

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 MCDONALD'S

**3<sup>E</sup> JOURNÉE**

Vendredi 30 août  
20h45  
OL - Strasbourg  
Groupama Stadium  
DAZN

ARKEMA PREMIÈRE LIGUE

**2<sup>E</sup> JOURNÉE**

Samedi 28 septembre  
14h30  
OL - Strasbourg  
GOLTC  
(Date et horaire à confirmer)



## VIP LIMOUSINE FRANCE ENRICHIT SON OFFRE

Spécialisée dans le transport premium, l'entreprise complète aujourd'hui son dispositif avec des offres d'hospitalité exclusives sur des thématiques ciblées.

Créé en 2006, VIP Limousine France s'est progressivement imposé sur le marché du transport premium. L'entreprise, qui s'appuie sur un parc de 28 véhicules haut-de-gamme à la robe invariablement noire, propose en premier lieu des Mercedes Classe S. « C'est le véhicule le plus prestigieux dont nous disposons. Le confort absolu », affirme Martial Laurendeau, son dirigeant. Elle dispose également de Mercedes Classe V, un van de sept places, et de berlines plus classiques : Lexus ES 300h et Peugeot 508. Enfin, des Mercedes Sprinter, minibus de 15 places équipés et personnalisés de A à Z, avec intérieur blanc, machine à café, table de jeu, télévision..., viennent compléter cet ensemble.

Aujourd'hui reconnu pour l'excellence de ses services de transport, avec des chauffeurs, tous au moins bilingue français – anglais, VIP Limousine France fait le choix de compléter son dispositif avec des offres d'hospitalité exclusives. Dès le 1<sup>er</sup> septembre, l'entreprise proposera ainsi des expériences personnalisées autour de l'univers du vin. « Nous avons déjà signé deux partenariats majeurs, détaille Martial Laurendeau. Le premier avec la Cave de Tain L'Hermitage, sur le terroir des Côtes du Rhône Septentrional, et le second avec le Château des Jacques à Romanèche-Thorins, pour le Beaujolais. » Baptisée « Wine Tour Signature », cette offre se décline sur une demi-journée ou une journée. Pilotés par un des chauffeurs de l'entreprise, les clients bénéficieront d'une visite du site choisi et des installations de vinification, y compris en temps de vendange, suivie d'une dégustation avec un sommelier privé. Cette offre « Wine Tour Signature », qui se décline en trois packages : Classique, Premium et Luxury, en fonction

des vins qui seront proposés, devraient bientôt s'enrichir d'une ouverture sur le terroir bourguignon.

Dès à présent, Martial Laurendeau lance aussi la commercialisation d'une offre centrée cette fois sur deux événements qui fascinent la planète sport chaque année. « Nous avons conçu une offre pour le Grand Prix de Formule 1 de Monaco et pour le Tournoi ATP de Monte-Carlo, précise-t-il. Nous proposerons le transport, bien entendu, couplé avec une offre d'hospitalité haut de gamme dans des lieux exclusifs, pouvant inclure de l'hôtellerie. »

Pour accompagner le lancement de ces nouvelles offres, VIP Limousine France, qui vient de déplacer son siège de Valencin à Bron, dévoilera son nouveau site internet le 10 septembre prochain. Portée par un meilleur référencement, l'entreprise compte miser sur le digital et véhiculer sa nouvelle image. « Nous restons des spécialistes du transport haut de gamme, et les partenaires de l'OL peuvent toujours faire appel à nos services pour convoyer leurs clients et prospects jusqu'au Groupama Stadium dans des conditions optimales, mais nous sommes désormais bien plus que cela », affirme Martial Laurendeau.

### VIP LIMOUSINE

SIÈGE SOCIAL : BRON

PRÉSIDENT : MARTIAL LAURENDEAU

EFFECTIFS : 20 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 2,5 M€

**Spécialisée dans l'aménagement de commerces, cette PME partenaire de l'OL élargie progressivement son champ d'intervention. Accueillie en Président Box depuis cette année, elle entend ainsi conforter son image et renforcer son réseau.**

Lorsqu'il décide de fonder Lya Créateur d'Espaces, en 2021 à Pont-de-Chérury, dans l'Isère, Lionel Cuenca ne se lance pas à l'aveugle dans une démarche entrepreneuriale aventureuse. Une dizaine d'années plus tôt, il a créé une première société baptisée Lya Light. Comme son nom l'indique, l'entreprise est alors exclusivement concentrée sur la lumière, avec l'étude, la vente puis l'installation des équipements dans les commerces. « J'ai ensuite commencé à élargir mon champ d'intervention, en ajoutant une offre autour du placoplâtre et du revêtement de murs et de sols », explique-t-il.

Conforté par le succès de cette première incursion en dehors de son univers d'origine, il décide finalement de créer Lya Créateur d'Espaces pour intervenir sur l'ensemble du champ du second œuvre tous corps d'état, y compris le gros œuvre. « Je suis ainsi en mesure de proposer une offre complète à mes clients, avec une décennale TCE sur tous les chantiers que je réalise », poursuit-il.

Désormais, Lya Créateur d'Espaces coordonne l'action des différents acteurs qui interviennent sur ses chantiers. « Nous sommes un facilitateur de projets, aussi bien au niveau de la réalisation des travaux que des démarches administratives auprès des collectivités, pour obtenir toutes les autorisations nécessaires avant d'aménager et ouvrir un point de vente. Ce

qui permet à mes clients de se concentrer sur les domaines où ils ont une véritable valeur ajoutée : la formation, le recrutement, l'exploitation de leur point de vente existant », détaille Lionel Cuenca.

Pour mettre en œuvre ce savoir-faire reconnu et apprécié, le dirigeant de Lya Créateur d'Espaces a en effet décidé de se positionner dans un premier temps sur le créneau de l'aménagement des commerces. « J'ai notamment signé des partenariats avec des franchiseurs, comme Aviva, Elton, les Meubles Gautier, Cuisines Références, Solipac, Quadro... J'interviens pour eux sur des chantiers de façon récurrente, en réalisant l'aménagement de cellules commerciales pour leurs nouveaux franchisés », explique-t-il.

Après avoir trouvé la cellule qu'ils souhaitent aménager, ces derniers ne sont pas obligés de passer par Lya Créateur d'Espaces pour réaliser leurs travaux. Mais, en faisant appel à Lionel Cuenca et ses équipes, ils sécurisent l'opération. « Nous maîtrisons parfaitement le concept du franchiseur et les impératifs qu'il impose à ses franchisés. De ce fait, nous sommes capables de mener à bien l'intégralité d'un chantier en six semaines », précise-t-il. Avant d'ajouter que Lya Créateur d'Espaces réalise en moyenne 25 magasins par an.

Bien qu'elle soit encore jeune et que son siège soit installé aux portes de l'agglomération lyonnaise, l'entreprise intervient d'ores et déjà dans toute la France. « Nos partenaires franchiseurs peuvent nous mettre en relation avec des futurs franchisés dont le projet verra le jour dans n'importe quelle région de l'Hexagone », confirme son président. Ainsi, au mois



de septembre, Lya Créateur d'Espaces réalisera des chantiers à Honfleur et à Montpellier. « Aujourd'hui, la région Rhône-Alpes représente environ 30 % de notre activité globale », estime Lionel Cuenca.

Fort des bons résultats enregistrés jusque-là, le dirigeant s'efforce maintenant de se diversifier. Il a engagé cette démarche en travaillant en direct avec des architectes d'intérieur, ou encore avec des agences de communication spécialisées dans la création de nouveaux concepts commerciaux. Et, depuis un an, il a lancé une nouvelle activité pour compléter son offre. « Nous avons commencé à faire de l'aménagement intérieur dans des programmes résidentiels pour le

compte de promoteurs immobiliers. Nous assurons l'installation de cuisines, de placards et plus globalement de tous les espaces de rangement. Notre force repose sur la maîtrise du BtoB et sur notre capacité à réaliser un nombre de chantiers important avec un temps de pose très court, pour des prix très attractifs », indique-t-il.

Pour ces nouveaux marchés comme pour son activité d'origine, Lionel Cuenca s'est entouré d'un tissu de partenaires réunissant une trentaine d'artisans dans toute la France. « Ils travaillent pour nous en sous-traitance et nous avons ainsi des équipes de pose qui ne sont pas intégrées dans nos effectifs mais qui peuvent intervenir n'importe où dans l'Hexagone », ajoute-t-il.

Encore embryonnaire, cette activité monte progressivement en puissance, au rythme des contacts qui sont noués avec de nouveaux promoteurs. « En revanche nous ne travaillons que pour le compte de professionnels », précise Lionel Cuenca. Bien décidé à renforcer la dynamique de son entreprise, ce dernier réfléchit déjà à de nouveaux développements, pour proposer à ses clients une offre toujours plus large, avec l'ambition d'atteindre 10 M€ de chiffre d'affaires à horizon de quatre à cinq ans.

#### LYA CRÉATEUR D'ESPACES

Siège : **PONT-DE-CHÉRURY (38)**

Président : **LIONEL CUENCA**

Chiffre d'affaires groupe : **4 M€**

Effectifs : **7 PERSONNES**

## UNE RENTRÉE MÉMORABLE POUR VOS ÉQUIPES AU GROUPAMA STADIUM !

Nous avons le plaisir de vous proposer une rentrée inoubliable pour vous et vos équipes dans un lieu emblématique de notre Région.

#### Au programme de votre journée d'étude :

- Un espace équipé avec vue sur la pelouse
- Petit déjeuner et pause-café
- Un repas à la Brasserie Paul Bocuse

Pour une après-midi conviviale, faites le choix parmi une multitude d'options de team building et renforcez la cohésion de vos salariés !

Nos équipes seront à vos côtés pour concrétiser chaque détail de votre journée au Groupama Stadium.

Contact : [event@ol.fr](mailto:event@ol.fr) // 04 81 07 46 61



**VOTRE RÉUNION DE RENTRÉE SE PRÉPARE DÈS AUJOURD'HUI**

Groupama  
STADIUM



## OL BUSINESS TEAM

La Communauté OL Business Team, plus grande communauté d'entreprises de la Région Rhône-Alpes, fera sa rentrée courant septembre.

Inside sur la vie du club, rencontres professionnelles, moments de partage et de convivialité et événements autour de la famille OL rythmeront votre saison. Vivez des moments uniques et privilégiés en compagnie de professionnels passionnés comme vous !

Nous avons hâte de vous retrouver pour vibrer ensemble autour de nos événements et nos jours de match.

## PROCHAINS ÉVÉNEMENTS OLBT

OLBT Prestige : Événement de rentrée au Château de Pizay, le vendredi 20 septembre.

## WIN SPORT SCHOOL PARIE SUR L'ACCOMPAGNEMENT DE SES ÉTUDIANTS

**Partenaire de l'OL depuis la saison 2023 – 2024, l'école du groupe EDUSERVICES s'attache à répondre aux attentes du marché et à renforcer le niveau d'employabilité de ses étudiants.**

Acteur de référence dans les métiers du sport, Win Sport School dispose de 23 campus en France, auxquels s'ajoute un campus à Genève et un autre à Madrid. Avec ce réseau, l'école du groupe EDUSERVICES délivre des titres de niveau VI et de niveau VII : un bachelor marketing sportif ou événementiel sportif et un MBA événementiel sportif ou marketing sportif. Des diplômes reconnus par l'État et activement recherchés par les entreprises du secteur.

« Nous développons d'ailleurs les partenariats avec un réseau toujours plus

dense d'acteurs du sport business, comme Groupama, LDLC... Au cours des 12 derniers mois, nous avons enregistré des signatures significatives à ce niveau-là », souligne Étienne Gayton, le directeur du campus de Lyon. Ainsi, Win Sport School s'applique à renforcer sa visibilité et à développer le niveau d'employabilité de ses étudiants.

« Nous avons pour seule ambition de faciliter leur entrée dans la vie active. Cela passe par un travail de veille sur les nouveaux outils qui sont à leur disposition, mais aussi d'accompagnement très poussé. Ainsi, nous pouvons toujours trouver des solutions pour nos étudiants et rassurer leurs familles, ainsi que les entreprises qui vont les recruter », explique-t-il.

Pour assurer cette mission, le cam-



pus lyonnais de Win Sport School, qui accueille aujourd'hui 230 étudiants, s'adosse sur une équipe de 46 intervenants, tous experts dans leur domaine. Cette équipe constituée de professionnels reconnus, s'est enrichie cette année de nouvelles compétences, avec l'arrivée de spécialistes de l'IA.

« Nous incorporons l'intelligence artificielle dans nos programmes, pour être vraiment en phase avec les attentes du

marché », explique Étienne Gayton, directeur de l'école. Cela se traduit notamment par la création de modules spécifiques. Les équipes pédagogiques se sont également appliquées à construire les programmes pour que l'usage de ce nouvel outil soit distillé régulièrement dans tous les cours.

« Nous intégrons l'IA dans nos modules en apprenant à nos étudiants à s'en servir comme un outil plus que comme une finalité. Il est essentiel qu'ils comprennent que l'IA fait désormais partie de la vie professionnelle, mais qu'il faut l'utiliser à bon escient », conclut Étienne Gayton.

### WIN SPORT SCHOOL

CAMPUS DE LYON : LYON 9

DIRECTEUR : ÉTIENNE GAYTON

EFFECTIFS : 8 SALARIÉS

ET 46 INTERVENANTS

SITE INTERNET :

[WIN-SPORT-SCHOOL.COM](http://WIN-SPORT-SCHOOL.COM)

# LES SAVATEURS ?

## LE MATCH LE PLUS LONG A DURÉ 360 MINUTES... ET 17 JOURS

En 1967, l'Olympique Lyonnais est opposé à Angoulême en demi-finale de la Coupe de France. Cette rencontre restera l'une des plus longues de l'histoire.

Disputé à Limoges, le 23 avril 1967, le match s'achève sur un score nul de 3 – 3 à l'issue des prolongations. Les séances de tirs au but n'existant pas à cette époque-là, le match est à rejouer sur terrain neutre.

La deuxième rencontre, jouée à Saint Etienne le 3 mai 1967, se termine là encore sur un score de parité de 1 but partout après les prolongations. Le match est donc une nouvelle fois à rejouer et toujours sur terrain neutre.

Le face à face entre l'OL et Angoulême prend finalement fin le 10 mai 1967, à Marseille. Incapables une nouvelle fois de se départager, avec un nouveau match nul sur le score de 1-1 à l'issue des prolongations, les deux équipes sont contraintes de jouer leur qualification à pile ou face, comme le prévoit le règlement de la Coupe de France.

Dans son vestiaire, en présence des deux capitaines,



l'arbitre René Vigliani lance une pièce de monnaie pour décider du résultat final. Et c'est Fleury Di Nallo, capitaine emblématique de l'OL, qui choisit le bon côté et qui envoie son club en finale. Quelques jours plus tard, l'OL remportera la deuxième Coupe de France de son histoire, en battant Sochaux sur le score de 3 à 1.



**IL Y A 33 PONTS À LYON, DONT 16 SUR LE RHÔNE ET 17 SUR LA SAÔNE.**

**AVANT DE DÉBARQUER À L'OL EN 2011, MAXENCE CAQUERET A ÉTÉ FORMÉ SUCCESSIVEMENT AU FC CORBAS, PUIS AU FC CHAPONNAY – MARENNES.**



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

