ESPRIT CLUB
OL BUSINESS TEAM
AOÛT 2021 OL / BREST
457

ZOOM

## CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

**2ÈME JOURNÉE**
Dimanche 15 août
13h00
Angers – OL
Stade Raymond Kopa
Prime video

**3ÈME JOURNÉE**
Dimanche 22 août
13h00
OL - Clermont
Groupama Stadium
Prime video

**4ÈME JOURNÉE**
Dimanche 29 août
20h00
Nantes - OL
Stade de la Beaujoire
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

## CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

**1ÈRE JOURNÉE**
Samedi 28 août
20h00
OL – Reims
Groupama OL Training Center

**2ÈME JOURNÉE**
Samedi 4 septembre
20h00
OL – Saint-Etienne
Groupama OL Training Center

**3ÈME JOURNÉE**
Samedi 11 septembre
20h00
Dijon - OL
Stade des Poussots

PORTRAIT

# CENTURY 21 AGENCE DU CAMP : UNE LOCALISATION STRATÉGIQUE

Portée depuis plusieurs années par une dynamique que l'épidémie de covid-19 a encore renforcée, l'agence immobilière installée à Sathonay Camp voit débarquer une clientèle d'acquéreurs sans cesse plus nombreux. Partenaire de l'OL depuis cette année, son propriétaire ne cache pas ses ambitions pour l'avenir.

Après avoir intégré l'agence Century 21 de Sathonay Camp comme salarié à sa création, en 2012, Éric Petit en a pris les commandes six ans plus tard. « Je suis agent immobilier depuis plus de 15 ans, précise-t-il. Auparavant, je travaillais déjà chez Century 21, mais dans l'agence de Miribel. » Fort de cette longue expérience, il jette un regard avisé sur l'évolution du marché immobilier à Lyon et dans sa périphérie.

« Les prix se sont envolés au cœur de la Métropole et désormais ils suivent la même tendance haussière dans des communes limitrophes comme Villeurbanne et Caluire. Ce qui a pour effet de repousser de nombreux acquéreurs vers la deuxième couronne lyonnaise et ils se tournent tout naturellement vers nous », analyse-t-il.

Une demande en perpétuelle augmentation qu'il a de plus en plus de mal à satisfaire. « Nous avons des biens en portefeuille, mais les candidats à l'achat sont encore plus nombreux que les cédants », confirme Éric Petit. Un phénomène encore renforcé par l'épidémie de covid-19 et par les confinements successifs, qui ont multiplié les projets de maison individuelle et de jardin.

Cette gamme de produits représente une part importante de l'offre que propose l'Agence du Camp. « Notre zone de chalandise couvre notamment les communes de Sathonay-Village, Fontaines Saint-Martin et Cailloux-sur-Fontaines, où les maisons individuelles constituent le cœur du marché immobilier », indique-t-il. Avant d'ajouter que son portefeuille de biens comprend aussi de nombreux appartements, notamment à Sathonay-Camp, Rillieux-la-Pape et Fontaines-sur-Saône. « Depuis 2012 environ 1 000 logements ont été construits à Sathonay-Camp, en lieu et place du camp militaire. Et il y en a encore une centaine qui vont sortir de terre dans les prochaines années », affirme Éric Petit.

Désireux de poursuivre le développement de ses activités, il entend bien s'appuyer sur ces projets pour y parvenir. Mais il compte aussi étendre sa zone d'influence du côté de Neuville-sur-Saône. En plein essor et avec des prix encore abordables, la ville n'est qu'à 15 minutes de la Part-Dieu par le train. « Comme l'agence locale a fermés ses portes il y a quelques mois, nous intervenons désormais sur ce secteur, qui englobe notamment Albigny-sur-Saône et Genay », précise-t-il. Avant de conclure en expliquant qu'il aimerait ouvrir une nouvelle agence sur place à terme de trois ans.

**CENTURY 21 AGENCE DU CAMP**
SIÈGE : **SATHONAY CAMP**
GÉRANT : **ÉRIC PETIT**
EFFECTIFS : **7 PERSONNES**

ANALYSE

# TIGRA BUSINESS

## ÉLARGIT SON MARCHÉ AVEC UN NOUVEAU MODÈLE

L'entreprise créée en 2008 par Patrick Meyer développe une large batterie de solutions de sécurisation des paiements. Avec Tigracash, elle étoffe son offre et propose une nouvelle alternative aux commerçants, contraints de renforcer les mesures barrière pour s'adapter à l'épidémie de covid.

La crise sanitaire a placé sous le feu des projecteurs le marché de la sécurisation des paiements dans le petit commerce. Une aubaine pour Tigra Business, l'entreprise créée par Patrick Meyer et qui récolte aujourd'hui les fruits du travail engagé dès 2008. « Notre travail consiste à assurer l'ingénierie d'un ensemble de solutions qui vont du matériel d'encaissement automatique au logiciel dédié, en passant par le site internet, la borne de commandes tactile, la borne allergène… », explique Nicolas Drevon, responsable Rhône-Alpes Sud-Est, dont le champ d'action couvre non seulement Rhône-Alpes, mais aussi l'Auvergne, la Bourgogne jusqu'à Dijon et les rives de la mer méditerranée.

Dernière solution proposée par Tigra Business, le monnayeur automatique Tigracash vient étoffer son offre à destination des petits commerces depuis l'année dernière. Ce nouveau modèle permet de réaliser l'intégralité des encaissements sans aucune manipulation d'espèce par les commerçants. « Le client insère lui-même ses pièces ou son billet et, bien évidemment, il en va de même pour la récupération de son rendu monnaie. C'est le modèle qui répond le mieux aux normes de sécurité et de barrière sanitaire », précise-t-il. Le modèle Cashguard, produit le plus souvent installé par Tigra Business jusque-là, gère automatiquement le rendu monnaie, mais c'est le commerçant qui se charge d'introduire les billets.

Plus compact que Cashguard, Tigracash dispose d'une capacité d'encaissement qui peut aller jusqu'à 600 clients / jour avec une seule machine. « C'est un peu moins que Cashguard, mais ce nouveau monnayeur va nous permettre d'élargir notre cible client, car cela donnera accès à ce type de matériel à des boulangeries plus petites que jusqu'à présent. Et les grandes boulangeries pourront multiplier les postes d'encaissement », poursuit Nicolas Drevon.

Car c'est en effet dans l'univers de la boulangerie que Tigra Business est le mieux implanté, avec plus de 85 % de son activité qui sont réalisés dans ce secteur. Une forte pénétration qui s'explique notamment par les caractéristiques inhérentes à ce métier. « C'est en boulangerie que la gestion de l'espèce constitue le problème le plus épineux, assure-t-il. Dans les autres commerces le panier moyen est plus élevé, donc il y a une proportion plus importante de règlement par carte bancaire. » En boulangerie, les professionnels enregistrent encore jusqu'à 50 % de règlements en espèce dans une recette quotidienne. Ce qui rend le coût de gestion des encaissements plus onéreux, puisqu'il faut passer du temps pour le comptage de caisse à chaque relève, mais aussi du temps de recomptage en cas de recherche d'erreur. « Nos monnayeurs favorisent la lutte aussi contre les erreurs de caisse », insiste-t-il.

Installées désormais dans plus de 3 600 points de vente de l'Hexagone, les solutions de Tigra Business sont plébiscitées par les boulangeries, mais elles ont également été adoptées dans les boucheries, les primeurs, les tabacs – presse, les pharmacies, les petites surfaces alimentaires…

**TIGRA BUSINESS**
SIÈGE : **PARIS**
PDG : **PATRICK MEYER**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **6 M€**
EFFECTIFS : **35 PERSONNES**

# L'OL RENFORCE SA COOPÉRATION AVEC LE LIBAN

Signé en 2011, le partenariat qui unit l'Olympique Lyonnais à l'Athletico Sport Club Lebanon a pris une nouvelle dimension après l'explosion qui a frappé Beyrouth l'année dernière.

Un an après la terrible explosion qui a soufflé le port de Beyrouth, ravageant des centaines de bâtiments alentours, l'OL est plus que jamais présent aux côtés de l'Athletico Sport Club Lebanon. Durement touché par ce dramatique accident, le club libanais a trouvé le soutien qu'il espérait auprès de son partenaire français. « Nous avons reçu énormément de matériel pour permettre à nos jeunes de reprendre l'entraînement », confirme Stéphane d'Urbano, le directeur technique de l'Académie.

Installé à Beyrouth, l'ancien entraîneur de Villefranche et Chasselay apporte son expérience et sa connaissance des techniques de formation mises en œuvre à l'OL. Véritable passerelle entre les deux clubs, il permet chaque année à six jeunes joueurs de l'Académie de rejoindre les équipes U13, U15 et U17 de l'OL pour un stage d'immersion. Une relation qui, selon lui, porte aujourd'hui ses fruits. « Après quatre années de travail intensif sur la formation, nous mesurons le chemin accompli, car nos joueurs arrivent à se mettre à niveau », affirme-t-il.

Des jeunes joueurs qui ont reçu il y a quelques semaines une centaine de paires de chaussures, envoyées par Léo Dubois et Adidas. D'origine libanaise par son père, le défenseur international tenait à prendre sa part dans cet effort de reconstruction.

REPÈRE

# SÉBASTIEN PECCATTE

## “JE SUIS PARTENAIRE, MAIS AUSSI SUPPORTER DE L’OL”

Propriétaire depuis trois ans du bureau de tabac qui porte son nom à Lagnieu, dans l’Ain, ce fervent supporter de l’OL est devenu partenaire du club dès 2018, lorsqu’il a pris les commandes du point de vente jusque-là dirigé par ses parents.

**Comment décide-t-on de devenir propriétaire d’un bureau de tabac à tout juste 25 ans, puisque c’était votre âge lorsque vous avez fait l’acquisition de l’affaire que vous dirigez aujourd’hui ?**
C’est l’aboutissement d’un parcours assez naturel, puisque ce tabac appartenait à mes parents précédemment et que je travaillais avec eux depuis déjà six ans. Il est implanté dans le centre de Lagnieu et totalise 50 m² de surface de vente, ce qui en fait aujourd’hui l’un des trois plus importants du département de l’Ain. En 2018, quand ils ont décidé de prendre leur retraite, je n’ai pas vraiment hésité. Je connaissais le point de vente, il fonctionnait plutôt bien et j’avais des idées pour développer son activité. Toutes les conditions étaient donc réunies pour que je m’engage.

**Les bureaux de tabac se sont beaucoup diversifiés ces dernières années ; sur quoi repose l’activité du vôtre ?**
En premier lieu, je suis bien entendu débitant de tabac, mais j’ai aussi une grosse activité française de jeux. Ce sont clairement les deux plus gros postes de mon point de vente. Cependant, je dispose également d’une offre importante en cigarettes électroniques et je décline par ailleurs de petites activités complémentaires : du cadeau et des boissons à emporter, ce que ne faisaient pas du tout mes parents. Je viens d’ailleurs d’investir dans une machine à granita cette année pour proposer une offre plus large. En revanche, je ne fais pas du tout de presse ni de snacking.

**Avez-vous fait des travaux importants pour mettre en place cette nouvelle offre de produits et services ?**
J’ai fait des travaux quand j’ai repris le magasin en 2018. Je l’ai entièrement reconfiguré, sans passer par le fonds de transformation de la profession. Il y avait des conditions auxquelles je n’adhérais pas et j’ai préféré faire cela tout seul, en m’adossant sur des artisans locaux que je connaissais bien. Dans la foulée, j’ai élargi l’offre de cigarettes électroniques, en lui consacrant un espace plus important. J’en ai également profité pour agrandir mon espace jeu et pour déplacer ma zone d’encaissement. Nous avons en effet beaucoup de passage et pour gérer les flux nous avons plusieurs caisses. Enfin, j’ai refait intégralement l’éclairage et le sol. J’ai réalisé ces investissements à pour améliorer l’accueil de mes clients, mais aussi pour mon confort personnel et celui de mes salariés. Je travaille 7 jours / 7, donc on peut dire que je vis dans mon magasin et, de ce fait, il me semble important de me sentir bien dans mon point de vente

**C’est une activité chronophage ?**
Oui, le magasin est ouvert tous les jours de 7h à 12h et de 14h à 19h, sauf le dimanche, où il reste fermé l’après-midi. C’est d’autant plus chronophage qu’il faut, bien évidemment, venir plus tôt le matin et repartir plus tard le soir, car il y aussi tout un travail de mise en place et de gestion à assurer.

**La crise sanitaire a-t-elle impacté votre activité ?**
Non, la crise covid ne nous a pas impactés. En tout cas pas négativement. Comme nous étions considérés comme un service essentiel, nous sommes toujours restés ouverts pendant les confinements et nous avons enregistré un très bon niveau d’activité. Mais contrairement à ce que j’entends, les gens n’ont pas plus fumé qu’avant. Le surplus d’activité que nous avons enregistré s’explique avant tout par le retour dans nos points de vente de toutes les personnes qui achetaient leurs cigarettes à l’étranger et qui n’ont pas pu le faire pendant la crise.

**Vous êtes donc plutôt optimiste pour l’avenir ?**
L’activité est assez contrastée selon les points de vente. La conjoncture est compliquée pour les petits tabacs, mais le marché reste porteur pour un établissement comme le mien. Cela se traduit d’ailleurs dans les chiffres : nous sommes passés de 33 000 tabacs à 24 000 en 10 ans.

**Êtes-vous aussi optimiste pour l’OL ?**
Oui, j’espère que la saison va très bien se passer et que nous allons enfin retrouver la Ligue des champions. Nous avons raté la qualification de très peu l’année dernière, alors qu’elle était à notre portée. Nos joueurs pourront compter sur leurs supporters pour trouver le petit plus qui leur a manqué en fin de saison dernière.

**Depuis quand êtes-vous supporter et partenaire de l’OL ?**
Je suis abonné de l’OL depuis longtemps, notamment au travers du groupe des Bad Gones, et lorsque j’ai repris le tabac de mes parents j’ai décidé de rejoindre le club des partenaires. Je suis d’ailleurs très heureux de retrouver les salons du Groupama Stadium cette année. Je vais enfin pouvoir encourager de nouveau mon équipe et j’en profiterai, bien entendu, pour faire venir des amis, mais aussi des commerciaux et des clients avec qui je travaille beaucoup.

**TABAC PECCATTE**
SIÈGE : **LAGNIEU**
GÉRANT : **SÉBASTIEN PECCATTE**
EFFECTIFS : **3 PERSONNES**

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 AFFICHES ©**
**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

OLYMPIQUE LYONNAIS

PARTENAIRES MAJEURS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS