

PORTRAIT

HERVÉ LEGROS : « L'ENTREPRISE, EN TANT QU'ACTEUR DE PROXIMITÉ, DOIT ÊTRE UN LEVIER AU SER- VICE DU BIEN COMMUN »

En forte croissance en 2017 avec plus de 6 000 logements réservés sur l'ensemble du territoire, le Groupe ALILA, promoteur national privé, poursuit son développement pour répondre aux besoins croissants des territoires en construction de logements. Cette mission portée par Alila est une mission sociale au service des gens, qui a donc naturellement amené le groupe lyonnais, au-delà même de son métier, à s'engager sur le plan social et sociétal.



Fidèle à sa stratégie de proximité des territoires, l'expansion nationale d'Alila a coïncidé avec l'ouverture en 2017 de trois nouvelles agences régionales du Groupe : Orléans pour le Centre-Val de Loire, Montpellier pour l'Occitanie et Aix-en-Provence pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. L'année 2018 promet elle aussi d'être une année de forte croissance. Cette dynamique de développement confirme l'ambition d'ALILA de construire plus de 6 000 logements par an à horizon 2020 sur tout le territoire métropolitain grâce à un maillage organisationnel régionalisé. « Nous sommes présents là où cela est nécessaire et sommes fiers de contribuer activement à résorber le manque de logements auxquels trop de Français sont confrontés » explique Hervé Legros, PDG du Groupe ALILA. En 2018, le Groupe poursuit donc son développement qui s'accompagne de nombreux recrutements (41 en 2017) et d'une recherche active de terrains : « Nous invitons tous ceux qui souhaiteraient vendre un terrain à nous contacter. Tout terrain privé vendu est un terrain où de futurs logements de qualité pourront être réalisés ».

Fort de sa réflexion sur l'environnement sociétal de son marché, le Groupe ALILA

s'est engagé de longue date à développer une politique RSE volontariste, dédiée à l'inclusion sociale des populations car cette dynamique de développement favorable doit aller de pair avec un engagement social : « notre rôle est de loger des gens. Si par notre présence sur le territoire et nos programmes nous contribuons déjà au tissu économique, nous souhaitons aussi agir directement auprès de ceux qui habitent nos logements, et tout particulièrement auprès de la jeunesse. Nous sommes notamment très attachés à soutenir les initiatives en faveur de l'égalité des chances et de la transmission ». Une volonté encore récemment concrétisée par le soutien inédit du Groupe ALILA à l'association Sport dans la Ville. Partenaire maillot de l'OL, ALILA a ainsi offert à Sport dans la ville – principale association d'insertion par le sport en France – la possibilité de s'afficher sur le maillot des joueurs de l'OL durant plusieurs semaines. Menée conjointement avec l'OL et Sport dans la ville, cette opération constitue une première en France.

Alila

Président : Hervé Legros
Siège social : Lyon
Effectifs : 90 personnes
Chiffre d'affaires : 330 M€



COMPOSITION DES ÉQUIPES

Anthony LOPES - 1	2 - Arnaud SOUQUET
Mapou YANGA MBIWA - 2	4 - Santos MARLON
RAFAEL - 4	5 - Adrien TAMEZE
Mouctar DIAKHABY - 5	6 - Jean-Michael SERI
MARCELO - 6	7 - Allan SAINT-MAXIMIN
Housssem AOUAR - 8	8 - Pierre LEES-MELOU
Mariano DIAZ - 9	9 - Mario BALOTELLI
Bertrand TRAORÉ - 10	11 - Bassem SRARFI
Memphis DEPAY - 11	12 - Racine COLY
Jordan FERRI - 12	14 - Alassane PLEA
Willem GEUBBELS - 13	15 - Patrick BURNIER
Jérémy MOREL - 15	16 - Simon POUPLIN
Lucas MOCIO - 16	18 - Ihsan SACKO
Myziane MAOLIDA - 17	19 - Vincent MARCEL
Nabil FEKIR - 18	20 - Maxime LEMARCHAND
Amine GOUIRI - 19	21 - Nampalys MENDY
Fernando MARÇAL - 20	22 - Arnaud LUSAMBA
Ferland MENDY - 22	23 - Malang SARR
Kenny TETE - 23	24 - Christophe JALLET
Pape Cheikh DIOP - 24	25 - Wylan CYPRIEN
Oumar SOLET - 26	27 - Jean-Victor MAKENGO
Maxwel CORNET - 27	29 - Mickaël LE BIHAN
Tanguy NDOMBELE - 28	30 - Yoan CARDINALE
Lucas TOUSART - 29	31 - DANTE
Mathieu GORGELIN - 30	40 - Walter BENITEZ
Elisha OWUSU - 33	

ENTRAÎNEUR Bruno GÉNÉSIO

ENTRAÎNEUR Lucien FAVRE



ARBITRE PRINCIPAL

Benoît BASTIEN

Assisté de Frédéric HAQUETTE et Hicham ZAKRANI
4^e arbitre : Johan HAMEL

DÉLÉGUÉ PRINCIPAL

Jean-Pierre CASSAGNES

CEGID CONNECTIONS 2018

Dans un monde en évolution rapide et à la complexité grandissante, bouleversé par la transition digitale, de nouveaux défis mais aussi des opportunités autrefois insoupçonnées font surface.

Les nouvelles technologies sont prometteuses, mais leur valeur ajoutée pour les métiers ne sont pas toujours évidentes. Quels sont ces enjeux pour vos métiers ? Comment en faire des opportunités ? Le réglementaire et la sécurité, comment être à jour ? Comment distinguer l'accessoire de l'essentiel ? Quelle technologie et pourquoi faire ? Et vos employés, comment les accompagner et les développer ?

Pour répondre à ces questions, le mardi 3 juillet prochain, Cegid rassemblera près de 2 000 acteurs français et internationaux de la Profession Comptable, du Retail, de la Paie et des Ressources Humaines et de la Finance pour les entreprises et le Secteur Public au Palais des Congrès à Paris. Cette journée commencera avec une conférence plénière au cours de laquelle Pascal Houillon, le Directeur Général de Cegid dévoilera son projet stratégique et son ambition

pour l'entreprise, cette conférence sera suivie de forums sur la transformation des métiers et d'ateliers sur les nouveautés et actualités de Cegid :

- Prélèvement à la source 2019 : comment se préparer au grand changement ?

- La Transformation du métier de l'Expert-Comptable

- Retail : Réinventer l'expérience client en magasin

- Simplifier les processus RH : Les nouvelles solutions de dématérialisation

Venez découvrir également d'autres ateliers dédiés au Secteur Public, à la Gestion industrielle et la Gestion des PME, ou encore la Fiscalité et la Finance pour les ETI et Grands Groupes.

Lors de cette journée, le Village technologique présentera des démonstrations en continu des solutions Cegid et les dernières innovations au service de vos métiers.

Entouré de son écosystème, de ses partenaires et de startups innovantes, Cegid vous accueillera pour cette journée exceptionnelle, au Palais des Congrès à Paris.

Inscription sur <https://events.cegid.com/cegid-connections-2018/fr>

Acteur leader de la transformation



numérique, Cegid améliore la performance des organisations grâce à ses solutions de gestion SaaS.

Cegid propose des solutions de gestion pour les entreprises et le secteur public dans les domaines de la gestion financière, de fiscalité, de la paie et des ressources humaines, ainsi que des applications métiers destinées aux secteurs de la profession comptable et du retail. Portées par une politique d'innovation ambitieuse, les offres Cegid intègrent les nouveaux usages autour du Cloud, de la mobilité, de la dématérialisation, du Big Data,

de l'intelligence artificielle, et des plateformes collaboratives.

Groupe international, Cegid compte 2400 collaborateurs au service de 430 000 utilisateurs dans 75 pays. Cegid a réalisé un chiffre d'affaires de 332 M€ en 2017.

Cegid Group

Editeur de logiciels de gestion

Siège : Lyon

Président : Jean-Michel Aulas

Directeur Général : Pascal Houillon

Chiffre d'affaires 2017 : 332 M€

Effectifs : 2 400 personnes (dans 15

pays), dont 800 à Lyon



CLUB
ACTIONNAIRES

VOUS ÊTES ACTIONNAIRE D'OL GROUPE, REJOIGNEZ NOTRE CLUB ACTIONNAIRES
LANCEMENT JUIN 2018

1 ESPACE
DÉDIÉ

• INVESTISSEUR.OLYMPIQUELYONNAIS.COM •



DES RENCONTRES ET
AVANTAGES EXCLUSIFS



UNE ADRESSE MAIL
DÉDIÉE



E-ABONNEMENT AUX
INFORMATIONS
FINANCIÈRES

Vous pourrez adhérer gratuitement au Club Actionnaires dès lors que vous détenez 1 action OL Groupe. La date de lancement ainsi que les conditions générales seront prochainement accessibles sur le site.

FRANÇOIS BELHOUT : « LE TAUX N'EST QU'UNE DES COMPOSANTES DU COÛT D'UN PRÊT IMMOBILIER »

Porté par la dynamique du marché immobilier local, Courtis Lyon Métropole, émanation de la franchise créée à Lille en 2004, intervient avec bonheur, depuis un an, sur le marché du courtage de prêts immobiliers. François Belhout, qui dirige la société avec son associé Karoll Puntonet, raconte cette histoire qui ne fait que commencer.

Qu'est-ce qui vous a amené à créer Courtis Lyon Métropole ?

C'est tout simplement l'histoire de deux hommes qui veulent prendre en mains leur destin professionnel et qui décident donc de tenter l'aventure de l'entrepreneuriat. Avec mon associé Karoll Puntonet, nous sommes tous deux issus de l'univers de l'automobile, mais nous avions des clients qui travaillaient eux-mêmes dans le financement immobilier et qui nous ont convaincu qu'il y avait encore des places à prendre sur ce marché. C'est une activité en plein essor et il y a certains points communs avec notre ancien métier. Comme dans l'automobile, il faut en effet apporter une importance primordiale aux attentes et aux besoins du client. Par ailleurs, la question du financement est aussi centrale dans l'univers de l'automobile.

Le contexte lyonnais est-il particulièrement favorable pour lancer une activité de ce type ?

Oui, c'est incontestable ! Lyon est en pleine métamorphose et le marché de l'achat immobilier est en constante progression depuis plusieurs années. Il a encore gagné 10 % l'année dernière. Dans le même temps, le courtage immobilier séduit de plus en plus de monde et se démocratise. Aujourd'hui, les acquéreurs potentiels ont de plus en plus souvent le réflexe de se tourner vers un courtier quand ils achètent un bien immobilier et qu'ils ont besoin d'un prêt.

Quel est l'intérêt de passer par un professionnel comme vous, plutôt que de négocier directement avec sa banque ?

C'est très avantageux pour tout un ensemble de raisons. Non seulement pour bénéficier du meilleur taux d'intérêt disponible sur le marché, mais aussi pour avoir la meilleure assurance à un taux intéressant, pour avoir les bonnes garanties. Beaucoup de choses entrent en ligne de compte au moment d'estimer la qualité d'une proposition de financement immobilier. Le taux n'est qu'une des composantes du coût global et cela trop de gens n'y pensent pas.

Concrètement comment procédez-vous pour obtenir l'offre la plus intéressante ?

Nous commençons par faire le tour des banques pour trouver le meilleur taux, mais aussi les meilleures assurances liées au crédit (décès, perte d'emploi, incapacité...). Ce dernier point est très important, car c'est sou-



vent sur ces éléments-là que les banques se distinguent les unes des autres. Ensuite, nous allons chercher les contreparties les plus favorables pour nos clients, comme la possibilité de négocier les indemnités de remboursement anticipé, la modularité du prêt, un stop crédit de six mois... Tout un ensemble de choses dont l'acquéreur n'a pas forcément conscience, mais qui s'ajoute au final à la mensualité en elle-même.

Avec quelles banques travaillez-vous en priorité ?

Nous travaillons avec les directions régionales de toutes les banques. Nous ne traitons qu'à ce niveau et ensuite elles se chargent de faire redescendre les dossiers vers les agences les plus proches, une fois qu'ils sont validés. Il y a bien entendu des banques avec lesquelles nous entretenons des relations plus étroites, mais nous travaillons avec tout le monde selon les dossiers et les conditions qui sont faites.

La nature des demandes de prêt que vous traitez diffère-t-elle par rapport aux dernières années ?

Cette année nous revenons à des dossiers plus traditionnels. En 2016 et 2017, nous avons été amenés à traiter énormément de dossiers de renégociation de prêts, car les gens qui avaient acheté il y a plusieurs années voulaient profiter de la baisse des taux. Au global, quelque 50 % du parc immobilier ont été concernés par ces renégociations. Mais depuis la fin de l'année dernière, nous n'avons quasiment plus de renégociation. Nous revenons à notre cœur de métier : l'acquisition et l'accompagnement du client.

Courtis Lyon Métropole

Siège social : Lyon
Gérants : François Belhout et Karoll Puntonet
Effectifs : 3 personnes

L'OL récompensé aux Trophées UNFP

À une semaine de la dernière journée de Ligue 1 qui sera décisive pour l'attribution des places sur le podium, l'Olympique Lyonnais a déjà été récompensé pour la saison de ses équipes masculine et féminine, en plaçant deux de ses joueurs dans l'équipe type de la saison et en conservant le Trophée de la meilleure joueuse du championnat de France Féminin de D1.

Deux Lyonnais dans l'équipe type de L1

Après Monaco la saison dernière, avec 6 joueurs, c'est au tour du PSG de truster cette année les places au sein de l'équipe type de la Ligue 1 pour la saison 2017 / 2018. Les Parisiens s'octroient 7 places dans cette formation, où surnagent seulement trois autres clubs. Marseille et Monaco, avec un joueur chacun, et surtout l'Olympique Lyonnais, qui place deux de ses éléments de base dans ce onze de rêve. Nabil Fekir, le capitaine de l'OL, se voit ainsi récompensé de sa saison pleine (18 buts et 6 passes décisives), tandis que Ferland Mendy obtient une forme de consécration dès sa première saison entre Rhône et Saône, en occupant le flanc gauche de la défense.

Bis repetita pour Marozsàn

L'internationale Allemande Dzsénifer Marozsàn, née à Budapest il y a 26 ans, fait main basse sur le Trophée de meilleure joueuse du championnat de France Féminin de D1. Déjà lauréate l'année dernière, où elle avait succédé à ses partenaires Eugénie Le Sommer, en 2015, puis Amel Majri, en 2016, elle a de nouveau été récompensée cette année, au terme d'une nouvelle saison exceptionnelle. Pour que sa saison soit parfaite, il ne reste plus à l'Allemande qu'à décrocher une nouvelle Ligue des Champions, le 24 mai prochain, à Kiev, contre ses compatriotes de Wolfsburg. L'occasion pour les Lyonnaises d'effacer un mauvais souvenir, puisque les deux équipes se sont déjà rencontrées à ce stade de la compétition, à Londres, en 2012, avec une victoire des Allemandes (1-0).

ESPRIT CLUB

Directeur de publication : Jacques Matagrin
Responsable de la rédaction : Olivier Blanc
OL-Media : Virginie Adnet
10 avenue Simone Veil, 69150 Décines
Mail : vadnet@ol.fr
Tel : 04 81 07 47 62
Maquette : groupe **novembre**.fr
Réalisation et rédaction : Tout Lyon Affiches



18, rue Childebert, 69002 Lyon
Tél. 04 78 28 68 18

LE COMPTOIR

CONCEPT

Rejoignez le salon des supporters, dans une atmosphère de « pub à l'anglaise » très animée, détendue et décontractée.

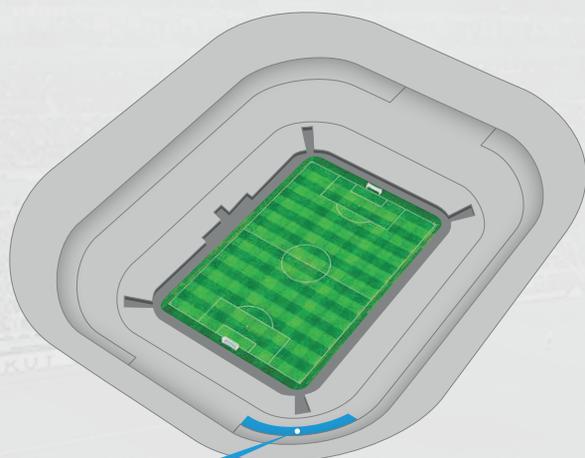
PRESTATION



Cocktail avant match : bières, vins et softs.
Open bar mi-temps. Fermeture en après match



1 place de parking pour 4 personnes

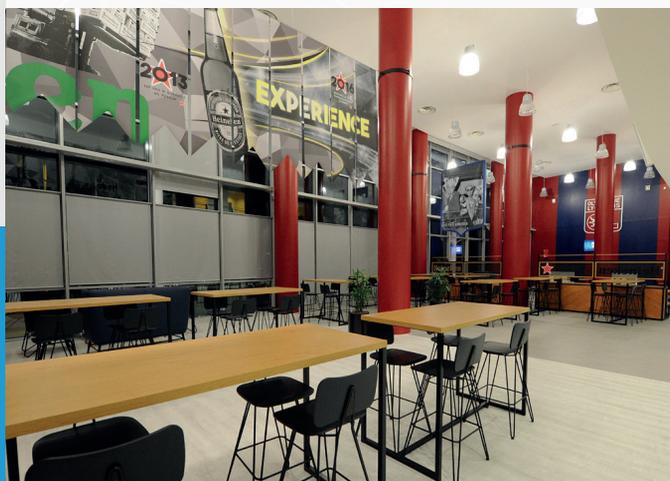


LE COMPTOIR

À PARTIR DE

2 290€ HT / PERS
PAR PLACE ET PAR SAISON

OFFRE D'ABONNEMENT SAISON 2018/2019 LE COMPTOIR



POUR PLUS D'INFORMATIONS

ABONNÉ : 04.81.07.55.13, olbusinesssteam@ol.fr

NON ABONNÉ : 04.81.07.55.14, hospitality@ol.fr