

PROCHAINES RENCONTRES À DOMICILE

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 MCDONALD'S

31^e JOURNÉE

Samedi 25 avril
15h00
OL – Auxerre
Groupama Stadium
Bein Sport

ARKEMA PREMIÈRE LIGUE

20^e JOURNÉE

Mercredi 22 avril
18h45
OL Lyonnais – Dijon
GOLTC

COUPE DE FRANCE

FINALE

Dimanche 10 mai
15h30
OL Lyonnais – Paris SG
Stade du Hainaut
à Valenciennes

UWCL

DEMI-FINALE

Samedi 2 mai
15h00
OL Lyonnais – Arsenal
Groupama Stadium
Disney +

PORTRAIT

VALORYA : L'ACCOMPAGNEMENT DES DIRIGEANTS DE SOCIÉTÉ À 360°

Partenaires de l'OL depuis cette saison, pour inviter leurs clients et leurs prospects au Groupama Stadium, mais aussi pour développer leur réseau lors des événements organisés par l'OL Business Team, Nicolas Gimenez et Edouard Toulorge, les fondateurs de ce cabinet d'expertise comptable lyonnais, n'entendent pas limiter leur activité à ce seul domaine de compétence.

"Nous avons créé Valorya début 2023. À l'origine, notre activité était exclusivement centrée sur l'expertise comptable et le commissariat aux comptes, mais nous savions déjà que nous allions progressivement élargir notre champ d'intervention", explique Nicolas Gimenez, président et co-fondateur de l'entreprise. Une ambition d'ores et déjà assumée, avec le développement de plusieurs autres activités.

Au-delà de l'accompagnement des dirigeants sur la partie purement comptable, Valorya s'efforce d'accompagner les dirigeants dans la compréhension de l'environnement économique. "Nous les aidons dans le pilotage de l'entreprise et dans leurs prises de décisions", confirme Nicolas Gimenez.

Dans le même temps, les deux associés ont également ajouté à leur portefeuille d'activités une offre de service dans la gestion de patrimoine, avec protection sociale, Madelin, assurances vie... "L'idée c'est vraiment de proposer un accompagnement à 360° aux dirigeants, y compris sur le volet personnel", détaille-t-il. Dans le même esprit ils ont créé Tinego, une autre société dédiée aux fusions – acquisitions. De première étapes que les dirigeants de Valorya entendent bien prolonger avec d'autres développements.

Car ils ne s'en cachent pas : ils ont à cœur de développer l'entreprise en trouvant des missions complémentaires

et en se distinguant de leurs confrères. "Nous voulons dépolvériser la profession", affirment-ils, insistant sur l'importance du volet humain et personnel. "Notre démarche d'entrepreneurs repose sur la confiance", insiste Nicolas Gimenez, qui revendique plus de 300 clients aujourd'hui.

Bien que l'expertise comptable et le commissariat aux comptes restent aujourd'hui les moteurs de leur activité, cet équilibre évolue peu à peu avec la montée en puissance de leurs activités complémentaires. Ils viennent ainsi de créer un volet formation dans le but de proposer aux dirigeants et à leurs salariés des formations comptables et stratégiques. "Cela s'adresse aussi aux repreneurs et aux créateurs, en leur permettant d'utiliser leur CPF pour se donner les moyens de créer et reprendre avec des outils pour ne pas courir à l'échec. C'est la dernière initiative que nous avons imaginée. D'ailleurs cette activité est encore en cours de développement", ajoute Nicolas Gimenez.

Convaincus que l'avenir de leur profession passe par l'innovation, les deux fondateurs ont décidé de se former à l'IA, afin de voir ce que cela peut apporter à leur métier. "Nous voulons fidéliser nos clients, qu'ils soient installés dans la région lyonnaise, en région parisienne, dans le sud de France, voire à La Réunion puisque nous sommes en fort développement sur cette île", concluent-ils.

VALORYA

SIÈGE : LYON

DIRIGEANTS : NICOLAS GIMENEZ

ET EDOUARD TOULORGE

EFFECTIF : 16 PERSONNES



TRANSAKAUTO LYON 8 ASSURE ET SÉCURISE LES VENTES DE VOITURES D'OCCASION

Partenaire de l'OL depuis le début de l'année, la société spécialisée dans l'intermédiation de vente de voitures d'occasion s'est engagée avec le club pour les trois prochaines saisons. Pour le plaisir de ses dirigeants, en premier lieu, mais aussi pour faire connaître sa nouvelle agence de Bourgoin-Jallieu.

Créée en décembre 2014 à l'initiative de Myriam Bracmort et Eddy Depeine, la société franchisée Transakauto Lyon 8 est positionnée sur le créneau de l'intermédiation dans la vente de véhicules d'occasion. "Nous n'achetons pas les véhicules des clients et nous ne les gardons pas. Notre travail consiste à accompagner les vendeurs dans leur démarche", précise Myriam Bracmort. Un travail qui ne se limite pas à un simple rôle d'intermédiaire. Transakauto Lyon 8 s'applique en effet à créer les conditions d'une transaction réussie et sécurisée, non seulement en assurant une diffusion exhaustive des véhicules sur son site internet et sur tous les réseaux s'adressant aux particuliers, mais aussi en prodiguant à ses clients des conseils ciblés.

Pour cela, Myriam Bracmort et Eddy Depeine s'adossent sur les préconisations des constructeurs eux-mêmes. Par exemple en vérifiant que le changement de la courroie de distribution à bien été réalisé à l'échéance conseillée. Ils étudient également la sinistralité des véhicules, vérifient que le contrôle technique est à jour... "En fait, nous faisons tout ce qui permet de définir avec les vendeurs le juste prix de leur véhicule, explique Myriam Bracmort. L'objectif n'est pas de proposer le prix le moins cher, ou le plus cher, mais le prix pertinent dès le départ." Une démarche honnête et transparente, respectueuse de l'attente des clients et qui leur permet également de maintenir leur ni-



veau de rentabilité. "Nous ne voulons pas engager des frais que nous ne pensons pas être en mesure de couvrir par la vente", ajoute-t-elle.

Pour recruter de nouveaux clients, Myriam Bracmort et Eddy Depeine peuvent notamment compter sur les recommandations des personnes qui ont déjà vendu un véhicule par leur intermédiaire. "C'est aujourd'hui notre premier vecteur de recrutement", confie Myriam Bracmort. Ils continuent cependant de faire un peu de prospection, tout en respectant la zone de chalandise qui leur est imposée par la franchise. "Comme nous sommes installés dans le 8^e arrondissement, notre secteur comprend une partie de la ville de Lyon ainsi que des communes de l'est lyonnais", détaille-t-elle. Néan-

moins, leur notoriété est suffisamment importante aujourd'hui, pour qu'environ 60 % de leurs clients vendeurs viennent sur recommandation.

Les acheteurs, en revanche, viennent de toute la France. Impulsé par la crise Covid, un nouveau mode d'achat des voitures d'occasion s'est aujourd'hui répandu et la majorité des ventes réalisées par Transakauto Lyon 8 sont finalisées avec des acheteurs venus d'autres régions. "L'activité est fortement montée en puissance au lendemain du Covid avec le fort développement des achats à distance qui sont passés de 30 % à plus de 50 % aujourd'hui, indique Myriam Bracmort. Les clients achètent leur véhicule sur photo. Une de nos forces consiste d'ailleurs à en présenter une cinquantaine environ sur notre site,

en zoomant sur les imperfections." Une fois la décision d'achat enregistrée, l'acquéreur paie sur un compte séquestre et les fonds sont bloqués tant que la vente officielle n'est pas signée. Adossé sur ce business model, Transakauto Lyon 8 vend une quarantaine de véhicules par mois en moyenne. "Notre activité s'adapte à la tendance du moment et aux modèles qui sont demandés : hybride, électrique... nous sommes finalement en mesure de proposer tous les types de véhicules, de toute marque et pour tous les budgets", affirme-t-elle. Et bien que le prix moyen des véhicules vendus soit compris entre 10 et 15 K€, ils peuvent aussi proposer des véhicules à 3 000 € et d'autres beaucoup plus chers. "Notre commission est payée par l'acheteur", ajoute Myriam Bracmort.

Forts du succès rencontré et désormais bien installés sur le marché lyonnais, Myriam Bracmort et Eddy Depeine viennent de relever un nouveau défi. Entrepreneurs dans l'âme, ils ont ouvert une deuxième agence le 16 février. "Cette fois, nous avons adopté le format show-room. Nous disposons de pratiquement 400 m² à Bourgoin-Jallieu et nous avons quatre collaborateurs sur place, dont un apprenti. L'inauguration officielle aura lieu le 25 avril à 20 h et nous serons bien entendu très heureux de compter parmi nos clients les partenaires de l'OL qui sont installés dans le Nord-Isère", conclut-t-elle.

TRANSAKAUTO LYON 8
DIRIGEANTS : MYRIAM BRACMORT ET EDDY DEPEINE
SIÈGE : LYON
EFFECTIFS : 8 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES : 700 K€
WWW.TRANSAKAUTO.COM

PLONGEZ AU CŒUR DE L'OLYMPIQUE LYONNAIS

L'OFFRE
DU MOMENT

et découvrez les coulisses du Groupama Stadium, guidé par ceux qui en connaissent chaque secret !

- **Classic tour** - À partir de 8 € : Découvrez les coulisses du Groupama Stadium, du bord de la pelouse aux vestiaires, et prolongez l'aventure avec une visite du Musée OL, un voyage interactif à travers l'histoire.

- **VIP Tour** - À partir de 16 € : Offrez-vous une immersion privilégiée avec un accès exclusif aux zones VIP et une expérience premium à partager en famille !

Horaires d'ouverture :

Samedi et dimanche : de 10 h 30 à 15 h 30

Tous les jours : de 10 h à 15 h 30 pendant les vacances scolaires





OL BUSINESS TEAM

Et si les clés de la performance étaient les mêmes sur le terrain... et en entreprise ?

C'est autour de cette idée que l'OL Business Team et la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne réussi à réunir plus de 150 dirigeants, jeudi 26 mars, dans le cadre exceptionnel du Palais de la Bourse de Lyon.

En présence de Philippe Valentin, président de la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne, et de Michael Gerlinger, Directeur Général de l'Olympique Lyonnais, la soirée a débuté par des mots de bienvenue chaleureux et motivants.

À travers une table ronde dédiée à la reconversion et aux passerelles entre sport de haut niveau et entrepreneuriat, nos intervenants et anciens joueurs, Philippe Violeau et Romarin Billong ont partagé une conviction forte : les valeurs qui font gagner sur le terrain sont aussi celles qui font grandir les entreprises.

Une soirée rythmée par des échanges inspirants, des retours d'expérience concrets et surtout de belles rencontres entre acteurs du monde économique et du sport.

Un grand merci à la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne pour son accueil au Palais de la Bourse de Lyon, ainsi qu'à l'ensemble des participants pour leur présence et la qualité des échanges.



OPNR DÉVELOPPE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DE LA CONCEPTION DU PROJET À SA RÉALISATION

Installée à Solaize, l'entreprise spécialisée dans la rénovation énergétique a rejoint le club des partenaires de l'OL il y a cinq ans.

Créé par David Allain à Solaize, en 2015, OPNR affiche 10 années de croissance ininterrompue. En 2025, l'entreprise a réalisé 95 M€ de chiffre d'affaires et elle annonce un objectif de 110 M€ en 2026. Concentrée sur le marché de la rénovation énergétique, elle se distingue par son positionnement. "Nous sommes parmi les quelques acteurs qui proposent des solutions d'amélioration des performances énergétiques de la conception à la réalisation du projet", indique Sylvain Berhet, directeur de l'acquisition et de l'expérience client. Ainsi, adossée sur 22 agences et plus de 700 collaborateurs, OPNR réalise plus de 7 000 chantiers (isolation, systèmes de chauffage et d'autoconsommation) par mois, en intervenant sur la quasi-totalité du territoire national, à l'exception du contour méditerranéen. "Nous sommes déjà leader sur le mar-

ché de l'isolation des combles et nous ambitionnons d'être tout simplement le leader de la rénovation énergétique en France", poursuit-il.

Pour atteindre cet objectif ambitieux, OPNR compte notamment sur une démarche de proximité savamment mise en œuvre. "Avec notre réseau, nous maillons le territoire suffisamment finement pour que nos clients ne soient jamais à plus de deux heures d'une agence. Ainsi, toutes nos interventions techniques sont optimisées", affirme Sylvain Berhet. D'autre part, l'entreprise se propose d'accompagner ses clients tout au long de leur parcours résidentiel, en les conseillant dans l'amélioration de leur habitat. "Nous faisons en sorte que leur logement soit plus confortable, pour qu'ils réalisent des économies et qu'ils valorisent leur bien à la revente", ajoute-t-il. Exclusivement tourné vers le BtoC à l'origine, OPNR s'émancipe peu à peu de sa stratégie initiale. "Désormais nous intervenons également sur le créneau du BtoB", confirme Sylvain



Berhet, détaillant une montée en puissance très progressive. "Au cours des cinq dernières années, nous étions en mode études de marché et jusqu'en 2025 le BtoB pesait tout juste 1 % de notre chiffre d'affaires. Nous n'avons réellement lancé cette activité de manière significative qu'à partir de l'année dernière."

Aujourd'hui, OPNR s'applique à pro-

poser des solutions adaptées aux professionnels et notamment aux collectivités. L'entreprise travaille d'ores et déjà avec plus de 200 communes. Néanmoins, ses dirigeants ne visent pas plus de 4 à 5 % du chiffre d'affaires sur le marché BtoB en 2026. "Mais nous tablons sur une croissance progressive au fil des années, avec un renforcement des effectifs dédiés à cette partie de notre activité", indique Sylvain Berhet. Dans le même temps, OPNR ne néglige pas le marché BtoC. Elle a d'ailleurs travaillé en 2025 avec Mac Lesggy, connu pour son émission e-m6. "Nous voulons ainsi promouvoir notre façon de travailler et ce que nous proposons à nos clients, en vulgarisant l'information et en la rendant accessible au plus grand nombre", conclut-il.

OPNR

PRÉSIDENT : DAVID ALLAIN

SIÈGE : SOLAIZE

EFFECTIFS : 700 PERSONNES

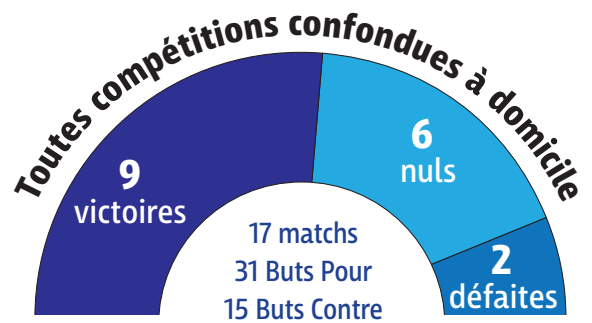
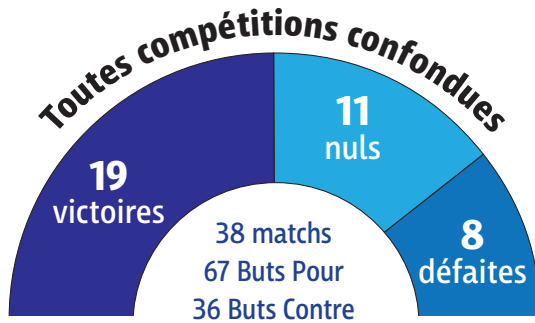
CHIFFRE D'AFFAIRES : 95 M€

OL – LORIENT : LES GRANDES DATES, LES STATISTIQUES, LES JOUEURS

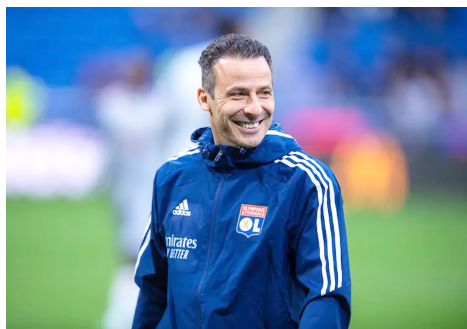
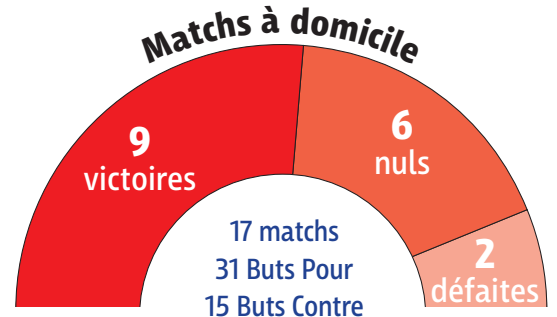
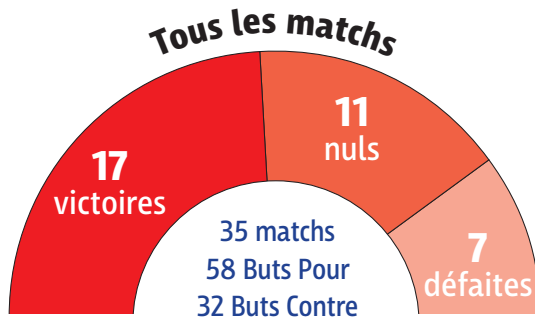
Le premier match entre l'Olympique Lyonnais et le Football Club de Lorient se joue le mercredi 16 décembre 1998 au stade de Gerland. Devant 21 500 spectateurs, les deux équipes se séparent sur un score de parité de deux buts partout. Le premier but de l'OL est marqué contre son camp par le Lorientais Yannick Fischer et c'est David Linarès qui inscrit le second.



OL – MONACO : BILAN DES MATCHS TOUTES COMPÉTITIONS CONFONDUES



OL – MONACO : BILAN DES MATCHS EN DIVISION 1 ET LIGUE 1



OL – LORIENT : ILS ONT PORTÉ LES DEUX MAILLOTS

Ils sont 18 à avoir évolué dans les 2 clubs en matchs officiels :

Abou, Bouafia, Chavronnier, Danic, Faivre, Fiorese, Gassama, Giuly, Hugues, Jallet, Loko, Marlet, Montoya, Morel, MVuemba, Reale, Riou, et Rose.

OLYMPIQUE LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS



PARTENAIRES PREMIUM



FOURNISSEURS OFFICIELS