



CREDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE LOIRE

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



LOIRE HAUTE-LOIRE

"La performance des entreprises passe d'abord par l'humain"

© CREDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE LOIRE



ENTRETIEN AVEC RENÉ DU LAC, DIRECTEUR BANQUE DES ENTREPRISES, DES TERRITOIRES, DE L'IMMOBILIER ET DES TRANSITIONS, AU SEIN DU CRÉDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE, QUI ACCOMPAGNE AU QUOTIDIEN LES DIRIGEANTS DANS LEURS ENJEUX DE CROISSANCE ET DE TRANSFORMATION. IL PILOTE NOTAMMENT LE DÉPLOIEMENT D'UN SERVICE INNOVANT : LA BANQUE DES RH, CONÇUE POUR FAIRE DES RESSOURCES HUMAINES UN VÉRITABLE LEVIER STRATÉGIQUE DE PERFORMANCE.

Vous avez récemment déployé la Banque des RH. En quoi ce service est-il innovant pour les entreprises du territoire ?

La Banque des RH est née d'une conviction : la performance économique d'une entreprise repose d'abord sur ses femmes et ses hommes. Or, les dirigeants font face à des défis croissants en matière d'attractivité, de fidélisation, de protection sociale et de partage de la valeur. Nous proposons une approche globale. Nous mobilisons l'ensemble des expertises du groupe Crédit Agricole - notamment celles d'Amundi, de Crédit Agricole Assurances, de Worklife et de Crédit Agricole Titres - afin d'apporter des solutions cohérentes, et simples d'utilisation. Assurance collective, épargne salariale, retraite, titres restaurant, services à la personne... Tout est pensé comme un ensemble au service d'une stratégie RH claire.

Pourquoi cette approche est-elle particulièrement pertinente dans le contexte actuel ?

Sur nos territoires, les entreprises - qu'elles soient industrielles, artisanales, agricoles ou de services - rencontrent des tensions fortes sur le recrutement. Les attentes des salariés évoluent : ils recherchent du sens, de la sécurité, de la reconnaissance et des avantages concrets au quotidien. La Banque des RH répond à cette réalité. Nos solutions, nos offres, s'accompagnent de parcours digitalisés intuitifs. Nous accompagnons humainement les dirigeants grâce à des experts formés à l'ingénierie sociale. Notre rôle n'est pas seulement de fournir des produits. Nous aidons le chef d'entreprise à bâtir sa politique RH cohérente, elle sera adaptée à la taille de l'entreprise, à ses ambitions.

Quels bénéfices concrets un dirigeant peut-il en retirer ?

Le premier bénéfice est un gain de temps majeur. Les solutions sont clés en main, les processus de

souscription et d'onboarding sont fluides, et l'ensemble des dispositifs est centralisé. Le deuxième bénéfice est stratégique : en valorisant mieux le partage de la valeur, les avantages sociaux - notamment grâce à des outils permettant aux salariés de visualiser en temps réel leurs droits et dispositifs - l'entreprise renforce l'engagement et la fidélité de ses équipes. En développant l'épargne salariale, la préparation de la retraite ou la protection collective, le dirigeant associe ses collaborateurs à la réussite de l'entreprise. C'est un facteur de pérennité et de compétitivité pour la Loire et la Haute-Loire.

Enfin, en tant que partenaire officiel, quels liens entretenez-vous avec l'ASSE ?

Notre banque est un acteur engagé dans l'animation de son territoire et de la vie associative, avec la volonté de promouvoir le football partout, pour tous et dans un esprit solidaire. C'est pourquoi nous sommes fiers d'être un partenaire officiel de l'ASSE, aussi bien auprès de l'équipe masculine que de l'équipe féminine. Nous poursuivons notre engagement aux côtés de cet acteur local majeur et demeurons fidèles, comme l'ASSE, aux valeurs d'un territoire qui fait notre fierté. Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire est également l'un des membres fondateurs de l'association ASSE Cœur Vert. Ce mécénat historique constitue une source d'inspiration mutuelle et permet de s'enrichir humainement à travers plusieurs coopérations. Ensemble, nous partageons bien plus qu'une couleur ! Soutenir l'ASSE, c'est affirmer notre attachement au territoire et à celles et ceux qui le font vivre. Comme pour les entreprises que nous accompagnons, il s'agit d'un engagement de long terme, fondé sur la confiance et la volonté de réussir ensemble. ■

L'entretien

PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS



VUDUCIEL

Des drones au service de l'imagerie aérienne

VUDUCIEL PROPOSE DES VUES PANORAMIQUES AUX OPÉRATEURS TÉLÉCOM POUR LE DÉPLOIEMENT RÉSEAU ET LES LIAISONS HERTZIENNES AINSI QUE DE LA MODÉLISATION 3D, PLANS TOPOGRAPHIQUES POUR DES ENTREPRISES DE TRAVAUX PUBLICS, DES MAÎTRES D'ŒUVRE, DES GÉOMÈTRES, DES ENTREPRISES DU SECTEUR TERTIAIRE ETC. DEPUIS SA CRÉATION EN 2011 PAR THOMAS ROCHETTE, LA SOCIÉTÉ BALDOMÉRIENNE, EXPERTE EN IMAGERIE AÉRIENNE PAR DRONES, A PRIS SON ENVOL ET CONTINUE À RAYONNER DANS TOUT LE CENTRE-EST DE LA FRANCE.

"VUDUCIEL propose des services innovants dans le domaine de l'imagerie aérienne en s'appuyant sur la technologie avancée de drones der-



niers modèles", explique Thomas Rochette, qui fonde la société VUDUCIEL en 2011, à Saint-Galmier, après avoir travaillé une dizaine d'années pour Axians dans le secteur du déploiement réseau télécom. Le dirigeant, épaulé par son collaborateur Kévin Michalon, intervient dans le Centre-Est de l'Hexagone pour différents types de clients. Tout d'abord les opérateurs télécoms pour le déploiement réseau radio : "A chaque fois qu'un opérateur télécom souhaite implanter des antennes relais, il a besoin de photos à des hauteurs différentes pour pouvoir jauger la qualité du prospect, et orienter les antennes mobiles en

fonction du dégagement visuel", indique Thomas Rochette. Les drones actuels se substituent à la location de nacelles utilisée il y a quelques années pour réaliser des vues. La société baldomérienne réalise également des liaisons hertziennes, permettant aux antenne relais de communiquer les unes avec les autres. D'autre part, il y a un an, le dirigeant a racheté l'entreprise Aéromap Solutions spécialisée dans la topographie et les inspections techniques par drone aérien. Ainsi, la société VUDUCIEL est devenue spécialiste de la topographie par Lidar et photogrammétrie, modélisation 3D, inspections techniques et time-lapse, pour des suivis de chantier. Cela lui permet, grâce à une technologie de pointe et un matériel performant, de proposer aussi de l'imagerie aérienne à des entreprises des secteurs du BTP, de l'immobilier, de l'environnement (installation de champs photovoltaïques), des architectes, géomètres, archéologues, collectivités, agriculteurs, acteurs du tourisme etc. Homologuée par la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) et dotée des



certifications et obligations avant vol, l'entreprise VUDUCIEL est reconnue pour son savoir-faire, son expérience et sa technicité. Son slogan : "Voir de haut, voir loin, voir pour vous".
Projet : investir pour s'équiper en nouvelles technologies pour proposer des solutions innovantes à nos clients dans l'objectif de leur faire gagner du temps et de l'argent. Entreprise en constante progression depuis sa création.
Notre force : Notre réactivité, et la capacité de suivre un projet de bout en bout captation de données jusqu'au poste de traitement. ■

HOME REVET

L'excellence au service du client



EN PLUS DU REVÊTEMENT DE SOL, HOME REVÊT PROPOSE AUX PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS UN ACCOMPAGNEMENT COMPLET POUR RÉALISER TOUS LEURS PROJETS DE SECOND ŒUVRE, RÉNOVATION, REVÊTEMENT INTÉRIEUR/EXTÉRIEUR ET DÉCORATION D'INTÉRIEUR SUR MESURE. "REVÊTIR L'EXCELLENCE", UN SLOGAN QUI SIED PARFAITEMENT À L'ENTREPRISE BASÉE À VIENNE (38) ET RECONNUE POUR LA GRANDE QUALITÉ DE SON SAVOIR-FAIRE PLURIDISCIPLINAIRE.

"A court terme, mon objectif est d'ouvrir d'autres bureaux avec showroom à Saint-Etienne puis à Annecy pour continuer à développer l'entreprise", confie Fabien Bertholat, fondateur-dirigeant de l'entreprise Home Revêt créée en 2021, à Vienne, en Isère. Initialement spécialisée en revêtement de sol, Home Revêt connaît un bel essor depuis sa création. Pour répondre aux besoins de ses clients, particuliers comme professionnels, la société a étendu son activité à l'aménagement d'intérieur en proposant ses services haut-de-gamme sur mesure en plâtrerie, peinture, placo, aménagement et décoration d'intérieur. "Du simple cloisonnement à la maison complète, notre credo c'est d'accompagner le client de A à Z pour donner vie à son projet. Nous faisons le travail d'un architecte allant de la conception de plans d'agencement jusqu'à la rénovation complète



de bien. Notre devise : qualité, confiance et accompagnement personnalisé des clients", explique le dirigeant. Chalets en montagne, immeubles haussmanniens, salles de sport renommées, magasins etc., qu'il s'agisse de chantiers importants ou de petits travaux pour des particuliers, Fabien Bertholat et ses collaborateurs œuvrent avec passion et un souci méticuleux du détail pour satisfaire tous leurs clients dont 90 % sont situés dans la région Auvergne-Rhône-Alpes. Les autres clés de la renommée de Home Revêt : qualité artisanale, approvisionnement local et qualité des matériaux, expertise polyvalente, écoute, accompagnement personnalisé, réactivité, engagement, transparence et confiance. ■

FOCUS



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

Une croissance de 20% en 2025

CRÉÉE EN DÉCEMBRE 2014, À ROMANS (26) PAR ENRICK RICCO ET LOÏC PERRIER, L'ENTREPRISE PERICCO, PARTENAIRE OFFICIEL DE LA SOCIÉTÉ CROUZET AUTOMATISMES, EST FABRICANT ET SPÉCIALISTE EN MICROMOTEURS ÉLECTRIQUES. EN JUILLET 2023, PERICCO A INTÉGRÉ DES LOCAUX PLUS VASTES À CHAVANNES (26) POUR ACCOMPAGNER LA HAUSSE D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE MATÉRIALISÉE PAR UNE CROISSANCE EN CONSTANTE AUGMENTATION.



© PERICCO

L'entreprise Pericco, basée à Chavannes, dans la Drôme, fabrique des micromoteurs électriques et les distribue dans le monde entier pour les marchés du transport, de l'industrie, du médical et des énergies renouvelables. Depuis janvier 2022, elle a également repris sous sa propre marque l'activité de fabrication de moteurs asynchrones Crouzet Automatismes grâce au partenariat tissé entre les deux sociétés. Experte en micromoteurs électriques, Pericco accompagne aussi les particuliers et les professionnels dans tous leurs projets : remplacement d'anciens moteurs par une équivalence, conseils, expertises, préconisations d'applications, suivis et accompagnements d'installation. " Nous proposons des solutions motorisées adaptées", résume Enrick Ricco, cofondateur-dirigeant de l'entreprise Pericco avec Loïc Perrier.

Les deux associés ont créé l'entreprise en décembre 2014. "J'ai effectué ma licence technico-commercial-industriel en alternance, à Valence, chez Crouzet Automatismes. Mon rôle consistait à définir des produits en fonction des besoins du client. Je devais ensuite les rediriger soit vers des distributeurs, soit vers un commercial en interne. J'ai réalisé que beaucoup de distributeurs ne connaissaient pas les produits. Les clients revenaient donc chez Crouzet mécontents car leurs demandes n'avaient pas été traitées. J'ai alors décidé de créer ma propre société spécialisée en achat/

revente de moteurs électriques pour répondre à leurs besoins, en partenariat avec la société Crouzet Automatismes", explique le dirigeant qui précise : "nous sommes spécialisés dans les micromoteurs, Switch et détecteur de position".

Réactive, flexible, professionnelle et à l'écoute des clients, l'entreprise Pericco affiche des résultats en constante augmentation. En 2025, elle a réalisé 20 % de croissance. Pour accompagner sa hausse d'activité, depuis Juillet 2023 Pericco a intégré ses nouveaux locaux à Chavannes, dans la Drôme. Ils sont constitués de 200 m² de bureaux et d'un local de 500 m² dédié au stockage et à la ligne de fabrication de moteurs asynchrones. "Notre logistique permet de conditionner à l'unité les pièces sur un large choix de références stockées dans nos entrepôts avec une mise à disposition sous 24h à 48h", indique Enrick Ricco qui précise : "nous instaurons une collaboration étroite avec nos clients, pour définir leur besoin et déterminer ainsi la meilleure solution technico-économique sur mesure à intégrer dans leurs équipements". Pour répondre davantage aux attentes des clients et allier la simplicité de la vente en direct aux atouts du e-commerce, le dirigeant dévoile son nouveau projet en cours de réalisation : la transformation du site internet de Pericco en site marchand. ■

Infos Loire

Optimiser ses achats d'électricité en 2026

Mis en place par la loi NOME en 2011 pour une durée de 15 ans, le dispositif de l'Accès régulé à l'électricité nucléaire historique (Arenh) permettait aux fournisseurs d'énergie, présents sur le territoire national, d'acheter 100 TWh d'électricité nucléaire produit par EDF, à un prix fixe de 42 €/MWh. L'Arenh avait été conçu pour ouvrir plus largement le marché énergétique à la concurrence, le stimuler et garantir des prix stables. A quels changements majeurs s'attendre avec la fin de l'Arenh au 1er janvier 2026 ? Comment renégocier ou structurer efficacement les contrats d'électricité dans ce nouveau contexte ? Quels sont les mécanismes d'effacement et leur intérêt pour les entreprises ? Pour répondre à ces questions, la CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne organise un webinaire intitulé "Optimiser ses achats d'électricité en 2026 : post-ARENH et opportunités d'effacement". Il se déroulera lundi 23 mars de 14h à 15h et sera animé par des intervenants d'EDF et Energie Pool. Inscription auprès de la CCI, contact : Sophie Boescke.

La Quinzaine du commerce approche !

Pour son édition 2026, la Semaine du commerce devient la Quinzaine du commerce ! Organisée par la délégation Loire de la CCI métropolitaine, avec le Crédit Agricole Loire Haute-Loire, le groupe Casino et les unions commerciales locales, cette nouvelle formule se déroulera du 11 au 25 avril 2026. Lancée en 2024, cette opération vise à soutenir les commerces de proximité qui sont très négativement impactés par les mutations de mode de consommation et la conjoncture économique. La Quinzaine du commerce a pour objectif de dynamiser le développement économique du territoire dans les centres-villes et les centres-bourgs. Animations, jeux-concours, grande tombola etc. seront au rendez-vous durant ces deux semaines dédiées à booster l'attractivité des commerces de proximité. Cette même opération sera organisée dans le Rhône à l'automne prochain.

Découvrir les métiers d'art

Du 7 au 12 avril, les Journées Européennes des Métiers d'Art (JEMA) reviennent en Auvergne-Rhône-Alpes. Pendant une semaine, le grand public est invité à découvrir les métiers d'art : ébénisterie, céramique, bijouterie, ferronnerie, textile, verre, coutellerie...Lors de cette 20ème édition placée sous le thème « Cœurs à l'ouvrage », les curieux pourront visiter les ateliers, échanger avec des professionnels passionnés, assister à des démonstrations, découvrir des expositions etc., bref, s'émerveiller devant un savoir-faire et un univers singulier, celui des artisans de la matière, de véritables artistes.

Grand angle

L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE FIMA MENUISERIES IM-PLANTÉE À TENCE (43) ALLIE SAVOIR-FAIRE, INNOVATION TECHNIQUE, OUTILS ULTRA MODERNES ET PROXIMITÉ AVEC SES CLIENTS ET PARTENAIRES, UNIQUEMENT DES PROFESSIONNELS. SPÉCIALISÉE DANS LA FABRICATION DE MENUISERIE ET RICHE DE PLUS DE 50 ANS D'EXPÉRIENCE, FIMA RÉALISE DES PRODUITS ENTièrement MANUFACTURÉS EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES ET PROPOSE UN LARGE CHOIX DE MENUISERIES EN PVC, ALUMINIUM ET BOIS DANS LE RESPECT DES NORMES LES PLUS STRICTES.

"L'ouverture à vos idées !", tel est le slogan de Fima Menuiseries. L'entreprise, spécialisée dans la fabrication de menuiserie, met à disposition de ses clients son innovation technique et esthétique leur permettant ainsi de penser librement leur espace. Les professionnels de la menuiserie (artisans et revendeurs) qui travaillent avec Fima proposent à leurs clients la



large gamme de produits Fima composée de portes d'entrée, fenêtres, portes-fenêtres, baies coulissantes et volets roulants. L'entreprise altigérienne, qui compte une quarantaine de salariés, produit environ 20 000 menuiseries par an et a réalisé un peu plus de 7 M€ en 2025. Elle vise les 8 M€ en 2026. Fima rayonne dans toute la région Auvergne-Rhône-Alpes et compte quelques clients au niveau national.

Créée en 1971, à Tence, en Haute-Loire, Fima connaît un bel essor depuis qu'Emmanuel Genty a pris les rênes de l'entreprise il y a sept ans. "Il a impulsé une nouvelle dynamique à l'entreprise", se réjouit Lionel Berthet, directeur commercial de Fima. Dès son arrivée à la tête de la société, Emmanuel Genty lance le processus de modernisation de l'outil industriel et d'innovation technique pour optimiser la compétitivité sur les produits

en PVC et en aluminium. Le dirigeant a également mis en place une nouvelle stratégie commerciale tout en renforçant les liens de proximité avec les clients. "Nos clients, avec qui nous entretenons des liens solides de confiance, sont uniquement des professionnels : des menuisiers, poseurs et fabricants, ainsi que des serruriers. Par ailleurs, nous avons un réseau de partenaires qui diffusent nos produits auprès des particuliers ou des entreprises en fonction de la typologie du chantier. Nous intervenons sur le marché de l'habitat et du bâtiment, tertiaire et collectif", explique Lionel Berthet.

Certifiée NF, adhérente à la Fédération française du bâtiment Haute-Loire et au Centre scientifique et technique du bâtiment (CSTB), l'entreprise Fima est reconnue pour son savoir-faire, son expérience, l'utilisation des meilleurs matériaux,

une fabrication 100 % régionale et une équipe de professionnels très à l'écoute des clients. « Nous concevons des produits de qualité optimale tout en nous appuyant sur des procédés industriels parmi les plus sophistiqués et tout en respectant les normes environnementales. Tous nos produits bénéficient d'une isolation thermique et acoustique renforcée et sont disponibles en une grande variété de couleurs et de finitions », précise le directeur commercial. La nouvelle ligne de coulissants de l'entreprise, baptisée Altiva, a été présentée début février, à Lyon, lors du salon Eurobois. Bien que jouissant déjà d'une belle renommée, Fima continue d'investir dans son outil de production pour augmenter ses capacités et améliorer en permanence la qualité de ses produits. ■

A l'affiche

BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

SOIRÉE PÉTANQUE BCDE : CONVIVIALITÉ ET ESPRIT D'ÉQUIPE AU PÉTANQUODROME

Le mardi 17 mars 2026, 300 membres du Business Club des Étoiles se sont retrouvés au Pétanquodrome d'Andrézieux-Bouthéon pour la soirée la plus attendue de l'année : Le tournoi de Pétanque du BCDE.

Placée sous le signe de la convivialité et du partage, cet événement propose aux participants, de former des triplettes intégrant les joueurs, joueuses, membres du staff et dirigeants de l'AS Saint-Étienne, et de se confronter amicalement dans un tournoi d'une durée de 2 heures.

Entre parties disputées, discussions informelles et moments de complicité, cette animation a une nouvelle fois illustré l'esprit du BCDE : favoriser les rencontres, renforcer les liens et partager des instants privilégiés entre le club, ses principaux acteurs et son réseau d'entreprises. 🍷



LESSOR OFFICINES

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

PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS

