ESPRIT CLUB
OL BUSINESS TEAM
AVRIL 2022 OL / BORDEAUX
473

CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

33ÈME JOURNÉE
Mercredi 20 avril
21h00
Brest – OL
Stade Francis-le-Blé
Prime Video

34ÈME JOURNÉE
Samedi 23 avril
17h00
OL – Montpellier
Groupama Stadium

35ÈME JOURNÉE
Dimanche 1er mai
20h45
OM – OL
Stade Orange Vélodrome
Prime Video

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

20ÈME JOURNÉE
Dimanche 8 mai
14h45
OL – Paris FC
GOLTC Terrain Gérard Houiller
Canal + Sport

WCL

1/2 FINALE ALLER
Dimanche 24 avril
17h00
OL - PSG
Groupama Stadium

1/2 FINALE RETOUR
Samedi 30 avril
21h00
PSG - OL
Parc des Princes
YouTube - DAZN UEFA Women's Champions League

ZOOM

EDITO

ALAIN DENIZOT

PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DE LA CAISSE D'EPARGNE RHÔNE ALPES

L'ENJEU DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE BOUSCULE LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

En 2021, le marché immobilier a enchainé les records : nombre de transactions au plus haut avec 1,2 million de vente de logements anciens, des taux d'intérêt toujours historiquement bas et des prix qui continuent d'augmenter (+7 % en moyenne sur l'année). Ce marché en progression est également en pleine mutation.

On constate en premier lieu une augmentation de la demande due à l'augmentation du nombre de ménages, du fait de facteurs démographiques et sociétaux : natalité, solde migratoire positif, vieillissement de la population, augmentation des divorces…

Le marché reste également porté par les ménages désireux d'acquérir une résidence secondaire et par l'investissement locatif : 63 % des Français estiment qu'il est plus intéressant d'investir dans l'immobilier que dans les placements financiers.

Par ailleurs, l'attractivité du marché immobilier évolue au profit des maisons, dont la hausse des prix est plus forte que pour les appartements en 2021 (+8,1 % vs +5,6 %). On voit également une mutation de la répartition géographique des logements avec une tendance à la baisse d'attractivité des grandes métropoles au profit des périphéries et villes moyennes. Ainsi, l'évolution des prix a été plus modérée en Ile-de-France (+4 % sur un an) qu'en province (+8,8 %).

Du côté de l'offre, et notamment la construction de nouveaux logements, on observe une forte augmentation qui relève surtout d'un effet de rattrapage post-confinement :

◊ Sur un an glissant, à fin novembre 2021, les autorisations de construire ont rebondi de 17,6 % et atteint 470 000 logements, dépassant légèrement le niveau atteint avant la crise.

◊ Sur un an glissant, à fin novembre 2021, les logements mis en chantier ont progressé de 10,8 % (près de 392 000 logements), retrouvant son d'avant crise.

Un autre élément clé dans l'évolution du marché du logement : la transition énergétique et les nouvelles contraintes réglementaires.

Lire la suite page suivante

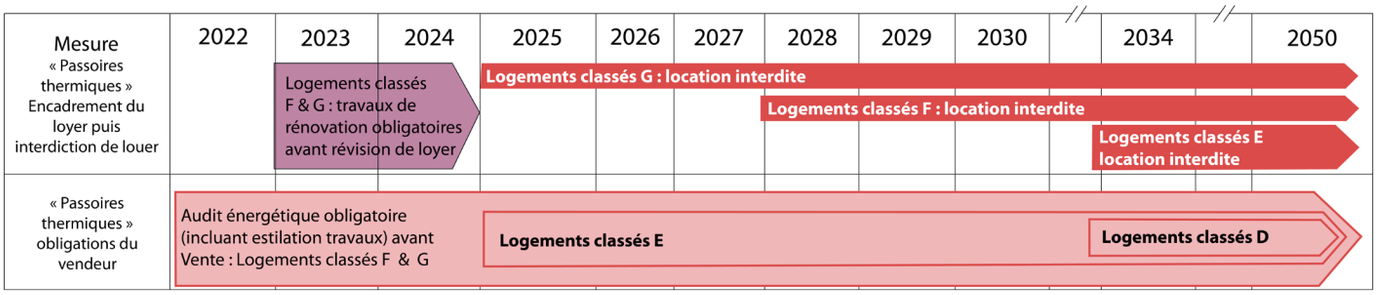
CAISSE D'EPARGNE
Rhône Alpes
Vous être utile.

LA RÉNOVATION DES LOGEMENTS EST UN ÉLÉMENT CLÉ DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE, MAIS À QUELLE ÉCHÉANCE ?

Les bâtiments représentent 40 % des consommations d'énergie, 20 % des émissions de gaz à effet de serre. Un levier important en matière de transition énergétique.

Cet enjeu d'avenir nous concerne dès maintenant. En ce sens, la réglementation devient de plus en plus contraignante en matière de rénovation énergétique.

La loi Climat et Résilience, août 2021, avec en ligne de mire la neutralité carbone en 2050 et l'ensemble des logements aux normes BBC, est lourde de conséquences à court terme pour les 4,8 millions de logements considérés comme des « passoires thermiques » (17 % des résidences principales sont considérées comme très énergivores, étiquettes F et G). Courant 2022, les logements classés F et G seront soumis à un audit énergétique sera obligatoire avant la vente. Dès le 1er janvier 2023, des travaux de rénovation seront obligatoires avant la révision de loyer.



Comment réagissent les particuliers face à ces enjeux et aux nouvelles contraintes réglementaires ?

Les intentions de travaux sont importantes. Ainsi, 80 % des propriétaires envisagent des travaux à un horizon de 5 ans :

◊ 39 % ont des projets de rénovation énergétique

◊ 70 % des projets d'embellissement, agrandissement ou rénovation du bâti

Il est important de souligner que l'impératif réglementaire est loin d'être la seule source de motivation pour réaliser des travaux de rénovation énergétique :

◊ Les 2 principales raisons avancées sont la réduction de la facture énergétique (64 %) et l'amélioration du confort (56 %)

◊ Viennent ensuite la conviction écologique (29 %), l'attrait des aides publiques à la rénovation (28 %) et la valorisation en prévision d'une revente (23 %)

Concrètement, quelles sont les étapes clés pour mener à bien la mise en œuvre de ces travaux de rénovation ?

Première étape : la réalisation du Diagnostic de Performance Energétique (DPE) et identification des optimisations à réaliser, les points clé étant l'isolation, la performance des systèmes de chauffage et le recours aux énergies renouvelables.

Dans un second temps, l'estimation du budget pour la réalisation des travaux, en tenant compte des aides disponibles :

◊ Le dispositif « Ma Prime Rénov' » : accessible à tous les ménages sans condition de revenus, permet de financer les travaux de chauffage, de ventilation, d'isolation ou d'audit énergétique d'une maison individuelle ou d'un appartement

◊ ECO Prêt à Taux Zéro : crédit dédié au financement des travaux favorisant l'amélioration de la performance énergétique, dont les intérêts sont pris en charge par l'État

◊ Des aides complémentaires peuvent être accessibles : certains travaux peuvent donner droit à des primes (prime CEE, Coup de pour Economie d'Energie), une TVA réduite, des réductions d'impôts. Des aides locales peuvent également être mises en place

Enfin, le choix des artisans RGE (Reconnu Garant de l'Environnement)

Convaincue que seule une approche locale permet la mise en œuvre d'un dispositif adapté aux besoins de chaque habitant, la Caisse d'Epargne Rhône Alpes noue des partenariats avec les associations locales membres du réseau France Rénov' sur l'ensemble de son territoire, et notamment l'Agence Locale de la Transition Énergétique du Rhône (ALTE 69) et l'Agence Locale de l'Énergie et du Climat de la Métropole de Lyon (ALEC Lyon).

France Rénov' accompagne gratuitement les particuliers dans leurs projets de rénovation énergétique :

◊ Recherche de solutions pour optimiser le gain énergétique

◊ Estimation du budget des travaux, en incluant toutes les aides financières disponibles,

◊ Choix des artisans qualifiés pour réaliser les travaux

La Caisse d'Epargne Rhône Alpes propose le financement le mieux adapté pour les travaux de rénovation énergétique.

ESPRIT CLUB
OL BUSINESS TEAM
AVRIL 2022 OL / BORDEAUX
473

ZOOM

CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

33ÈME JOURNÉE
Mercredi 20 avril
21h00
Brest – OL
Stade Francis-le-Blé
Prime Video

34ÈME JOURNÉE
Samedi 23 avril
17h00
OL – Montpellier
Groupama Stadium

35ÈME JOURNÉE
Dimanche 1er mai
20h45
OM – OL
Stade Orange Vélodrome
Prime Video

CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

20ÈME JOURNÉE
Dimanche 8 mai
14h45
OL – Paris FC
GOLTC Terrain Gérard Houiller
Canal + Sport

WCL

1/2 FINALE ALLER
Dimanche 24 avril
17h00
OL - PSG
Groupama Stadium

1/2 FINALE RETOUR
Samedi 30 avril
21h00
PSG - OL
Parc des Princes
YouTube - DAZN UEFA Women's Champions League

PORTRAIT

MONDIAL FRIGO IFC : DE NOUVELLES ACQUISITIONS EN PERSPECTIVE

Partenaire de l'OL depuis l'ouverture du Groupama Stadium, l'entreprise dirigée depuis bientôt 50 ans par la famille Vizcaino s'est imposée sur le marché du froid industriel et commercial.

Créé en 1955 Mondial Frigo est racheté 20 ans plus tard par Dominique Vizcaino, qui reprend ensuite IFC en 1994 et fusionne les deux sociétés en 2016. « C'est à ce moment que je l'ai rejoint à la tête de l'entreprise », précise son fils Dominique Manuel, aujourd'hui directeur général du groupe. Spécialisé dans le froid industriel, le froid commercial et le génie climatique, Mondial Frigo IFC intervient en tant qu'installateur dans toute la France. Installé à Saint-Priest, le groupe s'appuie cependant sur des agences de proximité pour développer également une activité de maintenance et de SAV. « Nous en avons une dizaine sur la moitié Est du pays, où nous sommes très bien implantés », ajoute Dominique Manuel Vizcaino.

A partir du froid industriel, son cœur de métier, le Groupe Mondial Frigo s'est taillé une solide réputation dans les usines agroalimentaire et les entrepôts frigorifiques. Adossé sur ce savoir-faire, Mondial Frigo IFC a été fort logiquement sollicité par les leaders de la grande distribution qui sont des clients récurrents pour le groupe de Saint-Priest. « Ils font appel à nous pour l'installation des équipements, mais aussi pour leur maintenance, lorsque nous avons une agence à proximité de leurs magasins », ajoute-t-il.

Cette notion de proximité a d'ailleurs joué un rôle essentiel dans le déploiement du groupe à travers l'Hexagone. Et elle sera cette année encore au cœur de sa stratégie. Habitué des croissances externes, qui ont été le moteur de son développement, Mondial Frigo IFC s'apprête en effet à finaliser deux nouvelles acquisitions, dont l'une permettra justement d'affiner le maillage du territoire national. « Nous allons reprendre dans quelques jours une structure à Besançon », confirme Dominique Manuel Vizcaino.

Dans le même temps, le directeur général du groupe s'appliquera à boucler une autre opération, qui lui donnera cette fois la possibilité d'élargir son champ d'intervention. « Avec cette deuxième croissance externe, nous serons en effet en mesure d'aborder d'autres univers métiers où le froid est une variable essentielle pour en assurer le bon fonctionnement. Dans le génie climatique, il y a de très beaux chantiers à réaliser, notamment dans l'industrie pharmaceutique et dans l'informatique. Les salles blanches doivent disposer de systèmes de traitement de l'air très pointus », détaille Dominique Manuel Vizcaino. Qui entend bien, ainsi renforcé, prolonger la dynamique de croissance qui anime le groupe depuis plusieurs années.

MONDIAL FRIGO IFC
DIRECTEUR GÉNÉRAL : **DOMINIQUE MANUEL VIZCAINO**
SIÈGE : **SAINT-PRIEST**
EFFECTIFS : **300 PERSONNES**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **75 M€**

KEOPS CONCEPTION
A RENFORCÉ SES FONDATIONS

Partenaire de l'OL depuis trois ans, l'entreprise basée à Neyron a mis à profit la crise sanitaire pour se réorganiser et se préparer à une nouvelle croissance.

Créée par Dominique Moreau en 2006 et installée à Neyron, dans l'Ain, la société Keops Conception s'est progressivement imposée sur le marché des bâtiments techniques. Doublant les casquettes de contractant général et de promoteur, son dirigeant intervient dans la conception et la réalisation de bâtiments à fort enjeu technique. Des bâtiments industriels, notamment, mais aussi des immeubles tertiaires et collectifs amenés à accueillir du public, comme des cliniques, des micro-crèches. « En revanche nous ne faisons pas de commerces », précise-t-il.
Après avoir finalisé ses premières opérations en Bourgogne, où l'entreprise dispose de deux agences à Chalon-sur-Saône et Dijon, Keops Conception a pris pied en Rhône-Alpes, puis un peu plus loin de ses bases. « Tout simplement parce que nous suivons nos clients en dehors du territoire régional lorsqu'ils nous sollicitent », explique Dominique Moreau, qui surfe sur la notoriété acquise par son entreprise au cours des 15 dernières années.
Après des années 2020 et 2021 qui ont été compliquées en raison de la crise sanitaire, « ce qui m'a finalement permis de réorganiser l'entreprise », confie Dominique Moreau, Keops Conception retrouve un niveau d'activité conforme aux ambitions de son dirigeant. Voire nettement supérieur. Comme le niveau d'investissement des entreprises est très nettement reparti à la hausse et que Keops Conception est particulièrement bien positionné pour en profiter dans le cadre des projets de réindustrialisation, son carnet de commandes est excessivement bien rempli. « C'est bien simple, je n'avais jamais vu cela, avoue le dirigeant. Nous avons même été obligés de refuser quatre dossiers. Pas en raison du manque d'intérêt des sujets, mais faute d'effectifs. »
Les ressources humaines sont en effet devenues le souci majeur auquel doit faire face Dominique Moreau. « Je manque de collaborateurs et je ne parviens pas à trouver les jeunes diplômés dont j'aurais besoin pour assurer tous mes chantiers », confirme-t-il Ou alors avec des exigences très élevées, qui l'obligent à se montrer particulièrement sélectif pour ne pas déséquilibrer sa masse salariale. « La dynamique actuelle est si forte que je pourrais doubler mes effectifs à l'horizon de trois ans », affirme-t-il.
Pour relever ce défi, Dominique Moreau a mis en place un proces de recrutement très strict, avec des tests techniques très poussés. « La formation tient aujourd'hui une place prépondérante dans le développement d'une entreprise comme Keops. Nous allons investir 100 K€ dans cette activité cette année », précise-t-il. Pour structurer son recrutement, il envisage d'ailleurs de lancer sa propre Académie et de créer un cursus spécifique à l'entreprise. « Je m'inspire des modèles qui me semblent les plus efficients, explique le dirigeant de Keops Conception. Et en matière de formation, celui du football professionnel, notamment dans sa mise en œuvre à l'OL, est particulièrement bien organisé. »

© Traces Ecrites News

La référence à l'OL n'est pas anodine dans le discours de Dominique Moreau. Passionné de football et fervent supporter de son club de cœur, le dirigeant de Keops Conception a rejoint le club des partenaires pour vivre sa passion et remercier ses clients et fournisseurs, mais aussi ses collaborateurs de leur investissement à ses côtés. Une façon d'entretenir la dynamique et de poser les fondations d'un projet de croissance, qui oriente Keops Conception vers un objectif de chiffre d'affaires de 30 à 40 M€ à horizon de cinq ans.

KEOPS CONCEPTION
GÉRANT : **DOMINIQUE MOREAU**
SIÈGE : **NEYRON (01)**
EFFECTIFS : **15 PERSONNES**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **10 M€**

FAITES VIVRE L'AVENTURE EUROPÉENNE DE NOTRE ÉQUIPE FÉMININE À VOTRE RÉSEAU, CLIENTS, PROSPECTS ET SALARIÉS !

Le dimanche 24 avril prochain sera un grand jour pour l'équipe féminine de l'OL, qui jouera contre les féminines du Paris Saint-Germain, en ½ finale aller de Champions League. Programmée à 17h00, la rencontre se disputera sur la pelouse du Groupama Stadium.

Profitez d'une offre exceptionnelle et d'un code promotionnel exclusif : bénéficiez d'une offre de 5€ dans tout le stade pour un maximum de 2 places par commande.
Pour faire profiter de l'offre de 5€ dans tout le stade à l'ensemble de votre réseau, voici le code à insérer dans la rubrique « code d'accès » : OLPSGP22

REPÈRE

INTERVIEW

ANTHONY ARCHIMBAUD

“JE PRÉFÈRE ME CONCENTRER SUR LA RÉGION LYONNAISE”

Partenaire de l'OL depuis le début de l'année, le dirigeant de S2A TP entend profiter des espaces hospitalité du Groupama Stadium pour passer des moments privilégiés de convivialité avec ses clients et, ainsi, les remercier de leur fidélité.

Si son nom traduit bien la nature de son activité, S2A TP, l'entreprise que vous avez créée en 2013, intervient dans l'univers des travaux publics ?

Il n'y a, en effet, pas de piège : nous sommes entièrement tournés vers les travaux publics. À l'origine, l'entreprise était exclusivement positionnée sur le marché de la location d'engins de travaux publics avec chauffeurs. Nous avons conservé cette activité, mais elle ne représente plus désormais que 10 % de notre chiffre d'affaires global. Aujourd'hui, nous sommes toujours un acteur des travaux publics, mais depuis trois ans nous sommes avant tout présents en direct comme acteur du quotidien sur les chantiers. Nous faisons du terrassement, de la démolition, tous les travaux de voieries, des réseaux, des enrobés, des bordures, de déploiement de la fibre optique… Je précise enfin que nous ne sommes pas du tout présents sur le marché de la commande publique. Nous travaillons uniquement avec le secteur privé, que ce soit en sous-traitance pour des groupes nationaux comme Eiffage ou GCC, ou bien en direct avec des promoteurs, des architectes et même des particuliers.

Pourquoi avez-vous changé de stratégie et donné la priorité au travail sur les chantiers ?

Sur le marché de la location d'engins, une entreprise est très vite confrontée à un plafond en termes de volume d'activité. Conscient de cette limite, je me suis rapidement attaché à élargir notre périmètre d'intervention. Les possibilités de développement sont nettement plus importantes en travaillant directement sur les chantiers. Nous amenons réellement une plus-value et la rentabilité est nettement plus élevée.

Sur quel territoire intervenez-vous ?

Nous assurons l'immense majorité de nos chantiers essentiellement dans un rayon de 50 kilomètres autour de Lyon. Même s'il nous arrive parfois de faire des chantiers à Marseille, Cannes, Annemasse, Bourg-en-Bresse, Chambéry… Mais je préfère me concentrer sur le local. Il y a suffisamment à faire dans la région lyonnaise. D'autre part, avec l'augmentation du prix des carburants, cela devient de moins en moins rentable de prendre des chantiers très éloignés. Pour toutes ces raisons, je ne tiens pas spécialement à élargir mon terrain de jeu pour le moment. Nous avons connu une très forte croissance depuis 2013 et pour le moment je dois avant tout m'appliquer à consolider les fondations de l'entreprise. Nous sommes passés en moins de 10 ans de 1 à plus de 20 salariés. Il faut donc absolument stabiliser et staffer les équipes, pour que les clients soient toujours satisfaits de notre travail et de notre gestion des chantiers.

Le recrutement devient donc un sujet essentiel ?

Oui et nous avons d'ailleurs déjà recruté dans les bureaux, mais aussi sur le terrain avec des conducteurs de travaux, des chefs de chantiers. Nous assurons quand même entre sept et neuf chantiers par jour. Dans ces conditions, je ne peux pas être présent sur tous les sites pour gérer les opérations. Je me suis donc entouré d'un collaborateur expérimenté. Il occupe la fonction de conducteur de travaux et nous partageons les tâches. Cela me permet également de dégager du temps pour plancher sur la prise de nouvelles affaires.

En dehors des ressources humaines, êtes-vous également obligé d'investir beaucoup dans l'outil industriel ?

C'est en effet indispensable. Nous investissons donc tous les ans dans deux à trois nouvelles machines. Et malgré cet effort financier important, nous sommes obligés de louer beaucoup de véhicules, avec ou sans opérateur, pour assurer nos chantiers, car nos propres matériels ne suffisent pas. Nous n'avons pas assez de camions pour convoyer nos déblais de chantiers, nos approvisionnements, et nous louons au minimum un à deux camions par jour.

Comment expliquez-vous la forte croissance que vous avez enregistrée jusque-là ?

C'est le fruit d'un travail acharné. Si la dynamique qui nous accompagne est forte depuis quelques années, c'est avant tout parce que nous avons su aller chercher les bons clients, parce que nous leur avons donné satisfaction et parce qu'ils font désormais appel à nous naturellement lorsqu'ils lancent un nouveau chantier.

Quels sont vos objectifs pour cette année ?

Je souhaite continuer sur cette dynamique et faire en sorte que chaque personne travaillant à mes côtés puisse se sentir à l'aise et s'épanouisse dans notre environnement. Du manœuvre au chef de chantier, en passant par le conducteur de travaux, personne n'est mis de côté dans notre entreprise.

S2A TP
DIRECTEUR GÉNÉRAL : **ANTHONY ARCHIMBAUD**
SIÈGE : **VAULX-EN-VELIN**
EFFECTIFS : **20 PERSONNES**
CHIFFRE D'AFFAIRES : **3 M€**

ESPRIT CLUB BUSINESS

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIN

OL-MEDIA
VIRGINIE ADNET
10 AVENUE SIMONE VEIL
69150 DÉCINES
VADNET@OL.FR
04 81 07 47 62

MAQUETTE
VITAL CROVILLE

RÉALISATION & RÉDACTION
TOUT LYON ©
18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON
04 78 28 68 18

CHAQUE ENFANT A BESOIN D'UN HÉROS

#MATCHDESHEROS

LE MATCH DES HÉROS

TEAM OL LÉGENDES VS TEAM UNICEF

LE 10 MAI À 20H30
AU GROUPAMA STADIUM

OLYMPIQUE LYONNAIS

ILS NOUS SOUTIENNENT

UNICEF NE CAUTIONNE AUCUNE ENTREPRISE, MARQUE, PRODUIT OU SERVICE

unicef pour chaque enfant

ASSISTEZ AU MATCH ÉVÉNEMENT DANS DES CONDITIONS VIP

LOGE

COCKTAIL DINATOIRE EN AVANT-MATCH, MI-TEMPS ET APRÈS-MATCH.

- Prestation traiteur premium et serveur dédié
- Cadre chaleureux et exclusif
- Champagnes, Bières, Vins, Spiritueux et Softs
- 1 parking pour 2 personnes

290€ ht la place

CERCLE OL

COCKTAIL DINATOIRE EN AVANT-MATCH, MI-TEMPS ET APRÈS-MATCH.

- Prestation traiteur premium et gastronomique
- Champagnes, Bières, Vins, Spiritueux et Softs
- 1 parking pour 3 personnes

275€ ht la place

POUR PLUS D'INFORMATIONS : hospitality@ol.fr - 04 81 07 55 14

OLYMPIQUE LYONNAIS

PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS

LA CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE ALPES,
PARTENAIRE DE CEUX QUI FONT BOUGER LES LIGNES

Régionale, coopérative, la Caisse d'Epargne Rhône Alpes est au plus près des besoins et préoccupations des entrepreneurs. Au-delà de son accompagnement bancaire, elle se positionne comme un partenaire stratégique du développement et de la transformation des entreprises, avec la capacité de conseiller les dirigeants dans leurs sphères à la fois professionnelles et patrimoniales.

Accompagner une entreprise, c'est d'abord accompagner son dirigeant, l'écouter, le conseiller, échanger avec lui sur sa vision stratégique, comprendre ses attentes, ses objectifs… C'est aussi être force de proposition et le surprendre, lui apporter des solutions personnalisées. Cette approche globale est essentielle pour développer une relation de confiance et de proximité, gage de conseils et de services adaptés à chaque moment clé du cycle de vie de l'entreprise (création, développement, cession, transmission…). Pour le dirigeant, une vision à 360° du patrimoine de l'entreprise et du patrimoine privé est indispensable pour garantir une stratégie financière, fiscale et patrimoniale optimisée.

Cela passe également par une grande proximité géographique et relationnelle : c'est en étant au cœur des écosystèmes que nous pouvons en comprendre les rouages et développer des relations privilégiées avec l'ensemble de acteurs économiques, partenaires, réseaux professionnels… En ce sens, sur les 5 départements que nous couvrons (Ain, Isère, Rhône, Savoie et Haute-Savoie), nous avons développé une forte présence territoriale avec 7 Centres d'Affaires aux côtés des entreprises de notre territoire ainsi que des agences spécialisées dans l'innovation, l'économie de la montagne, l'économie sociale et solidaire ou encore la santé.

Nous bénéficions sur la région d'une dynamique économique et entrepreneuriale exceptionnelle.

Startups en forte croissance, structures industrielles, grands groupes ou entreprises familiales… autant d'histoires entrepreneuriales, faites d'ambition, d'audace et d'innovation, dans lesquelles la Caisse d'Epargne Rhône Alpes joue pleinement son rôle de partenaire. Les prochains épisodes sont à écrire ensemble : transformation numérique, écologique, RSE… A la Caisse d'Epargne Rhône Alpes, nous avons fait notre choix et souhaitons soutenir ces enjeux d'avenir. Nous portons la conviction que nous avons ensemble la capacité de faire bouger les lignes, au service d'une performance durable et responsable.

Elsa Mignani, Directeur Corporate de la Caisse d'Epargne Rhône Alpes

HYPERIA :
UNE BANQUE PRIVÉE, MAIS PAS PRIVÉE DE VALEURS

Dédiée aux dirigeants, actionnaires et clients fortunés, Hyperia Banque Privée accompagne la valorisation des patrimoines privé et professionnel de ses clients dirigeants d'entreprise. Partie intégrante de la Caisse d'Epargne Rhône Alpes, elle en partage les valeurs et positionne au cœur de ses orientations stratégiques l'excellence relationnelle, l'engagement sociétal et le développement de l'économie régional.

www.hyperia-banque-privee.fr

Une banque **privée,** mais pas privée de **valeurs**.

Parce que nous avons la fierté d'appartenir à la Caisse d'Epargne Rhône Alpes, une banque coopérative tournée vers la performance durable, la satisfaction client, l'engagement sociétal et le développement de l'économie régionale.

hyperia-banque-privee.fr

Votre patrimoine **en valeurs**

HYPERIA
BANQUE PRIVÉE
CAISSE D'EPARGNE RHÔNE ALPES