

## CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

### 16<sup>e</sup> JOURNÉE

Vendredi 15 décembre  
21h00  
Monaco - OL  
Stade Louis II  
Prime Video

### 17<sup>e</sup> JOURNÉE

Mercredi 20 décembre  
21h00  
OL - Nantes  
Groupama Stadium  
Prime Video

### 18<sup>e</sup> JOURNÉE

Samedi 13 janvier  
17h00  
Le Havre - OL  
Stade Océane  
Prime Video  
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

## CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

### 11<sup>e</sup> JOURNÉE

Samedi 16 décembre  
13h30  
Fleury 91 - OL  
Stade Auguste Gentyet  
Canal +

### 12<sup>e</sup> JOURNÉE

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

## WCL

### 3<sup>e</sup> JOURNÉE

Mercredi 13 décembre  
21h00  
OL - Brann  
Groupama Stadium

### 4<sup>e</sup> JOURNÉE

Jedi 21 décembre  
18h45  
Brann - OL



## CÔTIÈRE HYGIÈNE ASSAINISSEMENT : UN SAVOIR-FAIRE RECONNU

Créée à Béliègneux en 2015, l'entreprise s'est finalement installée à La Boisse en 2022, après un détour par Pusignan. À partir de ses nouveaux locaux, plus spacieux et idéalement situés pour rayonner sur son champ d'intervention, elle entend poursuivre sa progression.

En baptisant sa société Côtière Hygiène Assainissement, Lionel Jarjaval a trouvé la solution pour résumer en trois mots les contours de son activité et son épiscote. Créée il y a huit ans, l'entreprise s'est imposée sur le marché de la salubrité de l'habitat. Placée au cœur de son activité, la maîtrise des nuisibles, à travers la dératisation et la désinsectisation, représente aujourd'hui 70 % de son chiffre d'affaires, tandis que l'assainissement et la ventilation génèrent respectivement 20 % et 10 %. Profitant de sa localisation aux portes de l'agglomération lyonnaise, l'entreprise s'est concentrée dans un premier temps sur ce terrain de jeu, avant de développer progressivement son réseau à une plus large échelle. La Métropole de Lyon reste le vecteur principal de son activité, mais elle intervient désormais sur la quasi-totalité du territoire régional, ainsi qu'en Bourgogne. Cette démarche se traduira d'ailleurs par l'ouverture d'une agence à Aix-les-Bains au début de l'année prochaine. « Nous allons ainsi être mieux armés pour nous développer dans l'Isère, en Savoie et en Haute-Savoie », explique Romain Jarjaval, responsable administratif de l'entreprise.

En proposant une offre globale et des prestations adaptées aux besoins réels de ses clients, Côtière Hygiène Assainissement s'est forgé une solide réputation de sérieux et de qualité. « Notre parfaite connaissance du patrimoine de nos clients, au travers des différentes missions que nous assurons, constitue un atout indéniable pour garantir la pleine efficacité de nos interventions, assure-t-il. Par ailleurs, les moyens

technologiques que nous mettons en œuvre nous permettent de garantir un suivi optimal des travaux que nous effectuons. »

Précis et documentés, les rapports d'intervention de l'entreprise sont toujours accompagnés de photos, pour rassurer et sécuriser ses clients. Ces derniers sont essentiellement des professionnels : régies, bailleurs sociaux... « Les particuliers représentent seulement 5 % de notre activité », précise Romain Jarjaval.

Adossé sur ce savoir-faire, Côtière Hygiène Assainissement est aujourd'hui dans le Top 5 des acteurs régionaux sur son métier. « Pour l'avenir, notre ambition est avant tout de conforter cette position, en ne reniant jamais les principes fondateurs qui portent l'image de l'entreprise, à savoir la qualité et la proximité », poursuit-il.

Des valeurs de performance, de détermination et d'engagement envers l'excellence, que Côtière Hygiène Assainissement partage avec l'Olympique Lyonnais. L'entreprise s'est donc rapprochée du club l'année dernière pour intégrer l'OL Business Team. « C'est une fierté pour nous, car notre collaboration avec l'OL va bien au-delà d'un simple partenariat commercial. En soutenant l'OL, nous partageons la passion du dépassement de soi et l'aspiration à atteindre des sommets », conclut Romain Jarjaval.

### CÔTIÈRE HYGIÈNE ASSAINISSEMENT

SIÈGE : LA BOISSE (01)

PRÉSIDENT : LIONEL JARJAVAL

EFFECTIFS : 35 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 3 M€

# ANALYSE

## LE GROUPE HÔTELIER DALOFI VA RENFORCER SES POSITIONS À LYON

Partenaire de l'OL depuis 2017, le groupe porté par la famille Dalaudière est devenu un acteur de référence sur le marché lyonnais de l'hôtellerie 3 et 4\*, tout en se positionnant également à Paris et à Marseille.

À compter du printemps prochain, le siège du groupe hôtelier Dalofi basculera de Roanne à Dardilly. En installant ses bureaux sur le parc Techlid, à l'entrée nord de Lyon, Philippe Dalaudière, fils des fondateurs et président du groupe depuis 2015, donne une traduction concrète à une mutation qui avait été initiée il y a quelques années déjà. Après avoir compté trois établissements à Roanne, Dalofi n'en a plus aucun désormais. « Nous concentrons notre développement dans les trois plus grandes métropoles de l'Hexagone : Paris, Lyon et Marseille », confirme-t-il.

Cette démarche prendra d'ailleurs encore plus d'ampleur dans les mois et années à venir, puisque Philippe Dalaudière finalisera trois nouvelles ouvertures, dans et aux alentours de Lyon, au cours des 18 prochains mois. « Nous allons reprendre un établissement qui compte une cinquantaine de chambres au cœur de la Presqu'île au mois de janvier 2024. Nous prendrons ensuite livraison d'un hôtel de 108 chambres, à proximité du parc des expositions Eurexpo. Les travaux de construction seront terminés d'ici l'été prochain. Enfin, nous ouvrirons un établissement de 120 chambres, au printemps 2025, au cœur du Terminal 2 de l'aéroport Lyon Saint-Exupéry », détaille-t-il.

Déjà positionné uniquement sur le créneau des établissements 3 et 4\*, le groupe Dalofi confortera cette stra-

tégie avec ces nouvelles ouvertures. L'hôtel en construction à proximité d'Eurexpo prendra ainsi les couleurs de « Courtyard by Marriott » et arbore 4\*. Quant au futur établissement de l'aéroport Lyon Saint-Exupéry, qui sera labellisé BREEAM Very Good, il sera exploité sous enseigne « Hampton by Hilton » et sera classé 3\*.

Déjà franchisé Groupe Accor, leader européen de l'hôtellerie, le Groupe Dalofi continue de monter en gamme en s'associant à l'image de deux autres géants planétaires du secteur hôtelier. Il compte par ailleurs sur la localisation de ses deux nouveaux établissements, installés aux portes de Lyon, pour assurer rapidement leur montée en puissance. En prenant place à proximité d'Eurexpo, le Groupe Dalofi se place également dans l'aire d'influence du Groupama Stadium et de l'une des plus grandes zones industrielles de France. « C'est un secteur que nous connaissons bien, puisque nous exploitons déjà le Mercure de Genas et l'Ibis Style de Meyzieu, qui est situé en face du Groupama Stadium », rappelle-t-il.

Le groupe Dalofi compte ainsi capter une clientèle qui vient à Lyon exclusivement pour affaires et qui doit optimiser son temps de présence sur place. « Ce sont des clients qui préfèrent souvent rester dans l'est lyonnais, plutôt que de passer du temps dans les transports pour entrer dans le cœur de la ville », constate le président du groupe Dalofi.

Quant au « Hampton by Hilton » de l'aéroport Lyon Saint-Exupéry, il bénéficiera aussi d'un contexte favorable. Les clients et les professionnels du secteur constatent tous que la densité hôtelière est relativement faible sur ce



secteur. « Ce nouvel établissement va donc répondre à un réel besoin, tout en accompagnant la dynamique territoriale et celle de l'aéroport », analyse Philippe Dalaudière.

Pour finaliser ces deux projets et assumer ces investissements, le président du groupe Dalofi a fait appel aux partenaires financiers qui l'accompagnent depuis plusieurs années. « Nous sommes et entendons rester un groupe 100 % familial et indépendant », insiste-t-il. Tout en annonçant que de nouvelles opérations rythmeront les prochains exercices de se son groupe.

Ces mouvements pourraient d'ailleurs l'amener à procéder à des arbitrages dans son portefeuille, notamment parmi les trois établissements que le

groupe exploite à Paris. « À horizon de trois à cinq ans, nous devrions concrétiser d'autres projets, qui sont d'ores et déjà en réflexion. Nous pourrions compléter géographiquement nos implantations, en nous positionnant sur d'autres métropoles et peut-être, dans ce cadre, en sortant de l'hôtellerie d'affaires pour aller sur des produits hôteliers avec une dimension plus loisir », indique Philippe Dalaudière.

### DALOFI

SIÈGE : ROANNE

PRÉSIDENT : PHILIPPE DALAUDIÈRE

EFFECTIFS : 200 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 21 M€

WWW.DALOFI.COM

## 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 débutez 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

# STÉPHANIE PUSSIAU

“ « NOTRE OFFRE  
S'ADRESSE À  
TOUTES LES TAILLES  
D'ENTREPRISES » ”

Leader mondial des solutions de gestion de la relation client, Salesforce a rejoint le club des partenaires de l'OL depuis 2021. Stéphanie Pussiau, Vice-Présidente Industries & Régions de Salesforce France revient sur le parcours et l'offre de ce géant de la Tech.

## **Pouvez-vous nous rappeler en quelques mots qui est Salesforce ?**

Salesforce est le numéro un mondial des solutions de gestion de la relation client (traduction de l'acronyme CRM pour Customer Relationship Management). Depuis sa création aux États-Unis en 1999, la société s'est développée avec l'idée de démocratiser l'accès aux technologies pour toutes les tailles d'entreprises. Nous proposons des solutions qui permettent aux organisations d'améliorer leur propre expérience vis à vis de leurs clients. A chaque vague technologique, Salesforce a toujours su innover afin d'aider les entreprises à se digitaliser. Salesforce a été le pionnier du cloud computing en 1999. La société a été précurseur de l'IA prédictive dès 2014. Et aujourd'hui, Salesforce continue à innover en conjuguant son expertise du CRM, des données et de l'intelligence artificielle. CRM+Data+IA : c'est le triptyque gagnant pour les entreprises qui souhaitent délivrer des expériences exceptionnelles à leurs clients.

## **Qui sont ces entreprises clientes ?**

Salesforce adresse toutes les tailles d'entreprises dans tous les secteurs. D'ailleurs, notre histoire a débuté et se poursuit aux côtés des PME et des ETI. Actuellement, plus de deux tiers de nos clients demeurent des TPE, PME et ETI en France.

Depuis près de 25 ans, nous avons su faire profiter de nos innovations à toutes les entreprises de la TPE au grand groupe, quelle que soit sa localisation.

En France, nous travaillons aussi bien avec des entreprises comme Adecco, qui s'appuie sur la plateforme Salesforce pour accélérer le sourcing de candidats et l'attribution des missions, qu'avec Zeplug, qui a fait de Salesforce sa colonne vertébrale pour accélérer le déploiement de ses bornes de recharge, suivre l'état d'avancement en temps réel et mieux mesurer sa performance. D'autres organisations comme Rosignol, CMA CGM, ou Vendée Habitat, font aussi partie de nos clients.

## **Comment se compose votre offre ?**

Les organisations publiques ou privées adoptent de plus en plus le CRM pour mieux comprendre leurs clients. Salesforce propose une gamme complète de solutions pour répondre à ce besoin. Avec la plateforme Salesforce Customer 360, les entreprises créent des expériences client personnalisées et connectées. Tous les départe-

ments, du marketing aux ventes, en passant par le service client, partagent une vision à 360° des clients sur notre plateforme CRM intégrée et alimentée par l'IA.

## **Cette offre évolue-t-elle ?**

Salesforce améliore constamment son offre. Grâce à notre R&D et le feedback de nos clients nous avons fait évoluer notre offre à partir d'un CRM traditionnel dopé à l'IA, vers une plateforme intégrée englobant l'ensemble du cycle de vie des données au sein de l'entreprise (données clients, fournisseurs et collaborateurs). Nous proposons des solutions qui permettent de collecter cette donnée, de l'exploiter, de l'harmoniser et de la rendre intelligible et actionnable.

Baptisé "Einstein", notre IA, à la fois prédictive et générative permet d'aider nos clients à améliorer leur productivité, de mieux personnaliser leur offre et d'obtenir des taux de satisfaction clients plus importants.

## **Peut-on dire que cela définit la philosophie de votre groupe ?**

L'innovation est une valeur fondamentale chez Salesforce. Elle est au cœur de notre stratégie et de notre engagement à aider nos clients à réussir. Nous nous engageons à proposer à nos clients une cadence d'innovations de 3 versions majeures par an. Cela représente plus de 300 nouvelles fonctionnalités par an. Pour cela, nous investissons énormément en R&D. Nos équipes de R&D à Paris et Grenoble s'emploient à proposer des solutions toujours plus adaptées, performantes et sécurisées à nos clients.

## **Au-delà de Grenoble, êtes-vous également présent à Lyon ?**

Effectivement, Salesforce est présent à Lyon depuis une dizaine d'années. Nous nous appuyons sur un écosystème solide de partenaires publics et privés, ainsi que d'organismes de formation qui proposent des programmes de certification sur la technologie Salesforce. L'écosystème est la base de notre modèle économique.



@ Patrice Jaurel

## **Êtes-vous présent dans d'autres régions ?**

Nous réalisons 40% de notre chiffre d'affaires en dehors de la région Ile de France. Nous revendiquons donc un fort ancrage territorial afin de démontrer notre proximité auprès de nos clients et notre capacité à les accompagner dans toutes les phases de leur développement. Nous avons ainsi des bureaux à Paris, Lyon et Nantes et des représentations commerciales à Marseille pour rayonner sur la région PACA, à Nancy pour la région Grand Est, ou à Lille pour la région Nord. Et nous allons encore renforcer notre maillage territorial en 2024.

## **Pour finir, de quelle nature est la relation que vous avez tissée avec l'OL?**

Tout d'abord l'OL est un client de Salesforce depuis 2015, qui s'appuie sur nos solutions pour se connecter à sa communauté de fans et supporters, mais aussi pour la gestion des loges et des espaces d'hospitalité. Par ailleurs Salesforce est devenu partenaire du club depuis 2021 en occupant une loge. Nous en profitons pour inviter nos clients à des matches de l'OL mais aussi pour organiser des événements avec notre communauté à différents moments de l'année. Le 14 novembre dernier, par exemple, nous avons réuni plus de 300 personnes au Groupama Stadium pour une étape de notre Tour de France des régions : "Salesforce Innovation Days".

## **SALESFORCE**

SIÈGE : SAN FRANCISCO

PRÉSIDENT : MARC BENIOFF

EFFECTIF MONDIAL : 72000 EMPLOYÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES MONDIAL : 31,4 MD\$

SIÈGE EN FRANCE : PARIS

DIRIGEANTE : EMILIE SIDIQIAN, DIRECTRICE GÉNÉRALE, SALESFORCE FRANCE



**LDLC**  
ARENA

**ASSISTEZ AU CONCERT ÉVÉNEMENT  
DE STING EN CONDITIONS VIP**



# STING

## MY SONGS 2023

**PREMIÈRE PARTIE  
JOE SUMNER**

# 13 DÉCEMBRE 2023

## LDLC ARENA, LYON-DÉCINES



**LDLC**  
ARENA



**POUR PLUS D'INFORMATIONS**

04 81 07 55 14 / [hospitalite@ldlcarena.com](mailto:hospitalite@ldlcarena.com)

O L Y M P I Q U E



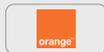
L Y O N N A I S



Alia

Staffmatch  
interim connecté

Groupama



sorare

AUSHOPPING

Betclic



MASCOT®  
WORKWEAR

CAISSE  
D'ÉPARGNE  
Rhône-Alpes

DRIVECO

123  
PARE-BRISE

IZAC



MAIER  
CORPORATION

MATCH  
WORN  
SHIRT

PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS