

Les services aux entreprises,
nouveaux moteurs de compétitivité

L'éd

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE LA DRÔME

[SEPTEMBRE • OCTOBRE • NOVEMBRE 2025 • N°236]

INTERVIEW

ALEXANDRE THOMASSET,
Fédération du BTP Drôme-Ardèche



Une publication



ACTU CCI

Un nouveau gestionnaire pour
le port de commerce de Valence



L'assureur des professionnels du BTP

en Drôme-Ardèche

Thomas Celbert et son équipe vous conseillent et vous accompagnent en vous proposant des solutions d'assurance sur mesure, adaptées à vos besoins.

96% de nos sociétaires sont satisfaits

Enquête OpinionWay - novembre 2024

LES RESPONSABILITÉS

- Responsabilité civile, professionnelle et décennale
- Responsabilité des maîtres d'ouvrage publics et privés
- Responsabilité des promoteurs, constructeurs de maisons individuelles
- Responsabilité des dirigeants

LES OUVRAGES

- Dommages-ouvrage
- Tous risques chantier

- Entreprises de bâtiment
- Entreprises de travaux publics
- Maîtres d'ouvrage
- Architectes et maîtres d'œuvre
- Bureaux d'études
- Fabricants-négociants de matériaux.

Retrouvez-nous sur
www.auxiliaire.fr

LES BIENS

- Locaux
- Véhicules et flottes
- Bris de machines et engins de chantier

LE CAPITAL HUMAIN

- Personne clé
- Epargne / retraite
- Indemnités de départ en retraite
- Indemnités de licenciement
- Prévoyance / santé

Contactez-nous au **04 75 44 66 00** ou **valence@auxiliaire.fr**

L'Auxiliaire – 57, avenue de Lautagne BP 117 - 26904 Valence Cedex 09

Mutuelle d'assurance des professionnels du bâtiment et des travaux publics
Société d'assurance mutuelle à cotisations variables régie par le code des assurances et exonérée de plein droit de la TVA - Siège : 20 rue Garibaldi - BP 6402 - 69413 Lyon Cedex 06
SIREN 775649056 - code APE 6512Z - 04 72 74 52 52 - auxiliaire@auxiliaire.fr
Document à caractère publicitaire - crédit : ©Shutterstock

 **L'Auxiliaire BTP**
L'assurance toujours à votre hauteur

SOMMAIRE

L'éd

ÉDITÉ TOUS LES 3 MOIS PAR
LA CHAMBRE DE COMMERCE ET
D'INDUSTRIE DE LA DRÔME

52-74 rue Barthélémy de Laffemas,
BP 1023
26010 VALENCE CEDEX
Tél. : 04 75 75 87 51
ed@drome.cci.fr

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Alain Guibert

RÉDACTRICE EN CHEF, COORDINATION

Cécile Mulato

RÉDACTION

Cécile Mulato, Nelly Nivoix,
Virginie Perrenot, Élika Segura
Géraldine Vanpoucke

PHOTOS

Nicolas Dache, Adobestock, interne

MAQUETTE

Jourj.buzz

MISE EN PAGE

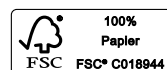
Atelier MOOK

RÉGIE PUBLICITAIRE

Publicom, Bruno Almorice
T. 04 75 53 91 96
almorice@publi-com.fr

IMPRESSION ET FACONNAGE

Graphot



ROUTAGE

LMD&S (26)

DISTRIBUTION

La Poste

TIRAGE

17 000 exemplaires



Donnons ensemble une
nouvelle vie à nos produits.



5 ACTU DU TERRITOIRE

9 VIE DES ENTREPRISES

21 MADE IN DRÔME

24 L'INTERVIEW

Alexandre Thomasset,
Thomasset et FBTP 26/07

27 DOSSIER

Les services aux entreprises,
nouveau moteurs de compétitivité



36 DANS LA PEAU

Ludovic Beau, Cave de Tain
et Fief de Gambert

38 RÉPONSE D'EXPERT

Micro-entreprise :
tout savoir avant de se lancer
par Soraya Khodja

41 LE CAHIER CCI

- Retour en images
- Les infos du réseau
- L'interview collaborateur
- La CCI en action
- L'agenda des événements

UN PROJET

BATMEN

180, route de Marseille à Montélimar,
commerces, services et logements.

04 75 01 61 35

WWW.BATMEN-PROMOTION.FR

TriO

Dernier lot à LOUER :
300m² de commerce
disponible

à VENDRE :
à l'étage appartements
ou services.

batmencontact@gmail.com

Faites-vous plaisir !
Offrez des Marrons Glacés
de l'Ardèche



Confiseur depuis 1882



rendez-vous sur
www.clementfaugier.fr
pour commander vos Marrons Glacés



JE SUIS NÉE EN 1885 IL Y A 140 ANS,
MON CRÉATEUR S'APPELLE CLÉMENT FAUGIER,
SOUVENT COPIÉE, PARFOIS IMITÉE, JAMAIS ÉGALÉE,
JE SUIS LA

Crème de Marrons Clément Faugier



ÉXIGEZ L'ORIGINAL !

Rendez-nous visite à Privas pour découvrir notre
Musée - Boutique - Dégustation et notre dernière nouveauté
la glace à la crème de marrons format 500ml et 130ml



Ets Clément Faugier
Chemin de la Côte du Baron - 07000 Privas
Tél. 04 75 64 07 11
www.clementfaugier.fr



Le projet "Alliance", soutenu par l'État via Bpifrance dans le cadre du programme France 2030, marque une avancée décisive dans l'industrialisation des technologies de décarbonation, notamment la valorisation du CO₂ issu de la méthanisation pour des applications dans l'agroalimentaire ou l'industrie.

© Droque Thomas

INNOVATION

PRODEVAL ET AVENTECH UNIS POUR LE MEILLEUR DE L'INDUSTRIE

L'expert dans le traitement et la valorisation du biogaz Prodeval, l'ensemblier industriel Aventech et l'INSA Lyon ont inauguré le 13 juin à Rovaltain la première ligne d'assemblage industrielle "Alliance" dédiée au biogaz et à la valorisation du CO₂.

« Nous portons une ambition commune au service de la transition énergétique » affirme Christophe Reyes, Président du Groupe Aventech, à propos de sa collaboration avec Sebastien Paolozzi de Prodeval. Si les deux hommes se connaissent et partagent la même vision stratégique depuis longtemps, ils avaient la volonté d'aller plus loin ensemble... C'est chose faite avec l'inauguration de la ligne Alliance, au sein des nouveaux bâtiments d'Aventech à Rovaltain. Cette ligne de 5 000 m² – soit 1/4 de la surface de l'usine – est dédiée aux solutions biogaz et bioCO₂ avec une capacité de production triplée pour Prodeval, passant de 150 à 450 unités par an. Pour Aventech, en charge de l'exploitation de l'usine grâce à

son savoir-faire en production industrielle avancée, le 13 juin marquait aussi l'inauguration officielle de son nouveau site industriel : 20 000 m² comprenant 2 halls de production spécialisés et 1 000 m² de bureaux. Réalisé par le groupe IDEC, le bâtiment intègre notamment une centrale photovoltaïque de 10 000 m² assurant une production énergétique de 2 770 MWh par an, soit 20% de la consommation des habitants des communes d'Alixan et Châteauneuf-sur-Isère. « Notre ambition est de construire une filière résiliente, autonome et structurée, au service de la décarbonation. Ce nouvel écrin industriel est la preuve que l'industrie a encore de l'avenir et peut rayonner depuis la Drôme ! » affirme Christophe Reyes. ■

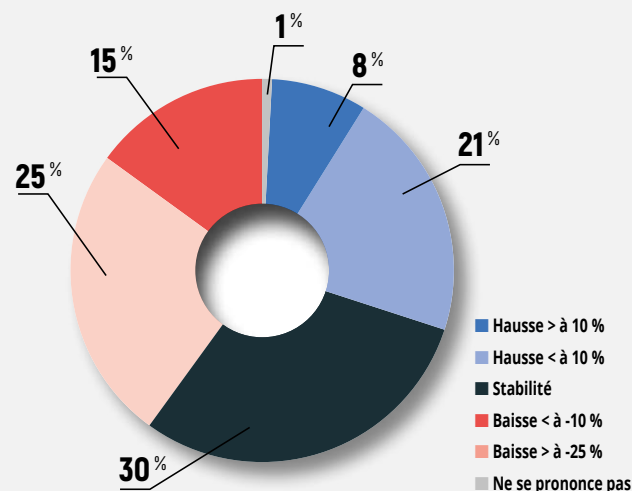
LE CHIFFRE

CONJONCTURE RÉGIONALE : LA SITUATION SE TEND ENCORE SUR LE 1^{ER} SEMESTRE

Source : Conjoncture AURA TPE-PME, enquête semestrielle réalisée en Juillet 2025 par les CCI d'Auvergne-Rhône-Alpes auprès de 366 entreprises de l'industrie, du commerce et des services.

- 40 % des TPE-PME déclarent une baisse, sur un an, de leur chiffre d'affaires au 1^{er} semestre. Le manque de vigueur de l'activité s'affirme comme le 1^{er} frein au développement. De nombreuses entreprises constatent notamment une friilosité des clients liée au contexte actuel. Les difficultés de trésorerie affichent un niveau élevé. Les difficultés de recrutement demeurent, malgré cette tendance baissière, et constituent le second frein au développement de nos entreprises.
- Les perspectives d'activité pour le 2^e semestre apparaissent toutefois un peu moins dégradées qu'il y a six mois. C'est aussi le cas pour les perspectives d'investissement.
- Sur le plan sectoriel, les PME de l'industrie font toujours face à une situation difficile, que ce soit en termes de bilan ou de perspectives. On note aussi que l'orientation des PME de 50 salariés et + devient moins favorable que celle des TPE.
- Ces perspectives ont été exprimées au cours de l'été, avant le retour des craintes quant au regain d'instabilité politique, et ce, sachant que 80 % des TPE-PME exprimaient déjà en juillet une défiance dans la situation économique générale.

Répartition des entreprises en fonction de la variation de leur chiffre d'affaires au 1^{er} trimestre 2025





L'inauguration de ce nouveau pôle a eu lieu le 2 juillet 2025.

TERRITOIRE

VALENCE ROMANS INNOV' : UN NOUVEL ÉLAN POUR L'INNOVATION

Avec Valence Romans Innov', Valence Romans Agglo unifie ses forces en matière d'accompagnement à l'innovation en créant un pôle stratégique pour accélérer les transitions technologiques, industrielles et à impact sur le territoire.

Valence Romans Agglo lance *Valence Romans Innov'*, une structure dédiée aux transitions écologique, numérique et industrielle. Ce pôle s'articule autour de trois axes : Impact, Tech et Industrie. Il s'appuie sur les réussites de la Fabrique de territoire (80 startups accompagnées, 86 % de taux de pérennité) et du Moulin Digital (40 startups suivies par an, 146 personnes formées au numérique). Implanté au cœur d'un parc d'activités Rovaltain, *Valence Romans Innov'* entend renforcer l'attractivité du territoire, structurer une offre lisible pour les entreprises et favoriser les synergies entre chercheurs, industriels et entrepreneurs.

Nommé directeur de la structure, David Hély – chercheur, ingénieur, expert en cybersécurité – incarne cette ambition collective. ■

➔ En savoir + : www.valenceromansagglo.fr



> Trophées de l'entreprise : les candidatures sont ouvertes

Organisés par Valence Romans Agglo, les Trophées de l'entreprise valorisent les projets innovants et les démarches remarquables mis en œuvre par les entreprises du territoire. L'objectif est de promouvoir les bonnes pratiques et favoriser leur reproductibilité sur le territoire.



Dépôt des candidatures jusqu'au 30 octobre 2025

> Une nouvelle Préfète pour la Drôme

Depuis le 1^{er} Juillet, Marie-Aimée Gaspari, précédemment préfète de la Mayenne, a pris ses fonctions dans la Drôme, succédant à Thierry Devimeux.





L'ensemble des professionnels exerçant au Pavillon des Couleurs

IMMOBILIER

LE PAVILLON DES COULEURES
OUVRE UN NOUVEAU PAN
DE SON HISTOIRE

Mercredi 2 juillet 2025, le *Pavillon des Couleurs*, pôle dédié à l'immobilier, inaugurerait son nouvel écrin.

Situé chemin du Pan, à Valence, le *Pavillon des Couleurs* est devenu le siège partagé de plusieurs sociétés indépendantes, complémentaires dans leurs expertises, et réunies autour d'une même ambition : concevoir l'immobilier de demain dans une dynamique transversale, créative et ancrée dans les réalités locales.

Le Pavillon des Couleurs héberge désormais :

► **DAI - Drôme Ardèche Immobilier** : Aménageur foncier et promoteur (Dirigeants : Laurent Beaugiraud et Lionel Gresse)

► **Alpha Omega Constructeur** : Constructeur de maisons individuelles. (Dirigeants : Lionel Gresse et Cyril Faure),

► **KG ARCHI - Katell Guivarch** : Architecte d'intérieur et Experte Feng Shui chinois classique,

► **LB Expertise - Laetitia Bouisset** : Experte judiciaire en évaluation immobilière.

Avec la volonté commune de faire converger les compétences, de stimuler les synergies professionnelles et de favoriser l'émergence de projets partagés.

ÉVÉNEMENT

MARDINNOV MET 5 NOUVELLES STARTUPS À L'HONNEUR

La 22^e édition de Mardinno' s'est déroulée le 12 juin 2025 au Clos du Puits à Châteaufort-sur-Isère. 5 startups ont présenté leurs innovations :

► **Métal Services France - Jordy Debaud** : une plateforme dédiée au réemploi de métaux industriels, pour donner une seconde vie aux ressources locales ;

► **Syntelia Ai - Théo Vasquez** : une application d'Intelligence Artificielle qui permet de réaliser des économies sur les voyages, tout en optimisant l'expérience utilisateur ;

► **Olorin Web3 - Benjamin Coste & Bruno Coste** : des NFT Blockchain pour la certification produit, alliant traçabilité et technologies décentralisées (voir page 22)

► **Treewater - Bruno Cedat** : une technologie innovante de traitement et recyclage des effluents industriels, pour optimiser le process et préserver la planète ;

► **Tricerasport - Samuel Epailard** : une application qui transforme les spectateurs de tournois ou exhibitions sportives en "spect'acteurs", afin de vivre l'événement de l'intérieur (voir page 21).

► En savoir + : mardinno.com



8

AU SERVICE DES ENTREPRISES

AUDIGIER SAUTEL



A.S.G.T.S

**CHAUFFAGE - CLIMATISATION
PLOMBERIE**

Tél. 04 75 01 48 48

8, Av. Gaston Vernier - PA du Meyrol - 26200 MONTELIMAR
contact@audigier-sautel.fr - www.audigier-sautel.com



A.S.E.

ELECTRICITÉ

Tél. 04 75 01 38 38

Rue des Esprats - PA du Meyrol - 26200 MONTELIMAR
contact@aselec.fr - www.audigier-sautel.com

DEMATDOC

la **GED*** 'Made in Drôme'

Pas assez de temps ?
Découvrez la GED qui libère les TPE/PME

Demandez une démo

Digitalisez simplement
en quelques clics !



04.28.37.07.80

contact@finddoc.fr
1 chemin de Fortuneau 26200 Montélimar

CBRE axite.

SALE & LEASEBACK

VOTRE IMMEUBLE PROFESSIONNEL EST
UNE VÉRITABLE SOURCE DE TRÉSORERIE

» CÉDEZ VOS LOCAUX À UN INVESTISSEUR
MAIS RESTEZ EN UTILISATEUR !

Je commence à manquer de
trésorerie mais je ne trouve aucune
solution. Comment puis-je faire ?

J'ai une solution qui pourrait aider
ton entreprise. Le Sale & Leaseback
te permet de vendre ton bien tout en
restant l'utilisateur.



BESOIN DE RENSEIGNEMENTS ?
NOS ÉQUIPES SONT LÀ POUR RÉPONDRE À VOS QUESTIONS

CBRE AXITE AGENCE DE VALENCE
valence@axite.fr | 04 75 80 00 00 | www.axite.fr



© Nicolas Dache

Simon Nobili, Président de Lyon Biscuit.

LYON BISCUIT, AU CŒUR D'UN MARCHÉ QUI NE FOND PAS

Leader discret du cornet glacé, Lyon Biscuit règne depuis Clérieux sur 70 % du marché français. Qualité, innovation et production locale lui permettent de résister aux géants européens et de lisser son activité toute l'année.

Vous n'avez pas pu passer à côté cet été... Alors que près de 9 français sur 10 consomment glaces et sorbets, le marché du cornet, plus discret, représente 20% du chiffre d'affaires du secteur. Si la fabrication des cônes est concentrée chez de grands industriels allemands ou belges, certains font mieux que résister... Installée à Clérieux depuis 1985, Lyon Biscuit s'affiche tout simplement comme le leader national de la grande distribution avec 70 à 80% des parts de marché. « Nous sommes un petit chez les grands ! Nous misons sur la qualité et le sur-mesure là où nos concurrents font du volume. Notre produit est plus cher mais le service, différent, séduit de plus en plus de glaciers haut de gamme qui travaillent le qualitatif » explique Simon Nobili, président de la société qui vient tout juste de fêter son centenaire. Regroupant les marques "La Basquaise" à destination du grand public et "Lyon Biscuit" pour les professionnels, le groupe a bâti sa réputation sur le célèbre cône croustillant. « Nous produisons chaque année 19 millions de cônes roulés et 5 millions de cônes moulés dans un marché essentiellement français, le produit supportant mal le transport du fait de sa légèreté et fragilité. »

DIVERSIFIER ET LUTTER CONTRE LA SAISONNALITÉ

Pour s'ouvrir de nouveaux marchés, Lyon Biscuit a récemment investi 120 K€ dans une machine de fabrication de "croquilles", des petites gaufrettes en forme de coquilles d'escargot. « Nous avons profité de la cessation d'activité d'un concurrent – la société Gardeil – pour développer cette nouvelle activité. » Un pari réussi puisque Lyon Biscuit a enregistré des commandes à hauteur de 10 millions de pièces à la fin du SIRHA pour un prévisionnel d'1 million. De quoi lancer

un investissement de 50 K€ dans de nouveaux moules, plus performants. « Ce produit d'hiver nous permet également d'équilibrer la production et de lisser l'activité de la vingtaine de salariés sur toute l'année. » En parallèle, Lyon Biscuit mise sur l'innovation via une gamme Premium : tulipes et mini timbales enrobées de chocolat, cornets bio, cornets d'Ar-dèche, cornets aromatisés, tasses gourmandes... « Toutes nos matières premières sont rigoureusement sélectionnées. 75% d'entre elles proviennent de moins de 250 km de l'usine. » Un savoir-faire qui pourrait un jour être optimisé par un déménagement à quelques centaines de mètres, ZA Les Bouviers, puisque la municipalité porte un projet de rénovation des 18 000 m² de l'usine qui abritait historiquement les chaussures Pratic. « Ce qui nous permettrait d'améliorer significativement la politique sociale et environnementale de l'entreprise. » ■

➔ En savoir + : www.lyonbiscuit.fr

+ LES CHIFFRES CLÉS

- **3 450 M€** de chiffres d'affaires en 2014
- **41 %** pour des professionnels, **31 %** pour la GMS, **19 %** pour des industriels et **9 %** à l'export
- Une usine de **18 000 m²**
- **20 salariés** permanents, **25** en pleine saison
- **Production annuelle : 19 millions** de cônes roulés
5 millions de cônes moulés
2,4 millions de coupelles / mini timbales
- **10 millions** de "croquilles" prévues en 2025

N-SERV : OBJECTIF EXPORT

Créée en 2006, la société N-SERV, installée à Montélimar, poursuit tranquillement son développement et tend à s'imposer comme créateur et fournisseur de produits d'entretien et de maintenance pour les professionnels. Nicolas Sitarz, électricien de formation reconverti depuis 15 ans dans le secteur de la chimie, gère tout seul depuis quatre années cette entreprise, entouré d'agents commerciaux qui assure la promotion des services et des produits. Décapants, désinfectants, solvants, insecticides ou encore traitements spécifiques, N-SERV propose un accompagnement à la carte et des solutions pour tous les corps de métiers : industrie, BTP, collectivités. « *Nous ne sommes pas fabricants, mais nous travaillons avec cinq laboratoires français, ce qui nous permet d'avoir un choix conséquent de produits. Grâce également à une étroite collaboration avec les chimistes de ces laboratoires partenaires, nous sommes en mesure de proposer des solutions en fonction de chaque besoin spécifique de nos clients.* »

Si Nicolas Sitarz est toujours en recherche de revendeurs afin de conforter son expertise sur le territoire national, ce chef d'entreprise de 46 ans et natif de Slovénie souhaite maintenant implanter et développer N-SERV sur les marchés extérieurs. Pour atteindre cet objectif, l'entreprise a bénéficié via la CCI de la Drôme d'un accompagnement sur l'export. « *Cela m'a permis de mieux comprendre la réglementation et un dossier est actuellement en cours pour de l'export en Afrique, sur des insecticides naturels.* » ■



Nicolas Sitarz, drômois d'adoption depuis les années 90, a implanté son local de stockage à Montélimar.

➔ En savoir + : www.n-serv.eu

SLP BOIS : LA PASSION DU BOIS EN HÉRITAGE

La nature et le bois sont un peu dans les gènes de Luca et Pierre Traversa. Leur père produisait déjà du bois de chauffage. Luca a créé sa propre entreprise en 2019, SLP Bois, installée à Montélimar et spécialisée dans les travaux forestiers. Il a été rejoint il y a cinq ans par son frère Pierre. « *J'ai commencé tout seul et nous sommes aujourd'hui 26 personnes. Nous avons une relation très forte avec nos équipes, nous aimons les encadrer, les conseiller et les valoriser. Notre secteur d'activité s'étend sur tout le sud-est de la France. C'est une aventure physiquement intense, à vivre à temps plein. Mais être à mon compte a toujours été une évidence. Depuis tout petit, le goût pour la nature et l'envie de travailler le bois m'ont porté. Lors de mon passage au sein de l'ONF, j'ai appris à regarder autrement la nature* » explique Luca Traversa.

Les domaines d'intervention de SLP Bois sont nombreux et variés, de l'élagage à l'abattage en passant par l'exploitation forestière jusqu'à l'entretien des lignes de haute tension et des lignes ferroviaires. Et les projets ne manquent pas pour cette jeune entreprise qui a su se démarquer par des prestations et services de qualité, auquel s'est ajouté un volet formations professionnelles. ■

© Nicolas Dache



Luca Traversa gère l'entreprise familiale avec son frère Pierre.

➔ En savoir + : www.slpbois.fr

EN BREF

> L'AGENCE BONNE NOUVELLE FÊTE SES 5 ANS

L'agence de communication valentinoise fondée en 2020 par Julie Mallen propose désormais des séminaires à l'international ainsi que des séjours de team building. L'agence s'est également diversifiée en introduisant des formations certifiées Qualiopi dans le domaine du web marketing, abordant des sujets tels que l'intelligence artificielle et le référencement. Ces évolutions s'inscrivent dans une volonté de répondre aux attentes croissantes des acteurs économiques locaux et de s'adapter aux évolutions du marché.

En savoir + : www.bonnenouvelle.co

> TAMI INDUSTRIE GRANDIT ET INNOVE

Spécialisée dans la conception et fabrication de membranes céramiques tubulaires pour la filtration et la séparation des particules et des molécules contenues dans les liquides, TAMI Industrie a inauguré jeudi 22 mai l'extension de son site industriel, à Nyons. L'occasion également de présenter sa dernière innovation : une membrane céramique à canaux hélicoïdaux, augmentant le débit de filtration de 50 % et réduisant la consommation d'énergie de 75 %. Fondée en 1993 par Philippe Lescoche (actuel président) et André Grangeon, l'entreprise emploie une trentaine de personnes et exporte 90 % de sa production.

En savoir + : www.tami-industries.com

> SAINT JEAN INAUGURE SON NOUVEAU SIÈGE

Baptisé UNISSON, ce bâtiment de 3 400 m², mêlant modernité et patrimoine culinaire, est conçu pour accueillir 360 collaborateurs, à Romans. Ce projet, pensé pour favoriser bien-être et collaboration, s'inscrit dans une dynamique locale et durable : 30 000 m² de friches industrielles réhabilités, plus de 9 600 tonnes de gravats recyclés, et 98 % des travaux réalisés par des entreprises de la région Auvergne-Rhône-Alpes, dont 30 % issues de la Drôme.

En savoir + : www.saint-jean.fr

L'éd
[LE BLOG]

RETROUVEZ LES ARTICLES
COMPLETS SUR
www.drome.cci.fr/blog

ÉDITION 2025

TROPHÉES DE L'ENTREPRISE

Candidatez jusqu'au
30 OCT. 2025

valence
Romans
AGGLO

valenceromansagglo.fr

CAMPING LE COUSPEAU, 50 ANS DE SOUVENIRS DE VACANCES

Avec sa vue panoramique sur les montagnes de la Drôme, le camping Le Couspeau, niché au cœur d'une nature authentique, au Poët-Célar, a soufflé cette année sa cinquantième bougie. Créé en 1975 par Annie et Jean-Louis Hilaire, cet établissement touristique, en haut duquel scintillent cinq étoiles, est géré depuis 2016 par Chantal et Denis Jouve. Autour du lagon et du parc aquatique, ce sont 150 emplacements, dont 110 locatifs, qui s'harmonisent dans ce lieu de vacances qui a su garder son esprit familial. Le camping chez les Jouve, c'est presque génétique. Les parents de Denis Jouve en géraient un, et désormais ce sont eux qui perpétuent la tradition, avec leurs fils et belle-fille aux commandes du restaurant et leurs deux autres enfants gérants de leurs propres campings. « *Nous avons souhaité conserver la convivialité ainsi que le côté nature, tout en se positionnant dans la prestation haut-de-gamme. Les remarques de nos clients ont toujours eu une influence sur nos projets, nos choix, nos aménagements.* » Avec 7 salariés à l'année et 50 en pleine saison, le camping Le Couspeau (franchisé Yelloh Village) est devenu un facteur important du paysage économique local. 55 000 nuitées ont été réservées en 2024 et la promotion du territoire demeure prioritaire, à travers le restaurant et l'épicerie, où les produits du terroir sont à l'honneur. L'été, les heureux vacanciers sont essentiellement Français et Néerlandais. En basse saison, la clientèle est constituée de plus en plus de Drômois. ■

➔ En savoir + : www.couspeau.fr



© Nicolas Dache

Chantal et Denis Jouve ont fêté les 50 ans du camping entourés de leurs familles, leurs clients, leurs partenaires et des élus locaux.

GÎTE DE BÉNEVISE : UNE HALTE CHALEUREUSE ET AUTHENTIQUE

Situé à une dizaine de kilomètres de la commune de Châtillon-en-Diois, sur la route du Vallon de Combeau et à la croisée des GR93 et 965, entre noyers et lavandes, le gîte de Bénévise était déjà une adresse bien connue des naturalistes et amateurs des sports de pleine nature, qu'ils soient randonneurs, cyclistes ou grimpeurs. « *Nous avons racheté la bâtisse en novembre 2023* » expliquent Uta et Pierre-Henri Démaret. « *Nous avons envie d'un projet professionnel commun, les activités extérieures ont été un argument important.* » Elle, Allemande d'origine exerçant auparavant dans l'événementiel, lui natif d'Ardèche et ingénieur, ont ainsi combiné leurs visions et leurs compétences pour faire de ce lieu abritant trois appartements avec petits dortoirs, un cocon de rencontre simple et chaleureux, où l'hospitalité et l'authenticité sont les maîtres-mots d'accueil. La clientèle variée vient principalement de France, mais aussi de Belgique, de Suisse ou encore d'Allemagne. Pour ce gîte d'étape, le couple a encore de beaux projets. « *Nous souhaitons développer*



© Nicolas Dache

le label Accueil Vélo et proposer une petite épicerie de dépannage pour les gens de passage ainsi qu'une petite restauration en journée. » ■

➔ En savoir + : www.gite-de-benevise.fr

Pour la reprise de leur gîte, Uta et Pierre-Henri Démaret ont bénéficié d'un accompagnement via la CCI de la Drôme.

LES JARDINS DE L'HERMITAGE, LE THÉ SOUS TOUTES SES SAVEURS

À Portes-lès-Valence, au fond de la zone des Auréats, Élise et Garry Poupin assemblent et mélangent plus de 150 recettes de thés et infusions. « *En France, l'art de l'aromatisation du thé s'est développé au 20^e siècle* » raconte Élise. « *Aujourd'hui, nous ne sommes qu'une quinzaine d'artisans assembleurs alors que le marché national compte plus de 200 marques.* »

Créée en 2007 par le groupe valentinois "Cafés Pivard", la marque "Les Jardins de l'Hermitage" est rachetée 7 ans plus tard par Jacques Fleurat et quelques amis entrepreneurs, soucieux de redonner au produit ses lettres de noblesse. Un pari désormais réussi. « *Après avoir obtenu une certification Bio en 2019, nous avons co-développé une collection de thé glacé avec Anne-Sophie Pic en 2020* » explique Élise qui a intégré l'entreprise il y a 8 ans... avant de la racheter avec l'aide de son mari, Garry, en février 2025. « *La procédure a été très longue. Nous gérons l'opérationnel depuis plus d'un an déjà !* » Ingénieure agronome, Élise élabore chaque année une dizaine de nouvelles recettes de thés à base de plantes, fleurs, arômes ou fruits.



