



JARDINERIE REYNAUD FLEURS

"Nos forces : prix, réactivité et disponibilité !"



© JARDINERIE REYNAUD FLEURS

CRÉE EN 1970, AUX PORTES DE SAINT-ÉTIENNE À LA RICAMARIE, PAR JEAN REYNAUD, LA JARDINERIE REYNAUD FLEURS EST SPÉCIALISÉE DANS LA VENTE DE PLANTES ET DE VÉGÉTAUX, DONT CERTAINS SONT ISSUS DE SA PROPRE PRODUCTION, D'ARBRES ET D'ARBUSTES ET DE FLEURS COUPÉES. L'ENTREPRISE FAMILIALE ET INDÉPENDANTE PROPOSE ÉGALEMENT SES SERVICES POUR LES CÉRÉMONIES (MARIAGES, DEUILS...) ET L'ENTRETIEN ET LA CRÉATION D'ESPACES VERTS POUR LES PARTICULIERS ET LES PROFESSIONNELS. ENTRETIEN AVEC VINCENT REYNAUD, PETIT-FILS DU FONDATEUR, QUI CO-DIRIGE LA SOCIÉTÉ AVEC SON FRÈRE THOMAS.

Quels sont les différents services proposés par la Jardinerie Reynaud Fleurs ?

L'entreprise s'est bien développée depuis sa création en 1970 par mon grand-père Jean Reynaud. Mon père, Christian, qui lui a succédé, et aujourd'hui mon frère et moi qui dirigeons la société l'avons fait évoluer pour satisfaire toujours davantage les clients. Notre activité principale est liée à tout ce qui touche au monde du végétal. Notre magasin de 3 000 m² est divisé en plusieurs secteurs : production de végétaux, fleuristerie, serre chaude (plantes d'appartement) et serre froide (pépinière pour plantes d'extérieur). Nous proposons également un service d'entretien et de création d'espaces verts où nous nous déplaçons chez les clients, des particuliers. Nous entretenons aussi les plantes pour les professionnels en nous rendant au sein des entreprises. Nos forces : prix, réactivité et disponibilité ! Jardinerie Reynaud Fleurs compte vingt-deux salariés. Nous sommes ouverts sept jours sur sept, tous les jours de l'année.

Quels types de végétaux peut-on trouver dans votre magasin ?

Concernant la partie fleuristerie, nous proposons un large choix de fleurs au détail ainsi que des compositions et des bouquets ronds ou en hauteur, assemblés dans notre atelier par nos fleuristes. Toutes les occasions méritent des fleurs : anniversaire, naissance, mariage, remerciements, deuil (avec un service de livraison associé) ou juste pour faire plaisir ! Nous contrôlons régulièrement la fraîcheur de nos fleurs afin de préserver leur qualité. Dans notre serre chaude, on trouve des plantes vertes de toutes tailles et des plantes fleuries comme par exemple des orchidées ou des hortensias. Dans notre serre froide, on trouve une majorité de plantes cultivées par nos soins comme par exemple des géraniums, des chrysanthèmes, des pensées, des plantes à massifs ainsi que fruits et légumes potagers et des graines à semer.

Quelles prestations proposez-vous pour l'entretien et la création d'espaces verts ?

Pour les particuliers, nous effectuons la taille de végétaux, l'élagage de grands arbres, la création et la tonte des pelouses, le nettoyage de massifs, le désherbage, le débroussaillage etc.

Nous sommes également capables de réaliser des projets d'aménagements extérieurs de A à Z. C'est-à-dire que partant d'un terrain vierge, nous pouvons réaliser l'ensemble des espaces verts jusqu'à la finition totale du projet : aménagement paysager, création de pelouses, arrosage automatique, plantation de gros arbres (Oliviers, Cyprès de Provence). Nous conseillons le client et réalisons son projet. Nous intervenons principalement dans les départements de la Loire, la Haute-Loire et le Rhône, mais aussi au niveau national en fonction de la demande de nos clients. Nous nous déplaçons aussi chez les professionnels pour entretenir les plantes au sein de leurs locaux et bureaux.

Ces dernières années, avez-vous constaté des évolutions concernant les demandes des clients ?

Oui, les clients se soucient de moins en moins des saisons. Dès qu'il y a un rayon soleil, ils voudraient planter dès le mois de mars alors qu'il faudrait pour certaines plantes attendre le mois de mai. Notre rôle est de les guider, de les conseiller et de leur dire parfois de patienter ! Aujourd'hui, les gens sont souvent un peu trop pressés. Nous avons constaté qu'ils s'intéressent de plus en plus au jardinage et notamment à tout ce qui est potager. Cela a un lien direct avec la crise économique et à la perte de pouvoir d'achat. Nous remarquons que de plus en plus de gens se mettent à cultiver un bout de jardin, même tout petit. Ils sont très demandeurs et veulent eux-mêmes cultiver et récolter pour se nourrir de leurs propres produits. C'est plus sain et plus économique pour eux. Cette pratique tend à se développer au fil des années.

Quels sont vos liens avec l'ASSE ?

Cela fait quinze ans que Jardinerie Reynaud Fleurs entretient les plantes des loges et des espaces VIP du Stade Geoffroy-Guichard. Nous avons créé des liens de confiance forts avec l'ASSE. Dans notre activité d'entretien et de création d'espaces verts, nous ne nous déplaçons pas seulement chez les particuliers mais aussi chez les professionnels. Les entreprises font appel à nos services pour entretenir leurs plantes à la fréquence de leur choix : hebdomadaire, bimensuelle ou mensuelle. ■

L'entretien

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS



COLAS



Ouvrir la voie à l'économie circulaire

LE GROUPE COLAS, SPÉCIALISÉ DANS LA CONCEPTION, LA CONSTRUCTION ET L'ENTRETIEN DES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT, A LANCÉ EN 2023 LE RÉSEAU DE PLATEFORMES VALORMAT ET ECOTRI. OBJECTIF : AUGMENTER DE 50% SA PRODUCTION DE MATÉRIAUX RECYCLÉS D'ICI 2026. DANS LA LOIRE, COLAS TRAITE 60 000 TONNES DE MATÉRIAUX RECYCLÉS PAR AN.



terrains de sport, des tronçons de lignes de tramways ou encore des cours de villas. Dans la Loire et la Haute-Loire, le groupe réalise environ 45 M€ de chiffre d'affaires annuel et emploie 230 salariés répartis sur plusieurs sites : trois centres de travaux (Saint-Etienne, Montrond-les-Bains et Le Puy-en-Velay), deux centrales d'enrobés (Loire et Haute-Loire), deux carrières en Haute-Loire et des plateformes de recyclage.

"Colas, qui est fortement engagé dans l'économie circulaire, a créé Valormat et Ecotri en 2023. Grâce à ce réseau de plateformes, nous recyclons tous les déchets minéraux (moellons, tuiles, béton...) des chantiers de travaux publics et de bâtiments. Affiliés à l'éco-organisme Eco Minéraux, nous recueillons gratuitement les déchets minéraux de ces chantiers et Eco Minéraux participe financièrement à leur recyclage", indique Cyrille Fond, res-

pensable d'établissements Loire sud/ Haute-Loire chez Colas.

Sur son site stéphanois, Colas traite 40 000 tonnes de matériaux recyclés par an, 20 000 tonnes sont traitées sur son site de Montrond-les-Bains et 15 000 tonnes sur son site du Puy-en-Velay (43.) "Ces matériaux recyclés sont directement réinjectés soit dans nos centrales d'enrobés, soit sur les chaussées en matériaux de construction. C'est autant de tonnes que l'on n'extrait pas des carrières et que l'on ne prélève pas du milieu naturel", précise Cyrille Fond.

Par ailleurs, en 2023, le groupe Colas a inauguré dans la Loire une usine de fabrication de l'un de ses produits phares baptisé Urbalith. Ecologique, ce revêtement extérieur perméable, naturel et recyclable vise à réduire son impact sur l'homme et l'environnement. ■

Respect, partage, audace, telles sont les valeurs du groupe Colas dont les missions sont multiples : imaginer, construire et entretenir des infrastructures routières ou des aménagements urbains mais aussi réaliser des plateformes industrielles et des infrastructures autour d'équipements comme des centres de méthanisation, des

ADISTA



Protéger les entreprises grâce à la cybersécurité et l'intelligence artificielle

LE GROUPE ADISTA, QUI COMPTE EN FRANCE 50 000 CLIENTS-ENTREPRISES, 1 140 COLLABORATEURS ET 40 AGENCES, EST DEvenu INHÉRENT EN JANVIER 2023. LEADER DANS LE MONDE DU CLOUD INFORMATIQUE EN FRANCE EN B TO B, ADISTA EST L'OPÉRATEUR TELECOM ALTERNATIF LEADER DES SOLUTIONS CLOUD EN FRANCE. CYBERPROTECT, MARQUE DE FABRIQUE EN CYBERSÉCURITÉ AU SEIN DU GROUPE AVEC 20 ANS D'EXPÉRIENCE, PERMET À ADISTA DE FOURNIR AUX ENTREPRISES DES SOLUTIONS D'HÉBERGEMENT INFORMATIQUE NOUVELLE GÉNÉRATION "SOUS CONTRÔLE".



ploi soixante-dix collaborateurs, compte 800 clients et réalise un chiffre d'affaires moyen annuel de 7 millions d'euros, est la deuxième entité de production la plus importante du groupe. Son cœur de métier : la vente directe de solutions de service relatives au Cloud (mariage des télécoms et de l'informatique). "A travers nos 14 data centers certifiés, nous fournissons un Cloud privé nouvelle génération totalement sécurisé à l'ensemble des PME - PMI et ETI. Nous concevons également des solutions Cloud sur-mesure hébergées chez nos clients. Nous pouvons aussi

leur proposer nos solutions de Edge Computing et les aider à agréger des services produits dans le Cloud public, par exemple chez Microsoft ou Amazon", explique Laurent Guinard, responsable de l'agence Adista de Saint-Etienne.

La mission d'Adista : gérer l'intégrité des systèmes d'information des entreprises et leur apporter des solutions de cybersécurité et d'intelligence artificielle performantes pour les accompagner dans la transformation numérique et digitale. "Notre métier consiste à protéger les systèmes d'information des PME et PMI pour qu'ils puissent

capter librement les nouveaux usages intelligents qui permettront la performance de l'entreprise de demain. Intelligence artificielle et cybersécurité, c'est le couple gagnant d'un Cloud souverain performant et sécurisé". Avec les Jeux Olympiques de Paris, les dirigeants du groupe s'attendent à une montée en puissance très forte des cyber attaques. Depuis des années, le groupe a lourdement investi dans la cybersécurité, notamment avec l'acquisition de la société lyonnaise Cyberprotect. "Nous accompagnons les chefs d'entreprise pour bien protéger leurs systèmes d'information et leurs données contre la cybermenace qui est de plus en plus importante en les dotant des meilleurs outils de sécurisation", précise Laurent Guinard. Dans la Loire, par exemple Sam Outillage, Piscines Desjoyaux et Focal font partie des 700 entreprises qui font confiance au savoir-faire d'Adista. ■

FOCUS

Après celle de Nancy, l'agence Adista de Saint-Etienne, qui em-



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



LOGES PRIVATIVES



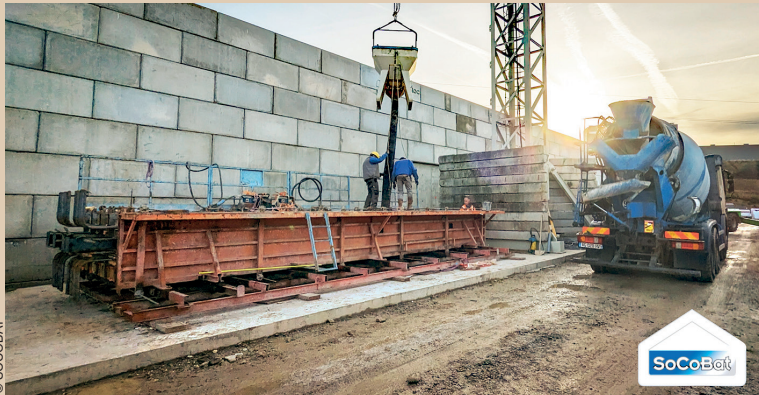
PRESTIGE

SOCOBAT

Un nouvel atelier de préfabrication prévu pour fin 2024



L'ENTREPRISE FAMILIALE SOCOBAT, BASÉE À MONISTROL-SUR-LOIRE, EN HAUTE-LOIRE, EST SPÉCIALISÉE EN MAÇONNERIE, BÂTIMENT, GROS ŒUVRE, BÉTON ARMÉ, VENTE ET LIVRAISON DE BÉTON PRÊT À L'EMPLOI ET PRÉFABRICATION. FIN 2024, LE SERVICE ADMINISTRATIF SERA TRANSFÉRÉ SUR SON SITE DE LA ZONE INDUSTRIELLE DE CHAVANON OÙ 300 M2 DE BUREAUX ET 1 500 M2 DE BÂTIMENTS DESTINÉS À L'AGRANDISSEMENT PRÉFABRICATION VONT ÊTRE CONSTRUITS.



Créée en 1956 par Paul Aulagnier, SOCOBAT est aujourd'hui dirigé par Jean-Paul Aulagnier, PDG de la société qui emploie quatre-vingt salariés. Aujourd'hui, la troisième génération est déjà là : son neveu Benjamin et son fils Ludovic sont tous deux investis dans des postes de direction. Au fil des années, l'entreprise familiale s'est fortement développée en affichant un chiffre d'affaires en constante augmentation. En 2023, SOCOBAT a réalisé un chiffre d'affaires de plus 13 M€.

"Nous allons investir près de deux millions d'euros pour regrouper tous nos services sur notre site implanté sur la zone industrielle de Chavanon "La Borie" et renouveler notre matériel de production. Nous allons construire 300 m² de bureaux ainsi qu'un bâtiment de 1 500 m² permettant d'agrandir notre atelier de préfabrication en le dotant de nouveaux matériels plus performants. Notre objectif : produire plus et mieux", explique Jean-Paul Aulagnier. La livraison est prévue pour fin 2024.

SOCOBAT est spécialisé dans la réalisation de bâtiments (administratifs, collectifs et industriels), la fabrication de béton prêt à l'emploi et la préfabrication d'éléments béton. Pour la partie construction de bâtiments, ses principaux clients sont les collectivités, les industriels et les investisseurs. Pour la commercialisation de béton prêt à l'emploi, SOCOBAT s'appuie

sur sa filiale SERVICE BÉTON basée sur son site de Monistrol-sur-Loire où elle dispose de sa propre centrale à béton certifiée NF. Elle vend aux entreprises du secteur des travaux publics, de maçonnerie, aux industriels et aux particuliers tous types de béton. La PME a développé une unité de préfabrication d'éléments béton pour ses ouvrages et pour les entreprises du bâtiment, des travaux publics et des industriels. Elle fabrique et vend notamment des éléments modulables SOCOBLOC, une marque déposée, pour réaliser des murs de soutènement, des casiers, des clôtures, mais aussi des poutres, des poteaux et longrines pour tous ses clients. "Notre force c'est de produire notre propre matière première et de la valoriser. Nos valeurs, réactivité, savoir-faire, expérience avec des équipes et un encadrement dynamique où il fait bon vivre, nous permettent de nous développer tout en conservant un esprit familial et d'équipe où tout le monde à son rôle à jouer", indique Jean-Paul Aulagnier qui précise que l'entreprise basée à Monistrol-sur-Loire dispose aussi d'un dépôt au Puy-en-Velay. SOCOBAT intervient sur la Loire et la Haute-Loire, et parfois dans d'autres départements, en garantissant à ses clients une maîtrise des coûts et des délais, avec le souci permanent de la qualité et la pérennité de ses ouvrages. ■

Infos Loire

CardioParc ouvre un centre de santé à Yssingeaux

CardioParc, l'entreprise de Saint-Genis-Laval fondée en 2019 par le Dr Jamal Fadi, vient de lever 10 millions d'euros de fonds en début d'année pour poursuivre son développement. La société, dont la mission première consiste à proposer un accès aux soins de proximité en cardiologie, a ouvert mi-mars un 11^{ème} centre de santé à Yssingeaux, en Haute-Loire. L'ensemble des locaux a été équipé pour réaliser des consultations, des échographies cardiaques et des examens complémentaires : électrocardiogramme, holter, mesure ambulatoire de la pression artérielle etc. Dix centres ont déjà été créés en Auvergne-Rhône-Alpes dont un à Saint-Germain-Lespinasse, dans la Loire. L'objectif de CardioParc : rendre l'accès aux soins en cardiologie plus rapide et lutter contre la désertification médicale tout en diminuant les délais de consultations. Tout cela, sans pratiquer le dépassement d'honoraires. CardioParc souhaite bâtir un réseau d'une cinquantaine de centres au niveau national à l'horizon 2027.

Piloter son activité commerciale

Lundi 29 avril de 10h à 12h30, la CCI de Saint-Etienne (située 57, cours Fauriel) organise un atelier gratuit intitulé "Piloter son activité commerciale." Animé par Lucile Dumas, Conseil CCI, expert en développement commercial, cet atelier a pour objectif de permettre aux participants d'optimiser leur activité commerciale en la gérant grâce à l'élaboration d'un tableau de bord pertinent, efficace et adapté à chacun. Lors de cette matinée d'échanges, à travers des cas pratiques, l'intervenante proposera à chaque dirigeant un plan d'action commercial sur-mesure et des tableaux de bord opérationnels adaptés à chaque entreprise et ses objectifs respectifs. Places limitées. Inscription au 04 77 43 04 29.

JO 2024 : l'entreprise stéphanoise Neyret à l'honneur

Les rubans des 5 084 médailles des Jeux Olympiques et Paralympiques Paris 2024 seront produits par l'entreprise stéphanoise Neyret. Des rubans bleus pour les médailles olympiques et rouges pour les Paralympiques. Depuis sa création en 1823, Neyret fabrique des articles textiles d'identification. À l'origine essentiellement tournée vers la production de rubans officiels, la société s'est rapidement illustrée dans la conception d'articles au service des marques et de leur image. L'excellence textile de l'entreprise est reconnue par les grands noms du luxe et de la mode pour la qualité de ses produits, mais aussi la créativité, l'innovation et le rayonnement de l'entreprise en France comme à l'international. À l'occasion de JO 2024, entre tradition locale et haute technicité, le savoir-faire ligérien sera sur le podium.

Grand angle



MANUFACTURE
x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

"La sixième génération est en train de se former"

L'ENTREPRISE FAMILIALE LAPIZE DE SALLÉE, SPÉCIALISÉE DANS L'INSTALLATION ÉLECTRIQUE, LES RÉSEAUX D'ÉNERGIE ET LEUR MAINTENANCE, EST IMPLANTÉE DANS LE BASSIN ANNONÉEN DEPUIS SA CRÉATION. AUJOURD'HUI COMPOSÉ DE SIX ENTITÉS RÉPARTIES SUR LE TERRITOIRE RÉGIONAL, LE GROUPE, DIRIGÉ PAR LA FAMILLE LAPIZE DE SALLÉE DEPUIS 146 ANS, POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT.

Latour Lapize de Sallée créé l'établissement en 1878, à Annonay, en Ardèche. Initialement consacrée à la serrurerie puis à la mécanique, l'entreprise, dont les rênes se transmettent de génération en génération, est depuis des années spécialisée dans les réseaux d'énergie (40 % du chiffre d'affaires), l'installation électrique (50 % du chiffre d'affaires dans le domaine industriel en particulier, de la haute tension au courant faible) et dans la maintenance (10 % du chiffre d'affaires). Au fil des générations, Léon, Henri et Vincent Lapize de Sallée dirigent successivement la société dont le siège social est basé à Davézieux, en Ardèche. Depuis 2000, Bertrand Lapize de Sallée, arrière-arrière-petit-fils du fondateur, est à la tête du groupe : "J'ai repris les commandes de l'entreprise familiale et ma sœur s'occupe de tous les services administratifs et financiers. C'est avec beaucoup d'admiration et de fierté que nous comptons à ce jour 220 collaborateurs. Nous continuons de prôner les valeurs transmises par



nos générations passées et la sixième génération est en train de se former. Nous souhaitons inscrire le groupe comme force de proposition technique auprès de nos clients et poursuivre dans la durée." Au fil des années, l'entreprise s'est fortement développée tout en conservant les principes qui ont contribué à forger et à asseoir sa renommée : disponibilité, écoute, rigueur et respect des engagements. Le groupe Lapize de Sallée réalise au total 35

millions d'euros de chiffre d'affaires annuel : Gallot TP à Firminy dans la Loire, rachetée en 2023, TSG à Mions dans le Rhône, CAB-Conception à Annonay et deux sociétés à Erôme, dans la Drôme, EM Electricité Margirier et Electricité Mabboux. Toutes exercent la même activité : l'installation électrique dans le secteur industriel et tertiaire, l'enfouissement de réseaux d'énergie électrique et la maintenance des matériels électriques relatifs à la haute tension et aux postes

de transformation. Le groupe dispose des plus hauts labels et certificats pour exercer et maîtriser la chaîne de A à Z, de la conception à la réalisation, puis l'installation et enfin la maintenance. Les clients principaux du groupe sont les industriels et, dans la partie réseaux d'énergie, les donneurs d'ordres tels que GRDF, Enedis, ainsi que les Syndicats d'Énergies. "Notre volonté est de mailler le territoire régional et de nous implanter dans son paysage socio-économique. C'est la raison pour laquelle en 2023 nous nous sommes installés dans la Loire, à Firminy, avec l'acquisition de l'entreprise Gallot TP qui est spécialisée dans l'enfouissement de réseaux. C'était une très belle opportunité que l'on a saisie", explique le dirigeant dont l'objectif est de continuer à développer l'entreprise tout en conservant son esprit familial et en permettant aux salariés de régulièrement se former et d'évoluer. "Au fil du temps, mais toujours dans le courant !", conclut avec humour Bertrand Lapize de Sallée. ■

Le Groupe Kelyps élargit son partenariat avec l'AS Saint-Étienne en s'apposant sur la face avant du maillot stéphanois, renforçant ainsi sa visibilité sur un support d'envergure nationale.



Afin de lancer auprès du grand public et des entreprises sa nouvelle charte graphique, Kelyps Intérim a saisi l'opportunité d'apposer sur la face avant du maillot officiel des Verts sa nouvelle identité visuelle pour les 8 derniers matchs de la saison. Kelyps Intérim prendra ainsi plus de place dans l'univers des Verts et accentuera son soutien au club dans une fin de saison passionnante.

Alexandra Bonnassieux et Antoine Barthélémy, gérants de Kelyps intérim

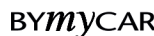
"C'est une immense fierté pour nous et l'ensemble du groupe Kelyps, entreprise d'origine ligérienne, de renforcer notre partenariat avec l'AS Saint-Étienne. Nous attachons historiquement beaucoup d'importance aux partenariats sportifs. C'est donc un choix assumé de s'engager avec l'ASSE sur cette fin de saison avec qui nous partageons des valeurs de solidarité, d'esprit d'équipe et de détermination. C'est une façon pour nous d'accroître notre soutien auprès des différents acteurs de ce club mythique et remercier l'intégralité des dirigeants du club pour leur confiance !"

A l'affiche

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