

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

19^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 9 janvier
21h00
Rennes - OL
Roazhon Park
Téléfoot

20^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 17 janvier
21h00
OL - Metz
Groupama Stadium
Téléfoot

21^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 24 janvier
21h00
Saint-Etienne - OL
Stade Geoffroy Guichard
Téléfoot

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

12^{ÈME} JOURNÉE

Vendredi 15 janvier
18h45
OL - Reims
Groupama OL Training Center

13^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 23 janvier
20h00
Paris FC - OL
Stade Robert Bobin
(Date et heure à confirmer)

14^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 6 février
20h00
OL - Montpellier
Groupama OL Training Center
(Date et heure à confirmer)



ATRIA CONSEIL : L'INTÉRIM SANS FRONTIÈRES

Trois ans après sa création à Bron, ATRIA Conseil ouvre cette année une deuxième agence à Lyon. La première étape d'un développement ambitieux.

Deux ans après avoir créé ATRIA Conseil, en 2017, Daphné Letourneaux a accueilli Luc, son mari, au capital. Ensemble, fort de savoir-faire complémentaires, ils souhaitent développer une société d'intérim ambitieuse, capable d'intervenir dans toute la France, voire en dehors de l'Hexagone. Implanté à Bron depuis l'origine, ATRIA Conseil renforcera son implantation dès cette année avec une deuxième agence dans le 3^e arrondissement de Lyon. En projet depuis l'été 2020, elle ouvrira ses portes dans le courant du mois de janvier. Mais d'ores et déjà, l'entreprise réalise 30 % de son activité avec des missions dans les départements d'outre-mer et dans différents pays européens : Belgique, Turquie...

« Nous avons également placé des personnels en Jamaïque, précise Luc Letourneaux. C'est un choix stratégique, mais c'est aussi lié à notre positionnement sur des métiers à forte valeur ajoutée, comme des tuyauteurs, des chaudronniers, des automaticiens, des chefs de chantiers... Nous recrutons et plaçons des personnels dont les compétences sont recherchées sur des chantiers sensibles. »

Véritable spécialiste de l'industrie, qui représente aujourd'hui 50 % de son activité totale, ATRIA Conseil intervient également dans le bâtiment, avec les métiers du second œuvre, et les espaces verts. « Cela génère 25 % de notre chiffre d'affaires et nous réalisons le reste avec les métiers de service en embauchant en CDI des comptables, des chargés d'affaires... », ajoute Luc Letourneaux. C'est dans ce cadre qu'ATRIA Conseil a ouvert un nouveau marché avec les conces-

sions automobiles. « Nous plaçons des électro mécaniciens, des assistants commerciaux, des réceptionnaires d'ateliers... », poursuit-il. Cette diversification a été rendue possible par l'embauche d'un directeur des opérations qui maîtrise parfaitement ce secteur. « C'est le secret de la réussite dans notre métier. Notre développement dans l'industrie est d'ailleurs le fruit de la même démarche. Il a été porté par l'arrivée d'un directeur d'agence qui avait un réseau important dans cet univers. »

Adossé sur ces bases extrêmement solides, ATRIA Conseil envisage l'avenir avec ambition. « Nous visons 8 agences en France à l'horizon 2027, confirme Luc Letourneaux. Il y a encore de la place pour une autre agence sur le territoire de la Métropole de Lyon. Ensuite nous voulons prendre pied dans des villes comme Saint-Etienne, Grenoble, Vienne... Nous souhaitons aussi installer des agences dans d'autres grandes métropoles. Peut-être en PACA, peut-être dans les Hauts de France... » Des futurs développements qu'ATRIA Conseil assumera en jouant le jeu de l'alternance. Après avoir formé ainsi trois personnes depuis 2017, l'entreprise s'est engagée avec deux jeunes sur les saisons 2020-2022. Une fois leurs diplômes Bac+5 DRH et Bac+5 Ingénieur commercial validés, ils seront engagés en CDI.

ATRIA CONSEIL

SIÈGE SOCIAL : BRON

PRÉSIDENTE : DAPHNÉ LETOURNEAUX

DIRECTEUR GÉNÉRAL : LUC LETOURNEAUX

EFFECTIFS : 7 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 6,7 M€

ANALYSE

TRANSPORTS CAPOGROSSI

LE TRANSPORTEUR DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE

Fervent supporter de l'OL depuis des années et longtemps abonné à titre individuel, David Capogrossi a rejoint la team des partenaires du club lorsque le Groupama Stadium a ouvert ses portes. Un plaisir que ce transporteur installé dans le Mâconnais partage désormais avec ses clients.

Salarié dans une entreprise de transports, David Capogrossi a eu l'envie de prendre sa carrière professionnelle en mains il y a une vingtaine d'années. Une ambition qu'il a finalement concrétisée en 1998, en créant la société des Transports Capogrossi. Installé à Laizé, dans le Mâconnais, il décline depuis une activité de transport de marchandises, plus spécifiquement tournée vers les professionnels du secteur automobile.

« Ils constituent environ 90 à 95 % de ma clientèle », explique-t-il. Seul dans un premier temps, mais désormais avec le concours de deux chauffeurs, il assure quotidiennement une liaison entre Lyon et la Saône-et-Loire. « Tous les matins, mes deux chauffeurs font route vers Lyon, pour aller charger des pièces : batteries, pare-brise, plaquettes de freins... Chaque jour, nous passons dans plus de 70 dépôts spécialisés de l'agglomération lyonnaise et ensuite nous livrons les pièces en début d'après-midi chez des professionnels de la Saône-et-Loire. Nos clients sont des centres auto comme Norauto, Feu Vert, AD Julien... mais aussi des accessoiristes automobiles. Ils commandent en direct dans ces dépôts et nous assurons simplement le ramassage puis la livraison. »

Positionné sur le marché des pièces automobiles depuis la création de l'entreprise, David Capogrossi compte aujourd'hui quelque 80 clients en portefeuille. Pour fidéliser ces professionnels, il leur assure un service en flux tendu. « Pour chaque client

qui commande avant midi, nous prenons l'engagement d'assurer la livraison pour 14 heures », souligne-t-il. Un véritable défi qu'il ne peut relever qu'en limitant sa zone d'intervention. Pas question pour lui, de ce fait, d'assurer les futurs développements de l'entreprise en élargissant la zone de livraison. En revanche, il envisage de se positionner sur d'autres types de pièces et en direction d'une autre clientèle. « Entre la concurrence, qui est un peu plus importante aujourd'hui, et la crise covid, qui n'a pas épargné notre activité, le contexte a changé ces dernières années. J'ai donc l'ambition de diversifier un peu mes activités », confirme-t-il, conscient cependant qu'il devra pour cela constituer un nouveau réseau. Un développement qu'il entend assumer avec son fils, qui l'a rejoint dans l'entreprise.

D'ores et déjà, néanmoins, en complément des pièces automobiles, qui restent un axe de travail privilégié, David Capogrossi a développé une activité complémentaire dans le transport express. Cette fois, sa clientèle est composée de grosses entreprises locales qui ont besoin de livrer des pièces en urgence. « Il peut s'agir de n'importe quel type de pièces, sans aucun rapport avec l'automobile précise-t-il. Dans ce cas, nous ne limitons pas notre rayon d'action à l'axe reliant Lyon à la Saône-et-Loire. Nous pouvons livrer partout en France, voire un peu à l'étranger : en Italie, en Allemagne... » Beaucoup moins importante en termes de volumes, cette activité est également moins récurrente. « Il peut y avoir des périodes sans aucune activité et d'autres beaucoup plus chargées, alors que notre travail sur les pièces automobiles est quotidien », ajoute-t-il en conclusion.



TRANSPORTS CAPOGROSSI

SIÈGE SOCIAL : LAIZÉ (71)

GÉRANT : DAVID CAPOGROSSI

EFFECTIFS : 3 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 350 K€

L'OL ET LE FIVE RÉINVENTENT LE LOISIR SPORTIF INDOOR

Dès le mois de février, un complexe innovant de sport indoor en France ouvrira ses portes sur le pôle de loisirs OL Vallée de Décines.

En vogue depuis quelques années, à travers toutes ses déclinaisons (foot 5, futsal, jorkyball), le foot en salle trouvera sa place dès le mois prochain au sein du pôle de loisirs OL Vallée. Baptisé LE FIVE OL, ce complexe innovant sera proposé en partenariat par l'Olympique Lyonnais et le groupe Five, leader du loisir sportif indoor en France.

Sur place, les passionnés de foot trouveront quatre terrains de Foot 5 nouvelle génération et un terrain hybride, unique sur l'agglomération, permettant la pratique du futsal, ou une pratique 6 contre 6 avec balustrades. Tous ces terrains seront filmés et équipés d'un système de captation des statistiques. Cette immersion dans l'univers digital constituera là encore une exclusivité sur le territoire de la Métropole de Lyon.

En parallèle, LE FIVE OL proposera d'autres espaces de loisirs : une salle esport comprenant 10 postes, un « sports bar » convivial de 200 m² pour vivre intensément la diffusion des matchs des équipes de l'OL, avant d'enchaîner sur une troisième mi-temps conviviale, une terrasse de 700 m² ouverte sur le Groupama Stadium et offrant une vue imprenable sur l'enceinte.

LE FIVE OL entend ainsi devenir un lieu incontournable pour la pratique du sport loisir dans l'agglomération. Mais pas uniquement. Le groupe LE FIVE et l'Olympique Lyonnais proposeront en effet des offres croisées inédites avec le stade : séminaires, anniversaires, soirs de match, académie dédiée OL... Ouvert 365 jours par an, le site sera desservi quotidiennement par la nouvelle ligne de tramway T7, qui mettra le complexe OL Vallée à 30 minutes de la place Bellecour.



REPÈRE

CHRISTOPHE ANCELLE

“

LA QUALITÉ EST NOTRE MEILLEUR ARGUMENT COMMERCIAL

”

Aux commandes de l'entreprise de marbrerie qu'il a reprise en 2006, près de Mâcon, Christophe Ancelle développe aujourd'hui son activité dans trois univers différents, qui l'amènent à intervenir dans la région lyonnaise, pour deux d'entre eux, mais aussi dans tout l'Hexagone, voire à l'étranger, pour le troisième. Une vie professionnelle bien occupée, qui lui laisse cependant le temps de se rendre au Groupama Stadium pour supporter l'OL, son club de toujours.

En quoi consiste l'activité des Établissements Ancelle ?

Mon entreprise est spécialisée dans la marbrerie et nous déclinons notre activité dans trois grands domaines. Les deux premiers concernent l'univers du bâtiment au sens large. Il s'agit tout d'abord de la marbrerie de décoration. Nous intervenons notamment dans les hôtels, où nous réalisons tout ce qui concerne l'aménagement des salles de bains, des cuisines, la pose de plans de travail. Dans le cadre de cette activité, nous pouvons également intervenir chez des particuliers. Le deuxième axe d'intervention en rapport avec le bâtiment tourne autour de la taille de pierre. Dans ce cas-là, nous travaillons pour des maçons, pour des particuliers, ou pour nos propres chantiers, quand nous faisons de la rénovation d'églises, de châteaux, l'aménagement de piscines avec leurs terrasses... Enfin, nous faisons de la marbrerie funéraire, avec la pose de nouveaux monuments funéraires, la gravure sur marbre et la rénovation de monuments funéraires plus anciens. C'est notre troisième grand domaine d'intervention et il pèse pour environ 50 % dans notre volume d'activité.

Est-ce que ces champs d'intervention ont toujours été développés par l'entreprise ?

Non. Lorsque j'ai repris cette entreprise, qui avait été créée dans les années quarante, elle ne faisait pas de marbrerie de décoration. J'ai ajouté cette spécialité et je l'ai fortement développée au cours des 15 dernières années.

Sur quel secteur géographique intervenez-vous ?

La réponse est multiple. Pour le funéraire l'activité est à dominante locale. Pour la taille de pierre, nous travaillons beaucoup sur la région lyonnaise et notamment dans les Monts d'Or. Enfin, lorsque nous travaillons sur la rénovation de très beaux hôtels, nous intervenons dans la région, mais aussi de plus en plus sur Paris, Nice, Cannes... voire à l'étranger et notamment en Suisse. Ce sont des marchés que nous décrochons par l'intermédiaire des architectes avec lesquels nous collaborons régulièrement et qui connaissent la qualité de notre travail et de nos prestations.

La crise sanitaire vous a-t-elle épargné ?

Là encore, il n'y a pas une seule réponse. Le marché du funéraire a été très calme. En revanche,

nous n'avons pas été trop impactés pour tout ce qui concerne le bâtiment. Les propriétaires d'hôtels, mais aussi les particuliers, ont sans doute profité de cette période de confinement pour engager des travaux de rénovation ou d'embellissement.

Comment se présente l'avenir proche ?

Nous avons toujours environ six mois de visibilité sur notre carnet de commandes et c'est encore le cas actuellement. L'activité se calme en début d'année, mais c'est traditionnel et nous savons que nous avons déjà une bonne charge de travail pour le printemps.

Et à plus long terme ?

Il n'est pas question de changer de stratégie. Nous allons donc garder nos trois grands domaines d'intervention et nous allons nous appliquer à développer les secteurs porteurs, avec l'ambition de doubler notre chiffre d'affaires à moyen terme. Cela passera notamment par un renforcement de notre activité dans la décoration d'intérieur et l'aménagement. Nous allons également nous efforcer de développer l'activité funéraire, car j'ai désormais un associé qui est lui-même présent sur ce marché.

Quelle est la recette pour atteindre ces objectifs ?

Cela passera encore et toujours par la qualité du travail que nous réalisons. C'est notre principal atout, car le bouche-à-oreille est notre meilleur argument commercial. Et je profiterai, bien entendu, de ma présence au sein du club des partenaires de l'OL pour étoffer mon réseau.

Justement, pourquoi avez-vous rejoint le club des partenaires de l'OL ?

Tout d'abord, parce que je suis un supporter de l'OL depuis l'enfance. J'ai vu mon premier match dans les tribunes de Gerland à l'âge de

5 ans. Quand le club est entré au Groupama Stadium, j'ai donc décidé de rejoindre le club des partenaires pour mêler l'utile à l'agréable. En venant de Mâcon c'est en effet plus simple pour moi d'aller à Décines que de me rendre jusqu'à Gerland. Je suis donc heureux d'aller supporter l'équipe et j'en profite pour faire plaisir à des clients, qui bénéficient avec moi de la qualité du service hospitalité. Enfin, cela me fournit l'occasion de rencontrer de nouvelles personnes.

ÉTABLISSEMENTS ANCELLE

SIÈGE SOCIAL : PRISSÉ (71)

DIRECTEUR : CHRISTOPHE ANCELLE

EFFECTIFS : 12 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,5 M€

ESPRIT CLUB
LE 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

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

  

   

PARTENAIRES MAJEURS

 

PARTENAIRES PREMIUM

   
   

FOURNISSEURS OFFICIELS