



COMPOSITION DES ÉQUIPES

Anthony LOPES - 1	1 - Erwin ZELAZNY
Mapou YANGA MBIWA - 2	2 - Paul BAYSSE
RAFAEL - 4	3 - Yoël ARMOUGOM
Jason DENAYER - 5	4 - Ismaël DIOMANDÉ
MARCELO - 6	5 - Baissama SANKOH
Martin TERRIER - 7	6 - Prince ONIANGUÉ
Houssem AOUAR - 8	7 - Saïf-Eddine KHAOUI
Bertrand TRAORÉ - 10	8 - Aly NDOM
Memphis DEPAY - 11	9 - Jan REPAS
Jordan FERRI - 12	10 - Fayçal FAJR
Léo DUBOIS - 14	11 - Casimir NINGA
Jérémy MOREL - 15	12 - Claudio BEAUVUE
Anthony RACIOPPI - 16	13 - Evens JOSEPH
Nabil FEKIR - 18	14 - Jonathan GRADIT
Amine GOUIRI - 19	15 - Emmanuel IMOROU
Fernando MARÇAL - 20	16 - Thomas CALLENS
Ferland MENDY - 22	17 - Jessy DEMINGUET
Kenny TETE - 23	18 - Yacine BAMMOU
Pape Cheikh DIOP - 24	19 - Malik TCHOKOUNTÉ
Oumar SOLET - 26	21 - Frédéric GUILBERT
Maxwel CORNET - 27	22 - Adama MBENGUE
Tanguy NDOMBELE - 28	23 - Mouhamadou DABO
Lucas TOUSART - 29	24 - Alexander DJIKU
Mathieu GORGELIN - 30	27 - Enzo CRIVELLI
	29 - Romain GENEVOIS
	30 - Brice SAMBA
	40 - Paul REULET

 ENTRAÎNEUR
Bruno GÉNÉSIO

 ENTRAÎNEUR :
Fabien MERCADAL

 ARBITRE PRINCIPAL
Amaury DELERUE

 Assisté de : Stephan LUZI et Bertrand JOUANNAUD
4^{ème} arbitre : Mathieu VERNICE
Arbitres vidéo : Karim ABED et Bruno COUÉ

 DÉLÉGUÉ PRINCIPAL
Dominique CALIO

ÉDITO


 CAISSE D'ÉPARGNE
RHÔNE ALPES

 MICHEL ROUAULT,
DIRECTEUR DU MARCHÉ
DES ENTREPRISES

 La Caisse d'Épargne Rhône Alpes accompagne
les entreprises de la région.

Michel Rouault, vous êtes directeur du marché des entreprises de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes. Parlez-nous de votre activité.

Notre banque accompagne au quotidien une clientèle de plus de 4 000 entreprises de toutes tailles, ayant un chiffre d'affaires supérieur à 1,5 million d'euros. Nous intervenons sur tous les secteurs d'activité, dans les départements de l'Ain, de l'Isère, du Rhône, de la Savoie et de la Haute-Savoie. Une équipe de 55 collaborateurs spécialisés est au service et à l'écoute de nos clients.

Comment êtes-vous organisés ?

Nous disposons d'un Centre d'Affaires Grandes Clientèles situé à Lyon, de cinq Centres d'Affaires dédiés aux petites et moyennes entreprises implantés dans chacun des départements et de trois agences spécialisées : l'agence Montagne, l'agence Santé et l'agence Innovation. Nos clients ont



Michel Rouault - Directeur du Marché des Entreprises

un interlocuteur unique, leur chargé d'affaires, qui sollicite, en fonction des besoins, l'appui d'experts pour trouver la solution la mieux adaptée.

(Suite page 2)

La Caisse d'Épargne Rhône Alpes est une grande banque coopérative régionale, multi métiers et acteur du développement de son territoire. Elle fait partie du groupe BPCE, 2^{ème} groupe bancaire français. Elle accompagne au quotidien une clientèle de particuliers, d'entreprises, de professionnels, d'associations, de bailleurs sociaux, de collectivités et d'institutionnels locaux. Son expertise est également reconnue en gestion de patrimoine et en transmission d'entreprise. 1,6 millions de Rhônalpins sont clients de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes et 518 000 en sont sociétaires. Avec ses 3000 collaborateurs, ses 290 agences, ses 6 centres d'affaires la Caisse d'Épargne Rhône Alpes est proche des clients et des décideurs sur les 5 départements suivants : Rhône, Ain, Isère, Savoie et Haute-Savoie.

LA CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE ALPES ACCOMPAGNE LES ENTREPRISES DE LA RÉGION (SUITE)

Pourriez-vous nous donner quelques bonnes raisons de choisir votre établissement ?

Je peux vous donner plusieurs bonnes raisons pour une entreprise de s'adresser à la Caisse d'Épargne Rhône Alpes : l'expertise de nos collaborateurs accompagnés par nos spécialistes du Centre d'Expertise Offres et Solutions, la richesse de notre offre qui couvre l'ensemble des projets clients, notre organisation décentralisée qui garantit la qualité d'un conseil de proximité et surtout une prise de décision rapide. En effet, nous sommes une banque régionale coopérative, proche de nos clients, ce qui signifie une meilleure connaissance de leurs problématiques par nos chargés d'affaires.

Les réponses que nous apportons sont prises de manière délocalisée au sein de nos instances régionales de décision, ce qui garantit une plus grande réactivité.

Nous connaissons moins la Caisse d'Épargne Rhône Alpes pour son expertise à l'international. Pourriez-vous nous en dire plus sur ce sujet ?

Nous possédons une véritable expertise à l'international grâce, notamment, à nos chargés d'affaires spécialisés dans l'activité internationale. Nous répondons à l'ensemble des besoins de nos clients : par exemple, se couvrir contre le risque de change, se protéger en cas de défaillance de partenaires commerciaux, traiter les paiements et les encaissements internationaux dont les crédits documentaires, financer le développement de l'entreprise à l'import comme à l'export.

Il y a 4 ans, la Caisse d'Épargne Rhône Alpes a créé en Suisse La Banque du Léman qui outre son activité sur le marché des particuliers, accompagne notamment des entreprises filiales de groupes rhonalpins.

Quelle autre valeur ajoutée apportez-vous à vos clients ?

La Caisse d'Épargne Rhône Alpes bénéficie d'une salle des marchés en son siège lyonnais. Chaque entreprise peut traiter rapidement et directement avec nous pour couvrir ses risques de change ou de taux.

Nous couvrons non seulement les besoins de l'entreprise mais également ceux du chef d'entreprise au sein de nos services de banque d'affaires Hyperia Finance, qui apporte une ingénierie de haut niveau sur les ré-

flexions du dirigeant, concernant le capital et le développement de son entreprise. Nous offrons également aux dirigeants une gestion personnalisée de leur patrimoine privé, notamment en matière d'optimisation fiscale et de transmission.

Vous avez parlé d'une Agence Innovation : de quoi s'agit-il ?

La Caisse d'Épargne Rhône Alpes place la démarche Innovation au cœur de sa politique de développement. Elle a créé un incubateur, Le B612 qui aujourd'hui héberge et accompagne une trentaine de startup dans le domaine des fintechs et assurtechs. Parallèlement, une agence innovation accompagne en besoins bancaires et conseils haut de bilan une centaine de startups disruptives, dans des domaines comme le numérique, la santé, l'énergie et la deep tech.

Concernant vos services bancaires, quelles solutions innovantes proposez-vous à vos clients ?

Je donnerai l'exemple des moyens de paiement, domaine dans lequel nos clients sont confrontés à l'évolution des comportements des consommateurs. En tant que banque innovante, nous imaginons et construisons de nouvelles solutions de paiement dans le domaine des transports ou bien des solutions cashless à l'occasion d'événements culturels ou sportifs.

Les chiffres clés du Marché des Entreprises :

Plus de 4 000 clients

2 Milliards d'euros d'encours de crédit

1,8 Milliard d'euros d'encours de collecte

Flux : 9 Milliards d'euros



CAISSE D'ÉPARGNE
RHÔNE ALPES



COMPOSITION DES ÉQUIPES

Anthony LOPES - 1	1 - Erwin ZELAZNY
Mapou YANGA MBIWA - 2	2 - Paul BAYSSE
RAFAEL - 4	3 - Yoël ARMOUGOM
Jason DENAYER - 5	4 - Ismaël DIOMANDÉ
MARCELO - 6	5 - Baissama SANKOH
Martin TERRIER - 7	6 - Prince ONIANGUÉ
Houssein AOUAR - 8	7 - Saïf-Eddine KHAOUI
Bertrand TRAORÉ - 10	8 - Aly NDOM
Memphis DEPAY - 11	9 - Jan REPAS
Jordan FERRI - 12	10 - Fayçal FAJR
Léo DUBOIS - 14	11 - Casimir NINGA
Jérémy MOREL - 15	12 - Claudio BEAUVUE
Anthony RACIOPPI - 16	13 - Evens JOSEPH
Nabil FEKIR - 18	14 - Jonathan GRADIT
Amine GOUIRI - 19	15 - Emmanuel IMOROU
Fernando MARÇAL - 20	16 - Thomas CALLENS
Ferland MENDY - 22	17 - Jessy DEMINGUET
Kenny TETE - 23	18 - Yacine BAMMOU
Pape Cheikh DIOP - 24	19 - Malik TCHOKOUNTÉ
Oumar SOLET - 26	21 - Frédéric GUILBERT
Maxwel CORNET - 27	22 - Adama MBENGUE
Tanguy NDOMBELE - 28	23 - Mouhamadou DABO
Lucas TOUSART - 29	24 - Alexander DJIKU
Mathieu GORGELIN - 30	27 - Enzo CRIVELLI
	29 - Romain GENEVOIS
	30 - Brice SAMBA
	40 - Paul REULET

ENTRAÎNEUR
Bruno GÉNÉSIO

ENTRAÎNEUR :
Fabien MERCADAL



ARBITRE PRINCIPAL
Amaury DELERUE

Assisté de : Stephan LUZI et Bertrand JOUANNAUD
4^{ème} arbitre : Mathieu VERNICE
Arbitres vidéo : Karim ABED et Bruno COUÉ

DÉLÉGUÉ PRINCIPAL
Dominique CALIO

PORTRAIT

LE GROUPE ALILA MOBILISÉ POUR CONSTRUIRE PLUS

Acteur engagé dans le débat national sur la question du logement, le Groupe ALILA par la voix de son président-fondateur Hervé Legros a lancé récemment un appel à agir en faveur du logement à destination des maires.

En forte progression en 2018, le Groupe ALILA, spécialiste national du logement pour tous, poursuit sa dynamique de développement afin de répondre aux besoins des territoires et de leurs habitants en matière de logements. L'exercice écoulé constitue en effet un nouveau record pour ALILA. Avec un chiffre d'affaires de 484 M€, en hausse de 48 % par rapport à 2017, le groupe, dont le siège social est implanté à Lyon, poursuit et amplifie son développement avec 7 289 logements réservés en 2018 dans les dix régions où il est implanté. Pour Hervé Legros, ces résultats viennent souligner la performance de ses équipes et valident le modèle imaginé par ALILA « année après année. Les efforts et le travail sans relâche des équipes ALILA prouvent qu'il est possible de sortir le logement de l'impasse. Le chemin est encore long pour faire face à la crise du logement, mais vous pouvez compter sur nous pour relever le défi du logement pour tous » assure-t-il.

Visionnaire, le dirigeant, qui s'est engagé à construire des « logements pour les gens, et pas pour les investisseurs », s'est fixé un nouvel objectif ambitieux : devenir le numéro 1 de la construction de logements en France. « Car les besoins sont immenses sur le territoire Francilien ; il y a urgence à agir ! » affirme-t-il.

En parallèle, le Groupe ALILA, pour qui « le logement est un droit », entend poursuivre son engagement en faveur du logement dans le débat public. Il y a quelques semaines, à un an des élections municipales, le Groupe ALILA a ainsi lancé un grand appel aux



« maires bâtisseurs » pour rappeler l'urgence de construire plus de logements et rappelant les solutions concrètes capables de résoudre cette crise. Une chose est sûre la publication des derniers chiffres du secteur est sans appel. « Il y a 2 millions de personnes en attente d'un logement social en France en 2018 et plus de 4 millions de personnes sont mal-logées. Cette situation ne peut plus durer. Il est urgent que nous apportions à nos concitoyens l'habitat qu'ils attendent », conclut-il.

Groupe ALILA

Président : Hervé Legros
Siège social : Lyon (Cité Internationale)
Effectifs : 108 personnes
Chiffre d'affaires : 484 M€

KEEP COOL : LA FORME SANS LA FRIME

Créée en 2002 à Aix-en-Provence, l'enseigne de fitness Keep Cool dispose aujourd'hui de pratiquement 300 salles dans l'Hexagone, dont 11 dans l'agglomération lyonnaise.

Le slogan « Comme une salle de sport en plus cool » résume parfaitement le positionnement de Keep Cool. L'enseigne provençale, qui a ouvert sa première salle lyonnaise dans le 3^{ème} arrondissement, en 2010, entend se démarquer de la concurrence par une approche presque personnalisée de la remise en forme. Ici, pas de cours collectifs. « Nous privilégions les séances de small training, explique Thibaut Lemoigne, Directeur régional de l'enseigne. Cela signifie que nos coach font des circuits training avec une dizaine de personnes maximum, afin de privilégier la qualité plutôt que la quantité. »

Ce mode de fonctionnement a déjà séduit quelque 15 000 lyonnais et lyonnaises, dont la moyenne d'âge se situe aux alentours de 32 ans. « Les femmes sont très légèrement plus nombreuses dans nos effectifs, puisqu'elles représentent 60 % de nos adhérents dans l'agglomération, mais globalement nous avons une clientèle vraiment très hétéroclite », ajoute-t-il. Des adhérents qui recherchent avant tout une

remise en forme en douceur et qui fréquentent assidument les salles entre 12h et 14h, ainsi que le soir en sortie de bureau.

Pour développer cette clientèle, dont l'effectif total tend vers la stabilité depuis deux ans, Thibaut Lemoigne compte d'ailleurs beaucoup sur le développement de partenariats avec des entreprises. « Nous souhaitons en effet développer ce réseau d'inscription, confirme-t-il. Cela permet aux salariés de bénéficier de conditions très avantageuses. » Une stratégie de développement que le Directeur régional de Keep Cool assure notamment depuis cette année sur le partenariat qu'il a signé avec l'Olympique Lyonnais. « Nous avons l'ambition de développer le BtoB avec le réseau OL Business Team », poursuit-il.

Dans le même temps, il s'attache à renforcer un réseau de salles qui est quasiment arrivé à maturité. « Nous avons 11 salles dans l'agglomération lyonnaise, dont 4 qui sont tenues par des franchisés, et nous pensons être en mesure d'en compter 15 au total à terme », précise-t-il. Sur un marché globalement stable en termes de nombre de pratiquants, la concentration est désormais la règle et la croissance pourrait donc passer par des crois-



sances externes. Même si Keep Cool n'a pas eu recours à cette démarche jusque-là dans la capitale des Gaules. « La dernière salle que nous avons ouverte au début de cette année est installée dans la tour de bureaux Sky 56 », indique encore Thibaut Lemoigne.

La grande majorité des salles à l'enseigne Keep Cool sont d'ailleurs installées dans Lyon intra-muros, à l'exception des centres de remise en forme de Bron, Limonest et Craponne. Sur chacun de ces sites, l'enseigne provençale a fait le pari de développer des salles à taille humaine, totalisant entre 300 et 700 m² de surface, alors que la concurrence est plutôt sur des bases de 1 000

à 1 500 m². « Néanmoins, ce qui nous permet réellement de nous différencier de la concurrence, ce qui fait notre identité, c'est la place accordée au coaching. Chez nous, il est inclus dans notre prix, alors que traditionnellement cela représente un coût supplémentaire pour les clients qui souhaitent en bénéficier », indique-t-il enfin.

Keep Cool

Siège : Aix-en-Provence
Directeur régional : Thibaut Lemoigne
11 salles en région lyonnaise (280 au niveau national)
Effectifs : 40 personnes (500 au niveau national)
Chiffre d'affaires : 6 M€ (80 M€ au niveau national)

REPÈRE

OL BUSINESS TEAM ORGANISE UN TOURNOI DE FOOT POUR METTRE UN TERME À LA SAISON

Quoi de mieux qu'un tournoi de foot pour marquer la fin de la saison 2018-2019 ? Pour les équipes d'OL Business Team, la réponse était contenue dans la question et elles ont décidé de convier les partenaires à un rendez-vous sur les terrains du centre d'entraînement vendredi 7 juin.

Quelque 130 participants représentant les entreprises membres du Club OL Business Team chausseront les crampons, vendredi 7 juin, à l'occasion d'un tournoi de foot en conditions OL. Sur les pelouses du Groupama OL Training Center, 16 équipes de 8 joueurs, réparties en 4 poules, s'affronteront durant des matchs de 12 minutes.

Chaque formation sera composée de joueurs issus des différentes entreprises partenaires de l'OL et, à l'issue de la phase qualificative, les deux premiers de chaque poule seront qualifiés pour le tableau final, tandis que les deux autres formations intégreront la consolante.

A l'issue de cette journée placée sous le signe de la compétition, mais aussi de la convivialité, les participants seront invités à rester dans l'enceinte du Groupama Stadium, pour assister à la diffusion, sur écran géant, du match d'ouverture de la Coupe du Monde Féminine, qui opposera la France à la Corée du Sud, sur la pelouse du Parc des Princes.



ÉRIC MÉRAND : « GÉNÉRER DES REVENUS COMPLÉMENTAIRES DANS LES ENCEINTES SPORTIVES »

Ingénieur génie civil de formation, Éric Mérand a passé une quinzaine d'années dans le conseil en organisation et management de projets urbains chez Algoé, avant de rejoindre l'Olympique Lyonnais en 2012 pour assumer la fonction de Directeur de construction et de Directeur d'Exploitation du Groupama Stadium. Depuis 2017, il poursuit son aventure professionnelle à la tête d'Advise Consulting.



L'expérience acquise avec le Groupama Stadium a-t-elle constitué un atout pour débiter votre activité ?

Bien entendu, cela été une expérience unique et extraordinaire, qui constitue aujourd'hui l'atout de notre entreprise. D'ailleurs notre crédo est : « Advise, l'expérience au service de votre réussite. » Bernard Lacombe m'avait d'ailleurs dit que le Groupama Stadium était un peu la Ligue des Champions des bâtisseurs. Aujourd'hui, nous accompagnons les clubs, propriétaires et exploitants d'équipements recevant du public pour la définition, le montage, la réalisation, l'exploitation et l'organisation d'événements.

Sur quels types de projets intervenez-vous ?

Le cœur de notre activité c'est vraiment le stade, l'aréna, en tout cas le site qui va permettre d'accueillir des événements sportifs. Le sport est devenu de l'Entertainment et nous avons basculé de l'ère du stade municipal, exclusivement dédié à la pratique sportive, à celle de l'enceinte accessible, tous les jours, qui n'est plus seulement un terrain de sport. Cela devient un morceau de ville, où l'on trouve des activités ludiques, des commerces, de l'hôtellerie, de la restauration, en lien avec la ville et desservies par des infrastructures de transport, que ce soit tramway ou métro. Nous intervenons donc sur des projets urbains avec un équipement structurant le développement du territoire.

Qu'est-ce que cela change en profondeur ?

Aujourd'hui, la finalité de toutes ces destinations est de faire en sorte que le spectateur vienne très tôt et reparte très tard, pour qu'il consomme sur place mais aussi pour fluidifier ses déplacements. C'est un peu ce qui se passe aussi dans les aéroports, comme on le voit par exemple à Singapour, où les gens retrouvent en fait dans le hub toutes les fonctions retail que l'on a généralement dans un centre-ville.

Les projets lancés sur le modèle du Groupama Stadium sont-ils nombreux ?

Oui, on en voit fleurir un peu partout en France, en Espagne et en Italie. Les clubs sportifs développent de plus en plus fréquemment des projets de modernisation ou de réalisation de nouvelles infrastructures pour pérenniser leur activité, en créant de nouveaux services, mais aussi en diversifiant leurs actifs. C'est

ça le cœur de cible d'Advise Consulting : accompagner les clubs. Lyon est un précurseur, avec le Groupama Stadium, bien entendu, mais aussi avec les opérations réalisées par le LOU Rugby, ou en voit de l'être, par LDLC ASVEL Basket. Le Lyon Hockey Club s'est également engagé dans cette voie, avec un projet de patinoire d'entraînement et de loisirs. En fait, il y a aujourd'hui une vingtaine de projets en France, qui sont portés par des clubs. Nous travaillons avec des club de basket : la SIG à Strasbourg, LDLC ASVEL, Orléans et Reims mais aussi pour des clubs de Football : le FC Metz qui veut moderniser son stade, le MHSC à Montpellier qui veut réaliser un nouveau stade, pour des clubs de Rugby : l'USAP à Perpignan qui a également un projet de Campus, le FCG à Grenoble et son projet Planète FCG, ou encore le Stade Français Paris sur le Stade Jean Bouin. Nous travaillons également sur la modernisation du Stade de France pour les Jeux Olympiques.

Advise Consulting est une très jeune société mais pleine de projets ; comment imaginez-vous son futur à 5 ans ?

Il y a à peu près un an, nous avons eu la chance d'être retenus par le ministère des Sports, les ligues professionnelles de football, de rugby, de handball, de basket et la Fédération Française de Football, pour réaliser une étude sur les enceintes connectées. C'est vers cela que nous allons nous diriger pour amener une véritable valeur ajoutée. Car à l'avenir, la difficulté ne résidera pas dans la construction ou la rénovation d'un stade ou d'une aréna, mais dans la capacité à amener des services aux spectateurs et aux partenaires. L'avenir des clubs passera par leur capacité à utiliser la digitalisation pour générer des revenus complémentaires et optimiser leurs dépenses de fonctionnement. Nous avons créé l'année dernière, avec un partenaire qui vient de l'univers du gaming et des statistiques, une filiale qui s'appelle Advise Digital. Son cœur de business réside dans l'accompagnement des clubs dans leur digitalisation.

Advise Consulting

Siège : Lyon
Président : Eric Mérand
Effectifs : 5 personnes
Site internet : www.adviseconsulting.fr

CHAMPIONNAT DE FRANCE



- 38^e journée : Vendredi 24 mai, 21h05, Stade des Costières, Nîmes / OL
En direct sur Canal + Décalé et Bein Sport 1

L'OL VISE LA LIGUE DES CHAMPIONS

En l'emportant par 3 buts à 0 sur la pelouse de l'Orange Vélodrome de Marseille, dimanche 12 mai, les joueurs de Bruno Genesio ont fait un grand pas en avant dans la course à la Ligue des Champions. Une victoire lors de l'une des deux dernières rencontres leur suffira en effet pour s'assurer la troisième place, qualificative pour la plus prestigieuse compétition européenne.

LES FÉMININES REMPONENT LA COUPE DE FRANCE

Un an après avoir laissé échapper un trophée qu'elles avaient remporté six fois consécutivement, entre 2012 et 2017, les footballeuses lyonnaises ont ramené la Coupe de France dans la salle des trophées de l'OL. Opposées à Lille en finale, sur la pelouse du stade Gaston Petit de Châteauroux, elles l'ont emporté sur le score de 3 buts à 1, grâce à des réalisations signées Henry, Van de Sanden et Renard.



COUPE DE FRANCE FÉMININE

ESPRIT CLUB

Directeur de publication : Jacques Matagrin
Responsable de la rédaction : Olivier Blanc
OL-Media : Virginie Adnet
350, avenue Jean-Jaurès, 69007 Lyon
Tél. 04 72 76 76 04
E mail : vadnet@olympiquelyonnais.com
Maquette : groupenovembre.fr
Réalisation et rédaction : Tout Lyon Affiches



18, rue Childebert, 69002 Lyon
Tél. 04 78 28 68 18

HYUNDAI

LA SEULE MARQUE SANS PARTI-PRIS TECHNOLOGIQUE



Gamme Hyundai Blue Drive : le plus large choix de motorisations électrifiées déjà à la route

Tucson Mild hybrid 48V

Parce que le diesel représente encore la meilleure alternative pour beaucoup d'automobilistes qui ont une utilisation intensive de leur véhicule au quotidien et ont un fort kilométrage annuel, Hyundai continue de développer des solutions pour améliorer le bilan énergétique du Diesel.

Après le moteur diesel 2.0 CRDi lancé sur Tucson en 2018, Hyundai associe désormais sa technologie Mild hybrid 48V, combinant efficacité et réactivité, à son moteur diesel 1.6 CRDi disponible en deux puissances, 115 ch et 136 ch.

La technologie Mild hybrid 48V contribue directement aux efforts de la marque visant à améliorer l'efficacité énergétique de ses véhicules au niveau mondial. Le dispositif se compose d'une batterie

lithium-ion 48V de 0,44 kW/h, d'un alterno-démarrateur semi-hybride (Mild Hybrid Starter Generator/MHSG), d'un convertisseur CC/CC basse tension et d'un onduleur. Grâce à cette technologie, Hyundai a réussi à réduire la consommation de carburant et les émissions de CO2 de nouveau Tucson de 11 %. Ainsi, la modèle 115 ch revendique une consommation mixte de 4.2 L/100 km et des émissions de CO2 de 110 g/km (cycle NEDC corré).

Gamme IONIQ

Avec IONIQ, Hyundai est le premier constructeur au monde à proposer trois motorisations électrifiées différentes sous une même carrosserie : hybride ou électrique à batterie pour des usages essentiellement urbains et qui nécessitent le confort et l'habitabilité d'une berline compacte, voire même hybride rechargeable pour des usages mixtes (urbain et extra-urbain). Les automobilistes ont ainsi la possibilité

d'adapter la motorisation à leur usage sans changer de modèle. En 2019, la gamme va bénéficier d'améliorations esthétiques, technologiques et techniques afin que IONIQ, quelle que soit sa motorisation, reste l'un des véhicules les plus efficaces de sa catégorie.

KONA electric

KONA electric est le premier SUV urbain 100% électrique du marché. KONA electric allie les deux tendances fortes du marché : l'électrique et le SUV. Il dispose d'une autonomie parmi les meilleures du marché, 449 km (norme WLTP), voire 619 km en cycle urbain, tout en gardant une habitabilité et un coffre identiques au KONA thermique. Enfin, parce que tous les utilisateurs n'ont pas forcément l'utilité d'une autonomie supérieure à 400 km, KONA Electric est également disponible en motorisation 39 kWh (136ch) avec une autonomie de 289 km (WLTP)

NEXO

Hyundai a été le premier constructeur à produire en série des véhicules électriques alimentés à l'hydrogène. Aujourd'hui NEXO est la deuxième génération de véhicules à pile à hydrogène commercialisée par Hyundai et le premier SUV du marché conçu exclusivement pour cette technologie.

Il dispose d'une autonomie record: 666km (norme WLTP), tout simplement la meilleure pour un véhicule électrique.

Capable de lier le meilleur de l'électrique (déplacements zéro émission, silence de fonctionnement) et la facilité d'utilisation d'un véhicule thermique (autonomie importante, temps de recharge équivalent à un plein), NEXO est l'un des premiers représentants d'une nouvelle génération de véhicules zéro émission capable de parcourir de longue distance sans contrainte

PARTENAIRES PREMIUMS, MAJEURS ET OFFICIELS

SAISON 2018-2019

FOURNISSEURS OFFICIELS



CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE ALPES - ZOOM SUR L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES RÉGIONALES À L'INTERNATIONAL

Grâce à sa puissance financière et à celle du groupe BPCE, ainsi qu'à son organisation décentralisée, la Caisse d'Épargne Rhône Alpes est un acteur engagé au service du développement de l'économie régionale. Elle propose un ensemble de solutions adaptées aux besoins des entreprises et notamment au développement à l'international.

Notre équipe d'experts à l'international, composée de Delphine Cardi et Nicolas Saccoletto, intervient auprès des PME, ETI et des grands comptes, via son réseau de 6 centres d'affaires entreprises ainsi que de son agence innovation.

La Caisse d'Épargne Rhône Alpes dispose d'une gamme complète de produits et services, à destination des entreprises ayant une activité à l'international. Elle accompagne les acteurs économiques de son territoire en matière de sécurisation des opérations internationales, de financements, de couverture

de change, des aides au développement à l'international...

L'établissement bancaire propose donc un accompagnement de proximité, en s'appuyant sur les compétences des back-offices et des réseaux swift de sa filiale Natixis, en matière de crédit documentaire, garanties internationales...

Les atouts de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes sont donc la proactivité, l'écoute et la proximité d'une banque régionale ainsi que la solidité du groupe BPCE auprès des banques étrangères.

Vos contacts :



Delphine CARDI

Mail : delphine.cardi@cera.caisse-epargne.fr

Tél : 04 72 60 53 88



Nicolas SACCOLETTI

Mail : nicolas.saccoletto@cera.caisse-epargne.fr

Tél : 04 72 60 77 99



VOUS ÊTRE **UTILE**

Votre **entreprise** ne cesse de
se développer, la nôtre aussi.

Facilitez vos transactions à l'international

La Caisse d'Épargne Rhône Alpes vous propose des solutions sur-mesure
pour accompagner le développement de votre entreprise à l'international.

