ZOOM

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

28ÈME JOURNÉE
Dimanche 8 mars
21h00
Lille - OL
Stade Pierre Mauroy
Canal +

29ÈME JOURNÉE
Vendredi 13 mars
20h45
OL – Reims
Groupama Stadium
Canal + Sport

30ÈME JOURNÉE
Samedi 21 mars
17h30
Rennes - OL
Roazhon Park
Canal +

LIGUE DES CHAMPIONS 1/8E DE FINALE

Mardi 17 mars
21h00
Juventus Turin - OL
Allianz Stadium
RMC Sport

COUPE DE FRANCE 1/2 DE FINALE

Mercredi 4 mars
21h05
OL - Paris
Groupama Stadium
Eurosport

YOUTH LEAGUE 1/8E DE FINALE

ATALANTA BERGAME / OL
Mardi 3 mars
13h00
Centro Sportivo Bortolotti

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

17ème journée
Samedi 14 mars
15h30
PSG - OL
Stade Jean Bouin

COUPE DE FRANCE FÉMININE 1/4 DE FINALE

1/2 de finale
Samedi 21 mars
15h00
Guingamp - OL
Stade de Roudourou

PORTRAIT

MDA : TOUJOURS PLUS DE RÉACTIF, TOUJOURS PLUS EXHAUSTIF

PARTENAIRE HISTORIQUE DE L'OL, CETTE ENSEIGNE NATIONALE, CONNUE POUR SES MAGASINS SPÉCIALISÉS DANS LA DISTRIBUTION DE PRODUITS ÉLECTROMÉNAGERS DISCOUNT, DISPOSE AUJOURD'HUI D'UNE OFFRE BEAUCOUP PLUS LARGE.

Créée à Lyon il y a 35 ans, MDA a relevé avec succès le défi de la pérennité, sans jamais renier la stratégie initiale qui lui a permis de s'imposer comme un acteur de référence sur son marché. Spécialisée à l'origine dans l'électroménager, l'enseigne nationale a choisi de s'appuyer sur des magasins de proximité qui proposent des produits de grandes marques à prix discount, avec des financements jusqu'à 30 fois sans frais, et des services de qualité. « Nous sommes d'ailleurs plus que jamais le discounter de référence en gros et petit électroménager – TV – Son », affirme Michel Vieira, son président.

Fort de la notoriété acquise sur ce premier marché, ce dernier a décidé de diversifier son offre et s'est positionné sur de nouveaux produits. MDA propose en effet désormais des solutions de qualité, et une fois de plus à des prix inférieurs à ceux constatés sur le marché, dans les univers du petit ménager, de la literie, de la téléphonie portable, de l'informatique, de la photo… Avec toujours la même volonté d'assurer une qualité de service irréprochable. « Lorsqu'un produit ne se trouve pas en magasin, les produits sont livrés rapidement en magasin. La réactivité est une valeur fondamentale dans l'entreprise », souligne le fondateur de l'enseigne.

Connu par le grand public depuis plus de trois décennies, MDA s'est également tourné plus récemment vers les entreprises. « Nous sommes désormais en mesure de répondre à ce type de demande grâce à notre centrale d'achat GPdis », poursuit-il. Cette fois, l'offre s'adresse en effet exclusivement à une clientèle professionnelle, qu'ils soient promoteurs immobiliers, gestionnaires de résidences étudiantes, de chalets haut de gamme, hôteliers, cuisinistes, agenceurs, comités d'entreprise… « Pour répondre aux besoins des entreprises, nous mettons à leur service des équipes commerciales dédiées », ajoute Michel Vieira Président du Groupe.

Avec la reprise du grossiste GPdis en novembre 2017, MDA a pris possession de plateformes partout en France. Ce sont ainsi des milliers de produits qui sont venus compléter l'offre de l'enseigne, ajoutant à ses articles de base (électroménager – image - son – petit ménager - literie – informatique - téléphonie ..) des références en courant faible, en alarme et en vidéo surveillance. Une nouvelle offre que MDA souhaite adjoindre à l'expertise acquise en matière de sécurité, après l'intégration de sa filiale Andom, qui est spécialisée dans la vente de systèmes de protection (alarme, vidéo-surveillance…), dans la pose d'antennes et l'installation de téléviseurs dans les hôtels.

Retrouvez plus d'information sur Gpdis.com.

HALBRONN FINALISE UNE CROISSANCE
EXTERNE POUR ACCÉLÉRER SON DÉVELOPPEMENT

Spécialisée dans la vente de machines sur-mesure pour l'industrie, l'entreprise contrôlée par la famille Bettan entend conforter ses positions dans l'Hexagone avant d'accélérer à l'international.

Créée dans les Vosges à la fin du XIX^{ème} siècle, Halbronn a changé d'ambition, de dimension et de mains, mais reste attachée à sa vocation première : accompagner les entreprises industrielles dans leur développement. Toujours présente sur son territoire d'origine, l'entreprise a néanmoins installé son siège à Marne-la-Vallée et son Technical Center à Chassieu, où elle emploie 25 personnes. Reprise par Bernard Bettan et son fils David, en 2008, Halbronn s'est aujourd'hui positionnée en spécialiste de l'outil de production pour les industriels de trois grands secteurs d'activité : aéronautique, automobile et médical.

« Les trois univers pèsent d'un poids assez similaire dans notre chiffre d'affaires, même si l'aéronautique a une marge de progression plus importante actuellement. Ce secteur est dans une bonne dynamique à laquelle nous devons rester attentifs. Mais notre stratégie n'a pas varié ; il n'est pas question d'être dépendant d'un seul secteur d'activité », explique David Bettan, directeur des opérations.

Centrée sur la vente de machines-outils, Halbronn ne se contente pas de jouer un rôle de distributeur. « Aujourd'hui, nous vendons des équipements de production de plus en plus automatisés, précise-t-il. Mais nous apportons une réelle valeur ajoutée en apportant du conseil aux entreprises, pour qu'elles s'équipent de biens de production en parfaite adéquation avec leurs besoins réels. Nous partons de machines standards et nous faisons l'adaptation sur notre site de Chassieu. »

En amont, les équipes d'Halbronn étudient le besoin spécifique de chaque client et proposent ensuite une solution sur-mesure, correspondant à 100 % à son cahier des charges. Cela passe donc par la machine elle-même, mais aussi par la formation des clients utilisateurs et par la fourniture des périphériques : outillages, programmes de production… « Nous préparons ces programmes avec eux et nous les accompagnons au moment de lancer la production, en déplaçant nos équipes sur site. Le service et la proximité sont des valeurs essentielles à nos yeux », indique David Bettan.

Une philosophie que les dirigeants de l'entreprise souhaitent matérialiser en installant des unités sur tous les grands territoires industriels de l'Hexagone. Après avoir enrichi son maillage avec des unités à Nantes et en Savoie, Halbronn entend le compléter cette année en ouvrant des antennes dans le sud-ouest, à proximité de Toulouse, et dans le nord. Par ailleurs, une opération de croissance externe, qui se concrétisera dans quelques semaines, permettra de renforcer le service technique. « Nous devons conforter notre positionnement de leader en France pour avoir le poids et les moyens suffisants à nos ambitions de notre développement à l'étranger », explique David Bettan.

Halbronn, qui réalise déjà 15 % de son chiffre d'affaires à l'international, entend en effet franchir un nouveau palier. Présente en Angleterre, en Belgique et en Pologne, l'entreprise a pris pied en Roumanie et en Hongrie en 2019. A l'horizon 2022, ses dirigeants souhaitent poursuivre leur marche en avant, en s'implantant en Allemagne et en Italie. « A l'international, notre stratégie est guidée par nos clients. Quand ils ouvrent des filiales sur de nouveaux territoires, nous les accompagnons pour leur apporter la proximité et la réactivité qu'ils attendent », ajoute-t-il. Avant de conclure : « Aujourd'hui, la principale difficulté que nous rencontrons est celle du recrutement. Nous recherchons des ingénieurs, mais les candidats pour les métiers industriels ne sont pas assez nombreux. C'est regrettable. »

Halbronn FRANCE
MACHINES-OUTILS ROBOTIQUE
LA HAUTE TECHNOLOGIE AU SERVICE DE LA PRÉCISION

HALBRONN
SIÈGE : **MARNE-LA-VALLÉE**
TECHNICAL CENTER : **CHASSIEU**
PRÉSIDENT : **BERNARD BETTAN**
EFFECTIFS : **75 PERSONNES**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **45 M€**

LES GROUPES PROFESSIONNELS S'INVITENT À LA TABLE DES PARTENAIRES :

Comme chaque année, les équipes d'OL Business Team accueilleront les partenaires pour un déjeuner de gala dans les salons du Groupama Stadium. Rendez-vous est pris pour le 11 mars.

Parmi les très nombreux temps fort de la saison, le déjeuner de gala est sans doute l'un de ceux que les partenaires attendent avec la plus grande impatience. Cette année, il se déroulera le mercredi 11 mars et fédèrera, une fois de plus, l'ensemble des forces vives de l'Olympique Lyonnais, de la direction du club aux groupes professionnels. Organisé dans les salons du Groupama Stadium, ce déjeuner d'exception réunira 300 convives, qui profiteront d'un repas préparé par les équipes du Groupe Bocuse.

Comme chaque année, le président Jean-Michel Aulas, accompagné par les membres de la direction du club, accueillera les partenaires pour ce moment privilégié d'échanges et de convivialité. L'occasion pour ces derniers d'évoquer avec lui les défis à relever dans le futur et les projets qu'OL Groupe entend développer à Décines.

Ils pourront ensuite évoquer la saison en cours et les objectifs sportifs avec les joueuses et les joueurs, puisque toutes et tous prendront place à une table. L'occasion de découvrir des personnalités attachantes et de prendre quelques photos, pour compléter un album de souvenirs déjà bien rempli.

REPÈRE

NATHALIE VALLETTE

« NOUS AMENONS LA RÉALITÉ VIRTUELLE LUDIQUE DANS L'ENTREPRISE »

Co-gérante de la société d'événementielle Spirit, Nathalie Vallette propose une large palette d'activités, qu'elle décline dans le cadre de séminaires d'entreprises. Sous la marque Diabolo depuis dix ans, mais également sous l'identité Destination VR depuis trois ans, avec une offre centrée sur la réalité virtuelle.

Destination VR a rejoint le club des partenaires de l'Olympique Lyonnais à la fin de l'année dernière ; quelle est sa vocation ?
Destination VR est une marque commerciale déposée par la société Spirit, que j'ai créée il y a 10 ans avec Jean-Michel Fournier. Comme Diabolo, l'autre marque commerciale que nous déclinons, Destination VR est positionné sur la conception et l'organisation d'activités ludiques, dans le cadre de séminaires d'entreprise. Tout repose sur un centre d'activités et de loisirs que nous avons créé à Anse, où l'ensemble de nos activités sont regroupées. En capacité maximum, nous pouvons accueillir environ 100 personnes, mais nous sommes plutôt sur une moyenne de 35 à 40 personnes par séminaire.

Pourquoi deux identités commerciales pour une même activité de séminaires d'entreprise ?
Parce que les déclinaisons proposées sont totalement différentes. Comme son nom l'indique, Destination VR est centré sur la réalité virtuelle. Nous proposons cette offre depuis trois ans. Diabolo, en revanche, a vu le jour il y a dix ans. A l'origine cette offre reposait exclusivement sur des rallyes que nous organisions en mettant à disposition des entreprises un parc de 30 voitures 2 CV Citroën. Aujourd'hui, elle s'est très nettement élargie, puisque nous proposons également des challenges team building, des enquêtes policières, des animations de soirées…

Concrètement, en quoi consiste votre offre réalité virtuelle ?
Nous disposons de 400 m² de surface couverte modulable, que nous mettons à la disposition de nos clients en mode séminaire, en mode cocktail et, bien entendu, en mode réalité virtuelle. Pour ce dernier module, nous proposons une palette d'activités d'une exceptionnelle richesse. Nos clients peuvent vraiment profiter de tout ce qui se fait aujourd'hui dans l'univers de la réalité virtuelle : des jeux en arcade, des jeux en mono-joueur, des jeux en multi-joueurs, du free rooming…

Autant d'activités qui ne peuvent être réalisées qu'à Anse ?
Pour profiter de l'ensemble de notre offre, il faut en effet venir sur notre site. Mais Destination VR est également en mesure de décliner son offre directement dans les locaux des entreprises clientes. C'est d'ailleurs ce que nous faisons au Groupama Stadium. Nous sommes présents les soirs de match dans l'espace e-lounge, où nous installons des postes de réalité virtuelle. Les partenaires peuvent ainsi découvrir notre offre avant le match, à la mi-temps et après la rencontre.

Quelle est la formule qui emporte le plus souvent l'adhésion des entreprises ?
En règle générale, les entreprises font plutôt le choix de venir chez nous, pour profiter de toute notre palette d'activités. Par ailleurs, notre site a été conçu et aménagé pour assurer des conditions d'accueil optimales aux entreprises. Nous avons voulu en faire un lieu très convivial, très chaleureux, avec un bar et tout ce qui permet aux salariés de passer un moment agréable. Le bien-être des équipes est devenu une dimension importante dans la gestion humaine d'une entreprise. Fédérer ses salariés et leur proposer des activités en dehors du lieu de travail sont devenus des priorités pour beaucoup d'entreprises. Nous sommes entrés dans une époque où il faut faire de la cohésion et nous avons su anticiper ce mouvement de fond.

Les entreprises représentent-elles l'intégralité de votre clientèle ?
Elles ne constituent pas notre seule clientèle, mais elles génèrent la plus grosse partie de notre activité. Pour Diabolo, cela représente environ 95 % du chiffre d'affaires ; pour Destination VR nous sommes plutôt sur un rapport 50/50. La notoriété de cette marque est déjà bien établie, mais elle progresse encore et nous avons une belle marge de progression.

Vos clients sont-ils tous implantés dans la région lyonnaise ?
Non, bien loin de là. Notre zone de chalandise court en fait sur toute la région Rhône-Alpes ; nous débordons même sur la Bourgogne. Et lorsque nous sommes appelés pour réaliser des prestations chez nos clients, il nous arrive de sortir de ce périmètre. Nous avons deux camions porte-voitures pour déplacer nos 2CV, qui nous permettent d'organiser des opérations sur un axe allant de l'Alsace à Marseille et de Clermont-Ferrand à la Suisse.

SPIRIT
SIÈGE SOCIAL : **ANSE**
GÉRANTS : **NATHALIE VALLETTE ET JEAN-MICHEL FOURNIER**
EFFECTIFS : **11 PERSONNES**
SITE INTERNET :
WWW.DESTINATION-VR.FR

ESPRIT CLUB BUSINESS

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

Groupama STADIUM

FRANCE-FINLANDE

OL BUSINESS TEAM

MARDI 31 MARS 2020 - 21H

TARIFS

LOGES PLATINIUM

380€HT abonnés	450€HT non abonnés

LOGES OR

330€HT abonnés	400€HT non abonnés

EVENT BOX

250€HT abonnés	290€HT non abonnés

BRASSERIE DES LUMIÈRES

199€TTC abonnés	249€TTC non abonnés

POUR PLUS D'INFORMATIONS 04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS & OFFICIELS

adidas · HYUNDAI · VEOLIA · Groupama · alila · MDA · Adéquat · deliveroo · TEDDY SMITH · Intermarché · orange · PARIONS SPORT

OLYMPIQUE LYONNAIS

FOURNISSEURS OFFICIELS

Coca-Cola · DESCOURS & CABAUD · Caisse d'Épargne Rhône Alpes · SLG · radio espace 96.9 Lyon · EA SPORTS · MAIER HORLOGER JOAILLIER

EC 436.indd 4 27/02/2020 16:55