

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

6^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 19 septembre
20h45
Paris - OL
Parc des Princes
Prime Video

7^{ÈME} JOURNÉE

Mercredi 22 septembre
21h00
OL - Troyes
Groupama Stadium
Prime Video

8^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 25 septembre
21h00
OL - Lorient
Groupama Stadium
Prime Video

LIGUE EUROPA

1^{ÈRE} JOURNÉE

Judi 16 septembre
21h00
Rangers FC - OL
Ibrox Stadium
RMC Sport

2^{ÈME} JOURNÉE

Judi 30 septembre
18h45
OL - Brondby
Groupama Stadium
RMC Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

4^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 25 septembre
20h00
OL - Guingamp
Groupama OL Training Center
(Date et heure à confirmer)

5^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 2 octobre
20h00
Bordeaux - OL
Stade Sainte Germaine
(Date et heure à confirmer)



AXDIS PRO : UNE OFFRE GLOBALE DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES

Un peu plus de 20 ans après sa création, l'entreprise s'est imposée sur le marché de l'efficacité énergétique dans tout l'Hexagone. Elle garde encore cependant de belles marges de progression.

Il n'aura fallu qu'une vingtaine d'années à Axdis Pro pour occuper une place de leader sur le marché de l'efficacité énergétique. Une montée en puissance qui s'est structurée autour d'une offre globale de solutions énergétiques efficaces, confortables et durables. « Nous sommes spécialisés dans la distribution d'équipements pour l'usage des énergies nouvelles et renouvelables à destination d'une clientèle de professionnels. Nous distribuons des équipements qui permettent de consommer mieux avec moins de ressources », explique Rak Krid, responsable de l'agence de Décines.

Cette tâche, Axdis Pro l'assume sur tout le territoire national, en s'appuyant sur un réseau d'agences qui lui permet de mailler le territoire. « Nous sommes installés à Décines, Annecy, Montpellier, Toulouse, Longpont sur Orge. Nous disposons par ailleurs de deux bases logistiques à Villeneuve la Garenne, Corbas pour assurer le stockage puis la distribution de nos produits », détaille-t-il.

Ainsi organisé, Axdis Pro réalise 135 M€ de chiffre d'affaires, avec une gamme de produits conçus et réalisés par des fabricants qui sont eux-mêmes leaders sur leurs marchés. « Nous avons des contrats pour distribuer les produits de Daikin, Atlantic, Thermor, Thermador, Legrand, Schneider... », énumère Rak Krid. Pour les panneaux photovoltaïques, Axdis Pro a l'exclusivité de la distribution de la gamme Soluxtec pour la France. « Tous ces produits et toutes ces nouvelles énergies ont un point commun : le digital. Cette technologie permet de piloter à distance les différents

équipements et de les faire travailler ensemble pour améliorer la performance énergétique », souligne-t-il. Déjà bien ancré sur son marché, Axdis Pro garde encore de belles marges de progression. Car aujourd'hui la demande d'électricité croît deux fois plus vite que les ressources, que ce soit le gaz, le pétrole... « Il s'agit vraiment d'un enjeu majeur et pour répondre à ce défi il faut à la fois réduire notre consommation et maîtriser cette consommation. Pour cela nous proposons des panneaux photovoltaïques, des pompes à chaleur, de l'isolation thermique, de la climatisation, de l'éolienne... », insiste Rak Krid. Un marché diversifié, sur lequel l'entreprise s'efforce de proposer à ses clients des produits toujours plus efficaces. « Notre offre s'améliore et continuera de le faire au fur et à mesure, en intégrant les dernières nouveautés de nos fournisseurs. Car le secteur est en perpétuelle évolution et, avec les nouvelles normes qui apparaissent, les fabricants sont obligés de faire progresser leur gamme », conclut-il.

AXDIS PRO

SIÈGE : PARIS

PRÉSIDENT : THIERRY HOURQUET

EFFECTIFS : 57 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES AXDIS PRO : 138,5 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE AXDIS : 230 M€

ANALYSE

BOULANGER

UN COMMERÇANT PÉTRIT DE BELLES VALEURS

L'enseigne originaire du Nord a traversé la crise covid en prenant sa part dans l'effort national de mobilisation, notamment en se mobilisant aux côtés des soignants. Une démarche empreinte des valeurs que l'entreprise partage avec l'OL, dont elle est devenue partenaire cette année.

Avec 180 magasins répartis sur l'ensemble du territoire hexagonal, Boulanger est de ces enseignes que tous les Français connaissent. Une notoriété que résumait parfaitement les parts de marché acquises dans l'électro domestique. « Elles se situent entre 15 et 20 % en fonction des types de produits », précise Wilfried Andrieux, directeur du magasin du Carré de Soie, à Vaulx-en-Velin. Des positions solides, que la crise covid n'a pas entamées.

« Même si la période a été marquée, dans un premier temps, par la fermeture de nos magasins, ajoute-t-il. Cela nous a permis de progresser en nous interrogeant sur notre démarche commerciale. Nous nous sommes rendu compte que nous étions une activité essentielle dans la vie des français et nous avons dû nous adapter avec la vente par téléphone, les rendez-vous vendeurs, nous avons créé des drive... » Autant d'initiatives qui ont permis de passer le premier cap de la crise et de préparer la reprise. Car au coup d'arrêt brutal du premier confinement a succédé une activité très soutenue, lorsque les magasins ont pu de nouveau ouvrir leurs portes. « La préparation, l'organisation et bien sur la sécurité sanitaire ont été la clé de la réussite pour la réouverture », affirme Wilfried Andrieux.

Pour le directeur du magasin du Carré de Soie, cette embellie s'explique par la généralisation du travail à domicile, qui a boosté les ventes en ordinateurs, en consommables, en cartouche d'encre... tout ce qui tourne autour de la bureautique. « L'engouement a été tel, que cela fait un an que nous sommes en rupture d'imprimantes par exemple, indique-t-il. Les ménages devaient s'équiper pour travailler depuis chez eux et nous avons bénéficié de cette nouvelle dynamique impulsée au télétravail. » D'autant plus que, dans le même temps, confinés chez eux les ménages ont redécouvert les joies de la cuisine. « Ils ont beaucoup investi dans l'électro-ménager, les robots de cuisine notamment, et dans le confort de la maison, puisqu'ils passaient plus de temps chez eux. » Cette dynamique s'est bien entendue traduite sur le territoire de l'ancienne région Rhône-Alpes. Déjà solidement implanté en Rhône-Alpes, avec 20 magasins, Boulanger a encore conforté ses positions en inaugurant, au mois de novembre 2020, une plateforme logistique de 80 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier. Dans le même temps, l'enseigne a renforcé ses liens avec ce territoire en signant un partenariat avec l'Olympique Lyonnais. Pour Wilfried Andrieux, qui s'est vu confier l'animation de ce partenariat, il s'agit de donner encore plus de visibilité à Boulanger, mais aussi de participer à l'animation de la vie locale.

« Et puis, nous avons des valeurs communes avec l'OL, notamment au travers des objectifs humains de nos fondations respectives, fait-il remarquer. D'ailleurs, pendant la pandémie, nous avons distribué plus de 10 000



tablettes aux hôpitaux, pour accompagner les personnels soignants dans cette épreuve. Nous avons également offert des micro-ondes, des cafetières, des ventilateurs, des climatiseurs... C'était une façon d'apporter notre contribution à l'effort collectif. » Au total 9 magasins Boulanger sont concernés par cette opération : Lyon Cordeliers, Saint-Priest, Carré de Soie, Limonest, Beynost, Chasse-sur-Rhône, l'Isle d'Abeau, Bourg-en-Bresse et Villefranche. « Avec ce partenariat, nous avons la possibilité de « réseauter », même si notre marque est déjà connue. C'est toujours bon de s'ouvrir aux autres, de faire des rencontres...

et de magnifier notre marque. Car ce partenariat correspond à la stratégie de marque que nous déployons désormais. Aujourd'hui, nous mettons en avant la marque et ses valeurs. Et chez nous ce n'est pas un vain mot. Les valeurs ne sont pas affichées sur les murs, mais bien présentes dans nos murs », conclut-il.

BOULANGER

SIÈGE : LESQUIN

PRÉSIDENT : ETIENNE HUREZ

EFFECTIFS : 10 000 COLLABORATEURS

LA FOLIE DU FIVE S'EMPRE D'OL VALLÉE

LE FIVE et l'Olympique Lyonnais mettent leur expertise et leurs infrastructures à disposition des partenaires du club, avec le lancement de la Ligue 5. Une occasion unique, de venir à la fois relever un défi sportif et vivre une belle aventure avec leurs collaborateurs.

Le Foot à 5 attire chaque année un plus grand nombre de joueurs. Technique et ludique, il séduit les amoureux du ballon rond. LE FIVE et l'Olympique Lyonnais ont donc décidé de proposer aux partenaires du club un nouveau temps fort au cours de la saison, dans le cadre toujours plus accueillant d'OL Vallée. Baptisée la Ligue 5 des Partenaires OL, ce nouveau championnat de Foot à 5 fera bientôt battre le cœur du pôle de loisirs OL Vallée. Réservée aux partenaires du club, cette compétition sera placée sous le signe de la rivalité sportive, mais aussi et avant tout de la convivialité. Elle fournira une nouvelle occasion de mise en réseau de tous les acteurs proches du club lors de chaque journée de championnat. Tout en profitant de terrains dernière génération et d'installations à la pointe de la technologie, vous aurez la possibilité de renforcer des liens internes et externes autour du football. L'occasion, aussi de vous mettre, avec vos collaborateurs, dans la peau de véritables joueurs professionnels... et de Networker à l'issue de ces rencontres.

Favorisez dès maintenant le bien-être de vos collaborateurs et rejoignez la Ligue 5 ! Pour inscrire votre entreprise à la Ligue 5 des partenaires OL ou pour toute demande d'informations, contactez : hospitalite@ol.fr ou 04 81 07 55 13



REPÈRE

JEAN-MARC FOLLIET

“ NOUS ESPÉRONS RELANCER LA DYNAMIQUE DES STAGES OL EN 2022 ”

Partenaire du club, le président d'Axaltis met son expertise du tourisme au service des stages OL depuis trois ans. Une activité freinée par la crise covid en 2020, mais qui a connu un début de reprise cette année et qui devrait enregistrer une nouvelle embellie très bientôt..

Quand avez-vous créé Axaltis Groupe et avec quelle ambition ?

On peut faire remonter son début d'activité à 2004, avec la création de la société Cap Juniors. C'était tout simplement la première agence de voyage internet entièrement dédiée aux vacances des enfants. Nos clients étaient des enfants qui partaient en vacances sans leurs parents et auxquels nous proposons des colonies de vacances, des séjours linguistiques, des stages thématiques... Cap Juniors est concrètement la première pierre de ce qui est aujourd'hui devenu Axaltis Groupe.

Quelles ont été les étapes suivantes ?

La création de Cubiq en 2007. C'est une SSII qui se positionne sur deux métiers : le développement de logiciels de gestion web pour les opérateurs de séjours enfants et le marketing digital. Deux ans plus tard, nous lançons Kids Village, une société en charge de la gestion des structures d'hébergement pour l'organisation des séjours. Enfin, en 2019, c'est au tour de Teamygo de voir le jour. Il s'agit cette fois d'une plateforme collaborative qui s'intéresse à l'accompagnement des personnes sensibles dans les moyens de transport collectifs. Son action est tournée vers tous ceux qui ne peuvent pas voyager seuls : les enfants, bien entendu, mais aussi les personnes âgées et les personnes souffrant de handicap.

Comment s'est fait le lien avec l'OL ?

Nous organisons les stages OL depuis 3 ans. Notre partenariat est en fait la rencontre de deux besoins : le club voulait déployer son offre de stages et nous avons une expérience dans les séjours pour enfants et une véritable expertise sur la logistique transport, puisque nous sommes IATA et que nous pouvons donc émettre tout type de billet de transport. Nous avons donc signé un contrat de licence avec l'OL pour développer l'offre de stages de football sous label Olympique Lyonnais, en France et à l'étranger. Nous avons ensuite intégré la production des stages organisés par l'OL Academy. Nous nous occupons de la logistique, de l'hébergement, des transports...

Une activité difficile à développer en temps de crise covid ?

La crise covid a en effet freiné le développement de nos activités de stages OL, alors qu'elles étaient en pleine expansion en 2019. Nous n'avons pas encore retrouvé ce niveau en 2021, mais nous avons quand même pu relancer la dynamique, après une année 2020 qui avait présenté plus de 60 % de baisse des effectifs. Cette année, nous avons pu ouvrir les stages de l'Academy OL et nous avons accueilli trois promotions de 65 jeunes, qui ont tous passés une semaine avec nous.



Les stages ont également redémarré sur les autres sites ?

Oui, le site de Poitiers, qui fonctionne depuis trois ans, et le site historique de l'OL à Hauteville ont également repris leur activité en 2021. Au total, chacun de ces trois sites a reçu entre 200 et 250 jeunes. Nous sommes encore loin des chiffres que nous avions atteints en 2019, mais nous comptons les retrouver très vite si l'épidémie recule enfin. Dès l'été prochain, d'ailleurs, nous allons essayer d'augmenter de 50 % les volumes d'accueil pour les stages OL de l'Academy. Cela nous porterait à 90 jeunes pour chaque session d'une semaine.

Quelles sont les autres objectifs à court terme ?

Nous souhaitons bien entendu accueillir de nouveau des stagiaires étrangers. Cela fait maintenant deux ans qu'ils ne peuvent pas se déplacer, alors que nous avons accueillies 34 nations différentes à Poitiers en 2019. Nous ambitionnons également d'ouvrir une nouvelle structure sur Lyon, en parallèle de l'Academy qui ne peut pas recevoir tout le monde. Pour cela, nous analysons actuellement l'offre d'hébergement et nous discutons avec des clubs partenaires. L'objectif étant de pouvoir héberger sur une même infrastructure les stagiaires de l'Academy, les stagiaires du Five OL et les stagiaires qui pratiqueraient au sein des installations du club partenaire. Nous avons d'ores et déjà identifié deux ou trois structures susceptibles de jouer ce rôle et nous réalisons actuellement des audits sur les infrastructures sportives, les infrastructures d'hébergement, la logistique et les déplacements. Enfin, nous travaillons sur un projet à l'étranger.

C'est-à-dire ?

Nous aimerions proposer des stages OL en dehors de l'Hexagone dès l'année prochaine. Mais pour cela il faut vraiment que la crise covid prenne fin. Nous regardons notamment du côté du Maroc, où nous pourrions créer une offre en partenariat avec l'Academy Mohamed 5, à Rabat, qui est déjà gérée par OL Academy.

Bien entendu, les jeunes stagiaires auraient exactement le même contenu d'entraînement et la même qualité footballistique sur chaque site. Cette excroissance sur un site à l'étranger pourrait aussi se faire dans les académies partenaires, comme au Brésil dans l'Academy Pelé, aux États-Unis avec l'OL Reign...

AXALTIS GROUPE

SIÈGE : VAULX-EN-VELIN

PRÉSIDENT : JEAN-MARC FOLLIET

EFFECTIFS : 15 SALARIÉS PERMANENTS

CHIFFRE D'AFFAIRES : 6 M€

ESPRESSO
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



PACK 3 MATCHS



RANGERS FC
9 décembre 2021



AC SPARTA PRAGUE
4 novembre 2021



BRØNDBY IF
30 septembre 2021

VOTRE PACK VIP 3 MATCHS AU GROUPAMA STADIUM

VIVEZ LE RETOUR DE L'OL SUR LA SCÈNE
EUROPÉENNE

ASSISTEZ AUX 3 RENCONTRES DE LA PHASE
DE POULE D'EUROPA LEAGUE

INVITEZ VOS CLIENTS, PROSPECTS,
COLLABORATEURS A VIVRE UNE
EXPÉRIENCE PREMIUM

à partir de
390€



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