

### CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

#### 18<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Mercredi 6 Janvier  
21h00  
OL - Lens  
Groupama Stadium  
Canal + Sport

#### 19<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 10 janvier  
21h00  
Rennes - OL  
Roazhon Park  
Canal +  
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

#### 20<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Mercredi 20 Janvier  
21h00  
OL - Metz  
Groupama Stadium  
Canal +  
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

### CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

#### 12<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 16 janvier  
20h00  
OL - Reims  
Groupama OL Training Center  
(Date et heure à confirmer)

#### 13<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 23 janvier  
20h00  
Paris FC - OL  
Stade Robert Bobin  
(Date et heure à confirmer)

#### 14<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 6 février  
20h00  
OL - Montpellier  
Groupama OL Training Center  
(Date et heure à confirmer)



**aplicit**  
by NESSEO

## APLICIT : DE LA CAO / CFAO AU BIM

Partenaire de l'OL depuis l'installation au Groupama Stadium, Aplitic fait figure, 15 ans après sa création, de leader régional du numérique dans le monde de la CAO / CFAO.

« A l'origine, lorsque j'ai créé l'entreprise, en 2006, j'étais positionné sur la commercialisation de licences de CAO », rappelle Philippe Derderian, gérant de la société Aplitic. Intégrateur de licences Autodesk dédiées exclusivement au monde de l'industrie, il travaille d'emblée avec les bureaux d'études de groupes industriels. Une première phase qui va se prolonger pendant trois ans, avant que Frédéric Marimpouy, un de ses associés principaux aujourd'hui, le rejoigne en 2009 pour prendre la direction du Groupe Nesseo.

« Ensemble, nous avons constitué le groupe Nesseo, qui réunit Aplitic et une autre société baptisée Iliatis, qui travaille dans le monde du BIM », précise Philippe Derderian. A partir de cette première inflexion dans sa trajectoire, Aplitic élargit ses compétences et son champ d'intervention pour passer à la commercialisation de solutions plus larges, en se spécialisant dans le monde de la CFAO et du BIM. « Mais toujours avec les produits Autodesk », ajoute-t-il.

Une montée en puissance qui se traduit également par la concrétisation d'une opération de croissance externe en 2010, avec le rachat d'une entreprise concurrente, dont le poids et les effectifs (15 personnes) étaient similaires à ceux d'Aplitic. « Nous avons repris la société Team Solutions, qui était bien implantée dans l'ouest et le sud-ouest de la France, avec des agences à Pessac, dans la banlieue de Bordeaux, et Nantes », détaille Philippe Derderian. Depuis, deux nouvelles agences ont été ouvertes à Paris, en 2011, et Toulouse, en 2012, qui assurent une parfaite couverture du territoire national. « Avec ces agences commerciales et

techniques, nous sommes plus proches de nos clients. C'est essentiel, car nous sommes amenés à intervenir fréquemment sur site », précise-t-il.

Répartis dans toute la France, ces clients sont aujourd'hui issus de deux grands univers, qui pèsent pour 50 % chacun dans l'activité globale de l'entreprise. L'industrie, tout d'abord, avec des acteurs de l'agroalimentaire, de l'automobile, de l'ingénierie, de la montagne, de l'aéronautique... Le deuxième groupe réunit des professionnels utilisateurs du BIM : architectes, constructeurs, fabricants de produits qui s'intègrent dans le bâtiment, comme par exemple Legend et Aldes.

Pour prolonger sa croissance, Aplitic envisage aujourd'hui de concrétiser une nouvelle croissance externe. « De préférence en région parisienne, car nous voulons conforter notre présence dans la moitié nord de la France, précise Philippe Derderian. Mais cette fois, nous sommes à la recherche d'une entreprise qui intervient dans un monde de services complémentaire à ce que nous faisons déjà. »

### APLICIT (NESSEO GROUP)

SIÈGE : LYON

GÉRANT ET DIRECTEUR GÉNÉRAL :  
PHILIPPE DERDERIAN

EFFECTIFS : 45 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 13,9 M€

# NSE

## LE PARTENAIRE PROPRETÉ DE L'IMMOBILIER

Partenaire de l'OL depuis l'ouverture du Groupama Stadium, NSE est aujourd'hui solidement implanté sur le marché local du nettoyage. Un quart de siècle après sa création à Lyon, l'entreprise bénéficie d'une notoriété qu'elle doit avant tout à la qualité du service qu'elle fournit.

Arrivé aux côtés de Patrick Roche comme directeur d'exploitation de la société de nettoyage NSE en 2004, Gilles Forner a pris la direction générale de cette PME familiale huit ans plus tard. De nouvelles responsabilités qu'il a mises à profit pour élargir le champ d'intervention de l'entreprise. Tournée à l'origine vers l'immobilier résidentiel, l'entreprise décline aujourd'hui son savoir-faire dans trois univers, qui pèsent d'un poids quasiment identique dans son chiffre d'affaires.

« Nous intervenons tout d'abord dans le nettoyage des parties communes d'immeubles résidentiels, détaille-t-il. Dans ce premier cas de figure, nos interlocuteurs sont des régies. Nous développons également une activité dans les parties communes d'immeubles de bureaux et, là encore, ce sont des régies qui nous sollicitent. Enfin, nous avons une activité de tertiaire pur, mais dans ce dernier cas nous travaillons en direct avec les entreprises dont nous assurons le nettoyage des bureaux. » Une dernière activité qui découle bien souvent de la précédente. « Très fréquemment, en effet, ce sont des entreprises installées dans des immeubles de bureaux où nous nettoyons déjà les parties communes qui font appel à nous », précise Gilles Forner.

Ce mode de développement par bouche-à-oreille résume la stratégie de croissance qu'a adoptée NSE depuis sa création. Pas de grande campagne de communication, pas de positionnement sur les appels d'offres lancés par les grandes entreprises et les administrations... la PME lyonnaise créée par Patrick Roche en 1994 a grandi au fil des années, sans brûler les étapes. « C'est la satisfaction client

qui est notre meilleur relais commercial », indique Gilles Forner.

Pour entretenir cette relation de confiance, le directeur général de NSE a fait le choix de concentrer les interventions de l'entreprise sur le territoire de la région lyonnaise. « Nous réalisons le plus gros de notre activité au cœur de la ville. Néanmoins, sur un axe nord - sud, nous intervenons de Villefranche à Feyzin et d'est en ouest nous couvrons approximativement un territoire qui va de Craonne à Genas », résume-t-il. En déclinant cette stratégie basée sur la proximité, Gilles Forner entend apporter à ses clients un service de qualité. « La proximité est très importante, aussi bien pour les entreprises qui nous font confiance, que pour nos salariés. Nous sommes ainsi en mesure d'assurer un suivi permanent de chaque chantier », précise-t-il.

Longtemps considéré comme une activité secondaire, le nettoyage est aujourd'hui reconnu à sa juste valeur. La crise sanitaire n'est pas sans rapport avec cette prise de conscience. « Les gens sont beaucoup plus attentifs à ce que nous faisons et plus respectueux de notre travail », constate Gilles Forner. Un changement d'image que NSE a également entretenu en mobilisant ses équipes dès la fin du premier confinement, pour permettre aux entreprises clientes de se réinstaller dans leurs locaux en toute sécurité.

Confortée jusque-là sans le secours d'aucune opération de croissance externe, la dynamique de l'entreprise pourrait passer, dans le futur, par une acquisition. En premier lieu pour consolider ses positions dans la région lyonnaise. Mais aussi, pourquoi pas, pour attaquer de nouveaux marchés tout en conservant cette dimension indispensable de proximité. « La Loire et l'Ain sont des départements qui nous intéressent. Pour les aborder nous ne sommes pas fermés à la croissance externe », conclut Gilles Forner.



**NSE SAS**  
**SIÈGE SOCIAL : LYON**  
**PRÉSIDENT : PATRICK ROCHE**  
**DIRECTEUR GÉNÉRAL : GILLES FORNER**  
**EFFECTIFS : 220 PERSONNES (110 ETP)**  
**CHIFFRE D'AFFAIRES : 4,3 M€**

## UN T-SHIRT ÉCORESPONSABLE



Le nouveau T-shirt training OL Veolia joue la carte du circuit court et du respect de l'environnement.

Entièrement conçu en région Auvergne Rhône-Alpes et fabriqué en matière recyclée, le nouveau T-shirt training des joueuses et joueurs de l'OL valorise le savoir-faire régional, soutient l'emploi et l'économie locale. Cette édition limitée est le fruit d'une collaboration entre l'OL, Veolia et Coureur du Dimanche, une start-up Lyonnaise spécialisée dans la confection de vêtements de sports écoresponsables. Fabriqué à partir du recyclage de 12 bouteilles en plastique, ce T-shirt est porteur de sens et peu impactant pour la planète.



Les bouteilles collectées sont triées, lavées, broyées, puis fondues, pour être réduites à l'état de fibres qui, nouées ensemble, donnent un fil recyclé. Ce procédé permet de réduire l'empreinte environnementale du produit : - 94 % d'eau, - 60 % d'énergie et - 32 % de CO<sub>2</sub> par rapport à un textile en polyester classique.

Le fil obtenu est tricoté à Bourgoin-Jallieu pour obtenir un tissu technique recyclé, qui possède toutes les qualités de confort recherchées dans la pratique sportive. Toutes les étapes de fabrication de ce T-shirt s'effectuent dans un périmètre de moins de 100 km autour de la métropole lyonnaise : impression, confection, contrôle qualité, marquages, sérigraphie.

Cette opération s'inscrit dans le cadre du « Partenariat Environnement » qui lie Veolia et l'Olympique Lyonnais, dans le but de construire et déployer un programme ambitieux autour des économies de ressources, de l'écoconception, du réemploi et du recyclage.



Crédits photo : Photographic Works, Commerce de Dinaniche / Fotogramme - Veolia

# REPÈRE

# MARC PILOT

“ NOUS ORGANISONS  
LES FUNÉRAILLES  
EN RESPECTANT  
SCRUPULEUSEMENT LA  
VOLONTÉ DES FAMILLES

”

Passionné de football et supporter de l'OL depuis l'enfance, le gérant des Pompes Funèbres du Rhône a rejoint le club des partenaires du club presque naturellement.

## Comment est née la société des Pompes Funèbres du Rhône ?

Elle a été créée en 2007, suite au rachat de l'activité d'un confrère qui était installé à Villeurbanne et qui mettait un terme à sa carrière professionnelle. Mais je travaillais déjà dans cet univers depuis quelques années, puisque j'avais rejoint l'entreprise de mes parents en 2003. Eux-mêmes avaient repris dans un premier temps l'entreprise de marbrerie de mon grand-père, qui était également située à Villeurbanne, puis mon papa a développé l'activité « Pompes Funèbres », et ils avaient ensuite racheté une autre entreprise de pompes funèbres installée à Mornant. Nous avons depuis 2 ans notre chambre funéraire à Villeurbanne, et une autre à Mornant.

## Concrètement, quel est le rôle exact d'une entreprise de pompes funèbres ?

C'est tout simplement d'organiser et de gérer les funérailles, en proposant un service qui respecte scrupuleusement la volonté des familles. Pour cela, nous les rencontrons bien entendu quand elles sont confrontées à un deuil et nous organisons l'ensemble du déroulement avec elles, de la mise en bière jusqu'à l'enterrement dans un cimetière ou la crémation.

## Aujourd'hui, sur quel territoire travaillez-vous ? Villeurbanne ? Mornant ?

Aujourd'hui, avec ma sœur Aurélie, puisqu'elle travaille à mes côtés, nous intervenons dans tout le département du Rhône. Nous avons toujours notre agence de Villeurbanne, mais nous avons également une agence à Tassin depuis 10 ans. Il ne s'agit pas cette fois d'une reprise, mais d'une création pure. Nous étions convaincus qu'il y avait un potentiel sur ce secteur. Dans notre univers professionnel comme dans beaucoup d'autres, on constate que les gens ont besoin de proximité. Nous sommes également implantés à Saint-Bonnet de Mure, qui est la ville d'origine de notre famille. Enfin, nous avons une agence de Pompes funèbres, marbrerie, et une chambre funéraire à Mornant.

## Est-ce important d'avoir une chambre funéraire ?

Oui de plus en plus, parce que les ehpad, notamment, gardent de moins en moins souvent leurs pensionnaires au décès et de nombreux hôpitaux n'assurent pas ce service. Nous avons donc deux chambres funéraires à Mornant et à Villeurbanne. Nous aurions voulu en installer une également à Tassin, mais pour le moment nous n'avons pas eu l'opportunité de le faire.



## Dans une société où les gens se déplacent de plus en plus souvent et vivent parfois loin de leur région d'origine, ne vous arrive-t-il pas d'intervenir en dehors du département du Rhône ?

Si bien entendu, cela nous arrive assez régulièrement, même si ce n'est pas ce que nous faisons le plus. Il nous arrive de nous déplacer sur tout le territoire national. De la même façon, nous organisons aussi des rapatriements vers des pays étrangers. Par exemple, nous avons organisé un rapatriement vers la Serbie l'année dernière et un autre vers la Bosnie cette année. Lorsqu'il s'agit de pays de l'Union européenne, ce genre de dossier n'est pas d'une complexité extrême, mais quand il faut sortir de ce cadre, le travail administratif est beaucoup plus lourd. Il faut généralement passer par l'ambassade pour finaliser toutes les formalités.

## Au-delà de ces déplacements en dehors de la région lyonnaise, avez-vous le sentiment que les demandes des familles évoluent ?

Oui, c'est même une évidence. Les demandes évoluent fortement au fil des années. Nous avons ainsi un peu plus d'incinérations. Mais c'est très difficile de dire quelles en sont les raisons. Cela peut être lié à des volontés du défunt, à l'évolution du sentiment religieux... En revanche ce n'est plus vraiment pour des raisons de coûts, car les prix sont quasiment identiques.

## La concurrence est-elle importante sur le marché du funéraire ?

Il y a de plus en plus d'entreprises de Pompes Funèbres, donc elle est en forte augmentation. Néanmoins, tout le monde ne peut pas ouvrir un établissement de pompes funèbres. Il y a des règles à respecter. Il faut notamment une autorisation de la préfecture, qu'il faut renou-

veler tous les 5 ans et qui ne peut être accordée qu'à des personnes dont le casier judiciaire est vierge. Ceci étant dit, notre activité n'est pas impactée par une crise quelconque. En revanche, elle n'est pas linéaire. Il y a des périodes de grande intensité et d'autres beaucoup plus calmes, mais nous sommes bien en peine pour expliquer ces variations.

**POMPES FUNÈBRES DU RHÔNE**  
GÉRANT : MARC PILOT  
SIÈGE : VILLEURBANNE  
EFFECTIFS : 5 SALARIÉS

**ESPRIT  
CLUB** BUSINESS

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 AFFICHES ©  
18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON  
04 78 28 68 18

Groupama  
STADIUM

ASSISTEZ EN CONDITIONS **VIP** AU CONCERT ÉVÉNEMENT



2022, de retour des étoiles...

# • SOPRANO •

*Chasseur d'Etoiles Tour*

LE CONCERT ÉVÉNEMENT

**11 JUIN 2022**

**GROUPAMA STADIUM**

— LYON - DÉCINES —

CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



**PRÉSIDENT BOX**



**LOGES**

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / [hospitality@ol.fr](mailto:hospitality@ol.fr)

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

  

   

PARTENAIRES MAJEURS

 

PARTENAIRES PREMIUM

     
   

FOURNISSEURS OFFICIELS