

OM

N° 40 *business club*



OM - RENNES



Samedi 11 août 2007 - 20h45

Stade Vélodrome - 2^e journée de Ligue 1



Août 2006, Mamadou Niang prenait le dessus sur John Mensah.
Espérons qu'il en soit de même ce soir!

dans ce numéro

- > **Un partenaire à la loupe**
adidas
- > **Actualité d'un partenaire**
OM mobile avec Orange
- > **Les 3 questions à...**
Paul BERMOND
- > **Les coulisses de l'OM**
Retour en images sur la présentation de l'équipe olympienne aux partenaires
- > **Votre prochain événement :**
Test match de rugby France-Angleterre
le 18 août au Vélodrome

2007-2008 : Droit au but !

DROIT AU BUT
SAISON 2007-2008

Après une trêve rythmée par un marché des transferts plus qu'animé, place au terrain ! Le football reprend ses droits et l'OM démarre avec la ferme intention de jouer les premiers rôles dans le peloton de tête des clubs de L1, même si cette année encore, nous devons compter avec de sérieux challengers.

Tout le monde aura ce soir envie de voir comment vont se comporter l'équipe et les nouvelles recrues comme Zenden, Ziani, Cheyrou ou Givet. Comme vous, nous nous sommes tous passionnés pour l'intersaison, guettant les premières apparitions sous le maillot bleu et blanc (agrémenté cette année d'un orange audacieux !) des nouveaux joueurs. Aujourd'hui après une belle série de matches amicaux qui a vu l'équipe invaincue, l'attente s'est naturellement déplacée sur les performances en matches officiels.

Le match nul obtenu à Strasbourg a donné de la confiance au groupe, notamment sur le plan défensif. Ce soir, le contexte sera différent. Contre Rennes, pour le grand retour au Vélodrome, toute l'équipe aura à cœur de produire son meilleur jeu dans un stade plein à craquer.

Car l'OM 2007/2008 déchaîne véritablement les passions. Un succès populaire confirmé par la campagne d'abonnements dont le chiffre définitif est désormais connu. L'Olympique de Marseille pourra compter cette saison sur le soutien de 42 124 abonnés, très précisément. Un « score » qui, à titre de comparaison, est le plus important enregistré depuis trois saisons.

Bien sûr, nous espérons tous que notre équipe favorite nous fera vibrer le plus longtemps possible dans cette magnifique compétition. Là aussi, tout le monde attend avec impatience le tirage au sort du jeudi 30 août afin de connaître nos adversaires prestigieux.

C'est en se confrontant à de grandes équipes européennes en Champion's League que l'OM gagnera en expérience, tout en essayant de se qualifier pour l'édition suivante et accumuler ainsi ce qui a permis à Lyon de s'installer dans l'ombre des grands. Cette saison nous réserve de belles affiches et de grandes émotions. Nous les vivrons ensemble avec vous, les partenaires de l'Olympique de Marseille.

Merci pour votre soutien sans faille à l'OM !

Toute l'équipe de l'Olympique de Marseille vous souhaite une bonne et belle saison 2007 – 2008.



PARRAIN OM
BUSINESS CLUB



Activité : Equipementier sportif
Contact : Cyril ASTIER, Club Manager adidas

630 Collaborateurs chez adidas France

Leader du sport sur le marché français

Adidas est fier de présenter **la nouvelle gamme de produits officiels de l'OM pour la saison 2007**

– 2008. Fruit d'une collaboration étroite entre le club et son équipementier, l'élaboration des produits adidas/OM concilient plusieurs intérêts :

- Le Sportif : les joueurs de l'OM doivent ressentir la qualité des produits adidas tant sur le terrain (pour les gammes de match et d'entraînement) qu'en dehors (pour la gamme de présentation). **La ligne adidas/OM est un outil de travail** et doit répondre aux critères de performance du haut niveau. Nous avons donc en particulier dotés les maillots des technologies **ClimaCool®** et **ForMotion®** procurant confort et performance aux joueurs.

- L'Image: le maillot de l'OM et plus largement l'ensemble des produits OM doivent être au service du positionnement marketing souhaité par le club. **La ligne adidas/OM est un support de communication.** A travers cette gamme nous

nous efforçons aussi de générer l'enthousiasme des supportes OM mais également des sympathisants en les imprégnant de ce que nous appelons la « football culture OM ».

- Le Business : Produits le plus visible, **le maillot est la pièce majeure de la ligne adidas-OM.** Le business adidas/OM dépend à 70% de ce dernier.

Vitrine incontestée de cette gamme, **les 3 maillots de cette saison** répondent à ces 3 exigences

- Le Maillot Home : Sur une base blanche, respectueux des codes couleurs traditionnels du club, il sera porté par les joueurs lors des matches à domicile, dans l'antre du stade Vélodrome. **Une couleur emblématique, un maillot ! Il séduira les amoureux de la fameuse tunique blanche.**

- Le Maillot Away : D'inspirations différentes, le bleu et le blanc disposées en bandes verticales, honorent l'équipe nationale d'Argentine. Technique de jeu et puissance, passion des supportes et folie dans les stades sont autant de similitudes qui rapprochent les

équipes de l'OM et d'Argentine. Il sera porté pour les rencontres à l'extérieur.

Un style de jeu, un maillot ! Les aficionados seront servis

- Le Maillot Third : Surprenant et innovant par son design – les quartiers de Marseille sont imprimés sur le maillot - et ses couleurs, ce maillot marque une volonté commune avec le club : affirmer la fierté de retrouver la prestigieuse Ligue des Champions et de rejouer les premiers rôles en championnat.

Un maillot audacieux pour une équipe audacieuse ! L'OM passe à l'Orange.

Fort de cette nouveauté, nous prévoyons sur mi-septembre des actions de communications événementielles lors de la première journée de Ligue des Champions. Plusieurs aribus Marseillais seront par exemple ornés de photos de joueurs grandeur nature, donnant l'impression qu'ils patientent avec les usagers, en attendant...

L'actualité d'un partenaire

Jean Noël TRONC

Directeur général d'Orange France



Comment se concrétise l'accord conclu entre Orange et l'OM ?

Notre accord s'inscrit dans le cadre du partenariat que nous avons conclu avec la Ligue de Football Professionnel en 2001- 2002. A cette occasion, Orange est devenu le partenaire de l'ensemble des clubs professionnels jusqu'en 2008 et a associé sa marque aux championnats qui sont alors devenus la Ligue 1 Orange et la Ligue 2 Orange. Nous sommes allés encore plus loin avec six clubs de Ligue 1, dont l'OM, en lançant les forfaits mobiles avec Orange.

Cette offre OM mobile avec Orange nécessite-t-elle de s'engager ?

Pas besoin de s'abonner ! Il s'agit d'une carte prépayée, sans engagement, commercialisée au prix de 15€. Pour ce prix, le supporter bénéficie d'une carte SIM à activer, 15€ de crédit de communications ; des appels illimités les soirs de match (soit 4 soirées par mois de 21h à minuit) entre supportes vers tous les mobiles Orange et les fixes ; de tous les scoops du club reçus en temps réel par SMS (vie du club, résultats, transferts...) ; d'une navigation illimitée sur le portail multimédia du club sur le mobile (vidéo, chat, blog, déroulé des matchs en direct...) ; d'un crédit de SMS offert chaque mois lorsque le club marque des buts ; de la personnalisation de son mobile aux couleurs de son club préféré ; et des animations tout au long de la saison pour gagner des places de foot, des

maillots...

Où est distribuée cette offre ?

Les kits d'accès sont mis en vente chez les marchands de journaux, dans des agences France Télécom et dans les boutiques de l'OM. A noter que par la suite les recharges mobicarte sont accessibles sur l'ensemble de la France...

Est-ce qu'un supporter qui a déjà un abonnement Orange peut accéder à ces services ?

Absolument. Il peut bénéficier d'une option qui reprend les principaux services. Il lui suffit d'appeler son service client au 700, de se rendre dans son agence ou de se connecter sur son espace client sur orange.fr. Et demander à bénéficier de l'option Sport+OM. Cette option, pour 10€ TTC/mois, permet d'accéder à tous les contenus de son club préféré (par SMS, les scoops du club et sur le portail multimédia du club, sur le mobile les vidéos, le chat, le blog, le déroulé des matchs en direct...) et également à tout le sport Orange, la Ligue 1 Orange, le Top 14 et toute l'actualité sportive (les chaînes TV sportives : OM TV, OL TV, Eurosport, Infosports, TPS foot, ...).



Activité : Opérateur Télécommunications

Contact : Pierre CUSSAC, Responsable du projet OM mobile by Orange

6500 collaborateurs

1^{er} opérateur de télécommunications mobile en France



Match	Retransmission
Toulouse - Lyon	Sam 17:10 C+
OM - Rennes	Sam 20:00 Foot +
Auxerre - Bordeaux	Sam 20:00 Foot +
Lorient - Monaco	Sam 20:00 Foot +
Nancy - Caen	Sam 20:00 Foot +
Nice - Strasbourg	Sam 20:00 Foot +
Saint-Etienne - Valenciennes	Sam 20:00 Foot +
Sochaux - Le Mans	Sam 20:00 Foot +
Metz - Lille	Dim 18:00 C+ Sport
Lens - Paris-SG	Dim 21:00 C+

le saviez-vous ?

> adidas

- commercialise plus de 100 produits « OM » (maillots, tenues d'entraînement, ballons...). Assurément le leader des clubs européens gérés par la marque aux 3 bandes !

- En 07/08, adidas a écoulé plus de 270 000 maillots, record français !

> OM, une marque leader : Comme pour OM Mobile by Orange, il existe de nombreuses licences de produits « multi clubs » où l'OM occupe 50 % du business.

L'OM génère à lui seul plus de ventes que les 19 autres clubs de L1 réunis !

Le Calendrier de l'OM

Valenciennes - OM (L1)
Mercredi 15 août 2007

OM - Nancy (L1)
Dimanche 19 août 2007

Caen - OM (L1)
Samedi 25 août 2007

OM - Nice (L1)
Mercredi 29 août 2007

Paris SG - OM (L1)
Samedi 01 septembre 2007

OM - Toulouse (L1)
Samedi 15 septembre 2007

Auxerre - OM (L1)
Samedi 22 septembre 2007

Saint Etienne - OM (L1)
Samedi 06 octobre 2007

les 3 questions à...

Paul BERMOND

Président de la holding IGPB



> Cette saison, MVA Saint Victoret équipe le parc automobile de l'OM. Est-ce une satisfaction pour vous ?

Au-delà de l'aspect financier, c'est une affaire de cœur ! Ce partenariat représente une grande fierté. Parmi les clients que nous avons, l'OM occupe une place toute particulière ! Cette transaction a été effectuée par une de mes concessions, MVA Saint Victoret qui représente les marques Volkswagen et Audi. MVA est la concession la plus importante du groupe. Son secteur est très grand : des quartiers nord de Marseille jusqu'à Martigues ! En 2006, nous avons vendus 1200 véhicules neufs. Je possède également deux autres concessions intra muros à Marseille : PBA et Sodra, concessions exclusives Volkswagen.

> Présentez-nous IGPB et ses filiales :

IGPB est une holding financière de participation qui possède les 3 concessions que nous venons de nommer ainsi qu'un site dédié aux véhicules d'occasion Bovero sur Aix-en Provence. Nous avons aussi des participations dans d'autres concessions Audi et Porsche.

> Vous êtes un fidèle de l'OM. A quand remonte votre amour pour le maillot blanc ?

Je vis au rythme de l'OM depuis 1969, date de mon arrivée à Marseille. C'était l'époque du Président Leclerc... J'ai vécu toutes les époques de l'OM : la coupe de France 1969 contre Bordeaux, le doublé de 1972 avec Skoblar et Magnusson, l'OM contre l'Ajax de Johan Cruyff, l'argentin Yazalde, la descente en 2ème division, les minots avec José Anigo, puis les années 90 de Papin, Waddle, Boli... Cette saison me donne de grands espoirs. J'ai confiance en notre président à qui je tire un coup de chapeau pour le recrutement !

Les coulisses de l'OM...



Mamadou NIANG et Jacques Junior SAADE (CMA CGM)



Djibril CISSE avec Jean Jacques BADON (AXA) et Guillaume BRUGUEROLLE (RAIN BIRD)



Les frères BAKHTAOUI, représentants de UNYCHOS - MP3 (fournisseur officiel de l'OM).



Bruno ARABI, Julien FAURY et Cédric COMBEY (STERIA)



A droite, Patrick BOUCHERON (PROVULCO) et son père.



Le groupe PR Réfrigération : Patrick BETTAN, France FRANCOIS et Cyril CHIAIA



Robert MUGLIA (Optique Vision de A...Z) et Marcel SAISSE (EGP).



Michel CABIOCH (Groupe PARLYM) et ses enfants.



Pierre CUSSAC (ORANGE) présentant aux partenaires et aux joueurs le Kit OM Mobile by Orange



Benoît CHEYROU, Jacques FATY et Karim ZIANI



L'ex-barcelonais Boudewijn ZENDEN posant avec le Kit OM Mobile.



Le défenseur olympien Laurent BONNART

L'AGENDA

Samedi 18 août 2007 :

Test Match Rugby France - Angleterre au stade Vélodrome

Vendredi 21 septembre 2007 :

Speed meeting OM business club à Euromed Marseille, école de management

Vendredi 19 octobre 2007 :

1^{er} Open de Golf OM business club (Pont Royal)

Mercredi 14 novembre 2007 :

Trophée Karting OM business club

Mercredi 19 décembre 2007 :

Noël des Partenaires à la Commanderie

Mercredi 16 janvier 2008 :

Présentation des vœux de l'OM business club

Lundi 11 février 2008 :

Soirée Open 13 avec le Groupe ONET

Jeudi 28 février 2008 :

Soirée dégustation des vins (La Commanderie)

Vendredi 21 mars 2008 :

2^e petit-déjeuner débat (La Commanderie)

Avril 2008 :

Journée sur le circuit automobile du Castellet

Vendredi 9 mai 2008 :

2^e open de golf OM business club (Golf Borely)

Samedi 31 mai 2008 :

Tournoi de football des partenaires (La Commanderie)

AUBERT
SAISON 2007-2008

business club

Service Marketing Partenaires & New Business

Frédéric TEMPIER, Responsable Marketing B to B avec la collaboration de Gauthier DUVAL Responsable Evénementiel.
Tél. : 04 91 76 91 61 / 04 91 76 91 48 - business.club@omfr.com

Contact Presse : Nathalie PAOLI, Directrice de la Communication - paoli.nathalie@omfr.com

Partenaires principaux

n9UF



Les Partenaires de l'OM

Partenaires officiels



CAISSE D'EPARGNE



Fournisseurs officiels

ONET



Nasuba express

THEOLIA
L'ENERGIE NATURE

Partenaires médias

La Provence

