

## CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

### 4<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Vendredi 27 août  
21h  
Nantes - OL  
Stade de la Beaujoire  
Prime Vidéo

### 5<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 12 septembre  
15h  
OL - Strasbourg  
Groupama Stadium  
Prime Vidéo  
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

### 6<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 19 septembre  
20h45  
Paris - OL  
Parc des Princes  
Prime Vidéo  
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

## CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

### 1<sup>ÈRE</sup> JOURNÉE

Vendredi 27 août  
18h30  
OL - Reims  
Groupama OL Training Center

### 2<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 4 septembre  
20h  
OL - Saint-Etienne  
Groupama OL Training Center

### 3<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 11 septembre  
20h  
Dijon - OL  
Stade des Poussots



## MLT MINET LACING TECHNOLOGY AFFICHE SES AMBITIONS

Spécialisé dans le jonctionnement des bandes transporteuses, l'ambitieux groupe industriel de Saint-Chamond a plus que doublé son chiffre d'affaires en quatre ans.

Supporter de l'OL depuis l'enfance, Patrick Vericel a rejoint le club OL Business Team il y a trois ans. Un moyen efficace et convivial de vivre sa passion et de la partager avec ses clients. A la tête de MLT Minet Lacing Technology depuis 2017, il s'attache depuis, avec son associé Frédéric Guillemet, à faire grandir cette PMI historique. Fondée à Saint-Etienne en 1947, elle a su se forger une image de leader sur un marché à très fort potentiel, que Patrick Vericel évalue lui-même à plusieurs milliards.

« Nous concevons et fabriquons des solutions brevetées de jonctionnement, qui permettent de fermer les bandes transporteuses dans des univers aussi différents que les mines, qui constituent notre premier débouché, les carrières, les cimenteries, diverses industries, les aéroports, la grande distribution..., détaille-t-il. Nos produits sont distribués dans 120 pays et nous réalisons aujourd'hui 90 % de notre chiffre d'affaires à l'export. »

Pour en arriver là, le groupe aujourd'hui installé à Saint-Chamond s'adosse sur ses filiales implantées en Espagne, Allemagne, Australie, Afrique du Sud, Maroc et au Pérou. Il peut également compter sur une présence physique, bien que sans filiale dédiée, en Indonésie, au Chili, en Russie et à Dubaï. « Enfin nous avons des partenaires dans les autres pays et notamment un accord de distribution important en Amérique du Nord, pour vendre aux États-Unis, au Canada et au Mexique. »

Fort de cette structuration, le groupe a enregistré une très forte croissance depuis quatre ans, passant

de 15 à 35 M€ de chiffre d'affaires. Cette montée en puissance n'est pas terminée, puisque les deux associés visent 50 M€ de chiffre d'affaires à deux ans et 75 M€ à cinq ans, avec des effectifs qui devraient s'établir entre 300 et 400 personnes. Ils ont d'ores et déjà franchi un premier pas en ce sens au début de l'année, avec la reprise de la société belge TechniGum. Spécialisée dans la fabrication d'accessoires et d'équipements de convoyeurs, elle pèse 2,5 M€ de chiffre d'affaires.

Dans le même temps, ils ont initié un programme d'investissement conséquent. « Nous investissons tous les ans entre 1 et 1,5 M€ dans l'outil industriel et le même montant en R&D. Par ailleurs, sur le plan commercial, nous avons mieux structuré notre offre et créé un réseau d'agents. Nous avons également lancé une activité de services pour assurer le dépannage des convoyeurs chez nos clients 24/24 et également un service formation d'installateurs agréés pour que chaque utilisateur puisse devenir autonome dans la pose de nos produits. Enfin, nous venons d'ouvrir une seconde usine à Saint-Chamond, qui totalise 4 000 m<sup>2</sup> et devient le centre logistique global du groupe. Tous les produits finis de toutes nos usines seront stockés ici et livrés en 24h après commande », conclut Patrick Vericel.

### MLT MINET LACING TECHNOLOGY

SIÈGE : SAINT-CHAMOND

CEO : PATRICK VERICEL ET FRÉDÉRIC GUILLEMET

SALARIÉS : 200 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 35 M€

# ANALYSE

## ÉCHO-VERT : L'EXTÉRIEUR EST SON JARDIN

Membre depuis 15 ans d'un réseau d'indépendants au service des paysagistes et des professionnels des espaces verts, la société créée par Pascal Armel et Jean-Pierre Benone a progressivement élargi son champ d'intervention à tout ce qui concerne les aménagements extérieurs.

S'ils devaient comparer les performances de leur entreprise à celles d'une équipe de football, Pascal Armel et Jean-Pierre Benone, créateurs de la société Écho-Vert Rhône-Alpes, pourraient souligner que c'est à l'extérieur qu'elle exprime le mieux ses qualités. Créée à Chassieu en 2004, pour rejoindre un réseau national né deux ans plus tôt à Niort, elle s'impose aujourd'hui comme un partenaire de référence, non seulement pour les paysagistes et les professionnels des espaces verts, publics ou privés, mais aussi depuis quelques années pour les entreprises de TP.

« A l'origine, Écho Vert propose des solutions alternatives au tout chimie, dans le cadre de l'entretien des golfs, des équipements sportifs et du fleurissement », explique Pascal Armel. Depuis quelques années, l'offre de ce réseau d'indépendants s'est également élargie à tout ce qui gravite autour des aménagements extérieurs : clôtures, toiles de paillage, systèmes d'ancrage, éclairage, dalles pour terrasse ...

« Nous avons aujourd'hui plus de 3 500 références en portefeuille, ajoute-t-il. Certaines familles de pro-

duits historiques restent bien entendu des incontournables, comme les semences de gazon et les fertilisants, qui représentent environ 10 à 15 % de notre activité, mais les dalles en grès céram que l'on met sur les terrasses augmentent très fortement, et arrivent désormais en 4<sup>e</sup> position dans nos ventes. Nous proposons aussi des cuisines d'été, des tables en schiste, des arches... » Le tout pouvant être proposé à la couleur du choix du client. A l'avenir, l'aménagement extérieur devrait d'ailleurs prendre de plus en plus d'importance dans le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Dans le même temps, la structure de clientèle d'Écho Vert Rhône-Alpes a également évolué. « Elle se répartit désormais entre les paysagistes, qui représentent 65 % de notre activité, les collectivités pour environ 32 à 33 % et les entreprises de travaux publics pour le reste », confirme Pascal Armel. Ces dernières pèsent de plus en plus lourd dans le portefeuille clients de l'entreprise, achetant des bordures aluminium, des clôtures, des gabions, des galets...

L'ensemble de cette offre est présente sur le site Écho Vert Rhône-Alpes, à Chassieu. A la fois dépôt et showroom, il ne fait pas office de magasin, en revanche. Pour assurer le développement de son activité, l'entreprise s'appuie sur le travail de six commerciaux qui couvrent une très large partie de l'ancienne région Rhône-Alpes. « Nous sommes particulièrement bien



implantés dans les deux Savoie, mais nous sommes aussi très présents dans le département du Rhône, de l'Isère et de l'Ain», détaillent les dirigeants de l'entreprise.

Bien décidés à poursuivre leur marche en avant, ils souhaitent conforter leurs positions sur ces territoires à l'avenir et prendre des parts de marché dans la Loire. « Nous avons encore à développer la Drôme et l'Ardèche. Mais l'entreprise est encore jeune et nous sommes encore loin de couvrir tous les besoins », ajoutent-ils.

Les particuliers, en revanche, ne sont pas démarchés. « Ils peuvent venir

sur notre site de Chassieu, où nous les accueillons comme nos clients professionnels, mais nous sommes des spécialistes du BtoB et nous entendons le rester pour le moment », conclut Pascal Armel.

### ÉCHO VERT RHÔNE-ALPES

SIÈGE : CHASSIEU

GÉRANTS : PASCAL ARMEL  
ET JEAN-PIERRE BENONE

SALARIÉS : 13 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 4,2 M€

## LES BLEUS S'INVITENT AU GROUPAMA STADIUM

Événement rarissime, l'équipe de France de football disputera l'un de ses matchs qualificatifs pour la prochaine coupe du monde en région. Et c'est au Groupama Stadium que les hommes de Didier Deschamps viendront chercher l'appui de leurs supporters.

Mardi 7 septembre restera une date importante dans la jeune histoire du Groupama Stadium, puisque l'équipe de France de football foulera une nouvelle fois la pelouse du stade de l'Olympique Lyonnais. Dans le cadre des qualifications pour la Coupe du Monde de la FIFA, Qatar 2022™, l'équipe dirigée par Didier Deschamps accueillera la Finlande à 20h45, avec la ferme intention de poursuivre victorieusement la campagne débutée le 24 mars dernier, au Stade de France, contre l'Ukraine. Avec 7 points après trois rencontres, les Bleus sont en tête de leur groupe. Une victoire au Groupama Stadium les rapprocherait un peu plus de la phase finale, qui se déroulera du 21 novembre au 18 décembre 2022.

La billetterie pour réserver des places est désormais ouverte sur ol.fr et les abonnés comme les membres MYOL bénéficient d'un tarif préférentiel. En effet, pour ce rendez-vous exceptionnel, une réduction de 10 % sera appliquée sur l'ensemble des billets qu'ils achèteront, dans la limite de 4 places à tarif réduit. Un code promotionnel à utiliser sur la billetterie en ligne a été envoyé par mail aux abonnés et membres MYOL. Ce code est valable jusqu'au lundi 23 août inclus pour les membres MYOL et jusqu'au jour du match pour les abonnés.



# REPÈRE

# DAMIEN CARTEL

“ LA RÉUSSITE DE NOS CLIENTS EST LE FIL ROUGE DE NOTRE DÉMARCHE ”

Créé en 2013 par Damien Cartel, rejoint cinq ans plus tard par Romain Richaud, le cabinet d'expertise comptable C-Conseil n'est pas seulement jeune par l'âge de ses dirigeants, âgés respectivement de 37 et 33 ans, mais aussi par la démarche qu'il a initiée pour séduire et fidéliser ses clients. Un travail centré sur la satisfaction client, que Damien Cartel présente en détails..

#### Qu'est-ce qui vous a amené à créer C-Conseil ?

Je travaillais déjà comme associé dans un autre cabinet précédemment, mais j'avais envie de mettre en œuvre une démarche plus personnelle, une démarche qui corresponde totalement à ma vision du métier de l'expertise comptable. J'ai donc créé cette structure avec l'ambition de lui donner une orientation encore plus qualitative de la relation avec le client, une relation centrée sur le dirigeant.

#### C'est-à-dire ?

Cela signifie que nous attachons énormément d'importance aux liens de proximité qui nous unissent à nos clients. A nos yeux, c'est la réussite des dirigeants qui importe en premier lieu. C'est le fil rouge de notre action. Et pour mettre en œuvre cette stratégie, nous avons adopté dès le départ une démarche innovante, en nous dotant d'outils de GED et de télétransmission des documents, ainsi que de moyens informatiques très puissants. A l'époque, nous étions parmi les seuls à avoir fait ce choix. L'évolution du marché nous a donné raison, puisque les outils que nous avons adoptés ont largement fait leurs preuves depuis.

#### Concrètement, comment s'organise votre activité ?

C-Conseil est un cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux Comptes. Mais le chiffre est surtout le vecteur d'activité qui nous permet de rentrer dans le conseil. La comptabilité n'est qu'un outil. Nos clients ne viennent pas simplement pour avoir un bilan en fin d'année ; ils viennent aussi pour obtenir des réponses aux questions qu'ils se posent. Par exemple en termes de développement. Nous avons donc organisé le cabinet en quatre grands pôles : comptabilité et fiscalité ; social (traitement de la paie, gestion sociale des salariés, conseil social et RH) ; commissariat aux comptes ; informatique. Au fil des années, nous sommes allés chercher à l'extérieur des compétences que nous n'avions pas en interne et nous avons structuré le cabinet autour de cela. Comme je le disais précédemment, nous sommes vraiment à l'écoute du chef d'entreprise. Donc, s'il a des besoins spécifiques et que nous ne maîtrisons pas cet univers, nous faisons des recherches de compétences, afin de trouver la solution la mieux adaptée à sa situation.

#### Qui sont vos clients ?

Nous allons les chercher dans tous les secteurs d'activité, à l'exception du monde agricole. Au total, nous recensons environ 170 métiers dans



notre clientèle. Nous traitons aussi bien les professions libérales que les acteurs de l'industrie. Nous sommes cependant un peu plus présents dans la restauration et l'hôtellerie, dans la promotion immobilière et chez les marchands de bien, le transport et la recherche. De même, en termes de taille, nous avons aussi bien dans notre portefeuille clients des TPE que de grandes entreprises, avec des chiffres d'affaires allant de 10 000 € à 100 M€. Et, j'insiste sur ce point, nous apportons la même importance à chaque dossier. Nous voulons que chaque client se sente unique et exclusif, quel que soit le budget lié à son dossier.

#### Sur quel territoire intervenez-vous ?

A l'origine, nous avons une clientèle centrée sur l'est lyonnais, mais elle s'est fortement régionalisée au fil du temps. Pour parvenir à ce développement loin de nos bases, nous n'avons mené aucune campagne de communication. Tout est passé en fait par le bouche-à-oreille et la recommandation. Nous sommes convaincus que la satisfaction client est le meilleur vecteur commercial. Nous avons d'ailleurs grandi régulièrement à un rythme très soutenu. Lorsque j'ai commencé, j'avais deux collaborateurs à mes côtés et nous réalisions 150 K€ de chiffre d'affaires. Il y a cinq ans nous étions huit et nous faisons 800 K€ de chiffre d'affaires, pour en arriver aujourd'hui à 25 personnes et 2 M€.

#### Quelles sont vos ambitions pour l'avenir ?

Je ne me fixe aucun objectif précis, mais je ne me fixe pas de limite non plus. En fait, le problème primordial que rencontre aujourd'hui notre cabinet pour assurer son développement est celui des ressources humaines. Mais c'est également le cas de nos confrères. Notre secteur traverse une crise du recrutement depuis cinq ans. Ce qui nous a amené, au sein du cabinet C-Conseil, à nous doter de locaux favorisant le bien-être de nos collaborateurs et l'échange.

Nous pratiquons un management participatif et nous avons ainsi très peu de turn-over. C'est une des clés de notre réussite. Sans l'implication de nos équipes, nous n'aurions pas atteint cette taille.

#### Et l'OL dans tout cela ? Depuis quand et pourquoi êtes-vous partenaire du club ?

Nous sommes partenaire de l'OL depuis l'ouverture du Groupama Stadium. Nous avons fait ce choix parce que cela nous permet d'inviter nos clients, mais aussi nos collaborateurs dans un lieu festif et convivial. Et puis c'est une façon de participer au développement de ce lieu qui contribue lui-même à la dynamique de notre territoire.

#### CABINET C-CONSEIL

SIÈGE : BRON  
DIRIGEANTS : DAMIEN CARTEL ET ROMAIN RICHAUD  
SALARIÉS : 25 PERSONNES  
CHIFFRE D'AFFAIRES : 2 M€

ESPRIT CLUB BUSINESS

DIRECTEUR DE PUBLICATION  
JACQUES MATAGRIN

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

MAQUETTE  
VITAL CROVILLE

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

ASSISTEZ EN CONDITIONS **VIP** AU MATCH



**FRANCE**  
**FINLANDE**



MAR. 07 SEPTEMBRE À 20H45

**LYON**

#Fiersd'êtreBleus

CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



**BRASSERIE DES LUMIÈRES**



**EVENT BOX**



**LOGES**

O L Y M P I Q U E  L Y O N N A I S

alila | deliveroo | Groupama | AliExpress

VEOLIA | TEDDY SMITH | orange | PARIONS SPORT

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES PREMIUM



FOURNISSEURS OFFICIELS