

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

25^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 14 février
21h00
OL - Montpellier
Groupama Stadium
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

26^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 21 février
21h00
Brest - OL
Stade Francis Le Blé
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

27^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 28 février
21h00
Marseille - OL
Orange Vélodrome
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

COUPE DE FRANCE 1/32^E DE FINALE

Mardi 9 février
21h00
OL - Ajaccio
Groupama Stadium

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

15^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 27 février
20h00
Soyaux - OL
Stade Lebon
(Date et heure à confirmer)

16^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 13 mars
20h00
OL - PSG
Groupama OL Training Center
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

17^{ÈME} JOURNÉE

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



COMPTOIR DE LOCATION ÉTEND SA COUVERTURE

Créé à Clermont-Ferrand en 2000, le réseau Comptoir de Location s'est progressivement installé au-delà des frontières auvergnates. Après être parti à la conquête de la région lyonnaise, il a essaimé dans d'autres régions. Et sa montée en puissance devrait se poursuivre cette année.

Officiellement née en 2000, la société Comptoir de Location est issue de la très longue histoire de Comptoir de Matériel, une entreprise créée à Clermont-Ferrand à la fin du 19^e siècle. Aujourd'hui filiale du groupe Axe TP, Comptoir de Location est présidé par Xavier Perard. Spécialisée dans la location de matériels, l'entreprise dispose aujourd'hui d'un parc matériel réunissant quelque 6 700 articles. « Nous louons tout type de matériel, du petit perforateur jusqu'à la pelle 40 tonnes, précise Jean Gutierrez, directeur général. Nous renouvelons ces matériels tous les quatre ans pour toujours être en mesure de proposer des machines neuves à nos clients, ainsi que des matériels innovants comme prochainement, une pelle qui fonctionne au gaz. »

Initialement centrée sur la région de Clermont-Ferrand, l'activité de l'entreprise s'est très rapidement développée sur d'autres territoires. Dans la région lyonnaise en premier lieu, avec les ouvertures successives des agences de Chassieu, dès 2004, puis de Vénissieux un an plus tard. Un déploiement dont le rythme s'est progressivement accéléré. « Désormais, nous totalisons 31 agences », détaille Jean Gutierrez. Un réseau fortement concentré sur la région Auvergne-Rhône-Alpes, mais qui a cependant débordé des frontières pour se déployer en région parisienne, en Midi-Pyrénées, en Corse... et même en Suisse, depuis 2009, avec l'ouverture d'une agence près de Genève. Composé exclusivement d'agences ouvertes en

propre dans un premier temps, le réseau assure également son déploiement aujourd'hui en s'appuyant sur des franchises. « Nous avons ouvert la première en 2014 à Vichy et désormais nous en comptons huit », ajoute-t-il. Cette solution permet d'accélérer le rythme d'implantation dans l'Hexagone.

Car Comptoir de Location a pour ambition de prendre pied dans d'autres régions. « Nous avons un programme d'ouverture important en 2021 », poursuit Jean Gutierrez. Ainsi, depuis le début de l'année, deux nouvelles agences ont ouvert leurs portes à Andrézieux-Bouthéon et à Toulon. Une autre est d'ores et déjà programmée à Bourg-en-Bresse dans les prochaines semaines.

Cette volonté de toujours aller de l'avant et de rayonner au niveau national se traduit également, depuis quatre ans, par la présence de l'entreprise dans les salons du Groupama Stadium. Partenaire de l'OL, Comptoir de Location profite de l'ambiance conviviale des soirées de match pour fidéliser ses clients et développer son réseau. « Et nous sommes impatients de les retrouver au stade dès que la crise sanitaire sera terminée », conclut Jean Gutierrez.

COMPTOIR DE LOCATION

SIÈGE : CLERMONT-FERRAND

PDG : XAVIER PERARD

EFFECTIFS : 139 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 57 M€

ANALYSE

FLEXDEV

IMPRIME SA MARQUE DANS LE SPORT

Membre de l'OL Business Team depuis 2016, Flexdev est partenaire du club depuis 2014. Spécialisé dans la personnalisation textile, le groupe lyonnais fabrique les flocages officiels du club, qu'ils soient destinés aux joueurs ou aux supporters.

De la Ligue 1 à la NBA en passant par le Calcio et la Premier League, l'image que véhiculent les plus grands clubs de sport du monde ne ressemblerait pas à ce que nous connaissons si les différents savoir-faire développés par Flexdev n'étaient pas sollicités. Un ensemble de compétences, réunies progressivement, qui tournent toutes autour de la personnalisation textile.

L'histoire débute en 1983, avec la création de la société Chemica à Saint-Etienne. L'entreprise, qui réalise aujourd'hui environ 50 % du chiffre d'affaires total du groupe, est spécialisée dans les films de transfert à chaud. « Toute la fabrication est assurée à Saint-Etienne », souligne Nathalie Lagarde, directrice commerciale. Chemica emploie une soixantaine des 300 salariés du groupe, dont une cinquantaine de personnes à Saint-Etienne, mais également cinq à Atlanta et huit en Asie, où l'entreprise dispose de filiales commerciales et logistiques.

Pour compléter son offre, Flexdev s'est lancé dans une stratégie d'acquisition à partir de 2009. Le groupe reprend tout d'abord la société Sefa. Installée à Esperaza, dans l'Aude, elle fabrique des presses de transfert à chaud. Dans la foulée, Flexdev fait l'acquisition de Stilscreen en 2012. L'entreprise italienne, basée près de Bergame, est spécialisée dans le transfert sérigraphique prêt à poser. Son portefeuille clients comprend de nombreuses licences de football prestigieuses (Milan AC, Inter Milan, AS Roma... et certaines équipes sous licence Puma comme Manchester City ainsi

que les sélections nationales). En 2016 et 2019 Flexdev complète sa palette en reprenant successivement les Anglais Elms Marketing et Sporting ID, dont l'usine est installée en Irlande. Le premier est un fournisseur de prestations de services pour les clubs, spécialisé dans les applications sur les tee-shirts promotionnels. Le second était un concurrent de Stilscreen.

Ainsi constitué, le groupe couvre l'intégralité de l'univers de la personnalisation de produits textiles. « Mais il y a des technologies que nous maîtrisons sans avoir d'entreprise spécialisée dans cette activité. C'est ainsi le cas pour la broderie ou la sérigraphie directe chez Elms Marketing », précise Nathalie Lagarde. Flexdev reste donc toujours à l'affût d'acquisitions potentielles, à condition qu'elles fassent sens avec son cœur d'activité. Cette hypothèse de travail n'est cependant pas une nécessité absolue et pour l'avenir le groupe lyonnais se fixe avant tout comme objectif de poursuivre le développement de son chiffre d'affaires.

« Sur le marché du sport en premier lieu, où nous avons encore d'énormes marges de progression, poursuit-elle. Dans le football français, par exemple, nous travaillons avec l'OL mais c'est le seul club de l'élite qui fait appel à nous. Et cette logique est la même sur toute la planète, puisque Flexdev est un groupe mondial par nature, qui réalise environ 95 % de son chiffre d'affaires à l'international et qui travaille avec les géants du sport mondial : Nike, Adidas... »

Dans même temps, bien que le sport génère 75 % de son chiffre d'affaires, Flexdev s'appliquera cependant à conforter ses positions dans les différents univers de la communication visuelle avec les vêtements corporate, les vêtements de travail, l'automobile avec les sièges des voitures, la bagagerie, la mode, la photo...



GRUPE FLEXDEV

SIÈGE : LYON

CEO : JEAN-JACQUES DOASSANS

EFFECTIFS : 300 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 48 M€

L'OL, PREMIER CLUB DE FOOT PROFESSIONNEL À SIGNER SON ENGAGEMENT DURABLE

Deux mois après le lancement de Fair Play For Planet, 1er label qui reconnaît les clubs et événements sportifs ayant un réel engagement environnemental, l'Olympique Lyonnais est le premier club de foot professionnel à entamer le processus de labellisation.

Dès la conception de son projet de stade au milieu des années 2000, l'Olympique Lyonnais a souhaité inscrire une dimension environnementale dans sa politique de développement. Cette démarche s'est confirmée depuis l'ouverture du Groupama Stadium, le groupe OL ayant multiplié les axes d'amélioration de son impact sur son environnement direct en optimisant la gestion de ses infrastructures, en optant pour des énergies renouvelables, et en contribuant à son échelle, à préserver au maximum la biodiversité. En signant avec Fair Play For Planet, l'Olympique Lyonnais confirme sa volonté de s'inscrire plus durablement dans une politique RSE et environnementale vertueuse.

Fin février, et selon les normes sanitaires en vigueur, des experts certifiés COFRAC mèneront, en coopération avec l'ADEME, un audit du club en application du référentiel Fair Play For Planet, qui comporte plus de 300 questions. Les résultats de cet audit et de la politique environnementale du club détermineront le niveau de labellisation qui lui sera attribué d'ici le mois d'avril prochain. Des axes d'amélioration pourront ensuite être proposés, afin d'accéder à la labellisation supérieure et un nouvel audit sera réalisé tous les deux ans, afin de conserver le label FFPF.



DAMIEN LG - OL

REPÈRE

PASCAL CHAILLET

“

**IDENTIFIER ET CONNECTER
LES ENTREPRISES
AUX GISEMENTS
DE COMPÉTENCES
NON UTILISÉS**

”

Séduit par l'OL au début des années 2000, le président de Skilltofit a rejoint le club des partenaires après avoir créé son entreprise fin 2017. Ingénieur Arts et Métiers, tout comme son associé Stéphane Gravier, ce dénicheur de talents s'applique à définir un nouveau mode de mise en relation entre les entreprises en quête de compétences et des talents en recherche d'emploi, ou proposant leurs services pour des missions.

Comment est né Skilltofit ?

L'idée m'est venue en 2015, suite à une réflexion que j'avais menée par rapport à mon propre vécu en entreprise. En tant que manager j'avais eu l'occasion de recruter des collaborateurs et des consultants, mais je trouvais que le service des fournisseurs que je sollicitais était très inégal et pas toujours adapté à mes besoins. J'ai également constaté que les PME et ETI n'utilisent pas ou peu les services des grandes sociétés de conseil, dont le modèle économique peut être prohibitif, alors qu'elles ont des besoins d'expertise pour confirmer et lancer leurs idées de développement, d'amélioration ou de transformation et que sur un marché de l'emploi en pleine évolution, il y a une véritable mine de compétences inutilisées. Skilltofit s'efforce de répondre à ces différents problèmes.

De quelle manière ?

Aujourd'hui, nous réalisons ce travail en segmentant notre offre en trois grands univers. Le premier repose sur une plateforme que nous avons créée, où des talents viennent proposer leurs compétences pour des missions ponctuelles. C'est en quelque sorte un site de rencontres professionnelles. Skilltofit facilite la mise en relation entre des personnes qui ont des compétences et des entreprises qui ont des projets dans leurs cartons, mais qui ne les lancent pas faute d'avoir les moyens de se payer un consultant. Nous revendiquons l'utilisation des codes des sites de rencontres, car nous voulons décomplexer la mise en relation professionnelle. Quant à l'originalité de notre démarche, elle réside dans l'inversion du processus de mise en relation. Ce ne sont plus les entreprises qui déposent des offres, mais les personnes disponibles qui présentent leur candidature et les entreprises viennent piocher dans cette base.

Au-delà de cette mise en relation pour des missions ponctuelles, intervenez-vous également sur le marché des recrutements pérennes ?

Oui, c'est le deuxième univers que nous abordons. Cette offre de sourcing représente même 70 % de notre activité aujourd'hui. Et là encore, nous proposons une démarche différenciante. Nous travaillons avec un ADN différent de celui des cabinets de recrutement traditionnels, en essayant de trouver des opportunités sur des profils et des parcours qu'ils ne retiennent pas.



Ce qui peut nous amener à sortir du cadre parfois trop rigide qui a été défini par nos clients. Nous essayons de trouver le bon candidat en ayant une lecture élargie sur leur besoin, sur le contenu du poste et sur ses enjeux. Et nous arrivons à sortir des profils que l'on ne retiendrait en temps normal, mais qui collent parfaitement avec le besoin de l'entreprise. Enfin, nous nous distinguons également par le modèle économique que nous avons adopté. Il repose sur une facturation progressive au fur et à mesure du déroulement de la période d'essai. Cela rassure et sécurise le client, qui évacue ainsi la peur de se tromper dans son recrutement.

En quoi consiste le troisième univers que vous abordez ?

C'est la grande nouveauté de l'année 2021, puisque nous venons tout juste de lancer ce service. C'est un univers dédié aux stagiaires et aux alternants. Nous sommes en train de tester ce service avec plusieurs centaines de profils d'étudiants. Et là encore nous inversons le processus de mise en relation. Les candidats s'inscrivent sur notre plateforme et en créant leur profil ils indiquent quel cursus ils suivent, dans quelle fonction ils recherchent un stage, à quelle période, sur quel territoire... ? Ensuite les entreprises viennent piocher dans ce vivier. Nous avons la conviction que cela peut débloquent pas mal de situations. Car bien souvent l'idée de prendre un stagiaire existe dans les entreprises, mais les lourdeurs de toutes sortes sont tellement nombreuses que bien souvent cette idée ne se concrétise pas. Avec notre modèle, les candidats sont clairement identifiés et les freins sont levés.

En règle générale, quelles entreprises vous sollicitent et pour quels types de postes ?

Notre clientèle est à dominante industrielle et

les talents que nous proposons sont essentiellement positionnés sur des métiers fortement qualifiés. Qu'il s'agisse de fonctions techniques, comme des ingénieurs et techniciens, commerciales, ou de fonctions supports : achats, finances, ressources humaines, communication... Ceci étant dit, nous pouvons aussi mettre notre mode de recrutement au service de postes moins qualifiés et dans les secteurs des services, du BTP...

SKILLTOFIT

SIÈGE : VÉNISSIEUX

PRÉSIDENT : PASCAL CHAILLET

EFFECTIFS : 6 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 150 K€

**ESPRIT
CLUB**

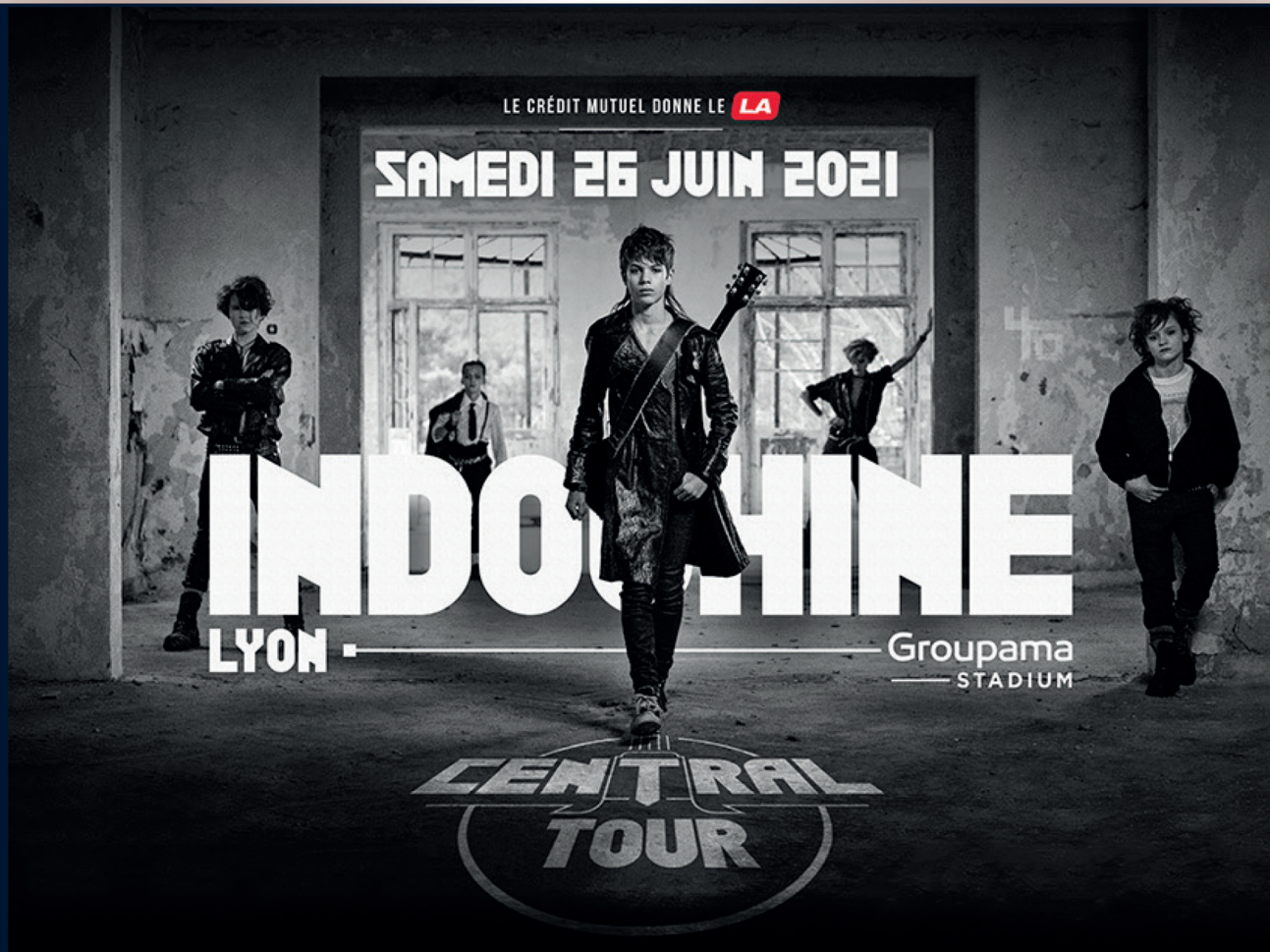
DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

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