

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

20^E JOURNÉE

Dimanche 4 février
20h45
OL – Marseille
Groupama Stadium
Prime Video

21^E JOURNÉE

Dimanche 11 février
17h05
Montpellier - OL
Stade de la Mosson
Canal + Sport

22^E JOURNÉE

Vendredi 16 février
21h00
OL – Nice
Groupama Stadium
Prime Video

COUPE DE FRANCE

8^{ES} DE FINALE

Mercredi 7 février
18h30
OL - Lille
Groupama Stadium
Bein Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

14^E JOURNÉE

Samedi 3 février
14h30
OL - Reims
GOLTC

15^E JOURNÉE

Dimanche 11 février
21h00
OL – Paris SG
Groupama Stadium

COUPE DE FRANCE

8^{ES} DE FINALE

Dimanche 27 janvier
15h00
OL - Nantes
GOLTC

WCL

6^E JOURNÉE

Mercredi 31 janvier
18h45
OL – Slavia de Prague
Groupama Stadium



FIDUCIAL SÉCURITÉ : UN ACTEUR GLOBAL DE LA SÉCURITÉ

Cette filiale du Groupe Fiducial, partenaire historique de l'OL, a progressivement élargi son terrain de jeu et ses savoir-faire, pour s'imposer aujourd'hui en acteur majeur dans l'univers de la sécurité.

Créé en 2012, Fiducial Sécurité n'a depuis jamais cessé de grandir. Cette croissance, portée notamment par des acquisitions successives, s'est rapidement portée commercialement vers les sites sensibles, dont le secteur de la défense, avant d'ajouter de nouveaux univers, pour devenir un acteur global du marché et constituer une division de référence au sein du groupe Fiducial.

« Nous avons successivement repris les activités de différents grands groupes français et étrangers et des entreprises indépendantes avant le rachat de Proseur France fin 2020 conformément à la stratégie de développement du groupe Fiducial » déclare Matthias Boizard, Président de Fiducial Sécurité.

Solidement installé parmi les leaders du marché, Fiducial Sécurité est aujourd'hui structuré en plusieurs business units :

Fiducial Technology Security est ainsi un intégrateur de solutions technologiques de sûreté et sécurité. « Notre modèle repose sur l'ingénierie, la conception et la réalisation de solutions technologiques de sûreté et de sécurité. Nous offrons aussi des activités de télésurveillance et de vidéosurveillance disposant du plus haut niveau de certification (Apsad P5) », précise Christian Alonzi, directeur commercial de Fiducial Sécurité. L'entreprise ouvrira d'ailleurs début 2024 un nouvel ensemble immobilier de près de 1000m2 consacré entièrement aux services à distance en milieu hautement sécurisé.

Fiducial Sécurité Humaine propose à ses clients industriels et tertiaires les services d'agents de sécurité

qualifiés, d'agents de sécurité incendie, d'opérateurs vidéo ainsi que d'agents de surveillance renforcée.

Une nouvelle business unit, Fiducial Sécurité Conseil, fournit de la matière grise en matière de sûreté et de sécurité incendie grâce à son équipe d'expert opérationnel et réglementaire en sécurité. Enfin, Fiducial FPSG déploie un savoir-faire reconnu matière de formation innovante, physique ou virtuelle, en matière de sûreté, de sécurité incendie et de santé au travail.

Désormais reconnu comme acteur global de la sécurité, Fiducial Sécurité s'attache à promouvoir auprès des entreprises cette offre combinant des solutions humaines, de technologie, d'audit, de conseil et de formation.

A la demande des clients, cette branche du Groupe Fiducial étend également ses activités à l'accueil, la logistique et d'autres services opérationnels sur site client. Elle se déploie également en Europe avec notamment l'ouverture d'une filiale en Belgique pour accompagner un l'expansion d'un de ses clients.

FIDUCIAL SÉCURITÉ

SIÈGE : COURBEVOIE ET LYON

PRÉSIDENT : MATTHIAS BOIZARD

DIRECTEUR COMMERCIAL : CHRISTIAN ALONZI

EFFECTIFS : 8 500 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 325 M€

PROFIL

ANALYSE

ANTELLIA

LA SOLUTION À TOUS LES PROBLÈMES

Spécialiste du Facility Management, le groupe présidé par Jean-François Piard propose aujourd'hui ses services bien au-delà des frontières de l'Hexagone.

Bien qu'il ait lancé les activités du groupe Antellia seulement en 2016, Jean-François Piard peut s'adosser sur trois décennies d'expérience professionnelle dans la maintenance multi-technique. Un parcours auquel il a donné une inflexion majeure en 2008, en prenant la direction de Presta Service, une première société installée à Saint-André-de-Corcy, dans l'Ain. Sa démarche entrepreneuriale prend de l'épaisseur avec la création du groupe Antellia, qui s'enrichit de plusieurs filiales progressivement. « Effi Maintenance a vu le jour en 2018, puis Presta Maintenance en 2020 », détaille Jean-François Piard.

À ces créations ex-nihilo se sont ajoutées des acquisitions, qui donnent naissance à Presta Service Benelux et Presta Service Espagne. Car bien que son siège social soit installé à Villefranche-sur-Saône et ses équipes à Chatillon-sur-Chalaronne et Saint-Trivier-sur-Moignans, dans l'Ain, Antellia se définit non seulement en tant que spécialiste de la maintenance multi-technique, mais aussi multi-sites. « Nous intervenons dans toute la France, mais aussi à l'étranger », confirme son président.

Aujourd'hui, le groupe intervient sur plus de 20 000 sites en faisant appel à 15 000 partenaires locaux. Adossé à ce réseau de proximité extrêmement dense, Antellia se fait désormais fort de trouver la solution à tous les problèmes que peuvent rencontrer ses clients. À l'origine, pourtant, le groupe

intervenait uniquement sur tous les lots du second œuvre du bâtiment. Problème électrique, de plomberie, de peinture, de serrurerie... pour chaque sujet, Antellia trouvait partout l'artisan compétent susceptible d'intervenir dans les meilleurs délais pour régler le problème.

« Mais aujourd'hui, nous sommes sollicités sur des sujets qui vont bien au-delà des seuls problématiques techniques, sourit Jean-François Piard. Gestion des espaces verts, informatique, alarme et contrôle d'accès, gardiennage de nuit... Récemment, nous avons même trouvé un clown pour Conforama dans le cadre d'un événement interne. Nous sommes en quelque sorte une conciergerie technique pour les entreprises. »

Dans ce portefeuille client, qui compte aujourd'hui une centaine d'acteurs professionnels, le monde du retail se taille la part du lion. Avec des enseignes internationalement reconnues, qu'elles soient positionnées sur des produits low cost, moyen de gamme, ou de luxe : Aldi, Carrefour, Foot Locker, Yves Rocher... Néanmoins, Antellia séduit également des laboratoires médicaux, des industriels, ou bien encore des associations, comme la SPA par exemple. Dans tous les cas, le groupe est sollicité pour résoudre des problèmes qui nécessitent la mise en œuvre de véritables savoir-faire. « Notre travail consiste à trouver les bonnes compétences et à les mobiliser au service de nos clients », insiste Jean-François Piard.

Cette démarche, totalement dédiée au marché français dans un premier temps, se décline de plus en plus largement en dehors des frontières. Par



mi la centaine de clients que compte Antellia, une vingtaine est installée au Benelux et une vingtaine dans la péninsule ibérique. « En 2023, nous avons réalisé 14 M€ de chiffre d'affaires en France et 5 M€ au Benelux et dans la péninsule ibérique. Mais à terme de cinq ans, je pense que les chiffres d'affaires réalisés en France et à l'étranger seront à peu près identiques », avance le président d'Antellia. Pour parvenir à ce résultat, il compte notamment ouvrir de nouveaux marchés. Une filiale débutera son activité en Allemagne dès cette année, tandis que le Royaume-Uni et l'Italie seront vraisemblablement abordés à partir de l'année prochaine. « Nous allons aussi intervenir en Suisse à partir de cette année, mais nous le ferons depuis la France », précise-t-il.

Pour assurer cet avenir de croissance, le président du groupe s'appliquera à

renforcer son réseau de clients, mais aussi de partenaires. Ce travail, qui constitue le fil rouge de sa démarche quotidienne, est également ce qui a motivé son arrivée dans le club OL Business Team. « Antellia est partenaire depuis cette année, mais j'étais déjà présent depuis cinq ans par l'intermédiaire d'un autre partenaire. Les soirs de match, les salons du Groupama Stadium me permettent de rencontrer de nouveaux clients potentiels, mais aussi des artisans qui peuvent devenir des prestataires », conclut-il.

ANTELLIA

SIÈGE : VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE

PRÉSIDENT : JEAN-FRANÇOIS PIARD

EFFECTIFS : 80 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES 2023 : 19 M€
(11 M€ EN 2022)

LE GROUPAMA STADIUM ACCUEILLE L'ÉQUIPE DE FRANCE FÉMININE

Qualifiée pour les demi-finales de la première Ligue des Nations, l'équipe de France féminine recevra l'Allemagne vendredi 23 février, à 20h45, sur la pelouse du Groupama Stadium.

Profitez du match dans des conditions privilégiées et partagez un moment unique !

Réservez votre espace privatif et partagez avec vos invités l'excitation du match dans le cadre chaleureux et exclusif d'une loge privative !

Pour plus d'informations - 04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr



REPÈRE

ION LEAHU-ALUAS

“ NOUS VOULONS DÉVELOPPER PLUS DE 60 000 POINTS DE CHARGE À HORIZON 2030 ”

Pouvez-vous nous en dire plus sur le positionnement et le cœur de métier de Driveco ?

Driveco est un pionnier de la recharge. Notre projet a vu le jour en 2010 sur une innovation technologique avant-gardiste : une station de recharge alimentée par son propre système d'ombrière photovoltaïque, offrant ainsi une recharge électrique 100 % solaire. Aujourd'hui, nous sommes le principal opérateur de bornes de recharge sur le marché, investissant dans le déploiement de notre propre réseau en France et en Europe. Nous intervenons à toutes les étapes de la chaîne de valeur, du sourcing de l'électricité à la conception et la réalisation des stations de recharge, jusqu'à la recharge effective des véhicules. Notre mission est de rendre la mobilité électrique accessible à tous. Nous voulons offrir la meilleure expérience utilisateur possible, en développant un réseau fiable et en fournissant une énergie renouvelable à chaque véhicule.

Comment analysez-vous le développement de la mobilité électrique et le déploiement des infrastructures de recharge ces dernières années ?

Face à l'urgence climatique, nous avons constaté une prise de conscience et un changement de paradigme sociétal et institutionnel profond. Les modes de vie évoluent en faveur d'une transition écologique globale : consommation responsable, respect de l'environnement et moyens de transport (plus) propres. En parallèle, les états légifèrent. En France, la loi LOM (Loi d'Orientation des Mobilités) oblige d'installer des bornes de recharge électrique sur tous les parkings de plus de vingt places. En Europe, une série de décisions historiques impose, notamment, que 100 % des voitures neuves vendues à partir de 2035 soient électriques. Par effet de ricochet, les entreprises ont un rôle à jouer et doivent s'adapter. Ces lois impliquent en effet une accélération de l'électrification de leur parc automobile et le déploiement d'infrastructures de recharge pour l'alimenter. Un défi majeur, auquel Driveco participe depuis plusieurs années. Aujourd'hui, nous sommes déterminés à prendre toute notre part dans ce combat historique, en développant plus de 60 000 points de charge à horizon 2030.

En quoi votre offre est-elle différenciante ?

Driveco est fabricant et opérateur de bornes de recharge, donc nous sommes propriétaire et opérateur des stations que nous installons gratuitement sur les parkings de nos partenaires. Grâce à notre solution, ils peuvent valoriser leur foncier, en proposant une station de recharge, et bénéficier d'un loyer annuel pour les places électrifiées. Nous générons ensuite des revenus grâce aux recharges de véhicules. Pour ceux qui préfèrent garder la propriété des infrastructures de recharge sur leurs parkings, nous agissons en tant que conseiller, installateur et mainteneur des bornes.



Notre offre repose sur quatre piliers : le plus grand réseau de stations de bornes en France, avec plus de 5 000 points de charge ouverts au public ; une expérience utilisateur simple et fiable, avec un taux de fonctionnement de 98,7 % contre une moyenne de 83,9 % en France ; une application mobile fluide et intuitive qui permet une recharge sans contrainte ; la fourniture d'une énergie renouvelable aux conducteurs de véhicules électriques qui utilisent les stations Driveco. Enfin, nous sommes les seuls spécialistes de ce que nous appelons le « cocktail de puissances » de recharge. Nous pensons qu'il est essentiel de fournir aux conducteurs différentes options de prix et de vitesses de recharge, adaptées à tous les besoins et aux usages quotidiens des Français.

Vous avez levé 250 M€ récemment. Quels sont vos objectifs et vos ambitions ?

Cette levée de fonds est la plus importante jamais réalisée dans le secteur des bornes de recharge électriques en France. Elle symbolise notre ambition de devenir l'un des leaders européens de la recharge du marché. Cette injection de capital nous permettra de concrétiser notre plan de déploiement, qui est axé sur trois orientations clés. Tout d'abord, renforcer notre maillage territorial en consolidant notre position de leader en France. Ensuite, accélérer notre expansion internationale en proposant 60 000 points de charge dans 7 pays européens d'ici 2030. Enfin, consolider notre stratégie d'innovation, en offrant à nos clients une expérience utilisateur simple et fluide, à la fois dans nos stations de recharge et sur notre application dédiée. Tout cela nous permettra de répondre aux besoins croissants de la mobilité électrique, en offrant un réseau de recharge étendu, une fiabilité sans faille et une expérience utilisateur de premier ordre.

Quels sont les freins et les enjeux qui persistent pour accélérer le déploiement de ces infrastructures ?

J'identifie trois principaux freins. À commencer par la discordance entre les industriels et les politiques quant au moyen de rendre la mobili-

té propre. Les avis divergent encore trop entre l'électrique, l'hydrogène parfois, ou encore les biocarburants. Il est évident, à mon sens, que l'électrique est la meilleure des solutions, en termes d'efficacité, de coût et d'innovation technologique. Le manque de mesures incitatives (qu'il s'agisse de malus ou de bonus) associées à la loi LOM, qui se cantonne à « seulement » fixer des objectifs, constitue un deuxième frein. Enfin, pour accélérer l'adoption de la voiture électrique, il faudra également augmenter de 10 % la production d'électricité à horizon 2035, en nous appuyant sur une planification fine des besoins et ressources.

Quels profils recherchez-vous pour renforcer vos équipes et accompagner votre croissance ?

Nos effectifs ont triplé l'année dernière et nous devons encore doubler le nombre de nos collaborateurs d'ici 2025 pour atteindre nos objectifs. Pour favoriser un meilleur service et une économie vernaculaire, nous voulons en effet ouvrir de nouveaux bureaux partout en Europe. En matière de profils, nous souhaitons surtout renforcer nos équipes Tech et Produit, dans des postes tels que Data Analyst, Product Owner, Hardware Product Manager, Développeurs Full-stack... Mais nous recrutons également dans les fonctions marketing, finance, business développement, opérations, bureau d'étude... Nous encourageons ainsi tous ceux qui souhaitent s'engager pour préserver l'environnement, en prenant part à la révolution électrique, à postuler chez Driveco !

DRIVECO

SIÈGE : PARIS

DIRECTEUR GÉNÉRAL : ION LEAHU-ALUAS

CRO : LOUIS-NICOLAS AMEDEC-MANESME

EFFECTIFS : 130 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 25 M€



LDLC ASVEL

FENERBAHCE

MARDI 30 JANVIER - 20H



POUR PLUS D'INFORMATIONS 04 81 07 55 14 / hospitalite@ldlcarena.com

OLYMPIQUE  LYONNAIS



PARTENAIRES MAJORS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

PARTENAIRES OFFICIELS