ESPRIT CLUB BUSINESS SEPTEMBRE 2020 OL / NÎMES

459

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

5èME JOURNÉE

Dimanche 27 septembre 17h00 Lorient – OL Stade Yves Allainmat Canal +

6^{èME} JOURNÉE

Dimanche 4 octobre 21h00 OL - Marseille Groupama Stadium Téléfoot

7^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 18 octobre 21h00 Strasbourg - OL Stade de la Meinau Téléfoot ou Canal + (Date, heure et diffuseur à confirmer)

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

3^{èME} JOURNÉE

Dimanche 27 septembre 21h00 OL Féminines – Bordeaux Groupama OL Training Center

4^{èME} JOURNÉE

Samedi 3 octobre 14h30 Fleury 91 - OL Féminines

5^{èME} JOURNÉE

Samedi 10 octobre 14h30 OL Féminines – Dijon Groupama OL Training Center



SELFSTOCK LYON LA BOISSE : UNE OFFRE DE STOCKAGE UNIQUE POUR LES PROFESSIONNELS ET LES PARTICULIERS

Installés à l'entrée est de Lyon, sur la ZAC des Viaducs, les 82 containers de Selfstock La Boisse constituent une solution de stockage unique pour les professionnels et les particuliers de l'agglomération lyonnaise.

Après avoir pris la licence Selfstock, groupe national créé en 2010 pour répondre aux besoins de stockage des particuliers et des professionnels, François Boudet, ancien footballeur et cousin d'un champion de France avec l'OL, a ouvert un site à La Boisse, sur la ZAC des Viaducs, au mois de septembre 2019. Sur plus de 3 000 m² de foncier, qu'il a entièrement sécurisés, il a installé 82 containers de 20 pieds. « Cela représente 1 200 m2 de stockage, divisés en 122 lots, précise-til. Nous proposons quatre formats : 14 m², pour la location d'un container dans son intégralité, et trois dimensions intermédiaires pour des containers divisés en deux: 3 m², 7 m² et 11 m². Naturellement, lorsqu'il s'agit d'un container divisé en deux parties distinctes, chaque locataire dispose de son entrée privative et de son code d'accès unique. »

Un an après son ouverture, Selfstock La Boisse affiche plus de 65 % de taux de remplissage. Cette performance ne surprend pas François Boudet, le président de l'entreprise, qui avait une vision très précise du marché qu'il entendait viser : « Notre site est idéalement situé, à l'entrée est de Lyon, et l'étude de marché que j'avais fait réaliser me donnait une zone de chalandise allant des communes voisines de La Boisse, comme Dagneux, Montluel ... jusqu'à Villeurbanne et remontant en direction de Villefranche en passant par Rillieux-la-Pape, Anse... »

Une clientèle constituée en grande partie de professionnels, mais aussi de particuliers. Des petites entreprises, des TPE, des auto entrepreneurs, des associations... Les professionnels du bâtiment, notamment. sont séduits par ce concept sécurisé et excessivement simple d'usage. « Le site est entièrement clôturé, placé sous télésurveillance et avec alarme. Par ailleurs. nous scannons toutes les plaques d'immatriculation qui rentrent et qui sortent du site. Nos containers sont loués à partir d'un mois, au prix mensuel de 149 € TTC pour le grand format de 14 m2, et jusqu'à une durée illimitée, avec un préavis d'un mois pour résilier <u>le</u> bail. Les entreprises et les particuliers ont accès à leur container 7 jours sur 7, 24 heures sur 24. « Enfin, les réservations se font simplement via notre application internet www.selfstock.com », détaille François Boudet, Partenaire de l'OL depuis l'ouverture du Groupama Stadium, le dirigeant de Selfstock La Boisse entend s'appuyer sur ce réseau exceptionnel pour louer les derniers box qui n'ont pas encore trouvé preneur. « Je vais proposer une offre spécifique aux membres du Club OL Business Team, qui pourront disposer d'un mois offert après 3 mois fermes de location », conclut-il.

SELFSTOCK LA BOISSE SIÈGE : LA BOISSE (01) PRÉSIDENT : FRANÇOIS BOUDET SITE INTERNET : WWW.SELFSTOCK.COM

ATC LE CHIMISTE SE DIVERSIFIE POUR POURSUIVRE SA CROISSANCE

Créée en 1973 par Jean-Pierre Gualino, l'entreprise, aujourd'hui dirigée par ses fils Jean-Baptiste et Pierre-Antoine, a profité de la crise sanitaire pour concrétiser un projet de diversification sur lequel elle planchait depuis deux ans.

Un siège et une unité de production à Montanay, dans le Rhône, une deuxième unité de production à Trévoux, dans l'Ain, et trois implantations à l'international, en Inde, au Brésil et en Thaïlande, le chimiste ATC est une référence pour les industriels du cuir en France. certes, mais aussi à travers le monde. « Nous avons installé une unité de production à Chennaï, en Inde, en 2005, pour répondre à la demande d'un marché très important, que nous ne pouvions pas toucher directement depuis la France », explique Jean-Baptiste Gualino, directeur général de l'entreprise. Les filiales brésilienne et thaïlandaise sont quant à elle dédiées au stockage et à la distribution des produits ATC sur leurs zones respectives.

« Nous avons débuté à l'international en 1977 et aujourd'hui nous réalisons plus de 90 % de notre chiffre d'affaires en dehors des frontières de l'Hexagone. La Chine représente notamment 20 % de nos ventes », poursuit Jean-Baptiste Gualino. Des exportations qui irriguent plus de 50 pays, de l'Asie à l'Amérique du Sud en passant par l'Afrique. « Nous continuons d'intégrer de nouveaux pays dans notre portefeuille clients, ajoute-t-il encore : les États-Unis l'année dernière, l'Afrique du Sud cette année... »

Les spécialités chimiques conçues et fabriquées par ATC s'adressent aux tanneurs, avant d'entrer dans le cycle de production des industriels de la chaussure, de la maroquinerie, de l'ameublement, de l'industrie automobile pour les équipementiers qui fabriquent des sièges en cuir... Leader français sur son marché, ATC doit cependant faire face à un marché mondial aujourd'hui mature. « Depuis deux ans, nous réfléchissions donc à une diversification, indique le directeur général. L'épidémie de Covid-19 a été en quelque sorte un déclencheur. Depuis le mois de mars, nous produisons du gel et des solutions hydroalcooliques. » La première étape d'un processus beaucoup plus ambitieux. ATC souhaite en effet se positionner à l'avenir sur le marché de l'hygiène.

« Nous avons créé une marque qui s'appelle Safe Care, détaille Jean-Baptiste Gualino. Elle a pour vocation le développement, la production et la commercialisation de toute une gamme de produits d'hygiène et de désinfection (savons, savons bio, nettoyants et désinfectants écologiques, pour les sols et les autres surfaces...). » Pour mettre en œuvre cette stratégie, ATC a créé un site e-commerce, qui sera opérationnel dans quelques jours. La gamme, encore réduite, va s'enrichir au fil des semaines. Avec cette nouvelle ligne de produits, ATC vise une clientèle BtoB: hôpitaux et cliniques, écoles, entreprises... « Nous devons engager un travail important en matière de marketing et communication, pour créer et entretenir un nouveau fichier clients », souligne-t-il. Une démarche de notoriété qui passera notamment par le réseau OL Business Team. Partenaire du club depuis plus de 20 ans, ATC entend s'adosser sur ce vecteur de communication pour faire connaître ses nouvelles ambitions.



ATC
SIÈGE: MONTANAY
DIRECTEURS GÉNÉRAUX: JEAN-BAPTISTE GUALINO
ET PIERRE-ANTOINE GUALINO
EFFECTIFS: 140 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES: 25 M€

L'OL SÉCURISE LES ESPACES HOSPITALITÉS

Afin de préparer au mieux les matchs qui seront disputés cette saison au Groupama Stadium, l'Olympique Lyonnais a pris tout un ensemble de mesures sanitaires permettant d'accueillir les partenaires OL Business Team dans des conditions de sécurité absolue.

Après avoir entrainé l'arrêt brutal de la saison 2019 / 2020 au printemps, l'épidémie de Covid-19 perturbe aujourd'hui le démarrage de la saison de Ligue 1 Uber Eats 2020 / 2021. S'il n'est pas question cette fois de porter atteinte à la régularité de la compétition, des mesures sont imposées cependant pour assurer la sécurité de tous les acteurs et tous les spectateurs présents au stade. La jauge du Groupama Stadium a ainsi été ramenée à 5 000 personnes. Pour accompagner cette décision prise au niveau national, l'OL a décidé de mettre en œuvre un ensemble de mesures visant à sécuriser tous les espaces du stade. A commencer, par les espaces Hospitalités.

Ces espaces seront accessibles 1h avant le début du match et ils fermeront 1h après la fin de la rencontre. Durant tout ce temps, le port du masque sera obligatoire dans toutes les zones du stade, y compris en tribunes, et du gel hydroalcoolique sera mis à disposition. Les personnels d'accueil ne remettront pas de bracelets aux partenaires, comme c'était le cas lors des saisons précédentes, et n'auront aucun contact avec les billets d'accès aux espaces Hospitalités. Par ailleurs, dans ces espaces une place devra rester libre entre chaque société. D'autre part, aucune circulation ne sera autorisée entre les salons ou entre les loges et les salons.

Enfin les prestations traiteur ont été aménagées. Les équipes en charge du service ont été renforcées pour assurer plus de fluidité dans toutes les opérations et les plateaux en libre accès sont remplacés par des portions individuelles. « Nous n'avons qu'une ambition : permettre à tous nos partenaires de profiter de nouveau de leur club dans l'ambiance la plus conviviale possible », affirment les équipes d'OL Business Team.



RAK KRID

66

NOTRE MARGE DE PROGRES-SION EST ÉNORME

99

Partenaire de l'Olympique Lyonnais depuis cette saison, Axdis Pro s'est spécialisé depuis de nombreuses années dans l'efficacité énergétique. Créée il y a 20 ans, l'entreprise décline aujourd'hui une offre globale de solutions énergétiques efficientes, confortables et durables. Le responsable de son agence de Décines explique comment.

