



BUSINESSLETTER

La lettre économique du Club



BUSINESS
CLUB DES ÉTOILES

Novembre 2025 | N° 114

OHM ENERGIE



"Concilier économie et écologie"



© OHM ENERGIE

APRÈS AVOIR EXERCÉ PENDANT PLUS DE VINGT ANS DES FONCTIONS DE DIRECTION AU SEIN DU GROUPE EDF, FRANÇOIS JOUBERT CRÉE OHM ENERGIE EN 2018. CINQUIÈME FOURNISSEUR FRANÇAIS ET PREMIER FOURNISSEUR FRANÇAIS D'ÉNERGIE VERTE INDÉPENDANT, OHM ENERGIE PROPOSE AUX CLIENTS PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS UNE ÉNERGIE D'ORIGINE RENOUVELABLE ET DES OFFRES D'ÉLECTRICITÉ ET DE GAZ PARMI LES PLUS COMPÉTITIVES DU MARCHÉ. ENTRETIEN AVEC FRANÇOIS JOUBERT, DIRECTEUR GÉNÉRAL ET FONDATEUR D'OHM ENERGIE.

Pourquoi avez-vous décidé de créer Ohm Energie et pourquoi avoir appelé votre entreprise ainsi ?

Je suis parti du constat que la France était en retard par rapport à nombreux de ses voisins européens où les fournisseurs d'énergie alternatifs se positionnent en tant que leaders. J'ai donc voulu proposer une énergie qui soit à la fois plus respectueuse de l'environnement et moins chère pour concilier économie et écologie. C'est un succès car nous continuons à nous développer en prenant des parts de marché. J'ai baptisé l'entreprise Ohm Energie car Ohm a trois significations : c'est le symbole de la résistance électrique en physique, l'énergie primordiale des yogis et aussi la "maison" en anglais. Cela a une résonance forte avec ce que nous proposons.

Quel type d'énergie proposez-vous et qu'est-ce qui vous démarque des autres fournisseurs d'énergie ?

Nous proposons une énergie verte et locale en circuit court. Par exemple, le gaz est fabriqué à partir de biométhane et nous mettons en œuvre une compensation carbone avec la plantation d'arbres. Ce qui nous distingue de nos concurrents c'est tout d'abord le prix. Nous sommes très compétitifs car nous avons internalisé tous les fondamentaux du métier : achats d'énergie, services client, plateforme IT... Ensuite, nous proposons une énergie verte de proximité produite dans la même région que là où elle est consommée. Troisièmement, nous nous démarquons grâce aux services de qualité que

nous proposons : applications sur mobile, espace clients, disponibilité clients, suivi de consommation pour mieux et moins consommer...et enfin bien sûr la proximité et la réactivité pour répondre aux besoins de nos clients, qu'ils soient professionnels ou particuliers.

Ohm Energie en quelques chiffres clés ?

Nous comptons 15 000 clients professionnels tous types d'activités confondus (hôtels, industriels, musées, universités, campings, secteur de la grande distribution, du textile etc.) et 300 000 clients particuliers. Tous ont choisi Ohm Energie pour le prix et le service. Nous venons d'ailleurs de créer un nouvel outil qui permet à tous les consommateurs (clients ou pas) d'analyser leurs factures pour adapter leur consommation et faire des économies. Au total, Ohm Energie compte 350 salariés au service des clients et plusieurs centaines de producteurs d'énergie répartis sur tout le territoire pour répondre à la demande. En 2024, l'entreprise a réalisé environ 350 M€ de chiffre d'affaires.

Quels sont vos liens avec l'ASSE ?

Ce club de football mythique a bercé mon enfance. Je suis donc très heureux aujourd'hui d'être partenaire officiel de l'ASSE. Le directeur adjoint B to B d'Ohm Energie est également un fervent supporter des Verts et originaire de Saint-Etienne. Nous sommes par ailleurs en train d'ouvrir une boutique Ohm Energie à Saint-Etienne pour être encore plus proche de nos clients Stéphanois. ■

L'entretien

PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS



ROCHE ET CIE

"Notre force repose sur nos salariés"



L'ENTREPRISE FAMILIALE FONDÉE PAR RENÉ ROCHE, EN 1951, EST SPÉCIALISÉE DANS LA RÉNOVATION DE FAÇADE, LE PATRIMOINE BÂTI ANCIEN ET L'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES. QUALITÉ, SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT : DES VALEURS PROFESSIONNELLES QUI ONT PERMIS À ROCHE ET CIE DE SE FORGER UNE BELLE NOTORIÉTÉ. À CES VALEURS PROFESSIONNELLES S'AJOUTENT DES VALEURS FAMILIALES ET HUMAINES QUI SE TRANSMETTENT DE GÉNÉRATION EN GÉNÉRATION.

Depuis plus de 70 ans, l'entreprise ROCHE et Cie œuvre à la restauration du patrimoine rhônalpin. René Roche, le fondateur, a transmis les rênes de la société à ses enfants Michele Roche-Garin et Patrick Roche qui ont notamment créé et développé des filiales pour spécialiser des métiers Servibat (moyens d'accès et mises en sécurité), Tecmobat (remise à nu des supports). Aujourd'hui, c'est la troisième génération qui dirige le groupe ROCHE et Cie. Lucas Garin, petit-fils du fondateur, après avoir créé Metamiantre



© ROCHE ET CIE



© ROCHE ET CIE

(désamiantage) et Dethome (démolition et curage) a repris l'entreprise avec Aurélie Martin-Jarry et Aurélien Revol, ses associés. Aujourd'hui, le groupe emploie plus de deux cents salariés répartis entre la société mère, dont le siège social est implanté à Vénissieux, et ses filiales. "Outre nos valeurs professionnelles et notre expérience du métier, notre force repose sur nos salariés dont l'ancienneté moyenne est de dix-sept ans. Au sein de notre entreprise, les valeurs humaines sont essentielles. Nous accompagnons, formons et faisons évoluer les salariés dans

un esprit familial caractérisé par la bienveillance, l'engagement et la solidarité", explique Aurélien Revol, dirigeant-associé du groupe ROCHE et Cie. ROCHE et Cie pour la partie façades réalise plus de deux cents chantiers de rénovation par an pour ses clients dont environ 95 % sont des syndics de copropriétés et les 5 % restants sont des bailleurs. En 2024, l'entreprise Roche et Cie qui rayonne en Auvergne-Rhône-Alpes, a réalisé 27,4 M€ de chiffre d'affaires. Un résultat stable et une société en bonne santé qui poursuit son développement. ■

MY CREATION SPORT

"Chaque détail compte surtout quand il parle de vous !"



My Creation
SPORT

EN MARS 2023, ARNAUD CHOUVET ET FLORENT REYNAUD FONDENT MY CREATION SPORT (MCS). L'ENTREPRISE, BASÉE À ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON, CONÇOIT ET FABRIQUE DES ARTICLES DE SPORT SUR-MESURE POUR LES CLUBS PROFESSIONNELS ET AMATEURS, LES ENTREPRISES OU ENCORE L'ÉVÉNEMENTIEL. DE LA CONCEPTION À LA FABRICATION, MY CREATION SPORT TRAVAILLE MAIN DANS LA MAIN AVEC SES CLIENTS POUR LEUR PROPOSER DES ARTICLES UNIQUES ET ULTRA-PERSONNALISÉS.



© MY CREATION SPORT

FOCUS

Arnaud Chouvet et Florent Reynaud forment une belle équipe ! En 2003, Florent Reynaud crée Sport Avenue Pro, à Andrézieux-Bouthéon, une entreprise spécialisée dans la vente d'articles de sport (textiles et accessoires) aux clubs, associations, collectivités et entreprises. Il recrute Arnaud Chouvet pour travailler à ses côtés. Leur objectif : satisfaire les clients tout en appliquant des valeurs propres à la fois au sport

et à l'entrepreneuriat : compétitivité, respect, dépassement de soi, honnêteté et plaisir. Pari réussi ! Sport Avenue pro se développe peu à peu. En 2012, Arnaud Chouvet décide de paraître son cursus professionnel en travaillant pour un bureau d'achats roannais expert en création et fabrication d'articles de sport et loisirs. En 2022, le binôme de passionnés se reforme. Florent Reynaud confie un secteur commercial de Sport Avenue Pro à Arnaud Chouvet. En parallèle, les deux spécialistes de l'univers

sportif et de ses exigences concrétisent leur projet commun. En mars 2023, ils s'associent et fondent My Creation Sport (MCS), à Andrézieux-Bouthéon. Arnaud Chouvet prend les rênes de l'entreprise dédiée à la conception d'articles de sport et loisirs sur-mesure pour les clubs professionnels, les entreprises ou encore l'événementiel : casquettes, bonnets, maillots, écharpes, bagagerie etc. "Nous proposons une offre 100 % personnalisée. Chaque détail compte surtout quand il parle de vous !", assure Arnaud Chouvet à ses clients. "Ici, pas de simples produits standards floqués. Chaque projet est développé main dans la main avec le client, depuis la conception graphique jusqu'à la fabrication, avec un soin particulier porté au conseil, au sourcing et au design sur-mesure : choix des matières, création exclusive, respect précis des éléments d'une charte graphique etc.", explique le dirigeant qui précise : "on ne vend pas un catalogue, on crée une solution !". Une devise qui illustre bien la complémentarité avec l'activité de Sport Avenue Pro. ■



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

La passion du fruit et du métier

EN 1995, CHRISTOPHE SOULHIARD REPREND LE COMPTOIR RHODANIEN DES FRUITS ET PRIMEURS BASÉ À TAIN L'HERMITAGE (DRÔME) ET LE REBAPTISE PAULINE S.N COMPTOIR RHODANIEN. L'ENTREPRISE TRIE, CONDITIONNE, VEND ET EXPÉDIE LES FRUITS DE LA VALLÉE DU RHÔNE, EN PLUS DE SES PROPRES PRODUCTIONS. AU FIL DES ANNÉES, L'ENTREPRISE EST DEVENUE UN ACTEUR INCONTOURNABLE DE LA FILIÈRE FRUITS EN COLLABORANT AVEC PLUS DE 400 PRODUCTEURS RÉPARTIS EN ISÈRE, DRÔME, GARD, ET ARDÈCHE.



© PAULINE COMPTOIR RHODANIEN

Grand angle

Le Comptoir Rhodanien des fruits et primeurs, une entreprise d'expédition de cerises et d'abricots, est créée en 1959, à Tain-l'Hermitage. A plusieurs reprises, elle dépose le bilan et est rachetée. En 1995, le tribunal de commerce de Romans la cède pour un euro symbolique à Christophe Soulhiard, un fils d'agriculteur qui souhaite quitter la ferme familiale et est attiré par le commerce : "J'ai saisie cette belle opportunité. Ils m'ont donné l'affaire pour un euro symbolique. Heureusement, car j'en avais que deux !", plaisante le dirigeant qui renomme l'entreprise Pauline S.N Comptoir Rhodanien, en référence à sa fille. Au fil des années, il développe l'activité initiale en ajoutant d'autres fruits : pêches, nectarines, noix, châtaignes, pommes et fraises. En 2010, Christophe Soulhiard rachète des terres dans le Gard et en Ardèche. Il plante des arbres et se lance dans la production. Puis, un atelier de transformation destiné à la fabrication de jus, nectars et purées des marques Pauline et Juste le choix du fruit est créé en 2019. Pauline S.N

Comptoir Rhodanien trie, conditionne et vend les produits de la vallée du Rhône ainsi que les jus et purées issus de sa propre production à la grande distribution comme Carrefour, Lidl, Grand Frais et Auchan, ainsi qu'aux cafés, hôtels et restaurants, dont de grands chefs étoilés comme Pic, Marcon et Troisgros. "Cette année, plus de deux millions de bouteilles ont été fabriquées avec des fruits de qualité de nos vergers. Chez nous, c'est directement de l'arbre à la bouteille !", indique le dirigeant qui précise : "la réussite de l'entreprise repose sur des valeurs phares : travailler avec passion et authenticité, respecter le fruit, soutenir les producteurs et préserver les terres. Et sa vraie force, c'est l'humain". Actuellement, Pauline S.N Comptoir Rhodanien emploie 140 salariés permanents, 380 équivalents temps plein et 1 000 salariés répartis sur ses différents sites en Isère, en Ardèche, dans la Drôme, le Gard et en Espagne. "C'est un métier saisonnier. Les collaborateurs travaillent en été. Je ne veux que des guerriers chez moi ! En contrepartie, ils bénéficient d'avantages financiers et en nature. Et il n'y a pas de turnover ici !", explique-t-il, enthousiaste et fier de ses collaborateurs. L'entreprise, qui fête ses 30 ans cette année, vient de dépasser les 100 M€ de chiffre d'affaires. Elle continue à se développer notamment en misant sur la croissance externe. Après l'acquisition de Metral Fruits en 2008, de l'exploitation MCL Agro en 2012, de vergers en Espagne en 2015 et de la société Valnoix en 2020, l'année 2026 réserve de belles surprises : "nous avons de beaux projets en perspective, mais il est encore trop tôt pour en parler", confie Christophe Soulhiard. Affaire à suivre. ■

Infos Loire

Vie professionnelle : s'orienter et se former

Jeudi 11 décembre, de 9h à 18h, Riorges accueillera au Scarabée le Salon des Métiers et des Formations. Cet événement, organisé par Roannais Agglomération, permettra de découvrir un large panorama des secteurs d'activités professionnelles, de s'informer sur les métiers et les filières de formation, de rencontrer et d'échanger avec des professionnels et même de dégotter un stage pour les étudiants post bac ! Ce salon, dont l'accès est gratuit, s'adresse aux collégiens et aux lycéens ainsi qu'aux adultes en quête de reconversion professionnelle. Cette 9ème édition baptisée "Opérations carrières" attend un public nombreux. L'an dernier, plus de 4 500 visiteurs, 325 professionnels et 65 établissements de formation étaient réunis pour l'orientation des jeunes.

L'économie sociale et solidaire à l'honneur

"Industrie et économie sociale et solidaire, une alliance performante pour développer les savoir-faire de notre territoire", tel est le thème de la soirée qui se déroulera mardi 25 novembre, à partir de 17h30, à l'ISTP-IRUP, 51 cours Fauriel, à Saint-Etienne. Suivie d'un cocktail, cette rencontre organisée par Saint-Etienne Métropole viendra clôturer le mois dédié à l'économie sociale et solidaire ainsi que la semaine de l'industrie. Financeurs, industriels et partenaires locaux se rencontreront pour échanger et unir leurs forces autour d'un objectif commun : le développement des savoir-faire du territoire. Gratuite, l'inscription est obligatoire sous réserves de places disponibles.

L'économie européenne Face aux Etats-Unis, à la Chine et à la Russie

Mercredi 3 décembre, de 18h30 à 20h30, la délégation de Roanne de la CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne accueillera Nicolas Resseguier dans ses locaux situés 6, rue Marengo. Après avoir été directeur à la Banque de France durant une vingtaine d'années, Nicolas Resseguier est désormais conférencier indépendant avec le double label de la Banque de France Action EducFi et de l'Union européenne réseau "Team EUROPE Direct". Il analysera le positionnement de l'Union Européenne face aux nouveaux droits de douane américains, au dumping chinois et à la menace russe. Quelles sont les forces et faiblesses de l'Europe et ses perspectives ? Cette conférence sera suivie d'un temps d'échanges avec le public et se clôturera par un apéritif convivial. Inscription obligatoire auprès de la CCI.

L'immobilier d'entreprises, un nouveau défi !



A LA FOIS LOTISSEUR ET PROMOTEUR, GROUPE LIFE IMMOBILIER CONÇOIT ET COMMERCIALISE DU LOGEMENT NEUF RÉSIDENTIEL DE STANDING INDIVIDUEL OU COLLECTIF ESSENTIELLEMENT SUR LA RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES. DEPUIS SA CRÉATION EN 2016 PAR LE STÉPHANOIS CÉDRIC BOULGARIAN, L'ENTREPRISE SE DÉVELOPPE GRÂCE À DES PROGRAMMES IMMOBILIERS INNOVANTS. AUDACIEUX, LE FONDATEUR-DIRIGEANT VIENT DE SE LANCER ÉGALEMENT DANS L'IMMOBILIER D'ENTREPRISES.

Cédric Boulgarian, fondateur-dirigeant de Groupe LIFE Immobilier (GLI), est un bâtisseur. Au sens propre, comme au sens figuré. L'entrepreneur Stéphanois construit la première partie de sa carrière professionnelle en tant que conducteur de travaux à Dijon, puis directeur d'exploitation toujours dans le TP à Lyon. En 2009, il se lance dans l'entrepreneuriat et créé à Brignais son bureau d'études VRD baptisé SYMBIOSE. En parallèle, Cédric Boulgarian fonde en 2016 Life Promotion à Saint-Etienne, qui, du fait de son expansion, devient 5 ans plus tard le Groupe Life

Immobilier. "Je viens du BTP et au fil des années j'ai édifié un solide réseau professionnel. J'ai toujours été en lien avec des promoteurs immobiliers et lorsque j'ai créé mon bureau d'études, ils sont devenus naturellement mes clients. Et puis, en 2016, je me suis dit pourquoi pas moi !" En 2019, il vend ses parts de SYMBIOSE pour se consacrer pleinement à ce qu'il nomme "L'aventure Life".

Le Groupe LIFE Immobilier, implanté 35, rue de la Télématic à Saint-Etienne, a su s'inscrire pleinement dans le paysage immobilier local avec des références comme le lotissement GREEN LIFE au bord du golf de Saint-Etienne, la résidence avec piscine intérieure NEW LIFE sur l'ancienne friche du Progrès à Saint-Etienne ou encore la résidence COSY LIFE sur le site de l'ancienne caserne de pompier à Saint-Just-Saint-Rambert. Dernière livraison en date, l'ensemble RIVER LIFE dans le nouveau quartier des Berges du Gier, à L'Horme. D'autres programmes sont en cours de travaux comme POP LIFE à Saint-Chamond, GRAPHITE LIFE à Saint-Jean-Bonnefonds ou encore GARDEN LIFE à Bonson. Une dizaine de collaborateurs compose la "Team LIFE" qui réalise environ 150 logements par an. En 2024, le chiffre d'affaires de l'entreprise a franchi la barre des 15 M€ avec un objectif à 18 M€ en 2025 puis 20 M€ en 2026.



"En toute modestie, avec mon équipe nous essayons d'apporter un peu de fraîcheur au métier en proposant des programmes de qualité tout en leur apportant une touche "Life". C'est-à-dire une identité singulière et personnalisable de nos appartements ou maisons, une vraie signature architecturale avec des noms de résidences évocateurs et punchy ainsi qu'une communication créative dans l'ère du temps", confie Cédric Boulgarian qui vient de se lancer un nouveau défi : l'immobilier d'entreprises. PARK LIFE, à Monistrol-sur-Loire, est le premier programme sur ce créneau du promoteur ligérien. Ce projet ambitieux de 43 millions d'euros s'étend sur 5,5 hectares et propose 28 000 m² de surface de plancher. "PARK LIFE est pensé pour allier sports, loisirs, services et activités tertiaires", indique le directeur général de GLI. Le projet fera la part belle à la santé humaine avec notamment un pôle médical regroupant une cinquantaine de professionnels de santé, et des discussions sont en cours pour accueillir un laboratoire d'analyses, un cabinet dentaire, une clinique vétérinaire, etc... Un complexe sportif (paddle, fitness...), et un complexe de loisirs (brasserie, bowling...) seront implantés au cœur du parc. "Ce programme répond aux besoins des entreprises modernes et se veut un véritable moteur économique, propice à l'épanouissement personnel et collectif des résidents et travailleurs, tout en contribuant à dynamiser la vitalité du territoire", précise Cédric Boulgarian, enthousiaste. Les travaux devraient démarrer à l'été 2026 pour une livraison prévue au printemps 2028. ■

A l'affiche

SOIRÉE BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

AMBITION ET PROXIMITÉ AU COEUR DU CHAUDRON

Ce 19 novembre, près de 300 partenaires et membres du BCDE des Verts se sont retrouvés à Geoffroy-Guichard pour une soirée événement à l'occasion de laquelle la direction de l'ASSE a présenté un état à date sur le projet du club, sur ses ambitions et sur les moyens engagés pour les atteindre. Une ouverture et un discours appréciés par les participants qui ont pu interagir avec les principaux acteurs du club, y compris les joueurs, qui se sont joints à eux pour partager un moment convivial autour d'un cocktail dinatoire.

Une soirée d'échanges, de partages et qui rappelle une chose : le club avance, et il avance aussi avec son réseau du BCDE.



PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS

