

**CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS****23<sup>e</sup> JOURNÉE**

Vendredi 23 février  
21h00  
Metz - OL  
Stade Saint-Symphorien  
Prime Video

**24<sup>e</sup> JOURNÉE**

Dimanche 3 mars  
20h45  
OL - Lens  
Groupama Stadium  
Prime Video

**25<sup>e</sup> JOURNÉE**

Dimanche 10 mars  
15h00  
Lorient - OL  
Stade du Moustoir  
Prime Video  
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

**COUPE DE FRANCE****¼ DE FINALE**

Mardi 27 février  
20h45  
OL - Strasbourg  
Groupama Stadium  
Bein Sport  
et France Télévision

**CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA****16<sup>e</sup> JOURNÉE**

Dimanche 3 mars  
21h00  
Dijon - OL  
Stade Gaston Gérard

**17<sup>e</sup> JOURNÉE**

Vendredi 15 mars  
21h00  
OL - Fleury 91  
GOLTC  
Canal +

**WCL****¼ DE FINALE**

Mardi 19 mars  
21h00  
Benfica Lisbonne - OL  
Estado da Tapadinha  
DAZN



## VIP LIMOUSINE FRANCE ROULE VERS UNE NOUVELLE CROISSANCE

Partenaire de l'OL depuis cette année, cette entreprise spécialisée dans le transport premium propose des solutions haut-de-gamme, qu'elle adapte aux attentes de ses clients nationaux et internationaux.

Un peu moins de 20 ans après sa création par Martial Laurendeau, VIP Limousine France revendique une notoriété à la hauteur des prestations proposées. Spécialisée dans le transport premium, l'entreprise a vu le jour au moment de l'atterrissage de l'aviation d'affaires à Grenoble. « Elle a depuis largement débordé du cadre de l'aéroport isérois », confirme son président.

Pour développer son activité, l'entreprise dispose de deux bases à Lyon et Megève, qui lui permettent de rayonner sur la région Rhône-Alpes et sur le bassin genevois, et s'appuie sur un parc de 27 véhicules haut-de-gamme. « Nous sommes propriétaires de tous nos véhicules et nous avons réinvesti massivement cette année pour proposer des véhicules de dernière génération », précise Martial Laurendeau.

Dans cette flotte à la robe invariablement noire, VIP Limousine France propose en premier lieu des Mercedes Classe S. « C'est le véhicule le plus prestigieux dont nous disposons. Le confort absolu », affirme le dirigeant. L'entreprise propose également des Mercedes Classe V, un van de sept places, équipé en salon, qui est aujourd'hui le véhicule le plus souvent demandé. « Nous avons ensuite des berlines plus classiques : Lexus ES 300h et Peugeot 508, à destination des entreprises souhaitant des véhicules plus discrets avec le même niveau de service. Enfin, nous proposons aussi des Mercedes Sprinter. Ce sont des minibus de 15 places équipés et personnalisés de A à Z, avec intérieur blanc, machine à café, table de jeu, télévision... pour accueillir les groupes », complète-t-il.

L'ensemble de ces véhicules, habillés de cuir blanc

ou noir, intègrent en outre toute une palette de services associés : bouteille d'eau, wifi intégrée, les lotions hydroalcooliques, serviettes rafraîchissantes, chargeurs de téléphone... Avec une offre basée sur les standards de l'aviation privée, l'entreprise a fait de la clientèle business son cœur de cible. Elle compte cinq principaux segments de clientèle : aviation d'affaires, hôtels de luxe et palace 5\*, agences immobilières très haut de gamme, agences de voyages avec des services premium, et corporate.

Pour accueillir cette clientèle haut de gamme, VIP Limousine France recrute de véritables chauffeurs de maître, tous au moins bilingues français - anglais. Portant toujours costume - cravate, ils sont toujours salariés de l'entreprise, afin de conserver le même niveau de qualité. VIP Limousine France assure notamment une réactivité sans équivalent, en trouvant une solution dans les 10 à 15 minutes qui suivent la prise de contact. Fort de ces multiples atouts, l'entreprise n'a pas cessé de progresser depuis sa création.

Pour franchir un nouveau cap, Martial Laurendeau va enrichir son offre. De très beaux projets sont en train d'émerger. Tout en gardant notre expertise dans le transport, nous allons proposer plus de services associés, pour répondre à la demande de nos clients. À partir de septembre, nous allons donc proposer des expériences exclusives partout en France », indique-t-il.

**VIP LIMOUSINE**

SIÈGE SOCIAL : VALENCIN

PRÉSIDENT : MARTIAL LAURENDEAU

EFFECTIFS : 20 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 2,5 M€

REPORTAGE

# ANALYSE

## DIGICONTACTS

UN SPÉCIALISTE RECONNU DES SOLUTIONS DE RELATION CLIENTS

Plus connue à l'international qu'au niveau local, la société présidée par Erwan Desvergnès a rejoint le club des partenaires de l'OL cette année pour renforcer sa visibilité sur son bassin d'activité.

Créé en 2007, digiCONTACTS s'est progressivement imposé en acteur de référence sur le marché du développement de logiciels spécialisés dans la relation clients. Et paradoxalement, bien qu'elle soit née dans l'agglomération lyonnaise, l'entreprise s'est exclusivement déployée loin de ses bases. Y compris à l'international, où elle a réalisé l'année dernière 60 % de son chiffre d'affaires. Pour cela, digiCONTACTS a tissé sa toile en s'appuyant sur son expertise et sur le bouche-à-oreille, qui reste le principal vecteur de son développement commercial.

« Nos clients sont installés partout en Europe et pratiquement dans la totalité des pays d'Afrique, en revanche nous n'avons aucun client dans la région lyonnaise », confirme Erwan Desvergnès, le dirigeant fondateur de l'entreprise. Cette forte présence en dehors des frontières hexagonales a été favorisée par des groupes français, eux-mêmes présents à l'international et qui ont « emmenés » digiCONTACTS avec eux. « C'est notre notoriété et la qualité de nos prestations qui amène les clients à nous solliciter », explique-t-il avec une fierté légitime.

Dans le cadre de ce grand déploiement à l'export, l'entreprise travaille principalement avec des grands comptes. « Même si, globalement, notre portefeuille client se caractérise par sa très

grande diversité », souligne le président de digiCONTACTS. Ainsi, on retrouve aussi bien des petites PME qui veulent se doter d'un centre d'appel ou d'une cellule de relation clients, que des grands groupes automobiles, des compagnies aériennes, des banques...

« Nous proposons des solutions adaptées aux besoins de chacun », poursuit Erwan Desvergnès. Cette faculté d'adaptation permet également à digiCONTACTS d'adresser tous les univers métiers et tous les secteurs d'activité. Néanmoins, l'entreprise affiche une réelle expertise dans le secteur de l'automobile, qui constitue d'ailleurs son plus gros marché. « Nous travaillons avec la majorité des grands groupes français du secteur », précise le dirigeant.

S'il se félicite de cette reconnaissance du savoir-faire de digiCONTACTS dans l'automobile et à l'international, Erwan Desvergnès regrette en revanche le manque de notoriété de l'entreprise dans la région lyonnaise. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'il a décidé de rejoindre le club des partenaires de l'OL en début de saison. « Cela devrait nous apporter une certaine visibilité et, peut-être, générer des contacts avec de nouveaux clients », estime-t-il.

Un travail de prospection commerciale en quelque sorte, qui viendra compléter les démarches déjà engagées pour développer de nouveaux marchés. « Nous allons proposer de nouveaux produits prochainement. Des produits en mode hébergé, donc directement accessibles sur internet, pour mettre en place des stratégies de relation client omnicanal : email, réseaux so-



ciaux, téléphone... L'objectif étant de toucher la cible de façon très rapide et très efficace.

Avec cette nouvelle offre, très ludique, très ergonomique, nous voulons toucher les plus petites entreprises », indique-t-il.

### DIGICONTACTS

SIÈGE SOCIAL : DÉCINES

PRÉSIDENT : ERWAN DESVERGNÈS

EFFECTIFS : 6 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,4 M€

[HTTPS://WWW.DIGICONTACTS.NET](https://www.digicontracts.net)

## ET SI VOUS ORGANISIEZ VOTRE PROCHAINE CONVENTION À LA LDLC ARENA ?

La LDLC Arena est votre nouveau lieu événementiel dans la région lyonnaise. Un lieu où tout est possible.

Imaginez un séminaire suivi d'un match de basket-ball, un salon professionnel dans la salle où se produisait votre artiste préféré la veille, ou encore une convention dans un cadre moderne et ultra design. Grâce à ses 8 000 m<sup>2</sup> d'espaces et ses différentes configurations, la LDLC Arena offre une modularité unique, capable d'accueillir entre 500 et 16 000 personnes.

De la convention à la soirée festive, en passant par un dîner de gala ou un showroom éphémère, chaque espace de la LDLC Arena peut s'adapter à vos envies.

Convaincu ? Notre équipe d'experts vous sera spécialement dédiée pour organiser votre événement sur-mesure.

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



# REPÈRE

# LOUIS PLADYS

“

## 123 PARE-BRISE TRAVAILLE AVEC TOUTES LES COMPAGNIES D'ASSURANCE

”

Passionné de sport comme l'ensemble des équipes qui accompagnent la croissance de l'enseigne, le directeur marketing et communication de 123 Pare-Brise compte sur l'immersion dans le club des partenaires de l'OL pour renforcer la notoriété de sa marque entreprise dans la région.

### Comment est née l'enseigne 123 Pare-Brise ?

L'entreprise a été créée à l'initiative de plusieurs entrepreneurs lillois et lyonnais, qui se sont associés pour lancer cette enseigne. Le réseau avait commencé à prendre forme dès 2016, mais l'entreprise n'a été créée officiellement qu'au mois de mai 2020. Jusque-là, les agences 123 Pare-brise travaillaient en tant que franchisées au sein d'un groupe de remplacement de pare-brise. La situation a évolué lorsque les dirigeants de notre réseau ont décidé de voler de leurs propres ailes. Nous regroupions déjà près de 25 agences à ce moment-là.

### Et aujourd'hui que représente le réseau ?

Nous avons clairement changé de dimension, avec des ouvertures d'agences tous les ans. Nous avons d'ailleurs été désignés par l'organisme Codata comme faisant partie du Top 20 des enseignes qui se développent le plus en France. Nous sommes désormais le premier réseau indépendant et succursaliste de France. Début 2024, 123 Pare-brise réunit 110 centres de pose, qui accueillent aussi bien les professionnels que les particuliers. Fruit de l'histoire, nous avons un maillage très fin sur toute la moitié est de la France, d'Auvergne-Rhône-Alpes à la région Haut De France, en passant par l'Alsace et la Franche Comté. Mais nous sommes désormais présents sur la majeure partie du territoire national, même si le quart sud-ouest de la France doit encore être développé. Dans la région lyonnaise, nous avons plus de 25 agences, dont trois dans l'agglomération lyonnaise, à Vaise, Pierre-Bénite et Saint-Priest. Nous sommes également présents dans des villes aux portes de Lyon : Villefranche, Givors, Bourgoin, l'Île d'Abeau, Vienne... et nous sommes également installés sur les bassins de Saint-Étienne, de Grenoble, d'Annecy...

### Et demain ?

Notre développement va se poursuivre, puisque nous allons ouvrir 25 centres supplémentaires avant la fin de l'année et embaucher, dans le même temps, une centaine de collaborateurs supplémentaires. Cette poursuite du déploiement se fera dans les régions où nous sommes déjà bien implantés, mais aussi de façon très marquée dans de nouvelles régions : Ile-de-France et Provence Alpes Côte d'Azur. Nous comptons renforcer notre notoriété en affinant notre maillage. Pour cela, nous pouvons désormais compter sur Denis Brogniart, qui est notre ambassadeur et qui nous aide à gagner en no-



torité depuis le lancement de la marque. Pour prolonger notre développement, nous cibons en priorité les zones péri-urbaines. Nous apprécions tout particulièrement la proximité des centres commerciaux, qui nous permettent de profiter des flux automobiles et de population qu'ils génèrent.

### Qu'est-ce qui distingue fondamentalement 123 Pare-Brise des autres enseignes positionnées sur le marché du vitrage automobile ?

Nous sommes des spécialistes exclusifs. Nous avons décidé de nous concentrer sur un seul domaine d'activité et nos équipes ont plus de 20 ans d'expérience dans le vitrage automobile. En revanche, nous intervenons sur tout type de vitrage, pour toutes les marques et tous les modèles de véhicules.

### Comment se traduit cette démarche de spécialisation ?

Par l'expertise, que nous entretenons en formant nos techniciens nous-mêmes. Nos collaborateurs sont choisis pour leurs compétences et leurs connaissances techniques, afin de garantir des prestations de haute qualité. Par ailleurs, comme notre niveau d'exigence est très élevé, nous les avons également formés aux nouvelles technologies, telles que le calibrage des caméras d'aide à la conduite (Système ADAS) et tous nos centres sont équipés de l'outillage nécessaire pour remplacer ce type de pare-brise. Aujourd'hui, par leur savoir-faire et leur maîtrise des dernières technologies, nos 600 collaborateurs participent pleinement d'une démarche qui se veut résolument tournée vers l'excellence. Par ailleurs, nous avons pris des engagements forts en matière de développement durable. Désormais, pour aller encore plus loin dans notre démarche éco-responsable, nous recyclons les anciens pare-brise. Ils sont transformés en laine de verre ou en matériel destiné aux laboratoires pharmaceutiques. Enfin, nous mettons à profit le remplacement des pare-brise de nos clients, pour contribuer au reboisement. Ces engagements durables font aussi partie de notre quête d'excellence.

### Qui sont vos clients et sont-ils satisfaits de votre offre de services ?

Ce sont aussi bien des particuliers que des professionnels, même si les premiers constituent la majeure partie de notre clientèle. Mais nous avons l'ambition de nous développer chez les professionnels qui ont des flottes automobiles. Dans tous les cas, nous pouvons d'ores et déjà affirmer qu'ils sont sensibles au travail que nous réalisons, puisque 123 Pare-Brise a été désignée l'enseigne la mieux notée sur Google par ses clients en 2023, avec plus de 12 500 avis de clients recensés. Dans le même temps, notre enseigne s'est vu décerner le titre de meilleure enseigne de l'année 2024, dans la catégorie vitrage automobile, par le magazine Capital. Cela constitue une reconnaissance de l'engagement constant de notre équipe envers l'excellence et la qualité. Le dévouement, le professionnalisme et la passion ont été les forces motrices qui nous ont permis d'obtenir cette distinction. Nous allons donc continuer dans cette voie. Innover et viser l'excellence resteront les mots d'ordre cette année dans toutes nos activités, car nous voulons délivrer à nos clients un service 6 étoiles, bien meilleur que chez tous les spécialistes du secteur.

### 123 PARE-BRISE

SIÈGES : MARQUETTE-LEZ-LILLE (59)  
ET BOURGOIN-JALLIEU (38)

DIRECTEUR DU RÉSEAU :  
LUDOVIC VAESKEN

EFFECTIFS : 650 COLLABORATEURS

WWW.123PAREBRISE.FR

Groupama  
STADIUM

# FRANCE ALLEMAGNE



DEMI-FINALE  
DE L'UEFA WOMEN'S NATIONS LEAGUE™  
GROUPAMA STADIUM - LYON-DÉCINES  
LE VENDREDI 23 FÉVRIER 2024 À 21H



*Fiers  
d'être Bleues*

POUR PLUS D'INFORMATIONS

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

OLYMPIQUE



LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS