## ESPRIT CLUB OL OL BUSINESS TEAM NOVEMBRE 2022 OL / NICE

# 4.83

#### CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

#### 16<sup>èME</sup> JOURNÉE

Mercredi 28 décembre 19h00 Brest - OL Stade Francis Le Blé Prime Video (Date, heure et diffuseur à confirmer)

#### 17ème JOURNÉE

Dimanche 1er janvier 19h00 OL – Clermont Groupama Stadium Prime Video (Date, heure et diffuseur à confirmer)

#### 18ème JOURNÉE

Mercredi 11 janvier 19h00 Nantes - OL Stade de la Beaujoire Prime Video (Date, heure et diffuseur à confirmer)

## CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

#### 8<sup>èME</sup> JOURNÉE

Dimanche 20 novembre 16h00 OL – Le Havre Stade Gérard Houiller GOLTC

#### 9<sup>èME</sup> JOURNÉE

Samedi 26 novembre 14h30 Paris FC - OL Stade Robert Bobin (Date et heure à confirmer)

#### UWCL

#### 3<sup>èME</sup> JOURNÉE

Jeudi 24 novembre 18h45 Zurich - OL Wefox Arena



### MAIER: HORLOGER ET JOAILLIER DE LUXE

Alors qu'elle fêtera l'année prochaine le 25ème anniversaire de la boutique MAIER Horloger, la famille Maier vient d'ajouter deux nouveaux joyaux à sa couronne. Un cocon chaleureux exclusivement réservé à l'enseigne milanaise POMELLATO, tout d'abord. Et un nouvel écrin luxueux entièrement dédié à ROLEX.

Amoureuse des articles de luxe, qu'elle se plait à mettre en valeur dans ses boutiques depuis 1998, la famille Maier continue de décliner sa passion pour le beau et les produits d'exception dans les rues de la Presqu'Ile. Des montres et des bijoux de prestige, qu'elle dévoile au cœur du triangle d'or lyonnais. Véritable ambassadrice des produits de luxe entre Paris, Genève et la Côte d'Azur, la famille Maier a progressivement étoffé son offre, en ajoutant un goût très sûr pour la joaillerie à une connaissance quasi encyclopédique de l'horlogerie.

Une montée en puissance progressive, assurée marche après marche, en se gardant bien de brûler les étapes. La famille Maier a ainsi laissé passer 10 ans avant d'ajouter à MAIER Horloger une boutique ROLEX, installée place des Jacobins en 2008. Après ces deux premiers succès, la famille Maier décide d'accélérer le rythme, avec l'ouverture de MAIER Vintage en 2010, puis de MAIER Joaillier en 2012. Après une nouvelle période de six années consacrées exclusivement au développement de chaque boutique, la dynamique est relancée en 2018. Tout d'abord avec l'ouverture d'une boutique FRED, puis d'un espace Cartier en décembre 2019 au sein de MAIER Joaillier et, enfin, d'une boutique BREITLING et d'une boutique TAG HEUER en 2020.

Toujours en quête de nouveaux projets pour habiller de luxe les rues de Lyon, la famille Maier sait déjà à ce moment-là que la marche en avant n'est pas terminée. Bien loin de là. En ouvrant cette année une boutique exclusivement réservée à l'enseigne milanaise POMELLATO et un nouvel écrin luxueux entièrement dédié à ROLEX, elle vient donc de sertir deux nouvelles pierres pour enrichir sa collection. Avant, sans doute, de mener à terme d'autres projets.

De nouvelles étapes que Jean-Louis Maier, le fondateur de l'entreprise, franchira avec ses trois enfants, qui l'ont rejoint dans l'aventure entrepreneuriale au fil des années. Laura, sa première fille il y a 15 ans, puis son fils Arthur il y a 7 ans et, enfin, Margaux sa plus jeune fille il y a 5 ans. Aussi passionnés que leur père, ils entendent bien prolonger avec lui la saga de la famille Maier, initiée il y a maintenant près de 25 ans, en mettant eux aussi, au cœur de leur démarche, une certaine idée du beau.

#### MAIER HORLOGER JOAILLIER

CRÉATION: 1998

PRÉSIDENT:

JEAN-LOUIS MAIER

SIÈGE SOCIAL: LYON

EFFECTIFS: 65 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES: 40 M€

9 BOUTIQUES:
MAIER HORLOGER,
MAIER JOAILLIER,
MAIER VINTAGE,
BOUTIQUE ROLEX,
BOUTIQUE FRED,
BOUTIQUE BREITLING,
BOUTIQUE TAG HEUER,
BOUTIQUE POMELLATO,
BOUTIQUE JAEGER LECOULTRE

WWW.MAIER.FR



## Une nouvelle adresse lyonnaise prestigieuse pour ROLEX

Après l'inauguration en 2008 d'une première boutique exclusivement dédiée à ROLEX au cœur de la Presqu'Ile, la famille Maier offre cette année un nouvel écrin à la prestigieuse marque Suisse, dont elle est l'une des plus fidèles partenaires.

Depuis bientôt 15 ans, la famille Maier a fait de sa boutique ROLEX de la place des Jacobins une adresse incontournable pour tous les passionnés de montres d'exception. Une belle histoire, qu'elle a décidé de poursuivre à partir de cette année dans une nouvelle boutique. Toujours au cœur du prestigieux Carré d'or lyonnais, cet écrin prend place rue du président Edouard Herriot, dans un splendide immeuble ouvragé datant de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Son impressionnante facade d'angle en pierre locale de Villebois a été travaillée comme des cannelures, évocation de l'iconique lunette de modèles classiques de ROLEX.

Au rez-de-chaussée, les visiteurs sont désormais accueillis par un comptoir en travertin surmonté d'un stucco, pièce unique créée par les architectes d'Interior Design de ROLEX, qui reprend le motif du haut relief du Grand Hôtel-Dieu, illustration du lien entre la manufacture horlogère et la capitale des Gaules. Habillée de matériaux sélectionnés et mis en œuvre avec soin, la boutique propose ensuite plusieurs zones distinctes sur plus de 200 m².

Après l'espace de réception à l'ambiance minérale, avec une pierre omniprésente, les visiteurs sont invités à longer une paroi en lattis de noyer pour accéder à un espace de vente plus feutré. Confortablement installés sur une grande banquette en velours, ils peuvent alors découvrir les montres de la marque dans un cadre intime et convivial. Ils peuvent également déposer leur montre au comptoir d'accueil du service après-vente, derrière lequel un stucco de mouvement horloger évoque le savoir-faire de la marque Suisse, toujours animée par la recherche de l'excellence et de la qualité.

C'est désormais dans cet écrin élégant et moderne que l'équipe MAIER propose un large éventail de montres Oyster Perpetual et Cellini. Toutes bénéficient de la certification Chronomètre Superlatif spécifique à ROLEX, qui s'accompagne d'une garantie internationale de cinq ans. Fidèle à l'esprit de perfection et d'excellence insufflé par Hans Wilsdorf, le fondateur de la marque, l'atelier d'horlogerie installé à l'étage de cette nouvelle boutique s'assurera que toutes les montres puissent être entretenues de la meilleure des manières. « Elles peuvent ainsi être transmises d'une génération à la suivante et vivre plusieurs vies », indique lean-Louis Maier.

Pour assurer ce service irréprochable, l'atelier s'adossera sur l'expertise d'horlogers spécialement formés par la marque. Installés sur quatre postes de travail équipés des outils les plus performants, dont un appareil permettant d'éprouver l'étanchéité des montres jusqu'à 3 900 mètres de profondeur, ils sont en mesure d'effectuer différents types

d'opérations dans le respect des standards imposés par ROLEX, garantissant ainsi les performances de toutes les montres au fil du temps.

« Tous les matériaux de cet atelier de 72 m² ont été sélectionnés et mis en œuvre avec le même soin que pour l'ensemble des espaces du rez-de-chaussée, précise encore Jean-Louis Maier. Qu'il s'agisse de l'accueil et du conseil au client, ou de la prise en charge d'une montre par le centre de service ROLEX, tout concourt à faire de chaque visite dans cette nouvelle boutique une expérience intimiste et privilégiée au cœur de l'univers de la marque. »



## ESPRIT CLUB OL OL BUSINESS TEAM NOVEMBRE 2022 OL / NICE



#### CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

#### 16<sup>èME</sup> JOURNÉE

Mercredi 28 décembre 19h00 Brest - OL Stade Francis Le Blé Prime Video (Date, heure et diffuseur à confirmer)

#### 17ème JOURNÉE

Dimanche 1er janvier 19h00 OL – Clermont Groupama Stadium Prime Video (Date, heure et diffuseur à confirmer)

#### 18<sup>ème</sup> JOURNÉE

Mercredi 11 janvier 19h00 Nantes - OL Stade de la Beaujoire Prime Video (Date, heure et diffuseur à confirmer)

## CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

#### 8<sup>èME</sup> JOURNÉE

Dimanche 20 novembre 16h00 OL – Le Havre Stade Gérard Houiller GOLTC

#### 9<sup>èME</sup> JOURNÉE

Samedi 26 novembre 14h30 Paris FC - OL Stade Robert Bobin (Date et heure à confirmer)

#### UWCL

#### 3<sup>ème</sup> JOURNÉE

Jeudi 24 novembre 18h45 Zurich - OL Wefox Arena



### IN VINO VERITAS NE CRAINT PAS L'IVRESSE DU SUCCÈS

Créée à l'automne 2021, la société installée à Belleville-en-Beaujolais a rejoint, un an plus tard, le rang des partenaires de l'OL, avec l'ambition de proposer une nouvelle conception des réunions professionnelles.

À partir de leur connaissance et de leur passion pour le vin, Ugo Guillon, Jules Durand et Artus Gaget ont imaginé un projet entrepreneurial qu'ils déclinent depuis quelques mois au Groupama Stadium. Baptisée In Vino Veritas, leur société a inventé une nouvelle approche de la location d'espaces aux entreprises. « Nous invitons les dirigeants à sortir des cadres conventionnels de la traditionnelle réunion professionnelle, en leur proposant d'organiser ces événements dans des lieux atypiques, expliquentils. Et pour mettre en scène notre offre, nous avons décidé de la décliner autour de la thématique du vin. » Concrètement, les entreprises clientes louent en réalité... une cave à vin, qui est installée dans un lieu d'exception. Démarrée l'année dernière à la Tour Montparnasse, où les dirigeants d'In Vino Veritas avaient pris possession d'un espace offrant une vue à 180° sur tout Paris, l'aventure se poursuit depuis le mois de septembre dans une loge du Groupama Stadium.

« Notre concept repose sur un modèle très simple : nos clients sont accueillis dans notre loge, où nous mettons à leur disposition une cave à vin pouvant abriter une cinquantaine de bouteilles », précisent-ils. Par contrat, In Vino Veritas leur fournit six bouteilles par mois. Les entreprises clientes sont ensuite libres de remplir leur cave en amenant leurs propres bouteilles, ou en les achetant parmi celles que l'entreprise propose sur sa carte. « Nous avons plus de 2 000 vins issus de tous les terroirs, y compris de l'étranger », ajoutent les trois assoriés

Avec cette formule, In Vino Veritas permet donc à ses clients d'organiser leurs réunions professionnelles en amont des matchs de l'OL, puis de regarder la rencontre tout en découvrant de nouveaux vins. Ils ont ainsi un accès privilégié au Groupama Stadium tout au long de l'année, en s'acquittant de la location de leur cave à vin par paiements mensuels. « Comme nous voulons également faciliter la mise en relation des entreprises, chaque client dispose de 2 à 4 places dans notre loge, qui peut accueillir 12 personnes. Nous réunissons ainsi entre 3 et 4 entreprises différentes, chacune louant sa propre cave à vin, qui peuvent se rencontrer et échanger dans un cadre atypique et une ambiance conviviale. »

Convaincus que le sport est le meilleur vecteur pour développer leur offre, les trois associés envisagent le Groupama Stadium comme le véritable point de départ de leur avenir entrepreneurial. « Dans un futur proche, nous allons essayer d'implanter nos caves à vin de façon éphémère sur de grands rendez-vous qui sont organisés en France : Roland Garros, Grand Prix de Monaco... », confirment-ils. Avant d'ouvrir d'autres portes en conclusion : « Un événement Premium comme la Fashion Week pourrait également accueillir notre modèle. »

#### **IN VINO VERITAS**

DIRIGEANTS: JULES DURAND,
UGO GUILLON ET ARTUS GAGET
SIÈGE: BELLEVILLE-EN-BEAUJOLAIS
EFFECTIFS: 3 PERSONNES
WWW.LESCAVESIVV.COM
INSTAGRAM: IVV\_INVINOVERITAS

## **HELGEN:** UN SAVOIR-FAIRE UNANIMEMENT RECONNU

Établissements Helgen s'est imposée progressivement sur le marché second œuvre, auprès d'une clientèle comprenant à la fois des professionnels et des particuliers.

Plus de 60 ans après sa création par René Helgen, le grand-père de l'actuel dirigeant, la société des Établissements Helgen continue de se développer, sans renier les valeurs qui la portent depuis l'origine. Spécialisée dans la plâtrerie, la peinture, les revêtements de sols souples, les faux plafonds et l'isolation par l'intérieur, l'entreprise s'est fait une réputation de qualité à laquelle Damien Helgen, aux commandes depuis 2021, n'entend pas déroger. « Nous sommes labellisés RGE Qualibat », souligne-t-il. Installée à Villeurbanne, où elle emploie une quinzaine de salariés, cette PME familiale travaille aussi bien pour le compte de clients particuliers que pour des entreprises de tous secteurs d'activité : hôtellerie, services, tertiaire, industrie... « La clientèle professionnelle représente aujourd'hui plus de 70 % de notre chiffre d'affaires », précise Damien Helgen. Avant d'aiouter : « La pérennité de l'entreprise montre que nous savons nous adapter à notre temps, notamment sur les questions environnementales et techniques. Nos chantiers respectent des valeurs écologiques, comme l'utilisation de matériaux durables et de qualité, ainsi qu'un traitement des déchets rigoureux et agrémenté. »

Bien que fermement attachés à leurs racines villeurbannaises, les Établissements Helgen se sont depuis bien longtemps affranchi des frontières locales et même régionales. « Nous intervenons dans la France entière. confirme le dirigeant. Et même si la région Rhône-Alpes reste notre terrain de jeu favori, certains de nos clients nous demandent de les suivre pour des projets qu'ils mènent dans tout le pays, voire à l'étranger. Nous sommes notamment intervenus en Allemagne. »

Portée par une très forte dynamique. l'entreprise a enregistré une croissance importante au cours des deux dernières années. Son chiffre d'affaires a bondi de 30 % durant cette période, passant de 2 à 3 M€. « Nous avons renforcé nos équipes, aussi bien sur le terrain que dans les bureaux, et fait la conquête de nouveaux clients », confirme Damien Helgen.

Une montée en puissance qu'il entend bien prolonger à l'avenir, tout en consolidant dans un premier temps les acquis récents. « Comme l'immense majorité des entreprises actuellement, nous avons du mal à trouver des collaborateurs pour accompagner notre développement. Néanmoins cela ne nous empêche pas de croître, en faisant appel à des intérimaires et des sous-traitants. Nous avons d'ailleurs 3 ou 4 intérimaires qui travaillent avec nous en permanence », fait-il remarquer.

Tout en s'attachant à digérer la croissance enregistrée au cours des deux derniers exercices, Damien Helgen veut dans le même temps conforter ses positions en élargissant encore le cercle de ses clients. Un objectif qu'il essaiera notamment d'atteindre en



développant son réseau dans les salons du Groupama Stadium. « J'aime le sport et j'avais envie de rejoindre le club des partenaires de l'OL depuis deux ou trois ans, raconte-t-il. Les résultats de l'entreprise m'ont amené à sauter le pas cette année et si cela nous permet de renforcer notre notoriété et d'entrer en contact avec de nouveaux partenaires nous le ferons volontiers. »

Il assure cependant que ce n'est pas uniquement pour assurer ce travail de réseautage qu'il s'est engagé aux côtés de l'Olympique Lyonnais. « L'idée première reste de passer des

moments agréables. Je ne suis pas ce que l'on appelle un supporter inconditionnel, mais je prends plaisir à suivre les matchs de l'OL dans un cadre aussi convivial que le Groupama Stadium. Et puis, cela me permet de faire plaisir à des clients et à mes salariés », conclut-il.

**ÉTABLISSEMENTS HELGEN GÉRANT: DAMIEN HELGEN** SIÈGE: VILLEURBANNE **EFFECTIFS: 15 PERSONNES** CHIFFRE D'AFFAIRES: 3 M€

### FAITES LE PLEIN D'ÉMOTIONS AU GROUPAMA STADIUM!

La trêve imposée à la Ligue 1 par la Coupe du Monde de Football va bousculer le calendrier, mais le Groupama Stadium vibrera au rythme des matchs de l'équipe de France.

Le calendrier des clubs de football n'a jamais été aussi chamboulé! Organisée au Qatar du 20 novembre au 18 décembre, la Coupe du Monde de Football 2022 s'insère en plein milieu du championnat de Ligue 1. Une première historique, que les équipes d'OL Business Team vous proposent de vivre au Groupama Stadium. en rassemblant vos collaborateurs et en récompensant vos équipes dans un cadre exceptionnel autour d'un événement sur-mesure.

Que ce soit pour un séminaire, un team building ou un Afterwork, nos équipes se mettent à votre disposition pour que cet événement footballistique rime avec

Réservez dès maintenant les matchs de l'équipe de France :

France-Australie 22 novembre à 20h00 France-Danemark 26 novembre à 17h00

France Tunisie 30 novembre à 16h00

L'assurance de vivre un rendez-vous incontournable et de faire le plein d'émotions au Groupama Stadium!





## YOHAN LILIENFELD

66

#### DÉPOUSSIÉRER LE CONCEPT DE LA VENTE D'AUTOMOBILES D'OCCASION

99

Partenaire de l'OL depuis cette saison, autant par passion que pour développer sa notoriété et son réseau, My Car Advisor revisite depuis deux ans la vente de voitures d'occasion. Son co-fondateur revient sur cette jeune histoire.

#### Quand avez-vous créé My Car Advisor et avec quelle ambition ?

La création de l'entreprise remonte au mois d'août 2020, avec l'ouverture d'un premier site à Décines. Nous en avons inauguré un second à Marcilly d'Azergues au mois de décembre 2021. Nous sommes positionnés sur le marché de la voiture d'occasion, avec un cœur de cible sur les véhicules Premium. Nous proposons donc des voitures haut de gamme, récentes, dans des catégories de prix élevé, à usage plutôt sportif. Nous avons notamment une quarantaine de Porsche à la vente, mais aussi des Ferrari, des Lamborghini, des BMW... Leurs propriétaires sont aussi bien des particuliers que des entreprises.

#### En quoi vous distinguez-vous des autres acteurs du marché?

En premier lieu par la flexibilité de la formule que nous proposons. Nos clients peuvent opter pour une solution de dépôt - vente traditionnelle ou bien pour une formule d'intermédiation. D'autre part, nous pouvons exposer les véhicules dans l'une de nos deux agences, ou bien les clients peuvent les conserver tant qu'il n'y a pas d'acheteur potentiel. En fait, nous avons la volonté de dépoussiérer le concept du dépôt vente automobile. C'est une activité qui existe déjà, mais les voitures sont stationnées sur des parkings en extérieur, alors que chez My Car Advisor elles sont exposées dans de véritables concessions. Nous avons d'ailleurs norté une attention toute particulière à nos concessions de Décines et Marcilly d'Azergues, qui totalisent 600 m² chacune. Nous avons engagé de gros moyens dans la transformation et l'aménagement des bâtiments que nous occupons. Nous avons des show-room d'exposition très qualitatifs, avec des éclairages qui mettent vraiment les voitures en valeur. Il en va de même pour les bureaux dans lesquels nous recevons nos clients.

#### Mais n'est-ce pas plus avantageux de vendre en direct?

La réponse est clairement : non ! Premièrement parce que nous sécurisons l'opération et parce que la durée du mandat est flexible. C'est le client qui la détermine. Ensuite, parce que nous apportons une palette de services unique. D'ailleurs personne sur le marché ne propose autant de prestations. Par exemple, nous prêtons un véhicule à nos clients lorsque nous devons présenter le leur pour réaliser une vente. Enfin, parce que nous leur offrons une visibilité sans égale. Nos voitures sont diffusées sur six sites d'annonces : Le Bon Coin, La Centrale, L'Argus, Le



Parking, annoncesautomobiles.com, vroomiz.fr, ce qui nous assure une diffusion à l'échelle européenne. Car, si nos vendeurs sont régionaux, nos acheteurs en revanche sont nationaux, voire européens. Nous avons vendu des voitures en Belgique, en Espagne, en Allemagne...

#### Comment cela se fait-il?

Il y a une véritable pénurie sur le marché de l'occasion des véhicules Premium et aujourd'hui les acquéreurs potentiels ne vont plus chercher leur voiture dans le garage de proximité. Grâce à internet, ils ont accès à une offre beaucoup plus large. C'est d'ailleurs cette diffusion à très large échelle qui nous permet de vendre plus vite. En moyenne, une vente se concrétise en 3 à 4 semaines.

#### Mais n'est-ce pas plus simple finalement de faire reprendre sa voiture par le professionnel auprès de qui on achète un véhicule neuf?

Plus simple, mais moins intéressant pour le client, car une reprise se concrétise toujours en dessous de la valeur du marché, alors que nous vendons toujours au prix marché, voire au-dessus. Nous voulons donc être une alternative à la reprise. Avec My Car Advisor, le client définit le prix qu'il souhaite tirer de la vente et nous appliquons un forfait de commission qui s'ajoute à ce prix. Ce forfait est bien entendu calculé en fonction du prix du véhicule.

#### Votre formule est donc intéressante pour le vendeur, mais moins pour l'acquéreur, qui a tout intérêt à acheter en direct?

Pas du tout, l'acquéreur trouve aussi son intérêt. À commencer par la sécurité de l'opération. Il achète à un professionnel et dispose d'une garantie dont la période peut aller de 12 à 48 mois. D'autre part, nous proposons divers modes de financement qu'un particulier ne lui offrira pas. Enfin, il y a la richesse de l'offre que j'évoquais précédemment. C'est pour toutes ces raisons que nous touchons en moyenne 70 % de clients en plus qu'un particulier vendant sa voiture en direct.

#### Quels sont vos objectifs pour l'avenir?

A terme, nous envisageons d'ouvrir d'autres agences dans toute la France. Mais dans un

premier temps nous allons essaver d'asseoir solidement nos positions dans la région. Pour cela et pour assurer notre développement, nous avons créé il y a un an une deuxième marque, qui s'appelle Car Deal By MCA. Nous abordons cette fois le marché des voitures plus généralistes, c'est-à-dire avec des prix à la portée de tout le monde, mais en reprenant exactement la même formule, aussi bien pour la présentation de l'offre que pour sa vente. Nous avons ouvert deux agences spécifiques, qui sont situées au même endroit que les agences My Car Advisor, mais dans d'autres bâtiments. Ainsi, nous pouvons proposer 100 % des gammes de véhicules qui sont disponibles sur le marché. À ce jour, en cumulant les ventes, nous avons déjà réalisé plus de 1 000 opérations.

MY CAR ADVISOR
DIRIGEANTS: YOHAN LILIENFELD ET
ARNAUD RUSSO
SITES: DÉCINES ET MARCILLY D'AZERGUES
EFFECTIFS: 10 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES: 7,5 M€

#### ESPRIT CLUB



DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

OL-MEDIA
VIRGINIE ADNET
10 AVENUE SIMONE VEIL
69150 DÉCINES
VADNET@OL-FR

MAQUETTE VITAL CROVILLE

RÉALISATION & RÉDACTION
TOUT LYON ©
18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON
04 78 78 68 18

## Groupama — STADIUM

## ASSISTEZ EN CONDITIONS VIP AUX CONCERTS ÉVÉNEMENTS







MUSE: 15 JUIN 2023



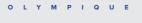
MYLÈNE FARMER: 23, 24 JUIN 2023

## CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



**POUR PLUS D'INFORMATIONS** 

04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr





IYONNAIS









## **POMELLATO**

## fait souffler un air d'Italie sur la Presqu'Ile

Unique par la personnalité qu'il confère à ses créations, le joaillier milanais POMELLATO s'installe au 97 rue du Président-Edouard-Herriot. Une nouvelle pierre de prestige dans la galaxie MAIER.

Fondée en 1967 à Milan, la Maison POMELLATO tient une place à part dans l'univers de la joaillerie. Héritier d'une tradition familiale d'orfèvrerie, Pino Rabolini, son fondateur, a été le premier à introduire la philosophie du prêt-à-porter dans le monde du bijou, en attribuant à la marque une identité forte et distinctive. Une singularité que la famille Maier entend bien mettre en valeur dans la boutique qu'elle a inaugurée cet été au cœur la Presqu'Ile. À l'image du « flagship » de Milan, le design de cette nouvelle adresse prestigieuse reprend tous les codes de la Maison, à travers les couleurs et les formes inspirées de ses créations iconiques, Nudo ou encore Iconica. Unique par la personnalité et le style de ses créations, aux assortiments de pierres, formes et couleurs sans pareille, POMELLATO fait de chaque nouvelle collection un monument de créativité, que transcende un ennoblissement artisanal toujours irréprochable. C'est en respectant ces valeurs, que POMELLATO s'est imposé dans monde entier, devenant le cinquième joaillier d'Europe et l'un des acteurs clés de tout le

Reconnu comme précurseur d'un « Nouveau Luxe » et créateur de tendances, POMELLATO crée des collections faites main, n'utilisant que de l'or responsable dans un souci d'engagement permanent en faveur du développement durable. Le joaillier milanais s'engage parallèlement à œuvrer pour la sauvegarde d'un artisanat d'excellence. Autant d'engagements qui se retrouvent aujourd'hui dans ses créations. Anticonformiste par nature, POMELLATO n'a jamais cessé d'affirmer son identité à travers son image publicitaire : un kaléidoscope parlant d'indépendance, de force et d'inclusivité et se focalisant sur les femmes et leur personnalité.





#### Une nouvelle collection

Aux bijoux de la sublime collection de haute joaillerie POMELLATO, qui conjuguent un savoir-faire traditionnel et un design innovant avec les pierres précieuses les plus audacieuses du monde, le joaillier milanais vient d'ajouter une nouvelle collection. Baptisée Gioia, elle évoque un paysage imaginaire, où la nature n'est jamais statique ou décorative, mais sensationnelle depuis les premiers rayons du soleil jusqu'aux mystères de la nuit. « Avec La Gioia, nous avons souhaité créer des bijoux organiques, qui épousent les mouvements du corps en le parant d'or, de pierres, de couleurs et de lumière, tout en faisant épanouir des émotions à fleur de peau », raconte Vincenzo Castaldo. directeur de la création.





## **MAIER ET JAEGER-LECOULTRE**

## le mariage de deux expertises

En se rapprochant au milieu de l'été dernier, les deux Maisons ont créé les conditions d'un rayonnement encore plus fort pour le manufacturier suisse, au cœur du Carré d'Or lyonnais.

Depuis cette année, les collections JAEGER-LECOULTRE s'appuient sur le savoir-faire des équipes de la famille Maier pour se dévoiler aux lyonnais. Un clin d'œil à tous ceux qui apprécient le souci du détail et de la précision qui caractérise la marque née dans le Jura suisse, tout autant que le goût de l'excellence et de la belle mécanique qui anime l'horloger et joaillier lyonnais. Guidées par une vision commune, les deux enseignes joueront de leur complémentarité pour porter au plus haut l'inventivité séculaire et la technicité irréprochable dont JAEGER-LECOULTRE peut s'enorgueillir. Fruits d'un savoir-faire unique et de cinq années de R&D en moyenne, toutes les montres du manufacturier suisse sont assemblées à la main, de A jusqu'à Z. Parfait équilibre entre tradition et modernité, chacune possédant un mouvement spécifique dédié, « elles symbolisent

cet objet luxueux que les gens se plaisent à offrir pour célébrer un événement particulier », glisse Jean-Louis Maier. Symbole de cette quête d'excellence, la Reverso, modèle iconique de la marque, se réinvente encore aujourd'hui. La nouvelle Reverso Tribute Duoface Calendar préserve l'esprit légendaire de la Reverso originale de 1931, tout en intégrant des codes esthétiques contemporains. Contrairement au verso, résolument contemporain, avec un design entièrement revisité, caractérisé par de nouveaux index, le recto arbore un calendrier complet à l'affichage classique, ainsi que les phases de lune dans le plus pur respect de la tradition. Cette nouvelle Reverso Tribute Duoface Calendar est également accompagnée de deux bracelets imaginés par Casa Fagliano. Grâce à ces derniers et à la boucle interchangeable, le porteur peut passer en toute simplicité d'un modèle en cuir de veau à un bi-matière.

Dans le même esprit, le modèle résolument féminin de la Reverso Duetto Small dévoile deux visages, grâce à deux cadrans animés par le même mouvement, mais disposés dos à dos. Arborant ainsi une face classique et une face plus originale, qui éblouit avec les trois godrons emblématiques de la collection, ils sont sublimés par deux rangées de diamants.

## **MAIER JOAILLIER**

habille les femmes aux couleurs de l'arc en ciel

Aux côtés des signatures les plus prestigieuses de la joaillerie française, MAIER Joaillier propose depuis trois ans une collection prestigieuse créée par ses propres équipes.

Comme le souligne volontiers Laura Maier, « il y a un véritable phénomène de mode sur les couleurs, que ce soit dans l'horlogerie ou la joaillerie. Les femmes n'ont jamais autant porté de pierres de couleurs qu'aujourd'hui et n'ont jamais pris autant de plaisir à les mélanger. »

En réponse à cette demande, MAIER Joaillier a décidé de créer une collection unique aux couleurs de l'arc en ciel, qui est présentée dans la boutique de la rue du Président Edouard Herriot, mais aussi au Groupama Stadium. Un clin d'œil à l'équipe féminine de l'OL, qui dispute

dans cette enceinte ses rencontres de Champions League et ses plus gros matchs de Division 1 Arkema.

Installée dans la President Box, une élégante vitrine présente cette collection qui compte une quinzaine de modèles : rivière en bracelet, collier, bagues simples ou croisées et de différentes tailles. Avec à chaque fois de l'or rose ou de l'or blanc comme support, sur lequel des saphirs de couleur sont sertis. Cette collection exclusive MAIER Joaillier s'enrichira de nouveaux modèles. « Car il n'y a pas de limite à la créativité de nos joailliers », conclut Laura Maier.

