

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

11^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 22 novembre
17h00
Angers - OL
Stade Raymond Kopa
Canal +

12^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 29 novembre
13h00
OL - Reims
Groupama Stadium
Téléfoot

13^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 6 décembre
21h00
Metz - OL
Stade Saint-Symphorien
Téléfoot

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

8^{ÈME} JOURNÉE

Vendredi 13 novembre
18h30
OL - Soyaux
Groupama OL Training Center
Canal + Sport

9^{ÈME} JOURNÉE

Vendredi 20 novembre
21h00
PSG - OL
Parc des Princes
Canal +
(Date et heure à confirmer)

10^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 13 novembre
20h00
Le Havre - OL
Stade Océane
(Date et heure à confirmer)



TIGRA BUSINESS SÉCURISE LES PAIEMENTS DANS LE PETIT COMMERCE

Créée par Patrick Meyer en 2008, l'entreprise développe une large batterie de solutions de sécurisation des paiements qui rencontrent un succès croissant depuis le début de la crise sanitaire.

Un peu plus de dix ans après sa création, Tigra Business élargit progressivement son offre de produits et services, sans jamais sortir de son cœur de métier : la sécurisation des paiements dans le petit commerce. « Notre rôle consiste à assurer l'ingénierie d'un ensemble de solutions qui vont du matériel d'encaissement automatique au logiciel dédié, en passant par le site internet, la borne de commandes tactile, la borne allergène... », explique Patrick Meyer, le fondateur de l'entreprise.

Premier marché ciblé par Tigra Business, la boulangerie représente aujourd'hui 80 % de son activité. Mais l'entreprise a également pris pied dans les boucheries, les primeurs, les tabacs - presse, les pharmacies, les petites surfaces alimentaires... « Nous avons même un bowling », ajoute-t-il. Avant d'ajouter : « Notre travail n'a pas été facile au début, car il a fallu défricher un marché qui n'existait absolument pas. C'est beaucoup plus simple aujourd'hui, car nos solutions sont connues. Elles ont fait leur preuve et nous sommes leader en France avec environ 60 % de parts de marché. »

Avec près de 3 500 points de vente équipés, Tigra Business est désormais présent dans toute la France et continue sa marche en avant au rythme de 250 ouvertures par an. Un déploiement que la crise sanitaire est encore venue renforcer. « Avec la Covid-19, les commerçants veulent réduire au maximum les contacts physiques entre les clients et leurs personnels

au moment du paiement », confirme Patrick Meyer. Cette préoccupation a notamment favorisé le déploiement d'une solution click and collect que Tigra Business propose depuis deux ans. « Nous développons un site internet qui est directement relié à la caisse du commerçant. Le client passe sa commande sur le site internet du commerce, puis il paie en ligne et il vient chercher son achat au magasin. L'état du stock est validé en temps réel et le client ne peut commander que les produits qui sont disponibles. »

Toujours en quête de nouvelles idées, Patrick Meyer a encore quelques solutions en réserve. Pas forcément dans l'univers de la boulangerie, que Tigra Business a fait passer en 15 ans de la traditionnelle caisse à touche, à la borne de paiement et à la caisse interactive avec site internet. Mais il croit notamment au développement du click and collect extérieur réfrigéré. « Le produit existe et il est parfaitement au point, mais nous ne l'avons pas encore mis en application. En tout cas en France. Le marché n'est pas prêt ; c'est encore trop tôt. En revanche nous avons installé quelques unités dans des supérettes en Belgique, bien que cela reste marginal. »

TIGRA BUSINESS

SIÈGE SOCIAL : PARIS

PDG : PATRICK MEYER

EFFECTIF : 35 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 6 M€

ANALYSE

MASSÉNA PATRIMOINE

L'OPTIMISATION À LA CARTE

Fort de son expérience dans le monde du conseil financier et de la gestion privée, Stéphane Borel a décidé, en janvier 2009, de créer sa propre structure de gestion de patrimoine. Partenaire de l'OL, avant tout par passion, il est parvenu à joindre l'utile à l'agréable, en développant son réseau dans les salons du Groupama Stadium.

« Je propose à mes clients une offre de service qui va de la gestion de leur patrimoine au conseil en investissement, en passant par l'optimisation fiscale et successorale », explique Stéphane Borel. A la tête de sa société Masséna Patrimoine, il s'adresse aussi bien aux particuliers salariés, aux retraités qu'aux dirigeants d'entreprise. Mais dans son cœur de cible on retrouve prioritairement des dirigeants, des travailleurs non-salariés et des professions libérales. « En fait, les problématiques rencontrées par ces personnes sont un peu les mêmes. Mon travail porte donc en premier lieu sur l'optimisation de leur patrimoine personnel, mais il y a toujours un lien avec l'entreprise, puisque je les conseille sur la fiscalité, leur trésorerie, l'épargne salariale, la transmission... »

Bien souvent obligés de garder « la tête dans le guidon » pour gérer leur entreprise, ces clients professionnels n'ont pas le temps de gérer leur patrimoine personnel. Et comme leurs comptables sont plus naturellement préoccupés par la problématique de l'entreprise à proprement parler, ils ne se penchent pas vraiment sur l'optimisation du patrimoine du dirigeant. Ni sur sa rémunération, sa protection sociale, sa retraite, sa succession... « Pour autant, il y a une forme de complémentarité entre nous et j'interviens souvent en collaboration avec les cabinets comptables et les avocats des dirigeants pour

travailler dans leur intérêt et mutualiser nos compétences » souligne Stéphane Borel.

Pour répondre aux attentes de ses clients, Masséna Patrimoine propose en quelque sorte un travail à la carte. « Dans un premier temps, nous déterminons le cadre de notre intervention dans une lettre de mission », confirme Stéphane Borel. Le dirigeant définit alors quelles sont les problématiques qu'il souhaite traiter et Masséna Patrimoine adapte ses conseils en fonction des besoins et demandes de chacun. Nous leur fournissons un bilan patrimonial et un rapport de mission écrit lors du rendez-vous de présentation de nos préconisations.

Dans les faits, Stéphane Borel constate que les problématiques de la fiscalité et de la retraite reviennent très régulièrement dans les sollicitations. « Les dirigeants sont très peu couverts par le régime général, constate-t-il et les dispositifs d'épargne retraite existants et ceux nés de la Loi PACTE combinent parfaitement optimisation fiscale et retraite complémentaire. Mais je suis également amené à travailler sur la prévoyance pour préserver leur niveau de vie en cas de problèmes majeurs, la cession ou la transmission de leur entreprise en optimisant la fiscalité des opérations.

Plus de dix ans après la création de Masséna Patrimoine, Stéphane Borel dresse un bilan très positif de son aventure entrepreneuriale. Par son positionnement, son cabinet est parvenu à se constituer un solide portefeuille client, qu'il a encore enrichi depuis le début de l'année. « Avec le confinement les gens ont eu le temps de se poser les bonnes questions sur leur patrimoine et mon activité est en croissance », précise-t-il. Cette embellie est liée à sa notoriété grandissante dans la région lyonnaise, mais pas uniquement. « J'ai des clients et prospects

qui viennent de Paris, d'Annecy, du sud de la France... Cet élargissement de mon champ d'intervention est le fruit du bouche-à-oreille et de la satisfaction de mes clients, qui me recommandent à leurs connaissances, car je ne fais aucune démarche de prospection », précise-t-il en conclusion.



MASSÉNA PATRIMOINE
GÉRANT : **STÉPHANE BOREL**
SIÈGE SOCIAL : **LYON**
TÉLÉPHONE : **04 26 00 14 24**
MAIL : **SB@MASSENA-PATRIMOINE.COM**

L'OL S'ENGAGE AUX CÔTÉS DE L'EFS

L'Olympique Lyonnais a obtenu une autorisation exceptionnelle des pouvoirs publics et ouvrira les portes du Groupama Stadium à l'Établissement Français du Sang, vendredi 13 novembre, afin d'organiser une collecte de sang.

Vendredi 13 novembre, à l'heure où les féminines de l'OL accueilleront Soyaux au Groupama Training Center, pour une rencontre de la 8^e journée de Division 1 Arkema, le salon Tribune Officielle du Groupama Stadium ouvrira ses portes aux donateurs de sang. Pour la troisième année consécutive, l'Olympique Lyonnais s'associera à l'Établissement Français du Sang pour organiser une collecte de sang. Accessible par le parking 4 puis par la porte G, l'espace de dons sera ouvert de 9h à 19h30.

« Dans le contexte sanitaire actuel, les dons de sang doivent se poursuivre car les malades ont toujours besoin de transfusion. 10 000 dons quotidiens sont nécessaires pour répondre aux besoins, car les produits sanguins ont une durée de vie limitée : 7 jours

pour les plaquettes et 42 jours pour les globules rouges », rappelle l'EFS. Jugés vitaux et indispensables, les lieux de collecte sont de ce fait autorisés à accueillir du public, sauf, bien évidemment, les personnes présentant des symptômes grippaux ou qui ont été en contact étroit avec un cas confirmé de Covid-19 au cours des 14 derniers jours.

Afin de bien préparer cette journée, l'EFS et l'Olympique Lyonnais invitent les donateurs à se tester en ligne (<http://efs.link/test>) pour savoir s'ils pourront être accueillis. Ceux qui seront aptes à donner leur sang devront : venir avec une pièce d'identité ; penser à boire et à manger avant de venir faire leur don ; se munir d'une attestation de déplacement dérogatoire « aide aux personnes vulnérables » et d'un stylo ; venir avec une gourde s'ils en ont une.

« Donner son sang c'est jouer collectif », rappellent l'ESF et l'OL. Alors venez partager votre pouvoir et programmez votre rendez-vous sur resadon.fr !

EFS
ÉTABLISSEMENT FRANÇAIS DU SANG
Du donneur aux patients

DONNER SON SANG,
C'EST JOUER COLLECTIF !

DON DE SANG
GROUPAMA
STADIUM
VENDREDI 13 NOV

Prenez rendez-vous sur RESADON.FR

#PartagezVotrePouvoir

REPÈRE

LAURENT CARRION

“

UNE ENTREPRISE LYONNAISE, FIÈRE DE SES ORIGINES

”

A la tête depuis 26 ans de l'entreprise de travaux publics créée par son père, en 1957, Laurent Carrion ne s'est pas contenté de pérenniser l'activité. Passé de Villeurbanne à Vaulx-en-Velin au début des années 90, pour être en mesure de poursuivre son développement, Carrion TP a également fait le choix de la diversification.

Est-ce que l'entreprise a beaucoup évolué depuis que vous l'avez prise en main en 1994 ?

Oui, bien entendu, nous avons grandi, nos effectifs se sont étoffés et notre chiffre d'affaires a progressé. Lorsque j'ai pris les commandes de Carrion TP, l'entreprise employait en effet 12 personnes et réalisait 1 M€ de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, nous sommes une centaine, notre chiffre d'affaires s'établit désormais à 15 M€ et nous avons intégré de nouvelles activités. A l'origine, Carrion TP était uniquement spécialisé dans les réseaux, c'est à dire l'assainissement et tout ce qui touche aux réseaux secs, qu'il s'agisse d'électricité, de télécom ou d'éclairage public. Un quart de siècle plus tard, nous développons quatre grands métiers.

Lesquels et que pèsent-ils respectivement dans votre activité globale ?

Il y a, bien entendu, toujours l'assainissement, qui représente environ 3 M€ de chiffre d'affaires par an. Puis, il y a 15 ans, nous avons intégré la maçonnerie, qui est aujourd'hui notre département le plus important avec 5 M€ de chiffre d'affaires annuel généré. Ensuite, il y a 10 ans, nous avons ajouté une compétence en eaux potables, qui pèse environ 4 M€. Enfin nous disposons depuis quatre ans d'une quatrième activité avec la voirie. En additionnant ce dernier métier et les réseaux divers, nous réalisons 3 M€ par an.

Qu'est-ce qui vous a incité à développer ces nouvelles activités au fil du temps ?

J'avais l'ambition de proposer une offre globale à mes clients, en intégrant le terrassement, les réseaux, la réalisation des enrobés et de toutes les surfaces extérieures. Je ne voulais surtout pas rester cloisonné dans l'assainissement et de toute façon il est clair que les clients préfèrent avoir un seul interlocuteur en face d'eux.

Êtes-vous arrivé au bout de cette stratégie de diversification ?

Non, il me manque encore les espaces verts. Mais cela fait partie de nos objectifs à moyen terme, c'est-à-dire à l'horizon de cinq ans au maximum. En revanche, contrairement à tous les développements précédents, que nous avons menés à bien en interne, nous passerons cette fois par la croissance externe pour acquérir cette nouvelle compétence.

Qui sont vos clients ?

Ils viennent aussi bien du secteur public que du secteur privé. A l'origine, la commande publique pesait aux environs de 80 % dans notre



chiffre d'affaires, mais elle ne représente plus désormais que 60 % de notre activité totale. Et mon ambition est d'arriver à terme à un équilibre parfait.

Pour quelle raison ?

En atténuant le poids de la commande publique, nous pouvons diluer le risque, car la commande publique passe toujours par des phases de mise en sommeil, notamment au lendemain des élections.

Avec quels clients du secteur privé travaillez-vous ?

Nous travaillons notamment avec la chimie et le pétrole, ce qui nous amène à intervenir par exemple sur la vallée de la chimie. Mais, là encore, nous ne voulons pas cloisonner et nous avons également des marchés avec d'autres secteurs industriels, comme le textile par exemple. La clientèle industrielle est intéressante pour une entreprise comme la nôtre, puisque nous pouvons utiliser nos différents métiers pour répondre à sa demande. Quand un industriel veut s'agrandir, il faut faire de la maçonnerie, mais aussi terrasser, tirer des réseaux, faire les bordures, les enrobées...

Votre terrain de jeu est-il régional ou national ?

Nous sommes une entreprise lyonnaise, fière de ses origines et nous avons fait le choix de travailler uniquement dans la région lyonnaise. Sur le territoire de la Métropole, bien entendu, mais nous allons également jusqu'à Villefranche au nord, Vienne au sud, Bourgoin à l'est et aux portes de la vallée du Gier. Notre ambition est d'être une référence sur Lyon. Nous pourrions travailler sur le Grand Paris, mais je préfère grandir dans la qualité, dans le bien-être au travail et la satisfaction du client. Et pour cela la proximité est un atout indéniable.

Depuis quand êtes-vous partenaire de l'OL ?

Nous sommes partenaire du club depuis qu'il évolue au Groupama Stadium, mais nous avons pris nos premiers abonnements en 1987, lorsque Jean-Michel Aulas a repris le club. Aujourd'hui, j'ai deux places en Président Box, quatre places au Salon des Lumières et quatre places au Salon H. Enfin, à titre personnel, je vais voir jouer l'OL depuis 1984 et j'assiste à tous les matchs lorsque je suis à Lyon.

CARRION TP

PRÉSIDENT : LAURENT CARRION

SIÈGE SOCIAL : VAULX-EN-VELIN

CHIFFRE D'AFFAIRES : 15 M€

EFFECTIFS : 100 PERSONNES

ESPRIT CLUB

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

OL-MEDIA
VIRGINIE ADNET
10 AVENUE SIMONE VEIL
69150 DÉCINES
VADNET@OL.FR
04 81 07 47 62

MAQUETTE
VITAL CROVILLE

RÉALISATION & RÉDACTION
TOUT LYON AFFICHES ©
18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON
04 78 28 68 18

ASSISTEZ EN CONDITIONS **VIP** AUX CONCERTS ÉVÉNEMENTS

FELYN

18 & 19 JUIN 2021

STADIUM FESTIVAL

18 JUIN 2021

BLACK EYED PEAS

MACKLEMORE



19 JUIN 2021

RED HOT CHILI PEPPERS

THE HIVES



GROUPAMA STADIUM - LYON / DECINES

À PARTIR DE **250€^{HT}** LE PASS VIP JOURNÉE

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

O L Y M P I Q U E  L Y O N N A I S



PARTENAIRES MAJEURS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS