

900.CARE

"Avec les Verts, nous partageons les mêmes valeurs écologiques"



© 900.CARE

THOMAS ARNAUDO ET AYMERIC GRANGE FONDENT 900.CARE EN JUILLET 2019. L'ENTREPRISE QUI EMPLOIE UNE CENTAINE DE SALARIÉS, DONT UNE TRENTAINE DANS SON USINE IMPLANTÉE À SAINT-ÉTIENNE, FABRIQUE DES PRODUITS D'HYGIÈNE-BEAUTÉ ET D'ENTRETIEN DE LA MAISON RECHARGEABLES, 100 % ÉCOLOGIQUES ET CONÇUS AVEC DES FORMULES SAINES ET NATURELLES. CERTIFIÉE B CORP EN 2022, L'ENTREPRISE 900.CARE S'ENGAGE TOUJOURS PLUS FORT POUR UN IMPACT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL POSITIF ET CONTINUE À SÉDUIRE DE PLUS EN PLUS DE CONSOMMATEURS RESPONSABLES. ENTRETIEN AVEC THOMAS ARNAUDO, CO-FONDATEUR ET CO-DIRIGEANT DE 900.CARE

Comment est née l'entreprise 900.Care ?

C'est avant tout une histoire d'amitié. Je suis originaire d'Aix-les-Bains et Aymeric Grange de Villeurbanne. Nous nous sommes connus sur les bancs de la prépa. Lui est diplômé d'HEC et moi de l'EDHEC. Nous avons suivi des voies professionnelles différentes. J'ai créé plusieurs entreprises. Aymeric a fait du conseil en stratégie à Paris, puis à New York. Lorsqu'il est revenu des États-Unis, nous avons eu envie de fonder une entreprise ensemble. Aymeric étant passionné de plongée sous-marine et moi de randonnées en montagne, nous sommes tous les deux très attachés à la protection de l'environnement. Face au constat alarmant de l'utilisation du plastique à usage unique et de l'eau dans le secteur de l'hygiène beauté, nous avons créé 900.Care en juillet 2019. Nous concevons et fabriquons des produits de soin et d'hygiène rechargeables.

Pouvez-vous décrire le concept de 900.Care et pourquoi avoir choisi ce nom ?

Un gel douche classique, c'est 90 % d'eau que nous avons chez nous, emballé dans du plastique que nous allons jeter. Nous avons concentré tous les ingrédients actifs dans de petites pastilles ou de petits bâtonnets auxquels il suffit d'ajouter de l'eau pour réaliser par exemple du gel douche, du shampoing, du dentifrice, du déodorant, du liquide vaisselle, de la lessive etc. Ce sont des produits éco-conçus, avec des formules naturelles, made in France et accessibles financièrement (la plupart des produits sont vendus au prix de 2,49 €). Nous avons choisi le nom 900.Care car, selon une étude, chaque matin et chaque soir, nous passons en moyenne 900 secondes (soit 15 minutes) dans la salle de bain pour prendre soin de nous.

Comment se porte votre entreprise ?

Depuis sa création en 2019, la société 900.Care connaît une forte croissance. Après environ un an et demi de recherche et développement dans notre propre laboratoire de formulation situé à Paris, nous avons vendu nos premiers produits via notre site Internet en janvier 2021 : dentifrices, gels douche, shampoings, déodorants, gels mains etc. En l'espace de quatre ans, au niveau national,

nous sommes devenus les plus gros vendeurs en volume de gel douche et de dentifrice en ligne. Et depuis janvier 2025, nos produits sont également commercialisés en grande distribution. En seulement un an, nous sommes passés de deux magasins sur le territoire national à plus de 2 300 aujourd'hui ! Nous sommes très heureux et continuons ce partenariat gagnant-gagnant avec les grandes enseignes. Nous espérons doubler le parc de magasins d'ici l'année prochaine. Notre objectif : poursuivre notre développement via la grande distribution et la vente en ligne.

Quelles sont les forces de 900.Care ?

C'est d'une part notre engagement pour la planète. Depuis son lancement commercial en 2021, l'entreprise 900.Care a déjà évité à notre planète plus de 10 millions de déchets plastiques, 3 600 tonnes de CO2 et le transport d'1,5 million de litres d'eau transportés. La marque a fait naître le déclic écologique chez plus de 500 000 abonnés ces quatre dernières années. Ils ont tous décidé d'accomplir un "happy change" dans leur salle de bain : de réduire les déchets plastiques, de transporter moins d'eau, de consommer local et de lutter contre la surproduction. Et d'autre part le professionnalisme et l'investissement de nos collaborateurs. Nous employons 30 personnes dans notre laboratoire à Paris, 30 personnes dans notre usine à Saint-Etienne et 40 commerciaux qui sillonnent la France.

Quels sont vos liens avec l'ASSE ?

Il était important pour nous d'avoir un ancrage local dans notre région d'origine. Tous nos partenaires sont issus de la région Auvergne-Rhône-Alpes et tous nos produits sont fabriqués dans notre usine à Saint-Etienne. Nous avons donc naturellement choisi de nouer un partenariat avec l'ASSE, un club de foot mythique et historiquement très attaché à son tissu industriel. Nous partageons également avec le club des Verts les mêmes valeurs écologiques. Nous sommes très heureux de ce partenariat qui fait sens pour nous. En outre, nous sommes les premiers en France et même en Europe à mettre notre logo sous la manche des maillots. C'est original, décalé et fun. Quoi de plus normal pour une jeune marque de déodorant qui casse les codes ? ■

L'entretien

PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS



ACTIBE

20 ans d'expérience dans le domaine de l'énergie !

-actibe-

CRÉÉ EN 2006 PAR LE STÉPHANOIS DENIS MEUNIER, ACTIBE EST UN BUREAU D'ÉTUDES TECHNIQUES QUI INTERVIENT DANS TOUTE LA FRANCE, MAIS PRINCIPALEMENT EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, EN QUALITÉ DE MAÎTRE D'ŒUVRE DANS LE DOMAINE DE L'ÉNERGIE : CENTRALES DE PRODUCTION DE CHALEUR ET DE FROID, RÉSEAUX DE CHALEUR ET SOUS-STATIONS AINSI QUE LES FLUIDES DU BÂTIMENT. IMPLANTÉE À BRINDAS (69), L'ENTREPRISE FÊTE SES 20 ANS CETTE ANNÉE.



©ACTIBE

Après avoir travaillé une quinzaine d'années dans un bureau d'études lyonnais dans le domaine de l'énergie, Denis Meunier décide de se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat et fonde le sien en décembre 2006, à Brindas, dans le Rhône. Il le baptise "Actibe", les initiales d'Assistance, Conseil, Technique, Ingénierie et Bureau d'Etudes. Depuis sa création, Actibe connaît une croissance constante.

"Je suis parti de rien et, peu à peu, j'ai développé Actibe qui emploie aujourd'hui dix collaborateurs", se réjouit Denis Meunier, fondateur-dirigeant d'Actibe. Le secret de la réussite ? Le travail et le professionnalisme. "On s'est fait un nom grâce à la qualité et la précision de nos études. Nous sommes aussi très réactifs et proches de nos clients à qui nous propo-

sons des solutions sur mesure et avec lesquels nous tissons des liens de confiance durables", explique le dirigeant. Du diagnostic à la réception, de la centrale de production à la diffusion, de l'énergie à l'environnement et de la conception à l'exploitation, Actibe s'engage à répondre aux besoins de ses clients, des maîtres d'ouvrage privés et publics comme, par exemple, Dalkia, Engie, la région Auvergne-Rhône-Alpes, la Ville de Lyon, des mairies, des collectivités etc. "Nous réalisons beaucoup de centrales thermiques frigorifiques de plusieurs mégawatts ainsi que des réseaux de chaleur de plusieurs kilomètres avec des sous-stations associées", indique Denis Meunier, fier et heureux de fêter cette année les 20 ans de l'entreprise. Deux décennies d'expérience en ingénierie qui permettent à Actibe de disposer de compétences variées dans les domaines de l'énergie et de maîtriser parfaitement les outils techniques liés aux réseaux de chaleur et aux énergies renouvelables pour apporter des solutions adaptées et innovantes à ses clients. La longévité et le développement d'Actibe reposent sur des valeurs fortes : qualité des services, engagement auprès des clients, réactivité, adaptabilité et indépendance. ■

ARRAYDIS

L'entreprise ligérienne fête ses 20 ans en 2026 !

ARRAYDIS
l'équipement de l'entreprise

SPÉCIALISÉE DANS LES SOLUTIONS DE STOCKAGE, D'AGENCEMENT ET D'ORGANISATION POUR LES ENTREPRISES, LA SOCIÉTÉ ARRAYDIS S'APPRÊTE À CÉLÉBRER SES 20 ANS EN 2026. DEPUIS SA CRÉATION, L'ENTREPRISE ACCOMPAGNE LES PROFESSIONNELS DANS L'OPTIMISATION DE LEURS ESPACES, EN PROPOSANT DES SOLUTIONS COMPLÈTES ET SUR MESURE.

Implantée à La Grand 'Croix, Arraydis propose une large gamme d'équipements destinés aux secteurs de l'industrie, de la logistique, des collectivités ou encore de l'automobile. Mezzanines, Plateforme de stockage, Rayonnages, racks, cloisons amovibles, équipements d'atelier, solutions de manutention et de sécurité : l'entreprise offre une réponse globale aux besoins d'aménagement des bâtiments professionnels. Fondée en 2006 par Michel Chatagnon et ses deux fils, Bruno et Nicolas, Arraydis est avant tout une aventure familiale. En 2011, les deux frères créent une seconde société, Proxi'Fenêtres (rénovation menuiseries PVC /



©ARRAYDIS

ALU). Aujourd'hui, Bruno Chatagnon dirige seul Arraydis, tandis que son frère est à la tête de Proxi'Fenêtres. "Arraydis propose à ses clients des solutions clé en main qui leur permettent de rentabiliser leurs espaces et d'optimiser au maximum le volume de leurs bâtiments", explique le dirigeant. Principalement active dans la Loire, la Haute-Loire et le Rhône, l'entreprise s'appuie sur son expertise technique et sa proximité avec les clients pour concevoir des installations allant du rayonnage standard

aux projets les plus complexes. L'ensemble de son offre est à découvrir dans un nouveau catalogue, disponible en téléchargement sur le site internet de la société.

Le développement d'Arraydis s'est accéléré en 2015 avec son intégration au réseau Actiflip, à l'initiative de son fournisseur Manorga. Un partenariat structurant qui a renforcé sa crédibilité, élargi son référencement fournisseurs et amélioré sa compétitivité. "Proximité, savoir-faire et réactivité sont les clés de notre croissance", souligne Bruno Chatagnon. Portée par une augmentation constante de son chiffre d'affaires, Arraydis poursuit son développement. Afin d'accompagner cette dynamique, l'entreprise a récemment recruté un chargé d'affaire spécialisé dans la cloison amovible, renforçant ainsi son expertise sur ce segment stratégique. "Cette nouvelle collaboration porte déjà ses fruits. L'activité se porte bien", se réjouit le dirigeant, déterminé à poursuivre sur cette dynamique. À l'occasion de ses 20 ans, Arraydis annonce "quelques surprises" pour marquer cet anniversaire symbolique. ■

FOCUS



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

L'expert en stratégie patrimonial et en placement accroît son développement

ALIQUIS CONSEIL, ACTEUR GLOBAL DE LA GESTION DE PATRIMOINE POUR UNE CLIENTÈLE PRIVÉE, D'ENTREPRISES ET D'INSTITUTIONNELS, POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT. CES DEUX DERNIÈRES ANNÉES, LA SOCIÉTÉ DE CONSEIL EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE ET INVESTISSEMENT A OUVERT TROIS NOUVEAUX BUREAUX SUR LE TERRITOIRE NATIONAL ET A DÉPASSÉ LE SEUIL SYMBOLIQUE D'UN MILLIARD SOUS GESTION.



© ALIQUIS CONSEIL

solutions à travers nos promesses d'engagement, d'expertise, d'innovation et de transparence".

ALIQUIS Conseil est spécialisé d'une part en ingénierie patrimoniale et sociale, comme par exemple la cession d'entreprise, la transmission, l'audit retraite etc. Et d'autre part, le conseil en investissement financier et immobilier où la société propose tous types de placements. ALIQUIS Conseil accompagne une clientèle privée essentiellement composée de chefs d'entreprise, cadres dirigeants et professions libérales. Mais aussi des personnes morales dans la gestion de leur placement (holding, entreprises, associations, fondations...) et des sportifs de haut niveau dont de nombreux joueurs de foot professionnels. Les particuliers peuvent également faire appel à ALIQUIS Conseil pour être conseillés par exemple en placement ou transmission. "Nous apportons un conseil multi-expertise en collaboration avec les professionnels du droit et du chiffre, à savoir des avocats, des notaires, des banquiers d'affaires, des experts-comptables. Nous travaillons avec tous les acteurs de la finance tout en restant totalement indépendant. Grâce à notre ancrage local et notre assise au niveau national, nous arrivons à créer des produits financiers spécifiques sur-mesure pour nos clients en fonction de leur cahier des charges", explique Morgan Bonnier dont l'objectif consiste à poursuivre le développement d'ALIQUIS Conseil en conservant son ADN : ancrage local, expertise, exigence et transparence. ■

Installé à Roanne et Saint-Etienne depuis de nombreuses années, ALIQUIS Conseil se développe à grands pas et accompagne de plus en plus de clients dans leurs projets patrimoniaux et d'investissements. Depuis 2023, la société spécialisée en gestion privée et family office connaît un bel essor. En plus d'être déjà implanté à Roanne, Tassin-la-Demi-Lune, Bordeaux, Paris, Nancy, Oyonnax, Grenoble et l'île de La Réunion, ALIQUIS Conseil compte désormais trois nouveaux bureaux à Amiens, Strasbourg et Clermont-Ferrand. Par ailleurs, pour accompagner la croissance de la société, dix collaborateurs supplémentaires ont été recrutés portant leur nombre à trente-quatre. "L'année dernière, nous avons passé le seuil d'un milliard sous gestion", indique Morgan Bonnier, consultant patrimonial en charge de la gestion de clientèle et du développement commercial pour le secteur Loire/Haute-Loire. Il précise : "c'est un seuil très important. Nous poursuivons notre développement en continuant d'offrir à nos clients les meilleurs conseils et

Infos Loire

Matinale économie et finances à Saint-Etienne

Mercredi 4 février de 9h45 à 12h, la Banque de France, la CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, la Chambre d'Agriculture et les Clubs d'entreprises (Acctifs, Cleo, Club Gier Entreprises, Ester) organisent une matinale Economie et Finances à la délégation de Saint-Etienne de la CCI (salle Pilat) située 57 cours Fauriel. Au cours de cette matinée, qui se clôturera par un cocktail, Sébastien Desitter, du cabinet In Extensio, présentera la loi de finances 2026 et ses impacts pour les entreprises. Philippe Kiehl, directeur départemental de la Banque de France, commentera l'étude annuelle sur les entreprises en Auvergne Rhône-Alpes intitulée "Bilan 2025 et Prévisions 2026" en s'appuyant notamment sur les indicateurs monétaires ligériens. Contact : Estelle Berger 04 77 43 04 02 et e.berger@lyon-metropole.cci.fr

Salon de l'Habitat et de l'Immobilier de Monistrol-sur-Loire

Le complexe sportif du Mazel, à Monistrol-sur-Loire, accueillera l'édition 2026 du Salon de l'Habitat et de l'Immobilier qui se déroulera les 13, 14 et 15 février. De nombreux experts réunis en un seul lieu seront présents pour conseiller les visiteurs : constructeurs, cuisinistes, agents immobiliers, maçons, plombiers chauffagistes, assureurs, promoteurs, experts en rénovation, aménagement intérieur ou extérieur, traitement de l'eau, décoration, éco-énergie, solutions financières etc. Ce salon, dont l'entrée est gratuite, permet aux visiteurs de rencontrer et d'échanger avec tous les professionnels du secteur de l'habitat et de l'immobilier pour s'informer, s'inspirer et avancer dans leur projet de logement.

Comment diminuer la production et la consommation de plastique ?

Vendredi 6 février, la MJC de Saint-Chamond (2A avenue de la Libération) accueille une soirée débat intitulée "Plastique, peut-on s'en passer ?" L'association La Coordination Culturelle de Saint-Chamond organise cette soirée avec la participation du collectif "Zéro Déchet". Un film documentaire sera suivi d'un échange avec le public autour de différentes thématiques : l'omniprésence du plastique, quels sont ses impacts sur la santé et l'environnement ? Son utilité et ses méfaits, comment diminuer sa production et sa consommation et mieux gérer sa dégradabilité ? Plein tarif 3 €, adhérents 1,50 €. Informations au 04 77 22 74 48 (les mardis et jeudis de 14h à 16h30) et coord.culturelle@wanadoo.fr

Grand angle



MANUFACTURE
x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

Une croissance fulgurante

CRÉÉE EN 2009 PRÈS DU HAVRE, NJE (PRÉCÉDEMMENT NOMMÉE NOÉ JACQUIER ENERGIE) EST UNE ENTREPRISE D'APPLICATION DE PEINTURES ET RÉSINES, DE MÉTALLISATION, DE DÉSAMIAN-TAGE, D'ÉCHAFAUDAGE ET DE CONFINEMENT. STÉPHANE CUTTAT INTÈGRE LA SOCIÉTÉ EN 2010 EN TANT QUE RESPONSABLE DU DÉPARTEMENT NUCLÉAIRE. IL LA REPREND EN 2017 EN RECENTRANT SON ORGANISATION DANS LA LOIRE AVEC L'IMPLANTATION DU SIÈGE À CLEPPÉ DANS DES LOCAUX PLUS ADAPTÉS À SA CROISSANCE RAPIDE.

Depuis sa création en 2009 près du Havre, NJE (anciennement appelée Noé Jacquier Energie) connaît une belle ascension. La société du bâtiment, qui évolue dans le monde de l'ouvrage d'art, de l'industriel et du nucléaire, prend son envol en 2010 avec l'arrivée de Stéphane Cuttat recruté comme responsable du département nucléaire. "A mon arrivée, j'ai créé et

dirigé une agence à Cleppé, près de Feurs. En 2017, j'ai repris l'entreprise dans son intégralité. J'ai transformé le siège social situé au Havre en agence et l'agence de Cleppé est devenue le siège social. Puis, avec mes collaborateurs nous avons développé la société. A l'origine, NJE ne faisait que de la peinture en centrales nucléaires. Nous avons étendu l'activité aux métiers de l'échafaudage, du désamiantage, de la peinture industrielle et de l'ouvrage d'art", indique Stéphane Cuttat. En sept ans, le chiffre d'affaires et l'effectif de l'entreprise explosent : 3,7 M€ et 25 salariés en 2018 et 11,3 M€ et 80 salariés en 2025 ! Une croissance fulgurante qui s'explique notamment par une culture de la performance, de la sécurité et de l'innovation alliée à une logique de développement durable déployée par l'entreprise.

Par ailleurs, NJE propose à ses clients des prestations sur mesure facturées à des tarifs plus intéressants que ses concurrents, des multinationales. "Nous réalisons une croissance importante et régulière car nous répondons à une demande en hausse de nos clients tout en étant très bien positionnés par rapport à nos concurrents", analyse le dirigeant. EDF, la SNCF, SNF, Bouygues, Eiffage, Vinci,



Freyssinet ou encore par exemple Total font confiance au savoir-faire de NJE. "Notre force, c'est que l'on peut par exemple peindre des ponts complets sur autoroutes ou sur voies ferrées. Nous proposons l'échafaudage, le confinement, la préparation de surfaces et la remise en peinture en décapant les peintures amiantées ou plombées", précise Stéphane Cuttat. Grâce à une expérience solide, des salariés compétents et investis et de nombreuses certifications, l'entreprise NJE s'est bâtie une belle notoriété lui permettant de travailler avec les plus grands noms des secteurs du nucléaire, de l'industrie, du bâtiment et du génie civil. Souplesse, adaptabilité et réactivité contribuent également

au rayonnement de NJE qui continue à se développer. En 2025, une agence a ouvert à Rodez et un dossier de permis de construire a été déposé pour réaliser un atelier de grenailage et de peinture sur la même zone industrielle que le siège à Cleppé. "Notre objectif est de pouvoir effectuer la réfection de pièces métalliques dans nos ateliers car actuellement nous ne faisons que du chantier et nous allons prochainement nous développer dans le secteur de l'énergie décarbonée car la demande en nucléaire et en hydraulique augmente beaucoup ces dernières années", annonce le dirigeant. L'entreprise NJE a encore un bel avenir devant elle. ■

LESSOR
OFFSHORE

Directeur d'ASSE promotion : Nicolas Jacq. Responsable de la Communication et des Médias : Thomas Granger. Editeur délégué : Société L'Essor Affiches

A l'affiche

SOIRÉE QUIZZ DU 9 DÉCEMBRE

UNE SOIRÉE QUIZZ RYTHMÉE ET CONVIVIALE EN SUITE 1933

Mardi 9 décembre, 120 membres du BCDE se sont réunis en Suite 1933 pour une nouvelle soirée Quizz placée sous le signe du jeu et de la convivialité.

Répartis en équipes avec le renfort de 7 joueurs et 8 joueuses de l'ASSE, les participants se sont affrontés sur une trentaine de questions dédiées au sport, dans une ambiance dynamique et bienveillante.

Après un cocktail de bienvenue, la compétition a rapidement pris forme, entre excitation, concentration, fous rires et belles démonstrations de culture sportive. La session s'est poursuivie par un cocktail dînatoire, offrant à chacun l'occasion de prolonger les échanges sportifs et commerciaux.

Une soirée réussie, fidèle à l'esprit du BCDE : partage, proximité et plaisir d'être ensemble au cœur du Chaudron.



PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS