

PROCHAINES RENCONTRES À DOMICILE

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 MCDONALD'S

16^E JOURNÉE

Dimanche 14 décembre
15h00
OL – Le Havre
Groupama Stadium
Ligue 1 +

LIGUE EUROPA

6^E JOURNÉE

Jeu 11 décembre
21h00
OL – Go Ahead Eagles
Groupama Stadium
Canal +

ARKEMA PREMIÈRE LIGUE

11^E JOURNÉE

Samedi 20 décembre
21h00
OL Lyonnes – Fleury
Groupama Stadium

UWCL

6^E JOURNÉE

Mercredi 17 décembre
21h00
OL Lyonnes – Atlético de Madrid
Groupama Stadium
Disney +



CÉLÔA RÉFLEXOLOGIE : UNE EXPERTISE AU SERVICE DE LA SANTÉ AU TRAVAIL

Créatrice de Célôa Réflexologie, Céline Alessi s'attache à démontrer aux entreprises qu'elles peuvent s'appuyer sur la réflexologie pour favoriser le bien-être de leurs salariés... mais pas que.

Après plus de 10 ans dans l'événementiel, Céline Alessi a ouvert un nouveau chapitre dans son histoire professionnelle au lendemain de la crise covid. Formée à la réflexologie pendant plus d'un an, Céline Alessi a ouvert son propre cabinet à Genas, il y a 1 an. "Mais j'exerçais déjà cette activité depuis fin 2022, en assurant des interventions à domicile et en entreprise", explique-t-elle.

Sa clientèle se compose aujourd'hui de particuliers qui viennent la consulter à Genas, mais également d'entreprises qui l'accueillent sur site pour des consultations dispensées à leurs collaborateurs. "Au regard de mon parcours personnel en entreprise, j'ai à cœur de proposer mon accompagnement directement sur le lieu de travail, pour agir en prévention et renforcer la qualité de vie au travail. Car la réflexologie permet non seulement de renforcer la qualité de vie et le bien-être des salariés, mais elle a également des conséquences bénéfiques pour les entreprises elles-mêmes", assure la fondatrice du cabinet Célôa Réflexologie. Avant d'insister : "le bien-être en entreprise ne doit pas se limiter à la présence d'un babyfoot et d'une salle de pause !"

Les interventions en entreprise de Céline Alessi s'organisent à la journée, ou à la demi-journée, avec des séances individuelles de 30 minutes à 1 heure. "Je propose de la réflexologie plantaire, solution la plus simple à mettre en œuvre en entreprise, mais je pratique aussi la réflexologie vertébrale, la réflexologie

visage "kobido" et le drainage lymphatique. Toutes mes interventions sont personnalisées et mises en place selon les besoins et les attentes", détaille-t-elle.

Bien que les entreprises soient de plus en plus sensibilisées et réceptives à la problématique du bien-être au travail, certaines ont encore du mal à franchir le dernier pas et à la solliciter. C'est pourquoi Céline Alessi a également à cœur de se déplacer et de proposer une séance découverte aux décideurs pour qu'ils puissent constater par eux même ! "Le bien-être est désormais une priorité pour les collaborateurs, mais aussi pour les entreprises, à la fois comme levier de performance et comme outil de valorisation de la marque employeur", assure-t-elle.

Pour développer son activité, elle assure une présence régulière sur différents réseaux sociaux, mais elle compte aussi sur les retours d'expérience. "Les recommandations me permettent de développer ma notoriété", constate-t-elle. C'est dans cet esprit qu'elle est intervenue au Groupama Stadium à l'occasion du match opposant l'OL à Strasbourg. "J'espère avoir l'occasion d'intervenir de nouveau lors de la deuxième partie de saison, car ce fut un succès. Le bien-être a sa place partout, même au cœur de l'effervescence d'un match. Ce type de prestation me permet de toucher un grand nombre de personnes afin de les sensibiliser et leur faire découvrir mes pratiques" conclut-elle.

CÉLÔA RÉFLEXOLOGIE

SIÈGE : GENAS

GÉRANTE : CÉLINE ALESSI

WWW.CELOA-REFLEXO.FR

SUNOVA DÉVELOPPE DES OFFRES PHOTOVOLTAÏQUES CLÉ EN MAIN

Moins d'un an après sa création, l'entreprise installée à Décines annonce avoir déjà posé 8,2 MégaWatt. Partenaire de l'OL depuis le début de la saison, elle compte sur ce lien privilégié pour renforcer sa notoriété.

Bien qu'ils aient créé Sunova seulement début 2025, Anthony de Marco et Nathan Molina ne sont pas des novices dans l'univers du photovoltaïque. "Cela fait maintenant plus de 10 ans que nous travaillons dans ce secteur", précise le premier. Après avoir évolué dans la même entreprise pendant un certain temps, les deux hommes poursuivent leur parcours chacun de leur côté, mais toujours dans le photovoltaïque, avant de se croiser de nouveau. Adossés sur l'expérience acquise et convaincus de pouvoir apporter une véritable différence sur un marché qu'ils connaissent à la perfection, ils décident alors de démarrer leur propre projet.

"D'autant que nous sommes complémentaires, souligne Anthony de Marco. Nathan est directeur technique et moi je suis en charge de la gestion et du développement de l'entreprise." Accompagnés depuis le mois de septembre par un directeur commercial, ils se sont lancés à la conquête du marché, en ciblant aussi bien les particuliers que les professionnels et les collectivités, sur l'ensemble du territoire national à l'exception de la Bretagne.

"Nous assurons l'installation et la maintenance des panneaux, mais nous faisons aussi les démarches administratives en amont à la place des clients et même en aval en faisant intervenir les bureaux de contrôle. Nous vendons réellement une prestation clé en main, intégrant un véritable suivi des installations, via des applications de monitoring", détaille Anthony de Marco.

Au-delà de l'installation et de la main-



tenance, les fondateurs de Sunova ont développé plusieurs offres pour répondre aux besoins de chaque catégorie de clients. Ainsi, pour les particuliers, ils ont imaginé une offre de financement élaborée avec un partenaire. Celui-ci prend à sa charge l'ensemble des frais d'installation et le client, en contrepartie, s'engage sur un abonnement mensuel. Au terme du contrat, dont la durée est variable, le client rachète son installation pour 1 euro. "Cela permet au client de ne pas contracter de crédit auprès de sa banque. De notre côté nous vendons l'installation complète à notre partenaire", ajoute Anthony de Marco.

De même, pour les professionnels, Sunova va créer le mois prochain une société baptisée Sunova Invest, qui proposera un modèle de tiers investissement, reposant sur l'installation d'une centrale photovoltaïque sans coût initial pour le propriétaire du bâ-

timent. En échange, il recevra un loyer sur une durée de 20 à 30 ans, conformément à un contrat établi entre les deux parties. "Si la toiture contient de l'amiante, nous assurerons une réfection complète en traitant et en valorisant les déchets, afin de respecter la réglementation en vigueur. Dans ce cas, la production d'électricité générée par la centrale demeurera intégralement à notre disposition."

Pour l'heure le marché BtoB pèse d'un poids plus important dans l'activité de Sunova, qui bénéficie indirectement de la volonté gouvernementale d'inciter les professionnels à installer des panneaux photovoltaïques sur leurs bâtiments. "Mais nous n'entendons pas négliger le BtoC pour autant", assurent ses dirigeants fondateurs.

Dans ce contexte, l'entreprise est portée par une forte dynamique depuis sa création. "Nous avons posé 8,2 MgW depuis le 25 février avec 0 retour néga-

tif de la part des bureaux de contrôle", soulignent-ils. L'entreprise, installée à Villefontaine à l'origine, vient d'ailleurs de déménager à Décines dans un bâtiment neuf totalisant un peu moins de 500 m², afin de disposer de davantage d'espace pour stocker ses équipements et accueillir ses collaborateurs. "Nos effectifs sont en constante augmentation", indique son président. Avant de préciser que Sunova vise un effectif d'une quarantaine de collaborateurs (12 personnes actuellement) à terme de deux à trois ans.

Les perspectives pour la suite semblent tout aussi favorables, car seulement 15 % de la population française sont équipés. "Nous avons encore une forte marge de progression, aussi bien avec la clientèle des particuliers qu'avec les professionnels. Avec les offres de financement que nous proposons, le marché ne peut que s'étendre", analyse Anthony de Marco.

Pour accélérer le mouvement et conforter sa notoriété, Sunova a signé un partenariat avec l'OL au début de la saison. "Dans le salon des Lumières, je profite de l'OL Business Team pour réseauter, car il y a de très grosses entreprises partenaires qui seront obligées de s'équiper. Grâce aux événements qui sont organisés par les équipes d'OLBT, je fais connaître nos offres", confirme le président de l'entreprise. Avant d'ajouter : "Ne le cachons pas, j'ai aussi rejoint le club des partenaires pour le plaisir. L'OL a toujours été mon club de cœur et faire partie de l'aventure c'est un peu l'aboutissement d'un rêve d'enfant."

SUNOVA

SIÈGE : DÉCINES

PRÉSIDENT : ANTHONY DE MARCO

EFFECTIFS : 12 PERSONNES

WWW.SUNOVAGROUP.FR

PROGRAMMEZ VOS FESTIVITÉS À L'OLYMPIQUE LYONNAIS

La fin d'année approche, les fêtes avec !

Pour l'occasion, offrez à vos équipes un moment inoubliable en organisant votre soirée de fin d'année ou vos vœux 2026 grâce à nos prestations sur-mesure au cœur de l'OL.

Nos espaces modernes et nos équipes dédiées vous accompagnent pour concevoir un événement à votre image.

Et pour une expérience encore plus exclusive, vivez votre séminaire en jour de match lors d'OL - Go Ahead Eagles, en Europa League, le jeudi 11 décembre 2025. Alliez travail, convivialité et émotions sportives dans une ambiance incomparable.

Pour plus d'informations ou pour réserver :

event@ol.fr

04 81 07 46 61



L'OFFRE

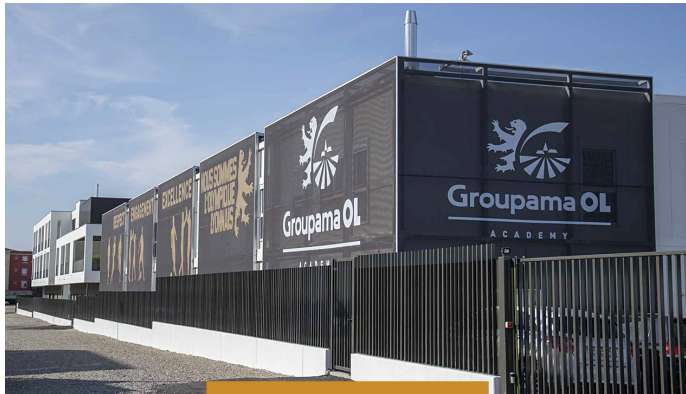
DU MOMENT



OL BUSINESS TEAM

Le mercredi 19 novembre, les partenaires de l'OL Business Team Passion ont eu l'opportunité de vivre une immersion au cœur de l'Academy de l'Olympique Lyonnais.

La matinée a débuté par une prise de parole présentant le fonctionnement, les ambitions et les enjeux de l'Academy, suivie d'un petit-déjeuner. Les participants ont ensuite découvert les coulisses des différents espaces : salles de soins, vestiaires, internat, salles de classe... Une visite complète permettant de mieux comprendre le quotidien des jeunes joueurs. Pour clôturer cette matinée, ils ont assisté à l'entraînement des U19, un moment marquant pour finir la visite. Merci à tous nos partenaires pour leur présence.



FRANCE FRAIS RHÔNE-ALPES

UN DISTRIBUTEUR ALIMENTAIRE APPARTENANT À DES AGRICULTEURS, AU SERVICE DES MÉTIERS DE BOUCHE ET DES TERROIRS

Présente dans les loges et les salons du Grouppama Stadium les soirs de match, cette société spécialisée dans l'approvisionnement des professionnels des métiers de bouche s'adosse sur un maillage régional fin pour répondre aux besoins de ses clients.

France Frais Rhône-Alpes est une filiale régionale de France Frais : fédération de distributeurs appartenant à des agriculteurs, engagés en faveur de la souveraineté alimentaire française. Cette organisation permet un circuit unique : producteur / transformateur / distributeur.

C'est ainsi que France Frais Rhône Alpes s'inscrit en tant qu'acteur majeur de la distribution alimentaire dans notre région à travers ses 8 sites.

"Nous avons 8 sites en région", confirme Thierry Ambroisy, Directeur Général de l'entreprise. Avant de détailler ce réseau : "Feyzin, Vénissieux, Beaumont-Lès-Valence, Viriat, Saint-Martin-de-Vinoux, La Talaudière, Riorges et Annecy. Ce maillage permet une vraie proximité, qui est une des

valeurs cardinales que nous voulons absolument entretenir, au même titre que la qualité et le service." Ce maillage a d'ailleurs été renforcé au mois d'octobre, avec l'intégration des sites de La Talaudière, de Riorges et d'Annecy.

Initialement spécialisé dans la distribution du triptyque beurre, œufs, fromages, France Frais Rhône-Alpes s'est largement diversifiée au fil du temps, pour distribuer les produits de la filière agricole dans son ensemble, sur tout le territoire et en privilégiant les producteurs locaux et régionaux. "Notre gamme comprend 90 % de produits issus de l'agriculture française, avec tous types de fournisseurs pour couvrir toutes les gammes possibles. Nous sommes aujourd'hui en mesure de fournir nos clients en circuit court aussi bien en produits frais, qu'en surgelés, en épicerie sèche...", affirme Thierry Ambroisy.

Le portefeuille clients de France Frais Rhône-Alpes s'est donc élargi et rassemble désormais les professionnels de la restauration (commerciale mais aussi collective), des artisans (boulangers pâtisseries, crémiers, fromagers,



bouchers charcutiers...), ainsi que des magasins de proximité et la Grande et Moyenne Surface.

Le site principal de l'entreprise, situé à Feyzin, constitue le véritable cœur de France Frais Rhône-Alpes dans la région, en abritant le siège social et le stock de plus de 9 000 produits. Chaque année, ce sont 45 000 tonnes de produits qui sont livrées chez les

professionnels des métiers de bouche de la région.

En croissance depuis plusieurs années, France Frais Rhône-Alpes entend bien prolonger cette dynamique en ouvrant de nouvelles pistes à l'avenir. C'est dans cet esprit que l'entreprise a intégré, au mois de juillet, l'atelier de découpe de la Mère Richard. "Cette marque emblématique, qui nous appartient, fait le lien avec le Grouppama Stadium et l'OL, puisque nous fournissons les loges et les salons en plateaux de fromages les soirs de matchs", conclut Thierry Ambroisy en souriant.

FRANCE FRAIS RHÔNE-ALPES

SIÈGE : FEYZIN
DIRECTEUR GÉNÉRAL :

THIERRY AMBROISY
CHIFFRE D'AFFAIRES 2024 :

185 M€

EFFECTIFS 2025 : 460 PERSONNES

Le premier match opposant l'OL au FC Nantes s'est joué au stade de Gerland le dimanche 19 novembre 1950 devant 8 000 spectateurs. Les Lyonnais l'avaient emporté ce jour-là sur le score de 3 à 1, avec des buts signés Calligaris, Woehl et Rodriguez.



Bilan global des matchs entre l'OL et le FC Nantes :

Toutes Compétitions Confondues : 118 matchs, dont 43 victoires de l'OL, 30 matchs nuls et 45 défaites, pour un total de 155 buts marqués et 166 buts encaissés.

En Division 1 et Ligue 1 le bilan s'établit à : 101 matchs, dont 37 victoires de l'OL, 22 matchs nuls et 39 défaites, pour un total

de 125 buts marqués et 188 buts encaissés.

Meilleur buteur : Serge Chiesa (11)

Bilan des matchs entre l'OL et le FC Nantes à domicile :

Toutes Compétitions Confondues : 56 Matches, dont 28 victoires de l'OL, 14 matchs nuls et 14 défaites, pour un total de 88 buts marqués et 62 buts encaissés.

En Division 1 et Ligue 1 le bilan s'établit à : 51 matchs, dont 26 victoires de l'OL, 12 matchs nuls et 13 défaites, pour un total de 77 buts marqués et 52 buts encaissés.

Meilleur buteur : Serge Chiesa (6)



De Carrière à Wiltord, sans oublier Caveglia, Chanelet, Dubois, Geubbels, Lepenant, Lopes, Loko, Pedros, Sinibaldi, et Toulalan, ils ne sont qu'une dizaine de joueurs à avoir évolué sous les deux maillots.

O L Y M P I Q U E



L Y O N N A I S



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS



PARTENAIRES PREMIUM



FOURNISSEURS OFFICIELS