

PROCHAINES RENCONTRES À DOMICILE

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 MCDONALD'S

27^e JOURNÉE

Dimanche 22 mars
15h00
OL – Monaco
Groupama Stadium
Ligue 1 +

LIGUE EUROPA

HUITIÈME DE FINALE

Jeudi 19 mars
18h45
OL – Celta Vigo
Groupama Stadium
Canal +

ARKEMA PREMIÈRE LIGUE

17^e JOURNÉE

Mardi 10 mars
19h00
OL Lyonnaises – Le Havre
GOLTC

COUPE DE FRANCE

QUART DE FINALE

Mercredi 18 mars
15h00
OL Lyonnaises – Le Havre
GOLTC

UWCL

QUART DE FINALE

Jeudi 2 avril
21h00
OL Lyonnaises – Wolfsburg
Groupama Stadium
Disney +

PORTRAIT



PEDROLLO FRANCE : L'UNE DES PLUS GRANDES MARQUES DE POMPES À EAU

Partenaire de l'OL, dont elle partage les valeurs d'excellence et de formation, l'entreprise dirigée par Gilles Metral affiche ses ambitions de développement avec le lancement du projet *Nouvel élan*.

Après avoir fêté son 50^e anniversaire en 2024, Pedrollo France ouvre un nouveau chapitre de son développement et engage une stratégie de croissance ambitieuse. La filiale française du groupe italien, spécialiste mondial des pompes, vise à doubler son chiffre d'affaires à l'horizon 2033.

Pour porter cette ambition, son directeur, Gilles Metral, a lancé un projet d'entreprise baptisé *Nouvel élan*. Ce programme vise à repositionner Pedrollo France, à renforcer sa présence commerciale et à capter de nouvelles parts de marché. Une première étape concrète interviendra dès cet été, avec le transfert et l'extension du siège et du stock, qui basculeront de Genas à Saint Priest. Une évolution structurante qui marque le début d'un cycle de transformation profonde.

"Nous avons décidé de réaliser un investissement majeur dans nos infrastructures, en portant notre activité logistique et donc notre surface de stockage de 1 300 m² à 3 000 m², confirme Gilles Metral. Cette extension s'accompagne d'un projet structurant : la création d'un véritable centre de formation et d'expertise interne."

Baptisé *Académie Pedrollo France*, cet espace regroupera des bancs d'essais, des ateliers pédagogiques de mise en situation, des zones dédiées au montage, démontage et à la réparation, ainsi que plusieurs salles de formation et un show room. "L'objectif est de valoriser le savoir faire de Pedrollo, de former nos clients et de renforcer les compétences techniques de nos collaborateurs", précise-t-il.

Disposant d'une gamme complète (pompes de surface, pompes et postes de relevage, pompes immergées pour puits ou forages, pompes de surpression, pompes

de piscine...), l'entreprise intervient dans l'industrie, le bâtiment résidentiel, le tertiaire, l'agriculture, l'irrigation ou encore les travaux publics. Cette diversité constitue un véritable atout dans un contexte économique contrasté.

"Certains segments traversent des périodes plus difficiles tandis que d'autres restent très dynamiques. Et au sein d'un même secteur, on observe des sous marchés en croissance et d'autres en repli", explique Gilles Metral.

Une réalité qui impose une approche fine et structurée. "Pour progresser, il faut segmenter précisément nos marchés et définir un plan d'action adapté à chaque segment, affirme-t-il. C'est la démarche que je mène depuis mon arrivée en juin 2025, au moment où le groupe s'interrogeait sur le positionnement de Pedrollo en France et sur les leviers à activer pour gagner des parts de marché"

Grâce à cette stratégie, Pedrollo France (10 M€ de CA) a retrouvé une dynamique commerciale solide, matérialisée par une croissance à deux chiffres au second semestre 2025. Une croissance que l'entreprise attribue notamment à un atout différenciant majeur : sa réactivité. "Nous sommes capables de fournir un devis en une heure et de livrer nos clients en J0 ou J+1 grâce à une organisation logistique optimisée", souligne Gilles Metral. Avant de conclure, déterminé à saisir toutes les opportunités : "Sur un marché français estimé à environ 800 millions d'euros, nous disposons d'une très belle marge de progression."

PEDROLLO FRANCE

SIÈGE : GENAS

DIRECTEUR GÉNÉRAL : GILLES METRAL

EFFECTIFS : 25 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 10 M€

GROUPE AUREMA : UN ACTEUR MAJEUR DU NETTOYAGE

Né en 2009 à Lyon, avec la création d'Aurema Nettoyage, le groupe Aurema s'est étoffé en 2023 avec Aurema Alpes Léman. Il est aujourd'hui présent dans la quasi-totalité de l'ex-région Rhône-Alpes.

Bien qu'il ait débuté sa carrière professionnelle dans un tout autre secteur d'activité, celui de la finance en l'occurrence, Luc Randriana est aujourd'hui un acteur reconnu dans le monde du nettoyage. Dans la région lyonnaise, en premier lieu, mais aussi depuis trois ans dans les Savoie et dans l'Ain. Président du Groupe Aurema, qui réunit les sociétés Aurema Nettoyage et Aurema Alpes Léman, il adresse trois grands univers de clients : les bailleurs sociaux, les syndicats de copropriété et le tertiaire.

"À l'origine, notre activité était surtout tournée vers les bailleurs sociaux. Mais nous avons diversifié notre clientèle et aujourd'hui notre mix client est quasiment équilibré entre ces trois pôles, même si notre expertise sur le marché des bailleurs sociaux fait que nous avons encore une activité un peu plus importante avec eux", indique-t-il. Pour l'heure, en revanche, le Groupe Aurema n'est pas encore présent dans l'industrie.

Installé à Genas, d'où il couvre Lyon mais aussi le Nord-Isère, Villefranche et Belleville, le Groupe Aurema dispose également d'une unité à Annecy, qui balaye l'Ain et les deux Savoie. La création de cette deuxième société a favorisé la montée en puissance du groupe, dont le chiffre d'affaires est passé de 1,9 M€ en 2022 à 4,1 M€ en 2025. "Pour l'heure, Aurema Nettoyage génère environ les deux tiers du chiffre d'affaires, mais Aurema Alpes Léman prend progressivement de plus en plus d'importance et nous devrions être sur un ratio 60 / 40 cette année", estime



Luc Randriana, qui attend un chiffre d'affaires compris entre 4,5 et 4,6 M€ fin 2026.

Pour assurer la rapide embellie d'Aurema Alpes Léman, le président du groupe a transposé à Annecy le modèle qu'il avait développé précédemment à Lyon. "Nous avons le même type de clientèle sur les deux territoires, voire parfois les mêmes clients, qui débordent très largement des frontières du département du Rhône", précise-t-il. À ces clients qu'il connaissait déjà, pour travailler avec eux depuis longtemps sur le bassin lyonnais et qu'il a accompagnés dans leur démarche d'implantation dans les deux Savoie, Luc Randriana a ajouté des bailleurs sociaux locaux. "Pour cela nous avons réalisé de petites croissances externes, en reprenant des sociétés savoyardes de moins de 10 personnes, qui étaient implantées

chez les syndicats locaux", explique-t-il. Avant d'ajouter que la dynamique a été renforcée en 2024, avec le recrutement d'un responsable d'agence, dont l'expérience au sein de grands groupes a permis de donner un coup de fouet à l'activité d'Aurema Alpes Léman.

À l'heure où de nombreux pans de l'activité hexagonale patinent, le nettoyage garde un rythme soutenu. "Les demandes des bailleurs sociaux n'ont jamais été aussi importantes, affirme-t-il. Mais nous voulons conserver notre mix client, qui sécurise notre activité." D'autant que le tertiaire est aussi très dynamique et que Luc Randriana souhaite se renforcer dans ce secteur. "Nous mettons beaucoup de moyens pour cela. Des moyens techniques, de la formation, des moyens matériels et humains", détaille-t-il.

Cet effort sur le tertiaire prend une

importance toute particulière dans la stratégie qu'il s'applique à mettre en place. "C'est en quelque sorte la passerelle qui va nous permettre d'aller demain sur le nettoyage industriel. Ce secteur nécessite encore plus de compétences, donc nous allons renforcer nos formations en 2026, afin que nos agents acquièrent de nouvelles compétences. Nous voulons ouvrir le champ des possibles, en les rendant encore plus multi-compétents qu'ils ne le sont actuellement. En fonction des marchés il y a des process différents, des produits différents, des machines différentes...", rappelle le président du Groupe Aurema.

Fermement décidé à s'implanter dans l'industrie, Luc Randriana souhaite signer ses premiers contrats d'ici 2027 et entend devenir un acteur qui compte sur certains métiers industriels à horizon 2030. "Dans le futur, j'ai aussi des projets sur le photovoltaïque. Je veux former mes collaborateurs à ce marché émergent qui sera énorme à horizon 2030/2033", ajoute-t-il.

Une vision à moyen – long terme, que cet ardent supporter de l'OL, partenaire du club depuis cette année mais passionné depuis l'enfance, vient désormais partager dans les salons du Groupama Stadium avec ses clients et quelques prospects. "C'est très agréable de pouvoir échanger avec nos clients dans le cadre très convivial du Groupama Stadium, assure-t-il. Surtout quand les résultats sont là... comme c'est le cas cette saison."

GROUPE AUREMA

SIÈGE : GENAS

PRÉSIDENT : LUC RANDRIANA

EFFECTIFS : 150 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 4,1 M€

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".



CITY SURF PARK MOTEUR D'ATTRACTIVITÉ AU CŒUR D'OL VALLÉE

Situé au pied du Groupama Stadium, City Surf Park s'impose aujourd'hui comme l'un des équipements emblématiques d'OL Vallée. Son positionnement naturel dans l'écosystème s'appuie également sur l'implication d'Aymeric Désert, Président de City Surf Park Lyon et de la holding COEFFICIENT, également Président de l'association du pôle de loisirs OL Vallée.

Ouvert en 2021, City Surf Park est né avec l'ambition d'installer à Lyon une offre sportive et récréative nouvelle génération, au sein d'un pôle de loisirs en pleine structuration. Le site lyonnais constitue le projet pilote d'un développement national destiné à être déployé dans plusieurs grandes agglomérations françaises. Pour Aymeric Désert et ses associés, il s'agit à la fois de l'aboutissement d'un projet entrepreneurial majeur et de la concrétisation d'une passion du surf... au cœur de la métropole, loin de l'océan.

"Avec l'un de mes associés, nous sommes des surfeurs depuis toujours. L'idée de créer une vague artificielle est née de l'envie de réunir passion et business, tout en apportant une véri-

table innovation sur un marché du loisir encore dominé par des offres traditionnelles – karting, bowling, laser game, escalade...", explique Aymeric Désert. Les faits lui donnent raison : plus de 250 000 visiteurs ont déjà été accueillis, dont 70 000 surfeurs, avec un taux de remplissage compris entre 50 % et 90 % selon les périodes.

Si le BtoC représente aujourd'hui la majorité de l'activité, City Surf Park accélère désormais fortement sur le segment BtoB, un axe stratégique porté personnellement par Aymeric Désert. "Le site dispose d'un potentiel considérable pour accueillir team buildings, séminaires et événements professionnels. Nous en organisons déjà un à deux par semaine, mais la capacité est largement supérieure. Notre ambition est d'étendre notre attractivité à l'ensemble du territoire, bien au-delà de la métropole lyonnaise", détaille-t-il. Les entreprises peuvent privatiser tout ou partie du site, avec des offres modulables, clés en main et entièrement personnalisables.

L'attractivité de City Surf Park repose également sur un espace indoor de 1 200 m² entièrement modulable, capable d'accueillir jusqu'à 300 per-



sonnes, avec une offre de restauration et de bar traditionnelle ou déclinée en ambiance polynésienne, en fonction des besoins des organisateurs. Quant aux amateurs de glisse, ils accèdent à la plus grande vague artificielle d'Europe : 10 mètres de large, une hauteur modulable de 80 cm à 1,50 mètre, le tout chauffé à 28°C toute l'année. Cette technologie, développée localement après plusieurs millions d'euros d'investissement en R&D, est reconnue pour sa performance, sa fiabilité et sa

faible consommation énergétique. City Surf Park poursuit ainsi sa mission : proposer une innovation majeure dans le paysage du loisir français et contribuer au rayonnement d'OL Vallée.

CITY SURF PARK

SIÈGE : DÉCINES

DIRECTEUR GÉNÉRAL :

AYMERIC DÉSERT

EFFECTIFS : 15 PERSONNES ETP

OL – PARIS FC : LES GRANDES DATES, LES STATISTIQUES, LES JOUEURS

Le premier match entre l'Olympique Lyonnais et le Paris Football Club s'est disputé le dimanche 17 décembre 1972 au Parc des Princes devant 10 500 spectateurs. Ce jour-là, les joueurs de la capitale avait étriillé ceux de l'OL 5 buts à 1. C'est Bernard Lacombe qui avait sauvé l'honneur.



OL – NICE : BILAN DES MATCHS TOUTES COMPÉTITIONS CONFONDUES



OL – PARIS FC : ILS ONT PORTÉ LES DEUX MAILLOTS

Ils sont seulement huit à avoir évolué dans les deux clubs en matchs officiels : Alim Ben Mabrouk, Jean-François Cornet, Jean Djorkaeff, Fanfan Felix, Willem Geubbels, Timothée Kolodziejczak, Yves Mariot, Remy Riou.

OLYMPIQUE



LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS



PARTENAIRES PREMIUM



FOURNISSEURS OFFICIELS