

## CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

### 29<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Vendredi 12 mars  
21h00  
Reims - OL  
Stade Auguste Delaune  
Canal + Sport

### 30<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 21 mars  
21h00  
OL - Paris  
Groupama Stadium  
Canal +

### 31<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 4 avril  
17h00  
Lens - OL  
Stade Francis Bollaert  
Canal + Sport  
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

## COUPE DE FRANCE 1/16<sup>E</sup> DE FINALE

Samedi 6 mars  
18h45  
OL - Sochaux  
Groupama Stadium  
Eurosport 2

## CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

### 16<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 13 mars  
21h00  
OL - PSG  
Groupama Stadium

### 17<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 27 mars  
20h00  
Dijon - OL  
Stade des Poussots  
(Date et heure à confirmer)

### 18<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 3 avril  
20h00  
Guingamp - OL  
Stade du Roudourou  
(Date et heure à confirmer)

## WCL

1/8<sup>e</sup> de finale  
Jeudi 4 mars  
16h00  
OL - Brondby  
Groupama Stadium

Benoît Mallet,  
Cécile Chetail  
et Mario Clément



## EQUINOX SE BÂTIT UN AVENIR PLUS AMBITIEUX

Spécialisé dans le résidentiel neuf, le promoteur immobilier lyonnais va élargir son champ d'intervention en se positionnant désormais également sur des programmes de réhabilitation, de bureaux et de résidences services.

Créée en 2010 par Mario Clément et Cécile Chetail, la société Equinox s'est donnée un élan supplémentaire en 2019, avec l'arrivée d'un nouvel actionnaire. En prenant une partie du capital, Benoît Mallet, qui représente la société Progama, a insufflé une dynamique financière qui doit permettre au promoteur immobilier lyonnais de monter des opérations plus importantes et en plus grand nombre. « Nous sommes positionnés sur du moyen de gamme, avec de belles prestations, précise Cécile Chetail. Nous sommes très attentifs à la conception des espaces de vie et tous nos programmes sont centrés sur le bien-être des occupants. Cela fait partie de nos valeurs et nous avons le sentiment que c'est essentiel aujourd'hui pour répondre aux besoins des acquéreurs. »

Spécialisé dans le résidentiel neuf, Equinox intervient prioritairement dans la région lyonnaise, dans le Pays de Gex, en montagne et en région PACA. Ainsi organisé, l'entreprise est sur un rythme de production de 150 à 200 logements par an. En s'adossant sur Progama et sur la nouvelle stratégie mise en place, le promoteur lyonnais souhaite porter ce total à 400 logements par an, en cumulant les programmes neufs et la réhabilitation.

L'arrivée de Progama va en effet favoriser, non seulement une augmentation de la production, mais aussi sa diversification. « Nous avons l'intention de mener à bien des opérations de réhabilitation, mais aussi des programmes de bureaux et des résidences services »,

confirment ses dirigeants. Une première opération de réhabilitation devrait d'ailleurs voir le jour prochainement. « Nous avons lancé le processus d'acquisition, indique Cécile Chetail. A plus long terme, Equinox songe également à un développement sur Paris.

Une chose en revanche ne changera pas dans la stratégie du promoteur lyonnais : « L'élément essentiel dans nos choix de fonciers restera toujours l'emplacement, affirme la directrice générale d'Equinox. Nous voulons que nos programmes s'inscrivent sur des secteurs où il y a des commerces de proximité, des transports en commun... » Ainsi, actuellement, l'entreprise réalise un programme d'une dizaine de lots dans le 1<sup>er</sup> arrondissement de Lyon. « Une très belle opération, avec des attiques et une superbe vue sur Fourvière, ajoute-t-elle enfin. Un programme compliqué à sortir, en raison de sa situation géographique au cœur des pentes de la Croix-Rousse, mais qui symbolise notre conception de ce métier. »

### EQUINOX

SIÈGE : LYON

PRÉSIDENT : MARIO CLÉMENT

DIRECTRICE GÉNÉRALE : CÉCILE CHETAIL

EFFECTIFS : 12 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 19 M€

# ANALYSE

## AXE PROCESS

### DE LA TUYAUTERIE SOUDURE AUX CHANTIERS TOUS CORPS D'ÉTAT

Partenaire de l'OL depuis trois ans, cette entreprise de tuyauterie soudure installée à Saint-Priest élargit progressivement son champ d'intervention.

Créé en 2018, Axe Process a changé de main dès l'année suivante. Convaincu de l'énorme potentiel de l'entreprise, Sylvain Margand n'a pas hésité très longtemps avant de se positionner pour la reprendre. « J'avais mis un terme à l'activité de mon entreprise un an auparavant et, après une année passée dans l'interim, j'avais envie de relever un nouveau challenge », explique-t-il. Accompagné dans l'aventure par sa femme, il entend donner un coup de fouet à cette société spécialisée dans la tuyauterie soudure.

« Cela représente 80 % de notre activité, poursuit-il. Mais nous pouvons aussi apporter une véritable plus-value à nos clients en leur livrant des solutions clés en mains. » Pour développer ce pan de son activité, Axe Process travaille en étroite partenariat avec Kaeser Compresseurs. Lorsqu'il intervient sur ces dossiers, Sylvain Margand livre aussi directement un ensemble complet chez le client, assurant son installation et sa mise en marche.

« En dehors de Kaeser Compresseurs, je travaille beaucoup avec de grands acteurs de la pharmacie, comme Gattefossé, pour qui je fais de la tuyauterie et de petites prestations clés en mains », continue Sylvain Margand.

Reconnu pour la qualité de ses interventions, il s'est également fait une belle réputation dans la maintenance des IGH. Axe Process intervient notamment sur la Tour du Crédit Lyonnais. « Nous assurons des opérations de maintenance, explique-t-il. C'est un bâtiment qui a 48 ans et, fatalement, il y a des pièces d'usure qu'il faut changer. » Également sollicitée sur la Tour Oxygène, l'entreprise sanpriote assure sa maintenance depuis deux ans, après avoir refait l'ensemble du réseau incendie et le réseau d'eau potable.

Fort de ce savoir-faire, Axe Process été amené à sortir des limites régionales pour répondre aux sollicitations de ses clients. Ainsi, l'entreprise travaille actuellement sur Agro Paris Tech, à Saclay, en collaboration avec le Groupe Sequoia Énergies, qui lui soustraite la partie tuyauterie process. Aujourd'hui susceptible d'intervenir dans toute la France, Axe Process est même parfois amené à travailler en dehors de l'Hexagone. Toutefois, ces chantiers à l'international, réalisés dans des pays européens limitrophes, restent anecdotiques pour l'heure. « Ils représentent entre 3 et 5 % de notre chiffre d'affaires, confirme-t-il. Mais je travaille actuellement sur un gros dossier qui représenterait, s'il aboutit, environ six mois de travail pour une équipe de quatre personnes. Notre part à l'international augmenterait alors singulièrement. »



Cependant, le développement de ces activités réalisées loin de ses bases n'est pas une priorité pour le dirigeant d'Axe Process. Rejoint depuis peu par son fils, Sylvain Margand souhaite plutôt poursuivre sa croissance en créant une seconde structure qui prendrait en charge les chantiers tous corps d'état. Après avoir doublé le chiffre d'affaires de l'entreprise en moins de trois ans, il estime qu'il garde encore des marges de progression.

Une stratégie ambitieuse mais raisonnée, qui lui laisse le temps de supporter l'OL. Après avoir passé des années à Gerland, où il accompagnait son père dès ses plus jeunes années, il a rejoint l'OL Business Team et les salons du Groupama Stadium avec enthousiasme. « C'est notre troisième

saison en tant que partenaire et je me suis engagé pour trois nouvelles années avec deux de mes clients : la société Oxy-Ingénierie et avec Sequoia Énergies », conclut-il.

#### AXE PROCESS

SIÈGE : SAINT-PIRIEST

PRÉSIDENT : SYLVAIN MARGAND

EFFECTIFS : 10 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,5 M€

## L'OL VALLÉE PASSE EN MODE DOUX

Après la nouvelle ligne de tramway T7, qui arrive quotidiennement aux pieds du Groupama Stadium, l'OL Vallée a été aménagé et organisé pour favoriser l'accueil des vélos.

Pour faciliter et sécuriser les déplacements à vélo entre Lyon et Décines, de nouveaux aménagements cyclables ont été créés aux abords du Groupama Stadium. Des pistes cyclables, avec des marquages au sol sur l'ensemble du site OL Vallée, des parkings vélos et des arceaux de stationnement ont été installés. Enfin, des pictogrammes permettent de guider les deux roues grâce à un itinéraire qui longe le Groupama Stadium, en utilisant le podium est du stade. Ces espaces cyclables sont accessibles depuis la rampe nord-est et la passerelle mode doux au sud. Ces aménagements favorisent de nouvelles solutions de mobilité dans la métropole de Lyon pour rendre ces modes de transport doux accessibles à tous. Ils permettent de rejoindre OL Vallée en toute simplicité, notamment grâce aux différentes pistes cyclables qui desservent l'est de Lyon depuis l'ensemble de l'agglomération. Ces changements assurent également la continuité de la traversée sur Décines, en permettant une liaison nord-sud entre Décines Le Grand Large et Chassieu Le Biézin. Que ce soit pour travailler quotidiennement au Groupama Stadium, passer un test PCR de dépistage de la Covid 19 au laboratoire d'analyse, simplement se balader ou prochainement se rendre au pôle de loisirs, les cyclistes ont la possibilité de traverser le site OL Vallée 7j/7j de 07h00 à 20h00 et disposent de plus de 550 places de stationnement.



# REPÈRE

# CLÉMENT DIDIER

“

**NOUS ALLONS DUPLIQUER  
NOTRE MODÈLE EN FRANCE  
ET EN EUROPE**

”

Créé en 2018, Soluxan a immédiatement enregistré une très forte croissance. Après avoir franchi le cap symbolique des 100 salariés fin 2020, cette entreprise du service du numérique, essentiellement active en Auvergne-Rhône-Alpes, souhaite maintenant se déployer dans les autres grandes métropoles de l'Hexagone. Son directeur général revient sur ce parcours gagnant et sur ses ambitions.

## **Quelle est la nature de vos activités ? Comment est né Soluxan ?**

J'ai toujours eu envie de créer ma propre entreprise. Néanmoins, j'ai commencé ma vie professionnelle comme salarié d'une entreprise du secteur informatique. Mais au bout de quatre ans je ne me retrouvais plus dans ses valeurs et j'ai décidé de sauter le pas. J'ai sollicité Romain Jacon, un ami de longue date, qui travaillait dans la finance, et nous avons décidé de nous lancer ensemble pour créer Soluxan. Nous sommes associés à hauteur de 50 % du capital chacun.

## **Quel est le cœur de métier de Soluxan ?**

Soluxan est une entreprise du service du numérique (ESN). Cela signifie que nous plaçons nos collaborateurs en régie dans des entreprises qui ont un besoin très précis, que ce soit en matière de développement, d'infrastructure... Nos consultants sont tous des spécialistes dans leur domaine, mais nous travaillons sur tous les métiers de l'IT, car nous recrutons en fonction des besoins exprimés par les clients. Nos activités sont donc totalement transverses.

## **Qu'est-ce qui fait que Soluxan se différencie de la concurrence ?**

Tout simplement notre projet d'entreprise, qui a été défini après que nous ayons réalisé un audit du milieu des sociétés des services. Durant trois mois, nous avons interrogé une cinquantaine de clients consommateurs de prestations informatiques et une centaine de consultants travaillant pour différentes sociétés de service. C'est sur ces bases que nous avons déterminé la stratégie de l'entreprise et son mode de fonctionnement. Nous avons cherché à créer une société centrée sur l'humain, quitte à dégager moins de rentabilité que nos concurrents. Mais ainsi, nous sécurisons et fidélisons nos collaborateurs, alors que l'univers des ESN est marqué par un très fort turn-over.

## **Et les faits vous ont donné raison ?**

Tout à fait, ils ont validé notre stratégie. Nous avons grandi très rapidement, puisque nous étions 20 à la fin de la première année, 60 un an plus tard et 100 fin 2020. Cette année nous devrions maintenir ce rythme de croissance et terminer l'année avec 150 collaborateurs pour nous accompagner dans notre développement.

## **Qui sont vos clients ?**

Alors que nous pensions surtout toucher des PME à l'origine, car elles sont plus faciles d'accès, nous avons également réussi à séduire une clientèle de grands comptes. Nous les avons sollicités en leur proposant de nous challenger



*Romain Jacon et Clément Didier*

sur un cahier des charges. Et nous leur avons finalement démontré que nos réponses étaient qualitatives et compétitives. Aujourd'hui, nous sommes référencés chez bioMérieux, chez Seb...

## **Une clientèle très industrielle ?**

Pas uniquement. Nous sommes présents dans tous les univers : industrie, médical, édition de logiciels, service... Là encore nous sommes très transverses. Nous avons vraiment la volonté et capacité de travailler avec tout le monde.

## **Cette clientèle issue d'univers professionnels très différents est-elle essentiellement régionale ?**

Oui, pour le moment clients sont à 95 % rhônalpins. Mais nous avons vocation à nous développer dans toute la France en dupliquant le modèle que nous avons créé à Lyon. Nous souhaitons ouvrir rapidement des agences dans quatre grandes métropoles régionales : Paris, Marseille, Lille et Nantes. Deux, au moins, devraient voir le jour dès cette année. Pour le moment, nous cherchons des directeurs d'agences qui partagent notre vision des choses et qui seront en mesure de développer leur territoire sur ce modèle. Enfin, à plus long terme, nous souhaitons affiner notre maillage et même dépasser des frontières de l'Hexagone, car notre modèle est duplicable en Europe : Angleterre, Suisse... A terme de 5 ans, nous avons défini un objectif de chiffre d'affaires de 50 M€.

## **Cette forte croissance et cette implication au quotidien dans votre entreprise ne vous a pas empêché de rejoindre le club de partenaires de l'OL. Qu'est-ce qui a motivé ce choix ?**

Pour ma part, c'est avant tout le plaisir de venir supporter mon club de toujours dans des conditions optimales. J'aime l'OL depuis que je

suis enfant et j'ai bondi sur l'occasion lorsque nous avons créé l'entreprise avec mon associé. Et bien que Romain ait plus un historique de basketteur, il vient quand même au stade. Nous profitons de nos places pour faire plaisir à des clients, mais aussi à des amis.

## **SOLUXAN**

SIÈGE : LYON

PRÉSIDENT : ROMAIN JACON

DIRECTEUR GÉNÉRAL : CLÉMENT DIDIER

EFFECTIFS : 100 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 7 M€

CLEMENT.DIDIER@SOLUXAN.COM

**ESPRIT  
CLUB**

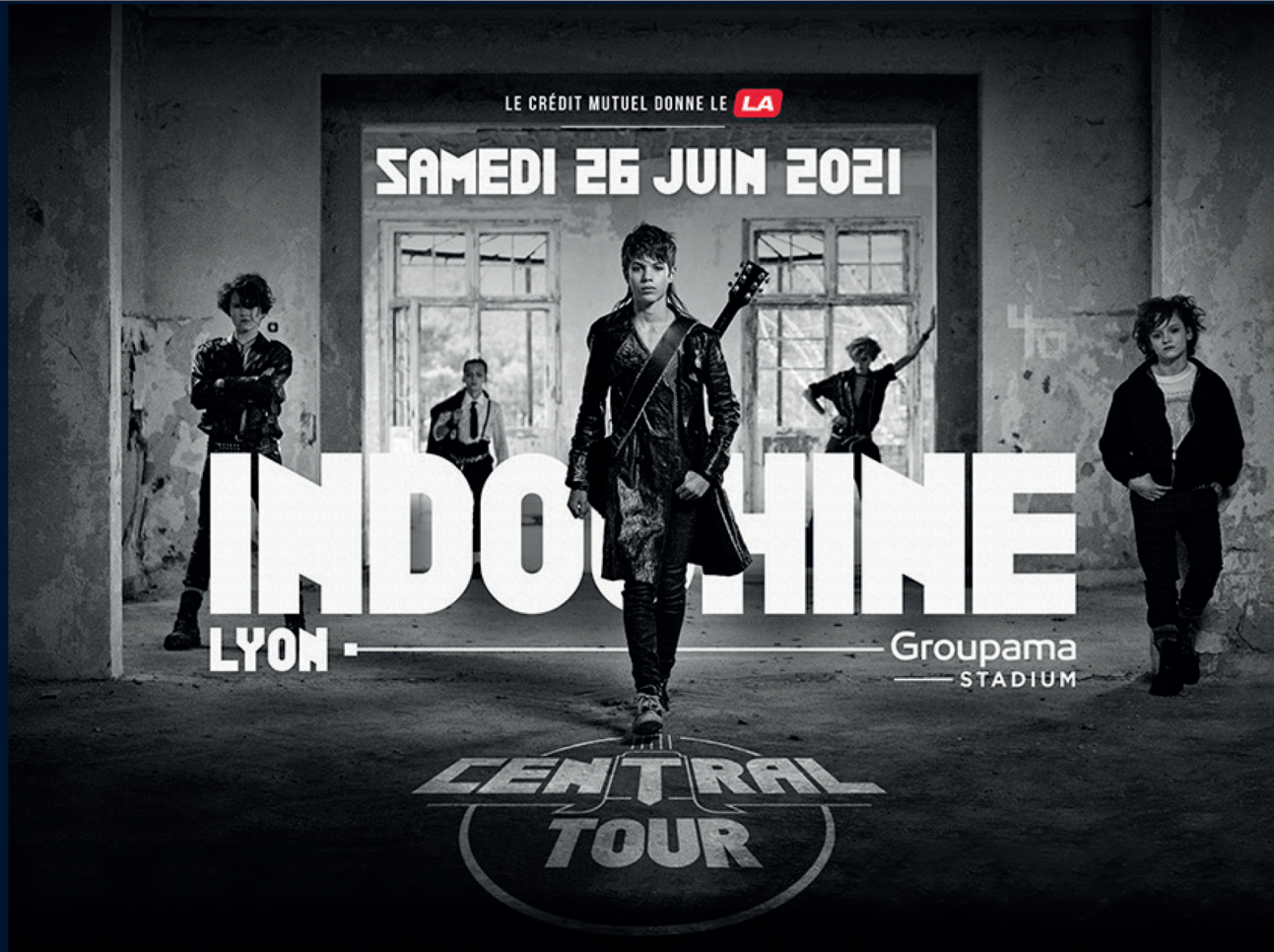
DIRECTEUR DE PUBLICATION  
JACQUES MATAGRIN

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**

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



PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES PREMIUM



FOURNISSEURS OFFICIELS