

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

26^{ÈME} JOURNÉE

Vendredi 21 février
20h45
Metz - OL
Stade Saint-Symphorien
Canal + Sport

Dimanche 23 février
14h15
OL - Montpellier
Groupama OL Training Center

27^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 1^{er} mars
21h00
OL - Saint-Etienne
Groupama Stadium
Canal +

28^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 7 mars
20h00
Lille - OL
Stade Pierre Mauroy
Canal + ou Bein Sport (Date,
heure et diffuseur à confirmer)

COUPE GAMBARDILLA 1/8^E DE FINALE

Samedi 22 février
14h00
OL - PSG
Groupama OL Training Center

LIGUE DES CHAMPIONS 1/8^E DE FINALE

Mercredi 26 février
21h00
OL - Juventus Turin
Groupama Stadium
RMC Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

16^e journée
Samedi 22 février
14h30
OL - Montpellier
Groupama OL Training Center

COUPE DE FRANCE FÉMININE 1/4 DE FINALE

Samedi 15 février
13h00
Dijon - OL
Stade des Poussots



RAPHAËL HOMAT : UN PROFESSIONNEL AU SERVICE DE VOS PERFORMANCES

TITULAIRE D'UN DIPLÔME UNIVERSITAIRE EN PRÉPARATION MENTALE, CE PASSIONNÉ DE SPORT INTERVIENT AUSSI BIEN AUJOURD'HUI AUPRÈS DE FOOTBALLEURS PROFESSIONNELS QUE DE DIRIGEANTS D'ENTREPRISE..

Professeur d'EPS en École d'ingénieur à l'origine, Raphaël Homat s'occupe plus aujourd'hui de la force mentale de ses « élèves » que de leurs qualités physiques. Après avoir passé un Diplôme Universitaire en préparation mentale, il a progressivement quitté le monde de l'enseignement pour débiter une nouvelle vie dans l'entrepreneuriat. « Après avoir commencé comme autoentrepreneur en 2012, j'ai finalement créé ma société en 2018 », précise-t-il.

Préparateur mental réputé aujourd'hui, notamment dans le monde du football [Ndlr : il a ainsi collaboré avec Jeff Reine-Adélaïde], il partage son temps entre deux grandes activités : le coaching et la formation. La première s'adresse principalement aux sportifs professionnels, mais aussi à des entrepreneurs qui veulent travailler sur leur confiance, la gestion du stress, la concentration, le contrôle émotionnel... « J'interviens auprès des entreprises ; je réalise aussi bien du coaching de dirigeants et de managers, que de la formation, des conférences, des conférences-ateliers », détaille-t-il.

Dans le cadre du deuxième volet de son activité, qui est centré sur la formation, Raphaël Homat est aujourd'hui responsable pédagogique du Diplôme Universitaire de préparation mentale de l'université de Poitiers. « Mon entreprise est également reconnue comme organisme de formation et, dans ce cadre, je

forme des gens qui veulent à leur tour devenir préparateur mental », ajoute-t-il.

Si pour l'heure ce sont avant tout les activités autour du sport qui portent le développement de ses activités, Raphaël Homat constate avec enthousiasme que la demande émanant des entreprises se développe progressivement. C'est d'ailleurs en partie pour développer cette dimension de son travail, qu'il a décidé de rejoindre le Club des partenaires de l'OL.

« Comme les sportifs, les dirigeants veulent se préparer mentalement pour franchir de nouveaux caps dans leur démarche professionnelle, analyse-t-il. Ils sont eux aussi dans un environnement concurrentiel et doivent s'armer pour être encore plus performants, voire pour être les meilleurs. » Une clientèle entreprise au sein de laquelle il enregistre avec satisfaction la montée en puissance des dirigeantes. « D'une manière générale de plus en plus d'entrepreneurs, hommes et femmes prennent conscience de l'intérêt de mettre au service de leur entreprise les stratégies de préparation mentale des sportifs de haut niveau. », ajoute-t-il en guise de conclusion.

HOMAT PERFORMANCES
SIÈGE SOCIAL : CHAMBÉRY
GÉRANT : RAPHAËL HOMAT
ADRESSE INTERNET : WWW.RAPHAELHOMAT.COM
COURRIEL : CONTACT@RAPHAELHOMAT.COM

ANALYSE

LE COTTAGE BY LA JOYA EVENT

UN RÉCEPTIF UNIQUE DANS L'EST LYONNAIS

Installés depuis cinq ans à Genas, sur un site qu'ils ont entièrement réaménagé et embelli, les créateurs de la société La Joya Event accueillent principalement des événements familiaux. Même si de plus en plus d'entreprises les sollicitent aujourd'hui pour organiser des événements dans leur salle.

Depuis que leur aventure entrepreneuriale a débuté en 2015, Marjory Bartkowski et Djamel Yakoubi n'ont pas eu le temps de s'ennuyer. Car leur salle de réception « Le Cottage » ne désemplit pas. Sur les 500 m² couverts qu'elle propose, mariages, baptêmes, anniversaires, communions... se succèdent. « Nous avons des réservations chaque fin de semaine. Et lorsque la saison des mariages bat son plein, il est préférable de réserver longtemps à l'avance », assurent-ils en souriant. D'ailleurs, leur calendrier affiche d'ores et déjà complet pour la saison d'été 2020 et presque 2021.

En mesure d'accueillir jusqu'à 500 personnes, Le Cottage affiche cependant une jauge moyenne variant entre 100 et 200 personnes. Des invités que les dirigeants de La Joya Event s'appliquent à satisfaire avec des prestations qualitatives, qu'ils assurent intégralement. « Je m'occupe personnellement de la partie traiteur du Cottage, en tant que chef de cuisine et fille de chef », précise Marjory Bartkowski. Avant d'ajouter : « Je travaille exclusivement des produits frais et de saison. Tous nos menus sont personnalisés. » Quant à son associé, DJ de formation, il prend à sa charge la prestation d'animation musicale et technique. « Bien entendu, nous faisons appel à des vacataires pour nous épauler dans le service et dans la gestion technique des événements. » Deux responsables de salle, des serveurs, des commis, mais aussi des

techniciens viennent compléter les équipes au coup par coup.

Idéalement situé à l'entrée est de Lyon, Le Cottage a séduit en premier lieu les habitants de cette zone géographique. « Notre clientèle vient très majoritairement de l'Est Lyonnais », confirment-ils. Pour les habitants de Meyzieu, Chassieu, Décines, Saint-Priest, Bron... Le Cottage s'impose presque naturellement lorsqu'ils veulent organiser une fête réunissant de très nombreux invités. Mais la réputation de la salle et des prestations qu'elle propose commence à se diffuser sur le reste du territoire métropolitain. Sa localisation géographique, à proximité immédiate des grands axes de circulation et du périurbain est de Lyon, ne laissent pas insensible des clients originaires de Vienne, de Bourgoin, voire de Saint-Etienne.

Adossés à ce potentiel exceptionnel, qui est encore loin d'avoir donné sa pleine mesure, Marjory Bartkowski et Djamel Yakoubi comptent bien conforter l'enracinement du Cottage. « A terme de 3 ans nous voudrions encore développer le site, en proposant notamment des gammes de prestations encore plus novatrices sur la partie traiteur. Nous voulons également revoir la décoration et aménager notre espace extérieur », indiquent-ils.

Dans le même temps, ils aimeraient renforcer leur implantation sur le marché des événements professionnels. « Pour le moment cela ne représente que 20 % de notre activité et exclusivement en semaine. Nous accueillons des arbres de Noël, des remises de médailles du travail, des sessions de formation et des séminaires... Nous n'avons pas l'ambition de bousculer les spécialistes de ce marché, mais nous avons néanmoins des marges de progression.

Nous n'avons pas mené d'action commerciale spécifique pour développer la clientèle entreprise, mais nous sommes en relation avec toutes les associations d'entreprises de l'est lyonnais. En rejoignant le club des partenaires de l'Olympique Lyonnais, nous pouvons sans doute faire un pas supplémentaire dans cette voie. »



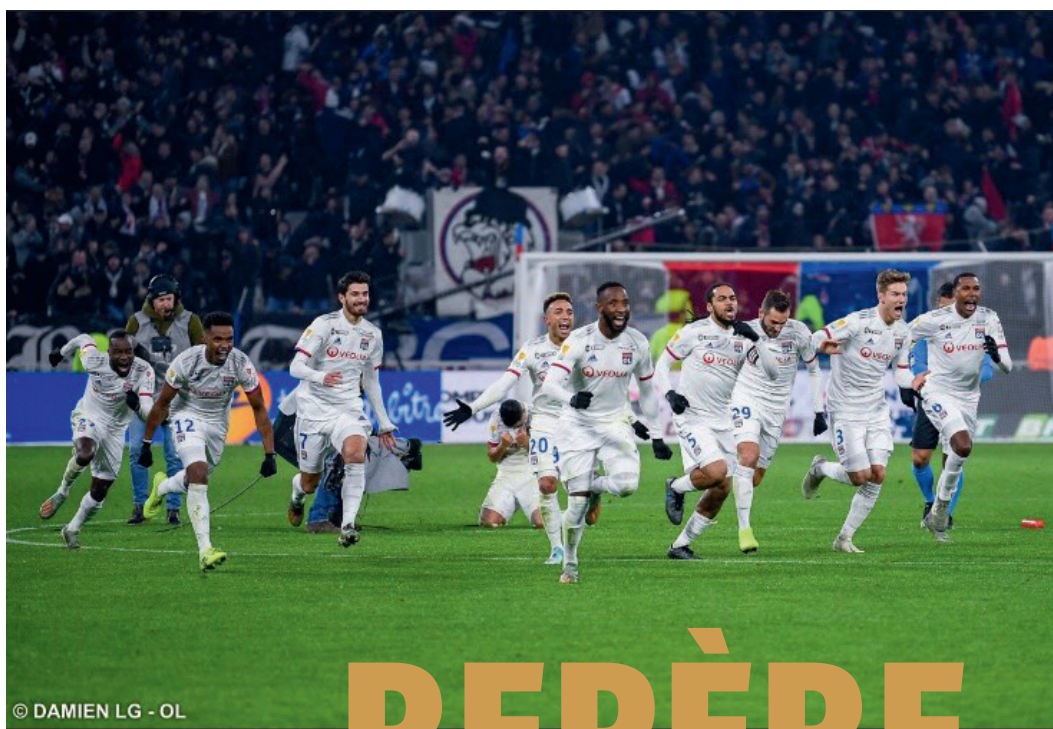
LA JOYA EVENT
SIÈGE SOCIAL : GENAS
ASSOCIÉS : MARJORY BARTKOWSKI, DJAMEL YAKOUBI, LILA YAKOUBI
EFFECTIFS : 15 PERSONNES AVEC LES « EXTRAS »

LE STADE DE FRANCE ATTEND L'OL BUSINESS TEAM

Après trois délocalisations consécutives, la 26^e et dernière édition de la finale de la Coupe de Ligue reprendra cette année le chemin du Stade de France. L'occasion pour les partenaires de l'OL d'aller soutenir leur club, avec une offre spécialement étudiée pour eux.

Une nouvelle fois, l'Olympique Lyonnais sera présent en finale de la Coupe de la Ligue, samedi 4 avril. Une bonne habitude, puisque les joueurs de Jean-Michel Aulas disputeront leur cinquième finale, dans cette épreuve créée il y a 26 ans. Ce sera l'occasion, pour eux, de prendre leur revanche sur les joueurs du Paris Saint-Germain, qui les avaient battus en finale (2-1) en 2014.

Pour cet événement exceptionnel, les équipes d'OL Business Team ont conçu un programme intégrant les places de match en tribune présidentielle et un réceptif premium, avant et après la rencontre, une place de parking à partir de quatre personnes. Dans un salon haut de gamme spécialement réservé pour eux, les adhérents OL Business Team pourront profiter d'un cocktail préparé par la maison d'excellence Lenôtre. Animation, cadeau pour chaque invité, tout a été pensé pour que cette soirée reste inoubliable. Les demandes d'informations seront bien entendu traitées dès à présent par vos référents OL BT.



© DAMIEN LG - OL

REPÈRE

LUCAS TOURRASSE

“ « NOUS ALLONS DÉVELOPPER
DES BOUTIQUES » ”

Portée sur les fonts baptismaux au mois de février 2016, la société LXH s'est déjà imposée dans toute la France, proposant ses couvre-chefs dans des magasins de prêt-à-porter haut de gamme. Son créateur revient sur cette aventure entrepreneuriale « décoiffante » et dévoile ses ambitions pour l'avenir.

Comment vous est venue l'idée de lancer un projet entrepreneurial basé sur la fabrication et la vente de casquettes ?

C'est à la fois l'histoire de mon goût personnel pour cet objet et un concours de circonstances. J'étais en stage à Singapour, dans le cadre de ma 3ème année d'études à Emlyon, et j'ai eu envie d'acheter une belle casquette pour la porter sur place et la ramener ensuite en France. Je cherchais un article de bonne manufacture, qui soit aussi adapté pour aller faire du sport que pour aller boire un verre le soir. Je n'ai rien trouvé sur place et j'ai décidé de créer 20 casquettes très classiques, mais avec une forte identité. A mon retour en France, sans que j'engage la moindre démarche commerciale, j'ai été sollicité par des personnes qui trouvaient mes casquettes très belles. J'ai saisi cette opportunité au bond et j'ai développé le projet avec un associé.

Et le succès a été au rendez-vous ?

Tout à fait, les ventes ont rapidement décollé. Avec Antoine Van Eecke, qui m'a rejoint dans l'aventure, nous avons recruté des agents commerciaux pour assurer le développement de nos articles dans toute la France. Un pari réussi, puisque cela fait à peine plus de trois ans que la société a été créée et nous sommes déjà vendus dans une centaine de magasins haut de gamme, voire luxe. Nous avons réussi à nous positionner à côté des plus belles marques du monde en prêt-à-porter. En France, mais aussi à Miami, où nous sommes présents dans les deux plus beaux malls de la ville. Et dès l'année prochaine, nous ambitionnons de partir à la conquête de la Suisse, de la Belgique, et du Luxembourg.

Quel développement incroyable pour un produit que l'on rangerait plutôt dans la catégorie des accessoires...

C'est en effet un marché de niche, qui n'existait pas d'ailleurs et que nous avons créé de toute pièce. Ceci étant dit, je constate que de plus en plus de gens souhaitent porter une belle casquette. Comme il y a un réel manque d'offre dans le haut de gamme, même si de grandes marques proposent ce type d'articles, mais en considérant qu'il s'agit juste d'un accessoire, nous avons trouvé notre place presque naturellement.

Avec une gamme d'ores et déjà très profonde ?

Nous avons désormais une cinquantaine de

références, qui se déclinent au travers de 9 collections différentes et que nous proposons dans 8 matières : coton classique, suédine, nylon déperlant, velours côtelé, velours de soie, feutrine, simili cuir, molletonnées. En revanche, la forme est toujours la même. Elle a été soigneusement étudiée, pour que nos casquettes correspondent à toutes les têtes.

Avec ce positionnement haut de gamme, comment s'échelonne votre gamme de prix ?

Le prix de nos casquettes varie de 49 € à 119 €. Mais nous avons aussi des pièces uniques, réalisées avec des artistes, dont le prix peut alors monter jusqu'à 270 €.

Quelle clientèle visez-vous en priorité ?

Nous avons le sentiment qu'il y a une place à prendre dans le milieu des sports chics : le tennis, l'équitation, la formule 1 et, bien entendu, le golf. C'est sans doute le sport qui correspond le plus exactement à l'image que souhaite véhiculer LXH. Nous voulons représenter le chic décontracté à la française. Charlotte Pirroni, qui a été Dauphine miss France, est notre égérie principale, mais des sportifs comme les nageurs Camille Lacour et Florent Manaudou, des personnalités dans le monde du spectacle, de la mode... et même le prince de Monaco portent déjà nos casquettes.

Comment envisagez-vous l'avenir de LXH ?

Je me suis associé avec Sébastien Le Guillou, habilleur officiel de l'Olympique Lyonnais, pour créer une boutique entièrement dédiée à LXH. Elle est installée rue du Plâtre, dans le 1er arrondissement, depuis le mois d'octobre dernier. A l'avenir nous devrions ouvrir d'autres magasins, car nous avons un véritable concept, suffisamment bien étudié pour trouver sa place dans d'autres grandes métropoles.

Votre production est toujours assurée à Singapour ?

Non, aujourd'hui toutes nos casquettes sont fabriquées à Ho Chi Minh Ville. A l'origine je voulais assurer la production en France, mais je n'ai pas réussi à identifier un industriel capable de me fournir cette prestation. En revanche, nous avons trouvé au Vietnam un partenaire qui respecte une éthique compatible avec les référentiels français. Pour m'en assurer, je suis allé visiter les usines avant de signer un accord commercial avec lui.

LXH
SIÈGE SOCIAL : **MARSEILLE**
DIRIGEANT : **LUCAS TOURRASSE**
EFFECTIFS : **15 PERSONNES**
(ENTRE SALARIÉS ET COLLABORATEURS
FREELANCE)
SITE INTERNET : **WWW.LXHBRAND.COM**

**ESPRIT
CLUB** BUSINESS

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

RESPONSABLE DE LA RÉDACTION
CHRISTOPHE MARCHADIER

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

1/8 DE FINALE
OL-JUVENTUS

OL
BUSINESS
TEAM



MERCREDI 26 FÉVRIER 2020 / 21H

TARIFS

H EXPÉRIENCE

250€HT
abonnés

330€HT
non abonnés

CLUB DES CENTS

a partir de
420€HT
abonnés

[tarif unique]
790€HT
non abonnés

CERCLE OL

290€HT
abonnés

430€HT
non abonnés

SALON DES LUMIÈRES

a partir de
340€HT
abonnés

[tarif unique]
680€HT
non abonnés

eLOUNGE

320€HT
abonnés

490€HT
non abonnés



POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS & OFFICIELS



FOURNISSEURS OFFICIELS

