

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

28^e JOURNÉE

Dimanche 7 avril
20h45
Nantes - OL
Stade de la Beaujoire
Prime Video

29^e JOURNÉE

Dimanche 14 avril
20h45
OL - Brest
Groupama Stadium
Prime Video

30^e JOURNÉE

Dimanche 21 avril
21h00
PSG - OL
Parc des Princes
Prime Video

COUPE DE FRANCE

1/2 FINALE

Mardi 2 avril
20h45
OL - Valenciennes
Groupama Stadium
Bein Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

19^e JOURNÉE

Dimanche 31 mars
21h00
OL - Le Havre
GOLTC
Canal +

20^e JOURNÉE

Dimanche 14 avril
21h00
Saint-Étienne - OL
Stade Salif Keita
(Date et heure à confirmer)

21^e JOURNÉE

Mercredi 24 avril
14h30
OL - Guingamp
GOLTC
(Date et heure à confirmer)



NAXIA : UNE EXPERTISE EN ÉLECTRICITÉ GÉNÉRALE AU SERVICE DU TERTIAIRE ET DE L'INDUSTRIE

Fort d'une expérience professionnelle de plusieurs années au sein de grands groupes du secteur électrique, Hamza Beddiar a sauté le pas de l'entrepreneuriat, avec la création de Naxia, une entreprise d'électricité générale avec de nombreuses expertises métiers.

Fortement attaché à la ville où il a grandi et bien décidé à s'engager dans la voie de l'entrepreneuriat, Hamza Beddiar aurait sans doute créé son entreprise à Lyon, si les hasards de la vie professionnelle n'en n'avaient pas décidé autrement. C'est pourtant sur le site de Savoie Technolac, entre Chambéry et Aix-les-Bains, que ce pur lyonnais a installé Naxia, la société qu'il a lancée en 2020. Néanmoins, la région lyonnaise est l'un de ses terrains de jeu privilégiés et il a d'ailleurs installé un bureau à Lyon, tout juste un an après son début d'activité. « J'ai quitté la ville en 2018 dans le cadre de mon parcours professionnel, mais je suis resté très attaché à Lyon, où j'ai ma famille et une grosse partie de mon activité », souligne-t-il.

Spécialisée dans l'électricité générale, Naxia s'adresse essentiellement à une clientèle de professionnels. « Nous intervenons sur les marchés tertiaire et industriel, qui représentent 50 % chacun de notre activité, poursuit-il. Nous réalisons des travaux d'installation électrique et développons les infrastructures réseaux. Nous assurons aussi la remise en conformité des infrastructures électriques existantes. Enfin, en complément de nos services travaux, nous avons une équipe dédiée à la maintenance des installations électriques en courant fort et courant faible, une forte valeur ajoutée qui nous permet d'accompagner nos clients dans l'évolution de leurs sites industriels ou tertiaires. »

À partir de Savoie Technolac, mais aussi de ses bureaux déportés de Lyon et Grenoble, Naxia décline son savoir-faire sur une large frange de l'ancienne région Rhône-

Alpes. « Il nous arrive de sortir de ce périmètre, pour répondre aux besoins de certains clients avec lesquels nous travaillons bien et qui disposent d'implantations dans toute la France. Mais globalement, nous avons pour ambition de renforcer notre activité dans la région Rhône-Alpes. Pour maîtriser notre propre empreinte carbone, mais aussi parce que la proximité est une valeur essentielle dans notre métier », assure-t-il.

Totalement impliqué dans sa vie de chef d'entreprise, Hamza Beddiar n'en n'oublie pas pour autant la passion qui l'anime depuis sa jeunesse. « J'ai toujours été supporter de l'OL », indique-t-il. C'est donc tout naturellement qu'il a intégré la Communauté OL Business Team et qu'il s'installe dans les tribunes du Groupama Stadium les soirs de match. « Je suis abonné au Salon des Lumières, qui propose une véritable dynamique d'entreprise et qui correspond à ce que je recherche. Cela me permet de joindre l'utile à l'agréable. Je supporte mon équipe et j'en profite pour conforter la relation que j'ai déjà nouée avec certains clients », conclut-il.

