

## CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

### 25<sup>E</sup> JOURNÉE

Samedi 9 mars

17h00

Lorient - OL

Stade du Moustoir

Prime Video

### 26<sup>E</sup> JOURNÉE

Vendredi 15 mars

21h00

Toulouse - OL

Stadium de Toulouse

Prime Video

### 27<sup>E</sup> JOURNÉE

Dimanche 31 mars

17h00

OL - Reims

Groupama Stadium

(Date, heure et diffuseur à confirmer)

## CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

### 16<sup>E</sup> JOURNÉE

Dimanche 3 mars

21h00

Dijon - OL

Stade Gaston Gérard

Canal +

### 17<sup>E</sup> JOURNÉE

Vendredi 15 mars

21h00

OL - Fleury 91

GOLTC

Canal +

### 18<sup>E</sup> JOURNÉE

Samedi 23 mars

14h00

Lille - OL

Complexe Sportif

Stadium 2

C8 / Canal+

## COUPE DE FRANCE

### 1/2 FINALE

Samedi 9 mars

17h45

OL - Fleury 91

GOLTC

Bein Sport

## WCL

### 1/4 DE FINALE

Mardi 19 mars

21h00

Benfica Lisbonne - OL

Estado da Tapadinha

DAZN



## MG MOTOR LANCE LA MG3 POUR FÊTER SES 100 ANS

Le constructeur né en 1924, qui met à la disposition des joueurs du club le MG Marvel R, un des cinq modèles qui composaient sa gamme jusque-là, vient de lancer une citadine hybride : la MG3 Hybrid+.

De retour en France depuis 2020, après une vingtaine d'années d'absence, le constructeur né en Angleterre il y a exactement un siècle affiche de solides ambitions sur le marché hexagonal. Si la marque a changé de mains, pour être désormais propriété de SAIC Motor, l'esprit original reste le même qu'à ses débuts. « Nous voulons proposer des voitures polyvalentes, agréables à conduire, dotées des toutes dernières technologies, tout en gardant des prix compétitifs », explique Clément Lefèvre, en charge des relations extérieures.

Ainsi, au niveau des motorisations, MG Motor a fait irruption sur le marché de l'électrique avec l'ambition de rendre cette technologie accessible au plus grand nombre. « Aujourd'hui, notre savoir-faire repose beaucoup sur ces modèles, puisque 80 % de nos ventes étaient 100 % électriques l'année dernière, alors que nous étions seulement aux environs de 66 % en 2021 », précise-t-il.

Revendiquant sa vocation de constructeur généraliste, MG Motor n'entend pas pour autant abandonner les véhicules thermiques. « Nous voulons proposer des voitures en phase avec les besoins des gens, insiste Clément Lefèvre. Nous proposons d'ailleurs depuis quelques jours une citadine hybride baptisée MG3 Hybrid+. C'est le segment le plus vendu en France ; il est donc stratégique pour nous dans l'optique du développement de nos volumes de ventes. »

Avec ses 4,11 mètres de long, la MG3 Hybrid+ ambitionne de s'imposer en acteur de référence sur le marché. Pour cela, le constructeur compte s'appuyer sur un plaisir de conduite avéré, mais aussi sur le caractère novateur du véhicule. « Grâce à une technologie que nous avons développée en interne, le conducteur aura la sensation

de conduire un véhicule électrique, mais sans avoir à le brancher sa voiture. La MG3 Hybrid+ sera 100 % électrique jusqu'à 80 Km/h, donc très silencieuse, et le moteur thermique viendra en générateur pour recharger la batterie. Au-delà de 80 Km/h, il prendra le relais. » La MG3 Hybrid+ proposera 195 chevaux en puissance cumulée, avec des consommations mixtes WLTP de 4,4 litres / 100 kilomètres, soit 100 grammes de CO2 au kilomètre.

« Comme la plupart de nos modèles elle disposera de trois niveaux de finition : standard, confort, luxury », détaille Clément Lefèvre. Avant de rappeler que la gamme MG Motor France comptait déjà cinq modèles. À commencer par la MG4. Cette compacte du segment C, très polyvalente et 100 % électrique, est actuellement le best-seller de la marque. En 2023, elle a représenté environ 60 % des ventes. Elle voisine avec le break MG5, 100 % électrique également. Le SUV compact MG ZS EV existe en revanche aussi bien en modèle thermique et en modèle 100 % électrique. Parfaitement adapté aux familles, le MG EHS est un véhicule hybride rechargeable, qui fonctionne à la fois en thermique et en électrique.

« Enfin, nous avons le MG Marvel R. Utilisé depuis deux ans par les joueurs de l'Olympique Lyonnais pour venir à l'entraînement, c'est en quelque sorte notre porte étendard. Un véhicule hyper techno, avec un grand écran et avec des versions qui proposent jusqu'à 288 chevaux. Un véhicule d'image, hyper design... », assure Clément Lefèvre.

### MG MOTOR

SIÈGE SOCIAL : COURBEVOIE

CONCESSIONNAIRE LOCAL : JEAN LAIN MOBILITÉS

CONCESSION : VÉNISSEIUX

EFFECTIFS : 50 PERSONNES

# ANALYSE

## ANTELLIA

### LA SOLUTION À TOUS LES PROBLÈMES

Spécialiste du Facility Management, le groupe présidé par Jean-François Piard propose aujourd'hui ses services bien au-delà des frontières de l'Hexagone.

Bien qu'il ait lancé les activités du groupe Antellia seulement en 2016, Jean-François Piard peut s'adosser sur trois décennies d'expérience professionnelle dans la maintenance multi-technique. Un parcours auquel il a donné une inflexion majeure en 2008, en prenant la direction de Presta Service, une première société installée à Saint-André-de-Corcy, dans l'Ain. Sa démarche entrepreneuriale prend de l'épaisseur avec la création du groupe Antellia, qui s'enrichit de plusieurs filiales progressivement. « Effi Maintenance a vu le jour en 2018, puis Presta Maintenance en 2020 », détaille Jean-François Piard.

À ces créations ex-nihilo se sont ajoutées des acquisitions, qui donnent naissance à Presta Service Benelux et Presta Service Espagne. Car bien que son siège social soit installé à Villefranche-sur-Saône et ses équipes à Châtillon-sur-Chalaronne et Saint-Trivier-sur-Moignans, dans l'Ain, Antellia se définit non seulement en tant que spécialiste de la maintenance multi-technique, mais aussi multi-sites. « Nous intervenons dans toute la France, mais aussi à l'étranger », confirme son président.

Aujourd'hui, le groupe intervient sur plus de 20 000 sites en faisant appel à 15 000 partenaires locaux. Adossé à ce réseau de proximité extrêmement dense, Antellia se fait désormais fort de trouver la solution à tous les problèmes que peuvent rencontrer ses

clients. À l'origine, pourtant, le groupe intervenait uniquement sur tous les lots du second œuvre du bâtiment. Problème électrique, de plomberie, de peinture, de serrurerie... pour chaque sujet, Antellia trouvait partout l'artisan compétent susceptible d'intervenir dans les meilleurs délais pour régler le problème.

« Mais aujourd'hui, nous sommes sollicités sur des sujets qui vont bien au-delà des seuls problématiques techniques, sourit Jean-François Piard. Gestion des espaces verts, informatique, alarme et contrôle d'accès, gardiennage de nuit... Récemment, nous avons même trouvé un clown pour Conforama dans le cadre d'un événement interne. Nous sommes en quelque sorte une conciergerie technique pour les entreprises. »

Dans ce portefeuille client, qui compte aujourd'hui une centaine d'acteurs professionnels, le monde du retail se taille la part du lion. Avec des enseignes internationalement reconnues, qu'elles soient positionnées sur des produits low cost, moyen de gamme, ou de luxe : Aldi, Carglass, Foot Locker, Yves Rocher... Néanmoins, Antellia séduit également des laboratoires médicaux, des industriels, ou bien encore des associations, comme la SPA par exemple. Dans tous les cas, le groupe est sollicité pour résoudre des problèmes qui nécessitent la mise en œuvre de véritables savoir-faire. « Notre travail consiste à trouver les bonnes compétences et à les mobiliser au service de nos clients », insiste Jean-François Piard.

Cette démarche, totalement dédiée au marché français dans un premier



temps, se décline de plus en plus largement en dehors des frontières. Parmi la centaine de clients que compte Antellia, une vingtaine est installée au Benelux et une vingtaine dans la péninsule ibérique. « En 2023, nous avons réalisé 14 M€ de chiffre d'affaires en France et 5 M€ au Benelux et dans la péninsule ibérique. Mais à terme de cinq ans, je pense que les chiffres d'affaires réalisés en France et à l'étranger seront à peu près identiques », avance le président d'Antellia. Pour parvenir à ce résultat, il compte notamment ouvrir de nouveaux marchés. Une filiale débutera son activité en Allemagne dès cette année, tandis que le Royaume-Uni et l'Italie seront vraisemblablement abordés à partir de l'année prochaine. « Nous allons aussi intervenir en Suisse à partir de cette année, mais nous le ferons depuis la France », précise-t-il.

Pour assurer cet avenir de croissance,

le président du groupe s'appliquera à renforcer son réseau de clients, mais aussi de partenaires. Ce travail, qui constitue le fil rouge de sa démarche quotidienne, est également ce qui a motivé son arrivée dans le club OL Business Team. « Antellia est partenaire depuis cette année, mais j'étais déjà présent depuis cinq ans par l'intermédiaire d'un autre partenaire. Les soirs de match, les salons du Groupama Stadium me permettent de rencontrer de nouveaux clients potentiels, mais aussi des artisans qui peuvent devenir des prestataires », conclut-il.

#### ANTELLIA

SIÈGE : VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE

PRÉSIDENT : JEAN-FRANÇOIS PIARD

EFFECTIFS : 80 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES 2023 : 19 M€  
(11 M€ EN 2022)

## ET SI VOUS ORGANISIEZ VOTRE PROCHAINE CONVENTION À LA LDLC ARENA ?

La LDLC Arena est votre nouveau lieu événementiel dans la région lyonnaise. Un lieu où tout est possible.

Imaginez un séminaire suivi d'un match de basket-ball, un salon professionnel dans la salle où se produisait votre artiste préféré la veille, ou encore une convention dans un cadre moderne et ultra design. Grâce à ses 8 000 m<sup>2</sup> d'espaces et ses différentes configurations, la LDLC Arena offre une modularité unique, capable d'accueillir entre 500 et 16 000 personnes.

De la convention à la soirée festive, en passant par un dîner de gala ou un showroom éphémère, chaque espace de la LDLC Arena peut s'adapter à vos envies.

Convaincu ? Notre équipe d'experts vous sera spécialement dédiée pour organiser votre événement sur-mesure.

Contact : event@ol.fr // 04 81 07 46 61



# REPÈRE



# FABIEN ROUGEOT

“ **GOLDEN CLASS EST LE SPÉCIALISTE DU TRANSPORT GRANDE REMISE** ”

Spécialisée dans le transport grande remise, l'entreprise lyonnaise a rejoint le club des partenaires de l'OL pour développer son réseau, conforter image et... supporter le club de cœur de ses dirigeants. Son président raconte.

## **Bien difficile pour ceux qui ne vous connaissent pas encore de savoir dans quel domaine d'activité intervient Golden Class ?**

Nous sommes une entreprise de transport avec chauffeur privé. Cela correspond à du transport de grande remise, c'est-à-dire du VTC haut de gamme. J'ai créé Golden Class l'année dernière avec mon associé Rachid Abdelkrim et un autre partenaire. Nous avons profité de notre connaissance des métiers du transport, où nous avons déjà une quinzaine d'années d'expérience, pour mener à bien ce projet. Mais plus que des associés, nous sommes avant tout des amis, qui avaient envie de partager un projet entrepreneurial.

## **Concrètement, quels services proposez-vous ?**

Nous assurons des prestations de transfert sec au départ et à l'arrivée des gares et aéroports de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Pour assurer ce service, nous mettons à la disposition de nos clients des véhicules et chauffeurs professionnels. Nous avons une flotte d'une cinquantaine de véhicules, berlines et vans, pour être en mesure de répondre à tout type de besoin.

## **De quels véhicules s'agit-il exactement ?**

Environ 75 % de notre flotte sont constitués de vans Mercedes Classe V dernière génération, qui peuvent accueillir jusqu'à 7 passagers et leurs bagages. Nous avons également des berlines Mercedes et / ou Tesla électriques pour convoyer 3 clients au maximum, et des Mercedes Sprinter, qui sont en capacité de recevoir 20 passagers. Tous sont bien entendu équipés de prises téléphones et connexions internet. Nous mettons aussi des boissons fraîches et des confiseries à la disposition de nos clients.

## **Cela correspond au niveau de services que vous souhaitez délivrer ?**

Tout à fait. Nous voulons mettre l'accent sur la qualité de service. Nous assurons d'ailleurs un accueil personnalisé lorsque nous allons récupérer un client et nous avons élevé la confidentialité au rang de marque de fabrique incontournable. Nous avons aussi développé un service de conciergerie, afin de faciliter la vie de nos clients. Nous leur permettons ainsi d'accéder à des services certifiés par nos équipes : trouver



une voiture de prestige sans chauffeur pour un week-end, réserver des billets d'avion en ligne régulière ou en jet privé, réserver des hôtels, réserver des hébergements privés à la montagne ou au bord de la méditerranée, réserver des places de stade, assurer de la livraison de plats et colis...

## **Justement, qui sont vos clients ?**

Notre clientèle est extrêmement diversifiée. Nous travaillons notamment avec les hôtels prestigieux de la région qui veulent proposer un service de transport haut de gamme à leurs propres clients. Nous intervenons également pour le compte d'entreprises et d'organisations, quelle que soit leur taille et leur secteur d'activité, qui sont à la recherche d'un service fiable et de qualité. Elles nous sollicitent notamment à l'occasion de séminaires et d'événements professionnels. Enfin, nous avons aussi des clients qui sont tout simplement des particuliers. Bien souvent, ils nous contactent pour être véhiculés jusqu'aux aéroports de Lyon, Genève et Grenoble.

## **Vous intervenez donc en dehors de la région Lyonnaise ?**

Comme je l'indiquais précédemment, nous intervenons au départ et à l'arrivée des gares et aéroports de la région Auvergne-Rhône-Alpes. À partir de là, nous rayonnons sur toute la région et nous sommes également amenés à sortir de ce cadre. Nous assurons notamment de nombreuses missions sur Genève et la Suisse, mais aussi sur Paris, le sud de la France, ou encore le nord de l'Italie.

## **Comment vos clients peuvent-ils entrer en contact avec vous ?**

Nous avons un central d'appel qui est disponible 7 jours / 7, 24h / 24. Nous sommes joignables par téléphone, whatsapp et emails depuis la France ou l'étranger, pour obtenir des devis, voire faire

directement des réservations. Nous avons également des antennes relais à Genève, à Courchevel, Paris et Cannes.

## **Golden Class est encore une jeune entreprise ; comment envisagez-vous l'avenir ?**

Avec optimisme et ambition. Nous allons développer de nos services aux entreprises, en créant une entité qui leur sera entièrement dédiée. Nous voulons par ailleurs rayonner à l'échelle européenne. Et bien entendu, comme nous sommes attentifs aux évolutions de la société et à la demande croissante de prestations respectueuses de l'environnement, nous allons renforcer notre flotte électrique et hybride. Nous dématérialisons déjà le plus de choses possibles, car nous voulons démontrer à nos clients que le transport peut être responsable et respectueux de la planète.

## **Et l'OL dans tout cela ? Pourquoi avez-vous rejoint le club des partenaires ?**

En premier lieu parce que nous sommes lyonnais et tous supporters du club. Nous sommes heureux et fiers d'être associés à notre club de cœur. Bien évidemment, au-delà de la passion, nous allons aussi au Groupama Stadium pour développer notre réseau et pour renforcer notre notoriété.

## **GOLDEN CLASS**

SIÈGE SOCIAL : LYON

PRÉSIDENT : **FABIEN ROUGEOT**

[WWW.GOLDENCLASSTRANSPORT.COM](http://WWW.GOLDENCLASSTRANSPORT.COM)



ASSISTEZ AU MATCH ÉVÉNEMENT  
LE 16 MARS 2024

Groupama  
STADIUM

# FRANCE-ANGLETERRE



FRANCE  
RUGBY



ENGLAND  
RUGBY



CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



SALONS



LOGES

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / [hospitality@ol.fr](mailto:hospitality@ol.fr)

OLYMPIQUE LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS