



GROUPE KELYPS

"Très présents dans la Loire et la Haute-Loire"

LE GROUPE KELYPS EST SPÉCIALISÉ DANS LE RECRUTEMENT ET L'INTÉRIM, PRINCIPALEMENT DANS LE SECTEUR DE L'INDUSTRIE QUI REPRÉSENTE 85% DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES. FONDÉ ET DIRIGÉ PAR ALEXANDRA BONNASSIEUX ET ANTOINE BARTHÉLÉMY, LE GROUPE A ÉTÉ CRÉÉ EN 2014 ET COMPTE ACTUELLEMENT 27 STRUCTURES EN FRANCE, DONT 11 SITUÉES EN LOIRE ET HAUTE-LOIRE. KELYPS REGROUPE QUATRE MARQUES : KELYPS INTÉRIM, KELYPS MÉDICAL, EXALTAN RH ET APIDEA. ENTRETIEN AVEC ANTOINE BARTHÉLÉMY.



© GROUPE KELYPS

Comment est né le groupe Kelyps ?

J'ai co-fondé le groupe Kelyps en octobre 2014, à Andrézieux-Bouthéon, avec Alexandra Bonnassieux. Auparavant, nous avons tous les deux travaillé pendant quinze ans chez un acteur majeur du travail temporaire. Cela nous a permis d'acquérir de l'expérience et des compétences sur différents postes. Puis, nous avons décidé de créer notre propre entreprise avec notre vision du métier : replacer l'humain au cœur de la relation avec nos clients. J'entends par clients les intérimaires et les entreprises utilisatrices. A nos yeux, les relations humaines sont essentielles dans le secteur du recrutement et de l'intérim. Être à l'écoute de nos clients et répondre avec attention à leurs besoins et leurs attentes nous a permis de tisser des liens de confiance avec eux et de nous développer. Aujourd'hui, le groupe Kelyps compte vingt-trois agences d'emploi, trois cabinets de recrutement Exaltan RH et, depuis un an, une agence de formation dédiée aux permanents et intérimaires baptisée Apidea, située au siège, à Saint-Priest-en-Jarez.

Quelle est la mission de chaque marque du groupe Kelyps intérim ?

Kelyps intérim, notre marque majeure, est spécialisé dans le recrutement en

intérim dans les secteurs de l'industrie, du bâtiment et du tertiaire sur lesquels nous portons vraiment un regard d'expert par rapport aux lignes de métiers. Nous comptons aujourd'hui 27 agences, avec une forte présence en Auvergne-Rhône-Alpes, notamment dans la Loire et la Haute-Loire. Exaltan RH est dédiée au recrutement en CDD et en CDI sur les fonctions de cadre, d'expert et d'agent de maîtrise, avec aussi une petite partie consacrée à la chasse de têtes. Nos deux cabinets (Rhône et Ain, Loire et Haute-Loire) reflètent notre conviction : un recrutement réussi repose sur une réflexion stratégique et contextuelle. Kelyps Médical est spécialisé dans le recrutement en intérim dans le médical et le médico-social et Apidea, située à Saint-Priest-en-Jarez, est une spécialisée dans la formation d'intérimaires et de nos clients.

Quelles sont les forces qui vous permettent de vous distinguer de vos concurrents ?

Être très exigeants dans notre qualité de services. Notre identité est fondée sur la volonté d'être des experts de notre métier, d'où notre spécialisation par secteur d'activité, et de placer l'humain au cœur des relations. Notre force réside également dans la relation de proximité que nous entretenons avec nos candidats et nos entreprises utilisatrices. Nous recevons systématiquement

tous nos candidats en entretien pour bien comprendre leur parcours et nous visitons tous les postes de nos entreprises utilisatrices pour identifier parfaitement leurs besoins. Notre rôle consiste à faire coïncider les besoins et les attentes des candidats et des entreprises et de les mettre en relation. Enfin, nos valeurs fondamentales, proximité, sécurité, confiance, excellence et expérience, nous permettent de répondre de manière efficace aux besoins de nos clients.

Quelle est votre actualité ? Avez-vous des projets ?

Valence a ouvert ses portes récemment, et nous allons ouvrir quatre nouvelles agences à Villefranche, Bourg-en-Bresse, Bourgoin-Jallieu et Saint-Flour d'ici fin 2026, début 2027. Notre projet principal consiste à poursuivre notre développement. Aujourd'hui le groupe Kelyps compte 95 collaborateurs permanents, 27 agences et réalise environ 60 M€ de chiffre d'affaires. Dans les quatre ans, nous visons 100 M€ de chiffre d'affaires et 45 agences.

Quels liens entretenez-vous avec l'ASSE ?

Nous entretenons un lien basé sur la confiance avec les dirigeants du club. Historique, notre partenariat ressemble à nos valeurs communes : solidarité et esprit d'équipe. Il grandi d'année en année. Il y quatre ans, Kelyps était sur le maillot des Verts. Cette saison, Kelyps Intérim renforce son partenariat avec le club et affiche une présence accrue sur le terrain : notre marque s'affiche sur la face avant des maillots pré-match, sur la manche des Verts et sur le bas du dos des Vertes. C'est un partenariat croisé puisque plus de 300 intérimaires travaillent au stade Geoffroy Guichard à chaque match et nous recrutons pour chaque match des serveurs dans les loges et dans les buvettes grand public. Les candidats peuvent postuler en scannant un QR code. ■

L'entretien

PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS



PETRUS CROS SN

Expérience et réactivité



FONDÉE EN 1939 PAR PETRUS CROS, L'ENTREPRISE ÉPONYME SPÉCIALISÉE EN PLÂTRERIE, PEINTURE, FAÇADES ET AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR EST MARQUÉE PAR DES ÉVOLUTIONS SUCCESSIVES. EN 2021, ALORS SALARIÉ DEPUIS 24 ANS, FABIEN VACHER REPREND LES RÊNES DE LA SOCIÉTÉ IMPLANTÉE À FIRMINY ET CONTINUE À LA DÉVELOPPER. IL DÉCIDE NOTAMMENT DE TRAVAILLER POUR DES ACTEURS MAJEURS DE LA GRANDE DISTRIBUTION.

"La force de l'entreprise, c'est sa réactivité", insiste Fabien Vacher. Dirigeant de la société Petrus Cros SN depuis cinq ans, il la connaît sur le bout des doigts puisqu'il l'a intégrée en 2002 en tant qu'apporteur de peinture. Passionné par son travail, il s'implique pleinement dans ses missions et gravit les échelons. Peu à peu, il rachète les parts de l'entreprise située à Firminy jusqu'à en détenir 100 % en 2021. Aujourd'hui, Fabien Vacher emploie une vingtaine de



salariés, apprentis inclus, et réalise 4,7 M€ de chiffre d'affaires. Un résultat en augmentation grâce à la collaboration récente de Petrus Cros SN avec des

ponds lourds de la grande distribution : Décathlon, Auchan, Grand Frais, Carrefour et prochainement Leclerc. "Nous rayonnons au niveau national avec nos clients de la grande distribution, mais l'essentiel de notre portefeuille est constitué de marchés publics en région Auvergne Rhône-Alpes", explique le dirigeant. L'entreprise Petrus Cros SN, réputée très réactive pour réaliser les devis et les travaux, développe de nouvelles prestations et s'adapte aux besoins du marché. La devise de Fabien Vacher : être à l'écoute des clients, des salariés, préserver les valeurs familiales et le savoir-faire transmis de génération en génération. Avec près de 90 ans d'expérience, l'entreprise perpétue compétences, rigueur et proximité dans les domaines de la plâtrerie, de la peinture, de l'isolation intérieure et extérieure ainsi que l'aménagement intérieur du second œuvre. ■

NUANCES UNIKALO

"Une grande proximité avec nos clients"



DEPUIS 1936, UNIKALO DÉVELOPPE, FABRIQUE ET COMMERCIALISE DES PEINTURES POUR LES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT. EN 2001, LES DIRIGEANTS CRÉENT UNE CENTRALE D'ACHAT BAPTISÉE NUANCES. AUJOURD'HUI, LA SOCIÉTÉ EST LE PREMIER FABRICANT FRANÇAIS INDÉPENDANT DE PEINTURE BÂTIMENT DESTINÉE AUX PROFESSIONNELS ET AUX PARTICULIERS. LA PME COMPTE ENVIRON 190 MAGASINS RÉPARTIS SUR TOUT L'HEXAGONE, DONT TROIS SONT SITUÉS DANS LA LOIRE.



magasins. L'un à Saint-Etienne, l'autre à Montbrison et le dernier au Côteau qu'il a racheté fin 2025. "Nos produits s'adressent aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers : peinture bâtiment intérieure et extérieure, isolation thermique par l'extérieur, papiers peints, revêtements de sols et de murs, vêtements de travail, outils de protection etc. Nous proposons

des produits techniques de grande qualité issus d'un savoir-faire artisanal développé aujourd'hui à grande échelle par notre outil industriel", explique le dirigeant. Accompagnement, expertise, conseil, étude colorimétrique personnalisée etc., Nuances Unikalo a une priorité : comprendre les besoins des clients et leur apporter les services adaptés à chaque étape de

leur projet. "Chaque chantier est unique. Nous avons une grande proximité avec nos clients pour leur apporter un excellent niveau de service. Savoir-faire, réactivité et humanité sont nos maîtres-mots", assure Emmanuel Delorme. Partenaire de tous les projets pour les bâtiments et les habitations en neuf comme en rénovation, Nuances Unikalo s'engage à apporter à ses clients le meilleur service et les meilleurs produits. Actuellement, environ 190 magasins implantés sur toute la France font partie du réseau de distribution intégré Nuances Unikalo dont le siège social du groupe est basé à Mérignac, en Gironde. La marque spécialisée dans la fabrication de peinture emploie au total près de 1 800 salariés. Fondé il y a plus de vingt ans, le réseau de distribution Nuances Unikalo poursuit son développement. ■

FOCUS

Emmanuel Delorme, directeur de Nuances Unikalo Loire, emploie vingt salariés répartis dans ses trois



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



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

TRUCKS SERVICES & DISTRIBUTION SCANIA

Des solutions de transport adaptées

TRUCKS SERVICES & DISTRIBUTION (TSD) EST SPÉCIALISÉ DANS LA VENTE, L'ENTRETIEN ET LA RÉPARATION DE VÉHICULES POIDS LOURDS POUR LA MARQUE SCANIA, DÉTENU PAR LE GROUPE TRATON (PÔLE POIDS LOURDS DU GROUPE VOLKSWAGEN). AVEC QUATRE SITES IMPLANTÉS EN AUVERGNE RHÔNE-ALPES, TSD SCANIA TRAVAILLE POUR DES TRANSPORTEURS ISSUS DE SECTEURS D'ACTIVITÉ TRÈS VARIÉS.



"Oui au service !", tel est le slogan de Trucks Services & Distribution (TSD). L'entreprise, spécialisée dans l'achat, la vente, l'entretien et la réparation de véhicules industriels de la marque Scania, réalise en moyenne 60 M€ de chiffre d'affaires annuel. Elle est fondée en 1961, à Caluire et Cuire, dans le Rhône (siège social), par Marc Philibert, dirigeant de la société de transport de voyageurs éponyme, qui décida de diversifier ses activités. En 2025, Charles Henri Rossignol, alors directeur général du groupe Philibert, rachète Trucks Services & Distribution propose des prestations de services et de vente de véhicules industriels de la marque Scania. "Etant distributeur Scania, cela nous permet de vendre des véhicules neufs, d'avoir accès aux process / pièces pour l'entretien et les réparations", explique Justin Bonnet, responsable coordinateur structure et commerce chez TSD qui précise : "nous proposons également des bus et des camions adaptés en fonction des besoins des clients". L'entreprise compte environ 85 collaborateurs répartis sur quatre sites : Ambérieux d'Azergues, dans le Rhône (siège social), Ambérieux-en-Bugey (01), Andrézieux-Bouthéon (42) et Clermont-Ferrand (63). Les clients de TSD Scania sont variés mais ont un point commun. Tous ont besoin de

véhicules de transport fiables et adaptés à leurs besoins : dépanneurs, collectivités (pour ramasser les ordures ménagères, saler et déneiger les routes etc.), entreprises des secteurs du BTP (pour transporter les bennes, les grues...), de l'événementiel (transport du matériel de spectacle etc.), de l'agroalimentaire (nourriture, citernes de lait...) etc. "Ce qui nous démarque de la concurrence, c'est notre positionnement sur le marché. La marque Scania est réputée pour sa consommation de carburant, pour la fiabilité du matériel et le confort de ses véhicules, nous proposons également une large gamme de solutions alternatives (gaz, biodiesel et électrique) permettant de répondre à tous les besoins" analyse Justin Bonnet. Trucks Services & Distribution est reconnu comme étant un véritable poids lourd du véhicule industriel. TSD Scania fournit à ses clients des solutions de transport adaptées et performantes tout en réduisant l'impact sur l'environnement. "Oui au service" ! ■

Infos Loire

Foire de Saint-Etienne : la Thaïlande à l'honneur !

"S'équiper, déguster, s'amuser !", tel est le slogan de la mythique Foire de Saint-Etienne qui se tient cette année du 18 au 28 septembre, au Parc Expo de Saint-Etienne. Cette 77^e édition accueille un invité surprenant : la Thaïlande. Une exposition immersive inédite baptisée "À la recherche du Bouddha d'Émeraude", promet un dépaysant total aux visiteurs entre temples majestueux, pavillon thaïlandais, lanternes scintillantes et croisière sur le Mékong. Mais l'âme de cette foire réside dans la richesse de ses savoir-faire ligériens et régionaux : artisanat, gastronomie, produits du terroir, innovation etc. Reconnu pour son ambiance très chaleureuse et sa proximité avec le public ce rendez-vous incontournable promet, une fois de plus, aux visiteurs de tous âges de trouver leur bonheur parmi les exposants (maison, jardin, déco, mobilité, bien-être...), de se régaler grâce aux stands de spécialités locales, de street food, de cuisine du monde, des bars à thème...) et de se divertir en profitant des nombreux concerts, animations, expositions, ateliers...Un beau cru 2026 en perspective.

Atelier Trésorerie par France Active Loire

Pionnier de la finance solidaire, France Active Loire accompagne et finance les entreprises engagées depuis 16 ans et a injecté 2,2 millions d'euros au service de 110 structures du territoire en 2024. Destiné aux porteurs de projet et aux jeunes entrepreneurs, l'atelier Trésorerie proposé par France Active Loire se déroulera le 10 septembre à Roanne, à l'espace Numeriparc et le 17 septembre à la Maison de l'Emploi et de la Formation de Saint-Étienne. Cet atelier gratuit de 2h permet aux créateurs et repreneurs d'entreprise d'aborder les bases de la trésorerie, de comprendre les enjeux de son suivi au quotidien et de créer son propre plan de trésorerie. Renseignements et inscriptions au 04.77.01.34.84 ou par e-mail à contact@franceactive-loire.org

Améliorer l'expérience client

La CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne et ses partenaires (CCI du Beaujolais, Chambre de Métiers et de l'Artisanat Lyon-Rhône, Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Loire, CPME Loire et Rhône et MEDEF Loire et Rhône) organisent un atelier pour apporter aux dirigeants de tous commerces des clés concrètes afin d'améliorer leur expérience client et booster la rentabilité de leur entreprise sans investir un centime. Cette formation, proposée dans le cadre du "Plan Commerce", aura lieu lundi 28 septembre, de 14h à 16h à la Communauté de Communes Forez-Est, 6 place Paul Larue, à Feurs. Au programme : Qu'est-ce que l'expérience client ? Définir et créer l'identité visuelle de son commerce, le parcours client et l'acte de vente émotionnel. Comment travailler son chiffre d'affaires dans la profondeur et réussir sa présence en ligne ? Informations et inscriptions au 06 10 98 48 03 ou c.besserve@lyon-metropole.cci.fr

Grand angle



MANUFACTURE
x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

Des composants électriques à prix compétitif



gique, Suisse, Espagne, Portugal, Tunisie, Algérie et DOM-TOM, l'entreprise ligérienne devrait, à moyen terme, s'implanter en Italie et dans les pays de l'Est, annonce le dirigeant. Autre projet prévu, celui-ci pour 2027 : le déménagement de Digital Electric à l'Etrat. « Pour accompagner et poursuivre le développement de l'entreprise, nous allons doubler notre surface en nous installant dans un bâtiment de 6 000 m² construit sur 12 000 m² de terrain », annonce le dirigeant. Un moyen d'action supplémentaire pour permettre à Digital Electric de continuer à prospérer. "Conception, fabrication, contrôle qualité, certification, commercialisation et distribution via notre plateforme logistique : nous maîtrisons chaque étape du développement de nos produits !" En 2026, la PME ligérienne a réalisé 13 M€ de chiffre d'affaires, soit +15 % par rapport à l'année 2025. "Notre positionnement d'outsider est un véritable atout par rapport à nos principaux concurrents cotés en bourse", conclut Germain Martinez. ■

CRÉE EN 2002 À SAINT-JEAN-BONNEFONDS PAR JEAN-PIERRE MARTINEZ, DIGITAL ÉLECTRIC CONÇOIT, FABRIQUE ET VEND AUX PROFESSIONNELS DES PRODUITS ÉLECTRIQUES RÉSIDENTIELS : TABLEAUX, INTERRUPTEURS DIFFÉRENTIELS, DISJONCTEURS ET TOUS LES AUTRES ACCESSOIRES QUI PERMETTENT DE PILOTER ET DE PROTÉGER LES CIRCUITS DANS UN LOGEMENT. MALGRÉ LE MARCHÉ DE LA CONSTRUCTION QUI TRAVERSE UNE CRISE PROFONDE, LA PME FAMILIALE, AUJOURD'HUI DIRIGÉE PAR GERMAIN MARTINEZ, CONNAÎT UNE CROISSANCE CONSTANTE. EXPLICATIONS.

Jean-Pierre Martinez est un visionnaire. Après une longue expérience chez Merlin Gerin (aujourd'hui Schneider Electric), il fonde Digital Electric, en 2002, à Saint-Jean-Bonnefonds. Le concept est simple mais efficace. Constatant que le marché français des produits électriques figure parmi les plus élevés du monde, il propose une nouvelle gamme de composants électriques à des tarifs très attractifs comme cela existe déjà dans d'autres pays européens. Cette alternative séduit. Et Digital Electric se développe. Germain Martinez, fils du fondateur et actuel dirigeant, emploie aujourd'hui quarante-deux salariés. "Nous concevons, fabriquons et vendons des produits électriques de qualité moins chers que ceux du marché. Un installateur électricien peut faire un tableau complet avec nos produits. Nos forces sont la proximité, la réactivité et l'innovation. Grâce à notre laboratoire interne, nous venons de lancer de nouveaux produits, notamment une gamme de matériels électriques adaptée aux installations photovoltaïques", indique-t-il. Digital Electric ne cesse de se développer. Récemment, environ 700 000 € ont été investis dans un projet 100 % régional pour créer une nouvelle gamme de coffrets plastiques sortie fin 2025. Digital Electric conçoit et fabrique également des objets connectés et des bornes de véhicules électriques. Outre une technologie de pointe, le service client fait aussi partie des priorités de la PME familiale. "En plus d'un très bon rapport qualité-prix, nous proposons de nombreux services à nos clients (distributeurs en matériel électrique, installateurs et intégrateurs) comme par exemple du câblage", explique Germain Martinez. Actuellement présente en Bel-

BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

ASSE

BUSINESS CLUB DES ÉTOILES

LIGUE 2 BKT

LE P'ASSE

Durée de priorité membres BCDE jusqu'au 14/09

FC NANTES

24/10/2026

Fc Metz

13/02/2027*

FC LORRAINE

20/03/2027*

FC LORRAINE

08/05/2027*

MEMBRE BCDE

À PARTIR DE

440€ HT

INTERESSÉ(E) ?

CONTACTEZ VOTRE COMMERCIAL RÉFÉRENT

* En attente de la programmation de la LFP

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

A l'affiche

PARTENAIRES PRINCIPAUX



PARTENAIRES OFFICIELS

