

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

7^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 18 octobre
15h00
Strasbourg - OL
Stade de la Meinau
Téléfoot

8^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 25 octobre
20h00
OL - Monaco
Groupama Stadium
Téléfoot ou Canal +
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

9^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 1^{er} novembre
20h00
Lille - OL
Stade Pierre Mauroy
Téléfoot ou Canal +
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

5^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 10 octobre
14h30
OL - Dijon
Groupama OL Training Center

6^{ÈME} JOURNÉE

Vendredi 16 octobre
20h45
OL - Guingamp
Groupama OL Training Center
Canal + Sport

7^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 31 octobre
20h00
Montpellier - OL
Stade de la Mosson



GRUPE IGS : UN VÉRITABLE ENGAGEMENT POUR L'APPRENTISSAGE DEPUIS PLUS DE 30 ANS !

Créé à Paris en 1975, le Groupe IGS reste aujourd'hui un des rares acteurs 100 % indépendant sur le marché de la formation. Depuis l'origine, il s'est notamment positionné sur l'apprentissage, étant même le premier à développer ce modèle dans les métiers du tertiaire.

Nathalie Gauthier, Déléguée Régionale Groupe IGS Lyon, aime à le rappeler : « En 1989, nous avons créé la première formation en apprentissage dans le domaine du tertiaire. Auparavant, c'était un modèle uniquement dédié aux métiers dits manuels. » Précurseur et même pendant longtemps seul sur le sujet, le groupe de formation, installé à Lyon depuis 1977, n'a pas dévié de sa trace et continue, aujourd'hui encore, de proposer à ses apprenants aussi bien de la formation initiale, que de la formation en alternance, de la formation continue et de l'insertion.

« Cela correspond à la fois à leurs besoins et à ceux des entreprises », poursuit-elle, avant de souligner les très bons taux d'employabilité des apprenants issus des cursus en alternance. Le Groupe IGS a donc fait le choix de développer ce modèle pour l'ensemble de ses filières : RH, management et finance, communication et journalisme, commerce, immobilier, informatique, marketing de la santé, international.

« Dans le commerce, nous proposons des formations à 100 % en alternance, alors que dans nos écoles de management, de journalisme – communication ou en RH, il s'agit plutôt de dispositifs que l'on propose à partir des Masters, précise-t-elle toutefois. L'important étant de garder de la diversité, car tous les apprenants ne sont pas faits pour l'alternance. »

Convaincue des vertus de ce modèle, Nathalie Gauthier estime que l'apprentissage est véritablement un enjeu majeur cette année pour le Groupe IGS. « Même si,

comme tout le monde, nous avons rencontré des difficultés au printemps, parce que les entreprises étaient en réflexion en raison du confinement. » Car depuis septembre, la Déléguée Régionale Groupe IGS Lyon constate que les entreprises jouent vraiment le jeu de l'apprentissage, profitant de l'aide accordée par l'État. « C'est un volet de formation particulièrement valorisé dans le cadre de la réforme de la formation professionnelle et c'est un élément fort du plan de relance, constate-t-elle. L'État accompagne les employeurs dans le financement des apprentis, pour arriver à des coûts qui sont quasiment nuls. Pour les entreprises, c'est vraiment l'année où jamais pour se positionner sur le recrutement d'apprentis. »

GRUPE IGS

SITE RÉGIONAL :

47 RUE SERGENT M. BERTHET, LYON 9^E

DÉLÉGUÉE RÉGIONALE GRUPE IGS LYON :

NATHALIE GAUTHIER

BUDGET 2020 : 23 M€

SALARIÉS ET INTERVENANTS : 450 À LYON

EFFECTIFS APPRENTANTS : 2 700 À LYON ET 14 800

AU NIVEAU NATIONAL

CAMPUS : LYON, PARIS, TOULOUSE, CASABLANCA, DUBLIN, SHANGHAI

WWW.GRUPE-IGSLYON.COM

ANALYSE

MAISON M. CHAPOUTIER

LA CULTURE DE L'EXCELLENCE SUR CHAQUE TERROIR

Dirigée depuis 30 ans par Michel, qui représente la septième génération familiale à la tête de l'entreprise, la Maison M. Chapoutier cultive ses vignes sur des terroirs plantés aux quatre coins de la planète.

Débutée en 1808, la saga de la Maison M. Chapoutier s'est enrichie au fil du temps. Aux quelques hectares de vignes possédés à l'origine en Vallée du Rhône, se sont ajoutés, aujourd'hui, des Domaines plantés sur de multiples appellations. En France, avec des vignes en Alsace, en Beaujolais, en Provence et en Roussillon. Mais aussi à l'étranger : Australie, Espagne, Portugal. Un développement organisé sous l'impulsion de Michel Chapoutier, arrivé à la tête du domaine familial en 1990, qui a dans le même temps introduit la culture biodynamique, bousculant ainsi les anciennes méthodes et donnant une nouvelle impulsion. Cette année, un nouveau vignoble est venu enrichir la palette de la Maison. « Nous avons pris pied dans le Diois », confirme Valentin Fontenit, Directeur commercial France, en acquérant une dizaine d'hectares sur ce nouveau territoire, Michel Chapoutier complète non seulement sa présence en vallée du Rhône, intégrant dans le giron de la Maison un nouveau vignoble d'altitude. « Ce qui n'est pas anodin », assure Valentin Fontenit.

Car demain, avec le réchauffement climatique, « Les terroirs d'altitude seront des terroirs qui apporteront de la fraîcheur dans les vins. Il y a une quinzaine d'années, ils ne donnaient pas le même niveau de maturité, mais aujourd'hui nous obtenons de meilleures concentrations, tout en gardant fraîcheur et équilibre. La Clairette est un cépage qui a le potentiel pour apporter le supplément de fraîcheur nécessaire à l'équilibre du vin », ajoute-t-il. Comme cela a

été le cas pour toutes ses acquisitions, Michel Chapoutier s'est penché sur ce nouveau terroir par passion, avec l'envie de faire connaître un vignoble trop peu valorisé jusque-là.

La marque de fabrique d'un homme qui s'attache depuis 30 ans à tirer le meilleur de chaque terroir. Précurseur de la culture biodynamique en vallée du Rhône, une voie dans laquelle il s'est engagé dès 1990 Michel Chapoutier, entend décliner partout le même savoir-faire, tout en conservant sa typicité à chaque terroir. Une véritable démarche de fond, presque philosophique, convaincu par l'avenir du respect des appellations par la biodynamie. « Il est clair qu'il y a aujourd'hui une demande exponentielle sur les vins bio et sur les vins cultivés en biodynamie, analyse Valentin Fontenit. Comme nous avons vraiment la légitimité pour en parler, pour le montrer, puisque nous avons les vignobles les plus développés sur ce sujet, nous faisons au quotidien un travail pédagogique pour expliquer cette philosophie. »

Dernier terrain de jeu investi par la Maison M. Chapoutier, celui des caves installées au cœur de halles gourmandes, où elle peut mettre en valeur son savoir-faire. Débutée aux Halles de Lyon Paul Bocuse, il y a quelques années, la démarche s'est depuis fortement accélérée. Sous l'enseigne Caves Fac & Spéra (Ndlr : Fait et Espère, devise de la Maison) trois autres boutiques ont été ouvertes dans les halles d'Avignon, de Troyes et de Nancy. Une cinquième unité ouvrira ses portes dans quelques jours à Charbonnières. « C'est un projet qui est dans la continuité de notre métier de producteur, une belle vitrine, qui permet de valoriser nos domaines et donc nos vins », conclut Valentin Fontenit.



MAISON CHAPOUTIER
SIÈGE SOCIAL : TAIN L'HERMITAGE
PDG : MICHEL CHAPOUTIER
EFFECTIFS : 300 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES : 60 M€

L'OL AUX CÔTÉS DE SES PARTENAIRES POUR PRÉPARER L'AVENIR

En partenariat avec Salesforce et ADETEM, premier réseau des professionnels du marketing en France, les équipes d'OL Business Team organisent, mardi 13 octobre, une web conférence sur le thème : « Construire et repenser son marketing de demain. »

Réseau d'influence désormais parfaitement identifié et reconnu pour la qualité de son offre, le club des partenaires OL Business Team est aujourd'hui beaucoup plus qu'un simple outil de mise en relation des 2 300 entreprises qui le composent. Dans un contexte marqué par l'absence de visibilité, les incertitudes et les questionnements, il entend jouer pleinement son rôle d'agitateur d'idées et de révélateur de solutions. Dans cet esprit, l'Olympique Lyonnais invite ses partenaires à une web conférence, mardi 13 octobre, sur le thème : Construire et repenser son marketing de demain.

Pour rythmer ce temps de réflexion et d'échanges, les équipes d'OL Business Team et d'ADETEM ont construit un programme autour de trois grandes questions : Comment repenser sa communauté et engager ses clients d'une nouvelle manière en cette période de retour à la normale ? Comment personnaliser l'expérience

client ? Comment piloter son entreprise grâce à la donnée et se digitaliser ? Autant de questions auxquelles tâcheront de répondre les équipes d'OL Business Team, en s'appuyant sur les méthodes déployées par le club pour proposer de nouvelles expériences digitales à ses supporters et disposer du stade le plus

performant de la Ligue 1, ainsi que les intervenants extérieurs mobilisés pour l'occasion.

La web conférence débutera à 10h et durera 45 minutes. Les inscriptions sont ouvertes. Pour rejoindre la web conférence le 13 octobre, inscrivez-vous dès à présent en cliquant sur ce lien : <https://sfdc.co/OL>

Dans les coulisses de l'Olympique Lyonnais & tendances de l'ADETEM

13 octobre 2020 10h00 | 45 mins

HARRY MOYAL
Deputy General Manager
OLYMPIQUE LYONNAIS

MAURICE NDIAYE
Président
ADETEM

CLAIRE GIANOLLI
Account Executive
SALESFORCE

OLIVIER MÉTIER
Area Vice President
SALESFORCE

CO-ORGANISÉ AVEC

REPÈRE

BRUNO VOLAND

“

« EN ROUTE
VERS L'INDUSTRIE 4.0 »

”

Créé en 2001 à proximité de Tarare (69), TRA-C Industrie s'est imposé dans les métiers de la métallurgie en développant un procédé révolutionnaire de soudage par friction malaxage. Son président revient sur sa stratégie de développement et sur ses ambitions pour l'avenir.

Moins de 20 ans après sa création, comment expliquez-vous que TRA-C Industrie soit déjà devenu le numéro 1 européen dans son domaine d'activité ?

Nous occupons effectivement une place de leader en Europe, que nous avons su conquérir en développant une activité de soudage par friction malaxage. Ce procédé baptisé FSW, que nous avons mis au point et qui constitue véritablement une rupture technologique, est notre marque de fabrique. Grâce à cela, nous avons progressivement pris pied dans les secteurs de la défense, du ferroviaire, de l'aéronautique, de l'énergie, de l'e-mobility... Avec des grands noms de l'industrie, comme clients : Nexter System, Alstom, Arquus (ex Renault Trucks Défense), mais aussi des PME.

Des activités que vous développez uniquement en France ?

Non, bien que le marché hexagonal représente la plus grosse partie de notre activité, nous réalisons quand même 25 % de notre chiffre d'affaires à l'international. Pendant très longtemps, c'est-à-dire entre 2005 et 2013, nous avons été très présents en Afrique, notamment au travers de notre activité de service, autour de l'industrie pétrolière. Néanmoins, depuis trois ans, nous avons recentré notre démarche sur l'Europe et principalement sur les pays frontaliers : Allemagne, Espagne, Italie, Belgique. Cela étant dit nous sommes encore présents en Afrique, notamment en Côte d'Ivoire, mais aussi en Asie avec le Vietnam. A plus long terme, une fois la crise Covid derrière nous, d'autres pays pourraient nous intéresser pour prolonger notre croissance, comme le Canada et les États-Unis.

Vous évoquez une activité de service ; quels sont les contours exacts de TRA-C Industrie ?

Nous sommes des industriels et nous intervenons, en premier lieu, dans le travail des métaux pour la conception, la fabrication et l'assistance technique de solutions intégrées. Nous développons des solutions clés en mains et d'automatisation de process. Nous avons également une activité de formation, par l'intermédiaire d'une filiale installée à Clermont-Ferrand. C'est un centre de formation aux métiers de la métallurgie : chaudronnerie, mécanique, tuyauterie, soudure... Enfin nous avons une équipe mobile,

qui se déplace en France et à l'étranger pour former les personnes directement sur site.

Ces activités sont le fruit de développements endogènes réalisés au fil des années ?

Notre croissance a été à la fois endogène et exogène. Elle a été rapide et régulière, avec quelques grandes étapes. Doublement de nos surfaces de production en 2007, rachat du centre de formation de Clermont-Ferrand en 2010, première application de notre procédé de soudage par Friction Malaxage « FSW » en série en France et mise en place d'une ligne de fabrication spécifique pour les bacs à batterie de la Zoé en 2012, nouveau doublement de nos surfaces en 2020.

La reprise du centre de formation à Clermont-Ferrand a été votre seule opération de croissance externe ?

Non, à la fin de l'année dernière, nous avons également fait l'acquisition d'une société de 20 personnes installée à Issoudun, dans l'Indre. Elle est spécialisée dans la tôlerie de très haute précision et travaille principalement dans les domaines de l'aéronautique et de la défense. Elle dispose d'un savoir-faire complémentaire du nôtre et de la certification ISO 9100, sans laquelle on ne peut pas travailler dans l'aéronautique. C'est ainsi que cette société s'est imposée comme fournisseurs de rang 1 pour des géants industriels comme Safran, Thalès, Stellia...

Envisagez-vous d'autres opérations de croissance externe à l'avenir ?

Nous sommes en veille, en France comme à l'étranger. Nous avons l'ambition de prolonger notre croissance et cela peut en effet passer par de la croissance externe. Mais nous avons aussi fait le choix de nous donner les moyens de grandir à partir de notre site des Olmes (69). Comme je vous le disais, nous venons d'agrandir notre surface de production, qui totalise

désormais 10 000 m² couverts, et nous avons profité de cette opération pour réaliser de gros investissements dans notre outil industriel : robotique, découpe laser dernière génération, pliage... Nous sommes en route vers l'industrie 4.0. Enfin, nous investissons beaucoup sur les hommes. Depuis le début de l'année, nous avons créé 8 CDI, dont certains issus de l'alternance. Car à mon avis cette voie de formation est la clé de voute de la réussite du groupe TRA-C industrie.

TRA-C INDUSTRIE

SIÈGE : VINDRY SUR TURDINE
LES OLMES (69)

PRÉSIDENT : BRUNO VOLAND

DIRECTEUR GÉNÉRAL :
AYMERIC DE MONCLIN

EFFECTIFS : 120 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES 2019 : 19 M€
(3 M€ PAR LE PÔLE FORMATION)

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

ASSISTEZ EN CONDITIONS **VIP** AU CONCERT ÉVÉNEMENT



CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



SALON DES LUMIÈRES



PRÉSIDENT BOX

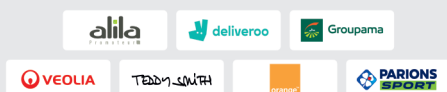


LOGES

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / 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