



GROUPAMA, LE PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ DES ENTREPRISES

La volonté assumée de Groupama Rhône-Alpes Auvergne ? Devenir l'assureur incontournable du territoire sur l'ensemble des marchés et notamment celui des entreprises. Explications de Francis Thomine, Directeur général et Arnaud Berger, Direction Entreprises et Collectivités de Groupama Rhône-Alpes Auvergne.

Depuis 2017, le Groupama Stadium offre à Groupama Rhône-Alpes Auvergne une occasion unique de renforcer son rayonnement et son rôle d'acteur majeur du territoire régional en parfaite cohérence avec ses ambitions stratégiques et ses investissements.

Une entreprise engagée

Avec le naming du stade, Groupama Rhône-Alpes Auvergne participe à un projet majeur au cœur de la métropole lyonnaise et bénéficie d'un formidable outil d'image et de promotion. « Le Groupama Stadium porte nos valeurs communes de notre entreprise mutualiste et de l'Olympique Lyonnais : l'excellence, l'innovation, la promotion des talents et de la mixité et la valorisation du territoire » souligne Francis Thomine. « Notre partenariat avec l'Olympique Lyonnais témoigne également de notre volonté d'accompagner toutes les entreprises qui participent au développement économique du territoire. Nous souhaitons les aider à se développer et à envisager sereinement leur avenir en leur proposant des assurances adaptées à leurs besoins » précise Arnaud Berger.

Assureur des entreprises

La vocation de Groupama Rhône-Alpes Auvergne est de permettre aux dirigeants et leurs équipes de construire leurs vies en confiance. « Nous apportons une solution à chaque besoin et à toutes les étapes de la vie de l'entreprise. Nous garantissons les actifs au travers des couvertures dommages aux biens, et le passif au titre des garanties de responsabilités, en passant par la flotte de véhicules, et bien sûr, l'assurance de

personnes » explique Arnaud Berger.

Avec un service dédié et une équipe de techniciens expérimentés, « nous proposons une gestion sur mesure avec un interlocuteur unique, facilitant le lien avec le chef d'entreprise. Nos experts construisent avec le dirigeant la solution la plus adaptée à sa situation » ajoute-t-il.

Notre différence : la présence

L'atout de Groupama Rhône-Alpes Auvergne ? Une présence unique : un siège social à Lyon, au cœur de la région, 350 agences réparties sur 12 départements, offrant un important maillage géographique et une proximité unique avec le terrain. « 2 600 collaborateurs et plus de 3 600 élus bénévoles œuvrent sur le territoire au quotidien auprès de nos clients sociétaires » rappelle Francis Thomine. « Notre densité d'implantation, conjuguée à notre expertise, assurent un accompagnement de grande qualité. Nous bénéficions également d'un réseau d'experts confirmés à l'écoute de vos besoins pour vous proposer des solutions personnalisées » précise Arnaud Berger.

Le réflexe Groupama

« En conclusion, ayez le réflexe Groupama ! Nos experts sont à votre disposition pour répondre à toutes vos questions : Sophie SAUZET (sophie.sauzet@groupama-ra.fr / 06 83 34 26 73) et Stéphane BINE (stephane.bine@groupama-ra.fr/06 83 07 55 76) »

COUPE DE FRANCE

FINALE

Samedi 25 mai
21h00
OL – Paris SG
Stade Pierre Mauroy à Lille
France 2

WCL

FINALE

Samedi 25 mai
18h00
OL - Barcelone
Stade San Mames à Bilbao
DAZN

ZOOM

REPORTAGE

GROUPAMA RHÔNE-ALPES-AUVERGNE

SIÈGE : LYON

DIRECTEUR GÉNÉRAL : FRANCIS THOMINE

EFFECTIFS : 2 387 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,235 MDE

ANALYSE

ETIC

UNE VISION TECHNIQUE À 360 DEGRÉS DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

Au-delà du traditionnel diagnostic immobilier, la jeune TPE lyonnaise propose une approche globale, en s'adossant sur les différents savoir-faire de son dirigeant.

Partenaire de l'OL depuis cette saison, ETIC Expertise Technique Immobilière a trouvé sa place dans le paysage local. Voire régional. « Je travaille majoritairement en proximité, mais globalement j'interviens sur tout Rhône-Alpes. Il m'arrive même parfois de réaliser des expertises immobilières en Alsace, dans le Gard... », confirme Christophe Blau, dirigeant de cette TPE qu'il a créée à Bron, il y a trois ans, et qui emploie quatre personnes actuellement.

Pour s'imposer sur ce marché très concurrentiel, il s'est appuyé sur une formation initiale solide et sur un parcours professionnel diversifié. « Je suis géomètre et j'ai débuté ma carrière en travaillant pendant six ans comme salarié dans un cabinet. J'ai également passé six ans comme salarié dans le diagnostic immobilier », détaille-t-il.

Mettant à profit ce parcours différenciant, Christophe Blau a créé son entreprise avec l'ambition de proposer à ses clients une vision technique à 360 degrés. « Je suis à la fois géomètre et diagnostiqueur », indique-t-il. Avant d'ajouter : « Je voulais vraiment me démarquer en sortant du lot par le haut. » Fort de cette démarche, ETIC est aujourd'hui plus un bureau d'études qu'un simple cabinet de diagnostic.

L'activité de l'entreprise se répartit aujourd'hui en trois grands univers. Le diagnostic immobilier obligatoire avant une vente, une location, des

travaux ou même une démolition. Une activité qu'il s'efforce d'enrichir en fournissant à ses clients des plans du bien en question. « C'est un véritable critère différenciant par rapport à mes concurrents, estime-t-il. D'ailleurs 90 % de mes apporteurs d'affaires sont des professionnels de l'immobilier, qui font appel à moi parce que je peux leur fournir des informations sortant du strict cadre du diagnostic. »

À ce premier axe de développement, Christophe Blau ajoute bien entendu sa casquette de géomètre. « Nous pouvons intervenir sur tout type de projets : sur un appartement pour un marchand de biens ou, comme nous l'avons fait récemment, sur des étages complets dans une tour de bureaux de la Part-Dieu, dans le cadre d'une division de plateaux de bureaux », détaille-t-il.

Enfin, ETIC est parfois sollicité en qualité d'expert indépendant. Il s'agit alors de vérifier le travail réalisé par d'autres diagnostiqueurs, d'établir ou vérifier des plans, de faire des estimations, ou même d'aider à la résolution de conflits. « Récemment, nous avons fait une réception de chantier, où nous devons être en quelque sorte l'arbitre entre le maître d'œuvre et la personne qui avait acheté le bien en VEFA », explique Christophe Blau.

À cette large palette d'interventions, ETIC ajoute d'autres savoir-faire afin de répondre, par exemple, aux impératifs de DPE destinés à des bâtiments n'abritant pas des logements individuels. « Nous faisons des DPE avec mention pour des bâtiments à usage professionnel : bureaux, commerce, restauration, santé... Il existe trois modèles de rapport DPE avec mention,



mais les objectifs prioritaires sont toujours les mêmes : sensibiliser à la nécessité de réduire les consommations d'énergie et les émissions de gaz à effet de serre pour lutter contre le dérèglement climatique ainsi qu'inciter à la rénovation », précise-t-il.

« Nous réalisons aussi des DPE collectifs », ajoute enfin Christophe Blau. Il s'agit d'évaluer la performance énergétique d'un bâtiment à usage d'habitation collective, en fournissant des informations précises sur sa consommation énergétique et son impact environnemental.

Après avoir débuté son activité seul, Christophe Blau a constitué une équipe pour structurer l'entreprise et se donner les moyens de progresser. « Ainsi, je peux me détacher un peu du terrain et travailler sur une vision avec

plus de hauteur, afin de développer un type de missions plus importantes. À plus long terme, je ne repousse par l'idée de franchiser le concept », précise-t-il. Avant d'ajouter : « Je suis également à la recherche d'un partenaire financier pour investir et franchir de nouvelles étapes dans le développement de la société. »

ETIC

SIÈGE : BRON

GÉRANT : CHRISTOPHE BLAU

EFFECTIFS : 4 PERSONNES

WWW.ETIC-EXP.FR

VIVONS ENSEMBLE LA RETRANSMISSION DU MATCH D'OUVERTURE DES BLEUS !

C'est le retour de l'été, des barbecues et des soirées ensoleillées mais c'est surtout le retour de l'Euro 2024 qui se déroulera en Allemagne ! Après la désillusion de l'euro 2020 et une défaite en finale de coupe du monde 2022, c'est le retour des bleus dans une compétition européenne. Et si c'était le moment de se retrouver tous ensemble durant cette période d'euphorie !

Cette année les Bleus auront à cœur de bien figurer et débiteront leur campagne européenne face à l'Autriche le 17 juin à Düsseldorf.

Pour l'occasion que diriez-vous de participer à la diffusion du match d'ouverture de l'équipe de France au Groupama Stadium entouré de vos équipes ? Construisez avec nous votre soirée idéale, restauration, animation dédiée.

Un rendez-vous incontournable qui vous permettra de faire le plein d'émotions au Groupama Stadium !

event@ol.fr // 04 81 07 46 61



VIVONS ENSEMBLE la retransmission
du match d'ouverture des bleus

Groupama
STADIUM

REPÈRE

KÉVIN CHENEVIÈRE

“ **CKONSEIL APORTE
UNE RÉELLE EXPERTISE
DANS LE PILOTAGE
DES ENTREPRISES** ”

Partenaire de l'OL depuis deux ans, le fondateur de CKonseil s'applique à accompagner les dirigeants de TPE dans l'organisation de leur entreprise et dans la mise en œuvre de leur stratégie.

Pouvez-vous nous raconter la genèse de CKonseil et nous préciser quel est son objet ?

J'ai créé l'entreprise en février 2017, après avoir validé un master management et gestion d'entreprise et après plusieurs expériences professionnelles en tant que salarié, dans différents univers, mais principalement dans celui du sport. Dans le cadre de CKonseil, j'interviens en tant que copilote d'entreprise. Cela signifie que j'accompagne les dirigeants de TPE pour qu'ils vivent mieux de leur activité. Je travaille avec eux sur la notion de rentabilité, sur l'organisation de l'entreprise et plus globalement sur son pilotage.

Concrètement, comment se décompose l'offre de service que vous proposez aux entreprises ?

Dans un premier temps je réalise un audit. Tout commence donc par un long temps d'échange avec le dirigeant, pour que je connaisse et comprenne bien son entreprise : comment elle fonctionne, comment elle est organisée, comment sont définis les prix, comment il gère le temps entre ses différentes responsabilités de dirigeant... À partir de là, et en tenant compte de la rentabilité de l'entreprise à l'instant T, j'établis un diagnostic. Puis je travaille sur un prévisionnel, en incluant toutes les charges, ainsi que les attentes précises du dirigeant, car la rentabilité est finalement une notion très subjective.

C'est-à-dire ?

Une entreprise peut être très rentable, mais avec un dirigeant qui cumule énormément d'heures de travail, qui ne part pas en vacances, qui s'octroie un salaire minimal... J'intègre vraiment tous ces éléments dans le prévisionnel que j'établis et je m'assure que les ressources de l'entreprise sont bien exploitées pour aller vers ce que souhaite le dirigeant.

Ce travail de copilotage s'étale sur quelle durée ?

Chaque entreprise est différente, donc tout dépend du cas rencontré et des attentes du dirigeant. Mais le copilotage peut courir sur plusieurs années. Au-delà de l'établissement d'un prévisionnel, j'apporte aussi au dirigeant une aide à la décision. Qu'il s'agisse d'aller chercher un financement, de finaliser un recrutement, de réaliser un achat, d'investir dans des locaux, de lancer un nouveau produit... Mon objectif est de faire progresser les dirigeants que j'accompagne



au fil du temps, mais il y a des clients avec lesquels je travaille depuis la création de l'entreprise.

À quel rythme échangez-vous avec eux ?

Je vois mes clients tous les mois. J'assure un suivi très fin, en me concentrant sur quelques indicateurs, pour avoir une visibilité en temps réel de la rentabilité. Cela me permet de réagir tout de suite si les résultats ne sont pas conformes à ce que nous avions prévu avec le dirigeant. Le copilote est là pour aider le dirigeant à mettre en œuvre les actions concrètes et opérationnelles, pour améliorer la productivité, la performance, l'organisation, les process. Il doit donc être en permanence à son écoute.

Qui sont vos clients ?

Il s'agit principalement de TPE. Pour résumer, cela va actuellement de la micro-entreprise à la PME qui emploie une trentaine de salariés. Ils interviennent dans de multiples secteurs d'activité, mais globalement il y a un tiers d'artisans dans le bâtiment et l'industrie..., environ un quart de commerçants travaillant dans les métiers de bouche, de la boucherie au food truck en passant par la brasserie, et enfin le reste est composé par des activités aussi diverses que le camping, l'optique, la coiffure, la communication, le droit, le médical... Actuellement, j'ai une cinquantaine de clients réguliers, auxquels s'ajoutent des missions ponctuelles.

Où sont-ils installés ?

Très majoritairement dans l'ouest lyonnais, dans un rayon qui court jusqu'à Villefranche, Tarare et la Vallée de la Brévenne. Je considère que la proximité est essentielle. Il faut que je puisse aller voir mes clients régulièrement, donc j'essaie de ne pas avoir des clients installés à plus de 1h30 de mon bureau. Toutefois, j'en ai quelques-uns en dehors de ce périmètre. Dans ce cas-là, c'est généralement le fruit du bouche-à-oreille. De ce fait, je travaille avec des entreprises qui sont installées à Bourgoin, à Vienne, à Roanne, à Andrézieux. J'ai même un client historique, qui était à Oullins à l'origine et qui m'a demandé de continuer à l'accompagner quand il est parti s'installer en Corse.

Comment se compose l'équipe de CKonseil ?

J'ai une collaboratrice qui assure les mêmes tâches que moi, c'est-à-dire le copilotage et le

suivi des clients. Nous avons chacun les nôtres, afin que les dirigeants qui nous sollicitent aient toujours affaire au même interlocuteur. J'ai également une collaboratrice en charge de la communication et une autre en charge de l'administratif.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Si nous devons travailler avec plus de clients à l'avenir, je devrais recruter d'autres copilotés. Comme je le disais précédemment, je considère que la proximité et la disponibilité sont des critères essentiels pour proposer une réelle qualité de service. À horizon de trois à cinq ans, j'aimerais que CKonseil soit le référent des TPE de la région lyonnaise en matière de copilotage. Ceci étant dit, je n'ai pas la volonté de croître à l'excès. Je ne veux pas que ma propre activité se limite, à terme, à l'animation d'un groupe de consultants. J'aime la relation directe avec les entreprises clientes. L'humain est très important pour moi.

Pour finir, depuis quand et pour quelles raisons avez-vous rejoint le club des partenaires de l'OL ?

Cela remonte au début de la saison 2022 – 2023. En premier lieu parce que je suis passionné de football. Je joue moi-même depuis l'âge de cinq ans et je n'ai jamais arrêté. Par ailleurs, je suis fan de l'OL depuis mes plus jeunes années. Donc je veux me faire plaisir en profitant du développement de CKonseil pour aller assister à des matchs dans des conditions optimales. Enfin, il y a bien entendu un côté plus business dans ma démarche. Je ne pas vais au Groupama Stadium pour réseauter, car les autres partenaires ne sont pas forcément dans ma cible, mais pour passer un bon moment avec un apporteur d'affaires qui m'a présenté un client, ou bien avec un prospect, un client, un partenaire... Dans tous les cas, il s'agit de mêler l'utile à l'agréable.

CKONSEIL

SIÈGE : VAUGNERAY

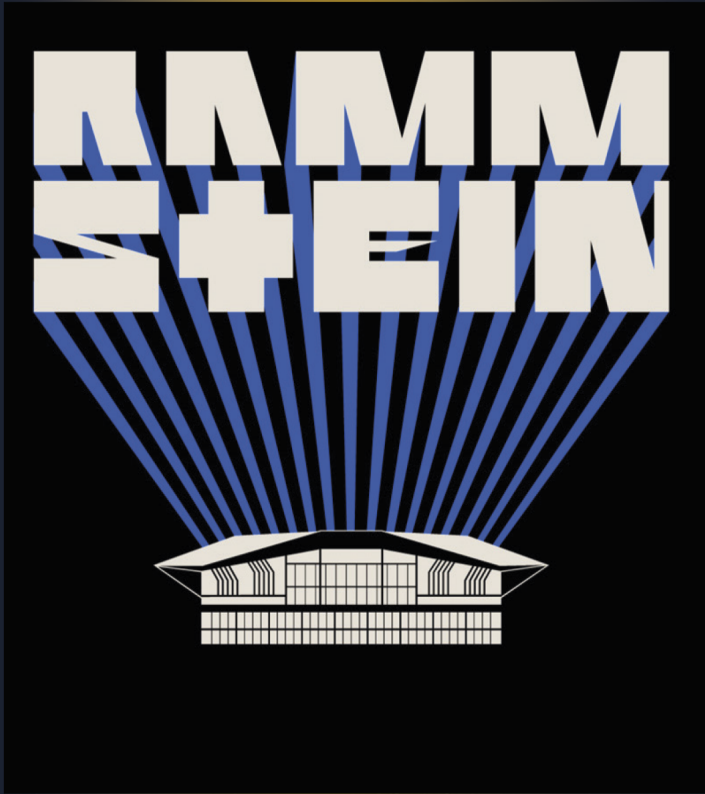
BUREAU : SAIN-BEL

GÉRANT : KÉVIN CHENEVIÈRE

EFFECTIFS : 4 PERSONNES

WWW.CKONSEIL.FR

ASSISTEZ EN CONDITION **VIP** AUX CONCERTS ÉVÉNEMENTS



RAMMSTEIN : 15 JUIN 2024



TAYLOR SWIFT : 2 ET 3 JUIN 2024

CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



SALONS



LOGES

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitalite@ldlcarena.com

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