

## CARS ROCHETTE

# La tête dans les nuages !



**CARS ROCHETTE**  
Jusqu'où irez-vous avec nous



© CARS ROCHETTE

**CARS ROCHETTE REPREND, VIA SA FILIALE CB, LA GESTION EN GROUPEMENT DE L'AÉROPORT DE GRENOBLE. CRÉÉE EN 1989, LA SOCIÉTÉ DES CARS ROCHETTE, LEADER LIGÉRIEN DU TRANSPORT DE VOYAGEURS, AVAIT ÉTÉ VENDUE EN 2012 À CARPOSTAL FRANCE, PUIS À KÉOLIS. EN NOVEMBRE 2019, L'ENTREPRISE DIRIGÉE AUJOURD'HUI PAR MATHILDE ROCHETTE REPART DE ZÉRO AVEC UN AUTOCAR D'OCCASION. LA SOCIÉTÉ CARS ROCHETTE EST DONC RECRÉÉE 30 ANS APRÈS LA STRUCTURE HISTORIQUE DE SES BEAUX-PARENTS. BIEN IMPLANTÉE DANS LA LOIRE, CARS ROCHETTE S'EST PEU À PEU DÉVELOPPÉ ET RAYONNE AUJOURD'HUI SUR TOUT LE TERRITOIRE RÉGIONAL POUR RÉPONDRE À LA DEMANDE CROISSANTE DE MOBILITÉ. ENTRETIEN AVEC MATHILDE ROCHETTE, DIRIGEANTE DE CARS ROCHETTE.**

### Quels types de services proposez-vous aux voyageurs ?

Notre activité est très diversifiée, nous nous positionnons sur tous les segments de notre marché, notre activité principale reste le marché conventionné, mais nous avons une activité importante en occasionnel, les voyages organisés se redéveloppent également depuis notre filiale de Clermont-Ferrand. En résumé, nous sommes tout terrain !

### Quels sont les chiffres clés de Cars Rochette ?

Grâce à notre maillage exceptionnel de dépôts (Montverdu, Lorette, Lyon, Chambéry, Annecy, Moutiers et Clermont-Ferrand), l'entreprise Cars Rochette couvre une grande partie de la région Auvergne Rhône-Alpes. Nous sommes implantés sur tout le territoire régional pour répondre à la demande croissante de mobilité. Nous avons tenté de nous implanter au sud de la région par croissance externe mais nous avons échoué à deux reprises. Mais nous n'avons pas dit notre dernier mot ! Cars Rochette compte aujourd'hui 225 salariés et 210 cars. En 2025, nous avons réalisé plus de 15 M€ de chiffre d'affaires. Notre objectif 2026 est d'atteindre les 20 M€, uniquement avec notre croissance organique. Cet objectif peut évoluer si nous arrivons à conclure de la croissance externe en discussion actuellement.

### Quel est votre actualité ?

Nous venons de racheter Kéolis Saint-Etienne Pays du Forez. Historiquement, comme expliqué plus haut, il s'agit de l'entreprise historique de mon mari et mes beaux-parents qui avait été vendue à CarPostal, en 2012. Nous sommes donc émus et heureux d'avoir retrouvé nos collaborateurs et les dépôts que l'on avait laissés il y a quatorze ans, l'histoire est très belle. Nous avons aussi repris de très belles entreprises les années précédentes, dont une dans la Loire, les Cars de la Vallée qui compte 70 ans d'histoire. Mais notre actualité la plus forte reste le gain de la concession de l'aéroport de Grenoble Alpes Isère pour une durée de douze ans, c'est notre filiale CB Au-

tocars implantée dans les Alpes qui a remporté ce marché en groupement. C'est un méga contrat pour nous, le plus gros de toute notre histoire. Nous parlons d'un deal à neuf chiffres sur douze années. Nous sommes minoritaires dans cette nouvelle entreprise. En même temps, il s'agit d'une première en France. Un transporteur de voyageurs qui s'associe pour reprendre la gestion d'un aéroport, ce n'est jamais arrivé. C'est une belle complémentarité avec notre associé et c'est surtout un exemple d'intermodalité que nous allons proposer. Sur l'aéroport de Grenoble, nous avons un plan d'investissement de 11,9 M€. Nous allons refaire une partie de l'aéroport. C'est un projet ambitieux et très motivant.

### En matière de croissance externe, avez-vous d'autres projets en cours ?

Oui, nous sommes en discussion pour reprendre deux nouvelles entreprises situées dans la région Auvergne-Rhône-Alpes. Nous espérons aller au bout rapidement. Nous visons des accords avant l'été. Nous sommes en train de franchir un cap important. Nous quittons la zone de l'entreprise familiale pour aller dans d'autres sphères. C'est motivant, mais il faut être prudent. Notre avenir passera forcément par un accompagnement pour continuer à faire évoluer cette belle entreprise.

### Cars Rochette est un partenaire historique de l'ASSE. Quels liens entretenez-vous avec le club ?

Ce partenariat fonctionne vraiment merveilleusement bien. Nos liens ont toujours été très bons avec l'ASSE. Nous gérons le transport des pros, des féminines et des jeunes. Je pense que cette collaboration est autant un plaisir pour nous que pour eux et j'espère qu'elle va perdurer encore de nombreuses années. Nous sommes fiers de porter les valeurs de ce club qui sont les mêmes que celle de notre entreprise. Nous transportons plusieurs clubs pros en Région AuRa, dans la Loire. Nous sommes également le transporteur de la Chorale basket. ■

L'entretien

### PARTENAIRES PRINCIPAUX



### PARTENAIRES OFFICIELS



# "Simplifier la technologie pour que les entreprises se concentrent sur l'essentiel"

**CYBERSÉCURITÉ, TÉLÉPHONIE, INFORMATIQUE, VIDÉOSURVEILLANCE, INTELLIGENCE ARTIFICIELLE... LES ENTREPRISES DOIVENT AUJOURD'HUI GÉRER DE PLUS EN PLUS DE TECHNOLOGIES AU QUOTIDIEN. POUR BEAUCOUP DE DIRIGEANTS DE PME, L'ENJEU EST SIMPLE : DISPOSER D'OUTILS FIABLES SANS PERDRE DE TEMPS À GÉRER LEUR COMPLEXITÉ.**

Créé en 2002 et basé à Créteil (94), le groupe DFM accompagne les entreprises dans la gestion de ces infrastructures essentielles. Avec huit agences en France, dont deux en Auvergne-Rhône-Alpes dirigées par Alexandre Varinard, le groupe propose aux PME et ETI des solutions pour simplifier leur environnement



© DFM RHÔNE-ALPE

technologique et sécuriser leurs activités.

"Notre rôle est d'aider les entreprises à se concentrer sur leur métier en prenant en charge leurs outils numériques : informatique managée, cybersécurité, téléphonie d'entreprise, impression professionnelle, vidéosurveillance ou solutions cloud. Nous travaillons également avec les PME qui souhaitent commencer à utiliser l'intelligence artificielle pour

gagner du temps sur certaines tâches ou améliorer leur organisation", explique Alexandre Varinard, directeur régional de DFM Rhône-Alpes.

Implantées à Saint-Étienne et à Lyon, les équipes régionales regroupent une vingtaine de collaborateurs et accompagnent près de 1 200 entreprises. En 2025, DFM Rhône-Alpes a réalisé 5 M€ de chiffre d'affaires. À l'échelle nationale, le groupe compte plus de 300 collaborateurs, suit plus

de 10 000 clients et réalise 71 M€ de chiffre d'affaires.

Qu'il s'agisse d'une TPE, d'une PME ou d'un groupe plus important, les besoins sont souvent les mêmes : disposer d'équipements performants, sécuriser les données, faciliter les communications et assurer la continuité de l'activité. L'approche de DFM consiste à réunir ces expertises au sein d'un seul partenaire afin de simplifier la gestion des équipements et d'offrir un suivi technique cohérent.

"Ce qui fait la différence, c'est la relation que nous construisons avec les entreprises que nous accompagnons : être disponibles, réactifs et proposer des solutions réellement adaptées à leurs besoins. Proximité, intégrité et exigence font notre force", souligne Alexandre Varinard.

Une philosophie résumée par le slogan du groupe : "Oubliez la technologie, on s'en occupe !" ■

## PADDOCK 42

# Le sport mécanique à l'honneur



**LE CIRCUIT AUTOMOBILE PADDOCK 42 EST IMPLANTÉ À ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON. LE COMPLEXE DE PRÈS DE DIX HECTARES EST ÉQUIPÉ DE 2 500 M<sup>2</sup> DE BÂTIMENTS, D'UNE PISTE ASPHALTE ET D'UNE PISTE TERRE AINSI QUE PLUS DE 40 VÉHICULES QUI PEUVENT ÊTRE PILOTÉS PAR LES VISITEURS. OUVERT 7J/7J, LE COMPLEXE PROPOSE UN LIEU DE RÉCEPTION ATYPIQUE POUR DES SÉMINAIRES, SALONS PROFESSIONNELS OU AUTRES ÉVÈNEMENTS. PADDOCK 42 EST ÉGALEMENT UN ORGANISME AGRÉÉ PAR L'ÉTAT ET DISPENSE DES FORMATIONS DE CONDUITE SPÉCIFIQUE POUR LES PARTICULIERS COMME POUR LES PROFESSIONNELS TEL QUE "MAITRISE SUR ROUTE GLISSANTE", "ÉCOCONDUITE" ETC. FORT DE SON EXPÉRIENCE, IL PROPOSE ÉGALEMENT DES FORMATIONS SPÉCIFIQUES POUR LES SERVICES DE L'ÉTAT TEL QUE LES POLICES MUNICIPALES ET LE SAMU.**

En 2012, Pascal Noailly et ses fils Quentin et Thibault rachètent le circuit automobile en terre, vieux de plus de trente-cinq ans, situé parc de l'Orme-Les Sources, à Andrézieux-Bouthéon. Pendant deux ans, ils le rénovent et créent de nouveaux bâtiments d'accueil et une piste asphaltée de 2,1 kms linéaire entièrement modulable tout en conservant une aire d'évolution en terre. Ils le rebaptisent Paddock 42. Aujourd'hui le complexe accueille les particuliers pour qu'ils s'initient ou se perfectionnent à la conduite sportive grâce à des stages de pilotages (d'une heure à une journée, sous forme de bon cadeau personnalisé) accompagnés de moniteurs professionnels. Ils peuvent aussi venir rouler sur piste avec leur propre véhicule. Paddock 42 reçoit aussi des groupes lors de séminaires,



© PADDOCK 42

réunions d'entreprises, salons, arbres de Noël, anniversaires etc. "Concernant l'événementiel, nous nous adaptons à la demande des clients pour leur délivrer des prestations sur mesure. Location de salles de réunion, salons professionnels, invitation des collaborateurs ou clients, activités sur piste ou non, tout est possible et pour tout type de budget. Nous pouvons aussi proposer une privatisation globale du site", explique Thibault Noailly, co-gérant de Paddock 42.

Paddock 42 est doté d'un parc automobile d'une quarantaine de véhicules. Certains sportifs comprenant des voitures GT/Prestige (Lotus, Porsche, Lamborghini, Ferrari, Alpine, Audi R8...) et d'autres de compétition (Mitjet, 208 racing cup, Audi A3 cup...). "Nos clients sont souvent soit des amoureux des sports mécaniques soit des amoureux des belles voitures. Nous proposons donc les deux solutions en gamme de véhicules. Chez nous, le client conduit et nous veillons à ce qu'il passe le plus de temps possible au volant durant son stage. C'est environ 80 % du temps de son stage passé au volant, c'est notre force par rapport à nos confrères", indique Thibault Noailly. Des baptêmes en tant que co-pilote au côté d'un pilote instructeur pour enfants (à partir de 12 ans) sont possibles à bord des voitures de prestige et des voitures de compétition. ■

Toutes les informations sont à retrouver sur [www.teampilotage.fr](http://www.teampilotage.fr) ou au 04 77 55 47 27

FOCUS



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

# Un développement prometteur

*L'ENTREPRISE CARWIN, FONDÉE PAR PATRICE BÉRARD, LOUIS MOURIER ET FLORIAN MAILHET ET DIRIGÉE PAR PATRICE BÉRARD, EST SPÉCIALISÉE DANS LE NÉGOCE AUTOMOBILE EN B2B. L'ANNÉE DERNIÈRE, CARWIN A VENDU 3800 VÉHICULES À DES PROFESSIONNELLS DE L'AUTOMOBILE FRANÇAIS ET EUROPÉENS. DEPUIS SA CRÉATION EN SEPTEMBRE 2022, LA PME STÉPHANOISE CONNAÎT UNE CROISSANCE SUR LES CHAPEAUX DE ROUES.*



© CARWIN

Après une longue et brillante carrière dans le commerce de la distribution automobile, Patrice Bérard crée CARWIN en septembre 2022 aux côtés de Louis Mourier et Florian Mailhet. Située dans la zone du Technopôle à Saint-Étienne, l'entreprise qui compte neuf salariés a vendu 3800 véhicules, en France et en Europe, en 2025 et a réalisé 65 M€ de chiffre d'affaires. "Fin septembre, à la clôture de l'exercice 2026, nous prévoyons de dépasser les 70 M€", se réjouit le dirigeant. Une croissance en augmentation constante depuis la création de la PME spécialisée dans la vente de véhicules particuliers ou utilitaires à des professionnels de l'automobile.

Experte en vente de véhicules neufs ou d'occasion récente, à l'unité ou par lots, la société CARWIN travaille auprès des réseaux de distribution automobiles français et européens implantés en Belgique, Norvège, Finlande, Suède, Allemagne, Autriche, Italie, au Portugal et aux Pays-Bas. "Nous sommes grossistes pour des groupes automobiles, concessionnaires, agents et garages à qui nous proposons des véhicules de moins de quatre ans rachetés directement aux constructeurs, aux banques, aux loueurs et aux groupes automobiles. Ces véhicules reviennent de location courte durée, longue durée, de crédit-bail ou de flottes", explique Patrice Bérard qui précise : "la vente de nos véhicules s'effectue en totale transparence

grâce à un dossier de photos digitalisées et une expertise complète de chaque véhicule. Par ailleurs, nous sommes capables de faire une offre de reprise sur tous types de véhicules avec un règlement sous 48 h en cas d'accord entre les parties".

Grâce à ses nombreux partenaires, CARWIN organise le transport des véhicules en France et dans toute l'Union européenne en collaboration avec une société spécialisée dans la logistique et le transport automobile. CARWIN prend en charge toutes les démarches administratives. "Notre expérience, notre professionnalisme et notre passion du métier ainsi que la performance de nos outils digitaux nous permettent de garantir une communication optimale et de nous démarquer de la concurrence", indique Patrice Bérard qui ajoute : "notre réseau de fournisseurs et de clients très développé est également une vraie force dans ce métier".

La PME stéphanoise, qui rayonne au niveau national et européen, poursuit son développement. "Derrière cette croissance, il y a avant tout une équipe de collaborateurs très professionnels et engagés. La qualité du travail, l'esprit d'équipe et la bonne ambiance qui règne au sein de CARWIN sont des éléments essentiels de notre réussite et nous donnent l'ambition de poursuivre encore notre développement dans les années à venir", conclut Patrice Bérard. ■

## Infos Loire

### Zoom sur les innovations managériales et RH

Jeudi 23 avril, de 17h30 à 21h30, la délégation stéphanoise de la CCI organise, dans ses locaux situés 57, cours Fauriel, une soirée pour explorer les évolutions en matière de management et de ressources humaines. Ce rendez-vous baptisé En Lumière-H, dédié aux professionnels des ressources humaines (RH) et dirigeants d'entreprise, vise à éclairer les progrès RH et les pratiques managériales de demain pour découvrir des solutions innovantes et opérationnelles. Au programme : une conférence de Samuel Durand, le témoignage de deux entreprises du territoire exposant leur stratégie managériale et, enfin, des échanges avec le public composé de professionnels. Places limitées. Inscriptions auprès de la CCI, délégation de Saint-Etienne.

### Bien exploiter les réseaux sociaux

La CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne organise une e-formation gratuite intitulée "Comment être plus visible grâce au réseau sociaux". Elle se déroulera jeudi 30 avril, de 9h00 à 12h30, sous forme de webinaire et est réservée aux entreprises suivant actuellement le dispositif "Atouts numériques", co-financé par la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation vise plusieurs objectifs d'apprentissage : définir des objectifs précis sur les réseaux sociaux et concevoir une stratégie efficace pour accroître la visibilité et les performances de l'entreprise. Quoi, quand et sur quels réseaux sociaux publier ? Places limitées. Inscriptions obligatoires auprès d'Alexandra Convers (CCI) à l'adresse [a.convers@lyon-metropole.cci.fr](mailto:a.convers@lyon-metropole.cci.fr)

### Un salon dédié au personnel dans l'entreprise

Le 19 mai, le stade Geoffroy-Guichard accueillera le salon Solutions CSE de 9h à 17h. Le Comité Social et Economique (CSE) est une instance unique chargée de représenter le personnel dans une entreprise. Elle remplace les anciennes instances représentatives du personnel dans l'entreprise qui étaient les délégués du personnel, le comité d'entreprise et le Comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT). Plus de 60 exposants seront présents au salon Solutions CSE et des conférences animées par des experts ponctueront la journée. Cet événement est destiné uniquement aux membres de CSE et représentants du personnel. Il est également ouvert aux acteurs de l'action sociale du secteur public, notamment aux COS (Comités des Œuvres Sociales), aux CAS (Comités d'Action Sociale) ainsi qu'aux équipes et relais du Comité national d'action sociale (CNAS). Ce salon mettra en lumière sept secteurs d'activité : les avantages aux salariés ; les chocolats, vins et la gastronomie ; les divertissements et la billetterie ; le fonctionnement du CSE ; les missions économiques et sociales ; l'organisation d'événements et d'arbres de Noël et enfin les vacances et voyages.

Grand angle

## CHALETS TENDILLE/TOUS CHALETS

# Leader français des abris de jardin

TOUS  
CHALETS  
.COM

EN 2009, LAURENT TENDILLE CRÉÉ AVEC SES PARENTS L'ENTREPRISE CHALETS TENDILLE, À SAINT-CYPRIEN, DANS LA LOIRE. LA SOCIÉTÉ FAMILIALE, PLUS CONNUE SOUS LE NOM COMMERCIAL TOUS CHALETS, EST INITIALEMENT SPÉCIALISÉE DANS LA VENTE D'ABRIS DE JARDIN ET DE GARAGES EN BOIS. AU FIL DES ANNÉES, ELLE SE DÉVELOPPE ET ÉTEND SON ACTIVITÉ À D'AUTRES MATÉRIAUX ET PRODUITS : CHALETS EN BOIS, ALUMINIUM, COMPOSITE ET RÉ-SINE, POOL HOUSES, GARAGES, CARPORTS, PERGOLAS BIOCLIMATIQUES ET MEZZANINES.

Chalet Tendille, plus connu sous le nom commercial Tous Chalets, se classe parmi les leaders français des abris de jardin avec sept agences implantées dans l'Hexagone : Saint-Cyprien (siège social), Lyon, Paris, Marseille, Nantes, Bordeaux et Toulouse. "Le conseil et le contact direct avec les clients sont essentiels. Dans la profes-



© CHALETS TENDILLE/TOUS CHALETS

sion, nous sommes les seuls à avoir encore des agences physiques. Cela permet aux clients de visualiser nos produits grâce à nos showrooms et de bénéficier d'un accompagnement personnalisé pour réaliser leurs projets", explique Laurent Tendille, dirigeant de Chalets Tendille.

L'entreprise, qui emploie vingt-cinq salariés, dispose également d'un site internet marchand ([www.touschalets.com](http://www.touschalets.com)) proposant plus de 700 références de produits, tous garantis de deux ans à vingt ans. "Notre force réside dans un large choix et un stock très important. Nous avons toute l'année environ 2 000 abris de jardin dis-

ponibles pour être réactifs pour nos clients. Par ailleurs, nous réalisons environ 20 % des abris sur mesure", confie Laurent Tendille.

Les produits sont adaptés à toutes les envies et à tous les budgets. Les prix des abris de jardin oscillent entre 1 000 € et 6 000 € et le panier moyen est d'environ 3 000 €. "Nous ne sommes pas dans les extrêmes. Nous avons des tarifs raisonnables et un excellent rapport qualité-prix", indique le dirigeant. Chalets Tendille vend entre 5 000 et 6 000 abris par an. En 2025, l'entreprise a réalisé 15 M€ de chiffre d'affaires. Laurent Tendille prévoit d'atteindre les 18 M€

en 2026. Les raisons du succès sont nombreuses : réactivité, professionnalisme, large choix de produits, stock important, conseil et accompagnement des clients et excellent rapport qualité-prix.

De plus, très dynamique, l'entreprise familiale s'adapte aux tendances du marché. Bien que les abris de jardin constituent le cœur d'activité de Tous Chalets, la PME ligérienne livre et monte également des pool houses, garages, carports, mezzanines et pergolas bioclimatiques. Par exemple, depuis deux ans, Tous Chalets développe des pergolas bioclimatiques en proposant cinq gammes pour répondre au mieux aux besoins des clients. "Nos pergolas bioclimatiques sont très demandées. Élégantes, modernes, robustes et modulables, elles régulent la lumière, la température et la ventilation grâce à leur système de lames orientables. Autoportées ou directement adossées à la maison, elles apportent également une protection contre le vent et la pluie", résume Laurent Tendille. Tous les produits sont présentés sur le site internet [www.touschalets.com](http://www.touschalets.com) et beaucoup sont à découvrir dans le showroom de l'une des agences Tous Chalets. ■

LESSOR  
OFFICIELS

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

A l'affiche

## L'ÉPOPÉE DES VERTS À L'HONNEUR AU FAMILY CINÉMA

Mardi 31 mars 2026, près de 300 invités se sont retrouvés au Family Cinéma pour une soirée exceptionnelle dédiée au 50<sup>e</sup> anniversaire de l'épopée des Verts.

Animée par le journaliste Louis Laforge, cette ciné-conférence a replongé les participants au cœur de cette saison mythique, à travers la projection d'un film ponctuée par les témoignages de cinq figures emblématiques : Christian Lopez, Pierre Repellini, Patrick Revelli, Christian Sarramagna et Jean-Marc Schaefer.

Une soirée forte, qui rappelle que l'histoire des Verts est plus qu'un héritage : un lien vivant entre les générations et un socle pour construire l'avenir.



### PARTENAIRES PRINCIPAUX

Kelyps  
INTERIM

hummel

Loire  
LE DÉPARTEMENT

CA  
LOIRE HAUTE-LOIRE

WE  
EVENTS

BMyCAR

SAINT-ÉTIENNE  
la métropole

Desjoyaux  
PISCINES

Kapriol

AESIO  
MUTUELLE

SILEANE  
ADAPTIVE ROBOTICS

Casino

OHM  
ÉNERGIE

### PARTENAIRES OFFICIELS