

mæstria®

AUDACIEUX ENSEMBLE

NUMÉRO SPÉCIAL

10 ans
mæstria®
10 ans à raconter
celles et ceux
qui font la Loire.
AUDACIEUX ENSEMBLE

JDM EXPERT ET APROTEK :
ils sont devenus partenaires
grâce à Mæstria®

PAGE 5

ILS FÊTENT AUSSI LEURS 10 ANS
LE PULL FRANÇAIS :
qualité et intemporalité
en e-commerce

PAGE 6

LES STANDISTES :
10 ans de croissance maîtrisée

PAGE 10

MÆSTRIA® MAGAZINE
raconte depuis 10 ans
celles et ceux qui font avancer la Loire

PAGE 4

Rémi Pupier, co-fondateur
et directeur de publication



ÉDITO

Mæstria®, UNE DÉCENNIE AUX CÔTÉS DES ENTREPRISES LIGÉRIENNES

Depuis dix ans, Mæstria® met à l'honneur les femmes et les hommes qui font vivre l'économie ligérienne. Dix ans à raconter des entreprises, des savoir-faire, des innovations, des transmissions, des engagements et des trajectoires parfois discrètes, mais toujours profondément ancrées dans le territoire.

Numéro après numéro, le magazine a donné la parole à des dirigeants, des artisans, des industriels, des commerçants, des agriculteurs, des créateurs et des porteurs de projets. Autant de personnalités qui témoignent de la richesse et de la diversité de la Loire.

Ce quarantième numéro est l'occasion de regarder le chemin parcouru, mais aussi de rappeler ce qui fait depuis l'origine la singularité de Mæstria® : un regard positif, curieux et exigeant sur l'économie locale.

Cette aventure n'aurait pas la même force sans les réseaux professionnels, les clubs d'entreprises et tous ceux qui, au quotidien, créent des passerelles entre les acteurs économiques. Ils font circuler l'information, provoquent des rencontres, accompagnent les projets et contribuent à faire émerger des collaborations. Mæstria® s'est construit à leurs côtés et leur a toujours accordé une place importante dans ses pages.

Au fil des années, le magazine s'est installé dans le paysage de la presse économique territoriale. Il est devenu un rendez-vous attendu, un outil de découverte, pour ceux qui entreprennent dans la Loire.

Cette longévité n'a pourtant rien d'évident. La presse traverse depuis plusieurs années de profondes mutations.

Hausse des coûts du papier, de l'impression et de la diffusion, évolution des usages, fragilisation des modèles économiques : maintenir un magazine imprimé, gratuit et diffusé largement constitue un véritable défi. Si Mæstria® célèbre aujourd'hui ses dix ans, c'est grâce à la fidélité de ses lecteurs, à l'engagement de son équipe et de son collectif, mais aussi au soutien constant de ses partenaires et annonceurs.

Ce numéro anniversaire leur est dédié. Il célèbre dix années de talents, de rencontres et d'énergie collective. Et surtout, il donne envie de poursuivre l'aventure.

Bonne lecture !

Claire Sordet & Rémi Pupier



mæstria®
PROFESSEURS ENSEMBLE

Suivez-nous sur :
maestria-mag.fr





ISSN 2552-1373 - dépôt légal à parution
N° de commission paritaire en cours.

Toute reproduction même partielle des articles et illustrations est interdite, sauf autorisation préalable.

L'éditeur n'est pas responsable des éventuelles erreurs typographiques, de photos ou de publicités qui engagent la seule responsabilité de leurs auteurs.

Imprimé dans la Loire. 10 000 exemplaires distribués nominativement par la Poste.

Mission Communication
21, rue Bel-Air - 42 000 Saint-Étienne
SARL - Siret 495 106 338 00017
APE 7311Z
06 05 142 142 - remipupier@e-mission.fr

Direction de la publication :
Rémi Pupier
contact@e-communepassion.fr

Direction de la rédaction :
Claire Sordet
redactionmaestia@e-communepassion.fr

Rédaction :
Sandra Capizzi, Morgane Cros, Émilie Massard, Claire Sordet, Maïa Makhloufi

Collectif Maestia® :
Franck Anderloni Directeur Général du Groupe Destel, **Olivier Bachelard** Professeur chercheur en Lyon, **Aude Briet** Dirigeante de la Galerie Au&co, **Sylvain Bruyère** Dirigeant de Cado Maestro et fondateur de l'association Welcom, **Alban Dourret** Dirigeant de l'agence de communication Oh!Studio, **Alix Madet**, **DREETS**, **Jean Philippe Massardier** Dirigeant de DTF médical spécialisée dans la conception, la production et la distribution de dispositifs médicaux, **Isabelle Pauze** Dirigeante de l'agence de com et d'innovation Isabelle Pauze **Gisèle Rivière Terrolle** Fondatrice de Maestia®, **Guillaume Rousset** Dirigeant de Maison et Services, **Patrick Sautereau** Dirigeant SAS 2c&s, **Laure Silvestre** Dirigeante du cabinet LS Gestion Administrative et ex-Présidente de Femmes & Business, **Frédérique Verdier** Dirigeante Un Autre Voyage, **Adeline Vu-Van** animatrice de réseaux.

Régie publicitaire :
contact@madamcie.fr



Maquette :
Oh!Studio - ohstudio.fr

Crédit photos :
Mademoiselle Hironnelle
Adobe Stock

Imprimeur :
AURA Print

Abonnez-vous gratuitement à maestia

Pour découvrir ou redécouvrir des savoir-faire d'exception et des initiatives remarquables, à travers des portraits d'entreprises de la Loire, bénéficiez d'un abonnement gratuit au magazine et recevez-le directement dans votre boîte aux lettres, en mars, juin, septembre et décembre.

Scannez le QR code et inscrivez-vous pour recevoir le prochain numéro.



Ces entreprises sont impliquées sur le territoire.
Elles se mobilisent au sein des clubs d'entreprises, clusters, pôles de compétitivité, groupements professionnels et soutiennent l'information économique locale mettant en valeur la dynamique économique de la Loire :

Adecco



Chambre
interprofessionnelle
des notaires de la
Cour d'appel de Lyon
Ain / Loire / Rhône

Notaires
de France

Axens
Accompagnons vos ambitions

CAISSE D'ÉPARGNE
Loire Drôme Ardèche

CCI LYON METROPOLE SAINT-ETIENNE ROANNE

LA CHARPINIÈRE
HÔTEL RESORT - SAINT-GALMIER

Oh!Studio

Mæstria® RACONTE CELLES ET CEUX QUI FONT AVANCER LA LOIRE

Directeur de la publication et cofondateur de Mæstria®, Rémi Pupier revient sur la naissance du magazine, son identité et les liens créés depuis dix ans au sein de l'économie ligérienne.

Comment est né Mæstria® ?

Mæstria® est né de ma passion pour l'information locale et de l'envie de valoriser celles et ceux qui font vivre le territoire : entrepreneurs, artisans, commerçants, agriculteurs ou industriels. Je publiais alors E-commune Passion, qui réunissait économie et vie politique. Nous avons rapidement compris que ces deux univers devaient être séparés.

La rencontre avec Gisèle Rivière-Terrolle a été déterminante. Nous partageons la même vision : ne pas créer un magazine économique de plus, mais raconter les femmes et les hommes derrière les entreprises, avec leurs réussites, leurs doutes et leurs paris. Gisèle avait déjà imaginé le nom Mæstria® et commencé à fédérer des acteurs économiques. Elle a donné au projet son identité et son âme.

Qu'est-ce qui distingue le magazine depuis dix ans ?

Nous ne faisons pas la course à l'actualité. Avec un trimestriel, ce serait illusoire ! Nous privilégions le terrain, les rencontres et les histoires humaines. Grâce à l'équipe de rédaction, au collectif et à nos nombreux relais, nous découvrons des entreprises et des savoir-faire parfois méconnus, alors qu'ils se trouvent à quelques kilomètres de chez nous.

Mæstria® est devenu une vitrine de cette richesse économique, mais aussi un média positif, qui montre ce qui avance sans cacher les difficultés. Notre volonté reste la même : faire connaître les initiatives, reconnaître les talents et donner envie aux entreprises de travailler ensemble. Le magazine est là pour mettre en avant le travail réalisé par les réseaux et les bénévoles afin de tenir leurs adhérents informés. D'ailleurs, Mæstria® Magazine est gratuit pour les adhérents des réseaux et il constitue un réel lien entre eux.

Mæstria® est-il devenu plus qu'un magazine ?

Oui, très vite, nous avons compris que les rencontres ne pouvaient pas rester uniquement dans les pages. Les lancements organisés dans tout le département permettent de réunir des univers qui ne se croisent pas toujours : industrie, artisanat, tourisme, commerce, services...

Des collaborations, des projets et parfois des amitiés sont nés de ces rendez-vous. C'est aussi tout le rôle du collectif Mæstria® : réunir des personnalités différentes, attachées au territoire et capables de faire émerger des sujets et des idées.

Dix ans après, Mæstria® est un magazine, mais surtout une communauté qui relie les réseaux économiques. Et malgré les transformations des médias, le besoin de créer du lien et de raconter les initiatives locales reste intact.





QUAND UNE RENCONTRE MÆSTRIA® DEVIENT UNE SOLUTION BUSINESS

Chez Mæstria®, les lancements ne sont pas seulement l'occasion de découvrir un nouveau numéro. Ils permettent aussi de provoquer des rencontres entre entreprises qui, sans cela, ne se seraient peut-être jamais croisées. Celle entre JDM Expert et Aproték en est une illustration très concrète.

Denis Joandel, dirigeant de JDM Expert, assiste à un lancement de Mæstria® lorsqu'il entend Stéphane Delheur présenter l'activité d'Aproték. Le déclic est immédiat.

Il a expliqué qu'Aproték transformait des boues liquides en boues solides pour faciliter leur transport. C'était exactement la solution que je cherchais.

JDM Expert travaillait alors à la construction d'une unité de lavage-séchage et devait résoudre une problématique très précise de gestion des boues générées par son process. À l'issue de la présentation, les deux dirigeants échangent. La rencontre débouche rapidement sur une collaboration alors que les 2 entreprises sont distantes de 99 km.

Depuis près de trois ans, JDM Expert utilise ainsi les solutions d'Aproték pour stabiliser les boues avant leur transport.

Avant cette soirée Mæstria®, je ne connaissais ni Aproték ni sa solution. Aujourd'hui, nous travaillons ensemble. Il m'a apporté une réponse concrète à une problématique industrielle.

Une rencontre née autour du magazine et transformée en partenariat durable : exactement le type de passerelle que Mæstria® cherche à créer depuis dix ans.



Denis Joandel
Dirigeant

JDM EXPERT

Basée à Montverdun, JDM Expert est spécialisée dans les revêtements de sols extérieurs, notamment les solutions perméables destinées aux particuliers, professionnels et collectivités. L'entreprise développe plusieurs gammes permettant de conjuguer aménagement extérieur, résistance et gestion naturelle des eaux pluviales.

jdm-expert.com



Stéphane Delheur
Dirigeant

APROTEK

Implantée à Saint-Romain-le-Puy, Aproték développe des solutions à base de polymères superabsorbants pour le traitement et le conditionnement des boues et déblais liquides. Sa gamme APROMUD® permet notamment d'assécher rapidement les boues pour faciliter leur manutention, réduire les volumes transportés et sécuriser leur évacuation. L'entreprise intervient dans l'environnement, le génie civil, les process industriels ou encore les stations d'épuration.

aprotek.fr

LE PULL FRANÇAIS, qualité et intemporalité en e-commerce



Benjamin Cohen
Dirigeant

Cette entreprise textile roannaise souffre également ses dix bougies, avec toujours la même volonté de proposer des pulls made in France de qualité et au style intemporel, exclusivement en ligne.

Si la marque a été créée à Grenoble en 2016, c'est bien à Roanne qu'elle est implantée depuis plusieurs années, tout près des Manufactures de Tricots Jean Ruiz, à qui elle confie le tricotage de ses pulls en cachemire et mérinos en provenance d'Italie. « Nos produits sont à 100 % fabriqués en France », tient à préciser Benjamin Cohen, qui a repris l'entreprise en 2023

après une première partie de carrière dans le retail.

Le pull est un article très porté par les Français, notre volonté est de remettre ce produit au centre des attentions, avec la possibilité d'offrir un beau pull qui dure.

Lorsqu'il est arrivé, Benjamin Cohen a eu à cœur de découvrir et dynamiser la marque, avec la création d'une nouvelle gamme en coton biologique pour l'été, mais également d'apporter une nouvelle approche sur le volet commercial et de la communication.

« L'objectif est de rester une marque intemporelle, avec une démarche éco-responsable et des produits fabriqués à 500 mètres de nos bureaux », souligne le dirigeant de l'entreprise qui travaille avec son épouse et une petite dizaine de sous-traitants pour « limiter au maximum les frais de structure ».

Les produits du Pull Français sont vendus quasiment intégralement en ligne, et quelques-uns auprès de revendeurs triés sur le volet. Avec un chiffre d'affaires de 100 000 euros qui croît de 10 à 15 % chaque année, la marque travaille également sur ses ventes à l'export, en Suisse et en Belgique notamment, et envisage une levée de fonds en 2027, dont la forme reste à définir.

Emilie Massard

RIORGES
le-pull-francais.com



SHOPPING RESTOS LOISIRS

LA CARTE CADEAU STEEL DESTINÉE AUX ENTREPRISES !



Remerciez vos collaborateurs ou collègues par une infinie de cadeaux steelés !

Notre carte cadeau vous permet de mettre toute l'offre Steel dans votre poche !

- Montant personnalisable, valable 1 an et utilisation en une ou plusieurs fois,
- Valable dans toutes les boutiques, loisirs et restaurants STEEL !
- **Offre B2B** : +5% offerts en cartes cadeaux pour toutes les commandes*



EN SAVOIR + :



Pour tout renseignement, contactez-nous par mail : cdangelo@apsysgroup.com

JUMP CONSEIL : l'humain comme levier de performance

Lorsque Samuel Seité crée Jump Conseil en 2016, fort d'un bagage de dirigeant dans l'évènementiel, il imagine d'abord développer une activité de conseil en marketing stratégique. Mais une rencontre avec plusieurs coachs lyonnais change sa trajectoire. Certifié coach chez HEC Paris, il découvre un métier dans lequel il trouve rapidement sa place, et rejoint un cabinet intervenant principalement auprès de grands groupes.

Le véritable tournant intervient en 2020. Samuel Seité choisit de reprendre son autonomie et de recentrer son activité sur la Loire.

« Ce qui me manquait, c'était le lien direct avec l'entrepreneur, et je croyais beaucoup dans le potentiel du territoire », explique-t-il.

Aujourd'hui, Jump Conseil réalise 80 % de son activité dans le département, auprès de dirigeants et d'équipes, et 20 % à l'extérieur, au gré des opportunités.

ACCOMPAGNER LA COMPLEXITÉ DES RELATIONS HUMAINES

Dix ans après sa création, Jump Conseil tient son positionnement. L'accompagnement ne porte plus seulement sur le dirigeant, mais de plus en plus sur les équipes, les relations et les dynamiques collectives.

C'est dans la capacité à collaborer, à manager avec une vision d'ensemble et à comprendre les mécanismes relationnels que se construira demain l'avantage concurrentiel des entreprises.

L'arrivée de l'intelligence artificielle va également transformer le marché du coaching, notamment sur certaines formes d'accompagnement individuel. Face à cette évolution, Jump Conseil entend renforcer sa valeur ajoutée : intervenir sur les situations complexes, les organisations et les collectifs.

Avec un positionnement qu'il résume volontiers par la formule « coach certifié imparfait », Samuel Seité poursuit son développement avec la même ambition : accompagner les entreprises du territoire sans perdre la proximité et la dimension humaine qui fondent son métier.

Claire Sordet

SAINT-GALMIER
jump-conseil.fr
ENTREPRISE MEMBRE : RÉSEAU
ENTREPRENDRE LOIRE, ACC TIFS



Samuel Seité, dirigeant



LES COUVREURS DU PIC : des bases solides pour continuer à grandir

Depuis 10 ans, les Couvreur du Pic arpentent toits et charpentes de la Loire au service de leurs clients.

Alexandre Delaunay avait tout juste 25 ans lorsqu'il a créé son entreprise à Montverdun. Et il n'a pas fait mentir l'adage selon lequel la valeur n'attend pas le nombre des années, puisque 10 ans plus tard, sa société spécialisée dans la couverture, la charpente et la zinguerie prospère et emploie aujourd'hui une dizaine de salariés, avec un chiffre d'affaires en évolution régulière.

« Spécialisés dans les travaux de rénovation, nous intervenons dans les domaines de la couverture de tuile et d'ardoise, de charpente et de zinguerie, principalement auprès des particuliers et collectivités localement », détaille Alexandre Delaunay.

« On est évidemment particulièrement sollicités lors des intempéries, comme ça a pu être le cas dernièrement dans la Loire. »

La demande est également de plus en plus importante pour des terrasses couvertes ou aménagements extérieurs, qui permettent de créer de nouveaux espaces de vie autour de la maison.

En 2026, la société a aménagé un nouveau dépôt dans la même zone d'activité, ce qui lui permet désormais d'offrir de meilleures conditions de travail à ses salariés avec une surface doublée et deux ateliers dédiés à la charpente et à la zinguerie. Avec le même objectif, les bureaux des Couvreur du Pic se rapprocheront prochainement du nouveau dépôt. Flotte de véhicule régulièrement renouvelée, des ateliers modernes avec de nouvelles machines, des infrastructures fonctionnelles et confortables avec de futurs vestiaires et douches, mais aussi formation et sensibilisation des équipes : autant d'éléments qui démontrent une grande importance accordée par l'entreprise au bien-être et au confort de ses salariés.

« Qualité du travail, satisfaction des clients et respect des équipes sont les valeurs fondamentales de l'entreprise », souligne Alexandre Delaunay.

Emilie Massard

MONTVERDUN
les-couvreurs-du-pic.fr



1909 ESCAPE GAME : dix ans de jeu, d'audace et d'agilité



Garance Damart
Dirigeante

À 22 ans, tout juste sortie de ses études, Garance Damart ouvre en septembre 2016 le premier 1909 Escape Game, rue de la République à Saint-Étienne. Six mois seulement séparent l'idée, née après une partie testée à Paris, de l'ouverture du lieu. « J'étais très naïve, je ne me posais pas de questions. Et finalement, cela m'a beaucoup aidée à me lancer », raconte-t-elle.

Le démarrage est rapide. Le premier local de 350 m² trouve immédiatement son public. Garance Damart recrute un premier collaborateur, qui restera plus de cinq ans. Un an plus tard, elle ouvre un second établissement juste en face pour répondre aux demandes des entreprises et accueillir des groupes plus importants. Puis viennent la réalité virtuelle, les nouvelles salles et, en 2018, une première murder party conçue pour une entreprise de 80 personnes.

De cette demande naît progressivement 1909 Event, l'agence événementielle du groupe. Aujourd'hui, cette activité représente à elle seule autant de chiffre d'affaires que les deux escape

games réunis. Olympiades, jeux de piste, enquêtes immersives, événements sur mesure ou gamification de sujets industriels : l'équipe intervient désormais partout en France, et jusqu'à Londres ou Stuttgart, pour des groupes pouvant atteindre 1 000 personnes.

LE COVID, UN TOURNANT BRUTAL

La trajectoire n'a pourtant rien d'un long fleuve tranquille. En mars 2020, alors que le chantier du site de Steel vient de démarrer, l'entrepreneuse investit près de 350 000 euros dans un nouvel espace avec Green Escape Game, et recrute 10 nouveaux salariés. Quelques semaines plus tard, les établissements doivent fermer en raison de la pandémie.

« Nous avons brûlé beaucoup de trésorerie et contracté des PGE que nous remboursons encore. Le Covid n'est pas si loin derrière pour les entreprises », souligne la dirigeante.

Mais cette période accélère aussi la diversification. Jeux de piste sur application, animations digitales et nouveaux formats permettent de maintenir une activité et renforcent durablement l'expertise événementielle.

En 2026, le groupe compte 18 collaborateurs, dont certains sont présents depuis huit ou neuf



L'équipe 1909 Escape Game

ans, et neuf salles de jeu réparties sur ses deux sites. Une nouvelle salle consacrée à l'horreur ouvre cette rentrée à 1909 Escape Game, après six mois de conception et de travaux.

Dix ans après ses débuts, Garance Damart porte un regard lucide sur son parcours :

« On imagine qu'au bout de dix ans, on a tout compris. En réalité, une entreprise reste un château de cartes fragile. Il n'y a pas de ligne d'arrivée. »

Désormais membre du conseil d'administration de Réseau Entreprendre Loire, elle veut continuer à développer l'agence événementielle, imaginer des projets toujours plus ambitieux et, surtout, conserver le plaisir de jouer.

Claire Sordet

SAINT-ÉTIENNE
1909escapegame.fr
ENTREPRISE MEMBRE :
RÉSEAU ENTREPRENDRE LOIRE



CHAMPLONG : 30 ans d'ambition, 10 ans de golf

Il y a des projets qui naissent d'un plan parfaitement établi. Et puis il y a ceux qui se construisent au fil des rencontres, des opportunités et d'une bonne dose d'audace. Au Domaine de Champlong, à Villerest, c'est cette deuxième histoire qui s'écrit depuis plus de trente ans.

Si le golf célèbre aujourd'hui une décennie de développement et s'impose comme l'un des piliers du domaine, l'aventure, elle, a commencé bien avant les greens. Lorsque Véronique et Olivier Boizet achètent le château en 1993, rien ne laisse présager ce que deviendra le domaine. Le XVI^e siècle est bien là, mais le site demande d'importants travaux. Le couple ouvre alors un restaurant, avec une philosophie transmise par le père d'Olivier qui ne les quittera jamais.



« Mon père me disait toujours : achète grand, fais petit et tu ne seras jamais bloqué par la suite. »

Une phrase devenue presque une ligne de conduite. Au départ, l'activité reste volontairement mesurée. Mais les propriétaires voient plus loin. Ils imaginent déjà un lieu capable d'accueillir bien davantage qu'une simple table.

Le développement se fait sans précipitation. En 1999, le cuve du domaine est aménagé pour accueillir mariages, réceptions et séminaires. Une nouvelle activité qui répond à une demande grandissante et permet de diversifier les revenus. En 2008, le château est entièrement rénové. Aujourd'hui, il compte douze chambres, chacune décorée avec une identité inspirée des épicures du monde. Au fil des années, le Domaine de Champlong continue de s'étoffer. Un spa vient compléter l'offre, renforçant son positionnement autour du bien-être et du tourisme de destination. Aujourd'hui, dix-huit collaborateurs font vivre quotidiennement ce lieu chargé d'histoire.

LE GOLF, UNE OPPORTUNITÉ QUI CHANGE D'ÉCHELLE

L'histoire du golf débute plus tard. Créé en 2016, l'exploitation du parcours de golf de 9 trous a démarré en 2017, suite à la mise en vente par Roannais Agglomération.

Pour Véronique et Olivier Boizet, c'est une occasion rare. Ils s'associent avec 3 autres personnes pour reprendre le site. Le pari est important. Plus de cinq millions d'euros sont investis pour transformer entièrement le site.

Le parcours historique de neuf trous laisse place à un véritable complexe golfique composé d'un parcours de dix-huit trous, complété par un parcours compact de neuf trous destiné aussi bien aux débutants qu'aux joueurs souhaitant perfectionner leur petit jeu.

« Notre métier dans l'hôtellerie est en pleine restructuration. La partie golfique nous permet de maintenir notre activité au Domaine de Champlong. »

Aujourd'hui, le golf emploie une vingtaine de salariés répartis entre l'entretien des espaces verts, l'accueil des joueurs et la brasserie.

Après plus de trois décennies d'investissements et de développement, les propriétaires regardent désormais vers l'avenir. L'objectif est clair : consolider l'activité dans les cinq prochaines années, poursuivre cette dynamique et préparer progressivement la transmission. Car derrière les bâtiments, les chambres, le restaurant ou les fairways, c'est avant tout une aventure humaine qui s'est construite.

Morgane Cros

VILLEREST
domaine-de-champlong.com



LA FABRIKATHÉ: depuis dix ans, l'art d'infuser la créativité



Il suffit d'ouvrir un sachet pour que les parfums s'échappent. Une note de thym, une pointe de citron, un souffle de lavande... À Pouilly-les-Nonains, près de Roanne, La Fabrikathé compose ses recettes comme un parfumeur imagine ses fragrances. Cette année, l'entreprise ligérienne souffle ses dix bougies. Dix années durant lesquelles ce petit atelier artisanal est devenu une référence du thé et de l'infusion bio haut de gamme.

Aujourd'hui, une vingtaine de salariés œuvrent au sein de l'atelier. Chaque année, près de 24 tonnes de thés et d'infusions y sont assemblées avant d'être commercialisées en France et en Belgique. Le secret de cette réussite ? Des assemblages qui osent sortir des sentiers battus. Ici, les recettes racontent des histoires de saveurs : une infusion thym-citron-romarin, un thé mêlant abricot, thym et lavande, ou encore un rooibos associant mangue, menthe et citron. Des créations originales qui trouvent leur place dans les épiceries fines comme sur les tables des hôtels et restaurants gastronomiques.

Si les feuilles de thé et les plantes proviennent de 24 pays, toutes les recettes sont imaginées, dosées et assemblées artisanalement

dans la Loire. Et parce que la qualité ne va plus sans responsabilité, l'entreprise réfléchit aussi à son impact environnemental. Pour limiter les importations et réduire son empreinte carbone, La Fabrikathé cultive désormais une partie de ses propres plantes aromatiques. Verveine, camomille, menthe ou encore mélisse poussent à quelques mètres de l'atelier. L'objectif est clair : produire à terme 20 % des besoins de l'entreprise en plantes aromatiques. Plus surprenant encore, une plantation de 1 800 théiers a vu le jour.

« Nous avons appris à faire grandir la graine. Le thé pousse désormais sur notre territoire », résume le dirigeant avec enthousiasme.

Cette plantation permet de montrer au public le cycle de vie du thé, une culture souvent associée à des contrées lointaines, mais qui trouve progressivement sa place sous nos latitudes.

DU THÉ ET BIEN PLUS ENCORE

En dix ans, l'entreprise a également su faire évoluer son modèle économique. Le marché du thé reste très saisonnier, avec un pic de consommation durant l'automne et l'hiver. Pour lisser son activité, La Fabrikathé s'est diversifiée.

Les épices ont d'abord rejoint les ateliers, avant l'arrivée en 2024 de thés glacés conditionnés dans des bouteilles en verre, mais aussi des cacaos en poudre et des lattés. Et cette année, place à une nouvelle gourmandise. En 2026, La Fabrikathé se lance dans les glaces et sorbets. Une gamme originale élaborée à partir de feuilles de thé ou d'infusions préalablement infusées, qui apporte une véritable signature aromatique. Les premières recettes séduisent déjà les gourmands : une rafraîchissante framboise-menthe, ou encore un élégant thé Earl Grey relevé de baies de Timut. Une nouveauté qui a rencontré un succès immédiat tout au long de l'été.

La Fabrikathé partage aussi sa passion avec le public grâce à des visites de la plantation et de l'atelier. Deux fois par mois, des ateliers de dégustation invitent les gourmands à découvrir des accords originaux entre thé, chocolat ou fromage, en collaboration avec des producteurs locaux.

Morgane Cros

POUILLY-LES-NONAINS
Fbkt.fr

ENTREPRISE MEMBRE : CJD ROANNE



MADAM & compagnie

AGENCE DE
PRODUCTION VIDÉO
et de solutions de communication

Créateur & diffuseur d'Image(s) | madamcie.fr
Saint-Genest-Lerpt | Loire

Mlle. HIRONDELLE

07.87.25.57.49
www.mademoisellehirondelle.fr

VOTRE IMAGE
mérite un duo sérieux... qui ne se prend pas au sérieux

♥

LES STANDISTES : 10 ans de croissance maîtrisée

À Saint-Chamond, l'entreprise Les Standistes fête sa première décennie avec un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros et une croissance annuelle de 30 %. Une progression portée par un modèle clair : concevoir des stands réutilisables et prendre en charge le projet, de la création au montage.

UNE OFFRE DEVENUE GLOBALE

Créée en 2016 par trois associés, Camille Allary, Anthony Odion et Adrien Di Gerlando, Les Standistes ont été précurseurs dans le domaine des stands modulaires en aluminium réutilisables.

L'objectif : limiter les déchets d'un secteur événementiel très consommateur de matériaux.

Peu à peu, Les Standistes ont intégré un atelier d'impression, une menuiserie, un catalogue de mobilier pour apporter à leurs clients le maximum de personnalisation.

Les 15 salariés accompagnent entreprises, marques et collectivités partout en Europe, notamment dans le sport, l'agroalimentaire, l'industrie ou la défense.

LA PROXIMITÉ COMME MOTEUR

Cette belle croissance repose sur la fidélité des clients et l'innovation. Les chargés d'affaires pilotent chaque dossier de A à Z, un fonctionnement qui nourrit la réactivité et la confiance. L'entreprise travaille aussi avec de nombreux acteurs ligériens et adhère au Club Gier.

Elle s'appuie aussi sur des salariés jeunes et investis grâce à un engagement important de l'équipe dirigeante en faveur de la qualité de vie au travail.

En 2026, elle lance Louppe, son agence de communication événementielle, pour élargir son offre aux animations, goodies et showrooms. Une machine de découpe renforce aussi ses possibilités de personnalisation.

Notre force, c'est l'importance du rapport humain avec nos clients et nos employés

Camille Allary, co-gérante - directrice administrative et communication.



L'équipe Les Standistes

Prochaine étape : créer un showroom dans leur nouveau dépôt de Saint-Chamond.

Les Standistes veulent poursuivre leur évolution sans perdre l'agilité, ni l'esprit d'équipe qui ont construit leur réputation.

Sandra Capizzi

SAINT CHAMOND
les-standistes.fr
ENTREPRISE MEMBRE :
CLUB GIER



Le dimanche
prend une
autre saveur.
Venez bruncher
avec nous.

📅 Prochaines dates de 10h30 à 13h30 :
• Dimanche 1^{er} novembre
• Vendredi 25 décembre

Contactez-nous pour réserver.

📞 04 77 52 75 00
LA CHARPINIÈRE
HÔTEL RESORT • SAINT-GALMIER

RÉCYF : TRANSFORMER LES DÉCHETS EN RESSOURCES BAS CARBONE

Créée fin 2016 par Éric Chappard, RÉCYF est née d'une idée technique plus que d'un véritable business plan : récupérer les métaux non ferreux de très petite taille présents dans certains déchets, notamment issus de l'incinération des ordures ménagères, pour les réintroduire dans les filières industrielles. *« Je suis parti avec une idée. Au bout de deux ans, nous avons compris qu'il existait un besoin réel autour de ce sujet industriel »,* résume le dirigeant.

Après une phase de tests et de pilote, l'entreprise s'installe à Balbigny en 2019 avec trois personnes. La croissance s'accélère alors très rapidement. Sept ans plus tard, RÉCYF compte plus de 70 collaborateurs, valorise environ 30 000 tonnes de déchets par an et devrait approcher 80 millions d'euros de chiffre d'affaires sur son prochain exercice.

Grâce à des lignes automatisées combinant plusieurs technologies de tri, dont des équipements à rayons X, l'entreprise sépare, nettoie et concentre les métaux avant de les orienter vers des affineurs de cuivre ou d'aluminium. Ces matières secondaires peuvent alors rejoindre les mêmes filières que les matières premières, avec un avantage désormais déterminant : leur faible empreinte carbone.

Claire Sordet



3 QUESTIONS À ÉRIC CHAPPARD, FONDATEUR ET DIRIGEANT DE RÉCYF

Comment expliquez-vous cette croissance particulièrement rapide ?

« Nous sommes arrivés au bon moment, avec la bonne solution et surtout avec une véritable culture industrielle. Nous avons apporté de la traçabilité, de la transparence et des méthodes

structurées dans un secteur qui reste encore à consolider. Depuis le départ, nous avons réinvesti tout ce que gagnait l'entreprise dans notre outil de production. »

Quels investissements accompagnent aujourd'hui ce changement d'échelle ?

« Nous avons engagé cette année 10 millions d'euros sur le site de Balbigny pour moderniser les lignes et doubler notre capacité. Nous avons aussi acquis 5 000 m² supplémentaires de bâtiments. La deuxième étape est la construction d'une usine de 17 000 m² sur un site de 3,5 hectares, pour un investissement compris entre 40 et 50 millions d'euros. Son démarrage est prévu en 2028. Elle doit devenir notre vitrine et un site de référence européen. »

À terme, le site de Balbigny doit évoluer vers un centre d'essais et accueillir des unités pilotes consacrées aux futures activités de RÉCYF.

Quels seront les principaux enjeux des prochaines années ?

« Le recrutement est clairement l'un de nos grands défis. Il nous manque déjà une quinzaine de personnes et nous devons en recruter environ 80 pour le nouveau site. Nous accueillons des profils très variés, de personnes sans qualification que nous formons jusqu'aux ingénieurs. Il existe de nombreuses possibilités de promotion interne. Notre volonté est de continuer à construire cette aventure dans la Loire, avec l'équipe qui fait aujourd'hui la richesse de RÉCYF. »

Entreprise rentable et en pleine transition de la PME vers l'ETI, RÉCYF entend ainsi poursuivre son développement sans renier son ancrage territorial. Ses dix ans seront célébrés en novembre avec ses clients, fournisseurs, partenaires et collaborateurs.

30 000

tonnes valorisées
par an

Près de

80 M€

de chiffre d'affaires
attendu

10 M€

investis en 2026



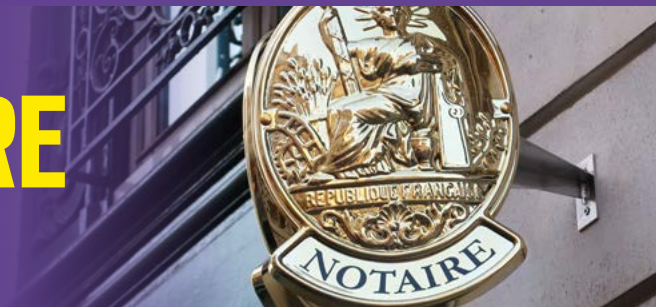
LA CAISSE D'ÉPARGNE LOIRE DRÔME ARDÈCHE, PARTENAIRE DANS LES MOMENTS CLÉS

La Caisse d'Épargne Loire Drôme Ardèche est entrée en relation avec RÉCYF en 2021. A cette époque M. Chappard avait besoin d'implanter une nouvelle ligne de tri, plus performante, pour lui permettre de démultiplier très fortement les volumes de déchets traités. Nous avons été retenus pour ce financement, via un Crédit-Bail Mobilier. Ce fut le début d'une relation de confiance.

Plus généralement, notre force réside dans notre capacité à accompagner nos clients au quotidien comme dans leurs différentes phases de financements ou de développement, tout en proposant une approche patrimoniale globale pour le dirigeant, sa famille et son entreprise.

Cédric Perez
Directeur du Centre
d'Affaires Entreprises
Loire Sud

NOTAIRES : DIX ANS D'OUVERTURE À L'INSTALLATION



En 2016, une nouvelle carte de l'implantation notariale ouvrait la voie à la création de nombreux offices. Dix ans plus tard, cette réforme a favorisé l'arrivée de nouveaux profils et renforcé la présence des notaires dans certains territoires, améliorant ainsi le maillage territorial. À Saint-Genest-Lerpt, Maître Stéphanie Aulas a vécu cette évolution comme une véritable aventure entrepreneuriale.

UNE NOUVELLE VOIE POUR DEVENIR NOTAIRE INSTALLÉ

La loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques du 6 août 2015 a modifié les conditions d'installation des notaires. Son principe : permettre la création de nouveaux offices dans les zones où leur implantation apparaît utile pour renforcer la proximité ou l'offre de services.

La première carte, publiée en septembre 2016, distinguait 247 zones d'installation libre et 60 zones d'installation contrôlée. Elle fixait un objectif de 1 650 nouveaux notaires au sein de 1 002 offices sur deux ans. Face au nombre très élevé de candidatures, un tirage au sort a été organisé dans les zones où les demandes dépassaient les possibilités d'installation. (Source Légifrance)

Cette ouverture a permis à des notaires diplômés et expérimentés d'accéder autrement à l'installation, sans nécessairement acheter des parts dans un office existant. Elle a aussi fait émerger des études dans des communes qui en étaient jusqu'alors dépourvues. Une évolution qui a renforcé le maillage territorial des études notariales, notamment dans la Loire, en rapprochant encore davantage l'offre des usagers.

PARTIR D'UNE PAGE BLANCHE

Maître Stéphanie Aulas fait partie de cette nouvelle génération. Alors notaire assistant, elle candidate dans deux régions et est tirée au sort pour les deux projets. Elle choisit finalement le Sud Loire et prête serment en décembre 2017, avant d'ouvrir son étude à Saint-Genest-Lerpt en 2018, commune dans laquelle aucun notaire n'était encore installé.

La municipalité lui propose un local situé sur l'axe principal. Elle réalise elle-même les premiers travaux et démarre seule. Très rapidement, les habitants franchissent la porte, confirmant l'existence d'un besoin local. Aujourd'hui encore, environ 80 % de sa clientèle se situe sur la commune. La proximité prend tout son sens auprès des personnes âgées ou peu mobiles, qui peuvent accéder à l'étude à pied.

Mais ouvrir un office ne signifie pas recevoir une clientèle constituée. Il faut créer son activité, se faire connaître, recruter et apprendre à piloter une entreprise. Au fil de son développement, Maître Stéphanie Aulas s'est entourée d'une comptable, de collaborateurs juridiques et d'une formaliste, parfois en temps partagé avec d'autres études. Son équipe a compté jusqu'à cinq personnes.

Claire Sordet

Cet article a été réalisé avec le soutien de :



3 QUESTIONS À MAÎTRE STÉPHANIE AULAS

La réforme a-t-elle accéléré votre projet ?

« Mon objectif était de m'installer. Sans cette possibilité, j'aurais probablement recherché une association dans une étude existante. La réforme m'a permis d'accélérer ce projet et surtout de choisir ma commune. »



Stéphanie Aulas
Notaire

Qu'avez-vous découvert en devenant cheffe d'entreprise ?

« Quand on crée, on part de zéro. Les deux premières années ont été très intenses. Il faut apprendre la comptabilité, recruter, organiser l'activité et gérer tous les problèmes. C'est un investissement personnel considérable. »

Quel équilibre recherchez-vous aujourd'hui ?

« Plus on se développe, plus il faut embaucher, et plus il faut développer l'activité pour financer cette organisation. L'enjeu est de trouver la bonne taille. Je souhaite rester sur un modèle humain, avec une équipe de six ou sept personnes au maximum. »

Dans la Loire, il y avait **125 notaires** en 2015 et ils sont **163 actuellement**.

La féminisation de la profession est à relever :

5	25	87
femmes notaires en 2000	femmes sur 125 notaires en 2015	femmes sur 163 notaires en 2025

LA CHAMBRE INTERDÉPARTEMENTALE DES NOTAIRES : UN ACTEUR AU SERVICE DES ENTREPRISES

La Chambre interdépartementale des Notaires représente l'ensemble des notaires du territoire Ain, Loire, Rhône et veille au respect des règles professionnelles, à la qualité du service rendu et à la déontologie. Mais son rôle ne se limite pas à une mission institutionnelle.

Auprès des entreprises, les notaires sont des partenaires clés à chaque étape stratégique : création de société,

choix de structure juridique (SAS, SARL, entreprise individuelle), organisation patrimoniale du dirigeant, acquisition ou cession d'immobilier professionnel, transmission d'entreprise, pacte Dutreil, donation-partage...

Ils interviennent en amont des décisions majeures pour sécuriser juridiquement et optimiser fiscalement les projets. Experts du droit patrimonial et du droit des sociétés, ils travaillent en coordination

avec les avocats, experts-comptables et conseils des dirigeants.

Dans un contexte où la transmission d'entreprise devient un enjeu majeur, les notaires accompagnent et informent les chefs d'entreprise pour anticiper, protéger et pérenniser leur activité.

cin-lyon.notaires.fr

LOCAL TOOLS : QUAND LE DESIGN DIALOGUE AVEC L'OUTIL INDUSTRIEL

Local Tools est un post-master de recherche appliquée porté par l'Ésad Saint-Étienne. Son ambition : rapprocher les designers et les industriels autour de projets expérimentaux, ancrés dans le réel de la production. Pendant deux ans, quatre jeunes designers diplômés ont travaillé avec deux entreprises partenaires, Rondino basée dans la Loire et Sculpteo, pour explorer leurs outils, leurs matières, leurs savoir-faire et imaginer de nouvelles pistes d'usage.

Cette première édition a donné lieu à l'exposition Local Tools – Dialogues avec l'industrie, présentée à Saint-Étienne à la Cité du design avant d'être installée à Paris dans le cadre de Paris Design Week 2026. Une manière de rendre visible le processus de recherche autant que les prototypes : les essais, les maquettes, les ajustements, les contraintes et les possibilités ouvertes par cette rencontre entre création et industrie.

La société Rondino, créée en 1877 et historiquement tournée vers le bois, s'est diversifiée dans les années 1970 vers les équipements extérieurs pour les collectivités dans la Loire : mobilier urbain, aires de jeux, passerelles, clôtures, aménagements sportifs ou encore glissières de sécurité bois-métal.

Aujourd'hui basée à Savigneux, Rondino emploie 97 personnes, réalise 23 millions d'euros de chiffre d'affaires et s'appuie sur plusieurs sites de production. Membre du groupe familial Gallien, l'entreprise revendique une fabrication française, des circuits courts et l'utilisation de bois locaux.

UNE COLLABORATION INSCRITE DANS LA DURÉE

Si Rondino a rejoint Local Tools, ce n'est pas par hasard. Depuis plus de dix ans, l'entreprise entretient un lien avec l'Ésad Saint-Étienne et la Cité du design, à travers des workshops, des concours et des prototypes présentés notamment lors de la Biennale Internationale Design Saint-Étienne.

Avec Local Tools, la collaboration change toutefois d'échelle. Pendant deux ans, les designers ont travaillé autour de l'entreprise, de ses outils et de ses savoir-faire. L'objectif n'était pas de répondre à une commande, mais d'ouvrir un espace de recherche autour d'une question très concrète : comment imaginer de nouvelles solutions à partir des moyens industriels existants, notamment une machine 5 axes, tout en réfléchissant à la standardisation des produits et à l'optimisation des process ?

« Ce qui nous intéressait, c'était de développer des solutions nouvelles avec nos outils, mais aussi d'arriver à quelque chose d'utile pour l'entreprise. Innover, oui, mais en restant dans le domaine des possibles, avec nos moyens, nos savoir-faire et les contraintes du bois », résume Marlène Gallien, directrice générale de Rondino, et Damien Tronchon.

LE BOIS COMME CONTRAINTE CRÉATIVE

Pour les designers, Rondino a représenté un terrain d'expérimentation particulièrement concret. Ici, le designer doit composer avec une matière vivante, qui bouge, travaille, se transforme. Il doit aussi intégrer les contraintes de production, d'assemblage, de résistance, d'usage et de série.

Les échanges se sont construits progressivement : visites de l'entreprise, temps de recherche, points réguliers avec le bureau d'études, puis prototypage en usine. Les pièces présentées dans l'exposition ont été réalisées avec Rondino, au plus près de l'outil industriel.

Pour Camille Sardet, designer de Local Tools, cette confrontation au réel est au cœur de l'intérêt du programme.

« Chez Rondino, le projet nous a obligés à partir du réel : le bois, les machines, les contraintes de fabrication, mais aussi les usages très concrets du mobilier urbain. Le design ne venait pas ajouter une forme extérieure. Il devait dialoguer avec l'outil industriel. »



©NathanCussol

Cette approche renforce le travail du designer. Il ne s'agit pas seulement d'imaginer un objet, mais de comprendre un système de production, un marché, des clients, des habitudes d'usage et des contraintes économiques. Une manière de rapprocher deux mondes qui se connaissent parfois mal, alors qu'ils ont beaucoup à construire ensemble.

UNE PREUVE PAR L'EXEMPLE

le cas Rondino illustre pleinement l'ambition du post-master : faire du dialogue entre design et industrie un terrain de recherche appliquée.

Jean-François Dingjian, designer, cofondateur de Normal Studio et initiateur de Local Tools,



©NathanCussol

Pour Rondino, le résultat ne se limite pas à un rendu d'exposition. Chaque projet a ouvert des pistes, certaines plus directement exploitables, d'autres plus conceptuelles, mais toutes utiles pour nourrir la réflexion interne.

Cette collaboration agit aussi comme un marqueur d'image. Pour les clients comme pour les équipes, travailler avec des designers montre que l'innovation ne se limite pas à la technologie.

À travers Rondino, Local Tools donne ainsi à voir une idée très concrète du design qui s'ancre dans le territoire, accepte les contraintes de l'industrie et révèle, dans l'atelier, de nouvelles possibilités.

Claire Sordet

FILIÈRE LOGISTIQUE : ADECCO MISE SUR LA PROXIMITÉ

Face aux difficultés de recrutement, au turnover et à l'absentéisme, Adecco développe ses solutions Onsite : des équipes installées directement chez ses clients pour agir au plus près du terrain.

Avec plus de 600 entreprises et près de 12 000 salariés, la logistique occupe une place importante dans l'économie de la Loire. Ses métiers irriguent également l'industrie, l'agroalimentaire ou encore la grande distribution. Porté par le développement du commerce en ligne et des flux tendus, le secteur devrait continuer à recruter : 1 800 embauches sont anticipées localement sur un an, dont environ 400 équivalents temps plein intérimaires.

Mais cette dynamique s'accompagne de défis bien connus : forte saisonnalité, missions parfois courtes, besoins de recrutement urgents, turnover et absentéisme.

UNE AGENCE AU CŒUR DE L'ENTREPRISE

Pour y répondre, Adecco mise notamment sur son modèle Onsite.

Le principe : installer une agence et des collaborateurs Adecco directement sur le site de l'entreprise cliente. En France, le réseau compte aujourd'hui 370 sites, dont quatre dans la Loire.

« Notre proximité nous permet de mieux connaître les postes, l'environnement de travail et les attentes des managers. Nous pouvons ainsi mieux recruter, accompagner les intérimaires et contribuer à leur fidélisation », explique Roméo Baron, directeur France d'Adecco Onsite.

Présentes au quotidien, les équipes épaulent également les managers, facilitent l'intégration des nouveaux arrivants et mènent des actions régulières de sensibilisation à la sécurité.

Cette connaissance fine de l'entreprise constitue aussi un atout pour sa marque employeur. Dédiés à un seul client, les collaborateurs Onsite en portent les valeurs auprès des candidats et construisent avec les équipes une relation durable.

À l'heure où l'intelligence artificielle transforme déjà la gestion des stocks, des plannings

et des flux, l'humain reste donc décisif. Pour Roméo Baron, l'avenir de la logistique reposera sur cette alliance entre outils numériques, formation et présence sur le terrain :

Il y a de véritables carrières à construire dans ces métiers, qui représenteront, demain plus encore, une part croissante de l'emploi en France.

Claire Sordet

Roméo Baron
Directeur France d'Adecco Onsite



VOTRE ACCÈS AU REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIÉTÉS !



infogreffe.fr

Les Greffes des Tribunaux de Commerce



AXENS : DIX ANS À CONFLUENCE, UN CHOIX STRATÉGIQUE DEVENU LEVIER DE CROISSANCE

En installant son bureau lyonnais au cœur de Lyon Confluence en 2016, Axens faisait le pari d'un quartier en plein essor, à l'image de ses ambitions de développement. Dix ans plus tard, le bureau lyonnais confirme la pertinence de ce choix : croissance du chiffre d'affaires, élargissement des expertises et renforcement de la proximité client.

Lorsqu'Axens décide d'accélérer le développement de son bureau lyonnais, créé en 2008, le choix de Confluence s'impose comme une évidence. À la croisée du centre-ville, de la Presqu'île économique et des grands axes de communication, le quartier incarne alors un nouvel élan urbain et entrepreneurial. Pour Axens, il représente aussi un signal fort adressé à ses clients et partenaires : celui d'un cabinet ancré dans son territoire, tourné vers l'avenir et attentif aux mutations économiques.

Installé au 21 quai Antoine Riboud, au cœur du quartier d'affaires de Confluence, le bureau lyonnais d'Axens bénéficie d'un environnement à la fois accessible, vivant et porteur d'image.

Le choix d'investir dans le premier immeuble à énergie positive assoit ses convictions et impulse la démarche RSE du groupe.

En 10 ans l'organisation a aussi évolué en intégrant des expertises métiers complémentaires : fiscalité, paie, droit social et droit des sociétés. Une organisation pensée pour répondre aux enjeux quotidiens des chefs d'entreprise, mais aussi pour les accompagner dans leurs décisions stratégiques, leurs opérations de croissance et la structuration de leur activité.

Ces équipes travaillent en synergie sous la responsabilité de deux experts-comptables associés, Raphaël ODIN et Yann ULLIAC.

Dix ans après son installation à Confluence, le bilan confirme la pertinence de ce choix stratégique.

Cette dynamique s'est également traduite par deux opérations de croissance externe et l'arrivée d'un expert-comptable associé venu renforcer le développement du bureau.

Le bureau lyonnais compte aujourd'hui 20 collaborateurs, accompagne 640 clients et a multiplié par trois son CA en dix ans.



FACTURATION ÉLECTRONIQUE, ÊTES-VOUS EN RÈGLE ?

Depuis le 1^{er} septembre 2026, toutes les entreprises françaises assujetties à la TVA, quelle que soit leur taille, doivent être en capacité de recevoir des factures électroniques via une plateforme agréée.

Les grandes entreprises et les ETI doivent également, depuis cette date, émettre leurs factures sous format électronique et transmettre les données concernées à l'administration.

Pour les PME, TPE et micro-entreprises, l'obligation d'émission arrivera

au 1^{er} septembre 2027. Elles devront alors envoyer leurs factures électroniques via une plateforme agréée et assurer la transmission des données de transaction et, selon les cas, de paiement.

En pratique, les entreprises doivent donc vérifier dès maintenant qu'elles ont choisi leur plateforme de réception et que leurs outils de facturation et de comptabilité sont compatibles avec le nouveau dispositif.

CROWN AGENCY : l'accueil sur mesure, partout en France

Créée en août 2018 par Amandine Costa et Cindy Patti, Crown Agency est née d'un véritable « coup de cœur professionnel ». Toutes deux hôtesse depuis plusieurs années, elles se rencontrent sur une mission et forment rapidement un binôme. Leur expérience du terrain (dix ans pour Cindy, sept pour Amandine) leur permet de gagner immédiatement la confiance de leurs premiers clients.



Cindy Patti et Amandine Costa
Dirigeantes

Installée aujourd'hui à La Fouillouse, l'agence intervient partout en France pour des missions d'accueil événementiel, d'animation commerciale, de distribution, de représentation de marques ou encore de personnel dédié aux mariages et événements privés. Elle accompagne notamment des foires, salons, événements sportifs et tournées nationales.

7 200 HÔTES ET HÔTESSES SONT ACTUELLEMENT INSCRITS DANS SA BASE, avec une sélection assumée plutôt qu'un recrutement massif.

Notre différence, c'est la proximité. Nous connaissons nos équipes et nos clients, ce qui nous permet de mettre les bonnes personnes au bon endroit



UN ACCUEIL D'ENTREPRISE ENTIÈREMENT EXTERNALISÉ

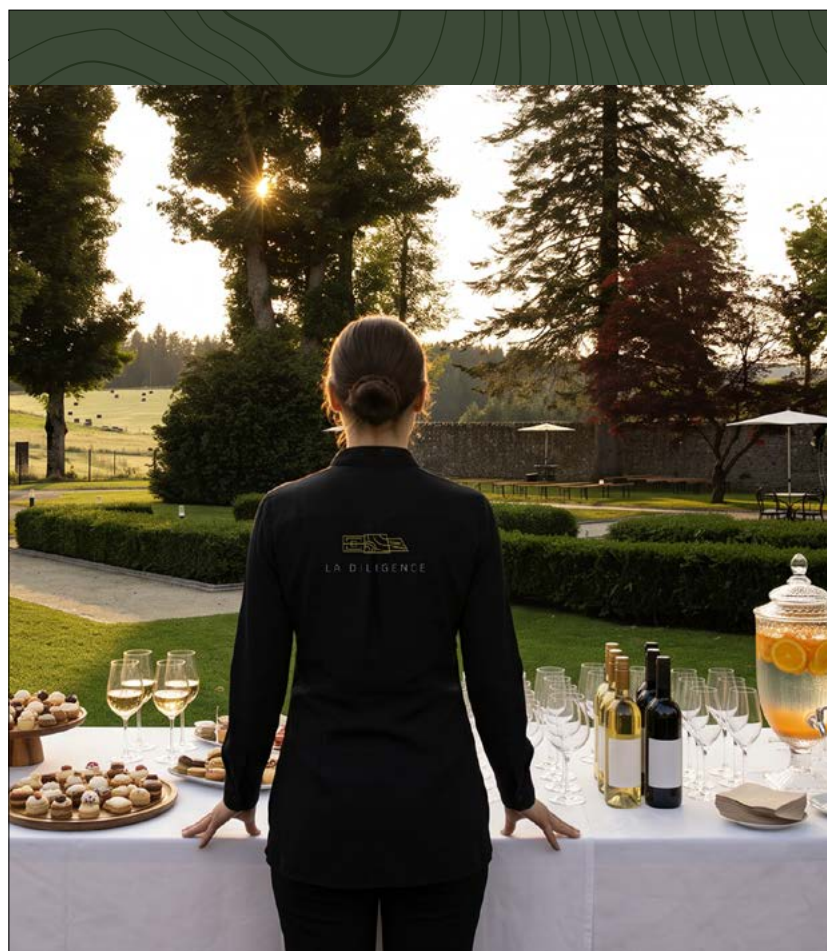
Crown Agency souhaite désormais mieux faire connaître une autre activité : l'accueil permanent en entreprise. L'agence peut prendre en charge le recrutement, la formation, les congés et les remplacements du personnel chargé de l'accueil physique et téléphonique, du courrier ou de différentes tâches administratives. Une solution déjà mise en œuvre notamment au centre commercial Steel et à la Chambre d'agriculture de la Loire.

Restée volontairement à taille humaine, l'agence est toujours pilotée par ses deux cofondatrices : Cindy Patti gère principalement l'administratif et Amandine Costa la communication, tandis qu'elles se partagent la relation client, le recrutement et la formation. Leur développement repose, depuis l'origine, presque exclusivement sur le bouche-à-oreille et les recommandations.

Claire Sordet

LA FOUILLOUSE
crownagency.fr

ENTREPRISE MEMBRE : FEMMES & BUSINESS



Prenez votre temps on vous attend

JEU CONCOURS

Tentez de
gagner **4000€**

pour votre événement en 2027*
et d'autres cadeaux

JE PARTICIPE



Saint-Genest-Malifaux
domaine-de-la-diligence.fr



LA DILIGENCE
SÉMINAIRE • MARIAGE • ÉVÉNEMENT

*conditions de participation disponibles en ligne sur domaine-de-la-diligence.fr

AGENDA

DU 18 AU 28 SEPTEMBRE

FOIRE DE SAINT-ÉTIENNE

Parc Expo, Saint-Étienne
Le rendez-vous incontournable de la rentrée autour des exposants, innovations, animations, etc. sur le thème de la Thaïlande

foiredesaintetienne.com

MARDI 22 SEPTEMBRE

9H

ATELIER FUSION 42 : LES PROGRAMMES D'ACCOMPAGNEMENT NUCLÉAIRE

CCI, délégation de Saint-Étienne
Présentation des dispositifs d'accompagnement destinés aux entreprises de la filière nucléaire.

fusion-42.org

DU MERCREDI 23

AU VENDREDI 25 SEPTEMBRE

FRANCE DESIGN WEEK ET NUIT DU DESIGN DE SAINT-ÉTIENNE

Saint-Étienne,
Plusieurs rendez-vous consacrés au design, aux projets, aux recherches et aux expérimentations des professionnels du secteur.

designers.assoconnect.com

VENDREDI 25 SEPTEMBRE

13H15 - 16H30

NUIT DU DESIGN : BUSINESS MEETING

BHT – Bâtiment des Hautes Technologies, 20 rue Professeur-Benoît-Lauras, Saint-Étienne
Visite d'exposition suivie d'un business meeting réunissant designers et dirigeants d'entreprises industrielles de la Loire.

www.lyon-metropole.cci.fr
p.faure@lyon-metropole.cci.fr

MERCREDI 30 SEPTEMBRE

9H

ATELIER IA TOUR 42 : SPORT ET SANTÉ

CCI, délégation de Saint-Étienne
Atelier consacré aux bénéfices et aux usages concrets de l'intelligence artificielle dans les secteurs du sport et de la santé.

lyon-metropole.cci.fr

JEUDI 1^{ER} ET VENDREDI

2 OCTOBRE

SUR RENDEZ-VOUS FORUM DESIGN MODE D'EMPLOI

Rencontres entre professionnels, étudiants et jeunes diplômés autour de rendez-vous individuels de quinze minutes.

forumaura.eventmaker.io

MARDI 6 OCTOBRE

18H30

SOIRÉE TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Siège du Crédit Agricole Loire Haute-Loire à Saint-Étienne
Une rencontre destinée aux dirigeants, futurs cédants, repreneurs et partenaires souhaitant préparer une transmission d'entreprise.

lyon-metropole.cci.fr

MARDI 13 OCTOBRE

DE 9H À 18H30

GOFAB ! INDUSTRIE DU FUTUR

Arena Saint-Étienne Métropole, Saint-Chamond
Un rendez-vous consacré aux innovations, aux technologies et aux enjeux de l'industrie du futur.

gofab.fr

LUNDI 9 NOVEMBRE

13H30

LES RENDEZ-VOUS PROFESSIONNELS DE L'ALIMENTATION DE PROXIMITÉ

Salle de la Forge, Le Chambon-Feugerolles
Rencontre professionnelle consacrée au développement d'une alimentation locale et des circuits de proximité.

s.giezek@lyon-metropole.cci.fr

17 NOVEMBRE

INDUSTRY BUSINESS MEETINGS 2026

Stade Geoffroy-Guichard
Journée de rendez-vous d'affaires dédiée au manufacturing, aux filières souveraines et aux expertises en ingénierie industrielle et production manufacturière, organisée par CIMES et Mécaloire.

industrybusinessmeetings.com

JEUDI 19 NOVEMBRE

18H30

SOIRÉE ÉVÉNEMENT DU CLUB GIER

Salle de l'Étoile à la Grand Croix
Soirée annuelle du Club Gier « Passé / futur : quand l'industrie écrit son avenir » avec en grands témoins Lorant Deutsch et Noémie Aubron, prospectiviste. À travers leurs regards croisés, ils inviteront à réfléchir à cette question : Comment être fiers de notre passé pour mieux imaginer notre futur ?

clubgier.com

JEUDI 19 NOVEMBRE

DE 8H30 À 11H

PRÉSENTATION DES ÉVOLUTIONS ÉCONOMIQUES DANS LA LOIRE

Présentation consacrée aux principales évolutions économiques observées dans le département de la Loire.

n.kacem@lyon-metropole.cci.fr

MARDI 1^{ER} DÉCEMBRE

9H

ATELIER FUSION 42 : COMPÉTENCES ET FORMATION DANS LE NUCLÉAIRE

CCI, délégation de Saint-Étienne
Atelier consacré aux besoins en compétences et aux enjeux de formation liés au développement de la filière nucléaire.

fusion-42.org

JEUDI 3 DÉCEMBRE

DE 9H30 À 16H30

FORUM COMMERCE, ÉCONOMIE ET TERRITOIRE - LOIRE

CCI, délégation de Saint-Étienne
Un rendez-vous destiné à accompagner les collectivités locales dans leurs projets économiques et le développement du commerce de proximité.

g.bonnefoy-cudraz@lyon-metropole.cci.fr

PSL 42

MET À L'HONNEUR LES ENTREPRENEURS QUI OSENT

Le jeudi 15 octobre 2026, à partir de 19h, PSL 42 organise une soirée à La Maison Scène, à La Fouillouse, autour d'une table ronde consacrée à des entreprises stéphanoises qui ont osé entreprendre et qui réussissent.

Plusieurs dirigeants viendront partager leur parcours et leur expérience : Cédric Granger pour Gérard Boyer, Florian Garnier pour Le Gobelet Français, Benjamin Alburni pour Team Pulse et Pierre-Luc Villemagne pour GBA Énergie. Les échanges seront animés par Nathalie Ramon-Baldie.

À travers cet événement, le réseau des prestataires de services de la Loire souhaite mieux faire connaître son action : représenter les prestataires de services auprès des pouvoirs publics, renforcer les liens entre ses membres et rendre plus visibles leurs compétences et leurs savoir-faire.

INSCRIVEZ-VOUS ICI !



EN BREF



La CPME Loire devient LES ENTREPRENEURS LOIRE

Deux évolutions importantes marquent l'année 2026 pour la CPME Loire : l'arrivée de Jean-François Lyonnet à sa présidence et l'adoption d'une nouvelle identité, Les Entrepreneurs Loire.

Élu le 19 mars 2026, Jean-François Lyonnet succède à Daniel Villareale, après dix-huit années d'engagement à la tête de l'organisation. Directeur général de T2S depuis 1997, il connaît bien la CPME puisqu'il y est engagé depuis 2014, notamment comme vice-président en charge des mandats patronaux. Son projet 2026-2029 repose sur trois piliers : le leadership, le collectif et le sens. Il entend renforcer la représentativité de l'organisation, professionnaliser les mandats, développer sa notoriété, soutenir les dirigeants et préparer l'avenir.

La CPME Loire est un acteur majeur pour accompagner les créateurs de valeur à faire face aux crises à répétition et être offensif face à l'incohérence politique.

Il souhaite porter une parole patronale plus claire et plus audible, tout en s'appuyant sur le bureau et le conseil d'administration. Elle peut également compter sur ses mandataires, engagés au service des TPE PME locales dans de nombreux mandats sociaux, juridiques, économiques, associatifs ou liés à l'emploi-formation.

Quelques mois plus tard, la CPME Loire devient Les Entrepreneurs Loire. Ce changement de nom ne modifie ni son rôle ni ses engagements. Il vise à rendre l'organisation plus lisible et à mieux identifier celles et ceux qu'elle représente défend et accompagne au quotidien : dirigeants de TPE, PME, ETI, artisans, commerçants et indépendants. La nouvelle identité visuelle, construite autour de l'hexagone et d'un dégradé de bleu, traduit à la fois l'ancrage territorial, la diversité des entreprises et une volonté de modernité.

Dans la Loire, l'organisation revendique 600 entreprises adhérentes représentant plus de 28 000 salariés. Avec ce nouveau nom et cette nouvelle présidence, elle affirme une même ambition : faire entendre plus fortement la voix de l'économie réelle et accompagner les entrepreneurs dans les transformations à venir.

Claire Sordet



LA PROPRETÉ NOTRE SIGNATURE

Depuis 1990

Nettoyage
Industriel

Nettoyage
Voirie

Événementiel
Remise en état
Vitrerie

Condamin
NETTOYAGE

CONTACTEZ NOUS :
04 77 55 55 70
condamin-services.com



Entreprise
certifiée





Par Patrick Sautereau,
Dirigeant SAS 2c&s et membre
du Collectif Maëstria®.

L'ATELIER L'ALBARELLO

Émilie Jacque fait une reconversion professionnelle qui se transforme en un véritable coup de cœur pour la céramique. Elle découvre le tournage lors d'une initiation avec la céramiste Karine Debard, une expérience qui la conduit à se former pendant un an à Montpellier, entre école et stages professionnels au sein de différents groupes notamment Oyas environnement.

De retour dans la Loire, elle ouvre l'Atelier L'Albarello, un lieu convivial dédié à la découverte du travail de la terre. Les initiations au tournage se déroulent en petit comité afin de privilégier l'accompagnement personnalisé. Les participants réalisent leurs créations, qu'ils récupèrent après les étapes de séchage et de cuisson.

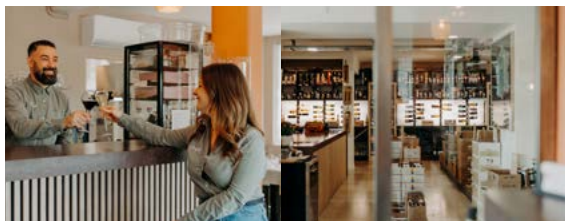
L'atelier propose plusieurs formules : une initiation individuelle de 2 h 30 à 65 €, une formule duo de 2 h 30 à 115 € et un atelier parent-enfant de 2 heures à 70 €.

Ouvert aux adultes comme aux familles, l'Atelier L'Albarello invite chacun à partager un moment créatif, authentique et accessible autour du tour de potier.



21 Rue Saint-Jean, 42600 Montbrison
07 83 08 93 53

@atelier_albarello



CÉNOPHILE

Cénoophile est une cave à vin, un restaurant du midi et un lieu de dégustation qui cultive depuis plusieurs années l'art de la convivialité. Reprise il y a trois ans par un couple passionné, l'enseigne a conservé l'esprit imaginé par son fondateur tout en développant son offre autour du vin et de la restauration.

Côté vins, chacun peut y trouver son bonheur. Les premières bouteilles débutent à 5 €, avec une sélection particulièrement soignée autour de 10 €, idéale pour allier qualité et budget maîtrisé. La philosophie de la maison est simple : proposer de bons vins, accessibles à tous, sans préjugés ni discours trop techniques. Ici, le vin se découvre avant tout à travers le plaisir et le partage.

Le midi, le restaurant accueille une vingtaine de convives autour d'une cuisine maison élaborée à partir de produits frais. Carte renouvelée chaque semaine, plats de saison et accords mets-vins font la réputation de cette adresse appréciée des amateurs de bonne chère.

Un lieu chaleureux où le vin, la gastronomie et la convivialité ne font qu'un.

574 RD 1082, Lieu-Dit La Porchère, 42480 La Fouillouse
06 98 30 58 57

@Instagram oenophil_42480

f Facebook oenophil

LA BRASSERIE LA GERMANOISE

Face au succès de ses ateliers lancés avant même l'ouverture officielle de sa brasserie, La Germanoise propose des journées d'initiation au brassage. Une expérience pédagogique et conviviale pour créer sa propre bière au cœur de la campagne ligérienne.

Ces ateliers s'adressent aux adultes amateurs de bière qui souhaitent découvrir les coulisses de la fabrication. Durant une journée complète, les participants (en binôme) alternent entre théorie et pratique : choix des ingrédients (amertume, couleur, arômes), dégustation d'échantillons et brassage.

La brasserie prend ensuite le relais pour les cinq semaines de fermentation et de garde. À l'issue du brassage, les apprentis brasseurs récupèrent leur création : chaque binôme repart avec 12 bouteilles de 64 cl de sa propre bière.

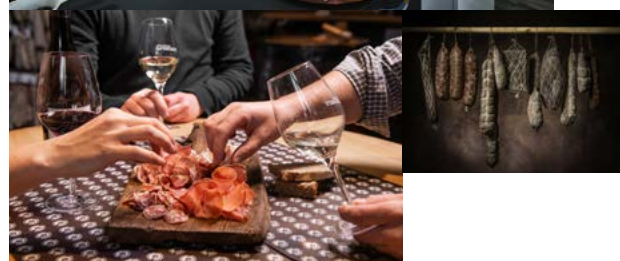
Le tarif est de 170 € par binôme, comprenant la journée d'initiation, les matières premières, un repas campagnard composé de produits locaux ainsi que les bouteilles de bière produites lors de l'atelier.

Les bières de la Brasserie La Germanoise sont également à retrouver dans de nombreuses épiceries et commerces du département.

ZA, Pralong, 42260 Saint-Germain-Laval

04 77 62 66 73

f @Brasserie Artisanale La Germanoise



MAISON DUCULTY

Installée depuis cinq générations dans son village au cœur du Pilat, la Maison Duculty est spécialisée dans la charcuterie sèche artisanale. Reconnue pour son savoir-faire historique et labellisée Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV), elle élabore saucissons secs, jambons secs et autres spécialités affinées lentement dans des conditions naturelles favorables.

La Maison Duculty propose également un restaurant convivial où les visiteurs peuvent découvrir ses produits autour de planches de charcuterie et de spécialités régionales. Ses produits sont disponibles à la vente directement en boutique, dans son comptoir lyonnais ainsi que sur sa boutique en ligne, qui permet de faire découvrir les saveurs de la maison partout en France.

Plus qu'un simple fabricant de charcuterie, la Maison Duculty revendique une philosophie : travailler avant tout le goût et transmettre des moments de convivialité. Sa devise résume parfaitement cet esprit : « La Maison Duculty partage ce qui est bon depuis 1816 ».

5 rue Louis Chanut, 42740 Terrasse-Dur-Dorlay

04 77 39 01 13

maison-duculty.fr

@maisonduculty



CET HIVER, LE DOMAINE DU MOULIN DEVIENT

Le **CHALET** *du Moulin*



Raclette • Fondue savoyarde • Pierrade

Vin chaud & bien d'autres gourmandises à venir...

Un hiver à partager, en famille ou entre amis

OUVERT 7 JOURS SUR 7

Tous les midis • Jeudi, vendredi et samedi soir

CALOIRE • GORGES DE LA LOIRE

@DOMAINEDUMOULIN