

PROCHAINES RENCONTRES À DOMICILE

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 MCDONALD'S

29^e JOURNÉE

Dimanche 12 avril
20h45
OL – Lorient
Groupama Stadium
Ligue 1 +

ARKEMA PREMIÈRE LIGUE

20^e JOURNÉE

Mercredi 22 avril
17h00
OL Lyonnes – Dijon
GOLTC
(Date et heure à confirmer)

UWCL

QUART DE FINALE

Judi 2 avril
21h00
OL Lyonnes – Wolfsburg
Groupama Stadium
Disney +



LA FONDATION EMIRATES AIRLINE ET EMIRATES AUCTION AU SECOURS DES ENFANTS DÉFAVORISÉS

La première vente aux enchères organisée par la Fondation Emirates Airline et Emirates Auction a permis de récolter 8,8 millions d'AED, soit 2,4 M\$, afin de soutenir des programmes humanitaires destinés aux enfants défavorisés à travers le monde.

Organisée du 17 décembre 2025 au 17 janvier 2026, la première vente aux enchères organisée par la Fondation Emirates Airline et Emirates Auction a généré plus de 900 enchères provenant de participants issus de 131 pays. À cette occasion, 2,4 M\$ ont été récoltés. Sept cartes uniques de statut Emirates Skywards, offrant des avantages de niveau Platinum, ont été proposées aux enchérisseurs du monde entier et 100 % des recettes issues de la vente de ces cartes seront investies dans le lancement de nouvelles initiatives caritatives et le développement du réseau associatif de la Fondation.

L'enchère la plus élevée a atteint la somme de 435 670 \$. Deux donateurs ont remporté des adhésions Platinum pour une durée de 20 ans et cinq autres pour 15 ans. Les enchérisseurs les plus offrants provenaient notamment des Émirats arabes unis, du Royaume-Uni, d'Inde, des États-Unis, du Pakistan, de France, d'Allemagne, d'Égypte et de Thaïlande.

Les fonds collectés permettront à la Fondation de lancer de nouveaux projets, tout en renforçant son soutien aux enfants et aux communautés bénéficiant déjà des programmes existants, en collaboration avec 14 ONG dans neuf pays : Inde, Sri Lanka, Zimbabwe, Kenya, Brésil, Philippines, Afrique du Sud, Émirats arabes unis et Bangladesh.

"Lorsque nous avons lancé cette initiative en décembre, nous étions guidés par un objectif simple : trouver des moyens nouveaux et innovants de développer l'action

humanitaire et l'impact de la Fondation, explique Sir Tim Clark, Président d'Emirates Airline et Président de la Fondation Emirates Airline. Le succès de cette initiative n'est pas seulement lié à l'aspect exclusif des adhésions Skywards mises aux enchères, mais également à la valeur et au prestige associés au statut Platinum."

Suite au succès de cette initiative, la Fondation Emirates Airline et Emirates Auction ont décidé d'organiser désormais des ventes aux enchères chaque année, permettant ainsi aux généreux donateurs de contribuer à la mission de la Fondation de manière régulière à travers le monde. Les recettes récoltées permettront d'aller plus loin, de nouer des partenariats avec davantage d'organisations, d'atteindre de nouvelles communautés et de renforcer les initiatives qui changent déjà la vie de centaines d'enfants.

Ravi lui aussi des résultats exceptionnels obtenus par cette vente aux enchères, Abdullah Matar Al Mannai, Président-Directeur Général d'Emirates Auction, souligne que "le soutien aux initiatives caritatives et humanitaires a toujours été au cœur de la mission d'Emirates Auction, en particulier lorsqu'il s'agit d'institutions nationales ayant une vision humanitaire mondiale comme la Fondation Emirates Airline. Le partenariat solide entre Emirates Airline et Emirates Auction témoigne d'un engagement commun à redonner à la société et à transformer la valeur en changements réels et durables pour les communautés dans le besoin."

EMIRATES GROUP

SIÈGE : DUBAÏ

PRÉSIDENT EMIRATES AIRLINE : SIR TIM CLARK

ALYSE PARC AUTO DÉVELOPPE UN RÉSEAU DE PARKINGS MULTI-SERVICES

Partenaire de l'OL depuis 9 ans, le groupe Alyse Parc Auto s'est développé à proximité de l'aéroport Lyon Saint-Exupéry, dans un premier temps, avant de planter sa bannière à Marseille, Toulouse et Bâle - Mulhouse. À terme, il ambitionne une dizaine d'implantations en France.

Créé en 2013 par Pierre Spitalieri, Alyse Parc Auto s'est depuis imposé comme un acteur majeur sur le marché des parcs de stationnement à proximité des aéroports. "Et des gares TGV", précise Malvyn Spitalieri, qui a rejoint son père dans l'aventure en 2018. Avant d'ajouter : "Nous assurons un service de gardiennage des véhicules sur des parkings clos, ouverts 7/7 et 24/24, que nous avons entièrement aménagés et sécurisés. Nous disposons notamment de bornes de charge pour les véhicules électriques et d'un système de vidéo-surveillance. Notre offre intègre également toute une gamme de services annexes à la carte, qui va du nettoyage intérieur-extérieur, à l'entretien mécanique, au contrôle technique..."

Concrètement, nos clients (loisirs et business) déposent leur voiture sur notre parc et sont véhiculés jusqu'à l'aéroport dans une de nos navettes 100 % électriques. À leur retour, une fois qu'ils ont récupéré leurs bagages, le même service de navette est mis en place pour aller les chercher et les ramener jusqu'à leur véhicule. "Au printemps 2022, nous avons lancé une formule haut de gamme baptisée Alyse Premium, poursuit-il. Il s'agit d'un service de voiturier disponible au dépose minute du terminal de Lyon Saint-Exupéry, avec des emplacements identifiés Alyse Premium. Le client nous indique à quelle heure il arrive à l'aéroport et un de nos collaborateurs l'attend au dépose minute pour prendre en charge son véhicule et le stationner parking. À son retour, notre voiturier attend



le client sur le dépose-minute avec son véhicule."

Ce service est très apprécié par les entreprises, pour lesquelles nous proposons des formules abonnement sur mesure afin de faciliter les voyages des collaborateurs, de faciliter le processus administratif (une seule facture mensuelle) et de leur permettre de faire des économies significatives sur leurs charges de parking.

Après avoir débuté son activité à Grenay, à proximité de l'aéroport Lyon Saint-Exupéry, Alyse Parc Auto s'est rapidement développé. À Marseille, tout d'abord, avec un parking ouvert en franchise en 2018, suite à la rencontre avec des investisseurs. Situé à Vitrolles, il n'est distant de l'aéroport de Marignane que de trois minutes. Deux ans plus tard, une troisième et une quatrième implantation sont décidées. À Toulouse - Blagnac, à cinq minutes de l'aéroport, mais cette fois en filiale directe, puis à Bâle Mulhouse, de nouveau en franchise. "Ce dernier parking est cependant en sommeil pour le moment, car notre franchisé a été freiné dans son élan par la crise Covid. Nous

avons néanmoins conservé les emplacements, que nous louons actuellement à des entreprises locales, en attendant de trouver un nouvel investisseur", précise Malvyn Spitalieri.

Porté par cette croissance constante depuis 2013, le groupe Alyse Parc Auto est ainsi passé de 2 500 m² de surface de stationnement à Lyon à plus de 20 000 m² aujourd'hui sur son implantation de Lyon Saint-Exupéry. Il vient par ailleurs d'ouvrir une nouvelle adresse, au cœur de Lyon cette fois, en signant un partenariat avec le groupe Indigo en octobre 2025. "Nous disposons d'une cinquantaine de places mensuelles au parking Oxygène, face à la gare de la Part-Dieu. Nos clients peuvent faire leur réservation directement sur notre site internet", détaille-t-il. Au total, le groupe Alyse Parc Auto dispose aujourd'hui d'un peu plus de 2 200 places dans l'Hexagone et a fêté son 900 000^e client en début d'année. Ce total va encore augmenter prochainement, puisque des projets de développement sont à l'étude. "Nous espérons ouvrir à Bordeaux et Nantes rapidement, donc entre fin 2026 et dé-

but 2027. Par la suite, nous aimerions nous installer à Nice et Beauvais, ainsi que près des deux aéroports parisiens, car nous avons l'ambition d'être présents dans le périmètre des dix plus gros aéroports français. Nous prévoyons d'assumer ces ouvertures en franchise ou en licence de marque", indique Malvyn Spitalieri. À cette forte dynamique économique, Alyse Parc Auto s'efforce d'associer une démarche RSE ambitieuse. Ainsi, en 2024, le groupe a obtenu le Label Engagé RSE niveau confirmé, après avoir mis en place tout un ensemble d'actions spécifiques. "Nous avons notamment investi dans un parc de navettes 100 % électriques pour accompagner les clients jusqu'aux terminaux", souligne-t-il. Dans le même esprit, un peu plus de 300 m² de panneaux photovoltaïques ont été installés sur le parking couvert de Grenay, qui permettent d'assurer environ 40 % d'autoconsommation. "Nous avons aussi pour projet d'installer des ombrières avec cellules photovoltaïques sur nos parkings extérieurs", confie-t-il. La diversification fait également partie de la stratégie du Groupe Alyse avec un positionnement de facilitateur de mobilité, totalement assumé. Il proposa ainsi des services de transport événementiel, avec ses mini bus et bus, du gardiennage de camping-cars, des services de navettes pour les hôtels, des locations de places pour les entreprises environnantes...

ALYSE PARC AUTO

SIÈGE : GRENAY (38)

PRÉSIDENT : PIERRE SPITALIERI

DIRECTEUR GÉNÉRAL :

MALVYN SPITALIERI

EFFECTIFS : 25 PERSONNES

(15 PERSONNES À LYON)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 3,5 M€

(2,2 M€ À LYON)

PLONGEZ AU CŒUR DE L'OLYMPIQUE LYONNAIS

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



L'OFFRE

DU MOMENT



OL BUSINESS TEAM

Retour sur le tournoi de poker OL Business Team by MG Motor

Le mardi 3 mars 2026, la communauté Prestige s'est retrouvée pour la deuxième année consécutive au Pasino Grand, à l'occasion de l'émblématique tournoi de poker, parrainé par MG Motor.

Tout au long de la soirée, les participants ont su faire preuve de stratégie et de bluff, dans une ambiance à la fois conviviale et chaleureuse.

Un grand merci à nos partenaires pour leur générosité lors de



la remise des prix, ainsi qu'au Pasino Grand pour la qualité de son accueil.

Rendez-vous le 26 mars à la CCI Lyon Métropole, pour la soirée "Du sport à l'entrepreneuriat".



DE LA FENÊTRE AUX PORTES DE GARAGE, RUEL VERROUILLE TOUS LES ACCÈS

Partenaire de l'Olympique Lyonnais depuis trois ans, cette entreprise artisanale de Champagne-au-Mont-d'Or est spécialisée dans l'installation de tous les dispositifs de fermeture.

Créée en 1982 par le père de Julien Ruel, l'actuel dirigeant, la société Ruel a très largement élargi son champ d'action depuis le début des années 2000. Sans jamais sortir, cependant, de l'univers de la fermeture, sur lequel l'avait positionnée son fondateur. "À l'origine, mon père faisait essentiellement de la vitrerie et quelques fenêtres. Mais j'ai en effet progressivement diversifié notre activité à tout ce qui concerne la fermeture : les fenêtres, bien entendu mais aussi les menuiseries extérieures en aluminium, en bois et en PVC, les volets roulants, les portes fenêtres, les portes de garage..." détaille Julien Ruel, qui a rejoint l'entreprise en 1999.

Artisan dans l'âme et bien décidé à le rester, ce dernier parvient à assurer le développement de son activité et de son entreprise sans diffuser de

communication vers l'extérieur. "Je travaille uniquement en m'appuyant sur la satisfaction de mes clients et sur les recommandations de bouche-à-oreille qui en résultent", confirme-t-il. Adossé sur cette stratégie, il travaille principalement dans l'ouest lyonnais et dans les Monts d'Or, même si certains dossiers l'amènent à intervenir sur tout le territoire de la Métropole de Lyon. "Il m'arrive aussi de réaliser de gros chantiers dans le sud de la France et à la montagne, mais cela arrive très rarement et je n'accepte ces chantiers que pour répondre à la sollicitation de clients pour lesquels j'ai déjà travaillé", précise Julien Ruel.

Sa clientèle est constituée de particuliers à près de 90 %, tandis que le reste de son chiffre d'affaires est généré par les régies et les communes de l'ouest lyonnais, pour le compte desquelles il intervient occasionnellement. Cette répartition l'amène à travailler aussi bien dans des maisons individuelles que dans du collectif. "Globalement, j'ai plus de chantiers dans des appartements, car j'interviens dans beaucoup de grosses copropriétés des années 70, avec parfois des centaines de logements. Et les propriétaires chez qui j'ai travaillé me recommandent à leurs voisins", explique-t-il. Avant de préciser qu'il ne travaille jamais dans le neuf, mais uniquement en rénovation. Ce



qui ne l'empêche pas d'installer des produits qualitatifs. "Je ne me positionne pas sur la menuiserie d'entrée de gamme", confirme-t-il. Impacté depuis trois ans, comme tous les professionnels de la filière construction, par un contexte économique peu favorable à l'immobilier, Julien Ruel est néanmoins parvenu à conserver son niveau de chiffre d'affaires. "Nos prix d'achat ont littéralement explosé depuis la crise covid. Et même si cette vague inflationniste s'est nettement ralentie, cela implique de se battre tous les jours pour convaincre nos clients et maintenir l'équilibre de notre activité", souligne-t-il enfin.

qui ne l'empêche pas d'installer des produits qualitatifs. "Je ne me positionne pas sur la menuiserie d'entrée de gamme", confirme-t-il. Impacté depuis trois ans, comme tous les professionnels de la filière construction, par un contexte économique peu favorable à l'immobilier, Julien Ruel est néanmoins parvenu à conserver son niveau de chiffre d'affaires. "Nos prix d'achat ont littéralement explosé depuis la crise covid. Et même si cette vague inflationniste s'est nettement ralentie, cela implique de se battre tous les jours pour convaincre nos clients et maintenir l'équilibre de notre activité", souligne-t-il enfin.

RUEL

SIÈGE : CHAMPAGNE-AU-MONT-D'OR

GÉRANT : JULIEN RUEL

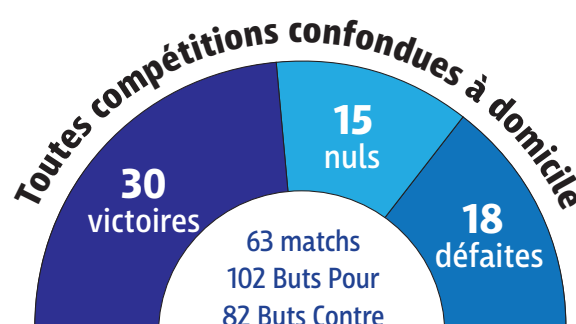
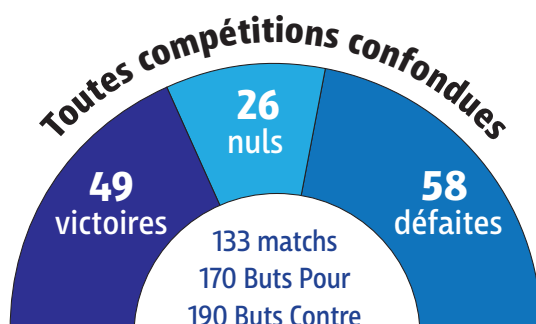
EFFECTIFS : 3 PERSONNES

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

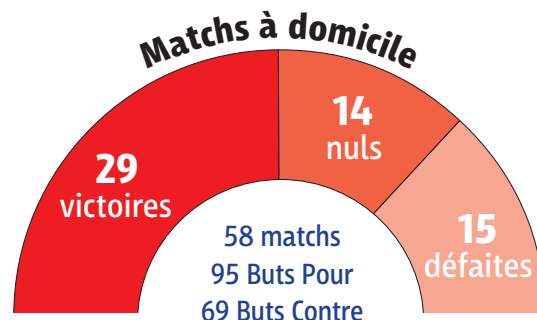
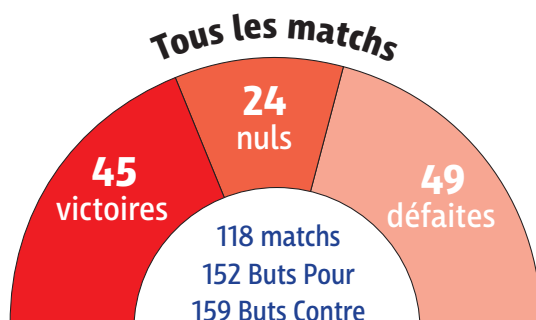
Le premier match entre l'Olympique Lyonnais et l'AS Monaco s'est joué le dimanche 10 décembre 1950 au stade Louis II, à Monaco, devant 4 000 personnes. Cette rencontre inaugurale s'était soldée par une défaite des joueurs de l'OL sur le score de 3 buts à 2. Les buteurs lyonnais s'appelaient Ostap Stekiw et Georges Dupraz.



OL – MONACO : BILAN DES MATCHS TOUTES COMPÉTITIONS CONFONDUES



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



OL – MONACO : ILS ONT PORTÉ LES DEUX MAILLOTS

Ils sont 38 à avoir évolué dans les 2 clubs en matchs officiels :

Abidal, Muller, Palluch, Piquionne, Prost, Slimani, Squillaci, Taberner, Toulalan, Amoros, Alberto, Sonny Anderson, Baeza, Bahlouli, Berthod, Bravo, Bruey, Hugues, Lacuesta, Martial, Moizan, Monsoreau, Chauveau, Cossou, Debbah, Diarra, Emon, Gaspar, Gava, Geubbels, Ghezzal, Giuly, Grassi, Habera, Valadier, Faivre, Lucas, Zago.

OLYMPIQUE



LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS



PARTENAIRES PREMIUM



FOURNISSEURS OFFICIELS