



## GROUPE CASINO

# "Casino confirme son rebond et ses ambitions"

**LE GROUPE CASINO A CHANGÉ DE MAIN EN MARS 2024. LES REPRENEURS, À SAVOIR LES HOMMES D'AFFAIRES DANIEL KRETINSKY ET MARC LADREIT DE LACHARRIÈRE, ADOSSÉS AU FONDS D'INVESTISSEMENT AT-TESTOR, AVEC PHILIPPE PALAZZI, NOMMÉ PAR LES NOUVEAUX ACTIONNAIRES À LA DIRECTION GÉNÉRALE DU GROUPE, AVAIENT UN SEUL OBJECTIF : RELANCER LE GROUPE DE DISTRIBUTION STÉPHANOIS EN MISANT SUR SES MAGASINS DE PROXIMITÉ. PARI RÉUSSI. ENTRETIEN AVEC MAGALI DAUBINET SALEN, DIRECTRICE GÉNÉRALE DES MARQUES SPAR, VIVAL ET CASINO.**

**Où en est la restructuration de Casino engagée en 2024 ? Les repreneurs qui misaient sur les magasins de proximité pour relancer le groupe ont-ils réussi leur pari ?**

La restructuration engagée en 2024 a consisté à recentrer le groupe Casino sur ses marques de proximité : Monoprix ; Franprix, Naturalia, Casino, Spar, Vival et Cdiscount, pour la partie e-commerce. Après deux années d'intenses transformations commerciales et organisationnelles, le nouveau groupe Casino a enregistré en 2025, pour la première fois, une progression de sa rentabilité. Casino confirme son rebond et ses ambitions. Ces premiers résultats confortent notre conviction d'avoir fait le bon choix en nous recentrant sur le commerce de proximité et en déployant le plan stratégique Renouveau 2030 qui repose sur deux axes principaux : la modernisation et le renforcement identitaire de chacune de nos marques.

**Le 31 mars dernier, les deux premiers magasins Casino nouvelle génération ont été inaugurés à Saint-Etienne et à Feurs. Quel est le nouveau concept de cette marque ? et quelles autres initiatives avez-vous prises sur les autres marques que vous pilotez ?**

Comme pour chacune de nos marques, nous avons lancé un nouveau concept de magasins pour la marque Casino. Nous avons fait évoluer l'identité de cette marque, qui n'avait pas été repensée depuis plus de dix ans, en revenant à ses racines historiques, celles qui ont fait sa force et assuré sa longévité. La marque Casino existe depuis 1898, date de création de la première épicerie Casino. Notre ambition est claire : faire de Casino l'épicerie de proximité de référence en centre-ville, à la fois moderne, accessible et engagée pour le plaisir de bien manger, avec un déploiement

progressif (150 magasins rénovés d'ici à 2030). Dans ce concept, nous avons également repris les codes historiques de la marque : la couleur verte, le bois et l'épicerie modernisée. Pour marquer ce lancement, nous avons souhaité associer nos collaborateurs et les Stéphanois en organisant une grande fête sur la place de l'hôtel de Ville ; il était important pour nous de célébrer ce moment. Du côté de SPAR, avec nos commerçants partenaires franchisés, nous avons lancé l'été dernier un nouveau concept, déjà déployé dans une dizaine de points de vente, pour mieux répondre aux attentes des consommateurs. Il met en avant les produits locaux, la restauration à emporter et l'identité propre de la marque.

**Au niveau national, et dans la Loire, combien y a-t-il d'enseignes de proximité Casino ?**

Au niveau national le groupe compte près de 6 500 points de vente dont 4 600 dans le réseau Casino, Spar et Vival et au sein de ces 4 600, un peu plus de 550 points de vente sont sous la marque Casino. Une marque que nous déployons principalement en milieu urbain avec le modèle d'épicerie que je viens de vous détailler. La marque Spar se retrouve principalement dans les zones touristiques et la marque Vival est essentiellement déployée dans les zones rurales. Dans la Loire, le groupe Casino, à travers l'ensemble de ses marques, est présent dans plus d'une centaine de magasins.

**En 2025, le chiffre d'affaires du groupe Casino a atteint 8 260 M€, soit une hausse de 0,5 % en données comparables ? Quels leviers ont permis de redynamiser l'activité commerciale du groupe ?**

Notre plan stratégique Renouveau 2030 repose sur trois marchés-clefs : être le leader des courses du quotidien, développer la restauration à emporter et proposer plus de services aux clients. Pour cela, nous nous appuyons



© GROUPE CASINO

notamment sur un réseau de partenaires franchisés (qui représente plus de 85 % du parc au sein du Groupe). Cette stratégie soutient directement la performance et la croissance de nos activités. Par exemple, la restauration à emporter (avec notre marque Cœur de blé chez Casino, Spar et Vival) représente entre 10 % et 15 % du chiffre d'affaires de nos magasins et jusqu'à 50 % du chiffre d'affaires dans les points de vente situés en stations-services et aires d'autoroute.

**Partenaire historique de l'ASSE, quels liens le groupe Casino entretient-il avec le club ?**

Le club de l'ASSE et le groupe Casino sont liés depuis la fondation du club. Nous partageons une histoire commune depuis une centaine d'années, ce qui en fait un partenariat unique en France. En plus d'être partenaire officiel du club, nous avons renforcé notre visibilité en étant à nouveau, depuis 2025, sur le maillot d'échauffement des équipes pro. Depuis cette année nous avons aussi noué un partenariat sur la distribution de produits dérivés de l'ASSE dans plusieurs de nos magasins de la Loire. Ce partenariat va bien au-delà du sponsoring : nous avons notamment lancé ensemble des actions concrètes autour de la nutrition, de la santé et aussi de la formation destinée à accompagner l'équipe des féminines à se projeter professionnellement après leur carrière sportive. Le groupe Casino et l'ASSE sont liés et nous avons la volonté commune de faire vivre la ville et de créer des moments de proximité et de convivialité. ■

L'entretien

### PARTENAIRES PRINCIPAUX



### PARTENAIRES OFFICIELS



## MACONNERIE ROYER

# "Exigence, esprit d'équipe et fierté du travail bien fait"



**IMPLANTÉE DANS LA HAUTE-LOIRE DEPUIS PLUS DE 50 ANS, LA MAÇONNERIE ROYER POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT EN S'APPUYANT SUR UN SAVOIR-FAIRE RECONNU EN CONSTRUCTION, RÉNOVATION, AINSI QUE PLUS RÉCEMMENT EN TERRASSEMENT ET EN CHARPENTE/COUVERTURE.**

"Notre entreprise a toujours eu à cœur de proposer des réalisations de qualité, en s'appuyant sur des matériaux durables et des techniques modernes", explique Patrice Royer, dirigeant de la société. "Aujourd'hui, nous souhaitons aller plus loin en nous positionnant sur des chantiers de plus grande envergure, plus techniques et toujours plus innovants." Dans ce contexte de croissance,



l'entreprise renforce ses équipes et recherche activement des chefs d'équipe. "Leur rôle est essentiel", précise Patrice Royer. "Ils accompagnent nos compagnons sur le terrain, organisent les chantiers et veillent à la bonne réalisation des travaux, dans le respect des délais, de la sécurité et de nos exigences de qualité."

Aux côtés de son associé Stéphane Chomarot, il poursuit : "Nous avons la chance de disposer d'équipes qualifiées et d'un matériel performant et récent. Aujourd'hui, nous cherchons des profils capables de s'inscrire dans cette dynamique, de fédérer les équipes et de contribuer pleinement à la réussite de nos projets."

Intervenant sur des opérations variées, allant de la maison individuelle aux logements collectifs et bâtiments industriels, la Maçonnerie Royer affirme ses ambitions. "Nous voulons continuer à grandir tout en conservant notre ADN d'entreprise familiale, avec des valeurs fortes : exigence, esprit d'équipe et fierté du travail bien fait", soulignent Patrice Royer et Stéphane Chomarot.

Présente sur les secteurs de la Haute-Loire, de la Loire, du bassin de l'On-daine, du Gier et de la plaine du Forez, l'entreprise entend poursuivre son développement en s'entourant de collaborateurs engagés. "Rejoindre notre structure, c'est participer à une aventure humaine et professionnelle, avec de belles perspectives d'évolution", concluent les deux associés. ■

## BAS FAÇADE

# "Notre priorité : vous satisfaire !"



**EN 2017, ORHAN BAS CRÉÉ, À ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON, L'ENTREPRISE BAS FAÇADE. SPÉCIALISÉE DANS LE RAVALEMENT DE FAÇADE ET L'ISOLATION THERMIQUE EXTÉRIEURE, LA SOCIÉTÉ S'EST FORTEMENT DÉVELOPPÉE AU FIL DES ANNÉES. LE SLOGAN DE L'ENTREPRISE : "CHEZ BAS FAÇADE, NOTRE PRIORITÉ : VOUS SATISFAIRE !"**



revêtement plastique épais etc. Pour la rénovation des murs extérieurs, nous proposons un large choix de finitions : finition grattée, brossée, talochée, rustique, écrasée etc. Nous réalisons également des travaux de nettoyage de façades, de peinture, de bardage, de restauration de pierres ou encore de maçonnerie", explique Ahmet Bas. BAS Façade est aussi spécialisée dans l'isolation thermique extérieure. Certifiée Qualibat RGE, l'entreprise permet à ses clients de bénéficier de la TVA à taux réduit ainsi qu'à un crédit d'impôts pour leurs travaux de rénovation énergétique. L'établissement d'un devis s'effectue rapidement, sous 48h, et le showroom permet aux clients de découvrir toutes les finitions, toutes les teintes...Le slogan de l'entreprise : "Chez Bas Façade, notre priorité, vous satisfaire !" ■

## FOCUS

Expérience, sérieux, équipe très professionnelle et investie dans son travail, conseil et suivi client ont permis à BAS Façade de se développer au fil des années. Composés à 80 % de particuliers et à 20 % de professionnels (maîtres d'œuvre), les clients sont principalement basés dans la Loire et plus particulièrement dans la plaine du Forez. L'entreprise réalise un

chiffre d'affaires en constante augmentation. "Notre objectif est de continuer à satisfaire nos clients et poursuivre notre développement", confie Ahmet BAS, le fils d'Orhan BAS, fondateur et gérant de l'entreprise BAS Façade. Après avoir travaillé dans le secteur de la façade pendant vingt ans, sa passion du métier et son goût du challenge l'ont poussé à se lancer dans l'en-

treprenariat. En 2017, il crée sa propre société, BAS Façade, située 452, rue François Durafour ZAC des Murons à Andrézieux Bouthéon. BAS Façade est spécialisée dans le ravalement de façades, en neuf et en rénovation. "Nous travaillons sur différents types de supports : les anciens crépis, le mâchefer, les moellons, le siporex, la pierre le béton, le pisé, la brique, le bois, le



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE



LA RAVARINE

# Une halte gourmande au cœur du Pilat

EN 2020, ARNAUD ET AURÉLIE ROCHETIN ACHÈTENT LE RESTAURANT LA RAVARINE, À SAINT-GENEST-MALIFEAUX. LE COUPLE RÉNOVE ENTIÈREMENT L'ÉTABLISSEMENT QUI PROPOSE UNE CUISINE MAISON AXÉE SUR LES SPÉCIALITÉS LIGÉRIENNES RÉALISÉES À BASE DE PRODUITS LOCAUX.



© LA RAVARINE

Un cadre verdoyant, une cuisine authentique et un accueil chaleureux, telle est la recette du succès de La Ravarine. En 2020, en pleine crise du Covid, Arnaud et Aurélie Rochetin achètent le fonds de commerce, les murs et le terrain du restaurant situé 200 route du col de la République, à Saint-Genest-Malifaux. Pendant un an, le couple, qui gère en parallèle le restaurant le Panoramic, à Planfoy, agrandit et restaure entièrement La Ravarine. Ils investissent au total 500 000 € pour concrétiser ce projet qui leur tient tant à cœur. "Je connais la Ravarine depuis une vingtaine d'années. J'y allais lorsque j'avais 18 ans. Ces dernières années, le restaurant ne marchait plus du tout et cela me faisait vraiment mal au cœur. Alors, avec ma femme, nous avons décidé de rendre les clés du Panoramic que nous avons en gérance pour devenir propriétaires de La Ravarine", explique Arnaud Rochetin. Un pari audacieux, mais un pari réussi pour ce fils de restaurateurs. Il y a trois ans, Aurélie, sa femme, quitte son poste de secrétaire médicale pour se lancer dans l'aventure avec son mari. "Elle m'a fait confiance. Aujourd'hui l'affaire tourne bien, mais il faut rester prudent car c'est un métier très aléatoire", confie le dirigeant de 45 ans qui, selon la saison, embauche une dizaine de salariés.

La Ravarine réouvre en novembre 2021 après un an de travaux. "Nous avons tout refait du sol au plafond et avons créé une grande extension avec un grill extérieur pour faire des grillades pendant la saison estivale et un brasero pour la période hivernale. Nous avons également aménagé

une cave à vins que l'on peut privatiser pour une dizaine de personnes", indique Arnaud Rochetin. L'établissement offre aujourd'hui une capacité d'accueil de 80 couverts en intérieur et de 70 couverts à l'extérieur. Convivialité, générosité et bonne humeur sont les maîtres-mots des propriétaires. Une doctrine qui séduit les clients, toujours plus nombreux, pour qui La Ravarine est une halte gourmande dans un véritable havre de paix. Implanté en plein cœur du Pilat, équipé d'un grand parking et d'une belle terrasse, le restaurant propose une cuisine simple et savoureuse dans un cadre dépaysant à seulement dix minutes de la place Bellevue, à Saint-Etienne. Les clients peuvent déguster une cuisine traditionnelle et locale à un prix abordable. Râpées "maison", fromage, viande et charcuterie issus de producteurs locaux, caillettes etc., font le succès de l'établissement. Ouvert du mardi au dimanche, les clients peuvent profiter d'une carte simplifiée avec de bons produits du terroir, des menus traditionnels et, pour diversifier les papilles, d'un menu estival. Par ailleurs, Arnaud et Aurélie Rochetin organisent régulièrement des concerts et ouvrent la terrasse équipée d'un terrain de pétanque quand le temps le permet. Tous les ingrédients sont réunis pour partager un bon moment en famille ou entre amis. Depuis la réouverture du restaurant en 2021, les heureux propriétaires de La Ravarine se réjouissent d'un chiffre d'affaires en progression constante. Et cette cinquième saison s'annonce tout aussi prometteuse. ■

## Infos Loire

### Les artisans ligériens à l'honneur !

Dans le cadre de la 4<sup>e</sup> édition du Marathon de la Bière, le salon "Made in Loire" 2026, organisé par l'association pour le Marathon de la Bière, sera de retour du 22 au 24 mai, espace des Jacquins, à Montbrison. Pendant ces trois jours, le savoir-faire des artisans locaux sera mis à l'honneur dans de nombreux domaines : textile, artisanat, gastronomie, AOP etc. Toutes les richesses du département de la Loire seront représentées. Le parcours du salon conduira les visiteurs jusqu'à la zone de dégustation où de nombreuses brasseries artisanales leur feront découvrir des saveurs houblonnées. Entrée libre.

### Un salon dédié à l'entrepreneuriat régional

La Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne organise le Forum de l'Entrepreneuriat qui aura lieu jeudi 28 mai, de 9h à 16h, à la CCI de Saint-Etienne située 57 cours Fauriel. Ce salon dédié aux créateurs et dirigeants d'entreprise de la région Auvergne Rhône-Alpes leur permettra de rencontrer des dirigeants, des entrepreneurs, des experts pour échanger et obtenir des solutions sur mesure pour concrétiser leur projet de création, développer leur réseau, résoudre leurs problématiques liées au financement, au RH, à l'innovation, trouver de nouveaux clients etc. Au programme : conférences, meet-ups, parcours thématiques etc. Inscription en ligne gratuite et obligatoire pour les participants et les visiteurs.

### Projets d'innovation : comment les financer ?

La CCI, BPI France et Saint-Etienne Métropole, en partenariat avec les réseaux d'entreprises, Auvergne Rhône-Alpes Entreprises et la Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes, organisent un atelier intitulé : "Financez vos projets d'innovation". Il se déroulera mardi 19 mai, de 18h30 à 20h00, à la CCI de Saint-Etienne, 57 cours Fauriel. Sophie Massola, Conseillère Innovation CCI et Swann Schoonenbergh, Chargé d'affaires Innovation BPI France expliqueront comment caractériser un projet d'innovation et quelles sont les spécificités et attentes des financeurs. Puis les entreprises Stéphanix, SML et Wyze Light apporteront leur témoignage lors d'une table ronde qui sera suivie d'échanges avec la salle. Nathalie Prouhèze, sous-préfète de la Loire, conclura cette soirée avant la poursuite des échanges autour d'un cocktail. Contact : Estelle Berger : 04 77 43 04 02 e.berger@lyon-metropole.cci.fr

Grand angle



MANUFACTURE X NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

## POLE TECH

# L'expert en aménagement de bureaux

**LE STÉPHANOIS FRANCK BOUYSSONIE CRÉE PÔLE TECH EN 2011. IMPLANTÉE À BRIGNAIS (69), L'ENTREPRISE, SPÉCIALISÉE DANS L'AMÉNAGEMENT CLÉ EN MAIN DE BUREAUX EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, EST UN CONTRACTANT GÉNÉRAL ASSURANT L'ÉTUDE, LA CRÉATION ET LA MISE EN ŒUVRE DE PROJETS IMMOBILIERS POUR LES PROFESSIONNELS. DEPUIS 2017, PÔLE TECH AFFICHE UNE CROISSANCE CONTINUE.**

Franck Bouyssonie à l'âme d'un bâtisseur. Le dirigeant Stéphanois a construit sa carrière professionnelle comme les projets immobiliers de ses clients : avec passion et rigueur, étape par étape. Jeune électronicien, il acquiert de nouvelles compétences grâce à une formation en automatisme industriel et intègre la société Algeco, à Saint-Etienne, fabricant français de bâtiments modulaires destinés aux secteurs de la construction, de l'éducation ou encore de la santé. Embauché en tant qu'ouvrier, il gravit peu à peu les échelons et de-



vient électricien, chef de parc, puis conducteur de travaux spécialiste en aménagement d'intérieurs. En 2011, à 36 ans, maîtrisant l'ensemble du savoir-faire du métier, il décide de travailler à son compte et crée Pôle Tech. "Je voulais travailler pour moi, être mon propre patron", confie le dirigeant.

Assidu et déterminé, il est aujourd'hui une référence dans l'aménagement de bureaux. "Je propose au client une prestation clé en main. Je suis son seul interlocuteur. Je travaille en partenariat avec des bureaux d'études, des architectes et tous les corps de métiers que je coordonne et gère jusqu'à la livraison du projet". Ses clients,

des professionnels des secteurs du tertiaire et de l'industrie, des établissements scolaires privés ou encore des commerces et restaurants, représentent environ 75 chantiers annuels allant de 1 000 € à 600 000 €. L'activité de Pôle Tech est répartie ainsi : 80 % d'aménagement de bureaux, 10 % de construction de bureaux et 10 % d'aménagements divers (parkings, espaces verts etc.)

Pour la mise en œuvre du projet, Franck Bouyssonie s'entoure de partenaires professionnels renommés afin d'aménager des espaces de travail permettant le bon fonctionnement et la performance de l'entreprise de ses clients. "A chaque

étape du projet (étude, conception, réalisation et réception), nous nous engageons à respecter les coûts et les délais, les contraintes du client, et la réalisation de son projet dans les meilleures conditions logistiques, sociales et de productivité", indique Franck Bouyssonie qui insiste sur un point : "l'essentiel est d'être vraiment à l'écoute du client pour comprendre et déterminer ses besoins et lui proposer ainsi les meilleures solutions d'aménagements qui, au-delà de la construction matérielle, s'adaptent à la culture de l'entreprise".

Grâce à son professionnalisme, une écoute permanente des clients et des prix raisonnables, Pôle Tech fidélise ses clients et gagne la confiance de nouveaux prospects. Depuis 2015, le chiffre d'affaires de Pôle Tech est en hausse permanente. Il a atteint 2,2 M€ en 2025. Implantée à Brignais (69), l'entreprise intervient sur l'ensemble de la région Auvergne-Rhône-Alpes, avec une présence particulièrement marquée dans le Rhône. Elle a également réalisé des dossiers à Montélimar, Valence et Dijon. Franck Bouyssonie étend depuis peu son activité au département de la Loire : "en tant que Stéphanois et fan des Verts, j'espère un jour travailler pour l'ASSE !" ■

A l'affiche

## BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

### LE BCDE TRANSFORME GEOFFROY-GUICHARD EN TERRAIN DE JEU

Mardi 21 avril, une centaine de membres du Business Club des Étoiles ont vécu une expérience inédite au cœur du Stade Geoffroy-Guichard.

Répartis en 20 équipes, les participants se sont affrontés dans un jeu de piste chronométré à travers les espaces du stade réservés habituellement aux joueurs pros (vestiaires, salle de presse, bord de pelouse, ...).

Énigmes, défis, coordination... chacun s'est rapidement pris au jeu, dans une ambiance à la fois compétitive et conviviale. Après un cocktail de bienvenue pour lancer la soirée, les meilleures équipes ont été récompensées avec de belles dotations issues de la boutique des Verts, avant de prolonger les échanges dans le Salon Galerie du stade.

Une nouvelle animation qui confirme la volonté du BCDE : proposer des formats originaux, engageants et créateurs de lien. 🍀



L'ESSOR OFFICIELS

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

## PARTENAIRES PRINCIPAUX



## PARTENAIRES OFFICIELS