

CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

27^e JOURNÉE

Vendredi 10 mars
21h00
Lille - OL
Stade Pierre Mauroy
Prime Video

28^e JOURNÉE

Vendredi 17 mars
21h00
OL - Nantes
Groupama Stadium
Prime Video

29^e JOURNÉE

Dimanche 2 avril
20h45
Paris - OL
Parc des Princes
Prime Video

COUPE DE FRANCE

DEMI-FINALE

Mercredi 5 avril
21h10
Nantes - OL
Stade de la Beaujoire
France 3 & Bein Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

16^e JOURNÉE

Vendredi 10 mars
21h00
Fleury 91 - OL
Stade Walter Felder

17^e JOURNÉE

Samedi 25 mars
14h30
OL - Guingamp
GOLTC

WCL

QUART DE FINALE

Mercredi 22 mars
18h45
OL - Chelsea
Groupama Stadium



LYON DÉCO : UNE OFFRE DE LOCATION GLOBALE POUR LE RÉCEPTIF

Spécialisée dans la location de mobilier pour des événements festifs, l'entreprise créée il y a tout juste dix ans par Ludovic Bourbon est devenue un petit groupe, dont l'offre s'est élargie au fil des années.

Lyon Déco, c'est en premier lieu l'histoire d'un entrepreneur qui a su faire évoluer son offre pour l'adapter à la demande. Après avoir débuté sa carrière professionnelle dans l'univers de la sonorisation, Ludovic Bourbon s'est ainsi orienté vers la location de mobilier et de matériel de réception. « J'avais de la demande pour une offre de cette nature, émanant aussi bien de particuliers que de professionnels. J'ai donc sauté le pas en 2013 et j'ai créé Lyon Déco », explique-t-il.

D'emblée, à partir de son siège installé à Saint-Priest, il ambitionne de rayonner sur l'ensemble de la région Rhône-Alpes et décline son offre sur tout type d'événement festif. Des mariages, des anniversaires, mais aussi des séminaires, des lancements de produit, des inaugurations, des soirées privées... Des cibles multiples, donc, mais une offre qui se limite alors aux tables, chaises, bar, mange-debout... « À ce stade, nous ne proposons pas de tentes et de cloisons, pas plus que de vaisselle... », confirme-t-il.

Il fait voler cette barrière en éclat en juillet 2019, en rachetant Loca Recept. Cette société, basée à Bourgoin, développe une activité de location de vaisselle, qui vient compléter le dispositif de Ludovic Bourbon. Bien qu'il décide de conserver les deux entités juridiques, il crée alors le Groupe Lyon Déco, qui vient coiffer les deux entreprises. Rebaptisée Solution Recept, l'ancienne société Loca Recept reste cependant dans ses murs à Bourgoin. « Et aujourd'hui, nous rayonnons dans un périmètre de 1 heure autour de Saint-Priest et 1 heure autour de Bourgoin », indique le dirigeant.

Bien décidé à étoffer encore son offre, Ludovic Bourbon finalise une deuxième acquisition en 2021. Il rachète le fonds de commerce et le stock de la société O2 Events, qui est spécialisée dans la location de chapiteaux. « J'ai intégré cette offre au sein de la société Lyon Déco », précise-t-il. Enfin, il vient d'ajouter une nouvelle corde à son arc au début de l'année 2023, avec l'ouverture d'une salle de réception à Vaulx-Milieu, dans l'Isère. « Sur ce site, que nous avons baptisé le Recept et qui dispose d'une capacité de 120 places assises, nous allons organiser des mariages, des anniversaires, des soirées privées... Avec là encore l'ambition de toucher aussi bien des particuliers que des professionnels. Ces derniers génèrent désormais 70 % du chiffre d'affaires du groupe », précise-t-il.

Toujours prêt à relever de nouveaux défis, Ludovic Bourbon ne manque pas d'idées pour l'avenir. Cet ancien Bad Gone, qui a rejoint le club des partenaires de l'OL pour passer des moments de convivialité avec ses clients, tout en soutenant son équipe de cœur, envisage notamment d'ouvrir un restaurant, voire de développer une activité en relation avec le golf. « Par exemple en créant un tournoi, qui serait dédié chaque année à une association caritative différente », ajoute-t-il enfin.

GROUPE LYON DÉCO

SIÈGE : SAINT-PIEST

GÉRANT : LUDOVIC BOURBON

EFFECTIFS : 17 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,3 M€

ANALYSE

CAVIEUX FAÇADES

UNE RÉFÉRENCE AUX PORTES DE LYON

Partenaire de l'OL depuis cette année, la TPE de Saint-André-de-Corcy fête cette année son cinquantième anniversaire. Portée par cette longévité, l'entreprise s'est forgé une solide réputation à la croisée des départements de l'Ain, du Rhône et de l'Isère.

Créée en 1973 par la famille Cavieux, l'entreprise éponyme a depuis changé de main. Mais elle n'a pas dévié de sa trajectoire et reste un acteur de référence sur son marché à la frontière nord-est de Lyon. Reprise il y a trois ans par Jérémy Vieira, elle continue de décliner son activité historique, qui est centrée sur le ravalement de façades. « Cela représente un peu plus de 80 % de notre activité, confirme le dirigeant. Nous assurons également un travail d'isolation par l'extérieur, que l'entreprise a développé depuis une quinzaine d'années et qui pèse entre 15 et 20 % selon les exercices. »

Bien qu'il soit un jeune trentenaire, Jérémy Vieira avait déjà créé une première entreprise, dans le même domaine d'activité, il y a une dizaine d'années. « Mais j'habite dans l'Ain et je voulais développer mon activité professionnelle autour de chez moi », raconte-t-il pour expliquer son arrivée à la tête de Cavieux Façades.

Cette quête de proximité irrigue d'ailleurs sa stratégie d'entrepreneur et il ne souhaite pas étendre son champ d'action en dehors d'un périmètre parfaitement délimité. « Nous travaillons dans un rayon de 25 à 30 kilomètres autour de Saint-André-de-Corcy, donc dans l'Est lyonnais, en touchant les

départements de l'Ain, bien entendu, mais aussi du Rhône et de l'Isère. Et même si je souhaite poursuivre le développement de l'entreprise à l'avenir, je ne veux pas aller chercher des marchés au-delà de ce secteur », confirme-t-il.

Une démarche qu'il explique à la fois par sa volonté de ne pas imposer de longs temps de trajet à ses collaborateurs, mais aussi par un potentiel de croissance qu'il estime largement suffisant sur son territoire. « Nous avons suffisamment de demande à proximité pour bien fonctionner », assure-t-il. Et les chiffres lui donnent raison, puisque l'entreprise est passée en trois ans de 800 K€ à 1 M€ de chiffre d'affaires.

Pour Jérémy Vieira, plusieurs facteurs se mêlent pour expliquer cette dynamique. La qualité du travail réalisé par ses équipes, bien entendu, mais aussi un contexte qui s'est avéré favorable. Exclusivement constituée de particuliers habitant en maison individuelle, sa clientèle a mis à profit la crise covid pour engager des travaux d'amélioration et d'embellissement de son lieu de vie. « Nous avons été fortement sollicités par des personnes qui ont été contraintes de rester à domicile avec le confinement et qui se sont totalement consacrées à leur habitat », souligne-t-il.

Avec un double effet pour Cavieux Façades. Une montée en puissance de son volume d'activité, mais aussi un allongement des délais de réalisation des chantiers. « La crise covid a complètement chamboulé le marché, confirme son dirigeant. Avant son dé-



clenchement, nous étions sur des délais de 3 à 4 mois ; aujourd'hui nous sommes plutôt entre 8 et 9 mois. » Une réalité toujours d'actualité, bien que la crise sanitaire ait pris fin.

Avec la brutale augmentation du prix des différentes énergies et la communication tous azimuts des pouvoirs publics sur les travaux d'efficacité énergétique, l'isolation s'est en effet imposée dans tous les esprits. Jérémy Vieira refuse cependant de surfer sur cette vague. « Bien que nous ayons beaucoup de demandes, nous réalisons les travaux d'isolation par l'extérieur uniquement lorsque nous constatons que ce sera rentable pour le client. Lorsque nous sommes interrogés, nous évaluons le coût de l'opération, car les aides d'État ont bien diminué, et les économies que cela va générer pour le client. Sur des maisons des années 80 / 90, par exemple, cela n'a généralement pas d'intérêt. »

En revanche, Jérémy Vieira n'a pas

été trop impacté par la tension sur les matériaux. « Nous avons toutes nos matières premières à proximité, donc la crise des approvisionnements ne nous a pas trop impactés, assure-t-il. En plus je travaille avec deux à trois mois d'anticipation sur mes commandes, donc même quand j'ai des délais d'acheminement plus longs qu'à l'accoutumé, je ne suis pas pris de court. » Les clés d'une réussite qui ne se dément pas... depuis 50 ans.

CAVIEUX FAÇADES

SIÈGE : SAINT-ANDRÉ-DE-CORCY (01)

GÉRANT : JÉRÉMY VIEIRA

EFFECTIFS : 9 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1 M€

WWW.CAVIEUXFAÇADES.COM

PROFITEZ DE VOTRE VENUE AU GROUPAMA STADIUM POUR L'ENRICHIR D'UNE OLYMPIADE !

Toujours plus riche, l'offre à destination des entreprises s'étoffe encore au Groupama Stadium.

Et si vous profitiez d'un temps de travail dans un espace du Groupama Stadium pour faire une Olympiade ? Que ce soit après une journée d'étude, un séminaire ou une réunion d'entreprise, profitez de votre présence à l'OL Vallée pour challenger vos équipes et augmenter la cohésion de votre groupe.

Fédérez vos collaborateurs autour d'un objectif commun à travers des animations ludiques au Five OL !

Réflexion, précision et dépassement de soi seront les maîtres mots de cette aventure de 2H30 qui s'adaptera à tous les profils !

Des vestiaires à la collation, un membre du Five OL sera en charge d'animer votre olympiade et fera en sorte de vous faire vivre la meilleure expérience.

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



REPÈRE

LAURENT CHATAIGNER

“ UN PARC DE PLUS DE 300 MACHINES DÉDIÉES AU TRAITEMENT D'AIR ”

Créée il y a quatre ans, Linkair a rapidement trouvé sa place dans l'univers du traitement d'air, en proposant aux industriels des solutions à la vente comme à la location. Adossés sur l'expérience accumulée au cours de leurs carrières professionnelles respectives, les deux co-fondateurs de l'entreprise ont déjà tracé les axes de leurs futurs développements.

Comment est né Linkair ?

Nous avons créé l'entreprise, avec Thierry Gigarel, au mois de janvier 2019. Avant cela, nous étions tous deux salariés de la même société et, dans ce cadre, nous avions créé un département industrie dans les années 2000. Nous avons ainsi arpenté tous les sites pétrochimiques de l'Hexagone et séché des centaines de kilomètres de canalisations. Mais après nous avoir suivis dans cette voie, le groupe a changé de stratégie et notre activité dans le traitement d'air a été délaissée. Comme nous avons tous les deux le goût du travail bien fait et que nous avons envie de relever de nouveaux challenges, nous avons décidé de nous lancer et de développer l'activité nous-mêmes. Pour cela, nous avons mis à profit la complémentarité de nos compétences et de nos tempéraments.

Toujours dans le traitement d'air ?

Tout à fait, avec une offre qui s'adresse donc uniquement à la clientèle professionnelle. Nous proposons à la location principalement, mais aussi à la vente lorsque nous sommes sollicités en ce sens, du matériel de traitement d'air. Ce sont des équipements destinés à différents marchés de l'industrie et il s'agit principalement d'air sec. À ce titre, nous sommes distributeurs d'une marque de déshydrateurs, qui sont fabriqués par un industriel turc. Et nous faisons ce qui va de pair avec cette activité, c'est-à-dire le chauffage et la ventilation extraction, la filtration, la climatisation... en clair le traitement d'air dans sa globalité. Nous avons désormais un parc machine très conséquent, qui compte désormais plus de 300 machines pour le chauffage, la ventilation ou l'air sec.

L'industrie étant un univers extrêmement vaste et diversifié, pouvez-vous nous préciser qui sont vos clients ?

Nous travaillons par exemple avec la plupart des grandes entreprises française de peinture industrielle. C'est un marché qui est constitué d'un grand nombre d'acteurs et sur lequel les besoins en machines sont très importants. Nous avons démarré dans la région, mais nous avons acquis une telle notoriété, que nous travaillons aujourd'hui avec tous les leaders de la peinture industrielle dans l'Hexagone. Et bien que nous soyons une petite équipe nous travaillons dans toute la France.

En quoi consiste votre travail sur ces chantiers ?

La maîtrise de la température, de l'humidité et

des points de rosée permet d'éviter la corrosion et la condensation des supports. Le renouvellement d'air et la maîtrise des rejets permettent à nos clients de réaliser leurs interventions dans les délais, tout en respectant les exigences qualité et sécurité. Nos unités mobiles, qui ont été pensées pour les interventions sur site, sont adaptées à tous les chantiers. À la fois simples et robustes, elles s'adaptent aux conditions difficiles.

Votre travail s'arrête à la mise à disposition de vos machines ?

Non, si nécessaire nous assurons une prestation globale. Ce qui veut dire que nous assurons la location, bien entendu, mais aussi l'installation et la maintenance des machines. Nous organisons le transport, la livraison... Nous avons d'ailleurs réussi à nous entourer d'une petite équipe de sous-traitants, à qui nous pouvons faire appel en toute confiance si nécessaire.

Linkair intervient en France uniquement ?

Non, nous avons réalisé quelques opérations à l'international, dans les pays limitrophes : Italie, Suisse, Espagne, Belgique. Mais comme nous restons une petite équipe, nous essayons de ne pas nous disperser.

Globalement, comment se porte votre marché ?

Nous réalisons 50 % de notre activité dans la peinture industrielle, mais notre marché est beaucoup plus vaste. Nous touchons en effet beaucoup d'autres secteurs d'activité : pharmacie, agroalimentaire, vente... De ce fait, nous profitons des très nombreux univers d'application dans lesquels nos produits trouvent leur usage pour assurer notre croissance. Ainsi, notre chiffre d'affaires est passé de 1,35 M€ en 2021 à 1,8 M€ en 2022. Et nous avons de belles perspectives de croissance pour l'année en cours. Nous sommes d'ailleurs en recrutement pour assumer le développement de nos activités.



Sur quoi reposera cette nouvelle croissance ?

Nous allons notamment axer notre stratégie sur le développement de nos activités dans le nucléaire. Nous travaillons déjà dans ce secteur d'activité, et nous avons d'ailleurs déjà signé des contrats cadre avec des sociétés nationales, mais nous pensons que le marché qui s'offre à nous est encore plus important.

Tout cela nous emmène bien loin de l'univers du football. Pour quelles raisons avez-vous décidé de rejoindre le club des partenaires de l'OL ?

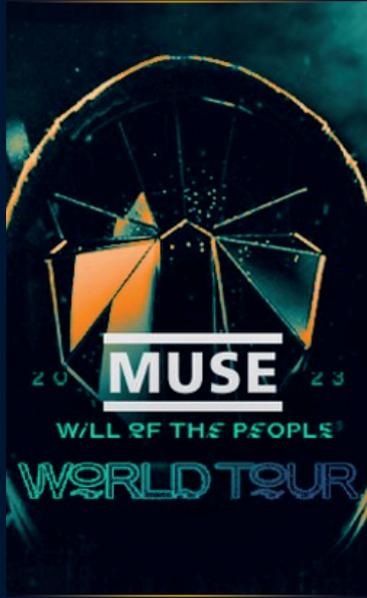
C'est une façon de joindre l'utile à l'agréable. Nous avons signé ce partenariat au mois de janvier 2023, en partant du principe que nous pouvions faire plaisir à nos clients en les invitant au Groupama Stadium. Ainsi nous avons accueilli 12 clients pour OL - Lens. Et puis, qui sait, peut-être pourrons nous développer notre réseau en croisant d'autres dirigeants d'entreprise dans les salons.

LINKAIR
SIÈGE : SAINT-PIERRE
GÉRANTS : LAURENT CHATAIGNER
ET THIERRY GIGAREL
EFFECTIFS : 6 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,8 M€

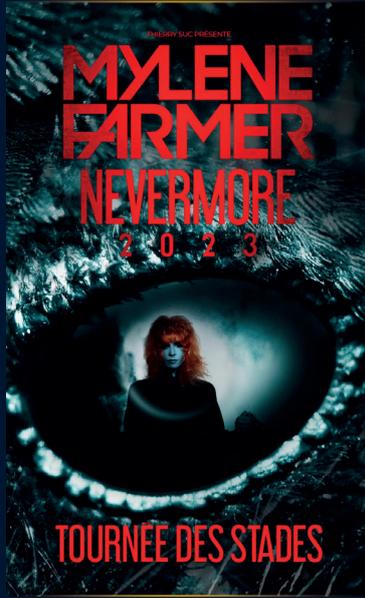
ASSISTEZ EN CONDITIONS **VIP** AUX CONCERTS ÉVÉNEMENTS



DEPECHE MODE : 31 MAI 2023



MUSE : 15 JUIN 2023



MYLÈNE FARMER : 23 & 24 JUIN 2023



RED HOT CHILI PEPPERS : 11 JUILLET 2023

CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



SALONS



LOGES

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

OLYMPIQUE LYONNAIS



Alia

OOGarden

Groupama

TEDDY SMITH



sorare



FAN4ALL