Présentez-nous Axdis Pro?

Nous sommes une entreprise spécialisée dans la distribution d'équipements pour l'usage des énergies nouvelles et renouvelables à destination d'une clientèle de professionnels. L'entreprise a été créée en 1999 et elle s'est progressivement imposée sur tout le territoire national. Aujourd'hui, Axdis Pro réalise 135 M€ de chiffre d'affaires et nous sommes le numéro 1 en France. Quant au groupe Axdis, qui comprend également les sociétés Axdis Prime et Axdis Logistique, son chiffre d'affaires s'est établi à 230 M€ de l'année dernière.

Avec un maillage très fin du territoire?

Tout à fait. Notre dispositif repose sur des agences qui couvrent les différents territoires. Nous sommes aujourd'hui installés à Décines, Annecy, Montpellier, Toulouse, Longpont sur Orges. Par ailleurs, pour assurer le stockage puis la distribution de nos produits, nous disposons de deux bases logistiques à Villeneuve la Garenne, Corbas. Le site de Corbas totalise 5 000 m² couverts. Pour ma part, je suis le responsable de l'agence de Décines. Nous sommes trois salariés sur ce site, qui assure la couverture de toute la région Auvergne-Rhône-Alpes. Voire au-delà de cette limite, puisque nous intervenons également en Suisse.

Quel est le rôle exact d'Axdis Pro dans la distribution des énergies nouvelles ?

Nous distribuons des équipements qui permettent de consommer mieux avec moins de ressources. Il faut bien comprendre qu'aujourd'hui, la demande d'électricité croit 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 maitriser cette consommation. Pour cela nous proposons des panneaux photovolatïques, des pompes à chaleur, de l'isolation thermique, de la climatisation, de l'éolienne...

Comment se compose votre gamme de produits ?

Nous avons des contrats pour distribuer les produits de fabricants eux-mêmes leaders sur leurs marchés, comme Daikin, Atlantic, Thermor, Thermador, Legrand, Schneider... Pour les panneaux photovoltaïques, nous avons l'exclusivité en France de la distribution de la gamme Soluxtec. Avec un point commun pour tous ces produits et toutes ces nouvelles énergies : le digital, qui permet de piloter à distance les différents équipements et de les faire travailler ensemble pour améliorer la performance énergétique.

Est-ce que la distribution de ces gammes de produits est l'activité historique de l'entreprise ?

Non, ce n'était pas notre activité à l'origine. Lorsque l'entreprise a été créée, en 1999, elle était spécialisée dans l'électricité et travaillait avec les professionnels du bâtiment. Progressivement, elle a assuré son développement en se spécialisant dans les énergies renouvelables au fil des années. C'était le sens de l'histoire.

Ce qui signifie que vous avez encore des marges de progression ?

Oui, bien entendu. Nous sommes sur un marché très porteur et nous sommes très loin d'avoir couvert tous les besoins. Notre marge de progression est donc phénoménale. Lorsque je suis entré dans l'entreprise, il y a maintenant 13 ans, c'était encore une petite structure familiale. Mais grâce à notre sérieux et à l'implication de nos équipes, nous sommes vraiment devenus un acteur majeur sur le marché.

Quelle est la stratégie de l'entreprise pour franchir de nouvelles étapes ? Vous allez élargir votre gamme ?

Nous sommes sur un marché en renouvellement permanent. Notre priorité est donc de proposer à nos 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.

Pour finir, pour quelles raisons avez-vous souhaité rejoindre le club des partenaires de l'Olympique Lyonnais ?

Nous sommes partenaires de l'OL depuis cette saison et pour une durée de cinq ans. Nous voulons ainsi remercier nos clients les plus fidèles en premier lieu, mais nous souhaitons également profiter de notre présence au Groupama Stadium pour en rencontrer de nouveaux.

AXDIS PRO
SIÈGE: PARIS
PRÉSIDENT: THIERRY HOURQUET
EFFECTIFS: 57 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES AXDIS PRO: 135
M€
CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE AXDIS: 230 M€



DIRECTEUR DE PUBLICATION

OL-MEDI
VIRGINIE ADNE
10 AVENUE SIMONE VEI
69150 DÉCINE
VADNET@OL.F
04 81 07 47 6

MAQUETT VITAL CROVILL

RÉALISATION & RÉDACTION TOUT LYON AFFICHES ® 18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON 04 78 28 68 18

Groupama — STADIUM

ASSISTEZ EN CONDITIONS VIP AUX CONCERTS ÉVÉNEMENTS



18 JUIN 2021

BLACK EYED PEAS

MACKLEMORE





19 JUIN 2021
RED HOT CHILI PEPPERS

THE HIVES





GROUPAMA STADIUM - LYON / DECINES

à partir de 250€HT LE PASS VIP JOURNÉE

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

OLYMPIQUE



IVONNAIS











FOURNISSEURS OFFICIELS