1/2 finales, finale, et des autres rencontres les plus excitantes, notamment celles de l'Equipe de France !

Anticiper c'est gagner ! Contactez dès à présent votre interlocuteur ASSE PROMOTION !

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS



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