

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

18^e JOURNÉE

Dimanche 14 janvier
17h05
Le Havre - OL
Stade Océane
Canal + Sport et Prime Video

19^e JOURNÉE

Dimanche 28 janvier
17h00
OL – Rennes
Groupama Stadium
Prime Video
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

COUPE DE FRANCE

32^e DE FINALE

Dimanche 7 janvier
14h30
Pontarlier - OL
Stade Léo Lagrange

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

12^e JOURNÉE

Mercredi 10 janvier
21h00
OL – Paris FC
GOLTC
(Date et heure à confirmer)

13^e JOURNÉE

Samedi 20 janvier
15h00
Montpellier - OL
Stade Bernard Gasset
(Date et heure à confirmer)

COUPE DE FRANCE

16^e DE FINALE

Dimanche 14 janvier
14h30
OL – Montpellier
GOLTC

WCL

4^e JOURNÉE

Jedi 21 décembre
18h45
Asane Arena
Brann - OL



MAIER : UN SAVOIR-FAIRE JOAILLIER UNIQUE

Amoureuse des articles de luxe, qu'elle se plaît à mettre en valeur dans ses boutiques depuis 1998, la famille Maier reste en permanence en quête d'excellence. Cette démarche se dessine dès la création des bijoux.

« La sélection des gemmes constitue une étape fondamentale dans la création d'un bijou », explique la famille Maier. Le choix des pierres repose en effet sur des critères objectifs (rareté, dureté, intensité de la couleur), mais aussi subjectifs, liés au « charisme » de la pierre.

Vient ensuite le temps du dessin. Tracé à main levée, ce dessin exprime le style et l'identité de la Maison et reflète également ses sources d'inspiration. Il est ensuite réalisé en couleur, à la gouache, sur un papier calque, à l'échelle 1. Ce gouaché donne une idée très précise du futur bijou en rendant les matières, les reliefs et l'ensemble des détails de l'ornementation. Il constitue la référence pour tous les artisans qui travailleront ensuite sur la pièce.

Lorsque le joaillier ne souhaite pas fabriquer directement le bijou à partir de plaques ou de fils d'or, il a recours à la fonte « à cire perdue ». Cette technique consiste à sculpter le modèle dans un bloc de cire qui est remis au fondeur. Ce dernier enfonce le bijou de cire dans un moule de plâtre dans lequel il verse le métal en fusion.

Sous l'effet de la chaleur, la cire fond et elle est remplacée par l'or qui a pris la forme du modèle. Une fois le moule en plâtre refroidi, le fondeur le brise, récupère la pièce et retire les parties métalliques inutiles. Cette technique permet de fondre en une seule fois différents éléments du bijou ou plusieurs montures d'un même modèle.

La pièce en or obtenue est alors ébarbée, limée, poncée pour éliminer toutes les aspérités et scories non désirées. Le joaillier assemble ensuite et monte les différents éléments du modèle. Puis, pour révéler

l'éclat des pierres qui seront serties, il perce l'arrière du bijou afin que la lumière puisse y pénétrer.

L'étape du polissage vient ensuite. Elle a pour objectif de faire disparaître toutes les traces laissées sur le bijou en apportant matière et poli au métal précieux. Le polisseur fait briller toutes les surfaces de la pièce, y compris celles qui ne se voient pas. Ce travail, effectué essentiellement à la main, est répété plusieurs fois au cours de la création du bijou, avant et après le sertissage du modèle.

Opération hautement, le sertissage complexe demande plusieurs années d'apprentissage. Il vise à enchâsser les pierres précieuses dans la monture, pour maintenir solidement les gemmes dans l'or tout en minimisant l'impact visuel du métal qui les retient.

Enfin, chaque bijou est minutieusement examiné à la loupe, afin de vérifier que le polissage n'a laissé aucune trace visible, que les pierres ont été parfaitement serties, que la structure du modèle offre de la souplesse, de la solidité, et que les fermoirs ou systèmes d'attaches fonctionnent sans forcer.

MAIER HORLOGER JOAILLIER

CRÉATION : 1998

PRÉSIDENT : JEAN-LOUIS MAIER

SIÈGE SOCIAL : LYON

EFFECTIFS : 65 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 40 M€

9 BOUTIQUES : MAIER HORLOGER, MAIER JOAILLIER, MAIER VINTAGE, BOUTIQUE ROLEX, BOUTIQUE FRED, BOUTIQUE BREITLING, BOUTIQUE TAG HEUER, BOUTIQUE POMELLATO LYON, BOUTIQUE JAEGER LECOULTRE LYON, BOUTIQUE POIRAY

WWW.MAIER.FR

ANALYSE

JCN INFORMATIQUE

UN SPÉCIALISTE DU NUMÉRIQUE AU CŒUR DE L'OUEST LYONNAIS

Partenaire officiel de l'OL depuis cette année, cette ESN créée en 2005 a encore enrichi son offre en basculant son siège et sa boutique de Fleurieux-sur-l'Arbresle à Sain-Bel.

Pour Nicolas Perras son dirigeant fondateur, la création de JCN Informatique était une issue logique, voire inévitable. « Tout simplement parce que j'ai baigné dans cet univers dès mes plus jeunes années », explique-t-il. De l'ordinateur Amstrad familial sur lequel il commence à se passionner pour le numérique aux stages en entreprise, où il enrichit ses connaissances techniques, son chemin est vite balisé. Et bien que ses études soient plutôt orientées vers le commerce, c'est tout à fait naturellement qu'il débute sa carrière professionnelle comme salarié dans des magasins d'informatique. « J'ai commencé par faire de la vente, de la réparation et du conseil. Puis j'ai travaillé dans un cabinet d'ingénieurs et là j'ai renforcé mes compétences sur la partie réseau. Et finalement, comme je voulais être mon propre patron, j'ai créé JCN en 2005 », résume-t-il.

Basée dans un premier temps à Fleurieux-sur-l'Arbresle, cette ESN (Entreprise du Service Numérique) ne fait pas de développement, mais propose une offre de services complète allant de la vente et la réparation de matériel à l'infogérance. Bien qu'il assure la vente et la réparation pour les particuliers, qui représentent environ 40 % de sa clientèle, ce sont néanmoins les professionnels qui constituent son cœur de cible.

« Nous avons des clients issus de tous les secteurs d'activité, indique Nicolas Perras. Nous assurons la vente, loca-

tion et contrats de services pour les entreprises, mais nous sommes aussi en mesure de répondre à tous leurs problèmes en matière de réseau et de sécurité. » Beaucoup moins présente dans les préoccupations au début des années 2000, la problématique de la sécurité est en effet devenue centrale pour les entreprises. Et JCN Informatique a donc progressivement enrichi son offre dans ce domaine.

« En 2005, nous installions des anti-virus et notre intervention se limitait à cela la plupart du temps, sourit le dirigeant de JCN Informatique. Bien entendu nous le faisons encore aujourd'hui, mais nous allons beaucoup plus loin sur la partie réseau, avec la mise en place de pare-feu, de protections pour les boîtes mail... Nous intervenons aussi sur la sauvegarde externalisée des données. La nature de nos prestations a changé avec les nouvelles technologies et notamment avec l'arrivée du cloud. Nous avons intégré tout cela dans notre catalogue et depuis deux ans nous proposons également de la téléphonie IP, en partenariat avec Keyyo, la division Bouygues Télécom Entreprises. »

Pour développer sa clientèle entreprise et attaquer de nouveaux marchés, Nicolas Perras vient de recruter un commercial en alternance. Cette initiative lui permettra également de conforter la notoriété de son entreprise, qui intervient principalement pour le moment dans un rayon de 30 kilomètres autour de Sain-Bel, dans l'ouest lyonnais. « Il nous est arrivé d'aller réaliser des interventions à Paris, en Normandie... mais uniquement à la demande de clients avec lesquels nous travaillions déjà en local. Car JCN



à la vocation d'être le partenaire de proximité sur qui ses clients peuvent compter. Leur satisfaction est notre priorité », insiste-t-il.

Installé à Fleurieux-sur-l'Arbresle depuis 2007, JCN Informatique été obligé de déménager l'été dernier et a transféré son siège et sa boutique à Sain-Bel. Une contrainte que son dirigeant a transformé en belle opportunité. « Nous sommes désormais propriétaires de nos locaux, qui sont par ailleurs plus grands que les précédents et, surtout, de plain-pied, donc beaucoup plus pratiques pour la maintenance des appareils. Nous avons pu les agencer conformément à nos besoins réels. Cela nous a également permis de développer un véritable magasin », souligne Nicolas Perras.

Fort de cette nouvelle organisation, le dirigeant de JCN Informatique aborde l'avenir avec sérénité. Un état d'esprit qu'il espère bientôt de retour dans les rangs de l'Olympique Lyonnais, son

club de cœur. Partenaire de l'OL depuis cette année, Nicolas Perras ne le cache pas : « J'aime le club et je suis un supporter depuis longtemps. C'est donc avant tout pour cela que j'ai rejoint les rangs de l'OL Business Team. Maintenant si je peux en profiter pour élargir mon réseau professionnel, je ne manquerai pas de le faire. »

JCN INFORMATIQUE

SIÈGE : SAIN-BEL

PRÉSIDENT : NICOLAS PERRAS

EFFECTIFS : 8 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1 M€

ET SI VOTRE SÉMINAIRE AU GROUPAMA STADIUM VOUS OFFRAIT UNE PLACE DE CHOIX ?

Réservez votre séminaire de janvier et bénéficiez d'une offre exclusive.

Profitez du mois de janvier pour rassembler vos équipes et débutants ensemble l'année 2024 en beauté !

Découvrez, ou redécouvrez, le Groupama Stadium le temps d'un séminaire fédérateur pour vos équipes !

Pour fêter cette nouvelle année dans notre stade, nous vous offrons une opportunité inédite :

pour chaque séminaire organisé, une invitation sera offerte à chacun de vos invités pour assister au match OL F - SLAVIA PRAGUE de Women's Champions League.

Nos championnes n'attendent plus que vous !

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



REPÈRE

DIDIER GIRARD

“

LE CHOCOLAT EST UN MÉTIER DE PASSION

”

Venu au football comme au chocolat dès l'enfance, cet artisan -entrepreneur est parvenu à réunir ses deux passions cette saison, en rejoignant le club des partenaires de l'OL.

Comment a débuté votre histoire d'amour avec le chocolat ?

C'est une histoire familiale. Comme pour le football d'ailleurs. Mon oncle était pâtissier à Brignais et j'ai rapidement su que je suivrai le même chemin que lui. Après mon apprentissage et mes débuts dans plusieurs pâtisseries lyonnaises, j'ai ouvert une première boutique au début des années 90, à Brignais. Je l'ai revendue dix ans plus tard, mais je suis resté dans l'univers du chocolat. Pendant une quinzaine d'années, j'ai en effet travaillé en tant que commercial pour le deuxième plus grand fabricant mondial de chocolat. J'ai rencontré des producteurs, découvert de nouvelles méthodes de travail et, finalement, enrichi ma culture du chocolat.

Avant de revenir à vos premières amours. Pourquoi ?

J'ai en effet mis un terme à cette parenthèse en 2015, afin de créer ma nouvelle société et d'ouvrir une nouvelle boutique. On en revient toujours à la même chose : la passion. Cela me manquait trop. J'aime cette atmosphère, j'aime imaginer de nouvelles créations et j'aime partager ma passion avec mes clients. Le chocolat est un produit fantastique, qui ne laisse personne indifférent. D'ailleurs, les ventes de chocolat ont explosé ces dernières années pour atteindre des niveaux records. Je me suis donc installé aux Sept Chemins, à Vourles, sous l'enseigne Didier Girard Pâtissier Chocolatier. La localisation de cette nouvelle boutique peut surprendre, mais je ne voulais surtout pas m'installer dans le centre-ville de Brignais ou Saint-Genis-Laval, car on ne peut plus stationner au cœur de ces communes. Aux Sept Chemins, en revanche, je dispose d'un grand parking de 15 places qui est entièrement réservé à mon magasin. C'est un atout exceptionnel, car Les Sept Chemins sont un lieu de passage très fréquenté.

Comment se présente cette boutique Didier Girard Pâtissier Chocolatier ?

C'est un grand point de vente, qui fait plus de 100 m² et qui dispose d'un laboratoire attenant. Ainsi, en entrant dans le magasin, les clients peuvent constater que nous travaillons réellement le produit nous-mêmes. Cette proximité à un autre avantage ; comme nous produisons sur place, il y a en permanence un petit parfum de chocolaté qui flotte et qui ravit nos clients.



Didier Girard et son fils Romain

Qui sont vos clients ?

En premier lieu des particuliers, qui habitent dans un rayon d'une dizaine de kilomètres autour des Sept Chemins. Pour résumer un peu grossièrement, nous vendons sur tout le plateau mornantais et de Saint-Genis-Laval, au nord, jusqu'à Givors, au sud. Nous vendons bien entendu en direct au magasin, mais nous avons aussi instauré un système de vente en click and collect. Les clients commandent sur notre site internet et passent ensuite récupérer leurs achats au magasin. C'est un héritage de la crise covid. Durant cette période, nous avons même fait de la livraison, ce qui nous a d'ailleurs permis de maintenir l'activité et de passer ce cap très compliqué.

Le reste de votre clientèle est composé d'entreprises ?

Tout à fait, nous avons également des entreprises et des comités d'entreprises qui se tournent vers nous, notamment au moment des fêtes de fin d'année, que ce soit pour des cadeaux destinés à leurs clients ou à leurs collaborateurs. Avec cette clientèle, qui représente entre 10 et 20 % de notre activité, nous avons une zone de chalandise beaucoup plus large. Nous travaillons notamment avec des entreprises installées dans le centre de Lyon, comme la Caisse d'Épargne dans la Tour In City, mais aussi à Villeurbanne pour Alstom, ou bien encore dans la Vallée de la Chimie avec Elkem et Arkema, par exemple...

Comment êtes-vous parvenu à développer cette clientèle entreprise ?

Cela passe par un gros travail de réseautage. C'est d'ailleurs l'une des raisons de mon adhésion au Club OL Business Team. Mais je suis également membre de plusieurs clubs d'entreprise, comme ABCIS à Brignais, ou bien le CERCL à Mornant. Les réunions organisées par ces clubs à intervalles réguliers me permettent de me faire connaître. Ensuite, il y a le bouche-à-oreille. Nous en bénéficions largement car, au-delà de la qualité de nos réalisations en pâtisserie comme en chocolaterie, j'attache une très grande im-

portance à l'accueil qui est réservé à nos clients, quels qu'ils soient. J'estime que la pâtisserie et la chocolaterie sont des produits de luxe, donc il faut que les clients soient très bien reçus. D'autant plus, que dans l'ensemble le panier moyen est assez élevé.

La période qui s'ouvre, avec la perspective des fêtes de fin d'année, est-elle la plus stratégique pour une entreprise comme la vôtre ?

Oui, incontestablement. Les fêtes de fin d'année et Pâques sont vraiment les deux grosses périodes de vente pour les chocolats. En cumulé, cela représente à peu près 50 % de nos ventes. Ce qui signifie que nous anticipons ces périodes d'intense activité et qu'un rush comme celui des fêtes de fin d'année se prépare plusieurs mois à l'avance.

Revenons à l'OL pour finir. Vous disiez il y a un instant que c'était une histoire familiale ?

Tout à fait. Je suis partenaire de l'OL depuis cette saison, pour le business avant tout. La dimension réseautage est forte et l'OL Business Team me permet de développer ma notoriété sur des territoires où je ne suis pas encore connu. Mais il y a également une très forte dimension plaisir. L'OL est mon club de cœur depuis toujours et j'ai été abonné, lorsque j'étais jeune, avec mon père et mon oncle.

**DIDIER GIRARD PÂTISSIER
CHOCOLATIER**

SIÈGE : VOURLES

PRÉSIDENT : DIDIER GIRARD

EFFECTIFS : 12 PERSONNES

WWW.DIDIER-GIRARD.FR



22 DÉCEMBRE
LDLC ASVEL - OLYMPIACOS



28 DÉCEMBRE
LDLC ASVEL - REAL MADRID



ASSISTEZ AUX
MATCHS ÉVÉNEMENTS
EN CONDITIONS VIP



POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitalite@ldlcarena.com

O L Y M P I Q U E



L Y O N N A I S

