

## CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

### 30<sup>e</sup> JOURNÉE

Dimanche 21 avril  
21h00  
PSG - OL  
Parc des Princes  
Prime Video

### 31<sup>e</sup> JOURNÉE

Dimanche 28 avril  
19h00  
OL - Monaco  
Groupama Stadium  
Prime Video

## CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

### 21<sup>e</sup> JOURNÉE

Mercredi 24 avril  
18h30  
OL - Guingamp  
GOLTC  
(Date et heure à confirmer)

### 22<sup>e</sup> JOURNÉE

Mercredi 8 mai  
16h30  
Bordeaux - OL  
Stade Sainte Germaine  
(Date et heure à confirmer)

## WCL

### DEMI-FINALE ALLER

Samedi 20 avril  
19h00  
OL - Paris SG  
Groupama Stadium  
DAZN

### DEMI-FINALE RETOUR

Dimanche 28 avril  
16h00  
Paris SG - OL  
Parc des Princes  
DAZN



## SAKURA : UN TRAIT D'UNION ENTRE LA FRANCE ET L'ASIE

Stéphane Callewaert a mis à profit sa connaissance du Japon pour proposer dans l'Hexagone des produits directement issus de ce pays, dans un premier temps, puis d'autres pays d'Asie dans la foulée.

Créé en 2007, Sakura France Services s'est progressivement affirmé sur le marché de l'importation de produits issus de différents pays d'Asie. « J'ai commencé ma prospection au Japon, pays d'où est originaire mon épouse », explique Stéphane Callewaert, Pdg fondateur de l'entreprise. Le marché du sushi était encore une niche en France et il a commencé par importer des machines couvrant tout le processus mécanisable de production des sushis. « J'ai récupéré auprès de deux fabricants l'exclusivité de la distribution de leurs matériels en France », poursuit-il. Aujourd'hui, le parc de machines installées comprend plus d'un millier d'unités.

Surfant sur la montée en puissance du marché, Stéphane Callewaert a enrichi son offre progressivement. Il a tout d'abord élargi son activité à la distribution de produits alimentaires entrant dans la composition des sushis : riz, algues... « Notre gamme compte plus de 250 références aujourd'hui », indique-t-il.

Avant d'ouvrir une nouvelle voie il y a un peu moins de deux ans, avec l'importation d'un robot de service destiné aux restaurateurs, aux Ephad, aux cliniques, à la grande distribution... « Il est doté d'une intelligence artificielle, qui lui permet non seulement de transporter des produits, mais aussi de créer une interaction avec les gens. Nous travaillons notamment avec Carrefour, pour guider les clients vers les produits qu'ils recherchent dans les magasins, ou pour faire de la promotion », précise le Pdg de Sakura. Pour cette nouvelle gamme, c'est en Chine que Stéphane Callewaert source ses produits.

Encore embryonnaire, cette activité ne pèse encore que quelques pourcents dans le chiffre d'affaires de l'entreprise. « Mais elle est appelée à progresser, estime-t-il. Nous sommes en train d'ajouter de nouveaux robots à notre catalogue ; notamment des robots nettoyeurs. » Pour l'heure, néanmoins, les produits alimentaires représentent pratiquement 60 % de l'activité, tandis que la vente des machines tuteoie les 40 %.

Après avoir vendu ses premières machines en région parisienne puis dans l'ouest de la France, l'entreprise a investi l'ensemble de l'Hexagone « Aujourd'hui nous sommes présents, partout, y compris dans les DOM TOM, ainsi qu'en Belgique et en Suisse, ajoute-t-il. Notre clientèle, exclusivement BtoB, est composée en grande partie de corners à sushis qui se sont développés en propre dans les grandes surfaces : Carrefour, Leclerc, Intermarché... Mais nous sommes aussi présents dans des aéroports, comme Lyon Saint-Exupéry ou Roissy. » Bien décidé à conforter ses positions, le dirigeant de Sakura France Services a rejoint le club des Partenaires de l'OL depuis un an, avec l'ambition de faire connaître son offre. « Pour enrichir notre réseau, nous participons à des événements OL Business Team », confirme-t-il. Avant d'ajouter qu'il a organisé les 15 ans de l'entreprise au Groupama Stadium, avec une exposition de ses robots.

### SAKURA FRANCE SERVICE

SIÈGE SOCIAL : VILLEURBANNE

PRÉSIDENT : STÉPHANE CALLEWAERT

EFFECTIFS : 6 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 2 M€

# ANALYSE

## RESERVOIR SUN BY GREENYELLOW

DÉVELOPPE L'AUTOCONSOMMATION SOLAIRE POUR LES ENTREPRISES ET LES COLLECTIVITÉS

Spécialisée dans les solutions d'autoconsommation solaire, l'entreprise filiale de GreenYellow s'est imposée en leader sur le marché hexagonal.

Créée en 2018, Reservoir Sun by GreenYellow est positionnée sur le marché de l'autoconsommation photovoltaïque où l'entreprise s'est rapidement imposée en leader sur l'ensemble du territoire national, en adressant exclusivement le marché des collectivités et des professionnels.

« Nous intervenons uniquement en France, ajoute Thomas Greppo, directeur commerce et développement, car chaque marché national est lié à une réglementation très spécifique. Mais GreenYellow, notre maison-mère, assure le développement de l'autoconsommation solaire sur 4 continents. »

Pour décliner son savoir-faire dans l'Hexagone, Reservoir Sun by GreenYellow développe une stratégie qui repose sur le tiers investissement. « Partant du principe que le coût de l'investissement constitue le principal frein à la mise en œuvre des centrales solaires, nous proposons un modèle qui permet à nos clients de s'engager dans cette voie sans porter le poids de l'investissement », explique-t-il.

Pour cela, Reservoir Sun by GreenYellow reste propriétaire des modules et des installations pendant une période qui peut aller de 10 à 20 ans et, durant toute cette période, vend au client qui héberge la centrale une partie de l'électricité produite sur son site. « Le prix est fixé dès le départ et il est bien

entendu inférieur à celui du marché. Au terme de cette période d'engagement, nous rétrocédons l'installation au client pour 1 euro symbolique », complète Thomas Greppo.

Née à Marseille, l'entreprise a pris pied à Lyon dans la foulée et la région Auvergne-Rhône-Alpes est vite devenue l'un de ses terrains de jeu de prédilection. Reservoir Sun by GreenYellow a ainsi travaillé avec l'École Centrale de Lyon, de grands acteurs de la santé, des grands comptes industriels dans le Rhône et l'Isère, ou encore avec de nombreuses PME de la région lyonnaise. « Et parmi nos fleurons nous comptons bien évidemment le site du Groupama Stadium, rappelle-t-il. C'est même notre plus grosse réalisation en France, avec environ 10 Mwc. »

Pour parvenir à ce résultat, Reservoir Sun by GreenYellow a installé ses modules sur les ombrières des parkings P1, P3 et P5, sur la gare navette, sur la toiture du GOLTC et sur la toiture de l'Arena. L'installation du Groupama Stadium est ainsi devenue la plus grosse jamais réalisée sur un site sportif à l'échelle de la planète, devant le circuit automobile d'Indianapolis aux États-Unis.

Si les stades constituent des véhicules d'image importants, Reservoir Sun by GreenYellow installe cependant ses centrales prioritairement dans l'industrie, dans la grande distribution et sur les parkings des grandes infrastructures événementielles. « Nous sommes, par exemple, en train de développer des opérations sur le parc Walibi Rhône-Alpes et au Futuroscope », indique Thomas Greppo.



po. Avant d'ajouter toutefois : « Nous développons tout aussi bien des petits objets, à partir de 300 kWc, que de très grandes fermes solaires ».

Adossé sur cette stratégie, Reservoir Sun by GreenYellow regarde l'avenir avec optimisme. Dans le cadre de la loi APER, tous les parkings de plus de 10 000 m<sup>2</sup> devront être « solarisés » d'ici le 1er juillet 2026. Et au 1er juillet 2028, l'obligation sera étendue à tous les parkings de plus de 1 500 m<sup>2</sup>. « C'est notre plus gros enjeu à très court terme, estime-t-il. Cela va engendrer un énorme appel d'air sur le marché du photovoltaïque. »

Pour surfer sur cette dynamique, Reservoir Sun by GreenYellow compte notamment sur le partenariat qui a été signé avec l'Olympique Lyonnais en 2020 et qui court jusqu'à la fin de la saison. « Le projet photovoltaïque que nous avons développé au Groupama

Stadium a vraiment été précurseur. Il représente une formidable caisse de résonance pour mettre en valeur notre savoir-faire et nos réalisations », assure Thomas Greppo.

### RÉSERVOIR SUN BY GREENYELLOW

SIÈGE : MARSEILLE

PRÉSIDENT : MATHIEU CAMBET

EFFECTIFS : 100 PERSONNES

## ET SI VOUS ORGANISIEZ VOTRE PROCHAINE CONVENTION À LA LDLC ARENA ?

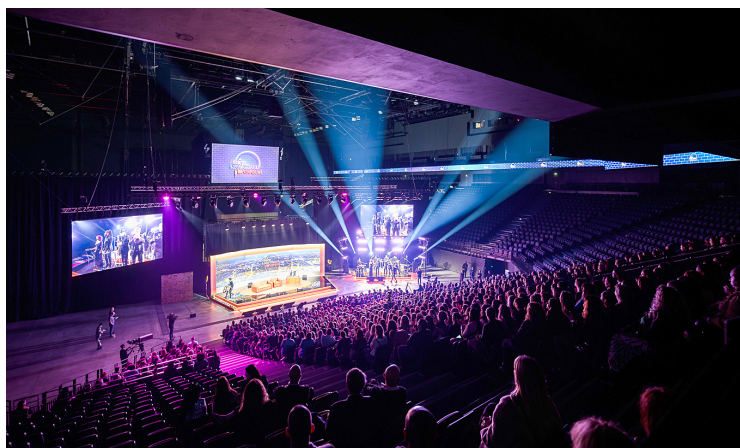
Nouveau lieu événementiel dans la région lyonnaise, la LDLC Arena est d'ores et déjà le lieu où tout est possible.

Imaginez un séminaire suivi d'un match de basketball, un salon professionnel dans la salle où se produisait votre artiste préféré la veille, ou encore une convention dans un cadre moderne et ultra design. Grâce à ses 8 000 m<sup>2</sup> d'espaces et ses différentes configurations, la LDLC Arena offre aujourd'hui une modularité unique, pour accueillir entre 500 et 16 000 personnes.

De la convention à la soirée festive, en passant par un dîner de gala ou un showroom éphémère, chaque espace de la LDLC Arena peut s'adapter à vos envies.

Convaincu ? Notre équipe d'experts vous sera spécialement dédiée pour organiser votre événement sur-mesure.

Contact : event@ol.fr // 04 81 07 46 61



# REPÈRE



# ÉLODIE SERENO

“ NOUS SOMMES DES EXPERTES DE LA PAIE ”

À la tête de la société Sensel depuis 2021, la dirigeante villeurbannaise propose une offre de service complète aux entreprises qui la sollicitent pour gérer la paie de leurs salariés.

## Pouvez-vous nous présenter Sensel ?

C'est une entreprise que j'ai créée il y a trois ans avec Helen Parretta, mon associée. Je propose une expertise qui couvre tout le champ de la rémunération des salariés, tandis qu'Helen Parretta se concentre exclusivement sur la rémunération des dirigeants. Nous avons des cursus et des parcours professionnels complémentaires. Je suis diplômée de paie, qui est un diplôme spécifique, sans aucun rapport avec la comptabilité, tandis qu'Helen a eu un parcours dans l'ingénierie financière. Après quelques années de salariat, elle a d'ailleurs créé une première société, il y a six ans. Pour ma part, j'ai dix ans d'expérience dans le métier de la paie.

## En quoi consiste exactement votre offre de service ?

Mon intervention court de la première embauche jusqu'à la sortie du salarié de l'entreprise, en passant par l'optimisation des bulletins de paie, les simulations... Il y a par ailleurs une dimension conseil très importante. Par exemple en optimisant la distribution de primes, tout en respectant toujours les obligations légales. Bien entendu, je prends en charge la production mensuelle des feuilles de paie et des déclarations obligatoires.

## En quoi le travail de votre associée diffère-t-il du vôtre ?

Helen est totalement dans le conseil. Elle s'applique à optimiser la distribution d'une rémunération pour les dirigeants, en trouvant les solutions les plus avantageuses pour leur entreprise. Il y a cinq ou six méthodes de rémunération et Helen propose de mettre en place les leviers les plus judicieux en fonction du cadre dans lequel évolue l'entreprise et son dirigeant.

## Qui sont vos clients ?

Ma clientèle est constituée de TPE et de PME, qui interviennent dans tous les secteurs d'activité : de la restauration au BTP, en passant par l'édition, l'immobilier, le sport... Cela va de l'entreprise avec un seul salarié jusqu'à la PME qui emploie une centaine de personnes. Au-delà de 100 personnes, les entreprises internalisent cette fonction avec l'embauche d'un gestionnaire de paie, qu'elle soit à temps plein ou à temps partiel. Je peux éventuellement encadrer ces personnes où mettre en place des outils, mais je ne produis pas pour ces entreprises. Helen, quant à elle, peut être sollicitée par une clientèle d'entrepreneurs encore plus large. En revanche, elle n'intervient pas dans le médical, car les process de défiscalisation sont beaucoup plus difficiles à mettre en œuvre.



## Avez-vous des clients communs ?

Cela arrive en effet. Quand une entreprise me sollicite, je l'oriente vers Helen lorsque je constate, au fil de mes discussions avec le dirigeant, qu'il pourrait être judicieux de lui apporter du conseil pour la gestion de sa propre rémunération. Généralement cette bascule intervient environ un an après que j'ai commencé à travailler avec l'entreprise, parce qu'une relation de confiance s'est instaurée et que le dirigeant n'hésite pas à me parler de sa propre rémunération.

## Sur quel secteur géographique intervenez-vous ?

Je travaille essentiellement en région Rhône-Alpes, car la proximité est essentielle. J'ai beaucoup de clients dans l'agglomération lyonnaise, bien entendu, mais j'en ai aussi dans l'Ain, à Chambéry, à Grenoble... J'insiste sur la notion de proximité, parce que j'aime rencontrer mes clients, afin de bien connaître les gens et le contenu exact de leur activité. C'est indispensable pour apporter les bons conseils et pour délivrer un service de qualité. Globalement, je me déplace dans un rayon de 1h à 1h30 autour de la région lyonnaise. J'ai cependant un client à Bordeaux et un autre en Bretagne, mais il s'agit vraiment de dossiers très exceptionnels, qui m'ont été apportés par l'intermédiaire de clients locaux très contents de mon travail.

## Comment envisagez-vous l'avenir de Sensel à horizon de deux ou trois ans ?

J'aimerais lancer une licence de marque, pour que d'autres gestionnaires de paie, qui sont actuellement salariées en cabinet comptable, s'installent à leur compte et reprennent les ou-

tils que j'ai mis en place, en s'adossant sur le site internet que j'ai créé. Cela me permettrait d'aborder d'autres territoires en conservant cette dimension essentielle de proximité. J'ai déjà des contacts en ce sens, qui remontent par le réseau linkedin sur lequel je suis très active. J'espère d'ailleurs qu'une première licence de marque verra le jour au début de l'année prochaine.

## Un petit mot sur l'OL pour finir ; depuis quand êtes-vous partenaire du club et pourquoi avez-vous fait le choix de rejoindre le groupe OL Business Team ?

J'ai adhéré au début de la saison, suite à des échanges que j'ai eus avec une avocate spécialiste de droit social. Elle est passionnée de football et comme je connaissais quelqu'un qui était engagé dans le club des partenaires, je lui en ai parlé. Finalement, nous avons adhéré toutes les deux en même temps. C'est plus facile de faire cette démarche à deux. Elle m'a entraînée dans sa passion et aujourd'hui je suis très attentive aux résultats du club. Je vis pleinement les matchs dans les tribunes du Groupama Stadium et je prends beaucoup de plaisir en les suivant avec des clients. Il y a un caractère convivial qui me séduit et qui nous permet de créer un lien plus fort. Bien entendu, j'en profite également pour réseauter, à travers les différentes opérations qui sont organisées par les équipes d'OL Business Team.

**SENSEL**

SIÈGE : VILLEURBANNE

PRÉSIDENTE : ÉLODIE SERENO



LDLC  
ARENA



L'HISTOIRE  
S'ÉCRIT  
ENSEMBLE



#BLEUETFIER

ÉQUIPE DE FRANCE MASCULINE DE HANDBALL

# FRANCE vs USA

LDLC ARENA · LYON-DÉCINES

16H45 SAMEDI 11 MAI 2024

ASSISTEZ AU MATCH ÉVÉNEMENT DANS DES CONDITIONS VIP  
À PARTIR DE 290€

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / [hospitalite@ldlcarena.com](mailto:hospitalite@ldlcarena.com)

OLYMPIQUE LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS