

### CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

#### 38<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 21 mai  
21h00  
Clermont - OL  
Stade Gabriel-Montpied  
Prime Video

### CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

#### 21<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 29 mai  
21h00  
PSG - OL  
Parc des Princes

#### 22<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Mercredi 1<sup>er</sup> juin  
20h45  
OL - Issy  
Groupama OL Training Center

### WCL

#### FINALE

Samedi 21 mai  
19h00  
FC Barcelone - OL  
Juventus Stadium  
TMC

## EDITO



## ALAIN DENIZOT

PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DE LA CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE ALPES

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

En 2021, le marché immobilier a enchaîné 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'ÉPARGNE**  
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 1<sup>er</sup> janvier 2023, des travaux de rénovation seront obligatoires avant la révision de loyer.

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	//	2034	//	2050	
Mesure « Passoires thermiques » Encadrement du loyer puis interdiction de louer		Logements classés F & G : travaux de rénovation obligatoires avant révision de loyer		Logements classés G : location interdite						Logements classés F : location interdite			Logements classés E : location interdite	
« Passoires thermiques » obligations du vendeur	Audit énergétique obligatoire (incluant estimation travaux) avant Vente : Logements classés F & G			Logements classés E						Logements classés D				

## 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 Énergétique (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 pouce Economie d'Énergie), 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'Épargne 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'Épargne Rhône Alpes propose le financement le mieux adapté pour les travaux de rénovation énergétique.

### CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

#### 38<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Samedi 21 mai  
21h00  
Clermont - OL  
Stade Gabriel-Montpied  
Prime Video

### CHAMPIONNAT DE FRANCE DIVISION 1 ARKEMA

#### 21<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Dimanche 29 mai  
21h00  
PSG - OL  
Parc des Princes

#### 22<sup>ÈME</sup> JOURNÉE

Mercredi 1<sup>er</sup> juin  
20h45  
OL - Issy  
Groupama OL Training Center

#### WCL

#### FINALE

Samedi 21 mai  
19h00  
FC Barcelone - OL  
Juventus Stadium  
TMC



## ALILA INVITE L'ART DANS SES RÉSIDENCES

Promoteur spécialiste du logement conventionné et intermédiaire engagé en faveur du « Logement Pour Tous », le Groupe ALILA a cette année fait le choix de s'engager en faveur de la cause de « l'Art Pour Tous », en intégrant des œuvres d'art au sein de ses programmes de résidences.

Hervé Legros, Président Fondateur du Groupe ALILA, aime faire bouger les lignes. Comme il le rappelle, « ALILA défend une exigence : rendre la vie meilleure à travers les logements qu'il construit. » Depuis des années, il alarme donc les élus et les exhorte à prendre conscience de la grave crise du logement que rencontrent les Français, notamment les plus démunis, réclamant des décisions rapides pour accélérer la construction de logements sociaux et intermédiaires. Alila ouvre cette année un nouveau chantier, dans la lignée de son engagement historique en faveur de la mixité sociale, de l'égalité des chances et de la création artistique. Avec le concours de l'artiste Richard Orlinski, parrain de la fondation Alila, le Groupe souhaite intégrer l'art au sein de ses programmes avec l'objectif de le démocratiser et de le rendre accessible au plus grand nombre.

Pour cela, le promoteur lyonnais compte déployer une large palette de solutions créatives. La première consiste en la décoration des boîtes aux lettres sous le signe du célèbre « Kong » de l'artiste. Les résidents auront la latitude de choisir la couleur de l'œuvre exposée. Deuxième piste à explorer : la décoration des parties communes de ses résidences, avec une réinterprétation de l'œuvre emblématique de Richard Orlinski intitulée « RAW ! ». Plusieurs déclinaisons seront possibles autour de cet univers, du plus épuré au

plus coloré, avec une adaptation du design à l'échelle souhaitée.

Ces initiatives seront réalisées sous l'impulsion de la Fondation ALILA, qui a pour objet de « promouvoir le bien vivre ensemble en favorisant l'égalité, la mixité, la transmission des savoirs et la réflexion autour de la ville de demain », explique Hervé Legros.

La Fondation Alila, qui a reçu en septembre dernier le Prix de l'Engagement Sociétal Innovapresse pour ses actions d'intérêt général en faveur des habitants du logement social, travaille main dans la main avec différentes associations pour mettre en place ces projets. La Fondation soutient ainsi les associations « Ma Chance Moi Aussi », « Habitat & Humanisme », « Sport dans la Ville » ...

« Via ces initiatives en faveur de l'art de l'éducation, nous souhaitons que la qualité de vie fasse écho à la qualité du logement », conclut Hervé Legros.

#### GRUPE ALILA

PRÉSIDENT : HERVÉ LEGROS

SIÈGE : LYON

EFFECTIFS : 92 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES 2021 : 732 M€

# ANALYSE

## CUMMINS

### MET SON ÉNERGIE DANS LE 100 % ÉLECTRIQUE ET L'HYDROGÈNE

Installée à Chassieu, Cummins France, entreprise spécialisée dans la distribution de moteurs industriels, de groupes électrogènes et de pièces détachées pour toute application terrestre et marine de la marque Cummins, a encore élargi son champ d'intervention ces dernières années.

Acteur reconnu dans ses métiers d'origine, Cummins a appris à s'adapter aux besoins du marché pour répondre aux attentes de ses clients. L'entreprise a encore démontré sa capacité à se renouveler ces dernières années, avec la création de sa division New Power. Depuis cinq ans, Cummins s'est positionné sur de nouveaux marchés, en concrétisant des acquisitions stratégiques. D'une part, dans le domaine de l'électrification des machines, avec la reprise de sociétés Américaines et Anglaises liées à la conception et à la production de batteries lithium ion de haute puissance. D'autre part, dans l'univers de l'hydrogène, après le rachat d'une entreprise Canadienne présente aussi bien dans la production que dans l'utilisation de cette énergie.

« Cela correspond à deux catégories de machines, explique Laurent di Vito, en charge de la division New Power de Cummins France: les électrolyseurs et les piles à combustible. » En France, cette gamme de produits a été intégrée dans l'offre de l'entreprise depuis janvier 2021. « Cela nous a permis d'aborder de nouveaux marchés, car il y a une demande forte et en croissance », poursuit-il, évoquant une impulsion qu'il attribue à deux phénomènes principaux. La crise sanitaire, en premier lieu. Elle a engendré un ralentissement dans l'activité des entreprises et des bureaux d'études, qui ont cherché des alternatives pour rebondir. La ques-

tion de l'indépendance énergétique, ensuite, qui s'est invitée parmi les sujets clés de leurs réflexions et de celles des gouvernements, qui se sont également approprié le sujet. Résultat, des moyens financiers importants ont été mis en œuvre pour promouvoir les solutions 100 % électriques et les solutions piles à combustible et hydrogène.

Adossé à cette tendance, Cummins France développe des solutions piles à combustible, électrolyseurs et machines 100 % électriques adaptés aux spécifications du marché français. « Aujourd'hui nous avons des gammes de piles à combustible qui vont de 30 Kw à 45 Kw et jusqu'à 120 Kw, ainsi que des électrolyseurs avec des puissances unitaires qui vont de 100 kW et jusqu'à 5 MW », détaille Laurent di Vito. Avant de souligner que Cummins a déjà de nombreuses réalisations à son actif. « Dans le domaine des véhicules 100 % électriques, nous pouvons notamment citer des autobus aux États-Unis avec la marque Gillig, ou encore les camions portuaires de marque Terberg. »

Il en va de même dans le domaine des électrolyseurs, avec l'installation la plus puissante au monde, qui développe 20 MW au Canada, sur le site de Bécancour, ou bien dans le domaine des applications de mobilités à hydrogène, avec le train d'Alstom, le Coradia iLint, et les taxis de la compagnie Hype, qui roulent d'ores et déjà à l'hydrogène dans les rues de Paris. « Nous sommes très attachés à cette dimension nationale, voire régionale », souligne Laurent di Vito, rappelant au passage que Cummins France s'engage dans cette voie avec la mise en place d'une équipe soucieuse de répondre aux demandes de ses clients.



Deux axes majeurs constituent cet engagement. D'une part, la mise en relation avec les fournisseurs et partenaires de façon à pouvoir proposer une solution complète, partant du stockage et jusqu'à l'exploitation de la pile à combustible intégrant le système de batterie associé et le contrôle commande nécessaire pour gérer l'électricité ainsi produite.

D'autre part, avec la création d'une cellule powerpack intégrant cet ensemble clef en main, prêt à être utilisé, tant pour la marine que pour le terrestre. La possibilité de mise en route, puis de tester et d'en assurer le service reste au centre des préoccupations. Et l'entreprise a déjà son plan pour atteindre cet objectif à moyen terme. Toujours en quête d'innovation, Cummins vient également de lancer le développement d'une gamme de trois

moteurs à combustion interne, qui auront la possibilité de fonctionner selon leur configuration de départ soit au diesel, soit au gaz naturel, soit à l'hydrogène. « Globalement, tout cela s'inscrit dans la stratégie de décarbonation de l'entreprise, qui vise la neutralité carbone à horizon 2050, tant sur sa production que sur les solutions qui seront utilisées dans l'industrie », conclut Laurent di Vito.

#### CUMMINS

SIÈGE : CHASSIEU

PRÉSIDENT : RAINER WISSMANN

EFFECTIFS : 50 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 53 M€

## VIVEZ LA COUPE DU MONDE 2022 AU GROUPAMA STADIUM

Cet hiver, le Groupama Stadium va vibrer au rythme de la Coupe du Monde de la FIFA, Qatar 2022™ !

Événement exceptionnel pour les passionnés de football, la Coupe du Monde 2022 se déroulera cette année au Qatar, du 21 novembre au 18 décembre. Une fête du football organisée loin de l'Hexagone, mais les partenaires de l'OL pourront suivre les matchs de l'équipe de France depuis le Groupama Stadium. Contactez-nous dès maintenant pour suivre les rencontres de cette compétition dans l'un des espaces VIP du Groupama Stadium, qui pourront accueillir de 30 à 1 200 personnes !

Un large choix de prestation traiteur vous sera proposé, ainsi que de nombreuses options pour animer votre soirée (photocall, animations thématiques, goodies...)

#### Calendrier de l'équipe de France

> Mardi 22/11/2022 – 20h00 : France – Barragiste Européen

> Samedi 26/11/2022 – 17h00 : France – Danemark

> Mercredi 30/11/2022 - 16h00 : France – Tunisie

Contact : event@ol.fr – 04 81 07 46 61



# REPÈRE

# “ SYLVAIN LEGOUX

## DEVENIR LE SPÉCIALISTE DE L'EXTÉRIEUR DE L'HABITAT ”

Président fondateur de la marque OOGarden, cet entrepreneur installé dans le Bugey s'est imposé en quinze ans parmi les acteurs les plus dynamiques sur son marché. Avec l'ambition de s'imposer en leader à terme.

### Comment a débuté l'aventure OOGarden ?

J'ai créé l'entreprise en 2006. Avant de démarrer cette aventure entrepreneuriale, je travaillais chez un spécialiste très connu du mobilier de jardin. J'ai constaté qu'il n'y avait pas de véritable spécialiste de l'extérieur de l'habitat, alors que ce marché pèse quand même 7 Md€ en France et plus de 80 Md€ en Europe. Les principaux acteurs sont les grandes surfaces alimentaires et les grandes surfaces de bricolage, qui se sont appropriées environ 20 % de parts de marché chacune, tandis que les jardineries sont aux alentours de 25 %. J'ai donc créé OOGarden pour réunir en un seul et même endroit tout ce qu'il faut pour aménager et équiper l'extérieur de l'habitat, mais uniquement cela.

### Que retrouve-t-on dans votre gamme ?

Nous avons quelque 6 000 références en portefeuille et leur nombre s'enrichit chaque année. Cela peut aller du portail et de la boîte aux lettres jusqu'à la piscine, la terrasse... Pour répondre aux besoins de nos clients, nous avons segmenté le marché en huit grands univers : jardin, enfants, terrasse, piscine, jardinage, balcon, cuisine, animalerie.

### Quel est votre rôle exact sur le marché ? La fabrication ? La distribution ?

Nous assurons la conception des produits vendus sous notre marque, qui représentent environ 80 % de nos références. Nous confions ensuite leur fabrication à des industriels que nous sélectionnons, puis nous assumons la commercialisation, que ce soit au travers de nos show-room, pour environ 20 % de nos ventes, ou sur internet. Enfin, nous sommes structurés pour distribuer nous-mêmes les produits directement chez les clients. Nous avons donc notre propre équipe de transport, car je considère qu'il est préférable de maîtriser toute la chaîne de valeur.

### En dehors de votre site historique d'Ambérieu-en-Bugey, sur combien de sites physiques pouvez-vous compter aujourd'hui pour présenter vos produits ?

Nous avons huit entrepôts dans l'Hexagone, qui sont tous accompagnés d'un show-room. Nous sommes ainsi présents à Nîmes, Aix-en-Provence, Dijon, Toulouse, Nantes, Lille, Meaux, Château-Gaillard. Nous avons également un entrepôt à Düsseldorf, parce que l'Allemagne est le premier marché européen du jardin avec une valeur de 13 Md€. Pour être des leaders européens, nous devons donc impérativement être présents dans ce pays. A l'avenir, nous vou-



drions ouvrir au moins deux nouveaux entrepôts pour couvrir notamment l'ouest de la France, car nous ne sommes pas présents en Bretagne ni dans la région bordelaise. Par ailleurs, nous allons nous renforcer en Allemagne. Nous avons notamment l'intention de nous installer en Bavière et à plus long terme nous voulons mailler le pays plus finement, comme nous l'avons fait en France.

### Avant d'assurer ces futurs développements, comment avez-vous traversé la crise sanitaire ?

Avec la fermeture de nos show-room, la mise en chômage partiel de nos collaborateurs, les problèmes d'approvisionnement avec l'Asie... l'année 2020 a été plus compliquée que les précédentes sur le plan de l'organisation. Mais comme les gens étaient plus tournés vers l'aménagement de leur habitat et qu'ils achetaient plus sur internet, notre modèle nous a permis d'enregistrer une progression de 20 %. Pour 2021, en revanche, nous sommes lancés sur des bases un peu inférieures.

### Quelles raisons vous ont amené à rejoindre le club des partenaires de l'OL et quand l'avez-vous fait ?

Nous sommes partenaires de l'OL depuis cette année. Nous avons fait ce choix pour plusieurs raisons. En premier lieu, pour améliorer notre visibilité. Nous avons fait de la publicité à la télévision il y a cinq ans, mais jusque-là notre communication était avant tout centrée sur internet. Pour gagner en notoriété, nous avons considéré qu'un partenariat sportif était la meilleure des solutions, car nous serons visibles tout au long de l'année en étant présents sur les maillots. Et nous avons choisi de nous tourner vers l'OL, parce qu'il y a une proximité géographique avec le club, mais aussi parce que les ambitions du club et les valeurs qu'il véhicule sont un peu les

mêmes que les nôtres. D'autre part, l'écosystème de l'OL représente quelque 7 millions de fans que nous allons toucher en direct. Enfin, nous n'étions pas très bons en réseaux sociaux et avec l'OL, qui a un réel savoir-faire dans ce domaine, nous allons apprendre beaucoup et ce sera fatalement très bénéfique pour notre développement. J'ajouterai enfin que ce partenariat contribue à la dynamique interne de l'entreprise. Nous avons des collaborateurs sur nos différents sites qui vont aller voir des matchs dans leur région et je suis convaincu que ce sera favorable au développement de la marque employeur.

**OOGARDEN**  
SIÈGE SOCIAL : AMBÉRIEU-EN-BUGEY  
PRÉSIDENT : SYLVAIN LEGOUX  
EFFECTIFS : 250 PERSONNES  
CHIFFRE D'AFFAIRES : 97 M€

**ESPRIT CLUB**  
BUSINESS

DIRECTEUR DE PUBLICATION  
JACQUES MATAGRIN

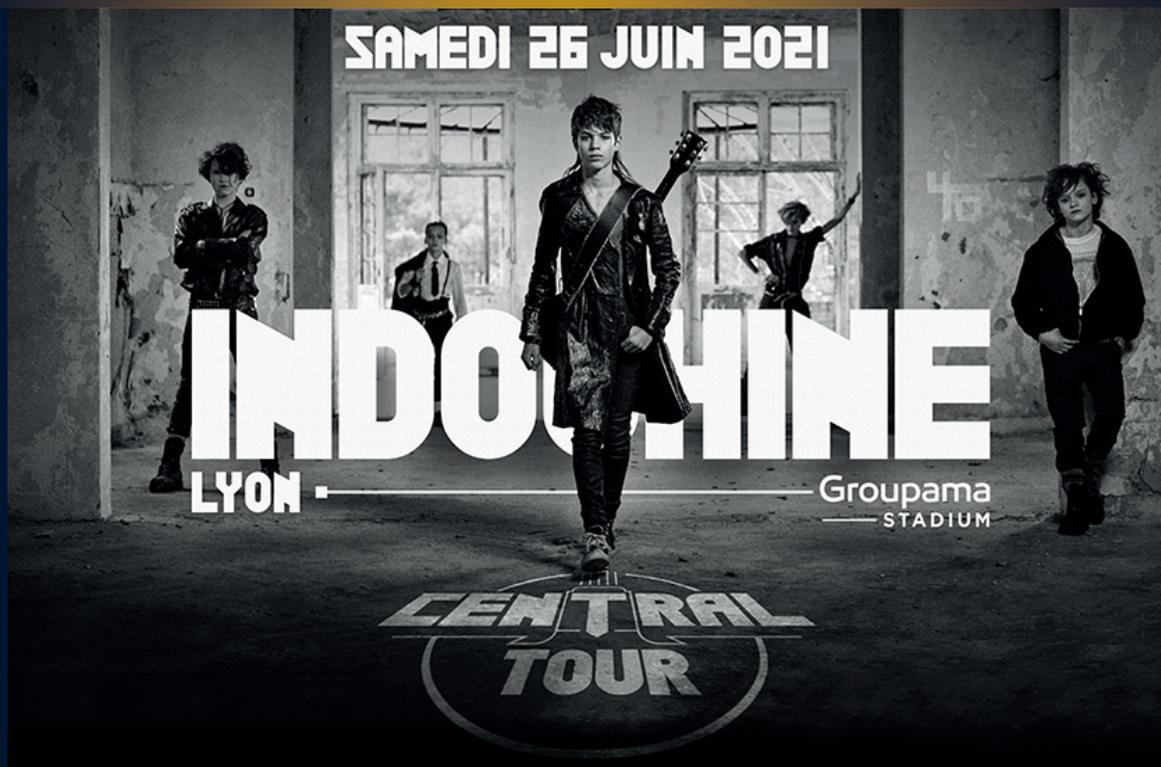
OL-MEDIA  
VIRGINIE ADNET  
10 AVENUE SIMONE VEIL  
69150 DÉCINES  
VADNET@OL.FR  
04 81 07 47 62

MAQUETTE  
VITAL CROVILLE

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

# Groupama STADIUM

ASSISTEZ EN CONDITIONS **VIP** AU CONCERT ÉVÈNEMENT



CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



SALON DES LUMIÈRES

LOGE

POUR PLUS D'INFORMATIONS 04 81 07 55 14 / [hospitality@ol.fr](mailto:hospitality@ol.fr)

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

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

Régionale, coopérative, la Caisse d'Épargne 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'Épargne Rhône Alpes joue pleinement son rôle de partenaire. Les prochains épisodes sont à écrire ensemble : transformation numérique, écologique, RSE... A la Caisse d'Épargne 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'Épargne Rhône Alpes

## **HYPERIA : UNE BANQUE PRIVÉE, MAIS PAS PRIVÉE DE VALEURS**

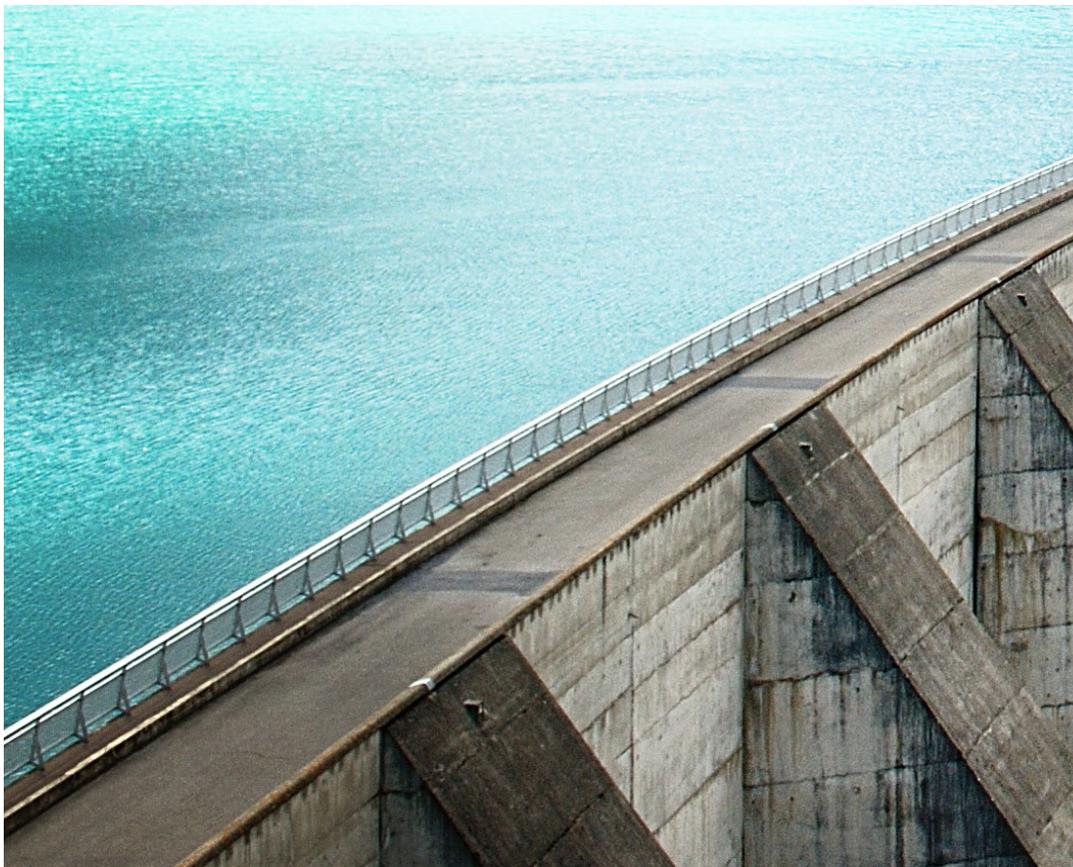
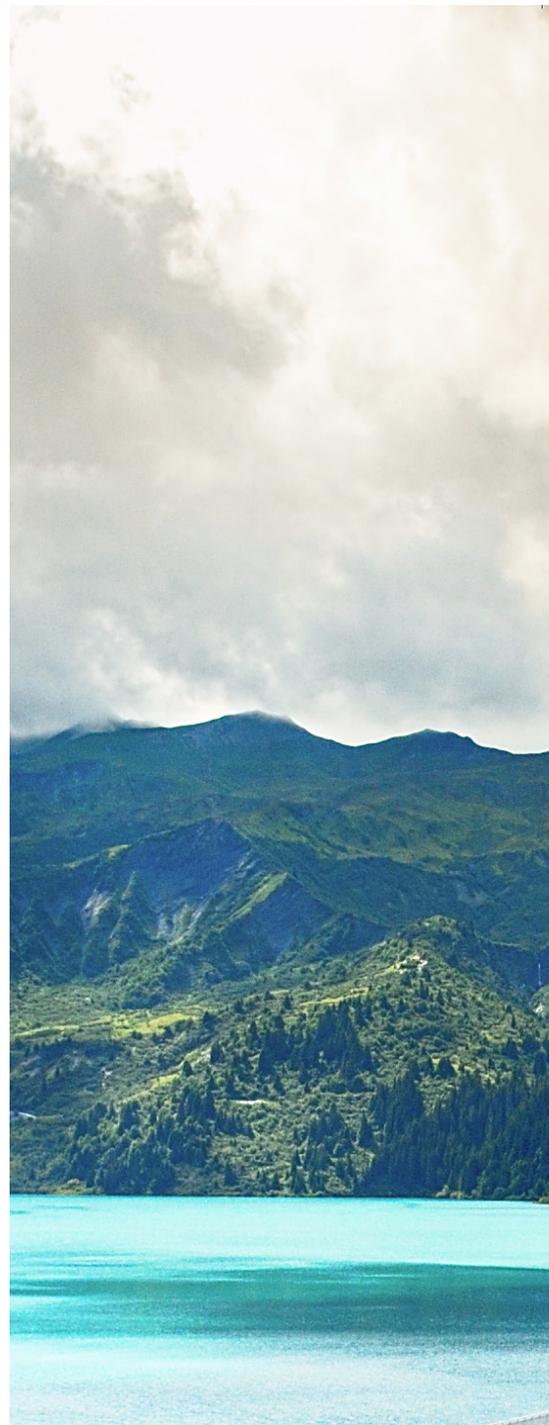
Dédiée aux dirigeants, actionnaires et clients fortunés, Hyperia Banque Privée accompagne la valorisation des patrimoines privé et professionnel de ses clients dirigeants d'entreprise. Partie intégrante de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes, elle en partage les valeurs et positionne au cœur de ses orientations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

[www.hyperia-banque-privee.fr](http://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'Épargne 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](http://hyperia-banque-privee.fr)



Votre  
patrimoine  
**en valeurs**

**HYPERIA**  
BANQUE PRIVÉE  
CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE ALPES