

PROCHAINES RENCONTRES À DOMICILE

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 MCDONALD'S

24^e JOURNÉE

Dimanche 2 mars
15h00
OL – Brest
Groupama Stadium
DAZN

LIGUE EUROPA

1/8^e DE FINALE

Jeu 13 mars
21h00
OL – Bucarest
Groupama Stadium
Canal +
(Heure à confirmer)

ARKEMA PREMIÈRE LIGUE

16^e JOURNÉE

Vendredi 14 mars
21h00
OL – Reims
GOLTC

WCL

1/4 DE FINALE

Mercredi 26 mars
18h45
OL – Bayern Munich
Groupama Stadium
DAZN



EMIRATES OUVRE DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS AUX LYONNAIS

Partenaire majeur de l'OL et présent sur l'aéroport Lyon Saint-Exupéry depuis 12 ans, Emirates propose cet hiver une offre exceptionnelle à toutes celles et tous ceux qui veulent découvrir Dubaï.

Pour chasser la froidure de l'hiver et le gris qui encombre le ciel de Lyon et de tout l'Hexagone, Emirates propose depuis quelques jours une offre inédite pour les voyageurs qui souhaitent visiter Dubaï. Jusqu'au 29 mars, avec un billet aller-retour acheté jusqu'au 26 février 2025, ils bénéficieront d'une entrée gratuite au Sky Views Observatory, comprenant le toboggan Sky Glass Slide et la promenade Fountain Boardwalk. Cette offre exceptionnelle est disponible sur emirates.com, auprès des centres d'appels Emirates, des agences Emirates ou bien des agences de voyages.

À cette occasion, Emirates offre à ses passagers de multiples possibilités pour profiter au maximum de leur séjour.

- Ainsi, avec My Emirates Pass, jusqu'au 31 mars 2025, les visiteurs pourront profiter de réductions et d'offres exclusives à Dubaï et aux Émirats arabes unis, en présentant simplement leur carte d'embarquement. Ils auront ainsi l'opportunité d'accéder à prix réduit à certaines des plus grandes attractions et monuments tels que « At The Top » Burj Khalifa, le monorail de Palm Jumeirah, The View at The Palm, ou City Sightseeing. Ils pourront également profiter du soleil au parc aquatique Aquaventure de l'Atlantis The Palm, mais aussi vivre des sensations fortes au parc d'attractions couvert IMG Worlds of Adventure, ou bien encore à Dubai Parks & Resorts. Par ailleurs, en plus des 600 offres habituelles, les passagers bénéficieront d'un accès gratuit au Vision

Pavillon à Expo City cette saison.

- De même, avec Emirates Skywards, les membres du programme de fidélité primé Emirates Skywards peuvent cumuler des Miles auprès de partenaires internationaux prestigieux, parmi lesquels des hôtels, des compagnies aériennes, des agences de location de voitures, des commerces et des banques. Les membres peuvent utiliser ces Miles pour obtenir des billets primes, des surclassements, ou même des tickets pour certains concerts et événements sportifs. Autant d'opportunités que les Lyonnais peuvent découvrir en se rendant sur le site <https://www.emirates.com/english/skywards/>.

Enfin, cet hiver, les passagers des vols Emirates peuvent également cumuler des Miles pendant leur séjour à Dubaï, en se rendant chez de nombreux partenaires installés dans toute la ville : Dubai Duty Free, Skywards Everyday, Dubai Mall, Arabian Adventures, Emirates Holidays...

Emirates offre à tous les fans de l'OL JUSQU'À 120 € DE RÉDUCTION AU DÉPART DE LYON Réservez vos vols avec le code FROLYON en vous rendant sur le site : <https://www.emirates.com/cugo.aspx?promoCode=FROLYON>

PORTRAIT

EMIRATES GROUP

SIÈGE : DUBAÏ

PRÉSIDENT : SIR TIM CLARK

EFFECTIFS : 112 406 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES (EMIRATES GROUP 2023-24) :

37,4 MDS

VOUSFINANCER : AU SERVICE DES ACQUÉREURS... ET DES BANQUES

Partenaire de l'OL depuis le début de la saison, le créateur de l'agence Vousfinancer installée à Villeurbanne voit poindre les premiers signes d'un rebond sur le marché du crédit immobilier.

Spécialiste du courtage en crédit immobilier, un univers dans lequel il évolue depuis 23 ans, Olivier Nollet a créé sa propre agence il y a maintenant 14 ans. Pour cela, il a rejoint le réseau de franchisés VOUSFINANCER, présent dans toute la France et qui dispose de plusieurs agences dans l'agglomération Lyonnaise. Fort de l'expérience acquise et d'une expertise reconnue, il entendait développer toujours plus de solutions sur mesure au profit d'une clientèle composée de particuliers, en très grande majorité, mais aussi de professionnels.

"En premier lieu, nous recherchons la meilleure solution de financement pour les clients acquéreurs d'un bien immobilier résidentiel, explique-t-il. Mais notre offre de services dépasse très largement ce cadre." Ainsi, Olivier Nollet et ses collaborateurs proposent également des solutions en matière d'assurance de prêt, mais aussi des solutions de regroupement de crédits. "Des clients qui ont un crédit immobilier, un crédit auto et des crédits à la consommation peuvent nous solliciter pour tout regrouper sur un seul crédit. C'est une solution qui permet, par exemple, de donner de l'oxygène à des ménages qui sont impactés par l'inflation et par des dépenses croissantes", explique-t-il.

De même, bien que cela représente tout juste 10 % de l'activité générale



de l'agence, Olivier Nollet peut également accompagner des professionnels dans leur recherche de financements. Une clientèle spécifique qui l'a bien souvent sollicité, dans un premier temps, pour gérer un besoin de financement lié à son immobilier personnel. "C'est aujourd'hui une facette de notre activité qui peut intéresser certains partenaires de l'OL, ajoute-t-il. Qu'il s'agisse de la création d'une entreprise, de son développement, de l'achat de murs..."

Adossé sur plus de 20 ans d'expérience, Olivier Nollet dispose désormais d'une antériorité qui lui permet de faire une analyse fiable sur les difficultés qu'a traversé le marché du prêt immobilier ces dernières années. "Il a été profondément perturbé depuis 2020, année au cours de laquelle nous avons perdu globalement six mois d'activité. Mais finalement, 2020 n'a pas été une si mauvaise année que cela, indique-t-il. Les années les plus compliquées sont arrivées ensuite, avec une période de quatre années extrêmement difficiles de 2021 à 2024." Résultat : en 2024, la production de crédits est retombée au niveau de 2014 qui était une année extrêmement faible.

Sans surprise, pour expliquer cette situation, il pointe du doigt la très forte

hausse des taux, qui ont été multipliés par quatre, et la volonté inébranlable des vendeurs, qui refusaient de baisser leur prix pour s'adapter à la nouvelle donne. "Il y a eu aussi un facteur déstabilisant spécifiquement français : le taux d'usure, qui a bloqué des candidats acquéreurs qui étaient pourtant largement en capacité d'emprunter. Les banques nous envoyaient des corrections de taux deux à trois fois par mois, alors que la Banque de France revoyait le taux d'usure seulement tous les trimestres. Cela a fini par gripper la machine", souligne-t-il.

Bien qu'il ne veuille surtout pas affirmer qu'un retour rapide à la normale soit inévitable, il estime cependant qu'une éclaircie semble se dessiner. "Nous voyons que la situation commence à s'améliorer lentement. Il y a eu un frémissement à partir du dernier trimestre 2024 et, depuis le début de l'année, nous voyons un peu plus de prospects franchir le pas de notre porte", glisse-t-il.

Là encore, plusieurs facteurs expliquent ce changement d'attitude. Séduits par des taux qui ont baissé à 3,5 % sur 25 ans, les ménages recommencent à se positionner. Dans le même temps, les vendeurs intègrent progressivement qu'un ajustement

des prix à la baisse est sans doute nécessaire. Enfin, certains acquéreurs viennent avec des apports plus conséquents. "Je suis relativement optimiste pour l'avenir, mais il ne faut pas s'emballer ; il reste des points d'incertitude liés notamment à la conjoncture économique globale", analyse-t-il.

Devenus des acteurs importants sur le marché du crédit immobilier en France, les courtiers ont vu leurs parts de marchés s'accroître au fil du temps. Aujourd'hui, ils en revendiquent un peu plus de 40 %. "Mais il nous reste une belle marge de progression, souligne Olivier Nollet. Dans certains pays proches de nous, les parts de marchés du courtage se situent plutôt entre 60 et 80 %."

Réticentes au départ, les banques ont bien compris que les acquéreurs ne sont pas les seuls bénéficiaires de l'intervention des courtiers. "Premièrement parce que nous leur facilitons la conquête de nouveaux clients en amenant des dossiers dont, parfois, ils n'auraient jamais eu connaissance. Ensuite, parce que nous leur amenons des dossiers entièrement ficelés et sécurisés, puisque nous faisons un premier filtre en fonction du cahier des charges de chaque établissement bancaire. En résumé, nous fluidifions et facilitons la relation", conclut-il.

VOUS FINANCER

AGENCE DE VILLEURBANNE

DIRIGEANT : OLIVIER NOLLET

EFFECTIF : 3 PERSONNES

OFFREZ À VOS ÉQUIPES UN TERRAIN DE JEU UNIQUE !

La fin de l'hiver approche... place aux événements ensoleillés !

Les derniers frissons de l'hiver laissent place aux premiers rayons du soleil. C'est le moment parfait pour tourner la page et organiser des événements à la hauteur des beaux jours !

Séminaire jour de match

Associez travail et détente avec une journée de séminaire suivi d'un match en VIP dans un espace partagé ou privatif.

Journée team building et activités sportives

Renforcez la cohésion de vos équipes avec une journée de défis sportifs et d'expériences immersives à OL Vallée et au Groupama Stadium.

Journée / soirée d'été sur-mesure

Organisez un séminaire unique en tribune ou directement sur la pelouse, suivi d'un cocktail et d'animations exclusives dans une ambiance estivale.

Remise de diplômes dans un lieu d'exception

Vous êtes une école ? Offrez à vos étudiants une cérémonie inoubliable dans un cadre prestigieux. Que ce soit en tribune ou dans un espace réceptif, le Groupama Stadium est l'endroit idéal pour célébrer leur réussite dans une atmosphère unique.

Ne laissez pas le printemps vous surprendre, prenez une longueur d'avance dès maintenant !



L'OFFRE
DU MOMENT



OL BUSINESS TEAM

« Le mercredi 19 février, l'OL Business Team a réuni ses partenaires au Groupama Stadium pour une nouvelle édition du Speed Business Meeting, un événement phare dédié au networking.

Cette édition, parrainée par MG Motor, partenaire majeur de l'Olympique Lyonnais, a débuté par une prise de parole de ses représentants, suivie de plusieurs sessions rythmées

durant lesquelles les participants ont pu multiplier les rencontres et échanger sur leurs activités. Un moment idéal pour élargir son réseau et créer de nouvelles opportunités d'affaires.

Un grand merci à tous les participants pour leur engagement et leur enthousiasme. Nous avons hâte de vous retrouver pour de prochaines rencontres OL Business Team ! »



DSL UNE EXPERTISE AU SERVICE DES BAILLEURS SOCIAUX

Basée à Rive-de-Gier, cette entreprise tout corps d'état de second œuvre travaille aujourd'hui avec la plupart des acteurs du logement social dans les départements de la Loire et du Rhône.

Créée il y a un peu moins de 30 ans à Rive-de-Gier, la société DSL entreprise tout corps d'état de second œuvre dans le bâtiment, accompagne les bailleurs sociaux, communes et collectivités locales dans les travaux de rénovation de leur patrimoine. "Nous intervenons en plâtrerie – peinture, plomberie, en carrelage/faïences et en revêtement de sols...", énumère Ali Guney, qui a été nommé à la direction générale de la société l'année dernière.

À partir de son siège ligérien, l'entreprise intervient essentiellement dans un rayon d'une centaine de kilomètres. "Nos clients historiques sont des bailleurs sociaux installés dans les départements du Rhône et de la Loire. Nous intervenons également en Savoie, mais vraiment très occasionnellement", poursuit-il.

Ainsi, au fil des années, DSL a su convaincre la grande majorité des acteurs du marché du logement social, qui constituent désormais l'essentiel de sa clientèle. "Ayant consacré une grande partie de ma carrière professionnelle chez différents bailleurs Lyonnais, j'ai parfaitement conscience

des enjeux qui sont les leurs et notamment sur la satisfaction de leurs clients. Nous travaillons dur pour répondre à cette exigence et faisons les efforts nécessaires pour y parvenir. Nous devons être garant de la qualité de nos prestations", indique-t-il encore.

Bien que leur patrimoine soit de meilleure qualité qu'il y a une dizaine d'années, les bailleurs sociaux ne relâchent pas l'effort et sont engagés dans une dynamique de rénovation énergétique et technique des bâtiments qui composent leur portefeuille. Portée par cette volonté vertueuse, DSL a vu son chiffre d'affaires progresser de plus de 30 % au cours des quatre dernières années. "Entre 2021 et 2024, nous sommes passés de 9 à 13 M€", précise Ali Guney.

Pour assumer cette croissance, l'entreprise a également dû se restructurer et étoffer ses équipes. Un impératif qui constitue un véritable challenge aujourd'hui. "Notre niveau d'activité est très soutenu et pour tenir le rythme en maintenant la qualité nous devons trouver les bons candidats, ce qui n'est pas facile actuellement", constate-t-il. Avant d'ajouter : "Je suis d'ailleurs en pleine phase de recrutement de conducteurs de travaux pour nous accompagner dans notre développement. Si certains candidats ont connaissance de cette information par



l'intermédiaire de la lettre Esprit Club, je serai très heureux de les recevoir." Partenaire de l'OL depuis cette saison, l'entreprise avait déjà accompagné le club par le passé. Après une courte interruption, DSL a fait le choix de signer un nouveau bail avec le club. "Nous sommes revenus à la fois pour le plaisir, car je suis personnellement passionné de foot, mais aussi parce que cela

participe d'une stratégie d'entreprise. Cela nous permet en effet de remercier nos clients en partageant avec eux un moment convivial", affirme-t-il.

DSL
SIÈGE : RIVE-DE-GIER (42)
DIRECTEUR GÉNÉRAL : ALI GUNEY
EFFECTIFS : 38 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES : 13 M€

OL - PSG : LES 130 ANS DU CINÉMA CÉLÉBRÉS AU GROUPAMA STADIUM

À l'occasion du choc OL – PSG, un avant-match exceptionnel sur le thème du cinéma sera proposé aux spectateurs du Groupama Stadium. Avant le coup d'envoi, des animations spéciales seront proposées en tribune.

Un show lumineux sur le rythme de célèbres bandes originales de film débutera à 20h30. Il sera précédé d'un blind test géant à 20h15, sur le

thème des musiques de film, avec à la clé pour le gagnant, un maillot spécial cinéma remis à la mi-temps du match.

Tout au long de la soirée, l'avant-match musical du Groupama Stadium sera uniquement composé de musiques de film.



LE PROGRAMME HEURE PAR HEURE

17h30 : ouverture de l'allée des Lumières (animations et Happy Hour jusqu'à 19h15)

18h30 : début des animations sur le podium et ouverture des food-trucks

19h15 : ouverture des portes du stade

19h50 : échauffement des joueurs

20h15 : Blind Test spécial films en tribune

20h30 : show lumineux pour célébrer le cinéma

20h45 : coup d'envoi du match

Une édition spéciale du maillot pour célébrer le cinéma et la ville sera portée par les joueurs, arborant un flochage inspiré d'une création unique imaginée par l'artiste Bur. Ce maillot spécial cinéma est dès à présent disponible en exclusivité dans les OL Stores, puis il sera disponible également sur la boutique en ligne à partir du samedi 22 février. L'écharpe du match est quant à elle dès à présent disponible dans les OL Stores.



INVENTEURS DU CINÉMATOGRAPHE, LES FRÈRES LUMIÈRE SONT



ORIGINAIRES DE LYON. ILS ONT TOURNÉ LE PREMIER FILM DE L'HISTOIRE DU CINÉMA DANS LE 8ÈME ARRONDISSEMENT, EN 1895. INTITULÉ "LA SORTIE DE L'USINE LUMIÈRE À LYON", IL PRÉSENTE LE PERSONNEL DE L'USINE LUMIÈRE QUITTANT SON LIEU DE TRAVAIL, LES OUVRIÈRES SORTANT EN PREMIER ET LES CADRES ENSUITE.

O L Y M P I Q U E  L Y O N N A I S

