ESPRIT CLUB
OL BUSINESS TEAM
JANVIER 2023 OL / CLERMONT
484

ZOOM

CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

18E JOURNÉE
Mercredi 11 janvier
19h00
Nantes - OL
Stade de la Beaujoire
Prime Video

19E JOURNÉE
Samedi 14 janvier
21h00
OL – Strasbourg
Groupama Stadium
Canal + Sport

20E JOURNÉE
Dimanche 29 janvier
15h00
Ajaccio - OL
Stade François Coty
Prime Video
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

COUPE DE FRANCE

32E DE FINALE
Samedi 7 janvier
15h30
OL – Metz
Groupama Stadium
Bein Sport et France 3

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

12E JOURNÉE
Samedi 14 janvier
13h45
Soyaux - OL
Stade Lebon
Foot +

13E JOURNÉE
Samedi 21 janvier
21h00
OL – Montpellier
GOLTC
Canal + Foot

COUPE DE FRANCE FÉMININE

16E DE FINALE
Dimanche 8 janvier
14h30
Rodez - OL
Stade Paul Lignon

PORTRAIT

GONNET ISOLATION : UNE OFFRE GLOBALE AU SERVICE DES PROFESSIONNELS ET DES PARTICULIERS

Rachetée en 1999 par le Groupe GDI, la PME installée à Rillieux-la-Pape a rejoint cette saison le club des partenaires de l'OL, pour renforcer sa visibilité, créer du lien avec des clients dans un cadre convivial… et vibrer au rythme des performances du club.

Directeur de Gonnet Isolation depuis l'automne 2022, Florian Ermacora entend donner un nouvel élan à l'entreprise. Spécialisée, comme son nom l'indique, dans l'isolation, la société contrôlée par le groupe drômois GDI intervient aussi bien dans l'isolation thermique par projection, mais aussi par panneaux rapportés, que dans l'isolation des combles perdues par soufflage, dans la protection incendie et dans la correction acoustique.

« Nous avons notre propre usine de fabrication et nos produits s'adaptent aux enjeux et situations rencontrés », précise Florian Ermacora. Au sein de ce groupe, qui couvre l'ensemble de l'Hexagone en s'adossant sur ses différentes filiales, Gonnet Isolation assure le travail de mise en œuvre des différents savoir-faire sur une région Auvergne-Rhône-Alpes élargie. « Nous assurons également des chantiers sur Bourgogne-Franche-Comté », indique-t-il. Pour cela, l'entreprise s'appuie sur les 30 collaborateurs de ses quatre agences, qui sont installées à Dijon, Grenoble, Annecy et Rillieux-la-Pape, où elle a également son siège.

« Nos clients sont en grande majorité des professionnels », poursuit Florian Ermacora. Des entreprises générales du bâtiment et des promoteurs immobiliers, en premier lieu, mais aussi des bailleurs sociaux, des maçons, des contractants généraux de plateformes logistiques, des industriels… « Nous intervenons également chez des particuliers au travers des marchés que nous passons avec des professionnels, des architectes notamment, mais le plus gros de notre activité repose néanmoins sur les professionnels », insiste-t-il.

À ces marchés déclinés par toutes les filiales du groupe, Gonnet Isolation ajoute une spécialité : la protection au feu des tunnels routiers. Ce savoir-faire historique de l'entreprise a ainsi été mis en œuvre sur le tunnel du Mont-Blanc, lorsqu'il a fallu adapter l'ouvrage à la nouvelle réglementation en vigueur matière de sécurité incendie. « C'est un élément de différenciation, mais qui ne représente plus que 5 % de notre chiffre d'affaires », ajoute-t-il.

Comme les autres filiales du Groupe GDI, Gonnet Isolation ajoutera cette année une nouvelle activité, avec l'intégration d'une offre photovoltaïque. « Nous allons installer des petites centrales solaires. Nous avons d'ailleurs déjà commencé, il y a trois mois, en proposant nos solutions dans le résidentiel avec des promoteurs partenaires. Et dans les prochains mois nous allons démarrer cette activité dans le tertiaire et l'industriel », conclut Florian Ermacora.

GONNET ISOLATION
SIÈGE : **RILLIEUX-LA-PAPE**
DIRIGEANT : **RODOLPHE ROSATI**
DIRECTEUR : **FLORIAN ERMACORA**
EFFECTIFS : **30 COLLABORATEURS (310 POUR LE GROUPE GDI)**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **80 M€ POUR LE GROUPE GDI**

ANALYSE

DRIVECO

UNE SOLUTION DE CHOIX POUR INSTALLER DES BORNES DE RECHARGE SUR VOS PARKINGS

Avec l'obligation réglementaire de la loi LOM d'équiper de 5 % les places de parkings ouverts au public avec des bornes de recharge pour véhicules électriques d'ici 2025, les propriétaires de parking sont perdus face à la multitude d'acteurs sur le marché. DRIVECO, expert de la recharge électrique, propose des solutions adaptées à toutes les problématiques des propriétaires de parking.

DRIVECO n'est pas un nouveau venu dans le monde de la recharge. Créé en 2010, il est pionnier dans la mobilité solaire et équipe aujourd'hui des enseignes de la grande distribution, de l'automobile, du tourisme… Il compte aujourd'hui plus de 1500 clients, pour un réseau de plus de 700 stations ouvertes au public et des milliers de bornes partout en France. Parmi les sites équipés, des noms prestigieux tels que Carrefour, Leroy Merlin, Décathlon et Sixt, mais aussi les sièges d'Airbus et Adeo.

La particularité de DRIVECO réside dans le fait qu'il est l'un des seuls acteurs à maîtriser toute la chaîne de valeurs de la recharge : conseil, financement, installation, production d'énergie, supervision et maintenance. En collaboration avec le CEA (Commissariat de l'énergie atomique), il a développé son propre système de supervision et de gestion de son parc. Il a également conçu sa propre borne accélérée 22 kW, la « KINO PRO », un modèle de fiabilité et de robustesse produit en France dans ses ateliers d'Angers.

Cette approche globale a fait ses preuves ! Avec l'un des plus vastes réseaux de bornes de recharge en France, le taux de disponibilité des bornes DRIVECO atteint 98,4% contre moins de 80% en moyenne chez les autres professionnels du secteur. Bien que la taille de son réseau soit imposante, la satisfaction client reste élevée avec une note de 4,64/5 sur Chargemap, au-dessus de la moyenne française qui est de 4.50/5. Son succès est en partie dû à son système de supervision et à sa vision centrée sur l'expérience utilisateur.

Cette spécificité propre à DRIVECO lui aura permis de remporter un des plus gros contrats du secteur signés à ce jour : le financement et l'équipement de l'ensemble des magasins Carrefour Market de France, totalisant 600 sites, dont les premières sortiront de terre début 2023.

Fort de son expérience, DRIVECO propose également de financer l'installation de solutions de recharge dans les parkings des enseignes, propriétaires fonciers ou parkings d'entreprise tout en reversant un loyer au propriétaire.

Cette offre permet notamment au propriétaire de recevoir des revenus supplémentaires pour la location des emplacements dédiés à la charge de véhicules électriques, mais également de tirer profit d'une partie des bénéfices liés à la vente d'énergie.

En effet, avec le vote de la loi LOM par l'état français, en plus de l'interdiction de la vente de véhicules neufs thermiques d'ici 2035, le déploiement de bornes de recharge sur le territoire doit suivre la vente de véhicules électriques afin d'assurer à tous une transition vers l'électrique la plus fluide possible. Le renouvellement du parc automobile français est déjà en marche !

Avec DRIVECO pour seul et unique interlocuteur, le propriétaire du parking est non seulement assuré d'un suivi sans faille du projet, comme il a surtout la garantie d'offrir un service de qualité aux utilisateurs de véhicules électriques. Si l'offre de DRIVECO vous intéresse, rendez-vous tout de suite sur www.driveco.com pour en savoir plus et contacter un des commerciaux DRIVECO.

DRIVECO
SIÈGE : **PARIS**
DIRECTEUR GÉNÉRAL : **ION LEAHU-ALUAS**
DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT : **THIERRY DUFOUR**
EFFECTIFS : **81 PERSONNES**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **20 M€**

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

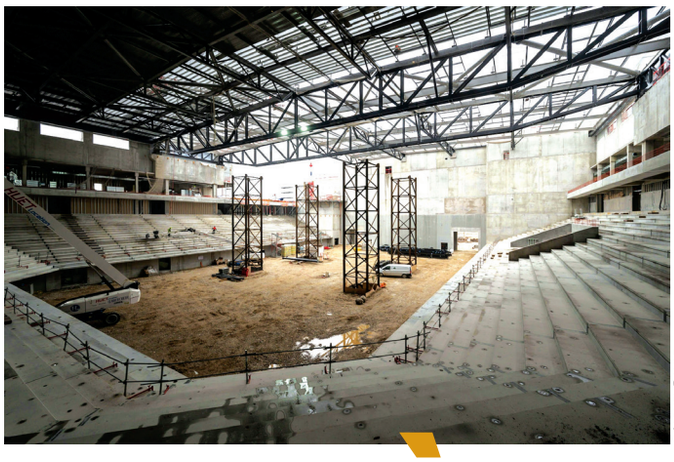
Située dans l'est de la métropole de Lyon, face au Groupama Stadium à OL Vallée, la LDLC Arena devrait accueillir une centaine d'événements par an, à partir du dernier trimestre 2023.

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

JULIEN SAILLARD

“PROXIMITÉ ET RÉACTIVITÉ SONT DES VALEURS ESSENTIELLES DANS NOTRE MÉTIER”

Spécialisée dans la maintenance et la réparation des ascenseurs, UP'TIMAL a déjà franchi plusieurs paliers. Mais deux ans après sa création, cette TPE compte aller encore plus haut en s'installant dans ses propres locaux et en embauchant. Rencontre avec son directeur général.

Racontez-nous la genèse d'UP'TIMAL ?
C'est avant tout l'histoire de deux personnes qui travaillent dans la même entreprise de maintenance d'ascenseurs, pendant six ans, et qui prennent conscience qu'elles ont la même envie de relever un nouveau défi professionnel. Abdel Meziane, mon associé, avait déjà près de 30 ans d'expérience dans les ascenseurs et j'en étais à 6 ans. Comme il maitrise parfaitement la dimension technique de notre métier et que je dispose d'une solide expérience pour assurer le développement commercial de l'entreprise, nous sommes parfaitement complémentaires.

Racontez-nous les débuts de l'entreprise ?
Ce n'était pas gagné, puisque nous avons lancé notre activité à l'automne 2020, en pleine crise covid. Les assemblées générales des syndics de copropriété ne pouvaient plus se tenir, ce qui impactait fatalement les prises de décisions pour engager des travaux. Malgré tout, dès la première année, nous avons dépassé nos objectifs de chiffre d'affaires, en faisant de la sous-traitance pour le compte de deux ou trois confrères. Ce n'était pas prévu dans notre projet initial, mais cela nous a permis d'asseoir nos positions et de travailler sereinement au développement de notre portefeuille de clients. Aujourd'hui, nous réduisons progressivement cette activité de sous-traitance, qui génère désormais entre 20 et 25 % de notre chiffre d'affaires. D'ici 4 à 5 ans, nous l'aurons presque totalement arrêtée.

Vous allez en conserver une partie tout de même ?
Oui, nous continuerons de rendre service à ceux qui nous ont aidés au démarrage d'UP'TIMAL. D'autant plus que nous avons une forte expertise sur les travaux et modernisations complexes. D'autre part, en raison de notre taille, nous sommes hyper réactifs, ce qui constitue là encore un atout indéniable aux yeux des entreprises qui nous sollicitent pour assurer ces missions de sous-traitance.

Justement, sur quels types de chantiers intervenez-vous ?
Notre cœur d'activité c'est la maintenance, les grosses réparations et les travaux de modernisation des équipements, comme le remplacement d'un groupe de traction, le remplacement d'une partie électronique complète allant de l'armoire de commande jusqu'à l'accessibilité des boutons, le remplacement de portes cabines et de portes palières… Aujourd'hui nous avons environ 200 ascenseurs en portefeuille et une centaine d'automatismes de portails et de barrières levantes. Enfin, nous développons l'accessibilité dans le sens large du terme, et affectionnons particulièrement accompagner les architectes sur l'intégration d'ascenseur dans les bâtiments existants. Il ne peut pas y avoir de logement sans prise en compte de son accessibilité, que ce soit en maison individuelle ou en logement collectif. Nous avons un sous-équipement chronique en France (8 ascenseurs pour 1 000 habitants contre 21 pour 1 000 en Espagne). Un équipement en ascenseur ou élévateur conforme à la réalité démographique de la France permettrait une économie annuelle de 1 Md€ par an pour les finances publiques. Plébiscités par les Lyonnais, le maintien à domicile et l'accessibilité est, d'ailleurs, l'un des chantiers prioritaires en matière de politiques sociales et sociétales.

Qui sont vos clients ?
Principalement des professionnels : syndics de copropriétés dans le résidentiel et le tertiaire, bailleurs sociaux, entreprises industrielles pour leurs ascenseurs mais aussi pour des monte-charges… Nous intervenons sur une région lyonnaise très élargie, qui va de Bourg-en-Bresse et Bourgoin-Jallieu à l'est, à Belleville-en-Beaujolais au Nord, Tarare à l'ouest et Vienne au sud. Comme nous sommes installés à Neuville-sur-Saône, nous pouvons intervenir très vite, car nous sommes convaincus que la proximité et la réactivité sont des valeurs essentielles dans notre métier.

Pourriez-vous travailler sur un bassin plus étendu à l'avenir ?
Nous souhaitons avant tout nous renforcer sur notre territoire pour respecter notre engagement de réactivité. Mais si demain des marchés s'ouvrent un peu plus loin dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, nous ne les refuserons pas. En revanche, nous le ferons uniquement pour des gros marchés, comme des parcs d'ascenseurs d'immeubles de bailleurs sociaux.

Justement, comment envisagez-vous l'avenir ?
Nous allons intégrer de nouveaux locaux à Montluel au deuxième semestre 2023. Nous serons ainsi idéalement positionnés entre Lyon et Bourg-en-Bresse, où nous avons un parc d'ascenseurs et d'automatismes important. L'autre défi sera celui du recrutement. Nous aimerions embaucher trois ou quatre collaborateurs, mais ce n'est pas facile de trouver des personnes formées à notre métier, qui est trop méconnu. Pour résoudre ce problème, nous avons travaillez à la création d'un parcours de formation avec notre Fédération professionnelle. Un BTS a été créé en 2022, ce qui va permettre aux jeunes de mieux connaitre notre profession. Nous serons au salon des étudiants avec la Fédération des Ascenseurs les 6,7 et 8 Janvier 2023.

Tout cela nous emmène bien loin du football et de l'OL. Depuis quand êtes-vous partenaire du club et pourquoi ?
Nous avons rejoint le club des partenaires dès la création de l'entreprise en septembre 2020. En premier lieu parce que nous sommes supporters de l'OL, mais aussi pour passer du bon temps dans un lieu convivial avec nos clients et avec toutes les personnes qui gravitent autour de l'entreprise et qui nous ont accompagnés depuis le début de l'aventure. Et puis, l'OL Business Club est un formidable outil de réseautage, qui pourrait nous ouvrir de nouvelles portes.

UP'TIMAL

SIÈGE : **NEUVILLE-SUR-SAÔNE**
PRÉSIDENT : **ABDEL MEZIANE**
DIRECTEUR GÉNÉRAL : **JULIEN SAILLARD**
EFFECTIFS : **6 PERSONNES**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **500 K€**

ESPRIT CLUB

OL BUSINESS TEAM

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 AUX CONCERTS ÉVÉNEMENTS

DEPECHE MODE : 31 MAI 2023

MUSE : 15 JUIN 2023

MYLÈNE FARMER : 23, 24 JUIN 2023

CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT

SALONS

LOGES

OLYMPIQUE LYONNAIS

PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS