

## CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

### 11<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 26 octobre  
20h00  
OL - Metz  
Groupama Stadium  
Bein Sport

### 12<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 2 novembre  
20h00  
Toulouse - OL  
Stadium  
Bein Sport

### 13<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 10 novembre  
21h00  
Marseille - OL  
Orange Vélodrome  
Canal +

## LIGUE DES CHAMPIONS

Mercredi 23 octobre  
21h00  
Phase de poule –  
3<sup>ème</sup> Journée  
Benfica – OL  
Estadio da Luz  
Bein Sport

Mardi 5 novembre  
21h00  
Phase de poule –  
4<sup>ème</sup> Journée  
OL - Benfica  
Groupama Stadium  
Bein Sport

## CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

### 6<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 20 octobre  
14h45  
Dijon - OL  
Stade des Poussots

### 7<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 26 octobre  
15h30  
OL - Bordeaux  
Groupama OL Training Center

## WCL

1/8<sup>ème</sup> de finale retour  
Mercredi 30 octobre  
16h30  
OL – Fortuna Hjørring  
Groupama OL Training Center



## TRANSMANUTEC

### LE SERVICE INNOVANT QUI PROPOSE DE LA LOCATION SUR MESURE

*Spécialisée dans la location d'engins de levage et de manutention, l'entreprise a initié un nouveau modèle de développement il y a trois ans, afin de maîtriser une croissance un peu trop rapide jusque-là.*

Dès l'origine, en 2007, Laëtitia Lenoir et Salem Oudrni, associés dans la création de Transmanutec, ont eu pour ambition d'offrir à leurs clients, entreprises industrielles et acteurs du TP, un service innovant autour des axes majeurs de la logistique. Issus du milieu de la distribution spécialisée, ils ont souhaité mettre à profit leurs connaissances techniques pour développer une offre à leur image. « Nous avons fait le choix de proposer une chaîne de valeur complète autour de la logistique, du transport sensible, de la manutention lourde, du levage et du transfert, jusqu'à la gestion de fin de vie du produit », explique Laëtitia Lenoir. Cette offre globale a séduit des entreprises de travaux publics, des collectivités, et des grands comptes du secteur privé, aussi bien dans le service que dans l'industrie.

Transmanutec a renforcé ses positions en investissant régulièrement. L'entreprise se positionne désormais comme un des leaders locaux sur son marché, en proposant à la location des équipements adaptés aux besoins de ses clients. « Nous mettons à leur disposition des engins de levage et de manutention avec ou sans opérateurs : grues automotrices,

grues araignées, mini-grues électriques, camion bras, nacelles de différentes catégories (Ndlr : ciseaux, articulées, araignées, sur PL), chariots élévateurs et gerbeurs », détaille-t-elle.

Adossé à cette stratégie, Transmanutec a cependant enregistré une croissance trop rapide. « Nous n'étions pas suffisamment accompagnés financièrement, poursuit Laëtitia Lenoir. Nous avons dû protéger l'entreprise d'une cessation d'activité en 2016. Depuis nous maîtrisons davantage notre développement et nous avons renforcé la structure financière. » Dans le même temps, Transmanutec a fait le choix de la certification, pour s'engager dans une amélioration continue dans le domaine de la santé et de la sécurité au travail. « Nous avons été certifiés MASE en 2018. Nos engagements en matière de QSE sont de véritables défis et de véritables outils pour assurer notre pérennité et la satisfaction de nos clients », ajoute-t-elle. Membre du club des partenaires de l'OL pour offrir à ses clients un moment sportif, dans un esprit de convivialité et de partage, Transmanutec entend poursuivre son développement, non seulement dans le quart sud-est du pays, mais également sur le marché parisien. « Des réflexions sont en cours », glisse Laëtitia Lenoir en souriant.

#### TRANSMANUTEC

SIÈGE : SAINT-PIERRE  
DIRIGEANTS : LAËTITIA LENOIR  
ET SALEM OUDRNI  
CHIFFRE D'AFFAIRES : 6 M€  
EFFECTIF : 60 PERSONNES

# ANALYSE

## VÉNUS

### L'EXIGENCE D'UN TRAVAIL DE QUALITÉ

Supporters de l'OL à titre personnel, mais aussi partenaires du club à titre professionnel, Nadir Khouani et Alexis Chéreau ont décidé de fêter le premier anniversaire de leur entreprise en réservant une « event box » au Groupama Stadium, à l'occasion de la réception de Dijon.

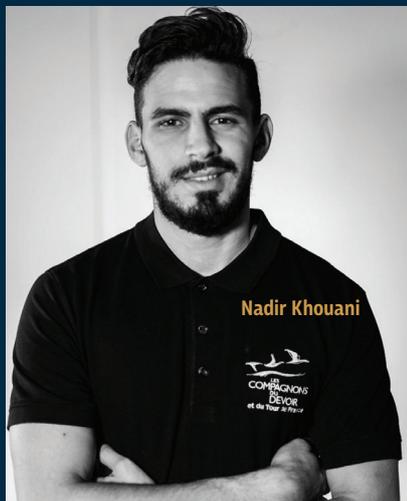
Tous deux formés à l'école exigeante des Compagnons du Devoir, Nadir Khouani (27 ans) et Alexis Chéreau (23 ans) ont rapidement eu l'envie de voler de leurs propres ailes. Recrutés par la même entreprise à l'issue de leur formation, ils ont finalement franchi le pas l'année dernière, en créant la société de plâtrerie Vénus. « En étant salariés, nous avions le sentiment de ne pas pouvoir donner la pleine mesure de notre savoir-faire, expliquent-ils. Car nous avons une vision très qualitative de notre métier et nous voulions vraiment mettre en valeur notre propre style. »

Plâtriers mais aussi staffeurs, les deux associés n'ont pas tardé à séduire de nombreux clients. Des particuliers, bien entendu, mais aussi des professionnels de la filière bâtiment. « Nous venons de signer avec le promoteur lyonnais Antoine Delobel, qui dirige la société ACD Promotion. Nous sommes intervenus pour l'aider à achever un chantier complexe et il a été enchanté par notre travail et par notre réactivité. Il a donc souhaité travailler avec nous de façon récurrente », poursuivent-ils. Désormais, ACD Promotion entend leur confier entre 20 et 30 logements par an. « En 2020, nous en ferons 24 », confirment-ils. Mais Antoine Delobel, dont l'entreprise est en pleine croissance, voudrait nous en confier trois fois plus dans les deux ans. »

Les deux dirigeants de la société Vénus profiteront de ce laps de temps pour renforcer leurs équipes et pour s'organiser, afin de faire face

à cette rapide montée en puissance. « Nous allons engager de nouveaux collaborateurs dans les deux prochaines années, pour être en mesure de disposer de deux équipes permanentes », précisent Nadir Khouani et Alexis Chéreau. Car dans le même temps, ils devront s'organiser pour répondre aux attentes d'un autre client récurrent. « Nous allons en effet signer dans les prochaines semaines un contrat avec le groupe McDonald's. Il renouvelle ses établissements tous les 5 ans et nous allons prendre en charge ce marché », se réjouissent-ils.

Portés par la force du réseau des Compagnons du Devoir, les deux gérants de Vénus n'ont pas rencontré de difficultés pour se faire connaître. « Notre cursus apparaît comme un gage de qualité, constatent avec satisfaction Nadir Khouani et Alexis Chéreau. En fait, la plus grosse difficulté que nous rencontrons aujourd'hui consiste à trouver les bons salariés pour organiser nos chantiers. »



Nadir Khouani

Bien décidés à prolonger cette dynamique à l'avenir, ils souhaiteraient, à terme, organiser l'activité de l'entreprise autour de trois grands cibles clients : les particuliers pour 25 % du total, le groupe McDonald's pour le même volume et ACD Promotion pour 50 %. « Antoine Delobel nous a fait confiance dès le départ et nous voulons lui témoigner notre reconnaissance, soulignent-ils. La relation que nous entretenons avec lui est saine. Il a vu que nous étions passionnés par notre métier et que nous avions le souci de livrer des chantiers parfaits. » Installée pour le moment à Vaulx-en-Velin, la société Vénus devrait déplacer son siège social à l'Isle d'Abeau avant la fin de l'année prochaine. « Nous avons besoin d'un peu plus d'espaces pour disposer de notre propre dépôt », expliquent-ils. D'ici là, ses dirigeants auront eu le temps d'asseoir encore plus solidement la réputation de Vénus Plâtrerie.

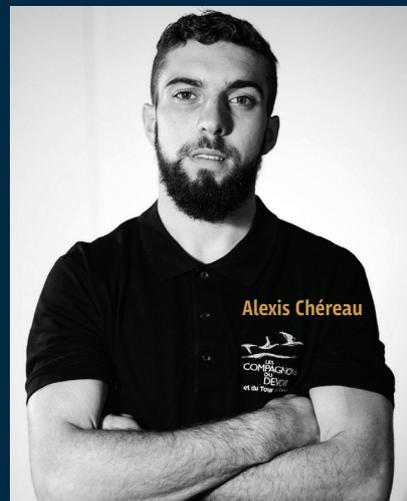
#### VÉNUS

SIÈGE SOCIAL : VAULX-EN-VELIN

GÉRANTS : NADIR KHOUANI ET ALEXIS CHÉREAU

EFFECTIF : 6 PERSONNES

[www.venus-platrerie.fr](http://www.venus-platrerie.fr)



Alexis Chéreau

## L'OL REPREND SES BONNES HABITUDES...

### EN LIGUE DES CHAMPIONS

Comme l'année dernière, les joueurs lyonnais ont bouclé leur premier déplacement en Ligue des Champions par un succès. Et comme l'année dernière, les partenaires réunis pour suivre le match dans l'auditorium du Groupama Stadium ont vécu cette rencontre avec passion.

Les retransmissions de match organisées pour les partenaires de l'OL Business Team ont apparemment des vertus positives. Car cette année encore, le premier déplacement des joueurs lyonnais s'est soldé par une victoire. Après Manchester City en 2018, c'est le RB Leipzig qui s'est incliné sur sa pelouse. Et cette année encore, les partenaires rassemblés dans l'auditorium du Groupama Stadium pour suivre la rencontre ont passé une soirée mémorable.

Le rituel est désormais parfaitement réglé. Après un cocktail convivial en zone mixte et au bord de la pelouse, les 250 invités d'OL Business Team ont rejoint l'auditorium. Sagement installés dans leurs fauteuils, ils les ont rapi-

dement abandonnés quand Memphis Depay a ouvert la marque à la 11ème minute. Le coup d'envoi d'une longue soirée de bonheur, terminée dans l'allégresse après le deuxième but de Martin Terrier. Devant un tel enthousiasme, les

équipe d'OL Business Team ont naturellement décidé de renouveler l'opération dès le 23 Octobre, à l'occasion du déplacement à Lisbonne. Pour satisfaire le plus grand nombre de partenaires, c'est en eLounge, sur l'immense écran géant de l'espace, que les partenaires pourront assister à la rencontre cette fois. Une décision à la hauteur de l'engouement suscité, puisque toutes les places ont été réservées très rapidement, obligeant les équipes d'OL Business Team à clore les inscriptions.



# REPÈRE

# LAURENT MONNET

“

**NOS ADHÉRENTS  
SONT VRAIMENT LÀ  
POUR FAIRE DU BUSINESS**

”

Installé depuis quelques mois dans les salons du Groupama Stadium, le Lyon Rhône Business Club conjugue des vertus que l'OL ne saurait renier : réunir des talents tournés vers un même objectif, en cultivant un esprit de convivialité. Une philosophie que son manager détaille pour Esprit Club.

## **Pouvez-vous nous présenter le Lyon Rhône Business Club en quelques phrases ?**

Le Lyon Rhône Business Club est une association, qui couvre, comme son nom l'indique, le territoire du département du Rhône. Cependant, nous débordons un peu sur le Nord-Isère et sur les communes limitrophes du département de l'Ain. Le concept existe dans 20 villes en France. Il a été créé en 2014 et l'antenne lyonnaise a vu le jour l'année dernière. Après une petite année d'existence, nous fédérons déjà pratiquement 80 adhérents, dont les deux tiers sont issus de l'industrie, qu'ils soient donneurs d'ordre ou sous-traitants. Le dernier tiers est composé de professionnels venant de l'univers des services : banquiers, assureurs, experts-comptables... Ce ratio est intangible et pour qu'un adhérent du troisième cercle puisse intégrer le club, il faut qu'il coopte deux industriels, afin que la proportion soit toujours respectée.

## **Quelle est la vocation du Lyon Rhône Business Club ?**

Tout est dit dans son nom : c'est un business club. Ce qui signifie que nos adhérents sont vraiment là pour faire des affaires. Ils nous rejoignent avant tout pour élargir leur réseau et pour développer leur chiffre d'affaires. C'est la vocation majeure de notre club et nous n'hésitons jamais à le préciser. Nous assumons et nous revendiquons même cette vocation d'accompagnement de nos adhérents dans le développement de leur réseau et de leur chiffre d'affaires.

## **Comment organisez-vous cette mise en relation de vos membres ?**

Notre mode de fonctionnement repose sur l'organisation de déjeuners, qui ont lieu un mardi par mois, à l'exception de la période juillet / août. Le timing de ces rendez-vous est très strict : début à 11h45 et fin à 14h30. Ainsi, chacun peut participer sans que son adhésion au club vienne impacter son activité professionnelle. Ces déjeuners sont toujours organisés autour d'un invité, qui est interviewé pendant environ une heure et qui peut être issu du monde économique, de la sphère politique, de l'univers du sport, de la presse, de la cuisine... Nous avons ainsi accueilli le président de Vivarte, Christophe Fargier le fondateur des établissements Ninkasi... et prochainement nous recevrons Franck Riboud le président de Danone,



**LYON BUSINESS CLUB**

**SIÈGE  
GROUPAMA STADIUM À DÉCINES**

**PRÉSIDENT  
CHRISTOPHE LEXTRAIT**

**MANAGER  
LAURENT MONNET**

[www.lyon-rhone-business-club.fr](http://www.lyon-rhone-business-club.fr)

Jean-Louis Debré, Jean-Claude Camus... Bien entendu, quelle que soit la nature de la personnalité que nous recevons, nous ramenons toujours les échanges à l'univers professionnel de nos adhérents.

## **Au-delà du plaisir qu'ils peuvent tous éprouver en écoutant ces invités de marque, comment vos adhérents tissent-ils des liens entre eux ?**

Ces déjeuners sont conçus pour favoriser les échanges. Ils débutent donc toujours par un apéritif, que nous servons avant que nos adhérents rejoignent leur place. Cette formule favorise la convivialité et les rencontres, puisque tout le monde peut déambuler et échanger très librement avec les autres participants. Ensuite, avant que notre invité intervienne, les participants ont deux minutes pour se présenter aux autres convives de leur table et pour expliquer leur activité. Nous avons d'ailleurs imaginé un système qui permet de choisir les personnes avec lesquelles on va déjeuner. Chacun reçoit la liste des participants une semaine avant le déjeuner et peut alors indiquer trois personnes avec lesquelles il souhaiterait discuter pendant le repas. Enfin, le dessert et le café se prennent debout, afin de favoriser de nouveau des échanges plus libres.

## **Ces déjeuners réunissent combien de personnes en règle générale ?**

Une centaine, car nous avons toujours des invités qui viennent s'ajouter à nos adhérents. Il s'agit de personnes conviées par un adhérent, qui aimerait les voir rejoindre le club. Ces déjeuners servent en quelque sorte de galop d'essai pour de futurs membres du club, qui ont ainsi l'occasion de découvrir le fonctionnement du club et d'évaluer les avantages qu'ils pourraient retirer d'une adhésion.

## **Comment se fait-il que vous organisiez vos déjeuners au Groupama Stadium ?**

A l'origine, nous organisions nos déjeuners à l'hippodrome de Parilly. Mais devant le succès que rencontrent ces rendez-vous mensuels, nous avons été obligés de chercher un site d'accueil plus spacieux. Comme l'OL est à la fois partenaire et adhérent du Lyon Rhône Business Club, le choix du Groupama Stadium était assez logique.

**ESPRIT  
CLUB**

DIRECTEUR DE PUBLICATION  
**JACQUES MATAGRIAN**

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



NOUVEAUTÉ

EXPÉRIENCE EXCLUSIVE

RÉSERVÉ AUX ABONNÉS

## VIVEZ LA PLAYERS EXPERIENCE

PARTAGER AVEC VOS CONVIVS UNE EXPÉRIENCE EXCEPTIONNELLE AU COEUR DU MATCH



ÉCHAUFFEMENT EN BORD DE PELOUSE

COCKTAIL EN AVANT MATCH DANS LE SALON DES JOUEURS

PLACES DE MATCH DIRECTEMENT DERRIÈRE LE BANC DES JOUEURS

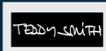
SERVICE À LA PLACE À LA MI-TEMPS

COCKTAIL APRÈS-MATCH EN CLUB DES CENTS

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 13 / [hospitality@ol.fr](mailto:hospitality@ol.fr)

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS & OFFICIELS



FOURNISSEURS OFFICIELS

