

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

33^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 18 avril
21h00
Nantes - OL
Stade de la Beaujoire
Canal +

34^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 25 avril
21h00
OL - Lille
Groupama Stadium
Canal +

35^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 2 mai
21h00
Monaco - OL
Stade Louis II
Canal +
(Date, heure à confirmer)

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

20^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 8 mai
20h
Issy- OL
Stade
(Date et heure à confirmer)

21^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 22 mai
20h00
Bordeaux - OL
Stade du Roudourou
(Date et heure à confirmer)

WCL

1/4 de finale retour
Dimanche 18 avril
14h
OL - Paris
Groupama Stadium



SCE SINOTEC VEUT S'IMPLANTER DANS LE RÉSEAU DES CHR

Spécialisée dans la fourniture de matériels et mobiliers pour l'événementiel, la société créée en 2005 par Vincent et Bruno BAIZET, son père, entend élargir son champ d'action lorsque la crise sanitaire prendra fin.

Comme l'OL, club qu'il supporte depuis l'enfance, Vincent Baizet est de ceux qui ont été frappés de plein fouet par la crise de la Covid-19. Spécialisée dans la fourniture de matériels et mobiliers pour l'événementiel, sa société SCE Sinotec a vu ses marchés se dégrader. Mais comme l'OL, cet entrepreneur installé à Meyzieu a refusé de sombrer dans le défaitisme et s'attache déjà à penser à l'avenir. Même si l'activité du réceptif est encore impactée en 2021.

« A l'origine, nous étions grossiste pour des distributeurs de mobilier pour les collectivités, explique-t-il. Puis, en 2009, nous avons fait le choix d'élargir la gamme et de nous diversifier en travaillant avec des acteurs du secteur privé : entreprises de location de matériel de réception et organisateurs d'événements. » Deux univers voisins, mais demandant des matériels quelque peu différents. « Ceux destinés aux collectivités sont pratiques, robustes, avec des normes de sécurité très précises, mais avec une recherche esthétique moins importante que pour les événements organisés par des entreprises du secteur privé, qui représentent désormais une part importante de notre activité », précise Vincent Baizet.

Aujourd'hui, SCE Sinotec propose plus de 400 références de matériels, dans lesquelles on trouve des tables, des chaises, des mange-debout, des tentes... et tout ce qui permet en fait d'organiser une réception. Une profondeur de gamme exceptionnelle, qui devrait encore s'enrichir à l'avenir, puisque l'entreprise

souhaite se positionner sur le marché des CHR, en leur fournissant du mobilier pour leurs terrasses. « Nous travaillons très peu avec eux pour le moment, mais nous sommes en train de constituer une gamme et un catalogue dédié », indique Vincent Baizet. Pour développer ce marché, il entend constituer un réseau de relais locaux, afin de mailler tout le territoire national. Car SCE Sinotec a depuis bien longtemps franchi les frontières de la région lyonnaise. « Nous sommes un acteur national, voire international », souligne son dirigeant. Présente dans les salons de nombreux clubs de sport professionnels, notamment, l'entreprise a également des clients en Belgique et en Suisse. « Et même en Estonie, en Finlande ou à Dubaï », ajoute-t-il en souriant. Pour conforter son développement à l'international, l'entreprise a développé sa propre gamme en travaillant avec des designers lyonnais. Des tables de cocktail, des tabourets... avec des systèmes de pliage et d'empilage très particuliers, mais aussi des matières différentes. « Nous souhaitons ainsi dynamiser le marché en venant avec une vraie valeur ajoutée. De grossiste nous devenons créateur », conclut-il.

SCE SINOTEC

SIÈGE : MEYZIEU

PRÉSIDENT : VINCENT BAIZET

CHIFFRE D'AFFAIRES : 6,8 M€

EFFECTIFS : 14 PERSONNES

ANALYSE

CODEV PISCINES PLONGE DANS LA CROISSANCE



Ensemble, plongeons vers l'avenir

Spécialisée dans la vente et l'installation de piscines chez les particuliers, l'entreprise créée en 2010 par Philippe Cochet doit faire face depuis un an à une explosion de la demande.

Partenaire de l'OL depuis la saison 2019-2020, Philippe Cochet est impatient de retrouver le chemin du Groupama Stadium. Le dirigeant fondateur de la société Codev Piscines n'a pourtant pas le temps de s'ennuyer depuis le début de l'épidémie de coronavirus. Car le marché n'a jamais été aussi dynamique. « Avant la crise sanitaire, il évoluait tranquillement. Nous réalisions une quarantaine de bassins par an. Mais maintenant le marché explose littéralement et nous sommes sur un rythme d'une cinquantaine d'installations. Cette année nous allons monter à 55 bassins et notre chiffre d'affaires s'élèvera à 1,2 M€. La demande atteint des niveaux que je n'avais jamais connus et nous avons même du mal à répondre à la demande », confirme-t-il.

A tel point que le gérant de Codev Piscines, concessionnaire spécialisé dans la vente et l'installation de ces bassins chez une clientèle de particuliers, redoute d'être confronté à une situation de pénurie de matériels. « Pas pour les coques polyester qui constituent l'ossature de nos équipements, mais pour tout ce qui accompagne la structure : tuyaux, pompes, volets roulants... ce sera très compliqué de

faire face à la demande cette année », analyse-t-il.

Pour Philippe Cochet, les raisons de cette soudaine embellie sont à chercher dans les effets de la crise covid. Condamnés à ne plus aller au restaurant, à ne plus voyager et pour beaucoup à travailler à domicile, les propriétaires de maisons individuelles découvrent les joies de la piscine privée et sont prêts à consacrer de l'argent pour s'offrir cet équipement de loisir. Un effort financier qu'ils réalisent d'autant plus volontiers, que le prix des piscines a fortement diminué. Installé à Anse, Codev Piscines intervient sur le territoire du Grand Lyon, dans un rayon de 40 kilomètres. Avec ses équipes, il assure toute l'installation de l'équipement, mais aussi le service après-vente. « C'est du prêt à plonger », lâche-t-il en souriant. Avant de détailler : « Il faut compter environ trois semaines pour réaliser l'ensemble des travaux, avec la pose des margelles, l'installation des volets roulants... Nous pourrions aller plus vite, mais je préfère garantir ce délai pour respecter les temps de séchage qui sont indispensables pour que le travail soit bien fait. »

Avec 10 ans d'expérience derrière lui, Philippe Cochet dispose d'un recul suffisant pour analyser l'évolution du marché. « La tendance actuelle va vers des piscines rectangulaires, de plus en plus petites », indique-t-il. Une issue logique, puisque la dimension des fonciers à bâtir se réduit au-



tour des maisons. Résultat, d'une taille traditionnelle de bassin qui était de 8 mètres X 4 mètres il y a 6 ou 7 ans, les dimensions les plus fréquentes aujourd'hui sont plutôt de 6 mètres X 3 mètres.

« L'autre grande mutation concerne la technologie, ajoute-t-il. Nous allons vers des piscines de plus en plus connectées. Aujourd'hui, nos clients peuvent programmer leur piscine avec leur téléphone portable. » Une petite touche futuriste de plus en plus demandée et que Philippe Cochet propose systématiquement. Revendeur indépendant pour plusieurs marques, le dirigeant de Codev Piscines assume sa démarche, sur un marché où quelques grands noms jouent de leur notoriété pour conforter leurs positions. En réponse

à ces concurrents dotés d'une force de frappe beaucoup plus importante que la sienne, il a créé avec des confrères une structure baptisée « la coopérative des pisciniers ». Forte de 35 membres installés dans toute la France, cette structure innovante leur permet de mutualiser leurs achats. « Nous allons même créer une marque, qui nous donnera une identité commerciale forte et qui nous permettra de surfer sur cette vague de croissance », conclut-il.

CODEV PISCINES

SIÈGE : ANSE

GÉRANT : PHILIPPE COCHET

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1 M€

EFFECTIFS : 3 PERSONNES

L'OL OUVRE LE GROUPAMA STADIUM À LA LUTTE CONTRE LA COVID-19

Libre pendant toute la durée du week-end pascal, puisque l'OL jouait sur la pelouse du RC Lens, le Groupama Stadium a été reconverti en centre de vaccination contre la Covid-19 pendant trois jours. Un important dispositif a été mis en place pour assurer la logistique de cet événement, organisé en partenariat avec la Préfecture du Rhône, l'Agence régionale de santé Auvergne-Rhône-Alpes et les sapeurs-pompiers du Service départemental et métropolitain d'incendie et de secours (SDMIS) du Rhône.

Au total, près de 200 bénévoles ont été mobilisés pour l'occasion et quelque 10 000 personnes ont ainsi pu se faire administrer une première dose de vaccin. Le personnel soignant présent durant ces trois jours s'est installé dans les différents espaces hospitalités du Groupama Stadium. L'ensemble du parcours du patient avait été configuré pour assurer une gestion des flux optimale, afin d'accueillir près de 3 300 personnes par jour.

De nombreux salariés de l'Olympique Lyonnais ont choisi de s'investir bénévolement lors de ces 3 journées de vaccination et ils ont pu compter sur le soutien de plusieurs salariés des entreprises prestataires et partenaires du Club, qui s'étaient également mobilisés pour cette opération. Au final, près de 200 personnes sont venues prêter main forte pour accueillir et guider les patients, aux côtés des sapeurs-pompiers du Rhône, des professionnels de santé mobilisés par les Unions régionales de professionnels de santé (URPS) médecins et infirmiers, et des Hospices Civils de Lyon.

Cette opération exceptionnelle sera renouvelée samedi 17 et lundi 19 avril.



REPÈRE

FOUED CHOUCHANE

“

LANNISTER TRANSPORT EST LA SEULE PLATEFORME RÉUNISSANT DES TAXIS ET DES VTC

”

Quelques mois après avoir créé une activité de VTC indépendant, en juin 2019, Foued Chouchane a rejoint le club des partenaires OL Business Team. Sans cesse en quête d'idées nouvelles pour faire évoluer son business, cet entrepreneur convaincu qu'il est toujours préférable de jouer en équipe vient de se lancer un nouveau défi, en réalisant : Lannister Transport, la première plateforme réunissant taxis et VTC autour de véhicules écologique.

Pour quelle raison avez-vous créé la plateforme Lannister Transport un peu moins de deux ans après avoir lancé votre activité en indépendant ?

J'ai en effet souhaité créer une plateforme pour regrouper des Taxis et des VTC. Nous sommes au total une vingtaine de chauffeurs, qui se démarquent de la concurrence par leur façon d'aborder leur métier. A commencer par les véhicules que nous utilisons, puisque toutes les courses réservées sur notre plateforme sont réalisées à bord de modèles Tesla 100 % électriques. Si demain d'autres constructeurs proposent des véhicules électriques de qualité nous accepterons éventuellement d'intégrer d'autres modèles, mais pour l'instant nous considérons que Tesla est un gage de qualité sans équivalent.

Au-delà des véhicules que vous utilisez, en quoi la plateforme Lannister Transport se démarque-t-elle de la concurrence ?

Tout simplement en étant la seule plateforme qui réunit à la fois des taxis et des VTC. Elle est accessible depuis notre site internet lannister.fr, aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers, et chacun peut choisir entre taxi ou VTC selon son envie. Lorsque les personnes en question ne signalent aucune préférence pour l'un ou l'autre modèle, nous « dispatchons » les courses en fonction de la demande et de la disponibilité des chauffeurs. J'insiste par ailleurs sur le fait que nous sommes dans une démarche de commerce équitable. Il est indispensable à mes yeux que chaque chauffeur vive correctement de son activité et que celle-ci soit rentable. C'est un gage de qualité du service proposé, car je suis convaincu que chaque chauffeur réalise une prestation de meilleure qualité, en temps et en heure, quand il est rémunéré au juste prix de son labeur. Je souhaitais donc apporter une solution grâce à laquelle les chauffeurs qui prennent l'initiative de travailler avec des véhicules électriques ne seraient pas exploités par une entreprise comme Uber, où les commissions prises sur les chauffeurs ne cessent d'augmenter et où la qualité des prestations baisse fortement. De ce fait, pour l'heure notre plateforme ne prend aucune commission sur les courses. A terme, une fois que le réseau sera mature, nous le ferons peut-être, mais cela n'excèdera jamais les 5 à 9 % maximum et cela uniquement après une consultation de tous les chauffeurs.



Sur quel bassin géographique interviennent vos chauffeurs ?

Nous travaillons principalement sur Lyon et sa périphérie, avec un cœur d'activité qui va de l'ouest lyonnais jusqu'à l'aéroport Lyon Saint-Exupéry. Mais bien évidemment nous pouvons déborder de ce périmètre. Nous faisons notamment de la longue distance. Bien évidemment ce genre de courses est moins fréquent depuis le début de la crise sanitaire, mais nous assurons quand même des déplacements vers Paris, Marseille... Avec toujours la même volonté de proposer un service très qualitatif, tout en gardant des prix abordables, c'est-à-dire totalement cohérents avec le marché. Enfin, une fois que notre modèle sera bien installé et parfaitement rodé sur le territoire rhodanien, nous essaierons de l'implanter dans d'autres grandes métropoles.

Qui sont vos clients ?

Notre structure de clientèle est identique à celle que j'avais lorsque je me suis lancé en 2019. Elle est composée majoritairement de professionnels, mais nous avons également des particuliers. Par ailleurs, nous essayons de développer la signature de partenariats avec des entreprises. Dans ce cas-là, comme il s'agit de courses récurrentes, nous étudions la mise en place de tarifs spécifiquement étudiés pour ces clients. C'était un modèle que je jugeais très prometteur jusqu'au printemps dernier, mais la crise sanitaire et la montée en puissance du télétravail sont venus briser la dynamique. Ceci étant dit, nous n'avons pas renoncé à cet axe de développement et nous sommes prêts à relancer le mouvement dès que les conditions de travail seront revenues à la normale.

Comment vos clients ont-ils accès à la plateforme ?

L'accès à la plateforme se fait exclusivement depuis notre site internet. C'est très rapide et très simple. Cela prend deux minutes ; on reçoit une confirmation par SMS ou par mail et les paiements se font à bord, sauf si les personnes souhaitent payer en ligne à la réservation. Toutes les factures sont envoyées par mail pour prolonger l'axe écologique de notre démarche.

LANNISTER TRANSPORT

SIÈGE : L'ARBRESLE

GÉRANT : FOUED CHOUCHANE

SITES INTERNET : WWW.LANNISTER.FR

ESPRIT CLUB
BUSINESS

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 ©
18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON
04 78 28 68 18

Groupama
STADIUM

ASSISTEZ EN CONDITIONS **VIP** AU CONCERT ÉVÉNEMENT

2022, de retour des étoiles...

• SOPRANO •

Chasseur d'Étoiles Tour

LE CONCERT ÉVÉNEMENT

11 JUIN 2022

GROUPAMA STADIUM

— LYON - DÉCINES —

CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



PRÉSIDENT BOX



LOGES

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

alila

deliveroo

Groupama

VEOLIA

TEDDY SMITH

orange

PARIONS SPORT

PARTENAIRES MAJEURS

Emirates

adidas

PARTENAIRES PREMIUM

Coca-Cola

DESCOURS & CABAUD

CASSE DÉPARGNE

EA SPORTS

SLG

MAIER

McDonald's

FOURNISSEURS OFFICIELS