

CARS ROCHETTE

"Nous sommes très impliqués dans la Green mobilité"



© CARS ROCHETTE

CRÉÉE EN 1989, LA SOCIÉTÉ AUTOCARISTE ROCHETTE, LEADER LIGÉRIEN DU TRANSPORT DE VOYAGEURS, A ÉTÉ VENDUE EN 2012 À CAR POSTAL. EN NOVEMBRE 2019, TRENTE ANS APRÈS SES BEAUX-PARENTS, MATHILDE ROCHETTE REPART DE ZÉRO ET DÉCIDE DE FONDER UNE NOUVELLE ENTREPRISE DE TRANSPORTS : CARS ROCHETTE. SON OBJECTIF : MAILLER LE TERRITOIRE RÉGIONAL POUR RÉPONDRE À UNE DEMANDE CROISSANTE EN TERMES DE MOBILITÉ ET D'ÉCOLOGIE TOUT EN CONSERVANT UN ESPRIT D'ENTREPRISE FAMILIALE. ENTRETIEN AVEC MATHILDE ROCHETTE, PDG FONDATRICE ET GÉRANTE DE CARS ROCHETTE.

Pourquoi avez-vous décidé de créer en 2019 une nouvelle entreprise de transport de voyageurs ?

Nous sommes actifs et reconnus dans le transport de voyageurs depuis plus de trente ans. L'entreprise créée par mes beaux-parents a même été le premier transporteur de voyageurs de la Loire jusqu'à sa cession à un groupe international en 2012. Après sept ans d'absence, je me suis lancée le défi de relancer l'activité. J'ai créé l'entreprise Cars Rochette en redémarrant de zéro. Depuis le début, avec mes collaborateurs et mes salariés, nous sommes pleinement investis dans la réalisation de ce projet car la Loire est un territoire que nous aimons et que nous connaissons par cœur. En fondant l'entreprise Cars Rochette, j'ai voulu écrire avec les ligériens et les habitants de la région Auvergne-Rhône-Alpes une nouvelle histoire. Je suis très heureuse car depuis sa création l'entreprise s'est peu à peu développée. Cars Rochette, dont le siège social est situé 115 cours Fauriel, à Saint-Etienne, compte actuellement environ quatre-vingts salariés et une centaine de cars. En 2023, nous avons réalisé 10 M€ de chiffre d'affaires. Un résultat en constante augmentation.

Quel est votre cœur de métier ?

Notre activité est le transport de voyageurs. Nous travaillons avec des collectivités pour des transports sur des lignes régulières et scolaires et avec des clients privés et des associations pour tous types de voyages ou transports : sorties, loisirs, voyages organisés, séminaires d'entreprise etc. Nous proposons également des prestations sur-mesure. Nous sommes implantés sur tout le territoire régional pour répondre à la demande croissante de mobilité. Pour y parvenir, nous misons sur la proximité tout en restant un groupe familial à taille humaine. Nous avons six dépôts basés à Montverdun, Lorette, Lyon, Bellay, Clermont-Ferrand et Moutiers. Afin de rester proches de nos clients et de nos salariés et

conserver la force d'une entreprise familiale, nous appliquons une règle : ne pas dépasser une trentaine de véhicules dans chaque dépôt. Cela ne nous empêche pas d'être dynamique. Depuis sa création, Cars Rochette réalise une belle progression d'année en année.

Quels projets mettez-vous en œuvre pour poursuivre votre développement ?

Nous sommes très impliqués dans la Green mobilité. Être une entreprise verte peut s'apparenter à une mode, mais chez Cars Rochette, nous nous investissons vraiment dans le volet environnemental. Fin août, nous avons acheté une dizaine de cars hybrides et électriques. Nous renouvelons peu à peu nos véhicules en accentuant notre volonté de décarboner une grande partie de notre flotte. Nous misons beaucoup sur la transition écologique. Par ailleurs, nous développons le transport à la demande avec un mini bus de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Nous proposons des chauffeurs pour des demandes particulières de trajets, par exemple pour des personnes isolées géographiquement ou âgées. Ces transports peuvent être commandés seulement 48H à l'avance et pour une seule personne. Cette nouvelle prestation a été mise en place dans le cadre d'un contrat signé avec la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Quels liens entretenez-vous avec l'ASSE ?

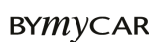
Partenaire et transporteur officiel de l'ASSE, Cars Rochette accompagnera toutes les équipes stéphanoises lors de leurs déplacements jusqu'en 2031. Nous avons signé avec l'ASSE une convention de partenariat scellant notre collaboration pour les sept prochaines saisons. Nous sommes très fiers et honorés de poursuivre cette collaboration auparavant établie avec le club par mes beaux-parents. Ce partenariat nous tient à cœur car nous sommes ligériens et très attachés à l'équipe des Verts que nous soutenons depuis toujours. ■

L'entretien

PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS



Des emballages sur-mesure et personnalisés

EN 2006, BENOIT MEYERSTEIN CRÉE OUTTARGET. L'ENTREPRISE LIGÉRIENNE ACCOMPAGNE ET CONSEILLE LES PLUS GRANDS GROUPES COMME LES PETITES SOCIÉTÉS ET LES COLLECTIVITÉS DANS L'ÉLABORATION ET LA RÉALISATION D'UNE SOLUTION PACKAGING SUR-MESURE ORIENTÉE MARKETING OPÉRATIONNEL. AU FIL DES ANNÉES, OUTTARGET SE DÉVELOPPE EN ASSURANT À SES CLIENTS SAVOIR-FAIRE, RÉACTIVITÉ, FLEXIBILITÉ ET PROXIMITÉ.

"L'emballage peut paraître un produit simple, mais il est très technique", assure Pierre Perillon qui a intégré OutTarget en 2013 en tant que commercial. Depuis 2019, il co-dirige l'entreprise avec son fondateur, Benoît. Spécialiste français de l'emballage de présentation et d'expédition, OutTarget conçoit et fabrique des produits uniquement à la commande : sac

papier, boîte et coffret, sac réutilisable, sac plastique recyclable, sac isotherme, pochette, objets personnalisés... Les emballages, 100 % uniques, sur-mesure et personnalisés, sont réalisés en fonction des caractéristiques définies avec les clients. Des collectivités et des entreprises de toutes tailles et tous secteurs d'activités confondus, situées en France et dans les pays francophones limitrophes, font confiance au savoir-faire d'OutTarget comme, par exemple : Weiss, l'ASSE, Thuasne, Mons, Despi, la Ville de Saint-Etienne, Le Tanneur, la Fédération Française de Football, Petit Bateau ou encore Le Comptoir de Mathilde. "Nous n'avons aucun standard et aucun produit en stock. Nous fabriquons tous nos emballages à la commande à partir du cahier des charges élaboré avec chaque client. Dans un secteur d'activité très concurrentiel, notre force repose sur les liens de confiance tissés avec eux. Notre devise : conseil, proximité et flexibilité", indique Pierre qui précise : "grâce à un conseil et un suivi personnalisé des clients, nous nous adaptons à leurs



© OUTTARGET

besoins et contraintes concernant la conception des produits, les prix et conditions de paiement, le stockage et la livraison." En favorisant les notions de conseil, d'innovation et de services, l'équipe OutTarget a su fidéliser un portefeuille clients qui s'accroît d'année en année. Depuis la création de la société, son chiffre d'affaires est en progression constante : 6 M€ réalisés en 2023. Les dirigeants investissent régulièrement pour développer l'entreprise dans de nombreux domaines. Une stratégie efficace puisque l'année dernière OutTarget a reçu la médaille d'Or Ecovadis, une reconnaissance

prestigieuse dans le domaine de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE). "Cette reconnaissance témoigne des actions concrètes que nous entreprenons pour minimiser notre impact sur l'environnement, promouvoir des conditions de travail éthiques, et contribuer positivement aux achats durables. Notre médaille d'Or Ecovadis souligne notre engagement envers la qualité, la transparence et la responsabilité sociale, des valeurs qui se reflètent dans chaque aspect de notre activité", confie le dirigeant. Par ailleurs, l'entreprise, qui compte huit salariés, a déménagé. Auparavant installé dans le quartier de Bellevue à Saint-Etienne, OutTarget est désormais implanté rue Louis-Joseph Gras, dans le quartier de la Chauvetière. "Nos locaux actuels sont trois fois plus grands et équipés de bureaux flamboyants neufs. Cela nous permet d'avoir un outil de travail encore plus performant qu'avant", se réjouit Pierre qui invite tout acteur professionnel à venir rencontrer l'équipe pour échanger sur un besoin en emballage sur-mesure. ■

FOREZ FENETRES 42

Un savoir-faire reconnu depuis 25 ans



LUDOVIC NIGON TOTALISE VINGT-CINQ ANS D'EXPÉRIENCE DANS LE SECTEUR DE LA MENUISERIE. EN 2022, IL CRÉE FOREZ FENÊTRES 42, À SAINT-GALMIER. L'ENTREPRISE SPÉCIALISÉE DANS L'INSTALLATION ET LE REMPLACEMENT DE FERMETURES EXTÉRIEURES OU INTÉRIEURES INTERVIENT DANS TOUTE LA RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES MAIS PRINCIPALEMENT DANS LA LOIRE. ELLE ASSURE AUX CLIENTS DES PRESTATIONS ET UN SUIVI DE GRANDE QUALITÉ.

Ludovic Nigon est un artisan passionné. Agé de 43 ans, ce stéphanois de naissance a acquis une



© FOREZ FENÊTRES 42

solide expérience professionnelle dans le secteur de la menuiserie. Poseur indépendant, puis salarié dans une entreprise de menuiserie, en 2011 il fonde sa première entreprise. Son associé gère la partie plâtrerie peinture et lui la menuiserie. En 2022, ils décident de voler chacun de leurs propres ailes et Ludovic Nigon créé Forez Fenêtres 42, à Saint-Galmier. Sa femme, chargée de l'accueil et des tâches

administratives, l'épaulé dans cette nouvelle aventure. Forez Fenêtres 42 réalise la pose ou le remplacement de fenêtres (alu, bois, PVC...), volets roulants et battants, portes d'entrée (alu, bois, acier, PVC, blindées...), portes de garage, portail, vitrine (dépannage et rénovation), stores (rénovation ou installation), serrurerie (dépannage ou installation) et pergolas (installation). Très à l'écoute des clients, Ludovic

Nigon répond à tous leurs besoins. Une équipe de professionnels suit leur projet de A à Z et leur assure un service après-vente reconnu et très apprécié. "Nous sommes réactifs et très proches de nos clients. Nous répondons au mieux à leur demande et innovons en proposant aussi de nouveaux produits comme, par exemple, les pergolas bioclimatiques et les volets roulants solaires", explique le dirigeant. Agréée par les compagnies d'assurances, l'entreprise intervient par exemple en cas de sinistres météorologiques ou de vol. Certifié Qualibat RGE, Forez Fenêtres 42 procède également au remplacement de fenêtres et de volets pour les particuliers qui bénéficient des aides de l'Etat. Depuis son lancement, l'entreprise stabilise son chiffre d'affaires annuel. Ludovic Nigon mise sur un développement sur du long terme. ■

FOCUS



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

CROWN AGENCY



Une agence d'hôtes et d'hôtesse haut de gamme

ANCIENNES HÔTESSES D'ACCUEIL, AMANDINE COSTA ET CINDY PATTI S'ASSOCIENT ET CRÉENT EN AOÛT 2018 LEUR PROPRE AGENCE. BAPTISÉE CROWN AGENCY, L'ENTREPRISE SITUÉE À SAINT-ÉTIENNE INTERVIENT AU NIVEAU RÉGIONAL ET NATIONAL. LES CLIENTS BÉNÉFICIENT DE PRESTATIONS SUR-MESURE DE HAUTE QUALITÉ DANS LES DOMAINES DE L'ACCUEIL, L'ANIMATION ET LA PROMOTION ÉVÉNEMENTIELLE.



© CROWN AGENCY

Avant de devenir associées, Amandine Costa et Cindy Patti ont été consœurs. Hôtesse d'accueil pendant de nombreuses années, les deux Stéphanoises se sont rencontrées lors d'une mission : "on travaillait de la même façon. Professionnellement et humaine-ment, le feeling est immédiatement passé entre nous", se souvient Amandine Costa qui effectuait des missions d'hôtesse en parallèle de ses études. La jeune femme a souvent travaillé avec Cindy Patti, hôtesse de métier sous le statut d'autoentrepreneuse. En Août 2018, à respectivement vingt-six ans et trente ans, les deux jeunes femmes décident de voler de leurs propres ailes. Elles s'associent et créent l'agence Crown Agency. Située rue de la Productique, c'est la seule agence d'hôtes et d'hôtesse de Saint-Etienne. Axée sur des prestations haut de gamme, Crown Agency, qui est spécialisée dans les domaines de l'accueil, l'animation et la promotion événementielle, intervient dans la Loire et la Haute-Loire, mais aussi dans la région Auvergne-Rhône-Alpes et aux quatre coins de la France.

Environ quatre mille hôtes et hôtesse sont répertoriés chez Crown Agency. Ils travaillent sur des missions ponctuelles : accueil en entreprise et lors d'événements (anniversaires d'entreprise, inaugurations, salons etc.), distribution de flyers, magazines, goodies ou encore, par exemple, pour des animations commerciales. "Notre domaine d'activités est très large. Nous proposons à nos clients des packs sur-mesure pour répondre au mieux à leurs besoins et leur assurer des prestations haut de gamme avec des hôtesse de qualité recrutées avec soin. Efficacité, réactivité, disponibilité et qualité sont les mots d'ordre de notre agence", explique Amandine Costa. Les hôtes et hôtesse sont implantés sur tout le territoire national. La force de Crown Agency, c'est son recrutement sélectif : "Nous sélectionnons des profils divers pour proposer à nos clients des hôtesse qui s'adaptent parfaitement à la mission. Nous sommes très proches de nos équipes. Le maître-mot de l'agence, c'est la communication ! Nous créons des liens de confiance avec nos clients (agences événementielles, entreprises, collectivités...) mais aussi avec nos hôtesse. Crown Agency est une agence familiale qui place l'humain au centre de ses priorités." Un concept qui porte ses fruits puisque l'entreprise se porte très bien. L'agence enregistre un chiffre d'affaires en constante augmentation.

Pour accompagner l'activité croissante de l'entreprise, les fondatrices-gérantes peuvent compter sur les compétences et le sérieux de deux alternantes chargées de gérer la partie communication de l'agence. L'une d'elle vient de débiter son contrat en septembre pour renforcer l'équipe. ■

Infos Loire

Lancer une démarche RSE dans son entreprise

La Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) est une démarche volontaire visant à intégrer, à moyen et long terme, les enjeux environnementaux, sociaux et économiques, dans l'organisation d'une entreprise. Lundi 21 octobre, la CCI organise un atelier intitulé "Comment déployer une démarche RSE dans l'entreprise ?". Il se déroulera de 14h à 16h30 à la CCI de Saint-Etienne situé 57, cours Fauriel. Animé par Denis Chazallet, référent environnement, conseil performance durable à la CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne, cet atelier abordera différentes thématiques : découvrir les bases de la RSE selon l'ISO 26000, s'approprier les différents labels RSE, mesurer la maturité d'une entreprise sur la RSE, réfléchir aux principaux enjeux pour une entreprise. Inscription auprès de Sophie Boescke au 04 72 40 58 58.

Loire : un dynamisme économique reconnu

Selon l'enquête de l'Insee publiée le 20 septembre dernier, au niveau national, le climat des affaires s'est redressé pour le deuxième mois consécutif en septembre. Bien que l'indicateur affiche 98, il reste néanmoins sous la moyenne qui est de 100. Marquée par une politique forte et ambitieuse en faveur de l'implantation, de la compétitivité, de l'innovation et du soutien aux entreprises, de l'attractivité et de la fidélisation des entrepreneurs, la Loire bénéficie de cette embellie. Par exemple, l'industrie représente 17 % de l'emploi total dans le département, soit 2,7 points de plus qu'en Auvergne-Rhône-Alpes, la deuxième région économique française. La Loire occupe une position centrale au sein de la région Auvergne-Rhône-Alpes et possède, avec environ 61 000 établissements et 294 000 salariés, une vitalité économique insoupçonnée qui s'appuie notamment sur un tissu industriel dense dans les secteurs du textile, de la mécanique, de la santé et de l'agro-alimentaire.

L'agroalimentaire ligérien se porte bien

Rome, en Italie, accueillera le Forum alimentaire mondial du 14 au 18 octobre 2024. L'occasion de se questionner sur la santé économique du secteur de l'agroalimentaire dans la Loire et en Auvergne-Rhône-Alpes. Avec près de 44 000 salariés et 2500 établissements en Auvergne-Rhône-Alpes selon l'ACOSS, le secteur de l'agroalimentaire maintient sa dynamique. La région est leader en France pour la salaison sèche. Mais le secteur de l'agroalimentaire est très diversifié, de la très petite entreprise au grand groupe. Les plus grands groupes français de l'agroalimentaire sont présents dans la Loire : Pasquier (Andrézieux-Bouthéon), Société anonyme des eaux minérales d'Evian (Saint-Galmier), Luscru Frais (Lorette), Tradival (Roanne), Lactalis Nestlé (Andrézieux-Bouthéon), Candia (La Talaudière) ou encore, par exemple, Cemoi Confiseur (Sorbiers).

Grand angle



MANUFACTURE
x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

JERÉNOVE42

Des travaux de rénovation d'intérieur



EN 2018, RENAUD VIDAL CRÉÉ JeRÉNOVE42, À SAINT-JUST-SAINT-RAMBERT. SPÉCIALISÉE DANS LA RÉNOVATION D'INTÉRIEUR, L'ENTREPRISE PROPOSE DES PRESTATIONS ET UN SUIVI DE GRANDE QUALITÉ POUR TOUS TYPES DE TRAVAUX : ÉLECTRICITÉ, SANITAIRE, PLOMBERIE, PLÂTRERIE PEINTURE, SOL, MENUISERIE ETC. UNE ÉQUIPE DE PASSIONNÉS AU SERVICE DE LA RÉALISATION DU PROJET DE LEURS CLIENTS.

"Rénover, c'est bien plus qu'un métier, c'est une passion !", explique Renaud Vidal, fondateur-dirigeant de JeRénove42. Avant de créer l'entreprise en mai 2018, le stéphanois de 39 ans s'est forgé une solide expérience. Électricien de formation, il a tout d'abord été salarié dans de le secteur du bâti-



© JeRénove42

ment. Puis, pour acquérir de nouvelles compétences, il a poursuivi son parcours professionnel dans le domaine de l'expertise technique immobilière et de la gestion de chantier. "J'ai toujours voulu travailler dans le secteur de la rénovation et le projet de créer mon entreprise me trottait dans la tête depuis de nombreuses années." Aujourd'hui, JeRénove42 est une entreprise reconnue pour son sérieux,

son expérience, sa réactivité, ses prestations haut de gamme, son honnêteté et le souci des finitions. Implantée avenue du stade, à Saint-Just-Saint-Rambert, JeRénove42 se positionne comme l'interlocuteur unique de ses clients grâce à une offre globalisée comprenant l'étude de leur projet et besoins accompagnée d'un devis détaillé de tous les postes d'intervention. L'entreprise, qui détient toutes les as-

surances requises, effectue tous types de chantiers : salon, salle de bain, cuisine, extension etc. Elle travaille presque exclusivement avec des matériaux 100 % français et des artisans, architectes et décorateurs d'intérieur locaux pour privilégier la qualité et réduire l'impact écologique. La priorité de Renaud Vidal : satisfaire les clients. Ce sont en majorité des particuliers. Mais quelques professionnels font appel à son savoir-faire par exemple pour la rénovation de bureaux, d'agences, de magasins ou de bijouteries. "Ce n'est pas un simple projet qu'un client nous confie, c'est une partie de sa vie qu'il écrira dans son nouveau chez soi. Choix des matériaux, des couleurs, des ambiances, tout doit être parfait pour ce lieu où l'on compte profiter des meilleurs moments à venir", confie le dirigeant. JeRénove42, qui compte deux salariés, a réalisé pas loin de 900 000 € de chiffre d'affaires en 2024 (exercice clôturé au 31 août). Un résultat en constante augmentation. ■



A l'affiche

La remontée en Ligue 1 de l'AS Saint-Etienne, signe également le grand retour du Pass GALA VIP. Véritable sésame pour les plus belles affiches de la saison, en VIP, le Pass réunit cette saison des places pour :

ASSE / OLYMPIQUE DE MARSEILLE : week-end du 08/12/2024
 ASSE / STADE RENNAIS : week-end du 09/02/2025
 ASSE / PARIS SAINT GERMAIN : week-end du 30/03/2025
 ASSE / OLYMPIQUE LYONNAIS : week-end du 20/04/2025

Avec un record de plus de 1 900 abonnés VIP, le nombre de Pass commercialisé sera néanmoins plus réduit que lors des précédentes années de Ligue 1. Afin de privilégier ses abonnés, le club a décidé de leur octroyer une période prioritaire de commercialisation, jusqu'au 18 octobre 2024, avant d'ouvrir au plus grand nombre l'accès à ces Pass. Ne manquez pas l'occasion !

Pour plus d'informations :
 businessclubdesetoiles@asse.fr
 04.77.92.83.83

ASSE / OLYMPIQUE DE MARSEILLE

PASS GALA

PROFITEZ DES DERNIÈRES PLACES POUR VIVRE LES MEILLEURS MATCHS DE LA SAISON DANS DES CONDITIONS UNIQUES

8-9 DÉCEMBRE, 8-9 FÉVRIER, 29-30 MARS, 19-20 AVRIL

À PARTIR DE 640€ HT

OFFRE VALABLE JUSQU'AU 18/10/24. SOUS RÉSERVE DE DISPONIBILITÉ. NOMBRE DE PLACES LIMITÉ.

EN ATTENTE DE LA PROGRAMMATION DE LA L

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 PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS

