

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

12^e JOURNÉE

Dimanche 12 novembre
17h05
Rennes - OL
Roazhon Park
Canal + Sport

13^e JOURNÉE

Dimanche 26 novembre
20h45
OL - Lille
Groupama Stadium
Prime Video

14^e JOURNÉE

Dimanche 3 décembre
20h45
Lens - OL
Stade Bollaert - Delelis
Prime Video
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

6^e JOURNÉE

Dimanche 5 novembre
21h00
Paris FC - OL
Stade Robert Bobin
Canal +

7^e JOURNÉE

Vendredi 10 novembre
21h00
OL - Montpellier
GOLTC
Canal +

8^e JOURNÉE

Vendredi 17 novembre
21h00
OL - Dijon
GOLTC
Canal + Foot

WCL

1^{re} JOURNÉE

MARDI 14 NOVEMBRE
21h00
Slavia Prague - OL
Sinobo Stadium
(Date et heure à confirmer)



Christine Still et René Groff

RC MANUTENTION : UN SPÉCIALISTE RECONNU DE LA MAINTENANCE DES ÉQUIPEMENTS

Partenaire de l'OL depuis cette année, l'entreprise alsacienne a progressivement enrichi son offre, ajoutant la vente et la location à son activité de maintenance.

Christine Still, associée à son père René Groff à la tête de la société RC Manutention, ne le cache pas : « Lorsque nous avons décidé de rejoindre l'OL Business Team, le développer de notre activité n'a pas été une priorité absolue. La raison de notre engagement relève tout simplement de l'ordre de la passion. Je suis une supportrice de l'OL depuis l'adolescence et comme nous avons enregistré de très bons résultats commerciaux l'année dernière, mon père a consenti à me suivre dans ce projet. »

Installée à Soultz, près de Mulhouse, Christine Still n'hésite donc pas à faire plus de trois heures de route pour rallier le Groupama Stadium les soirs de match. Pour le plaisir. Sans se fixer d'objectif de réseautage. « Si nous pouvons profiter de ces soirées pour trouver de nouveaux clients, nous en profiterons bien entendu. Mais ce n'est vraiment pas ce qui a motivé notre adhésion », insiste-t-elle.

Créée en 2017 et spécialisée dans la maintenance de matériels de manutention, cette PME familiale, qui réunit aujourd'hui trois générations, travaille en effet essentiellement sur son bassin économique. Depuis sa création, RC Manutention développe notamment cette activité sur des chariots élévateurs. « C'est notre cœur de métier », souligne Christine Still.

Mais l'entreprise intervient aussi dans la maintenance de gerbeurs et de transpalettes, aussi bien manuels qu'électriques. Depuis quelques temps, elle a enfin élargi cette activité à des nacelles et des mini pelles, se rapprochant ainsi progressivement du matériel de TP. « Pour toutes ces opérations de maintenance, la réactivité est essentielle et la proximité indispensable », analyse-t-elle.

L'entreprise s'émancipe cependant un peu du cadre local en développant également une activité de vente et de location. Elle peut alors se déplacer jusqu'à Beaune, au cœur de la Bourgogne. Ses clients, des petits industriels de la métallurgie et de la fonderie disposant d'un parc de quelques unités, des transporteurs, ou encore des viticulteurs, se tournent vers RC Manutention pour obtenir le conseil d'un véritable spécialiste. « Mon père a plus de 30 ans d'expérience dans cet univers. Il connaît parfaitement les produits les mieux adaptés aux besoins de chacun », affirme Christine Still.

Portée par une dynamique qui l'a amenée à agrandir ses locaux cette année, l'entreprise ne s'interdit aucun projet pour l'avenir. « Y compris en termes de développement géographique. À condition, cependant, que nous trouvions le personnel nécessaire pour répondre aux besoins et assurer ces missions. Les ressources humaines constituent aujourd'hui la principale difficulté pour une entreprise comme la nôtre », confie Christine Still. Avant de rappeler, cependant, que la priorité reste inchangée : « Avoir des bases solides là où nous sommes implantés, en apportant de l'écoute et du conseil à nos clients. L'humain est une valeur essentielle, que nous n'entendons pas abandonner. »

RC MANUTENTION

SIÈGE : SOULTZ (68)

GÉRANT : RENÉ GROFF

DIRECTRICE COMMERCIALE : CHRISTINE STILL

EFFECTIFS : 6 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 600 K€

POUEY INTERNATIONAL

SÉCURISE L'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES

Plus d'un siècle après sa création, cette entreprise familiale mobilise ses équipes dans toute la France et à l'international pour accompagner ses clients dans la sécurisation de leur business.

Installé depuis plusieurs années aux commandes de la Direction régionale Est de Pouey International, Bruno Nioussel a rejoint le club des partenaires de l'OL il y a trois ans. À la fois par passion du football, mais aussi parce que l'OL Business Team est aujourd'hui un formidable vecteur d'activité. « Aussi bien pour enrichir notre réseau que pour entretenir la relation déjà nouée avec certains clients », précise-t-il.

Spécialisé à l'origine dans le recouvrement de créances, Pouey International s'est peu à peu mué en partenaire stratégique des entreprises. « Aujourd'hui, la part la plus importante de notre activité porte sur la sécurisation du chiffre d'affaires, mais nos services portent sur l'ensemble du cycle de vente », détaille-t-il. Des prestations assurées en France et l'international. Dans ce cadre, Pouey International (société d'assurance depuis 1997), développe une activité d'assurance-client, avec un positionnement qui vient souvent en complément de celui des assureurs crédit institutionnels, comme Allianz, Coface, Atradius... « Ce qui signifie que nous garantissons ce qu'ils ne prennent pas. Aujourd'hui, nous garantissons environ 70 % de leurs refus et limitations d'encours », poursuit Bruno Nioussel. Car Pouey International dispose d'un savoir-faire reconnu en matière de renseignement commercial, avec pour fil rouge la détection des risques et des

opportunités, mais aussi le suivi des relations commerciales. Un travail de plus en plus complexe pourtant. « Depuis la loi Macron, qui offre la possibilité de publier ses comptes en mode confidentiel total ou partiel, l'information se raréfie », rappelle-t-il. Ajoutant que, malgré les risques d'amendes, ceux qui sont obligés de publier le font pas toujours.

Pour répondre à cela, Pouey International assure plus de 2 000 enquêtes de terrain par mois. Ce travail de terrain permet d'aller chercher toutes les informations que l'on ne trouverait pas dans un bilan. « Nous sommes ainsi en mesure de fournir des analyses approfondies et des informations actualisées et pertinentes. Il y a quelques temps, on nous demandait si des entreprises avaient sollicité et obtenu des PGE. Aujourd'hui, on nous demande comment elles les remboursent. C'est stratégique, car beaucoup de sociétés ont été soutenues artificiellement et, à l'heure où il faut rembourser ces PGE, beaucoup sont en difficulté, notamment dans le secteur du bâtiment », ajoute-t-il.

Susceptible d'intervenir dans tous les univers métiers, Pouey International est actuellement fortement sollicité dans des secteurs du bâtiment (construction, négoce), de l'alimentaire et de l'intérim, car les tensions de trésoreries sont croissances au sein de leur portefeuille. « Mais nous intervenons aussi dans le domaine de l'industrie : pharmacie, plasturgie, automobile... », énumère Bruno Nioussel. Quel que soit l'univers concerné, Pouey International s'adresse à toutes les entreprises : PME, ETI, grands groupes. « Néanmoins, 80 % de nos clients ont un chiffre d'affaires compris entre 2 et



50 M€ », précise-t-il encore.

Dans un contexte de tension au niveau macro-économique, le rôle de Pouey International est plus essentiel que jamais. « Nous enregistrons d'ailleurs un surcroît d'activité, reconnaît-il. Tout simplement parce que nous sommes là pour aider nos clients à faire les bons choix dans leurs relations commerciales. Car ils doivent se protéger, mais sans laisser filer certaines opportunités par un excès de prudence. Nous leur donnons des éléments objectifs pour prendre des décisions stratégiques qui vont impacter leur activité. »

Pour cela, Pouey International s'appuie sur 260 collaborateurs et 950 agents à travers le monde. En France, où elle réalise l'essentiel de son activité, l'entreprise dispose de trois directions régionales. À Paris, où est installé son siège, à Bordeaux et donc à Lyon - Charbonnières. À ce disposi-

tif national, s'ajoutent trois directions export : Espagne, Benelux et Italie, avec des implantations dans chacun de ces pays. « Nous venons d'amorcer un démarrage sur l'Allemagne, mais nous n'avons pas encore de bureau sur place. Pour le moment, la collaboratrice en charge de ce marché est rattachée, à mon bureau sous la responsabilité de l'un de mes commerciaux », indique Bruno Nioussel.

POUEY INTERNATIONAL
PRÉSIDENTE : **MARIE-VICTOIRE GALEYRAND**
DIRECTION RÉGIONALE EST :
CHARBONNIÈRES-LES-BAINS
DIRECTEUR RÉGIONAL : **BRUNO NIOUSSEL**
EFFECTIFS : **9 PERSONNES**

VOTRE PROGRAMME DE FIN D'ANNÉE AU GROUPAMA STADIUM

Les fêtes de fin d'année approchent à grands pas.

L'occasion pour vous de marquer le coup, en conviant vos collaborateurs dans un stade à la mesure de toutes vos envies.

Et si vous profitez des trois temps forts à venir ?

Soirée de fin d'année :

Rassemblez vos équipes autour d'un cocktail animé, dans une ambiance imprégnée de l'esprit de Noël.

Journée séminaire + match OL-FC Nantes :

Combinez travail et plaisir avec une journée de séminaire, suivie d'une expérience unique au sein d'un espace VIP à l'occasion du match contre le FC Nantes.

Vœux 2024 :

Donnez le coup d'envoi d'une nouvelle année pleine de réussite et de succès en adressant vos vœux à vos collaborateurs. Profitez ensuite d'un cocktail au sein de l'un de nos espaces réceptifs afin de partager un moment marquant et commencer la nouvelle année de la meilleure des manières.

Contactez nos équipes afin de recevoir votre offre personnalisée.



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 a un autre avantage ; comme nous produisons sur place, il y a en permanence un petit parfum 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 la 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 importance 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



1^{ER} MATCH

LDLC ARENA

ASSISTEZ
AU 1^{ER} MATCH
À LA **LDLC ARENA**
DANS DES
CONDITIONS VIP



LE 23 NOVEMBRE

À PARTIR DE 325€HT

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

OLYMPIQUE LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS