

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

3^{ÈME} JOURNÉE

Mardi 27 août
19h00
Montpellier – OL
Stade de La Mosson
Bein Sport

4^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 31 août
17h30
OL - Bordeaux
Groupama Stadium
Bein Sport

5^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 14 septembre
20h00 - Amiens – OL
Stade de La Licorne
Bein Sport
(date, heure et diffuseur à confirmer)

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

1^{ÈRE} JOURNÉE

Samedi 24 août
15h30
OL – Olympique de Marseille
Groupama OL Training Center

2^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 7 septembre
15h00
Stade de Reims - OL
Stade Auguste Delaune

3^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 14 septembre
15h00
OL – FC Fleury
Groupama OL Training Center

ICC WOMENS TOURNAMENT

Jedi 15 août
23h00
OL – Atletico Madrid Féminines
Sahlen's Stadium at WakeMed Soccer Park (Caroline du Nord)



SIMON ULRICH, UN AVOCAT SUR LE TERRAIN

Convaincu, à l'image du Cid de Corneille, que la valeur n'attend pas le nombre des années, Simon Ulrich a ouvert son cabinet d'avocat à Lyon avant de fêter son 30^{ème} anniversaire et sans passer par l'étape de la collaboration.

Chamenois d'origine, Maître Simon Ulrich est un avocat voyageur. Natif d'Épernay, il fait ses études à Reims, avant de poursuivre son parcours à Aberdeen, en Ecosse, puis à Montpellier. Il atterrit finalement à Lyon il y a 5 ans, « par un concours de circonstances », glisse-t-il en souriant, et décide de s'installer dans la capitale des Gaules. « La ville m'a plu donc j'y suis resté et je ne le regrette surtout pas. »

Ancien chargé d'enseignement à la faculté catholique et à Lyon 2, où il donne notamment des cours sur les contrats de location, les contrats de vente, les vices cachés..., il ouvre son cabinet en 2017 et décline son savoir-faire dans le droit des contrats. « Mais ce n'est pas notre seule expertise, s'empresse-t-il d'ajouter. Aujourd'hui, nous faisons du droit de la famille, du droit des affaires et du droit pénal. Les affaires de divorce, qu'il s'agisse de divorce amiable ou de divorce judiciaire, constituent le premier poste de notre cabinet. »

Une richesse d'activités qu'il entretient sagement, comme il s'applique à développer une clientèle diversifiée. « En m'installant dans le 9^{ème} arrondissement, je me suis donné les

moyens de travailler avec des gens de toutes origines et donc de traiter tout type d'affaires. Je suis à la fois proche des monts d'or, des quartiers populaires, de la Presqu'île par la ligne de Métro D... C'est enrichissant de travailler avec toutes les catégories sociales, car cela oblige à s'adapter en permanence », analyse-t-il.

Une fois les bases de son cabinet confortées, Maître Simon Ulrich entend s'ouvrir de nouveaux horizons. « Si les choses tournent comme je le souhaite, j'aimerais développer un cabinet secondaire dans une autre ville de la région, sans doute un peu au sud de Lyon », confirme-t-il. Avant d'ajouter : « Mais je ne veux surtout pas me concentrer sur le management. J'aime plaider et je veux rester au contact de mes clients, de la réalité du terrain. »

Contact, terrain... des mots que l'on retrouve naturellement dans le football, une autre passion de Simon Ulrich. Plus esthète que supporter, il a trouvé au Groupama Stadium les conditions optimales pour vivre intensément les matchs de l'OL. « J'aime le beau football et les grands matchs. J'ai donc rejoint le club des partenaires de l'OL pour voir du beau jeu et vivre de grands moments de sport. C'est d'autant plus agréable dans une enceinte aussi belle et aussi bien conçue que le Groupama Stadium », assure-t-il.

CABINET ULRICH AVOCAT
SIÈGE SOCIAL LYON 9
DIRIGEANT SIMON ULRICH
EFFECTIF 6 PERSONNES

ANALYSE

TIGRA BUSINESS SÉCURISE LES ENCAISSEMENTS DANS LE PETIT COMMERCE

Un peu plus de 10 ans après sa création, la société Tigra Business a installé ses solutions, logicielles et caisses enregistreuses, dans le petit commerce et notamment dans les boulangeries.

Créé par Patrick Meyer fin 2008, Tigra Business a fêté son dixième anniversaire l'année dernière. Spécialisée dans la conception de logiciels destinés aux petits commerces de proximité où le règlement en espèce est très largement majoritaire, l'entreprise s'est développée en premier lieu dans le milieu de la boulangerie. « Nous développons des solutions d'encaissement et de rendu de monnaie sécurisées », explique le fondateur de l'entreprise. Une offre que Tigra Business a été seul à proposer en France pendant 5 à 6 ans. « Tout le monde était convaincu que ce type de solution était réservé aux hypermarchés », sourit Patrick Meyer.

Après avoir ouvert le marché avec la boulangerie, Tigra Business a progressivement élargi sa cible et adresse aujourd'hui les univers de la boucherie et du primeur. « De toute façon, nous avons vocation à intervenir dans tous les commerces où il y a de l'encaissement en espèce », insiste-t-il. Car, contrairement aux

logiciels spécifiques utilisés par les grandes enseignes, Tigra Business a conçu des logiciels standards, qui peuvent être installés par tous les commerces.

« Tout simplement parce que la boulangerie est l'activité qui nécessite le logiciel le plus complet et le plus complexe, souligne Patrick Meyer. Tous les moyens de paiement peuvent être utilisés : monnaie, chèque, carte bleue, ticket restaurant, carte de fidélité, tickets prépayés... D'autre part, la plupart des points de vente proposent désormais une offre de snacking. Il faut donc prendre en compte une exceptionnelle diversité de produits, avec des prix qui peuvent varier si le client veut consommer sur place, ou s'il choisit la vente à emporter. Enfin, il faut que les opérations soient réalisées très rapide-



ment, car le temps consacré au déjeuner hors domicile a été ramené à 28 minutes et les gens ne veulent pas perdre de temps au moment de régler leurs achats. »

Un impératif de réactivité, que l'on retrouve également au moment de passer la commande. Conscient de ce nouvel enjeu, Tigra Business proposera donc dès la rentrée prochaine une solution de bornes de commandes tactiles, comme on en retrouve chez les géants de la restauration rapide. « Le client sélectionne sur l'écran les produits qu'il veut acheter, il paye et dans le même temps sa commande est préparée en cuisine, conditionnée et mise à sa disposition, détaille Patrick Meyer. Nous avons réalisé des tests et le modèle est opérationnel. Nous lancerons la commercialisation au mois de septembre. »

Cette offre sera disponible dans toute la France et notamment à Lyon. Née à Paris, l'entreprise est en effet implantée aujourd'hui dans l'ensemble de l'Hexagone, avec environ 2 000 points de vente équipés. « L'Ile de France et la région lyonnaise sont des secteurs particulièrement porteurs », constate le fondateur de l'entreprise. Une dynamique que Nicolas Devon, responsable commercial pour le secteur Auvergne-Rhône-Alpes, s'efforce d'entretenir en fidélisant ses partenaires. « C'est d'ailleurs pour cette raison que nous avons choisi de rejoindre le club des partenaires de l'OL cette année, précise ce dernier. C'est un outil de contact privilégié pour remercier ceux qui nous font confiance depuis 10 ans. »

TIGRA BUSINESS
SIÈGE SOCIAL PARIS
PDG **PATRICK MEYER**
RESPONSABLE COMMERCIAL
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES **NICOLAS DEVON**
EFFECTIF **30 PERSONNES**
CHIFFRE D'AFFAIRES **5 M€**

UNE NOUVELLE SAISON D'ÉVÉNEMENTS FÉDÉRATEURS POUR LA COMMUNAUTÉ OLB

Devenu « the place to be » pour les entreprises de la région, le Groupama Stadium s'apprête à vivre une nouvelle saison pleine de défis à relever. Des rendez-vous auxquels sera naturellement associée la communauté OL Business Team, au travers des matchs, mais aussi des événements qui lui seront réservés.

En l'espace de quelques années, la communauté OL Business Team s'est imposée au rang de premier cercle d'affaires de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Un véritable club d'entreprises transversal, rassemblant des décideurs issus de tous les univers professionnels, mais rassemblés autour de l'OL et de ses valeurs. Et cette année encore, les équipes en charge de l'animation d'OL Business Team sont bien décidées à enflammer les soirées des partenaires du club, avec des événements conviviaux, au cours desquels ils pourront enrichir leur réseau et partager leur passion pour le football.

Les dates des prochains événements n'ont pas encore été arrêtées, mais les partenaires les plus anciens retrouveront avec plaisir des rendez-vous désormais incontournables et qui devraient enchanter les nouveaux membres d'OLBT. Ainsi, comme les saisons précédentes, les matchs de Ligue des champions disputés par l'OL à l'extérieur seront retransmis en direct sur grand écran dans les salons du Groupama Stadium. Et, bien évidemment, Jean-Michel Aulas sacrifiera à la traditionnelle cérémonie des vœux au tout début de l'année 2020.

REPERE



JULIE BOLDRINI

“UNE OFFRE HÔTELIÈRE « ÉCONOCHIC » À BEAUNE”

À la tête de l'hôtel B&B de Beaune Nord depuis deux ans, cette bourguignonne très attachée à sa région a découvert le football, la saison dernière, dans les salons du Groupama Stadium, où elle compte bien inviter ses clients les plus fidèles.

Quel a été votre parcours avant de prendre les commandes de l'hôtel B&B de Beaune Nord ?

J'ai d'abord décroché un BTS assistante trilingue, puis j'ai enchaîné avec une école de commerce et, dans la foulée, j'ai trouvé un CDD d'assistante de direction à l'hôtel B&B de Champforgeuil, près de Chalon-sur-Saône. J'y suis restée après la fin de ce premier contrat et j'ai pris la direction de l'établissement en 2009. À partir de 2010, j'ai cumulé cette responsabilité avec la direction de l'hôtel B&B de Beaune Nord. Enfin, en 2017 j'ai repris cet hôtel en gérance et j'ai abandonné la direction salariée du B&B de Champforgeuil.

Qu'est-ce qui vous a conduit à faire ce choix ?

J'ai toujours été très indépendante et j'avais envie de basculer dans l'univers de l'entrepreneuriat. Comme l'hôtel se libérait, j'ai saisi l'opportunité qui se présentait. Je dois bien entendu respecter les conditions de la chaîne, mais il y a une forme de liberté qui me convient parfaitement. Par ailleurs, l'établissement de Beaune Nord est beaucoup plus grand que celui de Champforgeuil et il dispose donc d'un plus gros potentiel de développement. Je passe en effet de 42 à 70 chambres. Enfin, il y a aussi l'attractivité d'une ville comme Beaune, qui est très touristique tout au long de l'année. Comme mon établissement est situé à proximité immédiate de la sortie d'autoroute A6 Beaune Saint-Nicolas, je bénéficie d'une visibilité optimale.

Quelle est la clientèle type de votre établissement ?

La semaine, du lundi au jeudi soir, je reçois majoritairement une clientèle d'affaires. Enfin, surtout durant les mois d'automne et d'hiver. Car à partir du mois de mai et jusqu'à fin septembre, la clientèle touristique représente déjà pas loin de 50 % du total. En revanche, quelle que soit la période de l'année, la clientèle touristique génère 100 % de mon activité le week-end.

Comment se compose votre clientèle d'affaires ? plutôt locale ?

Non, bien au contraire, ce sont surtout des clients de passage qui s'arrêtent chez nous. Notamment des commerciaux qui travaillent à la fois sur Paris et sur Lyon. Localement, la demande n'existe pas pour une activité de séminaires. Cela ne me dérange pas, car la ren-

tabilité des chambres est supérieure à celle des salles de réunion. En revanche, comme nous sommes un hôtel de passage, nous disposons d'autant de places de parking que de chambres. C'est un service vraiment essentiel pour nos clients.

Vos chambres sont-elles adaptées pour satisfaire ces deux clientèles très distinctes ?

Oui, nous proposons trois catégories de chambres : des chambres standard avec un lit double, des chambres standard avec deux lits simples et, enfin, des chambres familiales avec un lit double et deux lits superposés. Les chambres standard ont une surface de l'ordre de 15 m² et les chambres familiales font environ 26 m². Dans tous les cas, ce sont des chambres tout confort. Nous essayons d'apporter un service de qualité en maintenant des prix raisonnables. C'est ce que nous appelons l'offre « éconochic », avec un design contemporain dans nos chambres, une literie Bultex de très bonne qualité, des oreillers spécialement conçus pour B&B, un wifi totalement gratuit...

Proposez-vous également un service de restauration ?

Nous proposons bien entendu un service de petit déjeuner, mais nous n'avons pas de restaurant, car cela ne correspond pas à la demande de notre clientèle. Néanmoins, nous proposons des bocaux à emporter, que les clients peuvent manger dans leur chambre lorsqu'ils ne veulent pas quitter l'hôtel pour dîner.

Bien qu'installée en Bourgogne, vous avez décidé de rejoindre le club des partenaires de l'OL ; pour quelle raison ?

En premier lieu, parce que l'un des adhérents m'en a parlé et m'a fait découvrir cette offre, que j'ai trouvée particulièrement agréable et surtout très qualitative. À l'origine je n'étais pas particulièrement attirée par le football, mais je me prends au jeu au fur et à mesure. Et puis, cela me permet d'inviter mes clients les plus fidèles et de les remercier en les faisant profiter d'un moment convivial dans un cadre très agréable.



HÔTEL B&B BEAUNE NORD

SIÈGE SOCIAL
SAVIGNY-LES-BEAUNE (21)

GÉRANT
JULIE BOLDRINI

EFFECTIF
6 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES
900 K€

WWW.HOTEL-BB.COM

ESPRIT
CLUB BUSINESS

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

RESPONSABLE DE LA RÉDACTION
OLIVIER BLANC

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



**CAMPAGNE D'ABONNEMENT
2019-2020 INCLUANT LE 1^{ER} TOUR
DES MATCHS DE CHAMPIONS LEAGUE**



LES OFFRES VIP DU GROUPAMA STADIUM SAISON 19-20



LOGE

PRESIDENT

TRIBUNE OFFICIELLE

CLUB DES CENTS

DES LUMIERES

eLOUNGE

OL

CERCLE OL

H

VOTRE ABONNEMENT VIP 2019-2020 AU GROUPAMA STADIUM



OL MASCULIN

LIGUE 1
COUPE D'EUROPE
COUPE DE FRANCE (hors finale)
COUPE DE LA LIGUE (hors finale)



L'accès à la communauté OL Business Team pour bénéficier d'un programme hors match exceptionnel et développer votre réseau d'affaires.

**C'EST LE PLUS GRAND RÉSEAU DE DÉCIDEURS
DE LA RÉGION AUVERGNE RHÔNE ALPES**

**CONTACTEZ NOUS POUR VOTRE RÉABONNEMENT
CONTACTEZ NOUS POUR VOTRE ABONNEMENT**

04 81 07 55 13 / olbusinesssteam@ol.fr
04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS & OFFICIELS



FOURNISSEURS OFFICIELS

