

CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

35^E JOURNÉE

Dimanche 1^{er} mai
20h45
OM - OL
Stade Orange Vélodrome
Prime Video

36^E JOURNÉE

Dimanche 8 mai
13h00
Metz - OL
Stade Saint-Symphorien
Prime Video

37^E JOURNÉE

Samedi 14 mai
21h00
OL - Nantes
Groupama Stadium
Prime Video

38^E JOURNÉE

Samedi 21 mai
21h00
Clermont - OL
Stade Gabriel-Montpied
Prime Video

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

20^E JOURNÉE

Dimanche 8 mai
14h45
OL - Paris FC
Groupama Stadium
Canal + Sport

WCL

1/2 FINALE ALLER

Dimanche 24 avril
17h00
OL - PSG
Groupama Stadium

1/2 FINALE RETOUR

Samedi 30 avril
21h00
PSG - OL
Parc des Princes
YouTube - DAZN UEFA Women's
Champions League



IKO SOLUTIONS ACCOMPAGNE LES ENTREPRISES DANS LEUR TRANSFORMATION DIGITALE

Partenaire de l'OL depuis plusieurs saisons, l'entreprise présidée par Jean-Philippe Morillon s'est positionnée sur le marché des télécoms et des réseaux d'entreprises, où elle s'est progressivement diversifiée.

Initialement spécialisée dans le courtage télécom, IKO Solutions a glissé au début des années 2010 vers l'expertise télécom. Encore présidée à ce moment-là par Jean-Jacques Février, son fondateur, elle réalise plus de 80 % de son chiffre d'affaires avec Bouygues Telecom Entreprises, en proposant l'ensemble du catalogue de l'opérateur. Puis Jean-Philippe Morillon, qui a rejoint le créateur de l'entreprise en 2011, finalise un projet de reprise de l'activité dans le courant de l'année 2019 et décide d'élargir son champ d'intervention.

« Nous restons un acteur exclusivement tourné vers le BtoB, mais nous avons diversifié notre offre », explique-t-il. De ce fait, si l'entreprise reste un des premiers distributeurs français Bouygues Telecom Entreprises, la part de cette activité ne représente plus que 40 % de son chiffre d'affaires global. « J'ai ouvert d'autres pistes pour assurer notre croissance », confirme-t-il. Il développe ainsi l'intégration 3CX, passe des certifications (Fortinet, Cisco) pour se positionner en expert dans le domaine de la cybersécurité, glisse dans son catalogue des solutions de visioconférence dès 2019, élargit son offre avec de l'affichage dynamique et de l'identité sonore.

Ainsi réorganisé, entre 2018 et 2021, IKO Solutions est passé de 1 M€ de chiffre d'affaires et 9 personnes à plus de 3 M€ et 21 collaborateurs. Pour réussir cette performance, Jean-Philippe Morillon s'est appuyé sur les hommes et les femmes qui composent son équipe. « L'humain est à la fois notre plus gros poste et notre

meilleur atout pour assurer notre développement. Je pars de toute façon du principe que le succès d'une entreprise repose avant tout sur les savoir-faire de ses collaborateurs », affirme-t-il.

Cette équipe soudée, qu'il a invitée au capital de l'entreprise l'année dernière, est aujourd'hui reconnue pour son expertise par les quelque 2 000 clients qui lui font confiance. Fruit de quelques rencontres, elle s'est taillée une solide réputation et assure une très forte présence dans les métiers de la restauration et de l'hôtellerie. « Mais nous travaillons dans tous les secteurs d'activité, et notamment dans l'industrie, indique-t-il. Environ 95 % de nos clients sont implantés dans la région. Notre cible principale ce sont les belles PME et les ETI. Ceci étant dit, nous avons quand même quelques PME de plus petite taille dans notre portefeuille. »

Dans un futur proche, Jean-Philippe Morillon entend prolonger la forte dynamique qu'il a initiée depuis trois ans. En investissant dans la cybersécurité, où il doit faire face une forte demande, et en concrétisant des projets de croissance externe. Pour mener à bien ces opérations, il vient d'ailleurs de créer, avec sa compagne, la holding JPIMM Développement. Les premières acquisitions devraient intervenir avant la fin de l'année.

IKO SOLUTIONS

PRÉSIDENT : JEAN-PHILIPPE MORILLON

SIÈGE : DARDILLY

EFFECTIFS : 21 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 3 M€

ANALYSE

ESPACE CROZET

PLUS D'UN DEMI-SIÈCLE AU SERVICE DU BIEN-ÊTRE DANS LA MAISON

Dans un univers de la salle des bains et des espaces de bien-être où il y a de moins en moins d'acteurs indépendants, l'entreprise installée à Saint-Priest reste fidèle à ses valeurs et à son goût pour les produits de qualité.

Créé en 1965, Espace Crozet porte le nom de ses dirigeants fondateurs.

« Maurice et Jacqueline Crozet, mes parents », précise Philippe Crozet, aujourd'hui à la tête de cette entreprise spécialisée depuis l'origine dans l'univers de la salle des bains et des espaces de bien-être. Installée à Saint-Priest, cette entreprise familiale, qui perpétue ses valeurs et son goût pour les produits de qualité depuis près de 60 ans, dispose d'une vaste surface d'exposition. Pas moins de 750 m² entièrement dédiés à la mise en valeur des gammes sans cesse enrichies qu'elle sélectionne avec soin.

« Nous vendons tout ce qui concerne l'aménagement de la salle de bains et des espaces de détente : sanitaires, carrelages, meubles de salle de bains, douches, lavabos, robinets, sauna, hammam, spa... », égrène le dirigeant de l'entreprise, sans souci d'exhaustivité. Plus d'une cinquantaine de familles de produits et, bien entendu, un nombre de références encore plus important.

Pour constituer ces gammes, Philippe Crozet concentre son attention sur trois pays de production : la France, l'Italie et l'Espagne. « Malheureusement, il n'y a plus beaucoup de fabricants en France, regrette-t-il. Nous avons donc fait le choix de reporter la majeure partie de nos achats dans les deux pays voisins, où il reste en revanche de très nombreux et très bons acteurs du marché. »

De l'autre côté des Alpes comme de

l'autre côté des Pyrénées, les fabricants font preuve de créativité. Ils conçoivent et livrent de très beaux produits, tant en termes de qualité que de design. « Chaque année, nous arrivons à sourcer de nouveaux produits », précise Philippe Crozet, qui est positionné sur le moyen et haut de gamme.

Cette aptitude à renouveler son offre, le dirigeant lyonnais la met au service d'une clientèle qui est presque exclusivement composée de particuliers. Avant de préciser que sa zone de chalandise s'étend sur un rayon de 100 kilomètres autour de Lyon. « Nous avons cependant des clients lyonnais qui nous connaissent, qui apprécient notre offre, la qualité de nos produits, notre travail, et qui nous sollicitent pour équiper leurs résidences secondaires », ajoute-t-il.

Exclusivement positionné sur la distribution et en aucun cas installateur, Espace Crozet propose cependant une offre complète à ses clients. En premier lieu, grâce aux deux architectes d'intérieur qui font partie de ses équipes et qui dessinent puis adaptent les projets d'aménagement des clients de A jusqu'à Z. Et ensuite, en orientant ces derniers vers un réseau de poseurs professionnels avec lesquels Philippe Crozet est en relation depuis longtemps.

« Nous sommes avant tout sollicités dans la rénovation, ajoute enfin le président d'Espace Crozet. C'est vraiment le cœur de notre activité.

Nous intervenons très peu dans le neuf, car les promoteurs livrent des appartements tout équipés et se fournissent chez des grossistes, qui, je tiens à le préciser, disposent de gammes nettement plus courtes que les nôtres. »



Fort de ce positionnement très clair, Espace Crozet peut aujourd'hui s'adoser sur plus d'un demi-siècle d'expertise. Une longue expérience qui lui a permis de passer le cap de la crise covid et les confinements, qui ont bien entendu fortement impacté son activité. « Les affaires sont plutôt bien réparties ensuite, mais aujourd'hui nous sommes bousculés par la crise des approvisionnements, constate Philippe Crozet. Comme dans beaucoup

d'autres secteurs d'activité, le manque de matières premières et de produits engendre des retards de livraison. »

ESPACE CROZET

PRÉSIDENT : PHILIPPE CROZET

SIÈGE : SAINT-PIEST

EFFECTIFS : 6 PERSONNES

WWW.ESPACE-CROZET.FR

FAITES VIVRE L'AVENTURE EUROPÉENNE DE NOTRE ÉQUIPE FÉMININE À VOTRE RÉSEAU, CLIENTS, PROSPECTS ET SALARIÉS !



Le dimanche 24 avril prochain sera un grand jour pour l'équipe féminine de l'OL, qui jouera contre les féminines du Paris Saint-Germain, en 1/2 finale aller de Champions League. Programmée à 17h00, la rencontre se disputera sur la pelouse du Groupama Stadium.

Profitez d'une offre exceptionnelle et d'un code promotionnel exclusif : bénéficiez d'une offre de 5€ dans tout le stade pour un maximum de 2 places par commande.

Pour faire profiter de l'offre de 5€ dans tout le stade à l'ensemble de votre réseau, voici le code à insérer dans la rubrique « code d'accès » : OLPSGP22

REPÈRE

CÉDRIC RENARD

“

CE PARTENARIAT NOUS APPORTE UNE GRANDE VISIBILITÉ

”

Depuis de nombreuses années, la stratégie d'Emirates consiste à créer des liens avec ses clients du monde entier, avec plus de 120 destinations desservies actuellement, à travers le sport et notamment le football, pilier essentiel de son portefeuille de sponsoring. Emirates étant devenue l'une des marques les plus visibles dans le football, son directeur général France explique pourquoi le partenariat avec l'OL était une issue naturelle.

Pourquoi avez-vous décidé de devenir partenaire de l'OL ?

Emirates est fière d'être la seule compagnie aérienne intercontinentale reliant Lyon au monde entier via Dubaï. Nous sommes au service des clients en France depuis près de 30 ans et nous opérons la ligne Lyon-Dubaï depuis 2012. À ce titre, devenir sponsor de l'OL est une démonstration naturelle de notre engagement sur le marché français. Nous avons signé le contrat de sponsoring avec le club au début de la saison 2020/2021, pour une durée de cinq ans. Ce partenariat nous apporte une grande visibilité auprès des millions de fans qui suivent les matchs, depuis le Groupama Stadium ou à distance.

Quel rôle joue ce site dans votre relation avec vos clients et partenaires ?

Nous desservons la ligne Lyon-Dubaï depuis 2012. Notre clientèle est composée de voyageurs d'affaires qui bénéficient d'une connectivité directe vers les marchés du Moyen-Orient et au-delà, ainsi que des voyageurs loisirs de la région Auvergne Rhône-Alpes, qui souhaitent visiter ou faire escale à Dubaï, la quatrième destination touristique la plus populaire au monde. Notre partenariat avec l'Olympique Lyonnais nous offre non seulement la visibilité de la marque dans le stade, mais aussi des espaces d'accueil dédiés, qui nous permettent de recevoir des partenaires commerciaux et des clients et de partager notre passion pour le sport. Nous avons également de nombreuses activations possibles pour mettre en avant notre marque et créer des expériences uniques à partager avec nos clients, comme par exemple un accès exclusif au bord du terrain où les joueurs s'échauffent avant le match. Cela suscite toujours l'enthousiasme de nos invités, qui ont la chance de voir les joueurs de près.

De plus, notre programme de fidélisation Emirates Skywards offre à nos clients fidèles la possibilité de venir supporter le club à chaque match. Chaque année et tout au long de la saison de football, les membres d'Emirates Skywards peuvent échanger leurs miles contre des places en tribunes ou dans l'Emirates Club, le salon VIP exclusif d'Emirates au sein du Groupama Stadium.

Les entreprises que vous invitez sont-elles clientes pour le fret ou pour les vols commerciaux ?

Nous convions des partenaires commerciaux et des clients tant pour nos opérations de fret que de passagers. En ce qui concerne le fret, Lyon est un marché majeur et représente près de 30 % du fret total que nous transportons depuis et vers



la France. Notre division de fret aérien, Emirates SkyCargo, effectue des rotations régulières pour l'importation et l'exportation de marchandises entre Lyon et Dubaï. En 2020, nous avons transporté environ 7 000 tonnes de marchandises depuis et vers Lyon, composées principalement de fret essentiel, de produits médicaux et pharmaceutiques pendant la crise sanitaire. Nous assurons une connectivité intense pour répondre aux besoins logistiques de nos clients dans la région Auvergne-Rhône-Alpes.

De quels départements viennent ces clients ?

Nos clients viennent de toute la région AURA et certains même de plus loin. Il convient de noter que les deux tiers des voyageurs font escale à Dubaï. Cette tendance à la hausse reflète la popularité croissante de Dubaï comme destination de vacances. La ville est considérée comme une destination sûre et a été l'une des premières villes au monde à obtenir le label « Safe Travels » du Conseil international du tourisme et des voyages. Les voyageurs sont également attirés par Dubaï en raison de sa variété d'expériences de renommée internationale, notamment l'Expo 2020, le plus grand événement jamais organisé au Moyen-Orient, qui se tient jusqu'au 31 mars 2022. Emirates partenaire et transporteur officiel de cet événement offre d'ailleurs à tous ses clients pour chaque billet d'avion acheté, une entrée gratuite d'une journée pour visiter l'Expo 2020 Dubaï.

Qu'est-ce que l'expérience au sein du salon exclusif Emirates Club ?

L'expérience VIP à l'Emirates Club au Groupama Stadium permet à nos invités de vivre l'émotion des matchs dans un cadre exclusif et haut de gamme. Notre salon de 55 m² aux couleurs d'Emirates offre une vue imprenable sur le terrain. Nos invités sont accueillis par deux maîtres d'hôtel dédiés, qui proposent un service de restauration gastronomique pour l'avant-match, la mi-temps et l'après-match, accompagné d'un large choix de boissons, notamment du champagne, de la

bière, du vin et des boissons non alcoolisées. Une prestation complète pour parfaire leur expérience au stade et assister à un moment fort en émotions de football, toujours dans le plus grand respect des gestes barrières et du protocole strict des mesures sanitaires mis en place.

Comment avez-vous décoré ce salon ? Combien de places assises ?

L'Emirates Club accueille jusqu'à 24 invités. Il est décoré aux couleurs de la compagnie pour donner aux invités l'impression d'être à bord d'un avion ou dans les salons Emirates, accessibles pour les voyageurs de Classe Affaires, de Première Classe et les membres Emirates Skywards à partir du statut Gold.

EMIRATES AIRLINE

SIÈGE : DUBAÏ

PRÉSIDENT : SIR TIM CLARK

CEO D'EMIRATES : SON ALTESSE CHEIKH

AHMED BIN SAIED AL MAKTOUM

EFFECTIFS DE LA COMPAGNIE : 39 371

PERSONNES DANS LE MONDE

CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA COMPAGNIE :

5,9MD\$ ENTRE AVRIL ET SEPTEMBRE 2021

ESPRIT CLUB
et les clubs

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

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 ©
18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON
04 78 28 68 18

CHAQUE ENFANT A BESOIN D'UN HÉROS

#MATCHDESHÉROS



LE MATCH DES HÉROS

TEAM
OL LÉGENDES
VS
TEAM
UNICEF

LE 10 MAI À 20H30
AU GROUPAMA STADIUM



ILS NOUS SOUTIENNENT



UNICEF NE CAUTIONNE AUCUNE ENTREPRISE, MARQUE, PRODUIT OU SERVICE



ASSISTEZ AU MATCH ÉVÉNEMENT DANS DES CONDITIONS VIP

LOGE



COCKTAIL DINATOIRE EN AVANT-MATCH,
MI-TEMPS ET APRÈS-MATCH.

- Prestation traiteur premium et serveur dédié
- Cadre chaleureux et exclusif
- Champagnes, Bières, Vins, Spiritueux et Softs
- 1 parking pour 2 personnes

290€
ht la place

CERCLE OL



COCKTAIL DINATOIRE EN AVANT-MATCH,
MI-TEMPS ET APRÈS-MATCH.

- Prestation traiteur premium et gastronomique
- Champagnes, Bières, Vins, Spiritueux et Softs
- 1 parking pour 3 personnes

275€
ht la place

POUR PLUS D'INFORMATIONS : hospitality@ol.fr - 04 81 07 55 14

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



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS