

À 14 H 30 OL / MONTPELLIER



COMPOSITION DES ÉQUIPES

Anthony LOPES - 1	2 - Ruben AGUILAR
Mapou YANGA MBIWA - 2	3 - Daniel CONGRE
RAFAEL - 4	4 - Vitorino HILTON
Jason DENAYER - 5	5 - Pedro MENDES
MARCELO - 6	6 - Junior SAMBIA
Martin TERRIER - 7	7 - Paul LASNE
Houssein AOUAR - 8	8 - Ambroise OYONGO
Bertrand TRAORÉ - 10	10 - Gaëtan LABORDE
Memphis DEPAY - 11	11 - Andy DELORT
Léo DUBOIS - 14	13 - Ellyes SKHIRI
Jérémy MOREL - 15	14 - Damien LE TALLEC
Anthony RACIOPPI - 16	15 - Bryan PASSI
Nabil FEKIR - 18	16 - Dimitry BERTAUD
Amine GOUIRI - 19	17 - Jérémie PORSAN-CLEMENTE
Fernando MARÇAL - 20	18 - Yanis AMMOUR
Ferland MENDY - 22	19 - Souleymane CAMARA
Kenny TETE - 23	20 - Keagan DOLLY
Pape Cheikh DIOP - 24	21 - Kylian KAÏBOUE
Oumar SOLET - 26	22 - Killian SANSON
Maxwel CORNET - 27	23 - Facundo PIRIZ
Tanguy NDOMBELE - 28	24 - Mathias SUAREZ
Lucas TOUSART - 29	25 - Florent MOLLET
Mathieu GORGELIN - 30	26 - Mihailo RISTIC
	27 - Clément VIDAL
	29 - Amir ADOUYEV
	30 - Jonathan LIGALI
	31 - Nicolas COZZA
	32 - Petar SKULETIC
	40 - Benjamin LECOMTE

ENTRAÎNEUR
Bruno GÉNÉSIO

ENTRAÎNEUR
Michel DER ZAKARIAN



ARBITRE PRINCIPAL

Clément TURPIN

Assisté de : Cyril GRINGORE et Nicolas DANOS
4ème arbitre : Bartolomeu VARELA
Arbitres vidéo : François LETEXIER et Romain DELPECH

DÉLÉGUÉ PRINCIPAL

Patrick GUAGLIARDI

PORTRAIT

POLYTROPIC PLONGE DANS LA CROISSANCE

Créée en 2003, Polytronic intervient sur le marché du chauffage de piscines privées ou collectives. En France principalement, mais aussi beaucoup plus loin de ses bases.

Depuis Vourles, où elle est installée, la société Polytronic s'occupe depuis plus de 15 ans de chauffer des piscines parfois nichées dans des hôtels installés en Asie et au Moyen-Orient. « Ce n'est pas l'essentiel de notre activité, loin de là, mais cela nous arrive en effet », témoigne Jean-Christophe Fillot, Pdg de l'entreprise.

A 39 ans, ce supporter de l'OL, heureux de pouvoir mêler sa passion pour le club et son désir de remercier ses clients en les invitant à suivre des rencontres au Groupama Stadium, a réussi progressivement à imposer sa société sur un marché où les acteurs ne manquent pourtant pas. « Je me suis lancé il y a 15 ans parce que je croyais au potentiel de ce marché, raconte-t-il. Et puis l'entrepreneuriat était dans mes gènes, puisque mon père comme mon oncle sont eux-mêmes entrepreneurs. J'ai le goût du challenge et j'ai relevé celui-ci. » Une aventure placée sous le signe du chauffage de piscines et de la déshumidification de piscines intérieures, où le niveau d'humidité doit être contrôlé.

Dans un premier temps, Jean-Christophe Fillot et son associé Emmanuel Perez, qui a quitté l'aventure en 2016, choisissent de concevoir et fabriquer une gamme complète de pompes à chaleur de piscine, solution de chauffage de l'eau parmi les plus efficaces et écologiques, dans une usine de production basée en Asie. « Aujourd'hui notre production est réalisée à 80 % en Chine, où nous avons deux gros partenaires. Nous en avons également un troisième en Italie », précise-t-il.

Si le gros de l'activité de Polytronic (80 à 85 %) est tourné vers les particuliers, de la petite piscine privée hors sol aux bassins



beaucoup plus importants, de nombreux utilisateurs professionnels font aussi confiance à l'entreprise rhodanienne : centres de wellness et de kinésithérapie, centres aquatiques, hôtellerie, campings. « Depuis deux ans, nous enregistrons une forte progression sur le marché des professionnels », confirme Jean-Christophe Fillot.

Dans tous les cas, Polytronic s'applique à se différencier de la concurrence en insistant sur le service. Avant-vente et après-vente.

Une stratégie qui a fait ses preuves, en France où l'entreprise réalise entre 65 et 70 % de son chiffre d'affaires, mais aussi dans les pays voisins, et notamment en Allemagne, en Autriche, en Espagne et au Portugal. « La France reste malgré tout le deuxième marché mondial de la piscine et sera toujours un marché fort pour nous », précise le Pdg de l'entreprise.

Polytronic

Siège social : Vourles
Pdg : Jean-Christophe Fillot
Effectifs : 12 personnes
Chiffre d'affaires : 8 M€

CENPAC : LE SPÉCIALISTE DE L'EMBALLAGE POUR LES PROFESSIONNELS

Partenaire et fournisseur de l'OL, ce spécialiste de l'emballage industriel et alimentaire ne cesse d'innover pour s'adapter aux nouveaux besoins des entreprises.

Acteur majeur du marché de l'emballage pour les professionnels, Cenpac fait partie du groupe RAJA, depuis 2010. Doté de 5 agences régionales, Cenpac assure à ses clients une présence nationale et un accompagnement local avec des équipes commerciales terrain dédiées. Ses Experts terrain conseillent et se déplacent chez les clients de toutes activités pour diagnostiquer leurs besoins et leur proposer les solutions les plus adaptées pour optimiser leurs consommations. Les agences de Saint-Priest et de Toulouse répondent aux demandes des clients du Sud de la France.

99 % des clients se disent satisfaits des services de Cenpac (Source INIT 01/2019). L'entreprise a développé de nombreux services pour répondre aux attentes de ses clients : offre multicanale, centre de relation clientèle téléphone, service technique intégré, accord cadres nationaux, site de vente en ligne, solutions Ebusiness... Côté produits, Cenpac a su s'adapter aux besoins du marché. « Notre offre s'enrichit régulièrement, affirme



Brice Kapelusz, son directeur général. Chaque fois qu'un nouveau produit grand public est apparu ces 20 dernières années, qu'il s'agisse des TV écran plat, des smartphones, des tablettes, des DVD... nous avons trouvé la solution pour fournir à nos clients professionnels les éléments de calage et les emballages spécifiques aux dimensions de ces produits ».

A l'origine, ce spécialiste disposait d'une large gamme d'emballages en papier, avant d'évoluer vers les caisses carton, puis vers les films étirables. « Nous sommes le

premier distributeur de films étirables en France aujourd'hui », souligne Brice Kapelusz. Et d'ajouter : « Nous avons deux gammes majeures qui représentent 50 % du chiffre d'affaires de l'entreprise : le film étirable et la caisse carton. Le reste provient des gammes d'adhésifs, mais aussi des éléments de calage et protections écologiques, des produits de sacherie et

de conditionnement... »

Cenpac vient de référencer une nouvelle gamme dédiée à la maintenance et au stockage des équipements d'atelier. Il s'agit de rangements, de convoyeurs, de transpalettes, de rayonnages... « Ce sont des compléments de gamme qui nous sont demandés par nos clients : des entreprises qui travaillent dans le monde de la logistique, des industriels, des sous-traitants de l'automobile... », explique-t-il. Un ensemble de 1 000 références supplémentaires, sur un total de plus de 5 000 références

aujourd'hui.

Cenpac réalise aujourd'hui 80 % de son chiffre d'affaires avec des produits standards, mais commercialise aussi beaucoup de produits sur-mesure ou avec une impression personnalisée. Des produits destinés à des entreprises comme Engie ou des acteurs la grande distribution.

La mécanisation des postes de travail est également un enjeu majeur pour protéger les opérateurs des Troubles Musculo Squelettiques. En ce sens, Cenpac s'engage et accompagne ses clients pour leur permettre de s'équiper au mieux et notamment de profiter des aides filmeuse +. Cenpac réalise des chaînes d'emballages complètes pour une clientèle de logisticiens. « Beaucoup d'entre eux font appel à nous, pour que nous leur livrions des offres clés en mains, des chaînes d'emballage, de calage, des banderoleuses... Nous avons un rôle d'expert complet sur le poste d'emballage », conclut-il.

Cenpac

Siège social : Roissy en France
 Direction régionale : Saint-Priest
 Directeur général : Brice Kapelusz
 Effectifs : 330 personnes (environ 30 personnes à Saint-Priest)
 Chiffre d'affaires 2018 : 126 M€

REPÈRE

L'OL ÉLIMINÉ PAR BARCELONE MALGRÉ LE SOUTIEN DES PARTENAIRES RÉUNIS AU GROUPAMA STADIUM

Fidèles aux habitudes prises depuis deux ans, les équipes d'OL Business Team avaient convié les partenaires du club, mercredi 13 mars, à une retransmission exceptionnelle du 1/8ème de finale retour contre Barcelone. Un soutien chaleureux qui n'a malheureusement pas suffi aux joueurs de Bruno Genesio.

L'espoir aura duré quelques minutes, mercredi 13 mars, pour les 300 partenaires de l'OL réunis au Groupama Stadium dans le salon e-lounge, récemment rénové, pour vivre le 8ème de finale retour de Ligue des Champions contre Barcelone. Le temps d'un but signé Lucas Tousart, fêté avec enthousiasme, mais hélas insuffisant pour que les



Lyonnais prennent le dessus sur la formation catalane. Une déception d'autant plus grande que les circonstances n'ont pas vraiment avantagé les Lyonnais.

Malgré tout, les partenaires présents dans le salon e-lounge ont salué le parcours de l'OL, qui avaient réussi à sortir des phases de poule sans subir la moindre défaite. A trois mois de la fin du championnat de France, tous espèrent maintenant que le club restera solidement installé sur le podium jusqu'à la fin de saison, pour entamer dès le mois de septembre prochain une nouvelle campagne européenne et pour vivre de nouveaux matches dans l'esprit de convivialité des soirées OL Business Team.

THOMAS SEVE : « LA CONSTRUCTION BOIS PROGRESSE EN FRANCE »

A la tête de l'entreprise créée par son arrière-grand-père dans les années vingt, le Pdg de la scierie Monnet-Seve prolonge le développement de la société en France mais aussi à l'international.

Quelle est l'activité de Monnet-Seve ?

Nous sommes le leader français du sciage et la plus grosse scierie française de résineux. Nous comptons cinq unités de production. Nous avons tout d'abord des scieries de première transformation (Saint-Vulbas et Outriaz dans l'Ain, Sougy dans la Nièvre et Maiche dans le Doubs), où nous transformons des arbres en pièces, en madriers..., et nous avons deux unités dédiées à la fabrication de lamellé-collé (à Sougy et Rumilly en Haute-Savoie). Là encore nous sommes leader en France. Nous faisons du séchage, du rabotage ainsi que du lamellé collé, en résineux sapin, épicéa et Douglas de France.

Quelle est la part de votre activité réalisée à l'international ?

L'export pèse pour environ 30 % de notre activité en 2018. Dans cet ensemble, ce sont les pays européens qui sont notre principal fer de lance. A commencer par l'Irlande et les Pays-Bas. En gros, l'Europe représente 20 % de notre activité à l'international ; les 10 % restants proviennent de nos ventes au grand export, c'est-à-dire en direction du Moyen-Orient, vers les États-Unis et sur le continent africain.

Quels sont les principales évolutions qui ont marqué vos marchés ces dernières années ?

Il est incontestable que les bois techniques se développent fortement depuis quelques années et notamment les poutres lamellées collées. C'est un marché sur lequel nous faisons figure de spécialiste, avec deux de nos usines qui sont positionnées sur ce type de produits. Notre site de Sougy, tout d'abord, et ensuite celui de Rumilly, Euro Lamellé, qui fait partie de notre groupe depuis 4 ans. Ces poutres lamellées collées s'adressent prioritairement au marché du négoce et au marché des constructeurs, type charpentiers.

Est-ce là encore un marché que vous abordez à l'export ?

Non, sur ce marché, nous visons uniquement la clientèle française. Au-delà de la technicité du produit, nous amenons également une qualité de service qui nous permet de nous distinguer de la concurrence. Notamment au niveau de la logistique, puisque nous sommes capables de livrer ces produits très rapidement et même de proposer une livraison au détail.

C'est-à-dire ?

Nous pouvons livrer une seule poutre si tel est le besoin de notre client. Les poutres sont vendues sous les marques Monnet Seve et ELB (Euro Lamellé Bois) pour la filiale de Rumilly, qui ne fait que de la poutre lamellée collée, aussi bien poutre droite que poutre courbe.

Avez-vous le sentiment que la construction bois se développe bien en France ?

La France reste un pays où la pierre est la



base de la construction. Nous avons donc pris du retard sur certains pays d'Europe du Nord notamment, mais il est clair que la construction bois gagne du terrain dans l'Hexagone. Aujourd'hui on arrive à faire des constructions de belle hauteur, jusqu'à 4 voire 5 étages, en toute sécurité. Je suis convaincu que cela va porter le développement de l'entreprise dans les années futures, car nous assistons à un développement des ventes de bois techniques, c'est-à-dire ce dans quoi nous avons investi.

Y compris des enceintes sportives ?

En effet. Ce n'est pas le cas du Groupama Stadium, pour lequel l'OL a fait un autre choix, mais nous aurions pu intervenir sur ce chantier en tant que fournisseur. Cela s'est déjà fait dans des stades, comme celui de Nice par exemple. L'Allianz Riviera est construit avec du lamellé collé et nous avons été le fournisseur de Vinci qui s'est chargé de la construction.

Au-delà du stade, vous êtes un des partenaires de l'OL ; qu'est-ce qui vous a conduit à vous engager dans cette voie ?

Nous sommes partenaires du club depuis longtemps, puisque nous étions déjà à ses côtés lorsqu'il évoluait sur la pelouse du stade de Gerland au début des années 2000. La notoriété du club nous a interpellé et nous avons rapidement compris que ses performances nous donnaient la possibilité d'inviter des clients importants, dans des conditions de convivialité, pour des rencontres prestigieuses, puisque le club participe tous les ans aux coupes européennes. Ainsi pour le match contre Barcelone il y a quelques semaines, nous avons invité 9 clients qui sont venus depuis le Moyen-Orient et depuis Israël uniquement pour voir le match. L'année dernière, nous avons fait venir une quinzaine de clients des Pays-Bas lorsque l'OL avait joué contre l'Ajax Amsterdam en Europa League.

Monnet Seve

Siège social : Outriaz (01)
Pdg : Thomas Seve
Effectifs : 500 personnes
Chiffre d'affaires : 138 M€

ZOOM

CHAMPIONNAT DE FRANCE



- 30^e journée : Vendredi 29 mars, 20h45, Rohazon Park, Rennes / OL en direct sur Canal +
- 31^e journée : Samedi 6 avril, 20h00, Groupama Stadium, OL / Dijon en direct sur Canal + ou Bein Sport (date, heure et diffuseur à confirmer)
- 32^e journée : Samedi 13 avril, 20h00, Stade de La Beaujoire, Nantes / OL en direct sur Canal + ou Bein Sport (date, heure et diffuseur à confirmer)

CHAMPIONNAT DE FRANCE



- 19^e journée : Dimanche 31 mars, 14h45, Stade Auguste Genty, Fleury / OL
- 20^e journée : Week-end 13-14 avril, Groupama Stadium, OL / PSG

CHAMPIONS LEAGUE FÉMININES

- 1/4 de finale Aller: Mercredi 20 mars, 20h45, Groupama Stadium, OL / Wolfsburg
- 1/4 de finale Retour: Mercredi 27 mars, 18h15, AOK Stadium, Wolfsburg / OL

LES LYONNAISES EN FINALE DE LA COUPE DE FRANCE

Avec un but marqué en toute fin de match, les féminines de l'OL ont écarté Grenoble (1-0) en demi-finale de la Coupe de France, dimanche 10 mars. Sur la pelouse du stade des Alpes, c'est Ada Hegerberg qui a délivré l'OL dans les arrêts de jeu. En finale, joueuses de Reynald Pedros retrouveront Lille, qui l'a emporté sur le même score contre Paris FC. La rencontre se déroulera le 8 mai prochain à Châteauroux.

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



OL vs RENNES
MARDI 2 AVRIL 2019 À 21H10



COUPE DE FRANCE

VOTRE SÉMINAIRE D'ENTREPRISE

L'Olympique Lyonnais retrouve les demi-finales de la Coupe de France.

A l'occasion de cette affiche au Groupama Stadium vous aurez la possibilité d'organiser votre séminaire le jour du match et d'assister à la rencontre en condition VIP.

Accueil privilégié, attentions de chaque instant et prestations gastronomiques haut de gamme, tout est fait pour vous accueillir dans les meilleures dispositions !

ESPACE VIP

DEMI-JOURNÉE

JOURNÉE COMPLÈTE

	<p>120 € HT / PERS</p>	<p>160 € HT / PERS</p>	
	<p>190 € HT / PERS</p>	<p>230 € HT / PERS</p>	
	<p>220 € HT / PERS</p>	<p>260 € HT / PERS</p>	
	<p>280 € HT / PERS</p>	<p>320 € HT / PERS</p>	

**POUR PLUS
D'INFORMATIONS**

04 81 07 47 61
hospitality@ol.fr



PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS ET OFFICIELS

SAISON 2018-2019

FOURNISSEURS OFFICIELS