NAXIA

SIÈGE : SAVOIE TECHNOCLAC

GÉRANT : HAMZA BEDDIAR

EFFECTIFS : 10 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,5 M€

SITE INTERNET : WWW.NAXIA.FR

ANALYSE

VIREXP

UNE EXPERTISE AU SERVICE DE LA QUALITÉ DE L'AIR INTÉRIEUR

Partenaire de l'OL depuis la saison dernière, l'entreprise lyonnaise entend répondre aux multiples défis et enjeux que représentent la Qualité de l'Air Intérieur (QAI) et la gestion des contaminations infectieuses aéroportées dans les espaces confinés.

Fondée sur une expérience de plus de 10 ans en virologie appliquée à la désinfection et la décontamination de l'air, de l'eau et des surfaces, la société innovante VirexpR a vu le jour en janvier 2022. Essaimage du laboratoire de recherche académique VirPath (INSERM) et de sa plateforme de recherche technologique Virnext (Université Claude Bernard Lyon 1), elle est installée dans le centre d'innovation du pôle de compétitivité Lyonbiopole. L'entreprise, qui emploie huit personnes, est spécialisée dans le domaine de la virologie au service de la qualité de l'air intérieur.

« Notre ambition est de devenir un acteur de référence internationale dans la gestion des pollutions environnementales, notamment microbiologiques et virologiques, de la qualité de l'air intérieur dans les espaces confinés (salle de classe, chambre d'hôpital, transport, salle blanche), dont les enjeux sanitaires, économiques et sociétaux sont majeurs », indiquent les trois cofondateurs.

Pour cela, Anaïs Proust, Thomas Julien et le Dr. Manuel Rosa-Calatrava ont déjà mobilisé autour d'eux de nombreuses compétences et expertises multidisciplinaires de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Ainsi, au printemps 2022, ils ont été rejoints par le Grenoblois Group Tera. Cet acteur majeur de l'analyse et du traitement des polluants chimiques, dans l'air

intérieur et extérieur « est entré au capital de VirexpR, mais nous sommes restés majoritaires », précisent les trois co-fondateurs. Ce partenaire stratégique et technologique est venu renforcer les moyens de R&D de VirexpR et a permis à l'entreprise d'accélérer son développement à l'international. Cette alliance stratégique a eu un effet levier pour VirexpR. Elle a en effet permis de monter très significativement ses fonds propres trois mois après sa création. Elle a également permis à l'entreprise de développer une offre assez large d'un point de vue technologique, de la chimie à la microbiologie. Enfin, VirexpR a pu bénéficier d'un réseau commercial international.

« Aujourd'hui, nous contribuons à l'élaboration des futures normes standards françaises, européennes et mondiales dans le domaine de la microbiologie et de la virologie en particulier, en ce qui concerne la qualité de l'air intérieur », soulignent les trois fondateurs.

Pour mener à bien ses recherches et proposer une offre technologique ambitieuse, VirexpR a investi dans un banc d'essais complexe qui est aujourd'hui sans équivalent en Europe, avec une volumétrie de 20 m³. Cet équipement, dans lequel sont générés des atmosphères hautement contaminées par des virus respiratoires infectieux, dont le SARS-CoV-2, permet d'évaluer les performances des technologies et dispositifs de traitement et d'analyse de l'air dans des conditions réelles expérimentales mimant les conditions réelles de leur utilisation. Pour concevoir ce banc d'essais, VirexpR a fait appel à la société rhodanienne Aspida, spécialisée dans le développement de solutions de



confinement ultra-critiques. « Notre premier banc d'essais avait ouvert la voie, mais il était limité en capacité à 2,5 m³. Il avait le mérite de pouvoir caractériser des performances d'efficacité des dispositifs, mais cette montée en échelle permet de travailler dans de plus grands volumes, et d'intégrer des paramètres environnementaux clés tels que la température, l'hygrométrie et l'aérodynamique des flux d'air. C'est un véritable développement technologique et une innovation à forte valeur ajoutée », ajoutent-ils. Dans une démarche à long terme, VirexpR s'est engagée à la création et l'animation en Auvergne-Rhône-Alpes d'une filière d'excellence à visée internationale, pour la gestion et la prévention des risques de contaminations de pathogènes infectieux émergents et ré-émergents dans les environnements confinés. Un premier pas a d'ailleurs été franchi avec le lancement de

GESPPAIR. La start-up lyonnaise a été retenue pour piloter ce programme collaboratif public-privé de R&D.

« Nous nous sommes engagés dans le développement d'une offre technologique ambitieuse, unique en Europe, et nous souhaitons agréger d'autres acteurs industriels et académiques pour créer cette filière d'excellence », précisent les trois fondateurs. Labellisé par les pôles d'excellence AXELERA et Lyonbiopole, le programme GESPPAIR a été lauréat du plan France 2030 régionalisé et financé par l'état, la région Auvergne-Rhône-Alpes et la métropole de Grenoble.

VIREXP

SIÈGE : LYON

CO-FONDATEURS : ANAÏS PROUST (CEO), THOMAS JULIEN ET MANUEL ROSA-CALATRAVA

EFFECTIFS : 8 PERSONNES

ET SI VOUS ORGANISIEZ VOTRE PROCHAINE CONVENTION À LA LDLC ARENA ?

Nouveau lieu événementiel dans la région lyonnaise, la LDLC Arena est d'ores et déjà le lieu où tout est possible.

Imaginez un séminaire suivi d'un match de basketball, un salon professionnel dans la salle où se produisait votre artiste préféré la veille, ou encore une convention dans un cadre moderne et ultra design. Grâce à ses 8 000 m² d'espaces et ses différentes configurations, la LDLC Arena offre aujourd'hui une modularité unique, pour accueillir entre 500 et 16 000 personnes.

De la convention à la soirée festive, en passant par un dîner de gala ou un showroom éphémère, chaque espace de la LDLC Arena peut s'adapter à vos envies.

Convaincu ? Notre équipe d'experts vous sera spécialement dédiée pour organiser votre événement sur-mesure.

Contact : event@ol.fr // 04 81 07 46 61



REPÈRE

LAURENT MALERBA

“ NOUS APPORTONS
DES SOLUTIONS
D'INDÉPENDANCE
ÉNERGÉTIQUE
ÉLECTRIQUE
À NOS CLIENTS ”

Installé à quelques encablures du Groupama Stadium, Rhône Solaire Pro est passé du stade de structure artisanale à celui de petite PME familiale. Une dynamique que son président entretient en s'adossant sur les valeurs d'excellence qu'il partage avec l'OL.

Comment est né Rhône Solaire Pro ?

J'ai créé l'entreprise en 2003. J'avais 20 ans lorsque je me suis lancé et j'étais à la fois porté par une envie très forte de vivre une vie d'entrepreneur, mais aussi par la certitude que développer une énergie propre et durable était une belle ambition et un concept fondamental pour assurer l'avenir de la planète et de nos enfants. C'était difficile bien entendu au départ, car à cette époque l'entreprise était une structure artisanale et m'imposait de grosses charges de travail. Avec les années, je suis passé progressivement à une taille de petite PME familiale, tout en m'efforçant de conserver les valeurs originelles de l'entreprise.

Quelles sont-elles ces valeurs originelles ?

La satisfaction du client, la réalisation d'un travail de qualité, la mise en œuvre de produits également de qualité et la réactivité. Ce sont des valeurs simples, mais elles constituent le fil rouge de notre pratique quotidienne. Elles symbolisent la compétence professionnelle que nous déclinons sur chaque chantier que nous réalisons. C'est essentiel à mes yeux et nous entretenons cette quête d'excellence en étant mono activité et mono produit depuis 20 ans. Je suis convaincu que c'est par la répétition des mêmes gestes que l'on s'améliore sans cesse dans sa pratique professionnelle.

De façon très concrète, en quoi consiste votre activité ?

Nous avons pour ambition d'apporter des solutions d'indépendance énergétique électrique à nos clients, en maîtrisant en interne l'intégralité du process, y compris l'ensemble des démarches administratives. Sur les chantiers que nous réalisons, cela passe par la fourniture et la pose de systèmes photovoltaïques et par la livraison clé en main de produits prêts à fonctionner.

Qui sont vos clients ?

Nous avons deux grandes familles de clients : les particuliers, notre cible commerciale d'origine, et les professionnels. Pour le moment, les premiers représentent environ 90 % des commandes que nous signons. Mais nous avons commencé à travailler avec les professionnels il y a seule-



ment deux ans et nous développons cette filière progressivement. La montée en puissance est rapide et en 2025 ils devraient peser pour au moins 30 % de notre chiffre d'affaires.

Sur combien de temps s'étale la réalisation d'un chantier ?

S'il s'agit d'une opération chez des particuliers, nous sommes sur une moyenne de 1 à 2 jours. En revanche, pour les entreprises, où il s'agit de chantiers forcément plus importants, il faut compter une semaine voire plus, en fonction des surfaces à couvrir. Plus globalement, il y a en moyenne 2 à 3 mois entre la prise de contact avec nous et l'installation de la solution photovoltaïque.

Est-ce que la technologie des produits que vous posez évolue ?

Bien entendu ! Les technologies évoluent et la qualité s'améliore en termes de rendement. Les panneaux sont certes de plus en plus petits, mais ils sont aussi de plus en plus puissants. Par ailleurs, les systèmes que nous mettons en œuvre sont de plus en plus connectés. Cela signifie qu'ils apportent un maximum de retour d'information aux utilisateurs, via des applications notamment. Le surplus non consommé s'optimise quant à lui grâce à une solution de batterie virtuelle innovante.

Sur quel secteur géographique intervenez-vous ?

Nous travaillons sur la région Auvergne-Rhône-Alpes dans son ensemble, mais il est clair que nous réalisons la majeure partie de nos chantiers dans un rayon de 1h30 à 2h de route autour de notre entreprise. Nous pourrions pousser un peu plus loin à l'avenir, si nous arrivons à empiler les briques qui nous permettent de grandir et de développer la structure, tout en conservant le même niveau de qualité et de réactivité. Mais à mes yeux, la priorité reste quand même de maintenir notre niveau de qualité sur ce territoire et de bien servir nos clients.

N'est-ce pas trop difficile aujourd'hui de trouver les collaborateurs pour assurer la réalisation de ces chantiers ?

Si bien entendu c'est très compliqué. Nous sommes en recrutement toute l'année sur tous les services et tous les postes. Nous cherchons des salariés qui ont envie d'apprendre et de monter en compétence avec nous. Je suis d'ailleurs en train de mettre quatre nouveaux postes en place. C'est d'autant plus important aujourd'hui, parce que le marché progresse vite et de façon continue. Il y a deux ans, nous étions tout juste 15 et nous réalisons 5 M€. Je pense que cette dynamique va se prolonger à l'avenir car le marché est en plein essor et le restera. En fait, je cherche de nouveaux locaux, car nous sommes désormais un peu à l'étroit dans notre bâtiment actuel pour assumer notre croissance. Je cherche dans l'est lyonnais bien entendu.

Impossible de terminer cet entretien sans vous poser une question sur l'OL. Pourquoi et depuis quand êtes-vous partenaire du club ?

Nous sommes partenaires depuis trois ans et il est clair que ma motivation est avant tout liée à ma passion et à celle de mes collaborateurs pour le football. Et comme nous sommes tous lyonnais, nous sommes bien évidemment supporters de l'OL. Je profite tout même de ma présence dans les salons du Groupama Stadium pour rencontrer des clients potentiels et développer mon réseau, mais le moteur de notre présence au stade reste avant tout le plaisir.

RHÔNE SOLAIRE PRO

SIÈGE : DÉCINES

PRÉSIDENT : LAURENT MALERBA

EFFECTIFS : 25 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 8 M€



TURKISH AIRLINES EuroLeague

ASSISTEZ AU MATCH ÉVÉNEMENT DANS DES CONDITIONS VIP



LDLC ASVEL

BARCELONE

LE 12 AVRIL

À PARTIR DE 300€HT

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitalite@ldlcarena.com

OLYMPIQUE



LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS