

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

15^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 30 novembre
17h30
Strasbourg - OL
Stade de la Meinau
Canal +

16^{ÈME} JOURNÉE

Mardi 3 décembre
21h05
OL - Lille
Groupama Stadium
Canal +

17^{ÈME} JOURNÉE

Vendredi 6 décembre
20h45
Nîmes - OL
Stade des Costières
Canal + Sport

LIGUE DES CHAMPIONS

Mercredi 27 novembre
18h55
Phase de poule – 5ème
Journée
Saint-Petersbourg - OL
Stadion Krestovsky
RMC Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

10^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 24 novembre
14h45
Soyaux - OL
Stade Léo Lagrange

11^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 8 décembre
14h45
OL - Metz
Groupama OL Training Center

EDITO



DIDIER BRUNO

MEMBRE DU DIRECTOIRE DE LA CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE ALPES, EN CHARGE DE LA BANQUE DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Être une grande banque coopérative et régionale n'est pas seulement une conviction, cela se met en œuvre au quotidien.

Attachée au développement économique régional, la Caisse d'Épargne Rhône Alpes accompagne les entreprises, collectivités locales et les décideurs en région.

Elle est à leurs côtés pour financer les investissements et le besoin en fonds de roulement, accompagner à l'international, apporter du conseil sur des sujets stratégiques ou encore sur la valorisation et la transmission du patrimoine du dirigeant.

Avec 6 centres d'affaires sur le territoire, la Caisse d'Épargne Rhône Alpes est au plus près des initiatives locales publiques et privées. Cette proximité favorise une grande réactivité et une agilité permanente.

Toujours plus d'expertise pour répondre aux enjeux sectoriels et aux besoins d'écosystèmes spécifiques

Forte de ses expertises, la Caisse d'Épargne Rhône Alpes a fait le choix de mettre en place

des structures dédiées sur les secteurs d'activité qui portent le dynamisme de notre territoire, avec notamment l'Agence Innovation, l'Agence Santé, l'Agence Montagne et l'Agence ESS (Economie Sociale et Solidaire).

Je vous invite à découvrir les expertises développées au sein de ces structures spécialisées dans les pages suivantes.



CAISSE D'ÉPARGNE
RHÔNE ALPES

LA CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE ALPES EST UNE BANQUE RÉGIONALE ET COOPÉRATIVE, QUI FAIT PARTIE DU GROUPE BPCE, 2E GROUPE BANCAIRE FRANÇAIS.

1,6 MILLIONS DE CLIENTS, 518 000 SOCIÉTAIRES, 3 000 COLLABORATEURS, 290 AGENCES, 6 CENTRES D'AFFAIRES, PRÉSENTE SUR 5 DÉPARTEMENTS (RHÔNE, AIN, ISÈRE, SAVOIE ET HAUTE-SAVOIE).

CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE ALPES

UNE STRATÉGIE DE SPÉCIALISATION
POUR RESTER AU PLUS PRÈS
DES BESOINS DES CLIENTS

La Caisse d'Épargne Rhône Alpes a depuis plusieurs années fait le choix de la spécialisation. Cet axe stratégique de développement se traduit par des offres adaptées aux besoins spécifiques de certains secteurs porteurs, mais également par une connaissance pointue de ces écosystèmes et la capacité à accompagner la croissance des entreprises dans un environnement parfois complexe.

Accélérateur
bancaire
des start-up



AGENCE **INNOVATION**

Au cœur de
l'écosystème de la Santé
sur notre territoire



AGENCE **SANTÉ**



CAISSE D'ÉPARGNE
RHÔNE ALPES



AGENCE **ESS**

Premier financeur
de l'Économie
Sociale et Solidaire



AGENCE **MONTAGNE**

Au plus près des
acteurs économiques
de la Montagne

CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 CONFORAMA

15^{ÈME} JOURNÉE

Samedi 30 novembre
17h30
Strasbourg - OL
Stade de la Meinau
Canal +

16^{ÈME} JOURNÉE

Mardi 3 décembre
21h05
OL - Lille
Groupama Stadium
Canal +

17^{ÈME} JOURNÉE

Vendredi 6 décembre
20h45
Nîmes - OL
Stade des Costières
Canal + Sport

LIGUE DES CHAMPIONS

Mercredi 27 novembre
18h55
Phase de poule – 5^{ème} Journée
Saint-Petersbourg - OL
Stadion Krestovsky
RMC Sport

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

10^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 24 novembre
14h45
Soyaux - OL
Stade Léo Lagrange

11^{ÈME} JOURNÉE

Dimanche 8 décembre
14h45
OL - Metz
Groupama OL Training Center



NANI

OFFENSIF SUR LE TERRAIN DU PRÊT-À-PORTER

Autant supporter que partenaire de l'OL, Loris Gazarian profite de l'ambiance conviviale des salons du Groupama Stadium pour enrichir son réseau et s'ouvrir de nouveaux horizons.

Le prêt-à-porter n'a plus guère de secrets pour Loris Gazarian. À 33 ans, il affiche déjà plus de 10 ans de carrière dans cet univers, dont six années à la tête de Nani, la société qu'il a créée en 2013. « J'étais directeur commercial pour la marque Kaporal sur le Grand Est, avec une zone courant de Strasbourg à Montélimar, et lorsque la société a été rachetée par un fond de pension, j'ai décidé de voler de mes propres ailes », raconte-t-il.

Pour mener à bien cette aventure entrepreneuriale, il se lance dans la distribution et la commercialisation de vêtements et d'accessoires de mode. « Nous travaillons avec une clientèle très diversifiée : les boutiques de prêt-à-porter moyen de gamme, aussi bien masculin que féminin, mais aussi les concept store et toutes les entreprises qui souhaitent faire du marketing via des lignes de vêtements ou des accessoires », précise-t-il.

Nani commercialise ou distribue ainsi des marques comme Best Mountain, Von Dutch, les casquettes Goorin Bros, les casquettes Capslab, Eleven Paris, Maison Curch et les lunettes de soleil Excape (du groupe Essilor). Sept marques au total, pour un portefeuille qui représente

autant d'univers différents. « Von Dutch pèse pour plus de 50 % dans notre chiffre d'affaires, détaille Loris Gazarian. Pour cette marque, comme pour Goorin Bros d'ailleurs, nous assurons une couverture nationale. Pour les autres, nous travaillons essentiellement sur Auvergne-Rhône-Alpes, en débordant néanmoins un peu sur la Bourgogne et la Franche-Comté. » Ouvert à l'intégration de nouveautés qui pourraient élargir son offre, le patron de Nani cible en revanche très attentivement les marques qui seraient à même de rejoindre son portefeuille. « Elles doivent être positionnées dans le moyen de gamme, puisque c'est ce que réclame ma clientèle, et ne pas entrer en concurrence avec celles que je distribue et commercialise déjà. » Pour franchir de nouveaux caps, Loris Gazarian souhaite également ouvrir la porte de nouveaux clients. « Soit des boutiques multimarques, soit des concept-store, ou encore des sites internet. Pour Von Dutch, par exemple, nous travaillons avec environ 300 boutiques et nous espérons atteindre le cap des 500 clients à terme », indique-t-il. Un travail de conquête de parts de marché qu'il assure notamment chaque année en prenant un stand pour représenter Von Dutch sur le salon du prêt-à-porter « Who's Next » à Paris, du 17 au 20 janvier 2020.

NANI

SIÈGE SOCIAL : LYON

PRÉSIDENT : LORIS GAZARIAN

SITE INTERNET :

WWW.SHOWROOM-DISPLAY.COM

ANALYSE

LE GROUPE CORUS

ENRICHIT SON OFFRE SUR LES DOCUMENTS SORTANTS

Spécialisée dans la production et la gestion de documents sortants, la société lyonnaise, jusque-là exclusivement tournée vers les grandes entreprises et les ETI, a investi cette année le marché des PME et TPE.

Créé en 1992, le Groupe Corus rassemble aujourd'hui trois sociétés : Corus, la structure originelle, à laquelle sont venues s'ajouter Perf +, créé en 2017 et MySendingBox (ex Seeletter), acquise cette année. En concrétisant ces opérations de création et de croissance externe, le Groupe Corus s'est donné les moyens de grandir et d'enrichir son offre, sans s'écarter de son cœur de métier.

Reconnu pour sa capacité à donner de la valeur ajoutée aux documents sortants, Corus est aujourd'hui le partenaire de grands groupes, comme Total, Antargaz, SAUR, Sonepar, Groupama, Start People... et de nombreuses ETI, qui doivent faire face à des flux importants. « A partir de nos sites de production de Paris et Anecy, nous gérons 100 millions de plis par an, 300 millions de pages et environ 50 millions de documents sont hébergés sur nos serveurs chaque année », précise François Ballaguy, Directeur du développement du groupe.

Forts de leur solide position dans le Top 5 des acteurs du courrier sortant, les dirigeants et associés du Groupe Corus étaient convaincus que la dématérialisation allait entraîner des baisses de volumes. « Nous sommes positionnés sur des marchés extrêmement concurrentiels. Nous avons donc décidé d'élargir notre offre aux PME et TPE, afin de doper l'alimentation de nos usines de production et d'aller chercher des marchés que nous n'avions pas ciblés jusque-là », poursuit-il.

Pour mener à bien ce projet, les dirigeants de Corus avaient envisagé deux pistes : développer en interne une solution à façon ou reprendre

une société possédant déjà un savoir-faire. « Dans un premier temps, nous avons priorisé l'option croissance interne, sur laquelle nous avons beaucoup travaillé, en analysant le marché et en interrogeant les TPE et PME sur leurs attentes. Mais nous avons finalement retenu la deuxième solution, quand nous avons croisé la route des fondateurs de la start-up parisienne Seeletter, qui avaient lancé une plateforme 100 % web et une API flexible et moderne, pour envoyer du courrier simple ou recommandé très facilement depuis l'interface web ou les applications métiers », détaille François Ballaguy.

Finalisé au mois de juillet 2019, le rachat a donné naissance à « MySendingBox by Corus », une solution d'expédition de courrier postal, sans engagement ni abonnement, et parfaitement adaptée aux besoins des TPE et des PME. « Mais pas uniquement, ajoute-t-il immédiatement. Nous avons eu la bonne surprise de constater que nos clients grands donneurs d'ordre et ETI étaient intéressés par cette solution « plug and play », facile à déployer, quasiment sans intervention informatique. Elle leur offre en effet une solution pour les envois urgents. Concrètement, les flux posés avant midi sont déposés avant 17h le soir même. Pour ces grands comptes, « MySendingBox by Corus » constitue une manière différente de traiter les flux, mais avec la même sécurité que s'ils utilisaient notre solution historique, puisqu'elle repose sur la puissance de l'outil industriel du Groupe Corus. »

Pour développer « MySendingBox by Corus », le groupe a déjà recruté deux commerciaux, en renfort des deux cofondateurs. Un développeur rejoindra début 2020, ainsi qu'un « product manager » peu après. « Nous voulons finaliser très rapidement l'intégration totale de



GROUPE CORUS

SIÈGE SOCIAL : VILLEURBANNE

PRÉSIDENT : HERVÉ JOURDAN

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT : FRANÇOIS BALLAGUY

EFFECTIFS : 120 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE : 16 M€

SITE INTERNET : WWW.CORUS.FR

SITE INTERNET : WWW.MYSENDINGBOX.FR

« MySendingBox by Corus », afin de poursuivre son développement et de doubler son chiffre d'affaires (Ndlr : 350 K€ en 2019) en 2020, puis de nouveau en 2021 », conclut François Ballaguy.

AVEC L'OL À SAINT-PÉTERSBOURG...

EN E LOUNGE

Sans doute décisif dans la course à la qualification pour les 1/8ème de finale de la Ligue des Champions, le déplacement de l'OL en Russie fournira l'occasion d'une nouvelle retransmission sur écran géant dans les salons du Groupama Stadium.

En cas de succès sur la pelouse du Stadion Krestovsky, Mercredi 27 novembre, l'OL s'assurera d'une nouvelle participation aux 1/8ème de finale de la Ligue des Champions. Impossible, dans ces conditions, pour les équipes d'OL Business Team de ne pas mobiliser les partenaires du club pour une nouvelle retransmission sur écran géant dans les salons du Groupama Stadium.

Programmée en E Lounge, cette soirée rassemblera plus de 230 personnes dans un cadre convivial. En raison de l'horaire inhabituel de la rencontre, qui débutera à 18h55, les invités profiteront d'un cocktail d'accueil qui commen-

cera 1 h avant le coup d'envoi, avant de se regrouper devant l'écran pour supporter les joueurs de Rudi Garcia.

Vainqueurs à Leipzig (2-0) au début de l'automne, comme ils l'avaient fait à Manchester (2-1) l'année dernière, les Lyonnais ont pris

l'habitude d'enflammer les salons de Groupama Stadium à l'occasion de ces retransmissions sur écran géant. Ils auront à cœur de ne pas faire mentir les statistiques contre le Zénith Saint-Petersbourg et de poursuivre l'aventure européenne au printemps prochain.



REPERE

ARNAUD DOUCHET

“ NOUS SOMMES DES EXPERTS ET SPÉCIALISTES DES MÉTIERS DU SON ET DE LA LUMIÈRE ”

Intégré depuis quatre ans au sein du groupe Dushow, Fa Musique dispose depuis d'une force de frappe supplémentaire pour développer son savoir-faire dans l'univers des concerts et de l'événementiel, dans l'ensemble de l'Hexagone. Son directeur commercial, en poste depuis 2006, revient sur le parcours de cette PME locale, qui a su se forger une image nationale.

Quand et par qui l'entreprise a-t-elle été créée ?

Fa Musique a vu le jour en 1979, à l'initiative de Frédéric André. L'entreprise développe une réelle expertise dans les métiers de la sonorisation, de la lumière, de la structure scénique et du management des équipes, au service de l'événementiel et du spectacle vivant. A l'origine Fa Musique était surtout centré sur la sonorisation, puisque Frédéric André était le sonorisateur de Léo Ferré. Puis, il a progressivement intégré de nouvelles dimensions, dont la lumière à partir de 2003. La stratégie de l'entreprise a fortement évolué à partir du début des années 2000 et aujourd'hui nous sommes à même de fournir un service complet.

Tout en restant une société indépendante ?

Depuis 2015, nous sommes une filiale à 100 % du groupe Dushow, présidé par Frédéric Kerdekashian, mais nous gardons un fonctionnement totalement autonome. Le siège du groupe est installé à Paris et il dispose de neuf agences en France, ainsi qu'une autre en Espagne. Il emploie 800 collaborateurs et réalise 200 M€ de chiffre d'affaires sur les métiers de la sonorisation, de la lumière, de la structure et de la vidéo pour le spectacle et l'événementiel.

Que vous apporte le groupe Dushow ?

Une force sur laquelle nous pouvons nous appuyer pour disposer de plus de matériel, pour engager des investissements importants et pour bénéficier de plus de compétences techniques. Lorsque nous investissons dans des projets, dans des enceintes de sonorisation... cela représente des sommes importantes. Chaque année nous avons des enveloppes d'investissement qui s'élèvent à 1 ou 2 M€. Le groupe nous donne également une dimension nationale et nous permet de nous adosser sur ses agences dans les différents territoires quand nous partons faire des événements dans d'autres régions de l'Hexagone.

Parce que votre territoire d'intervention débordait désormais largement des frontières régionales ?

Tout à fait, nous intervenons à l'échelle de l'Hexagone pour des concerts, des tournées d'artistes, de l'événementiel... Nous pouvons même suivre nos clients à l'étranger s'ils le

souhaitent, principalement en Belgique, en Espagne et en Italie. Toutefois, cette dimension internationale n'est pas vraiment significative dans notre activité globale. Pour résumer rapidement, la région représente environ 60 à 70 % de notre activité.

Qui sont vos clients ?

Des producteurs d'artistes avec qui nous partons en tournée, des agences événementielles et des agences de communication, des designers lumière, des scénographes, des sonorisateurs, des compagnies de théâtre...

Cette diversité de clientèle génère-t-elle un volume d'activité en augmentation ces dernières années ?

Nous sommes en effet sur une dynamique de croissance, puisque notre chiffre d'affaires est de 7 M€ en 2019, alors qu'il était légèrement supérieur à 5 M€ il y a deux ans. Mais cette forte augmentation s'explique en premier lieu par le dynamisme de nos équipes, mais aussi par une politique personnalisée pour chaque projet et chaque client. Il y a beaucoup de sociétés qui sont capables de trouver et de mettre en place du matériel un peu partout. Mais nous, c'est par l'accompagnement que nous essayons de nous démarquer. Nous jouons vraiment sur la qualité de service et la qualité de suivi des projets et des dossiers.

Depuis quand et pour quelle raison êtes-vous partenaire de l'OL ?

Nous sommes partenaire OL Business Club depuis cette saison, mais nous intervenons sur le Groupama Stadium depuis deux ans. Nous travaillons aussi bien sur la partie événementielle dans les salons, où nous fournissons toute la partie technique et aménagements scénique, que sur la fourniture de compléments lumière ou son lors des grands matches. Ce partenariat est à la fois la suite logique de la confiance que l'OL nous accorde depuis deux ans et demi, mais aussi un bon moyen pour accueillir nos propres clients. C'est un lieu parfaitement adapté pour passer de bons moments avec eux, en bénéficiant de prestations de qualité.



FA MUSIQUE
SIÈGE SOCIAL : CHASSIEU
PRÉSIDENT :
FRÉDÉRIC KERDEKASHIAN
DIRECTEUR COMMERCIAL :
ARNAUD DOUCHET
CHIFFRE D'AFFAIRES : 7 M€
EFFECTIFS : 30 PERSONNES

ESPRIT CLUB
LE BUSINESS

DIRECTEUR DE PUBLICATION
JACQUES MATAGRIAN

RESPONSABLE DE LA RÉDACTION
CHRISTOPHE MARCHADIER

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 AFFICHES ©
18 RUE CHILDEBERT 69002 LYON
04 78 28 68 18

DEVENEZ AMBASSADEUR DE L'OL BUSINESS TEAM

EN PARRAINANT DES ENTREPRISES DE VOTRE RÉSEAU

PLACES VIP SUPPLÉMENTAIRES | PLACES SÈCHES | PLAYERS EXPERIENCE | MAILLOTS*

*PLUS D'INFORMATIONS AUPRÈS DE VOTRE CHARGÉ DE COMPTE DÉDIÉ



Groupama
STADIUM

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS & OFFICIELS



FOURNISSEURS OFFICIELS



L'AGENCE INNOVATION ACCÉLÉRATEUR BANCAIRE DES START-UP

Dédiée aux sociétés innovantes de la région, l'Agence Innovation s'adresse aux start-up à fort potentiel de développement, dont l'innovation peut être d'ordre technologique ou organisationnel. Outre le financement, l'agence conseille et accompagne ses clients pour soutenir leur croissance en France comme à l'international.

VOTRE CONTACT

Caroline HANRIOT-SAUVEUR – Directrice de l'Agence Innovation



L'AGENCE ESS PREMIER FINANCEUR DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

L'ESS a traditionnellement constitué un marché important pour la Caisse d'Épargne Rhône Alpes, avec des parts de marché significatives dans de nombreux secteurs d'activité : la culture, le sport, l'économie solidaire et sociale, le développement durable.

Partie prenante d'un écosystème en pleine expansion, l'Agence ESS entretient des liens étroits avec les différents acteurs sur la région, ce qui lui permet d'être un véritable levier de croissance pour ses clients.

VOTRE CONTACT

Frédéric HELLO – Directeur de l'Agence ESS

L'AGENCE SANTÉ AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME DE LA SANTÉ SUR NOTRE TERRITOIRE

Établissements hospitaliers, pharmacies, laboratoires, EHPAD...

Des experts dédiés aux acteurs de la santé accompagnent durablement les structures qui investissent et se développent au bénéfice de la santé de tous.

Leur mission est également de faire le lien avec les élus, les différentes instances régionales dans le domaine de la Santé, ainsi que les clusters et pôles de compétitivité, notamment pour des porteurs de projets innovants en Medtechs ou Biotech.

VOTRE CONTACT

Philippe PUJOL – Directeur de l'Agence Santé



L'AGENCE MONTAGNE ÊTRE AU PLUS PRÈS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES DE LA MONTAGNE

Partenaire privilégié des professionnels de la montagne, l'Agence Montagne propose des financements et des services bancaires adaptés aux particularités des cycles d'exploitation de la montagne. Avec 70% de parts de marché sur les 60 principaux domaines skiables alpins, elle appréhende sur le terrain les problématiques spécifiques de cet écosystème.

La Caisse d'Épargne Rhône Alpes est également actionnaire de nombreuses sociétés de remontées mécaniques et contribue au développement économique et durable de l'espace alpin.

VOTRE CONTACT

Laurent MICOL - Directeur de l'Agence Montagne



VOUS ÊTRE **UTILE**

Être utile aux projets **utiles.**

1^{er} financeur de l'Économie
Sociale et Solidaire*.

*Source : Banque de France / périmètre ISBLM, crédits d'investissements septembre 2018.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance de Rhône Alpes - Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du Code monétaire et financier Société anonyme à directoire et conseil d'orientation et de surveillance - Capital de 1 150 000 000 euros 116 Cours Lafayette BP 3276 - 69404 Lyon Cedex 03 - 384 006 029 RCS Lyon - Crédit photo : Arthur Delloye



AGENCE **ESS**



CAISSE D'ÉPARGNE
RHÔNE ALPES