

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

17^{ÈME} JOURNÉE

Vendredi 6 décembre
20h45
Nîmes - OL
Stade des Costières
Canal + Sport

18^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 15 décembre
17h00
OL - Rennes
Groupama Stadium
Bein Sport

19^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 21 décembre
20h45
Reims - OL
Stade Auguste Delaune
Canal + ou Bein Sport
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

LIGUE DES CHAMPIONS

Mardi 10 décembre
21h00
Phase de poule – 6^{ème} Journée
OL - Leipzig
Groupama Stadium
RMC Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

11^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 8 décembre
14h45
OL - Metz
Groupama OL Training Center

12^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 14 décembre
15h30
OL - Dijon
Groupama OL Training Center



LE GROUPE ALILA

S'ENGAGE EN FAVEUR DU LOGEMENT INTERMÉDIAIRE

À moins de six mois des élections municipales, dans un contexte marqué par les difficultés croissantes que rencontrent les classes moyennes pour se loger, le Groupe ALILA appelle les élus locaux à une prise de conscience rapide et à faciliter la construction de logements intermédiaires.

Alors qu'il s'apprête à boucler une nouvelle année de forte croissance, le Groupe ALILA n'entend pas baisser la garde et veut s'imposer en leader de la construction de logements en France. Une ambition économique en premier lieu, mais aussi un véritable credo sociétal pour Hervé Legros, son président. Depuis plusieurs années, ce dernier mobilise ses équipes pour relever le défi du logement pour tous, en produisant « des logements pour les gens plutôt que pour les investisseurs. » Un engagement qu'il vient de renouveler cet automne, en tirant la sonnette d'alarme après la publication d'une étude sur les locataires français.

« Cette étude a été réalisée par l'institut Elabe pour le compte du Groupe ALILA, de BFM Business et de La Tribune. Elle indique très clairement que, pour 80 % d'entre eux, le logement doit être considéré comme une priorité par les candidats aux élections municipales du mois de mars prochain, au même titre que l'environnement et la mobilité », résume Hervé Legros. Le président du Groupe ALILA a donc décidé

de s'impliquer une fois de plus dans le débat public, en lançant un nouvel appel aux élus locaux : « Il ne faut pas que la période qui s'ouvre marque un coup d'arrêt dans la construction de logements. Les besoins sont énormes et se loger à un prix raisonnable est de plus en plus compliqué pour des millions de citoyens des classes moyennes, qui voient leur pouvoir d'achat s'effriter. »

Pour Hervé Legros, aujourd'hui c'est donc sur le logement intermédiaire qu'il faut mettre l'accent. Comme l'a démontré le mouvement des « gilets jaunes », les classes moyennes ont le sentiment d'être les grands oubliés de la politique du logement. « Seulement un logement social sur 10 est un logement intermédiaire ; ce n'est pas acceptable. Il faut impérativement un choc d'offre pour répondre très rapidement aux besoins d'une population qui ne trouve pas de solution à ses problèmes de logements », assène-t-il avec force. Un véritable défi, que le Groupe ALILA, spécialiste du logement conventionné et intermédiaire, est d'ores et déjà prêt à relever.

GROUPE ALILA
PRÉSIDENT : **HERVÉ LEGROS**
SIÈGE SOCIAL : **LYON (CITÉ INTERNATIONALE)**
EFFECTIFS : **120 PERSONNES**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **484 M€**
AGENCES : **13 DANS 10 RÉGIONS**

ANALYSE

AVEC KONA HYBRID

HYUNDAI ENRICHIT SA GAMME DE SUV URBAINS

Plébiscité par les conducteurs européens, le segment des SUV urbains à motorisation alternative compte une nouvelle pépite avec KONA hybrid, dernière déclinaison de la gamme lancée par Hyundai en 2017. Un atout de plus pour la marque, qui entend ainsi conquérir de nouveaux clients et devenir le premier constructeur automobile asiatique en Europe d'ici 2021.

Acteur incontournable sur le segment des SUV urbains, Hyundai donne une nouvelle dimension à sa gamme KONA, avec KONA hybrid. Extension naturelle de la gamme sur le segment des SUV urbains, le nouveau KONA hybrid propose un design audacieux. Il offre une motorisation hybride efficiente et intègre toute une série d'évolutions technologiques, parmi lesquelles les services connectés Bluelink®, les systèmes de sécurité active et d'aide à la conduite SmartSense™ et des systèmes d'info-divertissement de pointe.

Après le lancement, l'année dernière, de KONA electric, son premier SUV urbain 100 % électrique, Hyundai entend élargir encore la base de sa clientèle avec cette nouvelle motorisation. « Nous offrons déjà la gamme de motorisations la plus vaste du marché et, avec le lancement du nouveau KONA hybrid, nous proposons à nos clients européens un choix encore plus grand de SUV à motorisation alternative », explique Andreas-Christoph Hofmann, vice-président Marketing et Produit chez Hyundai Motor Europe.

Depuis l'arrivée du modèle d'origine sur le marché en octobre 2017, le KONA a séduit une vaste clientèle en Europe, où il s'est vendu à près de 120 000 exemplaires. En France, KONA repré-

sente près de 25 % des ventes de la marque et s'impose comme l'un de ses véhicules références, aux côtés de i20 et du célèbre Tucson. Après sa première année complète de commercialisation, KONA a attiré de nouveaux types de clients et considérablement contribué à asseoir la position de Hyundai sur le segment porteur des SUV urbains. La demande mondiale en faveur du KONA, et notamment de sa version électrique avec sa puissante motorisation électrique et sa longue autonomie, a même dépassé les attentes du constructeur.

Outre leur succès commercial, KONA et KONA electric ont remporté plusieurs récompenses au cours des 18 derniers mois. L'année dernière, KONA a ainsi été salué à l'échelle internationale, en décrochant un « iF Design Award » pour son design extérieur saisissant. Dans le même temps, le journal espagnol ABC l'a élu « Voiture de l'année 2019 ». KONA electric a, quant à lui, décroché plusieurs prix pour ses qualités environnementales. Il a notamment été élu « Voiture la plus éco-responsable de Suisse » à l'occasion des « Swiss Car of the Year Awards 2019 ». Dans le cadre des « Next Green Car Awards » au Royaume-Uni, le SUV 100 % électrique de Hyundai a été élu « Voiture de l'année 2018 ». En France, enfin, KONA electric s'est illustré sur le marché des entreprises, en se voyant décerner le prix du Véhicule Business de l'année par le magazine Kilomètres Entreprises.

Extension de la gamme KONA, mais aussi de la gamme éco responsable de Hyundai, KONA hybrid met les solutions de mobilité propre à la portée du plus grand nombre. Il capitalise sur le succès du KONA d'origine et du KONA electric, en proposant aux clients un SUV à motorisation

alternative adapté à leurs besoins. KONA hybrid intègre le moteur Kappa 1,6 litre GDI, un bloc essence quatre cylindres à injection directe développant une puissance maximum de 105 ch pour un couple de 147 Nm. Son moteur électrique à aimants permanents développe 43,5 ch (32 kW) pour un couple maximum de 170 Nm. Par ailleurs, la batterie lithium-ion-polymère de 1,56 kWh affiche d'excellentes performances de charge et de décharge, optimisant la capacité de la batterie haute tension et garantissant une récupération rapide. La combinaison de cette batterie avec le groupe propulseur qui développe 103,6 kW (141 ch) pour un couple de 265 Nm permet au nouveau KONA hybrid d'offrir une expérience de conduite dynamique.



HYUNDAI MOTOR FRANCE
PRÉSIDENT : **KYOOBOK LEE**
SIÈGE FRANCE : **LA GARENNE COLOMBES**
186 DISTRIBUTEURS EN FRANCE (20 POINTS DE VENTE EN RHÔNE-ALPES)
EFFECTIFS : **120 PERSONNES**

POKER OL BUSINESS TEAM

LES TABLES SONT COMPLÈTES

Rendez-vous désormais rituel du programme OL Business Team, le tournoi de poker se déroulera lundi 11 décembre dans les tribunes du Groupama Stadium, transformé pour l'occasion en casino.

Comme la saison dernière, toutes les tables du tournoi de Poker OL Business Team ont été prises d'assaut une semaine avant le coup d'envoi de cette édition 2019. Tel un match de Ligue des champions décisif pour la qualification, cet événement très attendu par les partenaires se jouera donc à guichet fermés. Programmée en tribune officiel, la soirée débutera à 19h et accueillera 135 participants, tous partenaires Gold et Silver.

Dans un Groupama Stadium qui prendra des airs de casino, les passionnés d'émotions fortes et de rebondissements auront l'occasion de vibrer, en s'affrontant dans une atmosphère de compétition conviviale. Après le traditionnel cocktail de bienvenue, les joueurs s'installeront autour des tapis de jeu dès 20h15, pour une bataille cartes en mains à la fois ludique et pleine de suspens.

Encadrés par un Directeur de tournoi et des croupiers à chaque table, les joueurs auront alors jusqu'à 0h30 pour tirer les meilleures cartes et les utiliser avec talent. Les lauréats repartiront avec des lots offerts

par les partenaires de la soirée : Brasserie Bocuse, Mumm, FDJ, Maison Chapoutier, Leroy Merlin et Heineken.



REPERE

ANTHONY CAPELLARO

“

LA SPÉCIALISATION DES CONSULTANTS EST L'ATOUT MAJEUR DE NOTRE CABINET

”

Créé en 2017, le cabinet de recrutement lyonnais Keltis fêtera son troisième anniversaire dans trois mois. L'occasion pour les trois associés fondateurs de revenir sur le positionnement de l'entreprise et sur ses projets pour l'année à venir.

Comment est né le cabinet Keltis ?

Keltis est né de la rencontre de ses trois actionnaires, qui sont tous issus du secteur du recrutement et qui ont fait le choix de l'entrepreneuriat pour mettre en application des principes qu'ils partagent. Bastien Rizzo et Gérard Guibert, mes associés, ont exactement la même vision des choses que moi et nous voulions créer un cabinet à notre image.

Sur un marché très concurrentiel, comment faites-vous pour vous différencier de la concurrence

Notre démarche repose sur deux stratégies essentielles : d'une part la spécialisation et, d'autre part, le fait que nous travaillons au succès, avec une démarche amont très approfondie. Pour nous, tout projet de recrutement commence en effet par un déplacement sur site, afin de connaître très précisément la société pour laquelle nous allons collaborer. Nous nous attachons à définir exactement le profil du ou des candidats à recruter. Nous nous attachons à créer une émulation et un véritable travail équipe entre le client partenaire, nos équipes de consultants spécialisés ainsi que notre réseau de candidats. Notre priorité est de parvenir au plus vite à une concrétisation du projet client. Nous intervenons de plus en plus sur des audits de conduite de changement, d'évolution de poste et de réorganisation de service.

Quels univers professionnels abordez-vous en priorité ?

Nous travaillons avec tous les secteurs d'activité et chaque consultant de notre cabinet est spécialisé dans un domaine très précis : transport & logistique, technique & ingénierie, tertiaire, informatique & télécom. Ces quatre grands univers prédominent sur la Région Rhône Alpes et sont des sujets quotidiens dans le secteur du recrutement. Nous sommes en train de renforcer notre division IT afin d'être plus présent sur le marché lyonnais. D'ailleurs, nous sommes actuellement à la recherche d'un chargé d'affaire afin de développer et piloter cette division.

Certains de ces secteurs d'activité sont-ils plus difficiles à travailler actuellement ?

Nous constatons en effet une tension un peu plus forte sur certains secteurs d'activité, notamment pour l'univers technique, ingénierie & informatique. Les candidats sont plus rares, alors que la demande est très forte. Il y a donc un gros travail de recherche à réaliser sur certains profils et nous mettons plusieurs stratégies en place pour trouver les candidats qui correspondent aux attentes de nos clients. Grâce

KELTIS

Cabinet de recrutement



KELTIS

ASSOCIÉS : **BASTIEN RIZZO, ANTHONY CAPELLARO, GÉRALD GUIBERT**

SIÈGE SOCIAL : **LYON**

EFFECTIFS : **5 PERSONNES**

à notre expertise et notre savoir-faire dans ces domaines spécifiques, nous sommes capables d'être réactifs et pertinents dans la proposition des candidats sélectionnés.

Sur quels profils de postes concentrez-vous votre action ?

Nous travaillons sur toutes les fonctions de l'agent de maîtrise au cadre. Très varié dans nos profils au quotidien, nous sommes constamment en recherches de nouveaux talents pour nos clients tel que : technicien de maintenance, ingénieur automaticien, chef de projet, technico-commercial, assistante export, responsable logistique, data manager, développeur web et technicien informatique... Au total, nous aurons finalisé une centaine de recrutements en 2019 et nous devrions franchir la barre des 125 à 150 recrutements l'année prochaine.

Vos locaux actuels vous permettent-ils d'absorber cette croissance ?

Non et nous allons d'ailleurs quitter dans quelques mois le centre d'affaires où nous sommes installés, au cœur du quartier de la Part-Dieu, pour prendre nos propres bureaux en Presqu'Île. Nos effectifs ont déjà augmenté ; le but est d'accroître notre image de marque et de développer notre notoriété sur la région lyonnaise. C'est pour cette raison que nous allons embaucher trois nouveaux collaborateurs en 2020.

Un beau défi à relever pour débiter l'année 2020 ?

Oui et ce ne sera pas le seul. Parallèlement, nous menons un projet de digitalisation de l'ensemble de nos processus. Tout devrait être opérationnel dans le courant du premier trimestre 2020. Nous allons faire disparaître le papier progressivement pour réduire notre empreinte écologique, bien entendu, mais aussi et surtout pour améliorer notre mode de fonctionnement, notre efficacité et notre réactivité.

Qui sont vos clients ?

Nous travaillons avec des PME / PMI ainsi que des grands comptes nationaux et internationaux. Nous pouvons être amenés à réaliser des recrutements pour des contrats d'expatriation à l'étranger. Etant un cabinet lyonnais, notre activité est principalement concentrée sur la région Auvergne-Rhône-Alpes, néanmoins, nous travaillons avec nos clients sur toute la France.

ESPRIT CLUB
LE BUSINESS

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

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 CONVIVÉS 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

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS & OFFICIELS



FOURNISSEURS OFFICIELS

