

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

12^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 2 novembre
20h00
Toulouse - OL
Stadium
Bein Sport

13^{ÈME} JOURNÉE

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

14^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 23 novembre
20h00
OL - Nice
Groupama Stadium
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

LIGUE DES CHAMPIONS

Mardi 5 novembre
21h00
Phase de poule – 4^{ÈME} Journée
OL - Benfica
Groupama Stadium
RMC SPORTS

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

8^{ÈME} JOURNÉE

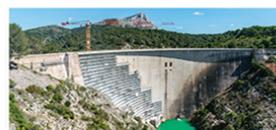
Samedi 2 novembre
15h30
Montpellier - OL
Terrain Mama Ouattara

9^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 16 novembre
17h30
OL - Paris
Groupama Stadium
Canal +

WCL

1/8^{ÈME} de finale retour
Mercredi 30 octobre
16h30
OL – Fortuna Hjørring
Groupama OL Training Center



ADAPTABILITÉ AUDACE
SAVOIR-FAIRE PÉRENNITÉ
INDÉPENDANCE
NOUVEAUX POSSIBLES
TRANSVERSALITÉ



Osez entreprendre, autrement !

DEMATHIEU BARD

LES VALEURS D'UN GRAND CONSTRUCTEUR INDÉPENDANT

Plus d'un siècle et demi après sa création dans l'est de la France, DEMATHIEU BARD est aujourd'hui une des rares grandes entreprises françaises de la construction à pouvoir revendiquer son indépendance.

Acteur majeur de la construction en France, DEMATHIEU BARD se développe aujourd'hui sur trois piliers : les infrastructures et génie civil, le bâtiment, le développement et la promotion immobilière. « Les Travaux Publics sont l'activité historique du Groupe, qui a su s'adosser à ce métier d'origine pour développer son activité bâtiment au début des années 90, puis l'immobilier à partir de 2013. Ces activités travaillent en synergie. En région Rhône-Alpes, par exemple, notre activité bâtiment est particulièrement dynamique via notre filiale BLB Constructions. Elle vient de livrer conjointement avec DEMATHIEU BARD IMMOBILIER le nouvel espace aquatique de Rillieux-la-Pape », indique Rodolphe Cramete, directeur régional infrastructures et génie civil.

Sur chacun de ses marchés, DEMATHIEU BARD développe un savoir-faire reconnu en France et à l'international. « Nous participons à des projets structurants dans toutes les régions de l'Hexagone et nous avons aussi de belles références dans les pays européens voisins et en Amérique du Nord », confirme-t-il. Une montée en puissance que DEMATHIEU BARD a assumée tout en préservant son indépendance, le

Groupe passant d'un actionnariat familial à un actionnariat managérial sans jamais céder aux sirènes de la cotation.

Installé en Auvergne-Rhône-Alpes depuis une quarantaine d'années, DEMATHIEU BARD emploie sur place un peu plus de 200 collaborateurs. « L'activité infrastructures et génie civil que je dirige en compte une centaine. Nous intervenons sur des projets majeurs, comme l'extension de la ligne B du métro de Lyon ou encore l'élargissement de l'autoroute A480 à Grenoble », précise Rodolphe Cramete.

L'expertise de ses équipes se déploie également au-delà des frontières de la région. Implanté à Aix-en-Provence, le groupe rayonne sur tout l'arc méditerranéen plus spécifiquement dans le domaine de Travaux Spéciaux. « Nous avons aussi la volonté de nous développer dans le sud-ouest, en prenant appui sur des équipes déjà implantées à Toulouse », explique-t-il. Avant d'ajouter : « DEMATHIEU BARD est un acteur majeur de la construction, mais aussi de la réhabilitation. Cette activité prendra de l'importance dans le futur, car la question de l'entretien des ouvrages d'art et des grandes infrastructures est de plus en plus sensible. Nous intervenons sur toute la durée de vie des ouvrages, de leur conception à leur transformation pour qu'ils puissent être utilisés plus longtemps. »

DEMATHIEU BARD

SIÈGE SOCIAL : MONTIGNY-LÈS-METZ (57)

SIÈGE RÉGIONAL : GENAY

DIRECTEUR RÉGIONAL INFRASTRUCTURES ET GÉNIE CIVIL : RODOLPHE CRAMETE

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,5 MDE

EFFECTIFS : 3 700 COLLABORATEURS

ANALYSE

IDEAL PNEU

INNOVE AVEC LA LOCATION DE PNEUS HIVER

Désormais constitué de sept magasins, le réseau IDEAL PNEU s'est imposé progressivement dans les départements du Rhône et de l'Isère. Pour conforter ses positions, son fondateur innove depuis deux ans en proposant la location de pneus hiver. Une formule qui séduit de plus en plus d'automobilistes.

Moins froids et moins neigeux que les précédents, les derniers hivers ont amené certains vendeurs de pneumatiques à réfléchir à leur business model. Franck Pabion, qui a créé la franchise IDEAL PNEU en 2006, est de ceux là. A la tête d'un réseau qui compte désormais sept magasins à Tignieu-Jamezyieu, qu'il possède en propre, mais aussi à Meyzieu, Villeurbanne, Saint-Genis Laval, Saint-Égrève, Froges et Dardilly, tous gérés en franchise, cet entrepreneur toujours en quête d'idées nouvelles dresse un constat sans appel. « Le pneu hiver ne peut plus être commercialisé comme par le passé. Les habitudes d'achat ont changé ; celles des automobilistes aussi. Avec une saison hiver plus courte et moins rugueuse, les conducteurs n'ont plus envie d'acheter des pneus qu'ils utiliseront pendant quelques mois seulement, voire quelques week-end », analyse-t-il.

Passé par tous les états en quelques années, de la hausse régulière à la baisse apparemment inéluctable, le marché du pneu hiver avait fini par se stabiliser. Pour relancer ce marché saisonnier, Franck Pabion a donc décidé de proposer une offre innovante. Après trois années de réflexion et de travail sur un business model viable, il a lancé, en 2016, une offre non plus basée sur la vente mais sur la location. Seul à se positionner ainsi, il a immédiatement rencontré le succès. « Il y a une véritable demande, confirme-t-il. Nous proposons de louer

à la saison, au mois ou même, depuis deux ans, à la semaine. Nous touchons ainsi une nouvelle clientèle et cette offre de location représente désormais 24 % de notre activité sur les pneus hiver. »

Dans l'expectative, au départ, quant à l'état des pneumatiques qu'il serait amené à récupérer à l'issue de la saison d'hiver, le créateur d'IDEAL PNEU a été agréablement surpris. « Pour moi, il était évident que nous ne pourrions pas remettre à la location l'année suivante des pneumatiques qui seraient trop usagés. Mais avec deux années de recul, nous constatons avec satisfaction que les pneus reviennent dans un très bon état. Nous pouvons donc remettre à la location, l'hiver suivant, tous ceux qui sont en mesure de faire une nouvelle saison de 8 000 kilomètres », indique-t-il.

Toujours en quête d'idées nouvelles pour développer son activité, Franck Pabion entend maintenant élargir son territoire d'intervention. Après le Rhône et l'Isère, il souhaite ouvrir de nouveaux centres en Savoie et Haute-Savoie. « Nous allons ouvrir un 8^{ème} point de vente à Arnas, dans le Rhône, le 12 novembre. Nous avons besoin de nous étendre au nord de Lyon pour mieux quadriller la région. Ensuite, nous regarderons vers l'Est, avec l'ambition de finaliser deux ouvertures par an », confirme-t-il. Une stratégie offensive qui s'explique notamment par l'agrément officiel accordé, depuis le 1^{er} septembre, au centre de formation qu'il a ouvert à Tignieu-Jamezyieu. « Désormais, nous sommes en effet en mesure de former nos équipes. Car la main-d'œuvre est essentielle dans une activité comme la nôtre et nous avions du mal, jusque-là, à trouver les salariés nécessaires pour assurer notre développement », conclut-il.



IDEAL PNEU
SIÈGE SOCIAL : TIGNIEU-JAMEZYIEU (38)
GÉRANT : FRANCK PABION
CHIFFRE D'AFFAIRES : 8 M€
EFFECTIFS : 48 SALARIÉS

OLBT DONNE LE COUP D'ENVOI

DES SPEED BUSINESS MEETINGS

Plébiscité depuis plusieurs saisons par les partenaires de l'OL, l'exercice du Speed Business Meeting fera son grand retour au Groupama Stadium jeudi 7 novembre. Un rendez-vous désormais rituel, qui fournira à chaque participant l'occasion de développer son réseau en un temps record.

Rapide, efficace, la formule du Speed Business Meeting fait depuis longtemps l'unanimité dans les rangs des partenaires de l'OL. Les équipes d'OL Business Team l'ont donc une nouvelle fois inscrite à leur programme cette saison et proposeront un premier rendez-vous aux membres de la communauté OL jeudi 7 novembre, à partir de 8h30, dans les salons du Groupama Stadium.

Exercice convivial par excellence, le Speed Business Meeting débutera comme toujours par un petit déjeuner, qui permettra aux partenaires de nouer un premier contact. Une fois passé ce temps d'échange informel, le Speed

Business Meeting commencera à 9h (pour s'achever 1h15 plus tard), reprenant son format habituel : assis autour d'une table, 7 membres OL Business Team ont chacun un temps imparti pour se présenter et faire connaître leur activité avant de changer de table et de recommencer l'exercice.

Ouvert aux décideurs d'entreprise, responsable ou ingénieur commercial, responsable communication, chargé de clientèle... le Speed Business Meeting permet à chaque participant (1 représentant par entreprise) de développer son réseau professionnel en un temps record et d'identifier une bonne partie des décideurs présents à ses côtés au Groupama Stadium. Si vous souhaitez participer à ce premier rendez-vous de l'année, prenez contact rapidement avec votre commercial référent ; quelques places sont encore disponibles.



REPÈRE

PHILIPPE MICHALON

“

**NOUS SOMMES
UN CABINET
INTER-BARREAUX**

”

Inscrit au Barreau de Lyon depuis plus de 30 ans, Philippe Michalon a donné une nouvelle orientation à sa démarche professionnelle en créant il y a peu une structure inter-Barreaux. Une initiative originale, qu'il décline au travers de trois cabinets à Lyon, Bordeaux et Paris sous le nom de LexSpecialities Avocats.

Quand avez-vous créé LexSpecialities Avocats ?

J'ai créé LexSpecialities Avocats en 2018, avec Violaine de Filippis, une avocate lyonnaise de naissance qui a fait ses études à Bordeaux et qui est donc inscrite au Barreau de cette ville. Notre équipe est aujourd'hui composée d'une dizaine d'avocats et de juristes, avec des cabinets à Lyon, Bordeaux et Paris. Ce modèle de structure inter-Barreaux est original et nous sommes les seuls à exploiter cette transversale Lyon – Bordeaux. Mon associée, Violaine de Filippis, est basée à Bordeaux, mais elle vient à Lyon une à deux fois par mois. Et je fais le trajet dans l'autre sens au même rythme.

Pourquoi avez-vous décidé de créer une structure inter-Barreaux ?

Parce que nous estimons que Bordeaux est une ville en plein essor sur le plan économique et parce que nous sommes convaincus qu'il y a un certain parallélisme entre ces deux cités. Certes Lyon est une ville plus importante et dotée d'un tissu industriel plus puissant, mais ce sont deux métropoles bourgeoises, au sens noble du terme, qui se développent à l'international. Ces deux cités ont une communauté d'esprit et de structure ; Lyon comme Bordeaux sont des villes de réseau, où le bouche-à-oreille est très important, ce qui n'est pas vraiment le cas de Paris, beaucoup plus cosmopolite.

Paris justement ; depuis quand et pour quelle raison avez-vous décidé de prendre pied dans la capitale ?

Nous sommes physiquement présents à Paris depuis le début de l'année 2018. Nous avons fait ce choix pour répondre aux besoins d'un certain nombre de clients dont le siège social est installé à Paris et qui voient d'un œil très favorable le fait d'avoir une adresse parisienne. L'un de nos avocats est parisien et assure donc beaucoup de procédures sur place et, pour ma part, je m'y rends fréquemment. Aujourd'hui, Paris représente environ 20 % de notre chiffre d'affaires.

Comment se répartit le reste de l'activité ?

Lyon pèse 75 % du chiffre d'affaires global. Mais vous ne devez surtout pas mal interpréter ces chiffres. Nous avons anticipé le développement potentiel de Bordeaux, parce que la ville progresse très rapidement à tous les niveaux et nous semble très complémentaire de Lyon.

Par ailleurs, comme je le disais précédemment, nous sommes le seul cabinet à travailler sur cette transversale Lyon / Bordeaux et cela constitue un élément de différenciation majeur.

Quelles sont les activités développées sur ces différents cabinets ?

Pour ma part, à Lyon je développe prioritairement le droit privé, avec le droit de la construction, le droit civil, le droit des affaires, le droit social et le droit pénal, notamment le droit pénal routier. Sur Bordeaux, nous sommes plutôt sur du droit des sociétés et du droit immobilier en conseil et contentieux. Enfin, sur Paris il s'agit plus de contentieux administratif et quelques procès en droit privé.

Quel avenir envisagez-vous pour LexSpecialities Avocats ?

Nous voulons bien entendu continuer de nous développer et surtout renforcer notre notoriété. Nous sommes des avocats qui gagnent leurs affaires et nous devons faire savoir cela à nos clients, même si ce n'est pas chose aisée, car la communication de notre profession est très encadrée. Si ce n'était pas le cas, nous pourrions capitaliser sur nos résultats. En matière routière, par exemple, nous gagnons quasiment tous nos dossiers, alors que nous avons des affaires complexes à traiter : grands excès de vitesse, conduite en état d'ivresse, conduite sous l'emprise de stupéfiants, graves accidents de circulation...

Comment s'explique votre présence dans ce domaine très particulier et que comprend exactement le droit routier ?

C'est une activité historique pour moi, puisque je suis l'un des fondateurs de cette spécialité en France. Je l'exerce sur le plan national et, bien que j'aie réduit le nombre de mes interventions, je fais encore plus de 50 000 kilomètres par an pour aller plaider. Cela intègre notamment la protection du permis à points, mais aussi l'aspect public, avec la contestation des mesures administratives prises contre les conducteurs, et enfin tout ce qui tourne autour des accidents corporels, ainsi que les expertises automobiles. Dans tous ces domaines, j'ai des centaines de jurisprudences qui me permettent de développer des arguments que d'autres ne peuvent pas présenter.



LEXSPECIALITIES AVOCATS

**SIÈGE
LYON**

**PRÉSIDENT
PHILIPPE MICHALON**

**EFFECTIFS
9 PERSONNES (5 À LYON,
3 À BORDEAUX, 1 À PARIS)**

**ESPRIT
CLUB**

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRI

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

DEVENEZ AMBASSADEUR DE L'OL BUSINESS TEAM

EN PARRAINANT DES ENTREPRISES DE VOTRE RÉSEAU

PLACES VIP SUPPLÉMENTAIRES | PLACES SÈCHES | PLAYERS EXPERIENCE | MAILLOTS*

*PLUS D'INFORMATIONS AUPRÈS DE VOTRE CHARGÉ DE COMPTE DÉDIÉ



Groupama
STADIUM

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS & OFFICIELS



FOURNISSEURS OFFICIELS