Du stockage des matières premières à l'emballage en sachets ou en vrac, le couple maîtrise l'ensemble de la chaîne de production. « *Hormis le thé qui est principalement issu d'Inde, de Chine ou du Sri Lanka, l'ensemble de nos fournisseurs sont français et locaux si possible.* » Commercialisés chez plus de 230 revendeurs français, les thés et infusions "Les Jardins de l'Hermitage" sont aussi vendus à la boutique de l'atelier et lors de différentes manifestations. « *Nous développons la vente directe et la personnalisation au sachet ou à la recette avec l'objectif de faire connaître la marque.* » Entre 25 et 30 tonnes de thé sortent chaque année de l'atelier "Les Jardins de l'Hermitage", à Portes-lès-Valence. ■

Élise et Garry Poupin assemblent et mélangent plus de 150 recettes de thés et infusions

➔ En savoir + : www.jardins-hermitage.com

Salon de la gastronomie & des vins

**28 novembre
> 1^{er} décembre 2025**

MONTÉLIMAR

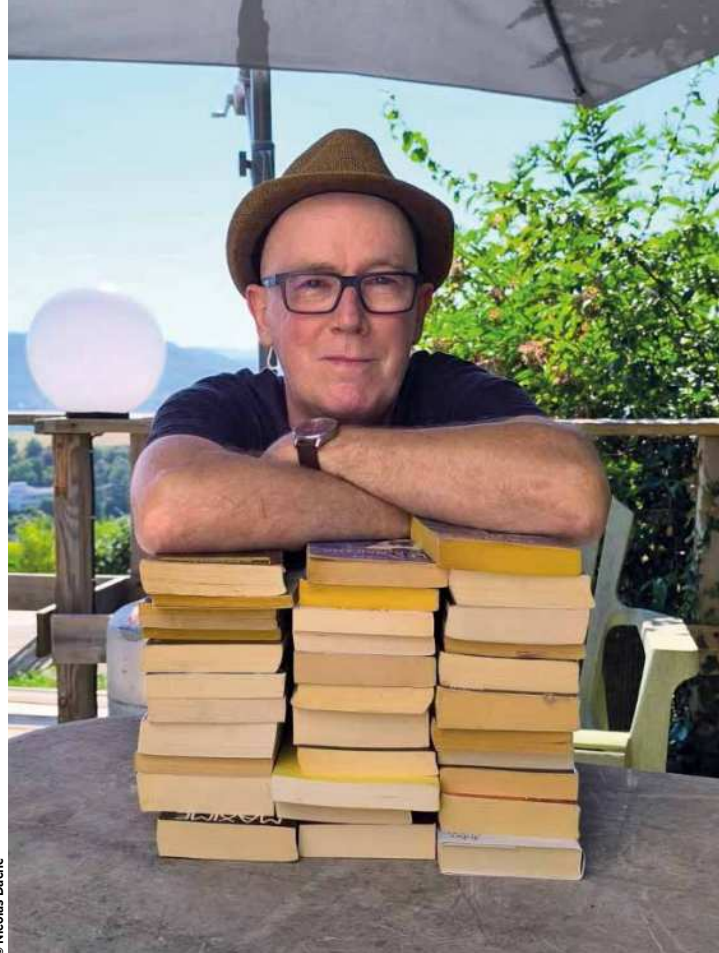
**Palais des Congrès
Charles Aznavour**



THÉ À LA PAGE, LA LECTURE DANS UN COCON

Nichée dans la grande rue de Montélimar, à quelques mètres de la Porte Saint-Martin, la librairie-bouquinerie Thé à la page est déjà par son nom une invitation à un moment de calme et de détente. Ici tout est fait pour se sentir bien. Il y a les livres bien sûr, mais aussi des DVD, des CD, en tout plus de 100 000 références, essentiellement d'occasion mais aussi en neuf. Il y a aussi un billard qui trône, des jeux de société, et des expositions ponctuelles. Damien Vergriete, commercial de formation, originaire du nord et installé depuis 30 ans dans la Drôme, a relancé en 2015 cette activité dans ce local, initialement de 50 m², agrandi à 130 m² de surface depuis le début de l'année 2025. *« J'ai toujours eu un goût pour la lecture. Et j'aimais bien aller dans ce genre de lieu que l'on trouvait autrefois parfois dans les campagnes, mais rarement dans les villes. Ici l'ambiance est tranquille. On peut se poser le temps d'une boisson, d'une partie d'échecs, d'une lecture. Le choix de livres est conséquent, il y en a ainsi pour tout le monde. »* À cela s'ajoute la possibilité d'achat en ligne via le site internet de la boutique. De beaux projets sont envisagés, à travers différents ateliers, pour continuer à faire vivre ce lieu de culture et de rencontre autour du livre, où Damien Vergriete accueille sa clientèle, essentiellement locale, avec sa collaboratrice Iléana. *« C'est le bon côté d'être entrepreneur, cette liberté de pouvoir créer ce que l'on veut, d'être toujours dans la réflexion pour matérialiser ses envies. »* ■

➔ En savoir + : www.thealapage.com



© Nicolas Dache

Pour sa librairie-bouquinerie, Damien Vergriete a bénéficié d'un accompagnement via la CCI de la Drôme sur la gestion des réseaux sociaux.

ARTS D'ICI, UN ÉCRIN DÉDIÉ À LA CÉRAMIQUE ET LA POTERIE

Ni galerie d'art, ni concept store, ni atelier, la boutique valentinoise Arts d'ici a un peu de tout cela à la fois. Habitée à "vendre du rêve" dans sa précédente vie de directrice commerciale dans l'hôtellerie de luxe, Marie-Pierre Calvier vend aujourd'hui du concret, "de l'art utile".

Née à Valence, elle voit cette ville comme le lieu idéal pour ouvrir sa boutique fin 2017 : *« un écrin dédié à la céramique et la poterie »*, pour mettre en avant les savoir-faire locaux en la matière.

Vaisselle, décoration, bijoux : chaque pièce est choisie pour sa finesse, sa légèreté, son aspect aérien, son style et sa qualité. Contrairement au dépôt vente, Marie-Pierre achète les pièces à l'équipe d'artistes qu'elle a constituée au fil des années, certaines travaillant aussi pour des grands noms comme la Maison Pic ou LVMH.

Proche de la galerie dans son agencement, la boutique propose des pièces originales, uniques ou en



© Nicolas Dache

petite série, qui servent au quotidien. S'y mêlent porcelaine, grès, pierre de bourgogne et fil d'or.

Passionnée par la céramique, Marie-Pierre ne crée pas elle-même de pièces, mais les répare. Elle laisse son côté artistique s'exprimer en redonnant vie à des pièces de collection ou de la vaisselle, y compris celle de tables étoilées. Marie-Pierre s'est formée à la technique du Kintsugi, l'art japonais de la réparation des céramiques. *« C'est un travail très minutieux. Ma plus grande satisfaction, c'est l'émerveillement dans les yeux des clients quand ils retrouvent leur pièce. »* ■

➔ En savoir + : www.artsdici.fr

Marie-Pierre Calvier fait connaître la céramique à toutes les générations et à l'international avec Arts d'ici.

FORD MONTÉLIMAR DÉMÉNAGE ! NOUVELLE ADRESSE 6 AVENUE DE GOURNIER



POUR LES TRAJETS COURTS, PRIVILÉGIEZ LA MARCHÉ OU LE VÉLO.

Ford **GRIM**



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, PREMIÈRE RÉGION FRANÇAISE POUR LA RÉINDUSTRIALISATION

La Région Auvergne-Rhône-Alpes agit pour la souveraineté industrielle, avec un plan stratégique de relocalisation de 1,2 milliard d'euros.

Les résultats sont là :

- **1^{re} Région de France** en matière de relocalisation avec **105 nouvelles usines** ouvertes depuis 2023.
- **Création de 14 000 emplois** entre 2021 et 2024.



Solides de création d'entreprises industrielles en 2024
*Source : Premier baromètre industriel de l'Ifat

Plus d'informations sur
auvergnerhonealpes.fr

La Région qui agit

Nicolas Taravello apprend des erreurs du passé pour faire toujours mieux et oser, de quoi bien démarrer un nouveau centenaire !

© Nicolas Dache



TARAVELLO, UNE PART DE L'HISTOIRE ÉCONOMIQUE ROMANAISE

Depuis 100 ans, le spécialiste de l'habitat Taravello conjugue transmission familiale, innovation et ancrage local. Un siècle d'histoire, de résistance et d'ingéniosité célébré à l'aube d'un nouveau tournant.

« Nos plus vieilles factures sont adressées à Dickson, fournisseur avec lequel nous travaillons toujours », précise Nicolas Taravello, actuel dirigeant. Cette anecdote illustre l'état d'esprit qui a permis à l'entreprise de perdurer depuis 4 générations : stabilité et innovation à la fois.

L'histoire commence avec Octave Taravello, qui fait ses armes aux Tanneries Roux avant d'ouvrir son usine de bourrellerie. Cette activité est mise en pause pendant la Seconde Guerre mondiale, Octave et son fils Alphonse soutenant la Résistance avec une exploitation forestière près des maquis du Vercors. Contre toute attente, ce sont les prisonniers de guerre allemands qui font repartir l'entreprise, certains faisant leur carrière et leur vie à Romans. Visionnaire, le grand-père de Nicolas sillonne les marchés à la rencontre des clients : « l'innovation devient une tradition chez Taravello à ce moment-là ! »

Nicolas a d'abord construit sa vie professionnelle loin de l'entreprise familiale, avec le besoin de faire ses preuves. « Ce n'est pas simple d'être le petit-fils de, il y a des attentes, des médisances. » Aujourd'hui, l'entreprise va bien, Nicolas ayant su s'entourer des bonnes personnes pour structurer et concrétiser ses nombreuses idées. « L'entreprise s'est développée sans financeurs externes, on a donc su prendre le temps de faire les choses correctement. Aujourd'hui, les salariés sont fiers de porter les couleurs Taravello, chacun a un rôle stratégique dans la réussite de l'entreprise. »

UNE ENTREPRISE EN MOUVEMENT, FIDÈLE À SES RACINES

La société compte désormais plusieurs entités : Taravello Habitat fabrique et pose les équipements pour la protection solaire et les fermetures, Taravello Pro fait perdurer le savoir-faire historique des aiguilles de tirage, NL Digital assure la vente en ligne de produits complémentaires sourcés pour leur qualité. Le centenaire marque la fin d'une période, celle de l'usine de fabrication à Romans. Alors qu'il a vu passer près de 700 salariés, ce tènement ne peut être rénové. « J'espère que la ville gardera le logo originel comme témoin de cette partie de l'histoire romanaise. » Malgré la délocalisation de quelques produits, Taravello maintient la fabrication sur le territoire et soutient l'innovation en interne. « Nous n'avons pas de bureau d'études, nous nous entourons de créateurs et les accompagnons dans l'industrialisation de leurs solutions. » Ce sera bientôt le cas avec de nouveaux modèles d'aiguilles et lève-plaque. ■

➔ En savoir + : www.taravello.fr



CHIFFRES CLÉS

- 100 ans d'histoire
- 4 magasins - 40 collaborateurs
- 4,5 millions de CA pour Taravello Habitat

EN BREF

> KAORI GROUPE ACQUIERT L'ATELIER DU LASER

Kaori Groupe, référence dans le domaine de l'innovation technologique basée à Alixan, annonce fièrement l'acquisition stratégique de L'Atelier du Laser, entreprise spécialisée dans la découpe et le pliage de métaux, fondée en 2015. L'opération renforce l'innovation et la digitalisation du site, qui réalise 3 M€ de CA, emploie 17 personnes et dispose de machines de pointe. Réactive et agile, l'entreprise sert métalliers, serruriers et PME en moins de 24 h. Kaori Groupe entend capitaliser sur ce savoir-faire pour élargir ses capacités de production et nouer de nouveaux partenariats locaux.

En savoir + : latelierdulaser.fr

> OSTERNAUD S'ORIENTE VERS LA LOGISTIQUE

Après la liquidation de leur entreprise familiale de transport, Delphine et Valérie Osternaud relancent l'activité avec Osternaud Logistique SAS, une plateforme de dernière génération à Pont de l'Isère. Opérationnel depuis mai, le site de 2x2 600 m² propose logistique, cross-docking et reconditionnement, avec des camions chargés à l'abri. « C'est un investissement de 5,7 millions d'euros qui nous tient à cœur et qui devrait nous permettre d'embaucher 5 personnes d'ici 1 an si tout va bien. »

En savoir + : transportsalainosternaud.site-solocal.com

> LECLERE DÉCROCHE LE LABEL EV3

La PME valentinoise Leclere, actrice clé en solutions informatiques et services associés, a obtenu le plus haut niveau de labélisation EV3, récompensant son implication sur la Qualité de Vie au Travail depuis 22 ans. Éric Perret, son directeur, souligne que cet audit rigoureux a révélé une conformité de 93,7 %, plaçant Leclere en tête parmi 40 entreprises évaluées. L'audit a couvert 15 thématiques, allant du management aux enjeux de diversité. « Ce label n'est qu'un point de départ pour continuer à améliorer les conditions de travail. »

En savoir + : leclere.fr



RETROUVEZ LES ARTICLES
COMPLETS SUR

[LE BLOG] www.drome.cci.fr/blog

NDC26

Bureau d'études structures Métalliques et bois

**Sous
10 jours**

**Diag structures pour pose
panneaux photovoltaïques**
Scanner laser 3D et station d'implantation

04.75.79.31.31 ndc26@ndc26.fr

► **COFFRETS CADEAUX**

► **SOIRÉES DÉGUSTATIONS**

► **DEVIS SUR-MESURE POUR VOS
ÉVÉNEMENTS**

VALENCE

04 75 81 55 61
valence@caveauxcinqsens.com

TAIN

04 75 08 41 69
tain@caveauxcinqsens.com

LA BOÎTE À NAGER, DES CONTAINERS À CONTRE-COURANT

Installée à Bren depuis le début de l'année, la petite équipe de *La boîte à nager* redonne vie aux containers maritimes en provenance de Chine stagnant sur les zones portuaires de France ou au fond des océans. « *L'entreprise, créée en mars 2021 à Chabeuil, a bâti son succès sur le recyclage de containers en piscines* » raconte le dirigeant fondateur Antoine Mondon. « *Le process de fabrication dure entre 10 et 15 jours : d'abord la découpe sur mesure du container, la réalisation d'un escalier et d'une plage immergée personnalisée avant la mise en place d'un PVC armé pour l'étanchéité. Les coloris et matériaux de finition sont au choix du client.* » La dimension standard est de 6 mètres de long par 2,5 mètres de large pour des installations hors-sols, enterrées ou semi-enterrées. Le tout pour un budget compris entre 18 et 22 K€. Avec plus de 80 piscines à son actif, essentiellement dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, la PME de 3 employés vise désormais un autre marché : celui des annexes de type buvettes, jardins, garages ou encore habitations. « *C'est une excellente solution pour des logements annexes (bureau, étudiant, retraité, tourisme...) ou pour de*



la rentabilité locative avec un investissement initial de seulement 30 à 40 K€.

» D'ici 2 ou 3 ans, « *La boîte à...* » – son nouveau nom – vise d'ailleurs 60% d'habitat pour 40 % de piscines. Une stratégie de diversification qui s'est récemment accompagnée d'un déménagement dans un local neuf de 400 m² sur la commune de Bren, subventionné à hauteur de 7 500 € par Arche Agglo pour l'achat de matériel et l'aménagement intérieur. ■

Antoine Mondon est passé par l'EGC Valence avant de créer « *La Boîte à nager* » en 2021.

➔ En savoir + : laboiteanager.fr

LA MAISON CHABRAN OUVRE UN NOUVEAU CHAPITRE DE SON HISTOIRE

À Pont de l'Isère, au bord de la Nationale 7, l'hôtel restaurant Chabran s'agrandit de 700 m² sous la direction de Louis, fils de Michel et 4^e génération à la tête de la maison. Étape prisée sur la route des vacances, l'auberge a conquis 2 étoiles Michelin : la première en 1977, la seconde en 1985, sous l'impulsion de Michel, formé chez Pic à Valence. Aujourd'hui, ses enfants Carole et Louis assurent la relève, avec la volonté d'insuffler un renouveau tout en préservant l'âme du lieu. Après 2,5 M€ d'investissement et un an de travaux menés avec des entreprises locales, la Maison Chabran s'est dotée de 14 chambres supplémentaires, deux salles de séminaire, une piscine et d'un restaurant agrandi, « *Le 45^e* ». La rénovation des 9 chambres historiques et de plusieurs espaces de vie est prévue cet hiver. En cuisine, Louis dirige à la fois « *La Grande Table* », le restaurant gastronomique, et le bistro « *Le 45^e* ». « *La cuisine de ces deux restaurants vit au rythme des saisons et de la nature, largement aidée par la qualité des produits régionaux.* » Outre Pont de l'Isère, la Maison Chabran est aussi implantée à Tain l'Hermitage avec le restaurant « *Le Quai* » (2007) et Valence avec « *Le Bistrot des clercs* » (1994) et « *Almacita* » (2023). ■

➔ En savoir + : chabran.com

Michel Chabran et ses enfants, Louis et Carole



PYTHAGORE

Centre d'affaires Pythagore
ZAC les Terrasses de Maubec
Boulevard du Président René Coty - 26 200 MONTÉLIMAR



LANCEMENT COMMERCIALISATION 2^{ème} TRANCHE

VOS FUTURS BUREAUX AU COEUR D'UN ÉCOPARC

- Bureaux lumineux sur deux niveaux avec « patios » et terrasses
- Espaces modulables de 65m² à 800m²
- Qualité architecturale contemporaine et paysagère



Crédits Photos © Atelier AIA



BELORI
RÉALISATIONS

CONTACT : François LOPEZ

06 08 23 87 00
fl@immolesallees.com



LES ALLEES
AGENCE IMMOBILIERE



NOTRE ENERGIE, **ELLE VIENT DU COLLECTIF**

Rejoignez la **#TeamFranceElectrique** pour
brancher la France à la transition écologique.
3 380 offres en CDI et en alternance
partout en France.

ENEDIS

Bienvenue dans la nouvelle France électrique.

Postulez sur enedis.fr/emploi

L'application interactive TriceraSport

Vous êtes amateur de sport mais frustré de ne pas pouvoir aider votre équipe à gagner ? Avec TriceraSport, Samuel Epailard transforme les fans passifs en SpectActeurs engagés ! Destinée aux clubs sportifs, ligues, fédérations ou agences événementielles, cette application propose une expérience interactive applicable à une grande variété de sports : football, rugby, tennis, handball, sports de combat, etc. La solution, appliquée hors compétition officielle, permet aux spectateurs de prendre la main sur le déroulé d'un événement sportif. Ils votent pour les joueurs qu'ils souhaitent voir sur le terrain et pour des bonus ou pénalités, afin d'aider leur équipe à gagner. Basée à Alixan, la start-up se rémunère à travers 3 offres selon le profil et la taille du client. Soutenue par BPI France et membre de la "Sportech en France", le collectif des entreprises innovantes du sport, la société lance un appel de fonds pour finaliser le développement de son application disponible sur l'App Store et Google Play.

tricerasport.com



Les couvertures végétales Amatika par Valrhona

La Maison Valrhona lance une gamme inédite de couvertures à pâtisser 100% végétale, aussi gourmandes qu'innovantes. AMATIKA se décline en deux alternatives : chocolat au lait et chocolat blanc. La première associe la douceur de l'amande à la puissance aromatique du cacao pure origine Madagascar. La seconde offre des notes d'amande et de fruits secs. Longtemps réservée aux chefs, la pâtisserie végétale est désormais conçue pour s'adresser à tous, végétariens, végétariens ou tout simplement aux curieux.

www.valrhona.com

La solution de traçabilité Olorin Protect

Face à des réglementations de plus en plus strictes et des attentes croissantes des consommateurs en matière de transparence, Olorin Protect propose une solution brevetée pour garantir la traçabilité des produits et limiter les contrefaçons. « Grâce à une puce NFC dont la durée de vie est d'environ 50 ans, chaque produit dispose d'une identité numérique infalsifiable qui assure un suivi supply chain ultra précis : vérification de l'authenticité, historique et suivi à l'international » explique Bruno Coste, fondateur de la start-up avec son frère Benjamin au développement, et Tristan Perrat côté design. Parmi les principaux marchés visés : la métallurgie, la mode, la maroquinerie et la joaillerie de luxe, les vins et spiritueux ou encore le recyclage... « À terme, notre solution pourrait également être utilisée dans le cadre de la transmission sécurisée des documents, pour la surveillance des fraudes ou la gestion des inventaires. » La société basée à Romans-sur-Isère offre plusieurs formules d'abonnements et recherche des investisseurs pour sécuriser son développement.

olorin-web3.com



Des boissons sans alcool signées Bivouak

Limonaades à l'ancienne, thé glacé à la pêche et cola, la brasserie artisanale Bivouak (Brasserie des Tilleuls), installée à Nyons, propose désormais une gamme de boissons sans alcool. Initiée il y a un an, suite aux suggestions et demandes de sa clientèle, ces créations restent fidèles à la philosophie de l'entreprise, avec des recettes élaborées à base d'ingrédients bio et locaux, et contenant le moins de sucre possible. La dernière née, la Ginger Beer, spécialité au gingembre, fait d'ailleurs partie des gros succès de cet été. Ces boissons viennent compléter la large gamme de bières artisanales commercialisées par la brasserie, créé en 2016 et gérée par Lucien Eberhard.

www.bivouak.bio



AUDIGIER REND LA VIE PLUS BELLE !

Le métier des Travaux Publics est souvent la partie immergée d'un projet immobilier. Il est pourtant un rouage clé de la réalisation. Participant au terrassement, il apporte de la stabilité au projet de construction, prépare les canalisations des divers réseaux et délimite les espaces verts qui valorisent les lieux de vie.

« Le professionnalisme des réalisations est fondateur dans les projets que nous réalisons, garantissant ainsi un usage optimal pour les futurs utilisateurs. Créer des espaces agréables à vivre est notre crédo ! Nous veillons, en collaboration avec les architectes et paysagistes, à une gestion intelligente de l'eau et au respect du vivant ! Avec du mobilier urbain design et fonctionnel, nous sommes heureux de voir déambuler petits et grands dans les chemins que nous avons tracés pour eux. Chacune de nos réalisations fait notre fierté et donne de la valeur à la vie ! » précise Michael AUDIGIER, directeur d'AUDIGIER TP.

POUR LE RESPECT DU VIVANT !

Depuis plus de 30 ans, AUDIGIER TP est le partenaire de choix de la région Montélienne, reconnu pour son professionnalisme, la qualité de ses prestations et l'innovation de ses mises en œuvre. Avec une sensibilité accrue pour le développement durable, AUDIGIER recycle ses déchets inertes du BTP (graves) et réalise des bassins de rétention d'eau parmi les plus sophistiqués, pour optimiser espace et investissement.

AUDIGIER TP veille aussi au bien-être des aménagements extérieurs, en facilitant les espaces pour stationner les véhicules ainsi que les espaces piétonniers, pour le bonheur des grands comme des petits.

Prendre le temps de flâner dans des lieux ombragés, profiter du mobilier urbain le temps d'une pause. Autant de défis qui participent à valoriser le patrimoine et créer des espaces à vivre intensément !

« Bâtir aujourd'hui, c'est trouver l'harmonie d'un lieu confortable et respectueux de l'environnement dans lequel il est construit.

Demain, avec les architectures régénératives, nous serons sans doute capables de réparer les méfaits de l'homme vis-à-vis de la biodiversité et construirons des lieux réparateurs de la qualité de la terre, de l'air et de l'eau.

Nous participons à un avenir désirable ! » précise Michaël AUDIGIER.

30

années d'expérience

3000

projets réussis

3 M€

de CA annuel



THOMASSET

LE SECOND OEUVRE AU PREMIER

REPÈRES

- **1970** : Création de Thomasset par Edmond, le grand-père
- **1992** : Reprise par Gilles et Danièle, les parents
- **2011** : Arrivée d'Alexandre et Jean-Baptiste dans l'entreprise
- **2012** : Début d'Alexandre à la Fédération BTP 26-07
- **2022** : Reprise par Alexandre et Jean-Baptiste
- **2025** : Alexandre nommé Président de la Fédération BTP 26-07

THOMASSET

ALEXANDRE THOMASSET

ITINÉRAIRE D'UN JEUNE ENTREPRENEUR ENGAGÉ

Le chef d'entreprise et jeune président de la Fédération BTP Drôme Ardèche s'engage pour la défense des intérêts de son secteur dans un contexte économique des plus incertains.

PHOTO NICOLAS DACHE

« LE BTP A BESOIN DE NORMES RÉFLÉCHIES ET AIDANTES POUR MAINTENIR NOS ACTIVITÉS. »

Le BTP était-il une voie toute tracée pour vous ?

Pas du tout ! Mon grand-père a créé l'entreprise Thomasset en 1970 ; ont suivi mes parents, 22 ans plus tard. Je suis né et j'ai grandi dans cet univers, la maison familiale partageant le même terrain. Pour autant, je n'avais pas prévu de prendre la suite. Après deux masters en Droit, je m'orientais vers le concours d'inspecteur de police. Une blessure au genou lors d'un match de rugby en a décidé autrement.

En 2011, mes parents m'ont proposé de m'occuper des parties RH, appels d'offres et commerce. Mon frère Jean-Baptiste était déjà en alternance sur la partie opérationnelle. La transmission a commencé à ce moment-là.

Comment s'est passée la reprise officielle en 2022 ?

Sur le moment tout n'a pas été simple. Nous avons pris de plein fouet la hausse des prix des matériaux et les difficultés de recrutement post-covid. Il a fallu faire des choix, changer les habitudes, ce qui est délicat dans une entreprise qui a déjà 50 ans d'existence ! Bien que nous soyons complémentaires avec mon frère, nous n'avons pas trouvé notre "rythme" tout de suite. Nous avons voulu préserver l'organisation existante, ce qui n'était pas concluant avec le recul.

Thomasset fête ses 55 ans d'existence, comment portez-vous cet héritage ?

Le poids du nom est une grosse responsabilité. Mon frère et moi étions attendus "au tournant". Être le "petit-fils de" et le "fils de" ajoute une difficulté au rôle d'entrepreneur. J'ai traversé une période de fort stress et de surmenage la première année. Heureusement, ma femme a tiré la sonnette d'alarme à temps et j'ai pu me faire accompagner pour mieux dissocier vie pro et perso, mieux gérer le poids des responsabilités.

Et vous vous êtes ajouté des responsabilités avec la Fédération BTP ! Quel est le rôle de cette organisation ?

C'est une organisation patronale chargée de défendre les intérêts des entreprises, dirigeants et salariés du bâtiment et des travaux publics dans les instances locales et nationales. Elle joue également un rôle de conseiller auprès de ses adhérents : nos services experts répondent aux questions en matière de réglementation, gestion, écologie, etc. C'est aussi un lieu de solidarité professionnelle en favorisant les échanges et en proposant des formations. Plusieurs commissions sont également en place pour participer à l'innovation.

Comment êtes-vous arrivé à la Fédé ?

À mon arrivée chez Thomasset, l'antenne Drôme Ardèche a lancé une promotion de l'école supérieure des jeunes dirigeants, qui proposait des formations propres à la gestion d'entreprise. J'ai saisi l'occasion de faire partie de la première promo et ne le regrette pas ! J'y ai retrouvé l'esprit d'équipe que j'aime tant dans le rugby, j'y ai tissé des liens et je suis tombé dans la marmite de l'engagement !

Vous aviez d'autres fonctions avant celle de Président ?

Oui, je suis très présent au sein de la Fédé depuis une dizaine d'années. J'étais président de la section Plâtrerie Peinture,

membre de la commission sociale, président de la chambre Romans Royans Vercors et enfin président de la section métiers de finition au niveau régional. Je cherche justement mes remplaçants sur ces postes !

Comment s'est passée votre investiture ?

Cécile Gruat Laforme, ma prédécesseure, m'a parlé de la présidence dès 2023. J'ai pris le temps de discuter en famille et en entreprise pour m'assurer que c'était tenable personnellement et professionnellement. Elle a accepté de faire une année de transition pour me laisser le temps de me structurer. Nous en avons profité pour repenser l'organisation de Thomasset, mieux répartir les rôles selon les compétences, améliorer la communication interne et le suivi de la rentabilité. Etant beaucoup en extérieur, je dois savoir où en est l'entreprise en un coup d'œil.

En tant que Président, quel est votre programme ?

Mon premier enjeu va être de maintenir l'esprit corporate que Cécile a mis en place. Je me souviens encore de mes premières réunions il y a 10 ans : c'était la foire d'empoigne entre concurrents. Aujourd'hui, la fédération est davantage un lieu d'entraide. Chacun peut apporter aux autres pour avancer ensemble, contrairement à ce qui se fait dans les plus hautes sphères nationales... L'autre enjeu sera la communication. L'organisation manque de visibilité auprès de ses adhérents et du grand public. Nous avons une équipe de permanents très réactifs et compétents qui agissent au quotidien pour les entreprises du secteur, je veux mettre en avant ce qui est fait.

Quels sont aujourd'hui les enjeux du BTP ?

Comme dans tous les secteurs, nous constatons une trop grosse inertie dans les prises de décisions. Plusieurs facteurs l'expliquent : l'impact du budget national, des mesures incohérentes, le contexte international. Depuis ma prise de mandat, je n'ai quasiment eu aucun contact avec nos parlementaires locaux.

Comment envisagez-vous ces 3 années de mandat ?

Je vais m'appuyer sur ce qu'ont fait mes prédécesseurs et maintenir l'esprit d'équipe. Je pense avoir ouvert la voie à d'autres jeunes dirigeants du secteur en étant l'un des rares présidents de moins de 40 ans. Beaucoup sont dynamiques et travaillent déjà en commission pour penser le BTP de demain. L'écologie et le digital, notamment l'IA, font partie intégrante de notre secteur. Nous repensons nos façons de travailler pour être force de proposition et faciliter le quotidien de nos adhérents. ■

➔ En savoir + : www.thomasset-peinture.fr



CHIFFRES CLÉS

THOMASSET

- Une quarantaine de collaborateurs
- 45 % tertiaire 30 % marchés publics - 25 % particuliers
- 70 % en rénovation

FÉDÉRATION BTP 26-07

- Une douzaine de permanents
- 650 entreprises adhérentes de toute taille, soit 10 000 salariés



Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes

Maint.



Profitez de l'appui de notre réseau de partenaires professionnels sur toute la région et d'avantages à titre pro et perso en devenant **entrepreneur** !



Ouvrir en ligne mon compte professionnel

La vraie banque des **jeunes qui entreprennent.**

Partenaire de la



BANQUE
POPULAIRE 
AUVERGNE RHÔNE ALPES

Document à caractère publicitaire non contractuel.

Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes – Société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L512-2 et suivants du Code Monétaire et Financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit. Siren 605 520 071 RCS Lyon Intermédiaire d'assurance
N° ORIAS : 07 006 015 – Siège social : 4, boulevard Eugène Deruelle – 69003 LYON - N°TVA intracommunautaire : FR 00605520071. Crédit agence : White Mirror. Août 2025.

**BANQUE
COOPÉRATIVE ET LOCALE**



LES SERVICES AUX ENTREPRISES, NOUVEAUX MOTEURS DE COMPÉTITIVITÉ POUR LES ENTREPRISES DRÔMOISES

Longtemps considérés comme de simples fournisseurs, les prestataires de services aux entreprises s'imposent aujourd'hui comme des partenaires à forte valeur ajoutée. Dans un contexte de mutation numérique, de tensions RH et d'exigences accrues en matière de RSE, ces acteurs apportent expertise, agilité et solutions concrètes aux dirigeants.

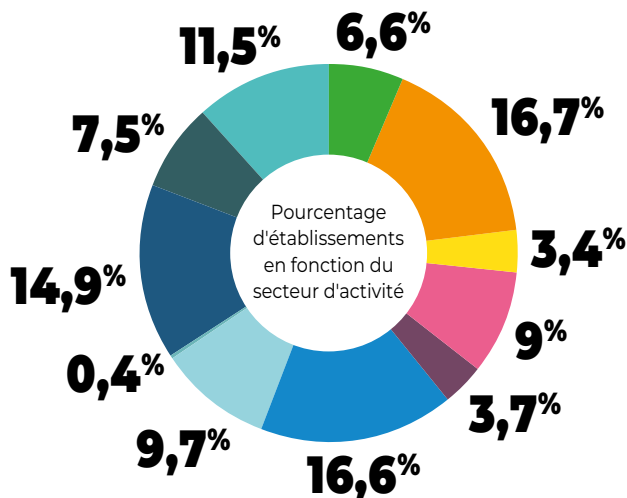


LES SERVICES ASSURENT **71%** DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES¹ **63%** DES ENTREPRISES DU TERRITOIRE

ayant engagé une transition numérique ont fait appel à un prestataire externe pour y parvenir²

1 www.business-services-expo.fr

2 CCI Drôme – Baromètre numérique local 2023



Secteurs d'activités

- Transports et entreposage
- Information et communication
- Activités immobilières
- Activités de services administratifs et de soutien
- Enseignement, santé humaine et action sociale
- Autres activités de services
- Hébergement et restauration
- Activités financières et d'assurance
- Activités spécialisées aux entreprises
- Administration publique
- Arts, spectacles et activités récréatives

DES BESOINS DE LONGUE DATE

Comme tout consommateur, les entreprises font appel à des prestataires externes pour des missions jusqu'alors spécifiques : comptabilité, entretien, intérim, conseil, etc. Car, finalement, le service aux entreprises, c'est l'ensemble des prestations fournies par une entreprise à d'autres entreprises.

Depuis un essor dans les années 1980, ce secteur est, en nombre d'emplois et en volume d'affaires, le principal moteur du secteur des services en général.

Deux grandes catégories d'activités s'y dégagent :

- **Les activités spécialisées, scientifiques et techniques :** activités juridiques et comptables, consultation, logiciels, ingénierie, etc.
- **Les fonctions support :** administratif, location, intérim, sécurité, propreté, communication, etc.

L'ensemble de ces services relèvent du fonctionnement global d'une entreprise, ce sont les "tâches de fond", parfois chronophages, mais toujours utiles au bon déroulé de l'activité, même si éloignées du cœur de métier.

La récente crise économique a encore plus incité les entreprises à se recentrer sur leur activité et, donc, à sous-traiter ces fonctions complémentaires. Pour l'entreprise cliente, c'est synonyme :

- **De gain de temps** sur des tâches techniques ou répétitives,
- **D'expertise** ciblée sur des domaines précis,
- **De flexibilité** (services à la carte, offres modulaires),
- **De modernisation** dans certains cas (ERP, cloud, IA),
- **D'évolution** des pratiques internes (RSE, QVCT).

L'externalisation s'accroît face à la rapidité d'évolution de certains secteurs (IT), les recherches d'économies d'argent et de temps, et le besoin accru de flexibilité. À tel point qu'aujourd'hui, recourir à des prestataires externes devient une clé stratégique de performance, quelle que soit la taille de l'entreprise.

Faire appel à des prestataires de services n'est plus réservé aux seules grosses entreprises. TPE et indépendants aussi peuvent recourir à des services externalisés qui s'inscrivent pleinement dans leur stratégie de développement.



En externalisant, l'entreprise choisit son prestataire et peut faire appel à une personne qualifiée et compétente, réduisant ainsi considérablement le risque d'erreurs.

Autre avantage : plus de flexibilité et moins de coûts. Le BtoB offre des services à la carte, pour mieux répondre à la demande au moment voulu, tout en maîtrisant son budget.

Cette évolution des services aux entreprises a transformé les relations entre l'entreprise cliente et l'entreprise prestataire. Celle-ci s'inscrit davantage dans une logique de partenariat, d'aide au pilotage.

RÉPONDRE À DE NOUVEAUX BESOINS

Les thématiques comme la cybersécurité, l'IA, le marketing digital ou encore l'écoresponsabilité s'inscrivent comme nouveaux moteurs de ce marché des services aux entreprises.

La gestion d'entreprise est bousculée par de nouvelles tendances technologiques, sociales, environnementales. Ces changements rapides imposent aux entreprises d'être suffisamment agiles pour se tenir à jour. Dans un tel contexte, l'externalisation trouve toute sa place.

Les petites entreprises, freelances et indépendants sont tout autant concernés par ces nouveaux besoins. Pour rester compétitives et maintenir leur productivité, les entreprises de toute taille ont intérêt à s'entourer d'experts. Au final, chacun son métier !



COMMERCE



HÔTELLERIE . RESTAURATION



ENTREPRISE



IMMOBILIER D'ENTREPRISE

VENDEZ . ACHETEZ . LOUEZ AVEC



MICHEL SIMOND

CABINETS EXPERTS EN CESSION ET REPRISE

BÉNÉFICIEZ D'UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Valorisation | Diffusion | Conseil | Mise en relation | Recherche de financement...

DRÔME - ARDÈCHE - CONFIEZ-NOUS VOTRE PROJET

7-8 place du Théâtre - 26200 MONTELIMAR - montelimar@msimond.fr

04 75 53 19 11

www.msimond.fr   

[FOCUS]

BUSINESS SERVICE EXPO



7 thématiques de services aux entreprises :



1.
Finance /
Gestion



5.
Bien-être /
Événementiel



2.
Numérique /
Informatique



6.
RH /
Formation



3.
Marketing /
Communication



7.
Collectivités /
Réseaux



4.
Services Généraux /
Entretien Infrastructure

100 exposants et 2000 visiteurs
attendus pour cette 1^{re} édition

1 agora centrale pour accueillir différents temps forts
8 conférences pour faciliter la gestion quotidienne
de l'entreprise.

➔ Infos pratiques **8 et 9 octobre 2025**
au palais des expositions Jacques Chirac
à Valence de 9h à 18h

UN AXE DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE LOCAL

En France, les activités de services aux entreprises représentent, en 2023, 52,1 % de la valeur ajoutée des services marchands (soit 211 milliards €)¹. Dans le contexte économique actuel, ce secteur reste porteur, notamment dans l'ingénierie, le conseil, la transition énergétique et le numérique.

Cependant, c'est un marché féroce, particulièrement compétitif au vu des nombreuses structures qui créent quotidiennement. C'est également un secteur instable, particulièrement sensible aux changements macroéconomiques.

Dans la Drôme, la création d'entreprises de services représente plus de 55 % des immatriculations annuelles et le secteur génère plus de 50 % de la valeur ajoutée du département, avec une large part aux services aux entreprises².

Il s'agit donc d'un pilier essentiel de la performance économique locale. Les entreprises du territoire misent sur les expertises externes pour accélérer et consolider leur croissance. Bien plus qu'une sous-traitance classique, les entreprises locales créent de véritables partenariats pour soutenir la dynamique économique drômoise.

Ces évolutions sont soutenues par les CCI de la Drôme et de l'Ardèche avec la création de programmes territoriaux (ImpulCCI on en IA) et d'événements dédiés.

Le BtoB est bien souvent un secteur confidentiel, fonctionnant davantage au bouche-à-oreille. Pour permettre aux entreprises demandeuses et aux prestataires de services de se rencontrer, la CCI a imaginé un salon unique en son genre : le Business Services Expo. La responsable de ce Salon, Laurence Guillaud, développe : « *Vitrine des savoir-faire des entreprises de services de notre région, le nouveau salon des services va se distinguer par son approche différente : les entreprises exposantes offrent des prestations essentielles pour le bon fonctionnement quotidien d'autres sociétés... Pour l'instant, ce salon des services est l'un des seuls dans ce domaine, c'est donc une réelle opportunité.* »

Ce type de salon est particulièrement apprécié des prestataires de services pour présenter leurs offres, mais aussi des entreprises clientes qui peuvent "mettre un humain" derrière la proposition. ■

¹ www.insee.fr/fr/statistiques/8208982

² CCI Drôme, INSEE, 2023-2025



© Delmarty

3 QUESTIONS À... Romain Sadak,

ÉLU CCI RÉFÉRENT DU SALON BUSINESS SERVICES EXPO

Comment est venue l'idée d'un salon dédié aux services aux entreprises ?

La CCI organisait déjà un salon annuel de la sous-traitance industrielle, le RSD3. Faisant doublon

avec le Global Industrie de Lyon, il a été décidé de le rendre bisannuel. De plus, ce salon se limite à la sous-traitance industrielle, alors que les entreprises de tout secteur et de toute taille ont besoin d'externaliser certaines missions. Nous avons donc eu envie de proposer un salon élargi à tous les services BtoB pour toutes les entreprises de Drôme-Ardèche.

Quels intérêts ont les professionnels d'exposer à ce salon ?

L'objectif du salon est de rassembler en un même endroit l'intégralité de ce qui est proposé sur notre territoire en termes de services aux entreprises. L'offre est conséquente en Drôme-

Ardèche, du service le plus classique, d'expertise-comptable par exemple, à celui plus innovant, comme la végétalisation des espaces de travail. Pour la centaine d'exposants, ce sera l'occasion de faire connaître leur proposition de services à un visitorat exclusivement professionnel.

Pourquoi sera-t-il intéressant de visiter ce salon ?

Les entreprises pourront trouver, en un seul et même endroit, toutes les entreprises implantées localement pouvant répondre à différents besoins, même ceux qu'elles n'ont pas encore identifiés. Quand on parle de services BtoB, on constate une certaine routine, des habitudes bien ancrées chez les entreprises utilisatrices. Sauf grosses difficultés, on ne change pas souvent d'expert-comptable ou de prestataire d'entretien, alors qu'une autre proposition peut exister sur le territoire et mieux répondre à notre besoin. En visitant ce salon, les professionnels prendront conscience des différences pouvant exister entre les prestations, ils pourront se questionner sur la pertinence de l'offre qu'ils ont choisie. ■

Centre commercial des portes de Provence à Montélimar



SARL, centre commercial des portes de Provence
67, Montée de Saint Menet - bâtiment A 13011 Marseille

Gérant : Alain BOYADJIAN - 04 91 11 81 81

PROMOTEUR CONSTRUCTEUR INVESTISSEUR IMMOBILIER COMMERCIAL

TÉMOIGN 4GES

COMMENT JE FACILITE LA VIE DES ENTREPRISES

Gestion Consultance,
une expertise engagée aux côtés
des dirigeants

« Les fonctions support ont évolué : elles représentent davantage d'enjeux financiers, elles sont un maillon crucial de la chaîne en entreprise, notamment pour les plus petites d'entre elles. » C'est le constat qui a mené Sabrina Cyrille à créer Gestion Consultance en 2024. De sa carrière éclectique, allant de 10 années aux Spahis au monde de l'architecture, en passant par la grande distribution et le travail temporaire, elle s'est forgé une expérience solide et transversale qui lui permet de proposer de nombreuses prestations aux entreprises du terri-

toire, quel que soit leur secteur d'activité.

Gestion Consultance adopte une approche globale permettant à chaque structure d'atteindre ses objectifs. Réponse aux appels d'offres, création de brochure, recrutement, gestion administrative et comptable, suivi des formations, etc. « Une assistante doit savoir toucher à tout aujourd'hui, être suffisamment curieuse pour accompagner l'entreprise dans ses défis du quotidien. » Sa rigueur, son exigence et sa ténacité font de Sabrina un atout pour ses clients. Pouvant se consacrer à leur cœur de métier, ils délèguent avec confiance toutes les fonctions support chronophages pour eux. « Gestion Consultance, c'est à la fois du service et de l'humain, nous sommes davantage dans une relation de partenariat que dans une logique client-fournisseur. » Alors que les offres BtoB se multiplient, Sabrina alerte : « Beaucoup vendent du rêve sans avoir l'expérience ni les compétences nécessaires. » Dans un marché où le discours commercial l'emporte (trop) souvent sur la réalité, l'expertise doit être un critère clé pour que les entreprises s'entourent de prestataires fiables. ■

➔ En savoir + : www.gestion-consultance.fr

Faraglo, un service aux entreprises
humain à tous les niveaux

Depuis 2014, Faraglo propose un service innovant aux entreprises : la mise à disposition de personnel en temps partagé. Plusieurs constats ont mené Céline Magnen à lancer ce groupement d'employeurs : des difficultés à recruter en temps partiel d'un côté, des temps partiels subis de l'autre. La proposition séduit les entreprises de tout secteur ayant besoin de s'entourer d'une compétence spécifique, sans pour autant occuper un temps plein. « La gouvernance en SCIC participe à l'ADN de Faraglo, la solidarité n'est pas que financière, elle est aussi humaine. »

Faraglo met à disposition des salariés, embauchés en CDI et sociétaires, sur des fonctions support (RH, QSE, communication/marketing, administratif polyvalent, finances). « Ce sont quasiment les mêmes pôles de compétences depuis le début, nous avons diversifié les niveaux d'expertise au sein de chacun. » Suivant les besoins de ses clients-sociétaires, Faraglo a enrichi la proposition de nouvelles compétences (RSE, import-export, juridique, etc.) et de services RH (recrutement, coaching, médiation). En cherchant le "match" parfait, autant pour l'entreprise que pour le salarié, Faraglo installe une relation de partenariat durable. « Les entreprises utilisatrices s'engagent sans s'enfermer, cette flexibilité est appréciée quand on n'a pas la capacité d'embaucher à temps plein. » Faraglo comptera parmi les exposants du Service Business Expo pour s'inscrire dans son écosystème. « On ne sait jamais vraiment quels sont les services proposés autour de nous, ce sera une bonne occasion de le découvrir ! » ■

➔ En savoir + : faraglo.fr



© Marianne Louge

Sabrina Cyrille,
Consultante administrative

© Delmarty

Céline Magnen, créatrice et dirigeante de Faraglo

ZOOM EXPOSANT

KEE'NERGY aide les organisations à maîtriser leur budget énergie

Intervenant uniquement en BtoB, Kee'nergy accompagne autant les collectivités publiques que les entreprises privées dans la rédaction et le suivi de leurs marchés/contrats d'énergie, soit par des prestations d'AMO (assistance à maîtrise d'ouvrage), soit par du courtage. « *Bien plus qu'une prestation one shot, nous accompagnons nos clients dans leur prise de décision en leur apportant toutes les informations utiles au bon moment. Nous sommes vigilants aux conditions des différents contrats et aidons ainsi les structures à mieux anticiper leur gestion budgétaire.* »

Le principal intérêt pour les professionnels de faire appel aux services de Karel Navrot est d'optimiser leur budget énergétique et de ne pas attendre le dernier (mauvais) moment pour renégocier leur contrat. « *C'est une façon d'assurer la pérennité des organisations privées, nous l'avons vu avec la flambée des tarifs de l'énergie !* »

L'entreprise ne travaille que peu avec les entreprises locales. « *La participation au Business Services Expo permettra de se faire identifier sur le territoire local. Participer à ce salon est une bonne façon de créer du lien, de montrer notre sérieux et de rassurer les entreprises aujourd'hui fortement sollicitées par de nombreuses propositions de services.* » Depuis 2021, Karel a constaté une évolution dans sa clientèle. D'abord orientée vers les PME et grands comptes, Kee'nergy accompagne de plus en plus de TPE et d'indépendants pour qui 10 à 15% d'économies sur le budget énergétique est un véritable bénéfice pour la compétitivité ! ■

En savoir + : **keenergy.fr**



Karel Navrot a été le premier exposant à valider sa participation au Salon Business Services Expo.



Charpente bois sur mesure

- Charpente Tradi
- Ossature Bois
- Abris Voiture
- Pergolas

Chaque projet est unique
CONTACTEZ-NOUS
info@provence-sciage.com



POURQUOI J'AI CHOISI D'EXTERNALISER ?

Ballay Architecte, l'externalisation pour plus de sérénité et compétitivité



Benjamin Ballay, Architecte

Depuis sa création en 2014 par Benjamin Ballay, le cabinet Ballay Architecte est passé d'1 à 12 collaborateurs. Une croissance qui a fait naître différents besoins de prestations externes, notamment celui d'une assistante administrative. L'agence fait d'abord appel à des assistantes externalisées qui donnent entière satisfaction. Mais finalement le poste s'avère plus stratégique et rempli qu'imaginé. L'agence s'oriente donc sur une embauche à plein temps.

Alors que cette première expérience n'est pas concluante, Benjamin fait confiance à Faraglo pour la mise à disposition d'une assistante, qui sera embauchée à temps plein rapidement. « *Faraglo a ce talent de trouver la bonne personne tant en savoir-faire qu'en savoir-être. Je fais donc aussi appel à eux pour m'aider au recrutement.* » Grâce à une bonne compréhension de l'agence, Faraglo a facilité la construction d'une équipe soudée et impliquée.

« *En 11 ans d'entrepreneuriat, j'ai compris qu'on ne pouvait pas tout savoir et qu'il fallait s'entourer de ceux qui savent !* » L'agence s'entoure d'experts pour le management, l'informatique, la compta de gestion ou de chantier. « *Externaliser nous apporte une crédibilité et un sérieux salués par nos clients.* » L'externalisation, plus pérenne que la simple sous-traitance, diminue le risque de se tromper et apporte de la sérénité.

Pour cela, encore faut-il trouver le bon prestataire, « *celui qui maîtrise son sujet et avec lequel on peut se dire les choses, les bonnes comme les moins bonnes* », confie Benjamin. ■

➔ En savoir + : www.agences.archi/ballay-architecte

CADRA, l'externalisation comme source d'épanouissement pour tous

Lui-même prestataire BtoB, le cabinet d'avocats CADRA, spécialiste en Droit des affaires, externalise certaines de ses fonctions support. « *Comme nombre de TPE-PME, nos besoins en communication n'occupent pas une personne à temps plein* », confie Sophie Wattel, avocate en Droit du Travail. Depuis 7 ans, le cabinet fait confiance à Faraglo. À l'époque, « *il était facile de trouver un prestataire pour des besoins ponctuels en communication (logo, site), c'était plus compliqué pour la communication récurrente type newsletter.* »

La proposition de mise à disposition de collaborateurs en temps partagé séduit le cabinet autant pour la flexibilité qu'elle permet que pour la garantie d'une personne compétente et épanouie. « *Dans ce modèle, la salariée ne subit pas le temps partiel, sa durée de travail est complétée par ailleurs selon ses choix.* » La mise à disposition est un véritable partenariat, permettant au cabinet de disposer d'une salariée pleinement compétente, qui peut échanger avec ses pairs au sein de Faraglo pour rester à jour, et pleinement intégrée au sein de l'équipe : « *on la voit moins souvent, mais elle fait tout autant partie de l'équipe !* »

Sophie Wattel recommande régulièrement cette externalisation spécifique, particulièrement adaptée aux TPE et indépendants. « *Toutes les structures ont besoin de compétences spécifiques sans pouvoir occuper un temps plein, le chef d'entreprise ne peut pas tout faire !* » C'est, pour elle, une solution idéale pour allier le besoin de souplesse et d'expertise, en lien avec les valeurs de son entreprise. ■

➔ En savoir + : cadra.fr



Sophie Wattel, avocate en Droit du travail

SPIE CityNetworks

PARTENAIRE DE LA PERFORMANCE DES TERRITOIRES



Réseaux d'énergie : réseaux électriques - réseaux gaz - énergies renouvelables

Réseaux numériques : réseaux fixes (FTTx, réseaux d'initiative publique) - réseaux mobiles (4G, 5G, WiFi)

Service à la cité, aux territoires et aux citoyens : éclairage public - signalisation lumineuse tricolore - vidéoprotection - aménagements urbains - IoT - hypervision

Transport et Mobilité : électromobilité - infrastructures routières - tunnels - infrastructures de transports collectifs - maintenance - systèmes applicatifs

SPIE, l'ambition partagée

www.spie.com

SPIE

Ynov'iT GROUPE

Ynov'IT accompagne les entreprises dans leur transformation digitale. Grâce à l'expertise de nos équipes et à nos solutions innovantes, simplifiez vos processus métiers, optimisez votre gestion et réussissez pleinement votre transition numérique pour gagner en efficacité et en performance.

Ynov'IT PRINT	Ynov'IT DEMAT	Ynov'IT SERVICES
EQUIPEMENTS PERFORMANTS	SOLUTIONS INNOVANTES	TRANSFORMATION DIGITALE
Bénéficiez de l'expérience reconnue de Xerox® grâce à des innovations technologiques continues, adaptées à toutes les entreprises, quels que soient leur secteur d'activité et leur taille.	Avec la solution Zeendoc, dématérialisez et automatisez facilement la gestion de vos documents. Simplifiez le traitement, améliorez la traçabilité et gagnez en productivité grâce à une solution intuitive et sécurisée.	Intégrateur de la solution Odoo, nous vous accompagnons dans l'optimisation de vos processus, l'automatisation des tâches et l'amélioration de la gestion de votre activité pour une meilleure compétitivité.

Contactez nous

E-MAIL: contact@ynov.it | TELEPHONE: 0 800 209 509 | SITE WEB: www.ynov.it

AGENCES : Paris | Saint-Etienne | Brian | Valence | Montélimar | Aix-en-Provence



SYTRAD
SYNDICAT DE TRAITEMENT
des déchets Ardèche Drôme

Trier - Traiter - Valoriser

On a (presque) les mêmes machines au centre de tri...

Inscrivez-vous vite aux visites sur sytrad.fr

Centre de tri des collectes sélectives **metriopolis** à Portes-lès-Valence

+ LUDOVIC BEAU **LA CAVE DE TAIN PARIE SUR L'AVENIR**

PHOTOS NICOLAS DACHE ET CAVE DE TAIN



En dépit des difficultés actuelles de la filière viticole – baisse de la consommation, changement climatique, hausse des charges... – la Cave de Tain garde le cap et poursuit son plan d'investissement, après l'inauguration d'une nouvelle ligne d'embouteillage l'an dernier. Forte de ses 70 salariés, 250 vignerons adhérents et 1 150 hectares de vignes autour de 5 AOC (Crozes-Hermitage, Hermitage, St Joseph, Cornas et St Péray), la cave coopérative s'impose plus que jamais comme une référence en matière d'œnologie et d'œnotourisme au cœur de la Vallée du Rhône septentrionale. Une notoriété qui prend de l'ampleur avec l'ouverture début juin du restaurant "Le Fief de Gambert", une ode au vin et à la gastronomie au cœur des vignes.

« C'est un signe fort envoyé au marché » assure Ludovic Beau, directeur de la Cave de Tain, à propos de la décision du Conseil d'Administration de maintenir 7,5 M€ d'investissements dans un contexte économique incertain et une filière chahutée. « Nous avons la chance de moins subir la crise et nous croyons fermement en nos vins et nos vignerons. » C'est pourquoi 6 M€ seront prochainement consacrés à augmenter la capacité de vinification de l'établissement de 20 000 hectolitres afin de maintenir le niveau qualitatif des vins produits, tandis qu'1,5 M€ permettront d'assurer la mise en conformité de la Cave au regard de ses effluents. « Les moyens collectifs de l'agglomération ne sont plus suffisamment dimensionnés. D'ici fin 2026, nous effectuerons le pré-traitement de nos rejets grâce à la construction d'un site spécifique sur notre site historique en centre-ville. » L'an dernier déjà, la Cave a inauguré une nouvelle ligne d'embouteillage d'une capacité de 6 000 bouteilles/heure pour un montant de 5,6 M€. « Nous clôturons aujourd'hui le programme d'investissements après les 4 phases précédentes : la création de la boutique au bord de la Nationale 7, l'aménagement des équipements en faveur des vins issus de l'agriculture biologique, l'extension du bâtiment de stockage de la Cave et la création de la Villa Caroube en 2023. » Consciente de la nécessité de se diversifier et d'ouvrir de nouvelles opportunités, l'équipe de direction s'est lancée en 2025, en accord avec le Conseil d'Administration, un nouveau défi avec la reprise en direct

de l'exploitation du restaurant *Le Fief de Gambert*, victime d'un incendie en août 2022. « Ce lieu idyllique, au cœur de la colline de l'Hermitage, incarne parfaitement nos vins et le terroir. » Pour aller encore plus loin dans sa démarche de représentation, la Cave de Tain est partie prenante du projet de labellisation de la Vallée du Rhône Nord à l'UNESCO ; elle fera également partie des grands noms du vin de la future Aventure Gastronomique à Valence. De quoi assurer les beaux jours d'un établissement bientôt centenaire ! ■

➔ En savoir + : www.cavedetain.com/fr

+ CHIFFRES CLÉS

- **32,9 ha** en propriété : **24 ha** en Hermitage ; **5 ha** en Crozes-Hermitage ; **3 ha** en Cornas et **0,9 ha** en Saint-Péray
- **88%** de la part de la production en appellations
- **260 hectares** en agriculture biologique
- **250 associés** coopérateurs et **78 salariés** dont **4** à Terres de Syrah
- **90 000 visiteurs** de la boutique de la Cave de Tain chaque année
- **15 M€** d'investissements réalisés en 2022/2023
- **+ 7,5 M€** en 2025/2026
- **75%** du chiffre d'affaires bouteilles réalisé en France

1 L'incendie

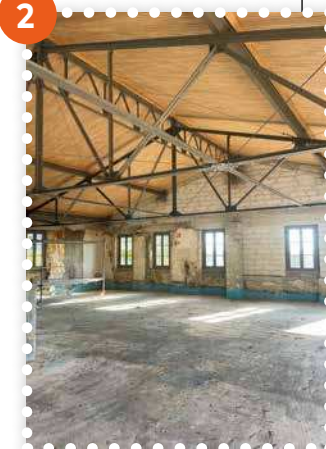
29 août 2022. Un court-circuit électrique déclenche un départ de feu au sein des combles du restaurant, alors géré par le chef Mathieu Charton. L'incendie détruit rapidement la toiture et la salle de séminaire à l'étage. Le bâtiment, ancienne maison du fondateur de la Cave de Tain Louis Gambert de Loche, avait été entièrement restauré en 2007. Il faut attendre début 2023 pour que l'expertise de l'assurance rende ses conclusions et ouvre la voie à un nouveau départ pour Le Fief de Gambert.



Le Fief de Gambert renaît de ses cendres

2 Le projet de reconstruction

2023 est une année de réflexion pour le comité de direction de la Cave de Tain. Une reconstruction totale et à l'identique du bâtiment est exigée dans le cadre du classement de la colline de l'Hermitage. Un avant-projet sommaire voit le jour fin 2023, sous les conseils de l'architecte tainois Joseph O'Sullivan du cabinet Norma Architecture. Le projet est finalement validé en avril 2024 : ce sera un restaurant au rez-de-chaussée et une salle de séminaire à l'étage, le tout en exploitation directe par la Cave de Tain.



3 1 an de travaux

La première pierre des travaux est donnée dans la foulée. Plus d'une vingtaine d'entreprises locales interviennent sur le chantier : maçonnerie, charpente, doublage métal, électricité, ferronnerie, etc. « La plupart des artisans avaient déjà travaillé avec nous pour la rénovation de la Villa Caroube. Soutenir l'économie du territoire fait partie de l'ADN de la Cave dans le cadre de sa démarche RSE » affirme le Directeur Général Ludovic Beau. Montant de l'investissement pour la rénovation du bâtiment : 1,1 M€.



4 Le second œuvre et la décoration

L'équipe dirigeante de la Cave souhaite un projet collectif qui implique à la fois les coopérateurs et les salariés. Côté déco, elle opte pour une ambiance moderne qui reprend les codes d'une



5 La mise en route du restaurant

Pour assurer la gestion en direct du restaurant, nouvelle corde à son arc, la Cave de Tain fait appel à un professionnel du métier, Christophe Le Bozec. « Il nous a apporté son expertise vis à vis du concept du restaurant, du process, de la cuisine ou encore de la salle. » C'est aussi

lui qui a géré le recrutement de l'équipe, notamment le chef romain Simon Taravello, expatrié en Espagne pendant quelques années avant de revenir en France. La carte du restaurant se compose ainsi de tapas et de plats d'inspiration méridionale à base de produits bio et locaux, le tout accompagné exclusivement de vins de la Vallée du Rhône septentrionale. « Cette expérience gastronomique et sensorielle permet à la Cave de Tain de compléter son offre de vins à travers un projet qui a du sens. »



maison traditionnelle vigneronne, que ce soit la charpente métallique de type Eiffel, les parquets bois ou le sol Terrazzo, réalisation de la maison Fayolle. « Nous avons même ajouté une génoise de toiture, élément typique de l'époque de construction du bâtiment à la fin du 19^e siècle. »



6 Le Salon Gambert

Parce que la clientèle d'affaires représente le cœur de cible du restaurant pour le déjeuner, le Fief de Gambert propose une salle de séminaire entièrement équipée à l'étage. La table privée du "Salon Gambert" peut accueillir jusqu'à 24 personnes et bénéficier de la cuisine du chef. Pour allier travail et plaisir, les entreprises ont la possibilité de faire appel à Terres de Syrah, l'agence

SORAYA KHODJA,

RESPONSABLE DU SERVICE CRÉATION, REPRISE, TRANSMISSION D'ENTREPRISE À LA CCI DE LA DRÔME

MICRO-ENTREPRISE : TOUT SAVOIR AVANT DE SE LANCER

Envie d'entreprendre ? La micro-entreprise séduit par sa simplicité, mais un lancement réussi ne s'improvise pas. De l'idée au premier client, en passant par les démarches et les pièges à éviter, découvrez les secrets d'un démarrage solide.

La micro-entreprise attire de nombreux créateurs. Pourquoi ce régime séduit-il autant ?

Sa simplicité. Le régime de la micro-entreprise offre un cadre administratif et fiscal allégé : déclaration en ligne rapide, comptabilité simplifiée, charges sociales proportionnelles au chiffre d'affaires. C'est idéal pour tester une idée, lancer une activité complémentaire ou démarrer une aventure entrepreneuriale sans se noyer dans la complexité.

Avant de se lancer, quels sont les tout premiers réflexes à avoir ?

Le premier réflexe, c'est de clarifier son projet. Trop de créateurs se lancent sans avoir défini précisément leur offre, leurs clients cibles ni leur modèle économique. Une micro-entreprise reste une vraie entreprise : elle doit répondre à un besoin. Ensuite, il faut vérifier la faisabilité : certaines professions sont réglementées (activités artisanales, libérales, immobilier, transport) d'autres nécessitent des formations obligatoires (restauration, débit de boissons).

Comment choisir son activité et vérifier qu'elle est viable ?

L'étude de marché est incontournable, même à petite échelle. Qui sont vos concurrents ? Quel prix pratiquent-ils ? Quelle valeur ajoutée pouvez-vous proposer ? Il ne s'agit pas d'un document universitaire mais d'une démarche pragmatique : aller sur le terrain, interroger des clients potentiels, analyser les tendances locales. Beaucoup de micro-entrepreneurs échouent non pas à cause d'un manque de compétences techniques, mais faute d'anticipation commerciale.

La question du financement se pose-t-elle aussi pour une micro-entreprise ?

Oui, même si l'investissement de départ est souvent limité. L'auto-financement est courant, mais il existe des aides précieuses : dispositifs d'accompagnement régionaux, prêt d'hon-



neur, exonérations (ACRE). L'important est d'évaluer ses besoins réels : matériel, communication, trésorerie pour les premiers mois. Une bonne gestion de trésorerie est vitale.

Quels sont les points de vigilance sur le plan administratif ?

Bien choisir son activité principale lors de la déclaration, car elle détermine le code APE et les cotisations sociales. Ensuite, comprendre son régime fiscal : impôt sur le revenu ou prélèvement libératoire ? TVA franchise ou option ? Enfin, tenir à jour son livre de recettes, conserver les factures et déclarer son chiffre d'affaires régulièrement. La simplicité du régime ne dispense pas de rigueur.

Quels conseils donneriez-vous pour réussir ses premiers mois ?

Soigner sa visibilité dès le départ : un profil clair sur les réseaux sociaux, un support de communication efficace, une carte de visite, un bouche-à-oreille actif. Et surtout, ne pas rester isolé : rejoindre des réseaux d'entrepreneurs, s'appuyer sur la CCI, bénéficier d'ateliers collectifs. Le partage d'expériences évite bien des erreurs.

En résumé, quel est "le secret" pour réussir ?

Démarrer petit mais structuré. Se fixer des objectifs réalistes, rester curieux, apprendre en permanence et garder le contact avec ses clients. La micro-entreprise est une formidable porte d'entrée vers l'entrepreneuriat. Elle permet d'oser, à condition d'être préparé et bien entouré. ■



En savoir + : **04 75 75 70 16, creation@drome.cci.fr**

LES PROCHAINS RENDEZ-VOUS MICRO-ENTREPRISE

23 octobre / 4 décembre :

Atelier **Comprendre la micro-entreprise**, CCI Valence

12 novembre :

Atelier **Micro-entrepreneurs, ce que vous devez savoir !**,
forum "Osez l'entreprise", Guilhaud-Granges



PRO

**FACILITEZ VOTRE
TRANSITION VERS
LA FACTURE
ÉLECTRONIQUE AVEC
SOLUTIONS PRO E-FACTURES**

**Emettez, recevez, payer et encaisser facilement
en automatisant le traitement
de vos factures.**

Crédit  Mutuel

Service fourni par EURO-INFORMATION ÉPITHÈTE.

EURO-INFORMATION ÉPITHÈTE, SAS, au capital de 3500000 euros dont le siège social est au 4 rue Frédéric-Guillaume Raiffeisen 67000 Strasbourg, inscrite au RCS de Strasbourg sous le n° 822 035 242. ICS : FR53ZZZ818DC4 Emetteur : EURO-INFORMATION ÉPITHÈTE.

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 5 458 531 008 euros, 4 rue Frédéric-Guillaume Raiffeisen, 67913 Strasbourg Cedex 9, RCS Strasbourg B 588 505 354 – N° Orias : 07 003 758. Banques régies par les articles L.511-1 et suivants du Code monétaire et financier.

JOURNÉE RSE D'INSPIRATION POUR PASSER À L'ACTION

20 NOVEMBRE 2025

**SALLE AGORA
GUILHERAND-GRANGES**

14H > 22H30

4^{ème}
édition

**ATELIERS
TROPHÉES RSE
CONFÉRENCE
JEAN-PIERRE GOUX
BUFFET & SOIRÉE
NETWORKING**

Informations & inscriptions www.dynamicr.fr

[cahier CCI]

RETOUR EN IMAGES



6 JUIN

Visites d'entreprises sur le territoire d'Arche Agglo

Elus et collaborateurs CCI, accompagnés d'élus locaux, sont allés à la rencontre de 3 entreprises donatienes : restaurant Chez Théo, Opti'Soin et CNM Process. Cette visite a été organisée dans le cadre du partenariat entre ARCHE Agglo et la CCI de la Drôme, favorisant l'émergence d'actions et de projets s'inscrivant dans le cadre de la politique économique de la communauté d'agglomération, en faveur du développement des Très Petites Entreprises (TPE). ■



26 JUIN

Participation à l'Afterwork Running

Cette année, 3 équipes, soit 12 coureurs – collaborateurs et élus – ont porté fièrement les couleurs de la CCI de la Drôme à l'occasion de la course inter-entreprises qui se déroule chaque année à Valence, sur le site de l'Epervière. Un beau challenge qui a mobilisé 650 équipes, 2 600 coureurs et 150 entreprises du territoire, autour des valeurs du sport. ■



10 JUILLET

Journée Interclubs à Montélimar

Plus de 160 participants pour cette nouvelle édition de l'Interclubs "La Drôme en Réseaux" qui a pris place cette année à Montélimar. Lors d'un après-midi convivial avec "Escape Nougat" au cœur de la ville commerçante, et d'une soirée networking dans le cadre enchanteur du Manoir du Roure, les membres de 15 clubs d'entreprises drômoises se sont rencontrés, ont échangé, se sont connectés pour faire bouger le territoire. ■



10 JUILLET

Signature d'une convention de partenariat avec Montélimar Agglo

Ce partenariat formalise une collaboration étroite entre les deux institutions, avec pour objectif de renforcer l'attractivité, la compétitivité et la dynamique entrepreneuriale locale. Elle prévoit la mise en œuvre d'actions conjointes dans plusieurs domaines clés : accompagnement des entreprises, animation économique, développement de la formation professionnelle, appui à l'innovation et structuration de filières stratégiques comme le nucléaire. ■

[LES INFOS DU RÉSEAU]

NOUVEAU CAP POUR LE PORT DE COMMERCE DE VALENCE

Depuis le 1^{er} juillet, la CNR a désigné *Rhône Modal Shift* comme nouveau gestionnaire du port de commerce. Une gouvernance renouvelée pour accompagner le report modal et la décarbonation du fret.

Depuis 1978, la CCI de la Drôme gère le port de commerce de Portes-lès-Valence. Ce rôle historique évolue aujourd'hui avec l'arrivée d'un nouveau gestionnaire : Rhône Modal Shift, société créée par le logisticien international Rhénus (51 %), la CCI Nord Isère (20 %), la CCI de la Drôme (20 %) et Report Modal (CCI Auvergne-Rhône-Alpes, 9 %). Ce consortium a remporté l'appel d'offres lancé par la Compagnie Nationale du Rhône (CNR), concessionnaire de l'État, pour l'exploitation des ports publics de fret du Rhône.

Ce changement s'inscrit dans une stratégie nationale : renforcer l'axe Méditerranée-Rhône-Saône et accompagner la transition vers une logistique décarbonée. Les ports de Vienne Sud et Portes-lès-Valence bénéficieront ainsi d'investissements conséquents, à hauteur de 80 millions d'euros, pour moderniser les infrastructures et développer le transport fluvial et ferroviaire.



L'annonce officielle du lauréat à l'exploitation du port de commerce s'est déroulée le 18 juillet dernier en présence des principaux acteurs économiques et politiques du territoire.

« Les travaux vont commencer l'année prochaine et dureront cinq ou six ans », affirme Jean-Marc Thomas, directeur général Rhénus Partnership France. Les investissements porteront à la fois sur la modernisation des installations vieillissantes et sur l'ajout de moyens de manutention.

Intégré à une plateforme trimodale de 45 hectares, le port de Portes-lès-Valence a traité en 2024, 80 000 tonnes par voie d'eau et 171 000 tonnes par rail. Rhône Modal Shift vise à doubler ces volumes d'ici 2032, avec l'appui de 1 million d'euros de CNR. L'enjeu est majeur : contribuer à retirer 120 000 camions par an de la vallée du Rhône.

Avec cette nouvelle dynamique partenariale, le port de commerce de Valence affirme plus que jamais son rôle stratégique dans l'économie drômoise et la transition écologique du transport. ■



TROPHÉES DU COMMERCE LA DRÔMOISE BOCOLILA LAURÉATE NATIONALE

Triple Championne ! Camille Corfa, fondatrice de *Bocolila by Tastem* a obtenu la 3^e place du Trophée du Commerce au niveau national, après avoir remporté la 1^{ère} place à l'échelon régional et départemental. Elle a conquis les différents jurys grâce à son offre de plats mixés en bocaux, savoureux et nutritifs, pensés pour les personnes âgées, accidentées ou en situation de handicap. Une belle reconnaissance ! ■



En savoir + : www.bocolila.fr

Camille Corfa, fondatrice de Bocolila by Tastem



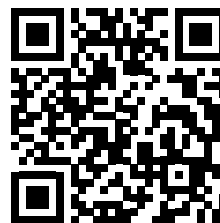
L'événement incontournable des services aux entreprises en Auvergne-Rhône-Alpes



*Entreprises, porteurs de projets,
Commerçants, artisans,
Professions libérales, collectivités...*

Venez trouver des solutions concrètes pour vos besoins
en RH, Formation, Gestion, Marketing, Communication, Informatique,
Entretien, Services généraux...auprès de 100 entreprises du territoire

Demandez
votre e-badge



*BSE, le RDV des décideurs d'entreprises et des prestataires de services
Prenez une longueur d'avance, le prochain rendez-vous est dans deux ans !*

SUIVEZ-NOUS



Organisé par



CCI DRÔME

[L'INTERVIEW COLLABORATEUR]

MÉLANIE SIMON, RESPONSABLE DU SERVICE PERFORMANCE DES ENTREPRISES

Mélanie a rejoint la CCI Drôme en 2011 en tant que conseillère innovation. Depuis 2023, elle manage le service Performance des entreprises, qui accompagne les TPE, PME, de l'industrie, services à l'industrie, commerces et acteurs touristiques dans leur développement.

Peux-tu nous parler de ton parcours et de ton rôle aujourd'hui à la CCI ?

Après deux Bac+5 – un master en conception de produits et innovation, et un master en stratégie marketing, commercial et communication – j'ai débuté ma carrière comme cheffe de produit. En 2011, j'ai intégré la CCI de la Drôme en tant que conseillère innovation, avec pour mission d'accompagner les entreprises sur cette thématique et d'animer des ateliers. En 2017, j'ai pris la responsabilité du service Industrie – Innovation – Environnement, puis en 2019, j'ai également repris le service International en fusionnant les deux équipes. Enfin, en 2023, le service TPE – Commerce – Tourisme a été intégré pour former le service Performance des entreprises, que je manage aujourd'hui.

Peux-tu nous parler de ce service Performance des entreprises et de vos missions ?

Notre équipe compte 15 personnes : 12 conseillers d'entreprises spécialisés et 3 personnes en transversal. Notre mission est d'accompagner les entreprises dans leur développement, en restant sur un rôle de conseil. Nous agissons dans le cadre d'une mission de service d'État : informer, répondre aux questions, conseiller et accompagner. Nous analysons les besoins des entreprises, identifions leurs points forts et axes d'amélioration, et proposons un plan d'actions que nous aidons à mettre en œuvre aux côtés des dirigeants. J'ai plaisir à manager cette équipe de conseillers qui apportent une valeur ajoutée réelle aux entreprises drômoises... parole de chef d'entreprise !

Nos actions se déclinent en cinq axes :

- **Accompagnement/coaching** : le cœur de notre métier, avec des accompagnements sur la stratégie, les RH, la gestion financière, l'innovation, le développement commercial, la transition écologique ou numérique, souvent avec une prise en charge financière partielle ou totale grâce à la participation de financeurs pour limiter le coût pour les entreprises.
- **Information** : sur les nouvelles réglementations, les financements, les sujets d'actualités (sobriété hydrique ou énergétique par exemple)...



- **Diagnostic** : avec un état des lieux par thématique (eau, énergie, international, aménagement de magasin, pratiques numériques, etc.).
- **Formation - en collaboration avec Drôme CCI**
Formation : sur des sujets techniques comme l'hygiène en restauration, la réglementation à l'international ou le management stratégique de l'information.
- **Études et enquêtes** : analyses de territoires et enquêtes auprès des entreprises, notamment pour les collectivités, mais aussi des enquêtes spécifiques auprès des entreprises industrielles ou des TPE.

- Pour tous renseignements sur nos services :
Marie-Claire Bertrand - 04 75 75 70 34
mc.bertrand@drome.cci.fr

Quels sont les prochains événements organisés par votre service ?

Ils sont conçus à partir des besoins identifiés auprès des entreprises et des tendances que nous observons sur le terrain. Trois rendez-vous majeurs arrivent :

- **ExploraCClons numériques - 2^e édition** : le jeudi 16 octobre, à Valence
- **Atelier "Nouvelle réforme de la facturation électronique"** : le jeudi 4 décembre à l'INEED
- **ImpulCClon - 3^e édition** : le lundi 2 mars 2026 à Valence, sur le thème "Faîtes de l'humAIn le moteur de votre organisation".

- En savoir + : **www.drome.cci.fr/evenements**



Une partie de l'équipe Performance



LA NUIT DE L'ORIENTATION



Jeudi 4 décembre 2025

17h - 21h

CCI Drôme

52-74 rue Barthélémy de Laffemas - Valence

Speed-dating des métiers • Exposition des Métiers •
Espace Orientation • Ateliers thématiques • Animations

www.nuitdelorientation-valence.fr

LA CCI EN ACTIONS

LNC CENTRE EST, SPÉCIALISTE DU NETTOYAGE CRYOGÉNIQUE, AMÉLIORE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

Grâce à au programme Parcours CPE Commercial proposé par la CCI de la Drôme, Emmanuel Martellière, dirigeant de LNC CENTRE EST a gagné un temps conséquent sur le volet prospection. Témoignage.

Créée en 2019 par Emmanuel Martellière et installée à Albon, LNC CENTRE EST développe un concept innovant de nettoyage cryogénique, en utilisant de la glace carbonique projetée à haute pression, sous forme de pellets solides. Un nettoyage à sec plus respectueux de l'environnement. « Cette méthode existe depuis une trentaine d'années mais reste peu connue en France. Elle permet pourtant de ne plus utiliser de produits chimiques et de limiter la consommation d'eau. Sa grande vitesse d'action diminue aussi le temps de nettoyage de 50 à 70 %, sans altérer le support. » Proposant la vente ou la location et le suivi après-vente régulier, l'entreprise travaille essentiellement avec le secteur de l'industrie.

L'ACTION CPE

(CONSEIL PERFORMANCE ENTREPRISE) COMMERCIAL

est un dispositif d'accompagnement sur mesure dédié aux entreprises industrielles de la Drôme, permettant de professionnaliser leur démarche commerciale, de la vision stratégique au déploiement opérationnel d'un plan d'actions, et de structurer leur équipe commerciale pour atteindre leurs objectifs.

Il est soutenu financièrement par la région à hauteur de 70%.

Il se compose d'un accompagnement individuel de 4 ou 6 jours + 2 journées de collectifs inter-entreprises.

En savoir + ➔



Emmanuel Martellière, dirigeant de LNC Centre Est

Le nettoyage cryogénique s'inscrit dans les démarches HSE et RSE actuelles.

Souhaitant s'ancrer dans le marché local, Emmanuel Martellière choisit de suivre un accompagnement via la CCI de la Drôme, avec pour ambition la mise en place d'une démarche commerciale sur mesure. « Cet accompagnement m'a permis de découvrir de nouvelles techniques de prospection. Quand on travaille tout seul, on n'a pas forcément toutes les méthodes. Et en tant qu'entrepreneur, on se doit de suivre les évolutions. Cet apprentissage a été complété par des sessions de formation sur des problématiques plus techniques. J'ai gagné un temps conséquent sur la partie prospection. Le travail effectué sur la présence numérique m'a également permis d'améliorer mon site internet. J'en vois déjà les retombées car j'ai de plus en plus de demandes via mon site. » ■



En savoir + :

www.nettoyagecryogenique-rhone-alpes.com

7 MASTERCLASSES POUR PARTIR EN **EXPLORACCTIONS NUMÉRIQUES**

Le 16 octobre, Valence devient le rendez-vous incontournable des curieux du numérique avec l'événement ExploraCClons numériques. Et c'est à la CCI que ça se passe !

Ce temps fort du savoir digital vous ouvre ses portes avec sept masterclasses gratuites : intelligence artificielle, site internet & expérience utilisateur, publicité, cybersécurité, numérique responsable, recherche et analyse de sources d'information, e-réputation. Que vous soyez dirigeant, manager, chargé de communication, responsable innovation ou référent qualité, vous trouverez votre bonheur pour renforcer vos compétences.

En plus de découvrir des astuces pour briller sur le web, vous pourrez aussi rencontrer des experts qui partagent leurs secrets. Vous pourrez dialoguer avec des pointures de : Google Ateliers Numériques, Banque Populaire Auvergne-Rhône-Alpes, Esynov, Digit'Green et Moi j'dis. ■

**Découvrez le programme complet
et inscrivez-vous** ➔



Google
Ateliers Numériques

BANQUE
POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES

esyNOV
INNOVATION & DÉVELOPPEMENT

DigitGreen

Moi
j'dis...

FACTURATION ÉLECTRONIQUE : PRÉPAREZ-VOUS DÈS MAINTENANT !

La réforme de la facturation électronique arrive : êtes-vous prêts ? Le 4 décembre prochain à 8h15 à INEED (Valence TGV), participez à une matinée d'information pour anticiper ce changement majeur. Au programme : la Direction Départementale des Finances Publiques présentera les obligations, le calendrier, les circuits de transmission et l'accompagnement proposé. La société @GP, plateforme de dématérialisation partenaire, illustrera concrètement le rôle des PDP et démontrera leurs solutions pour gérer vos factures. Une occasion unique de comprendre les impacts pour votre entreprise et de découvrir les bonnes pratiques à adopter. ■

Inscription gratuite mais obligatoire ➔



ATOUTS NUMÉRIQUES

ATOUTS NUMÉRIQUES :

BOOSTEZ LA COMPÉTITIVITÉ DE VOTRE ENTREPRISE !

Vous êtes une petite entreprise et vous souhaitez :

- **Faire du digital** un levier de croissance ?
- **Adapter vos offres** aux nouvelles attentes du marché ?
- **Dépasser un frein** qui bloque votre transformation numérique ?

Avec le programme Atouts Numériques, bénéficiez d'un accompagnement 100% financé par la Région Auvergne Rhône-Alpes et l'Europe : un suivi individuel en entreprise ou à la CCI.

Sont éligibles : les TPE de moins de 10 salariés, de plus de 2 ans d'existence, réalisant un CA inférieur à 2 M€. ■

→ En savoir + : **Véronique Bresson, T. 04 75 75 87 16, v.bresson@drome.cci.fr**

Financé par



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



Cofinancé par
l'Union européenne

Opéré par



Dans le cadre des actions du

CAMPUS RÉGION
DU NUMÉRIQUE

MOIS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

LE MOIS DE LA TRANSMISSION REPRISE

UNE INITIATIVE

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Du 13 octobre au 12 décembre 2025, le réseau des CCI organise le Mois de la Transmission-Reprise d'entreprise pour sensibiliser à l'importance de cet enjeu national. Plus d'une centaine d'événements proposés par les CCI dans 13 régions seront aussi l'occasion d'informer et de conseiller les candidats à la cession et/ou à la reprise d'entreprise. Dans la Drôme, le rendez-vous est donné le 3 novembre pour une table-ronde spéciale transmission. ■

→ En savoir + : **Linda Mehenni, T. 04 75 75 70 69, l.mehenni@drome.cci.fr**

(R)EVOLUCCION

DES TEMPS FORTS POUR PARTAGER, QUESTIONNER, ÉVOLUER
DIRIGEANTS, CADRES, RESPONSABLES RH... ET SI VOUS PRENIEZ
UNE LONGUEUR D'AVANCE ?

Cap sur la rentrée avec une nouvelle édition de (R)evoluCClon ! Interculturalité, IA, sport en entreprise... Des thématiques majeures pour anticiper les mutations du monde professionnel et faire évoluer votre entreprise et vos équipes. Drôme CCI Formation dévoile les 3 prochains rendez-vous de (R)evoluCClon :

MARDI 23 SEPTEMBRE, À PARTIR DE 17H :
L'INTERCULTURALITÉ, UNE FORCE POUR LES ENTREPRISES !

MERCREDI 8 OCTOBRE, DE 18H À 20H :
L'IA, LE DÉFI INÉDIT

MARDI 14 OCTOBRE, DE 8H30 À 10H :
LE SPORT EN ENTREPRISE, LE NOUVEL ATOUT DES ENTREPRISES

→ En savoir + : **www.formation.drome.cci.fr/evenements**

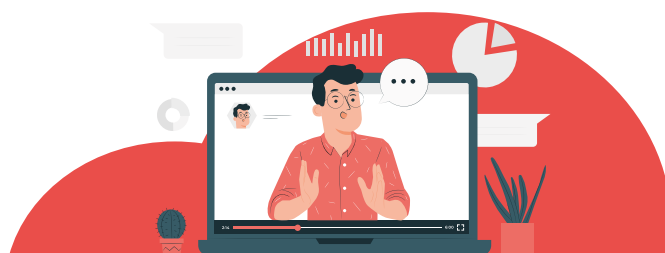
(R)evoluCClon
Les rendez-vous des dirigeants inspirés

**Un programme
d'événements
inspirants
pour la rentrée**

Intelligence artificielle
- Cybersécurité - RSE -
Interculturalité - Agilité
managériale - Sport en
entreprise



LES RENDEZ-VOUS DE LA CCI DE LA DRÔME



22 SEPTEMBRE

11h à 12h - Webinaire

ATELIER GOOGLE "MAÎTRISEZ VOTRE CHARTE ÉDITORIALE ET BOOSTEZ VOTRE IDENTITÉ VISUELLE AVEC L'IA"

23 SEPTEMBRE / 25 NOVEMBRE

Sur rendez-vous à Valence

PERMANENCE INPI

23 SEPTEMBRE

17h à 20h - INEED Alixan

L'INTERCULTURALITÉ, UNE FORCE POUR LES ENTREPRISES

6 OCTOBRE

11h à 12h - Webinaire

ATELIER GOOGLE "CYBERSÉCURITÉ ET CYBERCRIMINALITÉ : PROTÉGEZ VOTRE TPE/PME !"

7 OCTOBRE

12h à 14h - CCI Formation Alixan

EVALUEZ VOTRE NIVEAU EN LANGUES (ANGLAIS, ALLEMAND, ESPAGNOL)

8 OCTOBRE

18h à 20h - Parc des Expositions Jacques Chirac Valence

CONFÉRENCE "L'IA, LE DÉFI INÉDIT" ANIMÉE PAR FRANÇOIS-XAVIER OLIVEAU

9 OCTOBRE

7h45 à 10h - INEED Alixan

YOUR 2 MINUTES PITCH : SAY MORE WITH LESS

10 OCTOBRE

8h45 à 11h - CCI Valence

DONNEZ UNE AUTRE DIMENSION À VOTRE ENTREPRISE GRÂCE À L'ISO 9001

14 OCTOBRE

8h30 à 10h - CCI FORMATION Alixan

PETIT DÉJEUNER "LE SPORT EN ENTREPRISE : LE NOUVEL ATOUT DES ENTREPRISES"

16 OCTOBRE

8h30 à 16h30 - CCI Valence

EXPLORATIONS NUMÉRIQUES

23 OCTOBRE

11h à 12h - Webinaire

ATELIER GOOGLE "PROTÉGEZ VOS DONNÉES PERSONNELLES SUR INTERNET : COMPRENDRE ET AGIR"

23 OCTOBRE / 4 DÉCEMBRE

9h à 12h30 - CCI Valence - Événement payant

ATELIER "COMPRENDRE LA MICRO-ENTREPRISE"

24 OCTOBRE / 28 NOVEMBRE

Sur rendez-vous à Valence

PERMANENCE CYBERSÉCURITÉ

3 NOVEMBRE

18h - CCI Valence

SOIRÉE TRANSMISSION D'ENTREPRISE

4 NOVEMBRE

13h30 à 17h - INEED Alixan - Événement payant

METTRE LE TURBO DIGITAL AVEC DES PUBS QUI CARTONNENT

6 NOVEMBRE

11h à 12h - Webinaire

ATELIER GOOGLE "IA & EXPÉRIENCE CLIENTS"

12 NOVEMBRE

10h à 17h - Salle AGORA Guilhaud-Granges

FORUM DE LA CRÉATION, REPRISE ET TRANSMISSION D'ENTREPRISE

20 NOVEMBRE

9h à 12h30 - CCI Valence - Événement payant

RÉFÉRENCIEMENT NATUREL : ÉCRIRE POUR LE WEB

20 NOVEMBRE

13h30 à 22h - Salle AGORA Guilhaud-Granges - Événement payant

DYNAMIC R, ÉVÉNEMENT DES ENTREPRISES RESPONSABLES

25 NOVEMBRE

8h45 à 12h - CCI Valence

DOUANE IMPORT-EXPORT : PRÉPAREZ-VOUS À LA NOUVELLE PROCÉDURE DE DÉCLARATION

27 NOVEMBRE

11h à 12h - Webinaire

ATELIER GOOGLE "BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ SUR YOUTUBE ET CRÉEZ DES VIDÉOS PERCUTANTES AVEC L'IA"

1^{ER} DÉCEMBRE

11h à 12h - Webinaire

ATELIER GOOGLE "BOOSTEZ VOTRE PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX AVEC UNE STRATÉGIE EFFICACE ET L'IA"

2 DÉCEMBRE

10h à 11h - Webinaire

INITIER DES RELATIONS PRESSE

4 DÉCEMBRE

8h15 à 10h30 - INEED Alixan

LA RÉFORME DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE

4 DÉCEMBRE

13h30 à 17h - INEED Alixan - Événement payant

LA MAGIE DES RÉSEAUX SOCIAUX AVEC L'IA



Retrouvez tous nos événements et inscriptions :
www.drome.cci.fr/evenements



SOLIDARITÉ

QUAND LES BUREAUX DEVIENNENT DES REFUGES SOLIDAIRES

Implantés dans 38 villes, dont récemment à Valence, *Les Bureaux du Cœur* transforment des locaux professionnels inoccupés la nuit et le week-end en lieux d'accueil d'urgence. Grâce à des partenariats avec des associations et structures d'insertion, des personnes sans-abri trouvent, quelques mois durant, sécurité, intimité et stabilité pour préparer leur rebond. *Les Bureaux du Cœur* accompagnent les organisations

qui souhaitent devenir hôtes dans toutes les étapes : aménagement d'un coin nuit, extension de la couverture d'assurance, sensibilisation de l'équipe salariée, mise en relation avec la personne accueillie et suivi de l'accueil. Déjà plus de 300 organisations ont ouvert leurs portes et permis à 700 invités de retrouver espoir, démontrant qu'un bureau vide peut devenir un véritable refuge. ■

➔ En savoir + : www.bureauxducoeur.org

RSE

LE FONDS GPA – LÉONE & EDWARD RENAUD, UN ENGAGEMENT AU SERVICE DES TERRITOIRES



Créé en 2024 par le Groupe GPA, le Fonds de dotation Léone & Edward Renaud soutient des projets solidaires, environnementaux et culturels sur les territoires où l'entreprise est implantée. Véritable passerelle entre entreprises et associations, il place l'humain au cœur de son action : insertion socio-professionnelle, lutte contre la précarité, préservation de la biodiversité, soutien à la culture locale. Déjà 10 projets ont été accompagnés et 150 000 € mobilisés, affirmant l'ambition de GPA de transformer ses territoires en écosystèmes engagés et durables. ■

➔ En savoir + : www.groupe-gpa.fr/fonds-de-dotation/

ALIMENTATION

LE SALON BIOLOCAL REVIENT À MONTÉLIMAR

Le mercredi 1^{er} octobre 2025, le Palais des congrès de Montélimar accueillera le Salon BIOLOCAL, rendez-vous professionnel dédié aux produits bio et locaux, organisé par le Cluster Bio Auvergne-Rhône-Alpes, Agribiodrôme, Montélimar Agglo et le Club Drômois de l'Alimentation. Agriculteurs et transformateurs viendront présenter leurs savoir-faire, tandis que distributeurs, restaurateurs et acheteurs de la restauration collective pourront identifier de nouveaux partenaires. Au programme : dégustations, rencontres acheteurs-fournisseurs, conférences et ateliers. Un événement incontournable pour structurer une offre bio et locale en Drôme et Auvergne-Rhône-Alpes. ■



BIOLOCAL DRÔME

Le salon des appros bio... et locaux

MERCREDI 1^{er} Octobre 2025

DE 09H À 17H30 MONTÉLIMAR (26)

PRODUCTEURS & TRANSFORMATEURS

Venez exposer et rencontrer des acheteurs locaux, enseignes spécialisées bio, gestionnaires de la restauration collective, restaurants...

PALAIS DES CONGRÈS,
AV. DU 14 JUILLET 1789

AVEC LE SOUTIEN DE



➔ Modalités et inscriptions



Dromeadhère dans votre poche !

L'association du consommateur local lance son appli mobile, accessible sur tous les smartphones. Contacts, adhésion, actualités, annuaire des membres, projets et agenda : toute l'actu de Dromeadhère est désormais réunie en un clic sur votre écran d'accueil.

"Covoit'en Karos" dans le Sud Drôme

La communauté de Communes Enclave des Papes – Pays de Grignan, DRAGA et Drôme Sud Provence lance un service public de covoiturage quotidien avec Karos. Pour vos trajets domicile-travail, réduisez vos dépenses, gagnez de l'argent en tant que conducteur et diminuez votre impact carbone. Une appli simple, pratique et solidaire !



ACTEUR DU LOGEMENT DANS LES TERRITOIRES

Historiquement implantée à Valence depuis plus de 50 ans, SDH Constructeur, filiale de la Caisse d'Epargne Loire Drôme Ardèche est un Aménageur Bailleur et Constructeur.

Elle construit près de 200 nouveaux logements chaque année sur des emplacements clés de notre territoire.

A partir de 200 000 € HT



LES TERRASSES D'ADELE A VALENCE
Locaux disponibles entre 100 et 300 m²
Livraison 2ème semestre 2026



A partir de 125 000 € HT



PREMIUM A PORTES LES VALENCE
Surfaces modulables, locaux d'activités en rez-de-chaussée, de 62 à 299 m²
Livraison 1er semestre 2027



CHABEUIL - LA RIPISYLVE
Locaux d'activités divisibles, 500 m²
Livraison 1er semestre 2027

A partir de 290 000 € HT



LES TERRASSES DE LA VILLETTE A SAINT PERAY
Local d'activités en rez de chaussée de 145 m²
Livraison 2ème semestre 2026



A partir de 132 000 € HT

MONTCOUCHER SUR JABRON
Locaux d'activités de 66 à 150 m²
Livraison 2ème semestre 2027

ACCESSION - LOCATION - TERRAINS A BATIR - INVESTISSEMENT LOCATIF

SDH CONSTRUCTEUR

04 75 81 39 39

Siège social - 4-6 RUE PASTEUR - CS 30307 - 26003 VALENCE CEDEX

Agence de MONTEILMAR - 3 Place Saint Martin - 26200 MONTEILMAR

Agence de LYON - 35 Rue Louis Blanc - 69006 LYON

siegesocial@sdh-constructeur.fr

C'EST LA RENTRÉE DES PROS



Votre véhicule utilitaire
100% ÉLECTRIQUE
à partir de **179€/mois***



avec **Peugeot Care**
& **Citroën We Care** ⁽¹⁾

Découvrez tous nos véhicules utilitaires chez **Peugeot et Citroën Montélimar**
ou sur **www.groupechopard.com**

exemple pour un Crédit-bail sur 60 mois et 75 000 km d'un Citroën E-Berlingo Van Electrique Taille M 800kg 136 ch (100 kW) Batterie 50 kW neuf, hors option, au prix de 34 500 € HT (tarif Citroën VU 07/25). 1er loyer à la livraison de 10 947 € HT, suivi de 59 loyers mensuels de 179 € HT, hors prestations facultatives. Option d'achat finale en cas d'acquisition de 9 436 € HT. Les clients éligibles bénéficient d'une Prime CertiNergy de 4 515 € affectée au paiement du 1er loyer. Offre non cumulable, réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations, collectivités locales, flottes et protocoles nationaux), dont le parc automobile total est au maximum de 100 véhicules, pour le crédit-bail du véhicule précité avec engagement de reprise par votre point de vente pour le montant de l'option d'achat finale, conditionné à un kilométrage contractuel maximum de 75 000 km et à un état standard, valable du 01/07 au 31/08/25, dans les points de vente du réseau Citroën participants, et sous réserve d'acceptation par CREDIPAR, SA au capital de 138 517 008 €, RCS Versailles n° 317 425 981, 2-10 boulevard de l'Europe 78300 Poissy, mandataire d'assurance n° ORIAS 07 004 921 (www.orias.fr), n° ADEME FR231747_03GHJZ. *Prime CertiNergy pour la valorisation des opérations au titre du dispositif des Certificats d'économies d'énergie non soumise à la TVA. (n° SIREN CertiNergy: 798 641 999).
(1) voir conditions en point de vente ou sur peugeot.fr et citroen.fr

Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo#SeDéplacerMoinsPolluer



GRUPE
CHOPARD
Laissez-vous transporter

PEUGEOT • CITROËN MONTÉLIMAR
230 Rte de Marseille, 26200 Montélimar
Tél. 04 75 00 83 83 | RCS 632 980 272