

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

24^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 9 février
21h00
Paris Saint Germain - OL
Parc des Princes
Canal +

25^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 15 février
20h00
OL - Strasbourg
Groupama Stadium
Canal + ou Bein Sport (Date, heure et diffuseur à confirmer)

26^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 22 février
20h00
Metz - OL
Stade Saint-Symphorien
Canal + ou Bein Sport (Date, heure et diffuseur à confirmer)

COUPE DE FRANCE

Mercredi 12 février
20h00
OL - OM
Groupama Stadium
Eurosport France 3 (Date, heure et diffuseur à confirmer)

YOUTH LEAGUE

Mercredi 12 février
Barrages
18h00
Saragosse - OL
Stade La Romareda
(Diffuseur à confirmer)

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

15^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 8 février
15h30
OM - OL
Stade OM Campus

16^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 22 février
14h30
OL - Montpellier
Groupama OL Training Center
(Date, heure à confirmer)



CINQ ANNÉES CONSÉCUTIVES DE PROGRESSION POUR HYUNDAI MOTOR FRANCE

EN 2019, HYUNDAI MOTOR FRANCE SIGNE SON RECORD HISTORIQUE, TANT EN TERMES D'IMMATRICULATIONS QUE DE PARTS DE MARCHÉ.

Pour Hyundai Motor France, 2019 restera l'année des records. Un record d'immatriculations, avec 39 970 unités, soit une progression de 12,5 % en un an, alors que le marché français ne progresse que de 1,9 %. Mais aussi un niveau record de pénétration, puisque la marque totalise 1,81 % de parts de marché. Un total qui ponctue une cinquième année consécutive de progression pour Hyundai Motor France. « Sur les cinq derniers exercices, les volumes de la marque progressent de 132 % », précise Lionel French Keogh, Directeur Général Hyundai Motor France. Cette montée en puissance s'est notamment soldée par une forte progression des ventes de véhicules électrifiés, qui ont représenté plus de 15 % des ventes en 2019, soit deux fois plus que le marché.

« Nous progressons encore une fois de façon importante sur le marché français. Notre réseau et les équipes de Hyundai Motor France peuvent être fiers de cette performance », affirme Lionel French Keogh. Avant d'ajouter : « Nous sommes face à une année 2020 qui s'annonce inédite. Pour la première fois la moyenne de CO2 pourrait être un sujet plus important que celui des volumes. Tous les feux sont au vert pour la marque. »

Pour expliquer le dynamisme de Hyundai sur le marché français, Lionel French Keogh met en avant le bon positionnement des modèles qui tirent la gamme vers le haut : i10, KONA, TUCSON et IONIQ enregistrent en effet des records de commandes. Ces derniers performant aussi parce que leur cycle de vie est régulièrement animé. Ainsi en 2019, la gamme s'enrichit d'une version hybride de KONA, de la finition Nline sur Tucson et d'un restylage en profondeur de la gamme IONIQ.

Les succès de 2019 permettent à Hyundai Motor France d'aborder 2020 avec confiance et d'afficher des ambitions à la hausse. Les deux principaux objectifs sont : une vente sur trois avec une motorisation électrifiée et des volumes en augmentation de 10 %. Cette volonté d'augmenter les volumes devra aller de pair avec une part suffisante de motorisations électrifiées, compte tenu des objectifs de CO2 fixés aux constructeurs au niveau européen. Un défi pour lequel la gamme BlueDrive actuel permet à la marque d'être bien armée et qui sera renforcée encore en 2020. « A la fin de l'année l'ensemble de notre gamme sera électrifié, à l'exception d'i10 », conclut Lionel French Keogh.

HYUNDAI MOTOR FRANCE

PRÉSIDENT : WANG CHUL SHIN
SIÈGE FRANCE : 6/26 BOULEVARD NATIONAL 92250 LA GARENNE COLOMBES
186 DISTRIBUTEURS EN FRANCE
(24 POINTS DE VENTE EN RHÔNE-ALPES)
EFFECTIFS : 120 PERSONNES

MOBEI

UN INTERLOCUTEUR UNIQUE POUR RÉNOVER VOTRE INTÉRIEUR

Créée en 2017, cette société spécialisée dans la rénovation d'intérieur, la conception et l'installation de mobilier, intervient chez les particuliers dans toute la région lyonnaise.

« Mobei, c'est l'élégance à l'italienne », explique en souriant Alexis Cacciato, co-fondateur et Directeur général de l'entreprise. Installée à Saint-Priest, cette jeune TPE se propose d'apporter la créativité et le savoir-faire de ses équipes aux personnes désireuses de revoir l'ambiance de leur intérieur. De la chambre au salon, en passant par la cuisine et la salle de bains, Mobei décline des gammes de mobilier que l'entreprise fait réaliser en Italie. Des produits de belle qualité à des prix très compétitifs.

« Nous n'avons pas de catalogue, précise Alexis Cacciato. En revanche, nous avons un book, que nous présentons aux clients et qui recense tout ce que nous avons fait. Ils peuvent reprendre des idées. Mais ce qui fait notre force et notre différence, c'est la créativité. Nous avons signé un partenariat avec un fabricant italien, qui fabrique sur-mesure tout le mobilier que nous vendons : cuisine, salle bains, bureau, chambre, dressing... Car lorsque nous prenons un dossier en mains, nous le travaillons dans sa globalité. » Mobei ne se contente pas, en effet, de concevoir et installer du mobilier de qualité. Sous la houlette de ses dirigeants, l'entreprise s'applique à gérer l'intégralité de l'aménagement intérieur des maisons et appartements de ses clients. « Nous pouvons prendre en charge l'ensemble des postes : l'électricité, les sols, les murs, la plomberie... », confirme le directeur général de l'entreprise.

Un service complet, qui est à l'origine du projet entrepreneurial familial porté par Alexis

Cacciato et son père Giovanni Cacciato. « Nous avons eu l'idée de créer cette société lorsque nous avons constaté qu'il y avait vraiment peu d'entreprises qui étaient en mesure de prendre en charge des projets comme ceux que nous menons à bien, explique-t-il. Les clients apprécient d'avoir un interlocuteur unique, qui va tout gérer de A à Z : de la réalisation des plans à l'installation du mobilier, en passant par la finition des travaux. »

Lorsque l'entreprise a été créée, Alexis Cacciato et son associé ont apporté une fraîcheur et un regard neuf sur l'univers de l'aménagement d'intérieur. « Nous n'avons pas suivi de cursus dans la décoration ou l'architecture d'intérieur. Personnellement, j'ai suivi une formation commerciale et mon associé a plutôt un parcours de gestionnaire », précise-t-il. Des parcours atypiques et une démarche d'autodidactes qui ne les empêche pas de gérer eux-mêmes les dossiers. « Nous faisons néanmoins appel à des prestataires extérieurs spécialisés lorsqu'il s'agit de prestations très spécifiques, comme la domotique. Nous voulons livrer un travail parfait et, de ce fait, nous préférons externaliser une opération lorsque nous pensons qu'un partenaire fera un travail plus abouti que nous », souligne Alexis Cacciato.

Une stratégie payante, puisque l'entreprise n'a pas tardé à séduire une large clientèle, y compris loin de ses bases. Aujourd'hui, Mobei intervient sur un périmètre de 60 kilomètres autour de Lyon, allant jusqu'à Villefranche au nord et jusqu'aux portes de l'Ain à l'est, avec des réalisations à Beynost et Miribel. « Occasionnellement, nous sortons des limites de la région, mais uniquement sur de grosses opérations. Environ 90 % des dossiers que nous trai-

tons sont dans la grande agglomération lyonnaise », précise le directeur général de l'entreprise. Avant de conclure : « En intégrant le club des partenaires de l'OL cette année, nous comptons renforcer notre notoriété, celle de la marque et rencontrer de nouveaux clients. »



MOBEI
SIÈGE SOCIAL : SAINT-PIEST
DIRECTEUR GÉNÉRAL : ALEXIS CACCIATO
EFFECTIFS : 3 PERSONNES
WWW.MOBEI.FR

SPEED BUSINESS MEETING

RENDEZ-VOUS LE 13 FÉVRIER

Rendez-vous désormais rituel et particulièrement apprécié des partenaires de l'OL, le prochain Speed Business Meeting affichera complet une fois de plus.

Temps fort de la saison pour les partenaires de l'Olympique Lyonnais, le Speed Business Meeting trouvera sa place dans leur calendrier le 13 février prochain. Les équipes d'OL Business Team proposent aux membres de la communauté OL de se retrouver au Groupama Stadium, à partir de 8h30. Symbole de l'engouement que suscite cet événement, les inscriptions sont d'ores et déjà closes. Fournisseur Officiel de l'Olympique Lyonnais, le groupe IGS sera une nouvelle fois le parrain de l'opération. Exercice convivial par excellence, le Speed Business Meeting débutera par un petit déjeuner, qui permettra aux partenaires de nouer un premier contact. Une fois passé ce temps d'échange informel, les rencontres débiteront à 9h pour s'achever 1h15 plus tard. L'événement reprendra son format habituel : assis autour d'une table, 7 membres OL Business Team auront chacun un temps imparti pour se pré-

senter et faire connaître leur activité avant de changer de table et de recommencer l'exercice.

Ouvert aux décideurs d'entreprise, responsable ou ingénieur commercial, responsable communication, chargé de clientèle... le Speed Business Meeting

permet à chaque participant (1 représentant par entreprise) de développer son réseau professionnel en un temps record et d'identifier une bonne partie des décideurs présents à ses côtés au Groupama Stadium.



@GILLES REBOISSON

REPÈRE

ANTOINE DA SILVA

“

« LE MÉTIER DE CARROSSIER
A BEAUCOUP ÉVOLUÉ »

”

Créée à Saint-Priest il y a une vingtaine d'années, cette carrosserie aujourd'hui installée à Corbas s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers. A la tête de l'entreprise depuis 18 mois, son dirigeant explique sa stratégie.

Auto Saint-Priest, voilà un nom surprenant pour un établissement qui est installé à Corbas...

Il s'explique pourtant très simplement ; la carrosserie a été fondée à Saint-Priest en 1993 et lorsque son propriétaire a décidé de transférer son activité à Corbas, il y a maintenant quatre ans, il n'a pas voulu créer une nouvelle société. Il a donc conservé la même raison sociale et le même nom. Lorsque j'ai repris Auto Saint-Priest à mon tour, il y a un peu plus d'un an, le 23 juillet 2018 très exactement, j'ai en revanche créé ma propre société, que j'ai appelée ATS Carrosserie. J'ai donc accolé les deux noms.

Qu'est-ce qui vous a amené à reprendre cet établissement ?

Je recherchais une carrosserie à racheter depuis quelques temps déjà. Au départ, Je devais reprendre une structure plus importante avec un ami qui est mécanicien. Mais nous n'avons pas trouvé d'établissement qui corresponde à notre projet commun et finalement j'ai fait l'acquisition de la Carrosserie de Saint-Priest tout seul.

Pourquoi celle-ci justement ?

Je connaissais le vendeur depuis de longues années, car c'était mon sous-traitant lorsque je travaillais chez Peugeot, et il m'a proposé de reprendre sa carrosserie lorsque j'ai évoqué mon projet avec lui de façon tout à fait anodine. C'était une belle opportunité car son établissement correspondait exactement à l'activité que je souhaitais développer.

Vous étiez salarié précédemment ?

Oui, mais bien que je sois titulaire d'un CAP de carrosserie, je n'exerçais plus vraiment mon métier depuis une douzaine d'années. J'étais toujours dans l'univers de la carrosserie, mais j'occupais une fonction de management dans un établissement installé à Vénissieux. J'avais quatre personnes sous ma responsabilité, dont un carrossier et un peintre.

Comment se compose votre clientèle ?

Je travaille à la fois avec des professionnels et avec des particuliers. Pour les premiers, je joue un rôle de sous-traitant pour des garages qui font de la mécanique et qui n'ont pas de carrosserie intégrée. Ils font appel à moi pour ce type d'intervention. Je travaille notamment avec deux garages Peugeot. Je travaille également avec une société qui fait de l'aménagement de véhicules neufs ; lorsqu'ils interviennent, il y a parfois de petites griffures qui sont faites sur les carrosseries et je me charge de les faire

disparaître. Dans tous les cas, j'interviens aussi bien sur des petites voitures urbaines que sur de gros utilitaires.

Vous avez décidé de travailler seul ; pourquoi ?

Mon expérience personnelle passée m'a amené à gérer des salariés et je sais très bien que cela représente une complexité supplémentaire. Je pourrais bien entendu développer l'activité, mais aujourd'hui j'ai un volume d'affaires qui m'occupe suffisamment. Il me permet de gérer mon planning comme je l'entends et à l'avenir je veux continuer de travailler en maîtrisant mes flux. J'ai une visibilité de deux à trois semaines sur ma charge de travail ; cela me convient parfaitement. D'autre part, il faut tenir compte de la taille de ma carrosserie. Elle n'est pas assez grande pour que deux personnes travaillent sur deux véhicules en même temps sans se gêner. Il m'arrive de prendre un intérimaire lorsque je suis vraiment débordé, comme cela a été le cas il y a deux semaines, mais c'est vraiment exceptionnel.

Quel regard jetez-vous sur l'évolution de votre profession ?

Le métier a beaucoup changé. Aujourd'hui, on fait beaucoup plus de remplacements de pièces que de réparations. Le prix des pièces est tel que cela ne vaut pas forcément la peine de redresser un gros impact sur une carrosserie. D'autre part, les matériaux qui composent la carrosserie des voitures ont changé. Avant, lorsqu'une porte ou une aile était enfoncée, on pouvait la redresser. Aujourd'hui, ce n'est plus possible car les tôles sont plus fines et gondolent dès que l'on tape dessus. J'ai le sentiment que le métier est plus complexe que par le passé. Le travail du carrossier est plus fin aujourd'hui.

Pour quelles raisons avez-vous rallier le club des partenaires de l'OL ?

Par plaisir personnel en premier lieu et notamment pour faire plaisir à mon fils qui est réellement fan de l'OL. Mais j'en profite aussi pour faire plaisir à mes plus gros clients. J'invite aussi certains commerciaux avec qui je travaille beaucoup.



ATS CARROSSERIE AUTO SAINT-PIEST

SIÈGE SOCIAL : CORBAS

DIRIGEANT : ANTOINE DA SILVA

AUTOSTPRIEST69@GMAIL.COM

**ESPRIT
CLUB**

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

RESPONSABLE DE LA RÉDACTION
CHRISTOPHE MARCHADIER

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



MERCREDI 26 FÉVRIER 2020 / 21H

TARIFS

BRASSERIE BOCUSE

399€^{HT}
abonnés

499€^{HT}
non abonnés

H EXPÉRIENCE

250€^{HT}
abonnés

330€^{HT}
non abonnés

CLUB DES CENTS

à partir de
420€^{HT}
abonnés

[tarif unique]
790€^{HT}
non abonnés

CERCLE OL

290€^{HT}
abonnés

430€^{HT}
non abonnés

SALON DES LUMIÈRES

à partir de
340€^{HT}
abonnés

[tarif unique]
680€^{HT}
non abonnés

eLOUNGE

320€^{HT}
abonnés

490€^{HT}
non abonnés

TRIBUNE OFFICIELLE

à partir de
450€^{HT}
abonnés

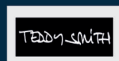
[tarif unique]
890€^{HT}
non abonnés



POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS & OFFICIELS



FOURNISSEURS OFFICIELS

