

CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

22^e JOURNÉE

Samedi 4 février
19h00
Troyes – OL
Stade de l'Aube
Prime Video

23^e JOURNÉE

Dimanche 12 février
20h45
OL – Lens
Groupama Stadium
Prime Video

24^e JOURNÉE

Vendredi 17 février
21h00
Auxerre – OL
Stade de l'Abbé Deschamps
Prime Video

COUPE DE FRANCE

8^e DE FINALE

8^e de finale
Mercredi 8 février
18h15
OL - Lille
Groupama Stadium
Bein Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

14^e JOURNÉE

Samedi 4 février
14h30
Rodez - OL
Stade Paul Lignon

15^e JOURNÉE

Samedi 25 février
14h30
OL – Bordeaux
GOLTC
(Date et heure à confirmer)

16^e JOURNÉE

Samedi 11 mars
14h30
Fleury - OL
Stade Auguste Gentelet
(Date et heure à confirmer)

EDITO



COMMENT LES ENTREPRISES PARTICIPENT À LA RÉVOLUTION ÉLECTRIQUE

ÊTRE ACTEUR DU CHANGEMENT

Nous sommes tous conscients de l'urgence climatique. En tant que citoyen, chacun peut contribuer mais les moyens sont limités. En tant qu'acteur économique, l'impact est bien plus important. Les entreprises ont un rôle majeur à jouer, à la fois sur leurs émissions de gaz à effet de serre, en tant qu'émetteur, et sur l'évangélisation de leurs équipes, en tant qu'acteur social.

En termes d'émissions, le transport est l'activité qui contribue le plus aux émissions de gaz à effet de serre en France. En 2019, il représente 31 % des émissions françaises. La transition vers des véhicules électriques est donc un axe majeur à fort impact.

Pour assurer une transformation du parc automobile, les gouvernements mettent en place des obligations légales. Le Parlement Européen a voté en 2022 l'interdiction de la vente de véhicules thermiques et hybrides rechargeables neufs à partir de 2035. L'infrastructure doit suivre et les bornes de recharge se déploient sur tout le territoire. Le Gouvernement Français a notamment voté en 2019 l'obligation pour les parkings non-résidentiels d'installer des bornes de recharge d'ici 2025 (5% des places de tous les parkings de plus de 20 emplacements doivent être équipées de bornes de recharge).

Dans les deux années à venir, les entreprises se trouvent donc face à un chantier ambitieux, mais complexe et coûteux : installer des bornes de recharge sur leurs parkings.

Faire appel à un partenaire expérimenté

« Quelle solution choisir ? » « Qui contacter ? »
« Comment optimiser les coûts ? »

Devant la pléthore d'acteurs et de solutions (bornes aux multiples puissances, courant AC ou DC, ombrière, couplage au solaire, ...), ainsi que la complexité technique (dimensionnement du besoin, raccordement électrique, exploitation de la station, services aux usagers,...), nombreux sont désespérés.

Driveco, société française spécialisée dans les solutions de recharge depuis plus de 10 ans, propose une solution clé-en-main.

Driveco est le seul acteur français à maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeurs : fabricant, installateur, exploitant de solutions de recharges françaises. L'entreprise conseille et accompagne ses clients dans l'ensemble du processus, y compris dans leurs demandes de subventions du programme ADVENIR.

Avec plus de 8 000 points de charge déployés ou en cours d'installation, Driveco est l'un des réseaux les plus vastes et les plus fiables de France.

DRIVECO

SIÈGE : PARIS

DIRECTEUR GÉNÉRAL : ION LEAHU-ALUAS

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT : THIERRY DUFOR

EFFECTIFS : 90 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 25 M€

S'ÉQUIPER EN BORNES DE RECHARGE SANS INVESTIR

Driveco vous explique comment

Répondre à la Loi d'Orientation des Mobilités (LOM), inciter à la mobilité durable auprès de vos collaborateurs, rendre vos sites plus attractifs pour vos clients en proposant un service supplémentaire ?

Quelles que soient vos motivations pour installer des solutions de recharge, Driveco a la solution clé en main pour y répondre. Avec une méthodologie de travail qui a fait ses preuves, Driveco compte déjà parmi ses clients, Carrefour, Leroy Merlin, Norauto, Decathlon, Sixt, Novotel, Volvo Cars,...

Rejoignez le réseau de recharge le plus fiable du marché



Driveco vous propose une offre adaptée à vos besoins : nous vous accompagnons dans le dimensionnement de votre projet, nous proposons des bornes avec différentes puissances de recharge (de 22 kW à 300 kW) et pouvons même installer des ombrières avec panneaux solaires pour les alimenter. De quoi proposer un projet quasi autonome en énergie !

Ensuite, nous gérons les achats, le chantier et la mise en service. Nous vous garantissons un seul interlocuteur tout au long du projet, car votre temps est précieux.

Pour exploiter au mieux votre parc de recharge : une seule plateforme digitale qui vous permet de superviser l'état de vos bornes et d'optimiser vos consommations d'énergie. Un sujet d'actualité aux vues des fluctuations des prix.

Le plus important est d'avoir un service qui fonctionne, pour vos collaborateurs et clients. Actuellement en France, l'utilisation de bornes publiques peut être très frustrante car celles-ci ne fonctionnent pas toujours. Driveco se distingue du marché : nos bornes fonctionnent 98,7 % du temps par rapport à une moyenne de 83,9 %. Nous avons d'ailleurs la meilleure note par rapport à la taille du réseau sur l'application Chargemap. L'assurance de satisfaire vos utilisateurs !

Une implantation locale

- **Un bureau à Lyon** depuis 2020
- **7 autres bureaux** en France métropolitaine : Toulouse, Nantes, Lille, Marseille, Strasbourg, Bordeaux, Bastia
- **Dans chaque bureau**, des équipes commerciales et techniques pour être au plus près de nos clients

Générez du revenu sans investir

Driveco permet de transformer une contrainte réglementaire en opportunité. : au lieu d'investir, vous générez un revenu.

Devenez notre partenaire et participez au développement du plus grand réseau de recharge de France. C'est simple et sans risque pour vous.

1. Vous nous louez un espace de parking et percevez un loyer en échange.
2. Nous installons et exploitons la station de recharge. Nous gérons la relation client 24h/24h.
3. Vous profitez de l'attractivité de notre station. En tant que commerce de détail, vous augmentez l'attractivité de votre site et le volume de visiteurs. En tant qu'entreprise, vous démontrez à vos employés votre engagement dans la transition énergétique et valorisez votre image.

Un partenariat fluide et rassurant

Quel que soit votre besoin, Driveco définit avec vous la solution la mieux adaptée via une étude gratuite et personnalisée. Concentrez-vous sur ce qui est essentiel pour votre entreprise, Driveco s'occupe du reste : du financement, de la fabrication de la borne à son installation, de la supervision à la maintenance, de la relation client au SAV !



Driveco, un acteur engagé dans la transition énergétique

- **14 500 tonnes** de CO₂ évités
- **65 millions de km** rechargés sur notre réseau
- **850 000 sessions** de charges
- **Plus de 8 000** points de charge en exploitation et en cours d'installation

CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

22^e JOURNÉE

Samedi 4 février
19h00
Troyes – OL
Stade de l'Aube
Prime Video

23^e JOURNÉE

Dimanche 12 février
20h45
OL – Lens
Groupama Stadium
Prime Video

24^e JOURNÉE

Vendredi 17 février
21h00
Auxerre – OL
Stade de l'Abbé Deschamps
Prime Video

COUPE DE FRANCE

8^e DE FINALE

8^e de finale
Mercredi 8 février
18h15
OL - Lille
Groupama Stadium
Bein Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

14^e JOURNÉE

Samedi 4 février
14h30
Rodez - OL
Stade Paul Lignon

15^e JOURNÉE

Samedi 25 février
14h30
OL – Bordeaux
GOLTC
(Date et heure à confirmer)

16^e JOURNÉE

Samedi 11 mars
14h30
Fleury - OL
Stade Auguste Gentelet
(Date et heure à confirmer)



ACI GROUPE VEUT TRAVAILLER SUR DES MARCHÉS INDUSTRIELS À FORTE VALEUR AJOUTÉE

Constitué fin 2019 et progressivement étoffé à partir de 2020, le groupe industriel né à Lyon rassemble aujourd'hui 24 entreprises et se déploie dans quatre régions.

En tout juste trois ans, Philippe Rivière a posé les bases d'un groupe industriel qui pèse 85 M€ de Chiffre d'affaires et emploie 720 collaborateurs. Initiée en janvier 2020 avec la reprise de la société stéphanoise MDV, cette aventure industrielle a très rapidement changé de dimension. A raison d'une opération de croissance externe tous les deux ou trois mois, ACI Groupe a dessiné les contours d'un ensemble qui réunit désormais 24 entreprises. Avec trois grands univers métiers : la défense, l'aéronautique et l'énergie.

Bien que son siège soit installé à Lyon et que plus de la moitié des entreprises ainsi fédérées soient implantées sur le territoire de l'ancienne région Rhône-Alpes, ACI Groupe s'est déjà forgé un destin national. « Nous avons une dizaine d'usines entre Lyon et Saint-Étienne et une dizaine dans la Vallée de l'Arve, entre Chambéry et Chamonix, mais aussi quatre usines entre Belfort et Besançon et quatre dans la région parisienne », confirme Philippe Rivière.

Cette stratégie de développement se prolongera dès cette année, avec de nouvelles acquisitions et l'objectif avoué d'atteindre, à moyen terme, 200 M€ de chiffre d'affaires. Dans cette quête d'une taille critique qui lui semble indispensable pour peser sur ses différents marchés, le dirigeant lyonnais ciblera désormais des entreprises de plus grande taille. « De ce fait notre rythme d'acquisition sera moins soutenu », précise-t-il. Néanmoins, à fin 2023 ACI Groupe devrait réaliser 120 M€ de chiffres d'affaires. Une montée en puissance générée par la croissance endogène pour environ 5 M€

et par des croissances externes pour plus de 30 M€. Avec ces nouvelles acquisitions, le groupe s'appliquera notamment à mettre en œuvre des complémentarités technologiques sur les territoires où il est déjà présent. « Elles nous permettront également de prendre pied sur un nouveau territoire, la Normandie, et de nous renforcer sur la partie énergie », poursuit-il. Pour l'heure, les secteurs de la défense et de l'aéronautique génèrent environ 30 M€ de chiffre d'affaires chacun, tandis que l'énergie apporte 15 M€, le reste étant assuré avec diverses industries.

« Le groupe repose en fait sur trois piliers fondamentaux, résume Philippe Rivière. Premièrement : travailler sur des marchés à forte valeur ajoutée, petits et moyens volumes, sur les filières énergie, défense et aéronautique, qui sont aujourd'hui stratégiques pour la France. Deuxièmement : travailler sur des supply chain locales territoriales, car nous devons être très réactifs et très agiles. Pour cela, nous créons des chaînes de valeur territoriales dans un rayon de 50 à 60 kilomètres. Enfin, troisièmement : atteindre une taille critique permettant de faire partie des leaders de la réorganisation et de la structuration de la filière Défense / Nucléaire que l'État souhaite remettre en route. »

ACI GROUPE

SIÈGE SOCIAL : LYON 9^e
PRÉSIDENT : PHILIPPE RIVIÈRE
EFFECTIFS : 720 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES : 85 M€

ANALYSE

HELGEN

UN SAVOIR-FAIRE UNANIMEMENT RECONNU

Créée en 1959, la société des Établissements Helgen s'est imposée progressivement sur le marché du second œuvre, auprès d'une clientèle comprenant à la fois des professionnels et des particuliers.

Plus de 60 ans après sa création par René Helgen, le grand-père de l'actuel dirigeant, la société des Établissements Helgen continue de se développer, sans renier les valeurs qui la portent depuis l'origine. Spécialisée dans la plâtrerie, la peinture, les revêtements de sols souples, les faux plafonds et l'isolation par l'intérieur, l'entreprise s'est fait une réputation de qualité à laquelle Damien Helgen, aux commandes depuis 2021, n'entend pas déroger. « Nous sommes labellisés RGE Qualibat », souligne-t-il.

Installée à Villeurbanne, où elle emploie une quinzaine de salariés, cette PME familiale travaille aussi bien pour le compte de clients particuliers que pour des entreprises de tous secteurs d'activité : hôtellerie, services, tertiaire, industrie... « La clientèle professionnelle représente aujourd'hui plus de 70 % de notre chiffre d'affaires », précise Damien Helgen. Avant d'ajouter : « La pérennité de l'entreprise montre que nous savons nous adapter à notre temps, notamment sur les questions environnementales et techniques. Nos chantiers respectent des valeurs écologiques, comme l'utilisation de matériaux durables et de qualité, ainsi qu'un traitement des déchets rigoureux et agrémenté. »

Bien que fermement attachés à leurs

racines villeurbannaises, les Établissements Helgen se sont depuis bien longtemps affranchi des frontières locales et même régionales. « Nous intervenons dans la France entière, confirme le dirigeant. Et même si la région Rhône-Alpes reste notre terrain de jeu favori, certains de nos clients nous demandent de les suivre pour des projets qu'ils mènent dans tout le pays, voire à l'étranger. Nous sommes notamment intervenus en Allemagne. »

Portée par une très forte dynamique, l'entreprise a enregistré une croissance importante au cours des deux dernières années. Son chiffre d'affaires a bondi de 30 % durant cette période, passant de 2 à 3 M€. « Nous avons renforcé nos équipes, aussi bien sur le terrain que dans les bureaux, et fait la conquête de nouveaux clients », confirme Damien Helgen.

Une montée en puissance qu'il entend bien prolonger à l'avenir, tout en consolidant dans un premier temps les acquis récents. « Comme l'immense majorité des entreprises actuellement, nous avons du mal à trouver des collaborateurs pour accompagner notre développement. Néanmoins cela ne nous empêche pas de croître, en faisant appel à des intérimaires et des sous-traitants. Nous avons d'ailleurs 3 ou 4 intérimaires qui travaillent avec nous en permanence », fait-il remarquer.

Tout en s'attachant à digérer la croissance enregistrée au cours des deux derniers exercices, Damien Helgen veut dans le même temps conforter



ses positions en élargissant encore le cercle de ses clients. Un objectif qu'il essaiera notamment d'atteindre en développant son réseau dans les salons du Groupama Stadium. « J'aime le sport et j'avais envie de rejoindre le club des partenaires de l'OL depuis deux ou trois ans, raconte-t-il. Les résultats de l'entreprise m'ont amené à sauter le pas cette année et si cela nous permet de renforcer notre notoriété et d'entrer en contact avec de nouveaux partenaires nous le ferons volontiers. »

Il assure cependant que ce n'est pas uniquement pour assurer ce travail de réseautage qu'il s'est engagé aux côtés de l'Olympique Lyonnais.

« L'idée première reste de passer des moments agréables. Je ne suis pas ce que l'on appelle un supporter inconditionnel, mais je prends plaisir à suivre les matchs de l'OL dans un cadre aussi convivial que le Groupama Stadium. Et puis, cela me permet de faire plaisir à des clients et à mes salariés », conclut-il.

ÉTABLISSEMENTS HELGEN

GÉRANT : DAMIEN HELGEN

SIÈGE : VILLEURBANNE

EFFECTIFS : 15 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 3 M€

LDLC ARENA : LA LIVRAISON PRÉVUE POUR LA FIN DE L'ANNÉE

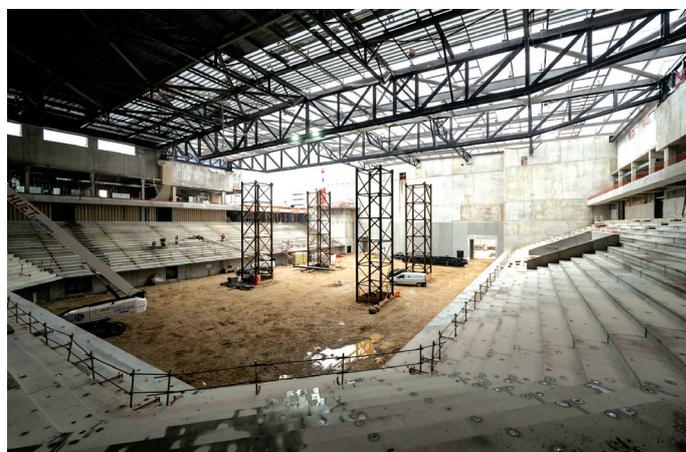
Située dans l'est de la métropole de Lyon, face au Groupama Stadium à OL Vallée, la LDLC Arena devrait accueillir une centaine d'événements par an, à partir du dernier trimestre 2023.

Les travaux de la LDLC Arena, la nouvelle salle multifonctionnelle portée par OL Groupe, ont débuté en janvier dernier et se poursuivront jusqu'en fin d'année 2023. Près d'un an après le lancement du chantier, les premiers éléments de la charpente sont venus surplomber la quasi-totalité de la construction.

Des concerts, des spectacles, des matchs d'Euroleague de basket, des séminaires et salons professionnels, mais également des compétitions sportives (notamment d'e-sport) seront organisés dans cette enceinte. Plusieurs événements de la programmation ont déjà été officialisés sur 2024 : le groupe Shaka Ponk, le chanteur Slimane et les spectacles « Alors On Danse ? », « ERA », et « Molière l'Opéra Urbain » (plus d'informations sur LDLCArena.com).

Selon la configuration, la LDLC Arena pourra accueillir entre 12 000 et 16 000 personnes. Cette infrastructure, référente en Europe sur les plans technologiques et environnementaux, bénéficiera des dernières innovations en matière de connexion et d'expérience utilisateur.

La conception/construction de cette nouvelle salle événementielle a été confiée au Groupement POPULOUS (architecte) et CITINEA, filiale de VINCI Construction France.



© LIONEL RAULT

REPÈRE

MATHIEU GUILBERT

“

CELA FAIT BIENTÔT 6 MOIS QUE NOUS AVONS OUVERT NOTRE NOUVELLE AGENCE AU CŒUR DU 6^E ARRONDISSEMENT DE LYON

”

Installé depuis plusieurs années dans 4 villes de l'est lyonnais, Lionrose immobilier a étendu son champ d'intervention au cœur de la Métropole, à l'automne 2022. Le responsable de l'agence installée au cœur du 6^e arrondissement de Lyon revient sur ce nouveau développement.

Rappelez-nous pour commencer quel a été le parcours de Lionrose depuis sa création ?

Lionrose a vu le jour en 2016 par la fusion des activités de ses dirigeants fondateurs, acteurs reconnus sur le marché de l'immobilier depuis 2013. Au démarrage Lionrose c'est déjà trois agences installées dans l'est lyonnais : à Jonage, Chassieu et Meyzieu. L'année suivante, on ouvre Saint-Priest afin de conforter notre position et devenir, avec plus de 250 ventes par an, le leader de l'est lyonnais. Et depuis septembre 2022, une 5^e agence, dont je gère le développement, en plein cœur du 6^e arrondissement. Elle nous permet de poursuivre notre rayonnement sur Villeurbanne et Lyon et de nous ouvrir au marché de l'ouest lyonnais.

Comment s'explique cette installation au cœur de la Métropole, alors que Lionrose se concentrait jusque-là sur les communes de la périphérie ?

L'ambition de poursuivre notre maillage géographique et de proposer des agences à nos clients villeurbannais et lyonnais. En effet, beaucoup d'entre eux, après avoir fait l'acquisition d'un appartement, se déplacent dans l'est pour une maison ou un peu plus de verdure. Nous les accompagnons dans leur achat et dans la vente de leur appartement. Notre offre sur Lyon et Villeurbanne se densifiant, il était évident de proposer plus de proximité à nos clients. Le métier d'agent immobilier est un métier de proximité.

Qu'est-ce qui rend la proximité aussi importante à vos yeux ?

Nos clients ne cherchent pas qu'un bien avec x chambres. Ils cherchent où s'installer dans le temps : une proximité avec les écoles, avec leur travail, une façon de vivre plus ou moins citadine ; ils réfléchissent au futur lycée, aux balades du dimanche, etc. Pour les accompagner au mieux, nous devons « être du coin ». D'ailleurs la plupart de nos conseillers habitent la ville qu'ils travaillent. Cette expertise de nos secteurs nous permet à la fois de mieux comprendre les besoins des acquéreurs mais aussi d'immédiatement positionner les biens au prix du marché pour une vente rapide et satisfaisante pour chacun.



Combien de collaborateurs vous accompagnent dans cette nouvelle aventure lyonnaise ?

J'ai cinq collaborateurs à mes côtés pour le moment, et nous poursuivons les recrutements ! Nous sommes d'ailleurs ouverts à plusieurs profils. Nous recrutons aussi bien des personnes avec un vécu dans l'immobilier, que des personnes en reconversion qui ont la fibre commerciale et l'envie d'un nouveau challenge professionnel. Nous formons et accompagnons sur le terrain toutes nos recrues, que ce soit comme indépendants ou en tant que salariés. A terme, cette agence pourrait réunir entre 10 et 12 personnes, ce qui en ferait notre plus grosse agence. Lyon et Villeurbanne sont des marchés très dynamiques où la réactivité est de mise.

Pour revenir à Lionrose dans son ensemble, quelle palette de services proposez-vous à vos clients ?

Nous développons en interne tous les métiers de l'immobilier pour être l'interlocuteur unique de nos clients et faciliter leurs projets. La transaction dans l'ancien constitue notre cœur d'activité, mais nous proposons également plus de 200 programmes neufs sur toute la région lyonnaise. Nous sommes partenaires de la plupart des promoteurs actifs dans la région. Nous faisons également de la gestion locative et du syndic. Enfin, pour proposer une offre de services exhaustive à nos clients, nous travaillons avec un partenaire spécialiste du courtage.

Entre le lion dans votre nom, votre siège à côté du stade, et une envie de conquérir Lyon... d'autres raisons d'avoir rejoint le club des partenaires de l'OL ?

Une raison de cœur déjà ! Nos dirigeants sont des passionnés de football et de véritables supporters de l'OL. Et en effet avec nos agences historiques implantées à Meyzieu, Chassieu, Jonage, donc à proximité du Groupama Stadium, nous avons en quelque sorte vocation à

rejoindre le club dans cette aventure. Nous animons cela de différentes façons. Nous invitons nos clients, nos collaborateurs, nous réunissons nos partenaires promoteurs, notaires..., nous faisons gagner des places sur nos réseaux sociaux etc. Nous savons qu'une soirée au Groupama Stadium, en salon, avec champagne et cocktail, constitue une formidable expérience que nous sommes ravis de partager.

LIONROSE IMMOBILIER

SIÈGE SOCIAL : MEYZIEU

DIRIGEANT : CYRIL CAZAUX

RESPONSABLE AGENCE DE LYON : MATHIEU GUILBERT

EFFECTIFS : 50 COLLABORATEURS

ESPRIT CLUB
BUSINESS

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

OL-MEDIA
VIRGINIE ADNEN
10 AVENUE SIMONE VEIL
69150 DÉCINES
VADNET@OL.FR
04 81 07 47 62

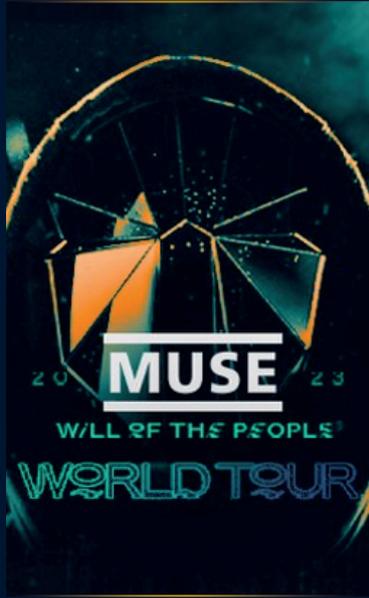
MAQUETTE
VITAL CROVILLE

RÉALISATION & RÉDACTION
TOUT LYON ©
18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON
04 78 28 68 18

ASSISTEZ EN CONDITIONS VIP AUX CONCERTS ÉVÉNEMENTS



DEPECHE MODE : 31 MAI 2023



MUSE : 15 JUIN 2023



MYLÈNE FARMER : 23 & 24 JUIN 2023



RED HOT CHILI PEPPERS : 11 JUILLET 2023

CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



SALONS



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



Alia

OOGarden

Groupama

TEDDY SMITH



sorare



FAN4ALL



THIERRY DUFOUR

“ **DRIVECO EST UN ACTEUR MAJEUR DE LA MOBILITÉ DÉCARBONÉE** ”

Directeur général adjoint de l'entreprise, avec une fonction principale sur le développement commercial, et garant des offres mises sur le marché et des partenariats signés pour développer son chiffre d'affaires, Thierry Dufour affiche de grandes ambitions pour l'avenir.

Qui est Driveco et que faites-vous ?

Nous sommes un acteur historique de la mobilité décarbonée et nous avons l'ambition d'être à la pointe du développement d'une mobilité électrique propre. Nous innovons donc dans le développement d'infrastructures de recharge universelles et fiables mais aussi dans les outils digitaux qui permettent d'offrir la meilleure expérience client

Étant un acteur majeur de la filière, nous avons pensé notre rôle et notre offre comme un système global. Nous avons donc également planché très rapidement sur la façon dont les véhicules électriques seraient alimentés. Si on ne veut pas déporter la production de CO₂ en amont du véhicule, il est en effet essentiel que l'alimentation en énergie électrique soit elle aussi vertueuse. Nous avons donc réfléchi en amont sur : quel type de bornes, pour quel type de voitures, quelles sources d'énergie... A l'heure actuelle, nous sommes le seul acteur sur le marché français à maîtriser l'intégralité des technologies et des problématiques en interne. C'est un élément de différenciation et de sécurisation fondamentale sur le marché.

Qu'entendez-vous par sécurisation ?

Driveco arrive aujourd'hui à des niveaux de fiabilité extrêmement élevés, puisque nous avons un taux de disponibilité de 98,7 % de nos bornes, là où la moyenne française est de 83,9 %. Cela signifie que jour et nuit les points de charge de nos bornes sont disponibles. Pour vous donner une idée plus juste de ce que cela représente, je précise que nous avons environ 8 000 points de charge déployés ou en cours d'installation ouverts au public. Nous considérons que la fiabilité est essentielle pour rassurer l'utilisateur final et favoriser ainsi le développement de la mobilité électrique. Nous avons donc des équipes qui peuvent régler, de jour comme de nuit, tous les problèmes recensés.

Dans quels secteurs êtes-vous présents ?

Nous avons commencé par l'automobile. Parmi nos clients nous avons les concessionnaires BMW, Volvo, Renault, Ford, Stellantis, Jaguar Land Rover... Nous sommes également présents dans plus de 80 % du Top 30 des groupes de distribution : ByMyCar, Groupe Bernard, Groupe Maurin...

Très rapidement, nous avons également abordé le marché de la grande distribution, avec des enseignes comme Leroy Merlin, Decathlon, Boulanger, pour lesquelles nous équipons des magasins chaque semaine, mais aussi leurs sièges. Nous allons également déployer 600 Carrefour



Market, ce qui correspond à 3 000 points de charge partout en France. Ce programme d'installation s'étalera entre 2023 et début 2025.

Nous sommes aussi dans les secteurs de la santé avec des hôpitaux et cliniques, mais aussi dans le secteur du tourisme avec des campings, dans l'hôtellerie, dans le sport, ... Nous construisons ces relations à travers des discussions bilatérales, mais aussi en répondant à des appels d'offres. Nous avons ainsi gagné l'appel d'offres sur la LDLC Arena, où nous allons déployer une cinquantaine de points de charge.

Comptez-vous augmenter à l'avenir le nombre de secteurs dans lesquels vous êtes présents ?

Nous avons la conviction que l'avenir de la recharge est dans des stations, plutôt que chez soi. Nous nous concentrons donc sur des partenariats avec les entreprises qui ont des parkings, les centres commerciaux, les hôtels, les restaurants, les hôpitaux, les stades, les hubs logistiques, les entreprises, ...

Votre développement se limitera-t-il à la France ?

Avec des bureaux partout en France, notamment à Lyon, nous avons pour ambition de nous développer rapidement en Europe. Nous avons d'ailleurs commencé avec la Belgique et allons rapidement aborder les autres pays frontaliers : Luxembourg, Suisse, Espagne, Italie, Allemagne.

Avez-vous des objectifs à court et moyen terme ?

Nous devrions disposer d'au minimum 10 000 bornes en 2023. Et à l'horizon 2025 nous visons un total de 20 000 bornes, puis de 60 000 en 2030.

DRIVECO
SIÈGE : PARIS
DIRECTEUR GÉNÉRAL : ION LEAHU-ALUAS
DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT : THIERRY DUFOUR
EFFECTIFS : 90 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES : 25 M€

BESOIN DE BORNES DE RECHARGE SUR VOS PARKINGS ?

GÉNÉREZ DU REVENU SANS INVESTIR

- Vous nous louez un espace de parking et percevez un loyer en échange
- Nous installons et exploitons la station de recharge
- Nous gérons la relation client 24h/24h



ENSEMBLE, ACCÉLÉRONS LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE



Découvrez toutes nos solutions de recharge pour véhicules électriques : www.driveco.com

DRIVECO SAS - Capital social : 413 083 euros - RCS 818 943 938 - 59 Rue Pernety, 75014 Paris

