



Dirigeants Commerciaux de France

www.reseau-dcf.fr

50^{ème} Concours National de la Commercialisation

31 mars 2011



CAISSE D'EPARGNE

LA BANQUE. NOUVELLE DÉFINITION.

Avertissement aux candidat(e)s du Concours National de la Commercialisation 2011

Le Groupe BPCE (Banque Populaire Caisse d'Epargne) est le deuxième groupe bancaire en France avec plus de 8 200 agences, 37 millions de clients, 7,7 millions de sociétaires et 127 000 collaborateurs.

Il regroupe les enseignes Banque Populaire et Caisse d'Epargne depuis le 1er août 2009.

La Caisse d'Epargne développe une offre complète de services bancaires, financiers et immobiliers pour toutes les clientèles. La Caisse d'Epargne exerce tous les métiers de la banque commerciale et de l'assurance, d'une part, et apporte des solutions financières dans la banque de financement et d'investissement, d'autre part.

Le thème du concours porte plus particulièrement sur deux des marchés de la Caisse d'Epargne, et sur une nouvelle offre relative à la transmission des entreprises.

Vous veillerez à ce que votre réponse respecte la forme exigée, lorsque la question le précise (note structurée, tableau).

Vous porterez aussi toute votre attention sur le respect des règles orthographiques et grammaticales de vos réponses.

Enfin, il vous est conseillé de bien identifier chaque annexe documentaire qui peut concerner plusieurs questions du concours.

► ***Vous venez de terminer votre cursus de formation en obtenant votre diplôme.***

Après avoir postulé auprès de différentes organisations bancaires, vous avez été recruté à la Direction Commerciale de la Caisse d'Épargne de votre région.

Lors de vos six premiers mois d'intégration au sein de la Caisse d'Épargne, votre Responsable vous demande de vous familiariser avec les univers du marché des particuliers et de celui des entreprises.



► **QUESTION 1 – Les forces de la Caisse d'Épargne sur les marchés des particuliers et des entreprises**

A l'aide des différentes annexes, dégagez, dans une courte note, les atouts majeurs de la Caisse d'Épargne sur chacun de ces marchés.

	Bac + 2/3	Bac + 4/5
Points attribués à la question	3	2



► **QUESTION 2 – Le marketing de l'« Offre Dirigeants 360 »**

Vous évoluez dans votre service, le responsable du Développement Commercial vous demande de participer à un nouveau groupe de travail qui aura pour mission de développer le « **Projet Offre Dirigeants 360** ».

Cette nouvelle offre cible **le marché des entreprises** et celui des particuliers pour la partie privée.

L'« **Offre Dirigeants 360** » permet à la CAISSE D'EPARGNE d'intervenir dans plusieurs domaines :

- Accompagnement en amont du chef d'Entreprise qui souhaite céder sa société (« le vendeur »)
- Accompagnement et montage financier de la cession et financement de l'entité qui rachète l'entreprise (« le repreneur »)
- Gestion patrimoniale du chef d'Entreprise (avant et après la cession de son entreprise)

La valeur de cette offre réside dans le fait qu'elle apporte une double expertise au service des dirigeants d'entreprise sur les plans personnel et professionnel. Ces expertises couvrent les besoins des dirigeants aux étapes clés de leur vie et de celle de leurs entreprises.

Par exemple :

- pour le repreneur, en lui proposant la meilleure solution de financement ;
- pour le vendeur, en lui proposant la bonne stratégie patrimoniale en amont de la cession.

La transmission d'entreprise est une problématique à laquelle fait face une majorité de dirigeants.

Sur la base du nombre de PME marchandes recensées par l'Insee et de plusieurs études récentes parues sur le sujet, on considère que le potentiel de PME françaises (20-249 salariés) à transmettre chaque année est 4.300, soit environ 5% de ces PME.

La transmission d'entreprise est particulièrement active en France sur deux segments :

- les entreprises industrielles familiales (chef d'entreprises atteint par l'âge de la retraite)
- les entreprises innovantes (Entreprises technologiques, secteur informatiques, biotechnologie, énergies nouvelles...)

Une transmission d'entreprise réussie présente des avantages économiques importants qui vont au-delà du maintien des emplois et de la production actuelle.

Les repreneurs, qu'ils soient familiaux ou non, apportent une nouvelle vigueur aux entreprises existantes ainsi que de meilleures opportunités pour les employés, leur collectivité et l'économie.

Après avoir étudié le contenu de l'« **Offre Dirigeants 360** », vous êtes chargé par votre responsable de répondre aux deux questions suivantes :

➤ QUESTION 2.1

Quelles seraient les idées forces du plan de marketing à mettre en œuvre ?

Répondez de préférence sous forme de tableau, en tenant compte des composantes suivantes : cible, positionnement, éléments du mix.

	Bac + 2/3	Bac + 4/5
Points attribués à la question	4	6

➤ QUESTION 2.2

Les réseaux sociaux et le web 2.0, sont-ils de bons vecteurs pour porter l'« Offre Dirigeants 360 » ?

Argumentez brièvement votre point de vue.

	Bac + 2/3	Bac + 4/5
Points attribués à la question	2	2



➤ QUESTION 3 – La mise en place de l'« Offre Dirigeants 360 »

Après des tests et de nombreux contacts avec des clients et prospects, la Direction Générale du groupe accepte le plan de marketing proposé.

Il reste maintenant à concevoir la démarche commerciale opérationnelle de l'« **Offre Dirigeants 360** ».

Vous êtes donc à nouveau sollicité pour apporter votre conseil sur deux aspects de cette démarche opérationnelle :

- l'argumentaire commercial de l'« **Offre Dirigeants 360** ».
- les compétences clés des chargés d'affaires qui porteront l'« **Offre Dirigeants 360** ».

➤ QUESTION 3.1

Quel argumentaire proposez-vous pour optimiser la communication de l'« Offre Dirigeants 360 » ?

	Bac + 2/3	Bac + 4/5
Points attribués à la question	3	2

➤ QUESTION 3.2

Afin d'assurer au mieux la commercialisation de cette offre, d'après vous, quelles seraient les compétences clés à posséder pour être l'interlocuteur privilégié des clients ? Justifiez le choix des compétences retenues.

	Bac + 2/3	Bac + 4/5
Points attribués à la question	3	3



► QUESTION 4 – La Caisse d'Épargne et les jeunes

La Direction Marketing vous confie une nouvelle mission.
Sur le marché des particuliers, il vous est demandé d'étudier plus particulièrement le segment des 18-30 ans.

En effet, depuis un an, la Caisse d'Épargne se positionne comme la banque de référence des jeunes.

Un dispositif a été élaboré mettant en place :

- des offres innovantes adaptées aux besoins des jeunes
- un plan de communication efficace
- de nouveaux canaux de distribution...

Aujourd'hui, les premiers résultats sont satisfaisants.

Toutefois, entre 18 et 30 ans, les jeunes suivent le plus souvent un cursus de formation et construisent leurs projets professionnels et personnels.

De nombreux facteurs influencent leurs choix (recherche d'emploi et de logement, mobilité géographique, par exemple).

La cible des 18-30 ans reste donc très réactive aux offres des banques concurrentes.

C'est pourquoi, la conquête du segment des 18-30 ans exige aussi que des actions soient mises en œuvre pour fidéliser cette clientèle acquise.

Quelles actions de fidélisation préconisez-vous ? Justifiez la cohérence de votre choix.

Répondez sous forme de note structurée d'une page maximum.

	Bac + 2/3	Bac + 4/5
Points attribués à la question	5	5



► Liste des annexes :

Toutes les annexes sont issues de sources documentaires Caisse d'Epargne

Annexe 1 : Les marchés de la Caisse d'Epargne.....8

Annexe 2 : L' « Offre Dirigeants 360 ».....12

Annexe 3 : « Multi-canal », favoriser l'émergence d'une nouvelle proximité18

Annexe 4 : Annonces de recrutement de la Caisse d'Epargne20

Annexe 5 : La Caisse d'Epargne à la conquête des « jeunes 18-30 ans »22

➤ Annexe 1 : Les marchés de la Caisse d'Epargne

La Caisse d'Epargne accompagne chacun de ses clients dans tous ses projets : **la banque de détail** est au service des particuliers et des professionnels, **la banque de développement régional et des décideurs de région** est au service des acteurs économiques publics et privés des territoires.

Tableau résumant la segmentation des différents marchés de la Caisse d'Epargne

Marchés	Cibles	Suivi commercial
Banque de détail Marché des particuliers (5,2 millions de particuliers)	Surface financière inférieure à 75 000 €	Gestionnaire de clientèle en agence
	Surface financière comprise entre 75 000 € et 150 000 €	Gestionnaire de clientèle patrimoniale
	Surface financière supérieure à 150 000 €	Chargé d'affaires gestion de patrimoine
Banque de détail Marché des professionnels (220 000 artisans, commerçants, professions libérales et TPE)	Chiffre d'affaires inférieur à 1,5 millions €	Directeur d'agence et gestionnaire de clientèle professionnelle
Banque de développement régional Entreprises	Chiffre d'affaires supérieur à 1,5 millions €	Chargé d'affaires entreprises
Banque de développement régional Logement social	Organismes HLM	Chargé d'affaires spécialisé
Banque de développement régional Economie sociale et solidaire	Associations et mutuelles	Chargé d'affaires spécialisé
Banque de développement régional Immobilier	Promotion immobilière	Chargé d'affaires spécialisé
Banque de développement régional Secteur public et territorial	Collectivités territoriales	Chargé d'affaires spécialisé

La Caisse d'Épargne regroupe 17 caisses régionales.

En 2009, la Caisse d'Épargne a réalisé de solides performances commerciales sur la quasi-totalité des marchés auxquels elle s'adresse en termes de bancarisation, de gestion de flux, de collecte et de crédits. Les encours de crédits progressent de 7,3%, à 137 milliards d'euros. Les encours d'épargne et de dépôts à vue augmentent de 1,6 % atteignant 327 milliards d'euros. Le produit net bancaire s'élève à 6,1 milliards d'euros.

❖ La banque de détail – Marché des particuliers

La Caisse d'Épargne est la seule banque française à rémunérer les dépôts à vue de tous ses clients détenant un forfait de services. Près de 5,2 millions de particuliers en bénéficient, soit 240 000 de plus en un an.

4,5 millions de clients profitent aussi du programme de fidélité multi enseignes S'Miles qui contribue à les satisfaire et à les fidéliser, avec déjà plus de un million de cadeaux distribués.

En 2009, l'encours moyen des dépôts à vue des particuliers progresse de 5 % portant la part de marché de la Caisse d'Épargne à plus de 9 %.

L'épargne

Pour la collecte de l'épargne, l'année 2009 a été marquée par la banalisation de la distribution du livret A, mais les transferts vers d'autres banques ont été limités aux environs de 1% des détenteurs.

Les excédents de collecte en assurance vie et en produits d'épargne retraite augmentent de 140% et s'élèvent à 4,2 milliards d'euros.

La gestion privée

L'année 2009 a été marquée par le lancement d'un nouveau dispositif pour traiter de façon différenciée les 886 000 clients de la Caisse d'Épargne présentant une surface financière supérieure à 75 000 euros. Ils sont suivis en agence au plan bancaire et patrimonial par des gestionnaires de clientèle patrimoniale formés à cet effet.

Les clients dont la surface financière est supérieure à 150 000 euros sont suivis par les 500 chargés d'affaires gestion privée de la Caisse d'Épargne qui interviennent sur l'ensemble du territoire.

Ce segment représente 144 000 clients actifs, auprès desquels la collecte d'épargne financière a fortement progressé en 2009, avec un excédent net de 2,3 milliards d'euros en assurance vie. Cette croissance a principalement bénéficié au contrat haut de gamme Nuances Privilèges d'Ecureuil Vie (+39%), et à l'offre de gestion de fortune de la Banque Privée 1818¹.

En 2009, la Caisse d'Épargne s'est dotée de nouveaux supports venant étoffer son expertise dans le domaine de l'optimisation fiscale de ses clients. Par ailleurs, un nouvel espace dédié à la gestion patrimoniale privée est désormais opérationnel au sein du portail internet de la Caisse d'Épargne.

¹ La Banque Privée 1818 se positionne comme un établissement de premier plan capable de fournir aux grands clients privés, aux entrepreneurs et à leur famille, les meilleures solutions pour structurer leur patrimoine et gérer leurs actifs. La Banque Privée 1818 est adossée au Groupe BPCE, 2^{ème} groupe bancaire en France issu du rapprochement des **Banques Populaires et des Caisses d'Épargne**.

Le crédit aux particuliers

Les emprunts Ecureuil émis par la Caisse d'Epargne ont réuni 2,1 milliards d'euros en 2009. La collecte des parts sociales a atteint près de 3 milliards d'euros, soit près de quatre fois celle de 2008. Cela traduit bien la forte confiance des clients de la Caisse d'Epargne dans leur banque.

La Caisse d'Epargne a continué de renforcer sa position dans le domaine des crédits à la consommation. Dans un marché en baisse, les engagements ont atteint 5,6 milliards d'euros, en hausse de 2,5%.

La Caisse d'Epargne a signé une convention pour commercialiser les crédits étudiants garantis par l'Etat. Ce fonds de garantie a vocation à faciliter l'accès des étudiants au crédit bancaire.

Une nouvelle offre, le Prêt Pour Avancer dont le montant peut atteindre 7 000 euros, est déployée pour aider les jeunes à démarrer dans la vie active, s'installer et devenir indépendant.

En matière de crédits immobiliers, après un premier trimestre difficile, le second a été très positif avec une accélération des rythmes de vente. L'activité a été principalement soutenue par deux phénomènes : la primo accession grâce au doublement du prêt à taux zéro et le dispositif Scellier qui dope l'investissement locatif.

La production de crédits atteint 12,9 milliards d'euros en 2009, contre 13,8 milliards en 2008. La part de marché de la Caisse d'Epargne sur les encours de crédits immobiliers est supérieure à 10%, avec 72 milliards d'euros à fin 2009.

❖ La banque de développement régional – Marché des entreprises

Les Caisses d'Epargne sont des banques régionales de plein exercice, avec un centre de décision local, au plus près des territoires qu'elles connaissent parfaitement grâce à un réseau régional de premier plan composé de 300 chargés d'affaires localisés dans près de 150 centres d'affaires.

30 000 entreprises font déjà confiance à la Caisse d'Epargne. Le taux de pénétration des Caisses d'Epargne sur le marché des Entreprises s'établit actuellement à 10% (en progression de plus de 1% en 2010) avec une forte croissance sur le segment des grandes entreprises (réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros) : +19 % de croissance.

La Caisse d'Epargne accompagne le développement des entreprises: en 2010 les encours de crédits s'élèvent à plus de 6,5 milliards d'euros (en croissance de 11%), les encours de collecte à 2,3 milliards d'euros, les flux commerciaux gérés ont dépassé les 58 milliards d'Euros (en croissance de 36%).

L'objectif est d'atteindre un taux de pénétration de 17% à horizon 2013, d'être banquier de premier cercle pour les entreprises réalisant un chiffre d'affaires entre 5 et 50 millions d'euros et d'être référencé comme la banque des entreprises et de leurs dirigeants.

La Caisse d'Epargne propose une gamme complète de produits et services pour financer les projets, simplifier la gestion, optimiser les placements et développer la politique sociale. Cette offre, modulable et performante, est particulièrement adaptée à la gestion et au développement des entreprises et comprend toutes les solutions de financement, d'assurances et de services nécessaires à l'activité.

Partenaire financier naturel des entreprises, la Caisse d'Épargne répond à l'ensemble de leurs besoins avec :

- des solutions pour gérer au quotidien les opérations courantes
- un accompagnement du dirigeant dans toutes les grandes étapes de la vie de l'entreprise sur les plans professionnels et privés : reprise, développement, transmission...

Satisfaction des clients de la Caisse d'Épargne sur le marché des entreprises (Extrait d'une enquête Caisse d'Épargne)

Question. Quelle note de satisfaction, entre 0 à 10 attribuez-vous à la banque dont vous êtes client ?

Ensemble des entreprises Clients	Crédit Mutuel	Crédit Agricole	Caisse d'Épargne	CIC	BNP Paribas	LCL	Banque Populaire	Société Générale	MOYENNE MARCHÉ *
Note de satisfaction sur 10	7,1	6,9	6,8	6,8	6,8	6,7	6,5	6,5	6,8

Cible moins de 10 salariés Clients	Crédit Mutuel	Crédit Agricole	BNP Paribas	LCL	CIC	Caisse d'Épargne	Société Générale	Banque Populaire	MOYENNE MARCHÉ *
Note de satisfaction sur 10	7,1	7,0	6,9	6,9	6,8	6,8	6,4	6,4	6,8

cible 10 salariés et plus Clients	Caisse d'Épargne	Banque Populaire	CIC	Crédit Mutuel	Société Générale	Crédit Agricole	BNP Paribas	LCL	MOYENNE MARCHÉ *
Note de satisfaction sur 10	7,1	7,1	7,0	6,8	6,8	6,6	6,6	6,3	6,7

Territoire d'image marché entreprises, clients de chaque banque (Extrait d'une Enquête d'image)

Vision de la clientèle Entreprises sur les banques dont elle est cliente

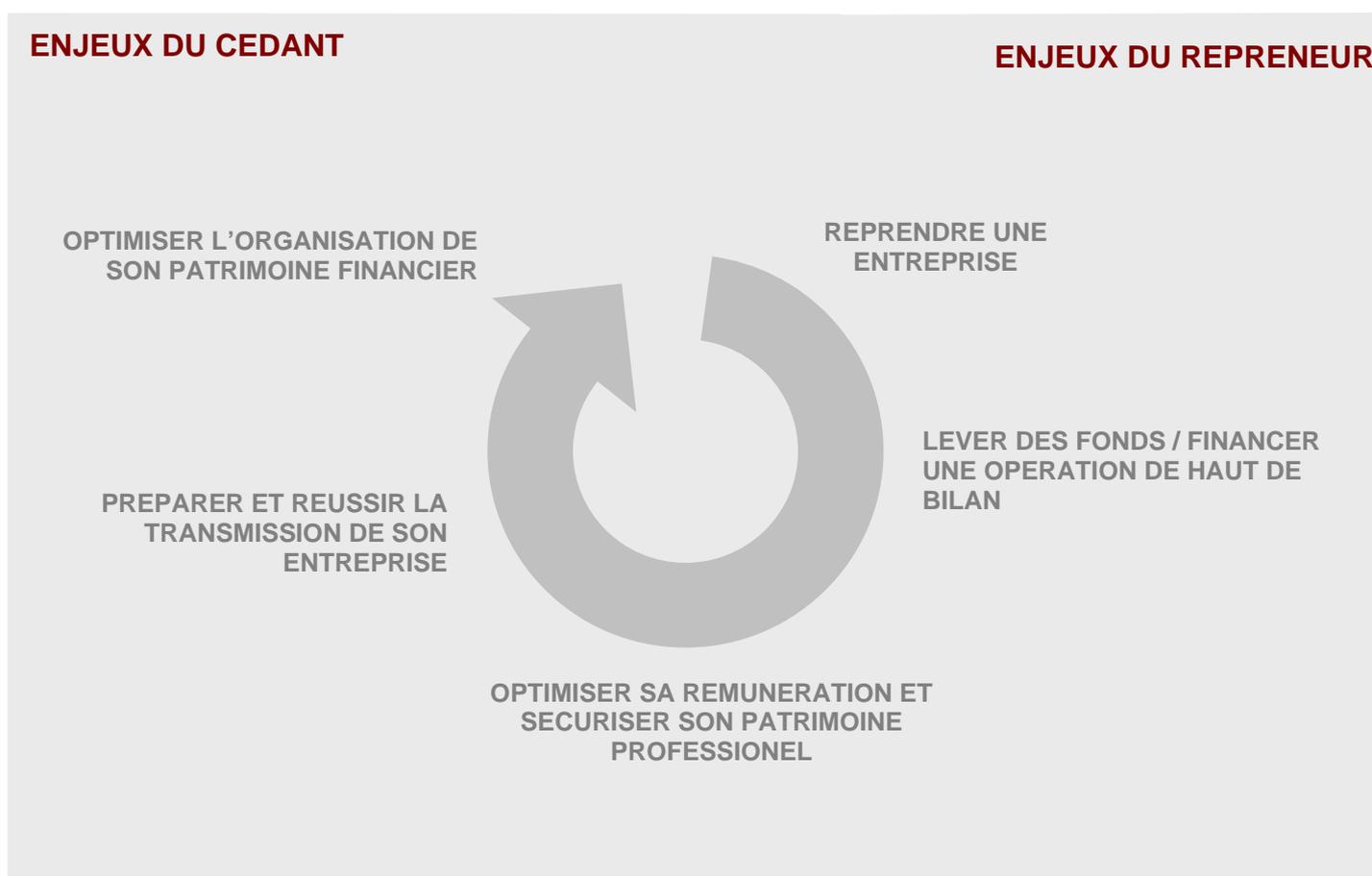
	MOYENNE MARCHÉ*	BNP Paribas	Crédit Agricole	Crédit Mutuel	Caisse d'Épargne	CIC	LCL	Société Générale	Banque Populaire
Offre une bonne qualité de service	67	67	67	71	71	69	64	65	63
Accompagne ses clients dans leurs projets de financement	65	65	68	68	67	66	65	63	61
Est réactive	65	70	66	63	67	64	63	65	61
Est à l'écoute de ses clients	65	63	68	71	67	64	69	58	60
Est capable de répondre aussi bien aux besoins des particuliers qu'à ceux des entreprises	65	66	71	66	64	63	63	63	63
Ses conseillers sont compétents	65	68	67	67	66	67	62	60	60
Est efficace dans la gestion des flux	64	69	66	65	62	65	60	66	60
Vous inspire confiance	62	66	68	67	65	61	56	60	57
Pratique des tarifs compétitifs	58	52	62	63	63	54	64	50	55
Est innovante	58	61	55	55	54	65	60	55	56
Accompagne bien ses clients à l'international	58	67	55	51	54	55	56	68	55

► **Annexe 2 : L' « Offre Dirigeants 360 »**

DIRIGEANTS 360

La Caisse d'Épargne est un acteur engagé au service du développement de l'économie. Son ancrage régional, lui permet d'être un acteur de premier rang du capital investissement en France et d'accompagner les chefs d'entreprise dans la durée.

Elle intervient aux étapes clés de la vie des dirigeants et de leur entreprise, en suivant une démarche à 360° qui prend en compte, à chaque étape, l'ensemble des paramètres : privés et professionnels.



REPRENDRE UNE ENTREPRISE

La Caisse d'Epargne et son réseau de partenaires vous accompagnent tout au long de votre projet de reprise depuis la recherche d'une cible jusqu'au montage de l'opération.

- **Un accompagnement personnalisé des repreneurs**

Grâce à son réseau de spécialistes, la Caisse d'Epargne est à même de répondre aux besoins des repreneurs :

- Recherche de cibles régionales ou nationales
- Accompagnement des projets d'acquisition d'entreprises
- Approche patrimoniale de la reprise sous l'angle juridique et fiscal

Un interlocuteur dédié coordonne et met les dirigeants d'entreprises en relation avec les spécialistes de la banque (ingénierie patrimoniale, ingénierie financière, ...) et ses partenaires pour apporter une solution globale à chaque projet de reprise.

DES PARTENAIRES DE PREMIER PLAN

La richesse des solutions proposées par la Caisse d'Epargne s'appuie également sur des partenaires experts en accompagnement des dirigeants d'entreprises.

Fort de ses 90 délégations régionales et de ses 200 membres, l'association CRA a accompagné plus de 18000 repreneurs depuis sa création.



reseauentreprendre

Le Réseau Entreprendre propose un programme d'aide à la reprise d'entreprises sur 3 ans et un accès à son réseau régional de dirigeants d'entreprises.

HEC Entreprendre est l'association des chefs d'entreprises issus d'HEC. La Caisse d'Epargne développe régulièrement des actions conjointement avec le Club HEC Repreneurs.



LEVER DES FONDS / FINANCER UNE OPERATION DE HAUT DE BILAN

La Caisse d'Epargne dispose d'experts en région dans le domaine de l'ingénierie financière pour vous conseiller et vous accompagner dans la structuration de vos opérations.

- **Des solutions pour renforcer vos fonds propres**

OUVRIR SON CAPITAL A UN INVESTISSEUR FINANCIER

Axant son développement au cœur des régions, la Caisse d'Epargne est un acteur de référence en matière de Capital Investissement de proximité.

Pour accompagner les dirigeants d'entreprises en fonds propres et en quasi fonds propres sur la durée, la Caisse d'Epargne s'appuie sur ses filiales régionales spécialisées. Elles interviennent à tous les stades de la vie de l'entreprise.

Plus d'un milliard d'euros de fonds gérés sont investis à ce jour par ces filiales dans le capital d'entreprises régionales.

ACCEDER AUX MARCHES

Avec l'appui de ses filiales, le réseau des Caisses d'Epargne accompagne ses clients dans les opérations d'accès aux marchés financiers (Introductions en bourse, émissions,...).

Ces solutions permettent aux dirigeants d'entreprises de :

- Financer leur développement en fonds propres
- Renforcer la crédibilité et la notoriété de leur entreprise

La Caisse d'Epargne étudiera la faisabilité de ce type d'opérations en fonction de la situation de chaque entreprise et de l'objectif recherché.

- **Des financements sur-mesure pour vos opérations de haut de bilan**

La Caisse d'Epargne propose également la mise en place et la gestion de crédits destinés à financer la croissance de ses clients, ainsi que la transmission de leur capital.

Ces opérations se traduisent par la mise en place de financements structurés « simples » ou à l'effet de levier.

REALISER UNE OPERATION A EFFET DE LEVIER (LBO, OBO, LMBO, ...)

Il s'agit d'une opération dans laquelle une société holding d'acquisition bénéficie simultanément d'apports en Fonds Propres et de financements bancaires.

Ce montage permet de générer trois effets de levier :

- un effet de levier financier : une optimisation du niveau d'endettement au regard des fonds propres apportés
- un effet de levier juridique permettant de maximiser le contrôle du repreneur sur la cible
- un effet de levier fiscal, les intérêts de la dette d'acquisition portée par la Holding venant en déduction du résultat imposable de la cible (sous réserve du respect de l'amendement Charasse)

La Caisse d'Epargne intervient aux côtés des dirigeants d'entreprises pour structurer l'opération en s'assurant que la dette bancaire soit adaptée aux résultats de la cible. Quel que soit le type de financement envisagé, une analyse personnalisée sera réalisée sur base du business plan de la société cible.

OPTIMISER SA REMUNERATION ET SECURISER SON PATRIMOINE PROFESSIONNEL

Par une approche globale et personnalisée, nos équipes de spécialistes en gestion privée des dirigeants d'entreprises vous accompagnent aux côtés de vos conseils habituels.

- **Une expertise de spécialistes en gestion privée du dirigeant d'entreprise**

OPTIMISER VOS REVENUS D'AUJOURD'HUI

La croissance d'une entreprise s'accompagne souvent d'une forte pression fiscale et certains dispositifs peuvent en minorer les effets. Nos experts en gestion privée disposent des compétences nécessaires pour répondre spécifiquement aux enjeux liés au patrimoine des dirigeants d'entreprises, tels que :

- Répartir au mieux sa rémunération entre salaire et dividendes
- Réduire directement son impôt
- Différer ses revenus de placement

ISOLER L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL

Isoler l'immobilier d'exploitation au sein d'une Société Civile Immobilière (SCI), voire démembrer le bien, peut permettre à votre entreprise d'optimiser sa fiscalité, et à vous-même de sécuriser votre patrimoine professionnel tout en facilitant la cession ultérieure de votre entreprise.

REALISER UNE PARTIE DE VOTRE PATRIMOINE PROFESSIONNEL

Ce type d'opérations permet au dirigeant de continuer à être à la tête de son entreprise tout en sécurisant une partie de son patrimoine.

- **Des solutions pour préparer l'avenir en défiscalisant**

METTRE EN PLACE UN DISPOSITIF D'INGENIERIE SOCIALE

Pour préparer votre retraite et pour optimiser votre rémunération, la Caisse d'Epargne vous propose des solutions souples qui vous permettent de mettre en place des compléments de rémunération sans charges patronales ou salariales, non imposables et déductibles du bénéfice imposable de votre entreprise.

Les contrats Article 83 | Pour vous constituer progressivement une retraite par capitalisation versée sous forme de rente viagère. Ce dispositif permet en outre, de définir la catégorie précise de salariés qui peut bénéficier du contrat.

Le PERCO | Pour vous constituer une épargne disponible en rente ou capital au moment du départ à la retraite.

Le Plan d'Epargne Entreprise (PEE) | Pour vous constituer une épargne projet à 5 ans tout en bénéficiant d'avantages sociaux et fiscaux pour votre entreprise et vos salariés.

PREPARER ET REUSSIR LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

Les experts en ingénierie financière et patrimoniale de la Caisse d'Epargne peuvent vous accompagner dans toutes les étapes de la transmission de votre entreprise.

- **Préparer la transmission de votre entreprise**

PROTEGER ET VALORISER VOTRE PATRIMOINE PROFESSIONNEL

Pour protéger votre patrimoine et le valoriser, nous proposons des solutions qui vous aident à affronter les aléas et à valoriser votre passif social :

L'assurance Homme Clé | Pour protéger l'entreprise en cas de disparition ou d'indisponibilité de son « homme clé » : la détermination du capital garanti s'effectue selon les pertes financières que subirait l'entreprise en cas de disparition de l'homme clé.

Indemnités de Fin de Carrière | Pour anticiper et défiscaliser une charge, tout en devançant une obligation légale.

ANTICIPER LES CONSEQUENCES FISCALES D'UNE TRANSMISSION

Il est souvent possible de minimiser l'impact fiscal d'une transmission, mais il est nécessaire d'aborder cette question bien en amont. Optimiser votre patrimoine financier après la cession de votre entreprise implique un diagnostic préalable de votre situation patrimoniale.

Une préparation rigoureuse de la transmission sous l'angle du patrimoine privé permet de réduire les impacts fiscaux sur le dirigeant d'entreprises ou sa famille au moment de la transmission mais également par la suite.

Nos Chargés d'Affaires vous aident à réfléchir à ces différentes questions et à prendre les mesures adéquates préalablement à la cession de votre entreprise. Grâce à l'expertise de nos ingénieurs patrimoniaux, vous bénéficiez d'un accompagnement sur-mesure.

- **Un accompagnement tout au long du processus de cession**

TROUVER UN REPRENEUR

A l'aide de son réseau de spécialistes, la Caisse d'Epargne accompagne les cédants dans :

- La préparation et l'organisation du processus de cession
- La valorisation de votre entreprise
- La recherche et la sélection d'un acquéreur potentiel

Un interlocuteur dédié coordonne les interventions et met en relation les dirigeants avec notre réseau d'experts, pour apporter une solution globale à chaque projet de transmission.

OPTIMISER L'ORGANISATION D'UN PATRIMOINE FINANCIER APRES CESSION

Votre Chargé d'Affaires est votre interlocuteur privilégié. Il saura vous conseiller et mobiliser les spécialistes afin de vous apporter les solutions d'investissement les plus pertinentes.

- **Des conseils pour définir votre stratégie patrimoniale**

La transmission de votre entreprise réalisée, la Caisse d'Epargne vous aide à mettre en œuvre la meilleure stratégie patrimoniale en fonction de vos besoins et de vos objectifs. Une réflexion sur le niveau de revenus net de fiscalité visés après la transmission de votre entreprise et la prise en compte de l'ensemble des paramètres de votre situation personnelle permettront d'adopter une stratégie patrimoniale pertinente.

La Caisse d'Epargne vous conseille sur les aspects juridiques, financiers et fiscaux de la gestion de votre patrimoine privé et vous accompagne dans la durée.

- **Des solutions adaptées à vos besoins**

ACCEDER A UNE OFFRE BANCAIRE DIVERSIFIEE

Elaborée avec des partenaires et filiales reconnus pour leur professionnalisme comme la Banque Privée 1818 (sélection d'OPCVM parmi l'ensemble des gestionnaires de la place, gestion déléguée), la CNP (premier assureur vie en France) nous vous proposons une large palette de solutions.

INVESTIR EN FONCIER OU EN IMMOBILIER

Pour générer des revenus complémentaires ou diversifier vos investissements, vous avez accès à une offre parmi les plus larges du marché de l'immobilier locatif (plateforme de sélection de programmes immobiliers ISELECTION). Vous avez également la possibilité souscrire à des parts de Société Civile de Placement Immobilier (SCPI).

BENEFICIER D'UNE GESTION FINANCIERE SUR-MESURE

La Gestion sous mandat permet de confier tout ou partie de vos avoirs à un gérant de portefeuille. Vous déterminez le profil de gestion qui vous correspond le mieux parmi les classes de risques proposées et votre gérant effectuera les investissements ou arbitrages adéquats. Un numéro de téléphone vous est réservé pour accéder aux conseils de nos experts en gestion d'actifs concernant tant les opérations effectuées sur votre compte que le suivi des marchés financiers.

► Annexe 3 : « Multi-canal », favoriser l'émergence d'une nouvelle proximité

(Entretien avec Françoise EPIFANIE, directrice stratégie des relations clients et de la distribution du groupe BPCE)

Le groupe BPCE lance une stratégie multi-canal. Pourquoi ?

Françoise EPIFANIE : Les clients ont l'habitude d'utiliser les différents canaux de communication dans tous les domaines de leur vie quotidienne. Ils utilisent de plus en plus d'automates, vont sur Internet, se connectent de leur téléphone portable. Ce comportement pluri-canal des clients est une réalité et les banques, comme toutes les sociétés de service, doivent s'y adapter.

Les avancées des nouvelles technologies nous ont permis de développer des services à distance, mais elles ont aussi créé de nouvelles attentes pour les clients.

C'est sur ces constats communs que les deux enseignes Caisse d'Epargne et Banque Populaire ont lancé chacune leur chantier multi-canal.

Quelles sont ces nouvelles attentes dans le domaine bancaire ?

Françoise EPIFANIE : Les clients ont pris l'habitude d'aller sur internet chercher de l'information, réaliser des simulations, effectuer des comparaisons, faire des achats. Face à cette disponibilité d'internet, cette instantanéité de l'information, les clients n'ont plus le même rapport au temps et leurs exigences changent.

Ils veulent obtenir des réponses à leurs demandes, quand ils le souhaitent.

Ils veulent pouvoir réaliser tout type d'opérations facilement, sans perdre de temps.

Avec cette nouvelle référence au temps des clients, nous devons imaginer un continuum du service, porté par les différents canaux, leur disponibilité et leur instantanéité,

Ces nouveaux besoins traduisent-ils une répartition des rôles entre les différents canaux ?

Françoise EPIFANIE : Contrairement à ce que les banques ont pensé pendant plusieurs années et mis en place dans leurs stratégies de distribution, il ne faut pas spécialiser les canaux en fonction des tâches et des profils de clients.

Ce sont les Clients qui choisissent d'utiliser les canaux qu'ils souhaitent, dans un mix qui leur est propre et qui évolue dans le temps. Ils ne comprennent pas que telle information qu'ils ont recherchée sur internet ne soit pas connue de leur conseiller en agence, que telle offre qu'ils ont commencé à souscrire sur un canal ne puisse aboutir sur un autre, ils attendent une continuité de service d'un canal à l'autre.

C'est pour y répondre que nous devons mettre en place une stratégie multi-canal, avec un dispositif intégré.

Concrètement, comment se traduit la démarche ?

Françoise EPIFANIE : Le multi-canal permet d'apporter de la praticité au client, de la simplicité et de renforcer la proximité avec lui. Tout ce que fait le client sur un canal est « tracé » de manière à ce qu'il puisse commencer son parcours sur un canal et continuer sur un autre, sans avoir à ré exprimer sa demande.

Améliorer les parcours des clients, les rendre intuitifs, accompagner les clients jusqu'au bout de leur démarche, leur faciliter l'utilisation et la consommation de leur banque, quel

que soit le mix canal choisi, c'est générer plus de satisfaction, plus de fidélisation et donc plus de PNB.

.Vous évoquez le renforcement de la proximité. Ne risque-t-on pas, au contraire, de perdre notre proximité avec les clients à travers les différents canaux?

Françoise EPIFANIE : Bien au contraire. En offrant au client la possibilité de choisir, nous allons renforcer les interactions entre la banque et lui, renforcer la connaissance du client par son conseiller.

Cela signifie aussi que le conseiller s'inscrive au cœur du dispositif, qu'il devienne acteur du multi-canal. Au-delà de la relation en agence, le client doit pouvoir communiquer avec son conseiller par téléphone, par messagerie, par internet, en visioconférence...

Le conseiller doit donc lui aussi apprendre à exploiter l'ensemble du dispositif ; une évolution du métier de chargé de clientèle qui doit progressivement maîtriser les nouveaux modes de relation client en s'appuyant sur un poste de travail revisité et collaboratif. Tout cela crée les conditions d'une densification de la relation, une nouvelle forme de proximité.

Que devient l'agence dans ce dispositif ?

Françoise EPIFANIE : L'agence reste au cœur du dispositif. La relation entre un client et sa banque est avant tout une relation entre un client et son conseiller, que cette agence soit physique ou en ligne. La satisfaction du client est étroitement liée à cette relation. Il doit pouvoir entrer en contact avec son conseiller quand il le souhaite et comme il le souhaite. Les baromètres de satisfaction le mesurent : lorsqu'un client a un conseiller attiré et qu'il dispose de sa ligne directe, cela génère plus de satisfaction globale.

Autre exemple, un client peut comprendre que son conseiller change, pas trop souvent tout de même, mais ce qu'il n'admet pas c'est de ne pas être informé clairement. A nous de mettre tout en œuvre pour assurer cette relation durable.

Le multi-canal, c'est un enjeu majeur pour renforcer la relation client : plus de choix, plus de personnalisation, plus d'opportunités, pour plus de satisfaction.

Les clients associent davantage la qualité du conseil à une banque généraliste qu'à une banque exclusivement en ligne. Les banques généralistes ont donc intérêt à développer des dispositifs multi-canal.

(Enquête IFOP pour la Fédération bancaire française – Juin 2010)

➤ Annexe 4 : Annonces de recrutement de la Caisse d'Epargne

❖ CHARGE D'AFFAIRES EN GESTION DE PATRIMOINE (H/F)

Sur votre secteur d'activité et en synergie avec les agences du Groupe, vous prospectez et découvrez de nouveaux clients. Vous rédigez toute étude sur la situation patrimoniale. Vous contribuez à la réalisation des objectifs des agences en mettant en œuvre pour le client vos préconisations.

○ Formation initiale

De formation supérieure en gestion de patrimoine, commercial de tempérament, votre expérience dans la fonction vous a donné une parfaite maîtrise des techniques nécessaires pour conseiller les clients en matière de gestion de patrimoine.

Pour pouvoir prétendre à ce poste, vous êtes obligatoirement diplômé d'un Master en Gestion de Patrimoine

○ Expérience

Vous justifiez d'une expérience confirmée de 2 à 3 ans dans un établissement bancaire sur une clientèle privée ou patrimoniale.

○ Qualités requises

Vos qualités relationnelles, votre tempérament de développeur, votre esprit d'initiative et votre sens du travail en équipe vous permettront d'évoluer rapidement au sein de notre entreprise.

❖ GESTIONNAIRE DE CLIENTELE PROFESSIONNELS H/F

○ Poste

Vous gérez et développez un portefeuille de clients sur le marché des professionnels et contribuez ainsi à la réalisation des objectifs de l'agence ou d'un groupe d'agences, vos missions :

- Gérer un portefeuille de clients professionnels dans le cadre d'une approche globale
- Développer le portefeuille au niveau commercial
- Renouveler le portefeuille dédié notamment par une activité de prospection
- Traiter le plan contact du portefeuille, promouvoir les canaux de distribution, assurer la prise de RDV et l'activité phoning, actualiser ses connaissances professionnelles
- Assurer le relais vers les Conseillers clientèles spécialisés (Patrimoine, PME)
- Assurer le reporting de l'activité du secteur confié auprès des Responsables ou Directeur d'agence
- Suivre et maîtriser le Risque clients du portefeuille. Traiter le précontentieux.

○ Formation initiale

De formation supérieure (Bac + 4/5, Ecole de commerce, DESCF, MSTCF), vous avez une bonne connaissance du marché des professionnels et de l'environnement économique régional.

- Expérience

Vous justifiez d'une expérience confirmée dans un établissement bancaire, dans le développement et la gestion d'un portefeuille de clients professionnels.

- Qualités requises

Doté(e) d'un fort tempérament commercial et d'un bon relationnel, vous êtes reconnu(e) pour vos qualités de négociateur et de développeur tout en assurant la maîtrise du risque.

Vous possédez des connaissances juridiques, financières, comptables et fiscales qui vous permettront de réussir dans ce métier et d'évoluer au sein de l'entreprise.

Vous avez de bonnes capacités d'organisation, associées à un esprit d'analyse et de synthèse.

Votre sens de l'initiative, votre autonomie et votre sens commercial sont essentiels pour réussir cette mission.

❖ CHARGE D'AFFAIRES ENTREPRISE (H/F)

Pièce maîtresse de notre stratégie commerciale au sein de la filière « Entreprises », vous êtes l'interlocuteur privilégié de dirigeants d'entreprise et de responsables financiers.

- Vous assurez la prospection et la gestion d'une nouvelle clientèle de PME-PMI dans le respect d'une saine maîtrise du risque
- Vous analysez le risque des dossiers de crédit et apportez une solution adaptée aux besoins identifiés de la clientèle
- Vous garantissez la maîtrise et le suivi global des risques clients
- Vous participez à l'élaboration du plan d'action commerciale

- Formation initiale

De formation supérieure (Bac + 4/5), vous avez une bonne connaissance du marché des PME/PMI et de l'environnement économique régional.

Doté d'un fort tempérament commercial, vous avez un esprit de conquête. Votre culture financière intègre en particulier les techniques de financement et l'analyse des risques financiers.

Vous avez de grandes capacités d'organisation, associées à un esprit d'analyse et de synthèse.

- Expérience

Vous justifiez d'une expérience de 5 à 7 ans dans un établissement bancaire, dans le développement et la gestion d'un portefeuille de clients Entreprises.

- Qualités requises

Vos qualités relationnelles, votre tempérament de développeur, votre esprit d'initiative et votre sens du travail en équipe vous permettront d'évoluer rapidement au sein de notre entreprise.

➤ **Annexe 5 : La Caisse d'Epargne à la conquête des « jeunes 18-30 ans »**

La Caisse d'Epargne part à la conquête des « jeunes 18-30 ans » avec l'approche la plus innovante et l'offre la plus complète du marché.

Afin de se donner les moyens de rester LA banque de référence des 18-30 ans, la Caisse d'Epargne a décidé de renouveler complètement à la fois son approche, son traitement relationnel, sa communication et enfin son offre commerciale réservée aux jeunes. Le dispositif de stratégie relationnelle mis en place a été conçu afin de toucher ce marché via des canaux adaptés à leurs univers, leurs habitudes de vie et de consommation média. Pour développer une nouvelle relation avec ce marché spécifique, la Caisse d'Epargne propose aussi bien un conseiller affecté qu'un programme relationnel sur mesure ou des solutions « mobiles » (permettant des opérations de gestion à distance).

Dans cet esprit, la nouvelle offre jeunes des Caisses d'Epargne vise à accompagner les 18-30 ans à chaque étape clé de leur vie, lors de leurs premiers projets en leur proposant des offres innovantes et compétitives adaptées à leurs besoins (financer ses études, gérer sa première colocation, équiper son premier logement, financer son permis de conduire, acquérir sa première voiture, prendre son autonomie financière en ouvrant un compte, en épargnant et en s'assurant...).

Pour 8 jeunes sur 10 la réussite de la relation bancaire passe par un conseiller

Le marché des jeunes est aujourd'hui un marché à fort potentiel avec des habitudes de consommation et des attentes particulières. Chaque année 800 000 jeunes de 18 à 30 ans sont amenés à ouvrir un compte bancaire.

Contrairement à l'idée reçue prêtant aux jeunes une préférence pour le tout internet, les études réalisées régulièrement par TNS SOFRES montrent que l'agence bancaire reste le point d'entrée des jeunes dans la banque et le conseiller bancaire est le premier référent des jeunes puisque 8 jeunes sur 10 refuseraient de devenir client d'une banque où ils ne pourraient pas rencontrer leur conseiller en face à face.

Une approche innovante d'une banque partenaire des jeunes

Fort de ces constats, le dispositif de stratégie relationnelle et d'approche du marché a été entièrement repensé à cette occasion. L'objectif principal consiste à accompagner les jeunes à tous les moments de leur vie et à les considérer comme des clients à part entière. Le conseiller clientèle étant le premier point d'entrée des jeunes dans l'univers bancaire, l'agence reste donc naturellement le cœur du dispositif multi-canal de relation avec les 18-30 ans.

Pour autant, c'est le jeune client qui décide de son mode relationnel, soit être rattaché à une agence, soit pour le jeune client plus « nomade » gérer ses comptes et contrats à distance avec internet, avec le mobile banking et soit s'il le souhaite être géré par un conseiller attiré dans l'agence « mon banquier en ligne » en bénéficiant de la plus large palette de moyens de communication (e-mail, chat, visioconférence, ligne téléphonique directe de son conseiller).

La Caisse d'Epargne propose dès aujourd'hui des services de « Mobile Banking » pour les smartphones incluant la consultation des comptes en ligne sur mobile, la possibilité de

réaliser des virements, des simulations de crédits (et à partir de novembre la possibilité d'obtenir le détail de son portefeuille). Une nouvelle application « I GCEA », nouvelle application I phone gratuite sur l'Apple Store de GCE Assurances est d'ores et déjà disponible depuis le 10 mai.

Une nouvelle offre répondant aux vrais besoins des jeunes

La Caisse d'Epargne est aujourd'hui la banque de référence des jeunes avec 7 millions de clients jeunes dont 4 millions de 18-30 ans. Cette place de leader donne une responsabilité particulière aux Caisses d'Epargne : bien comprendre cette clientèle spécifique pour apporter de vraies solutions. Et pour répondre aux attentes des 18-30 ans, à leurs modes de vie, à leurs situations personnelles et professionnelles (jeunes couples, célibataire actif, étudiant...) toute une nouvelle gamme de produits accessibles et innovants a été développée intégrant trois offres majeures qui révolutionnent le marché : un forfait bancaire à bas prix, une offre LOA pour la première voiture, une offre de compte joint de colocation.

Futéo : le premier forfait bancaire tout inclus le plus bas du marché

L'offre « Futéo » est une offre simple, à bas prix, spécialement conçue et adaptée pour répondre aux besoins essentiels des 18-25 ans. Ce forfait bancaire comprend un compte de dépôt avec tous les services essentiels à sa gestion, une carte bleue Visa International à débit immédiat, un découvert autorisé jusqu'à 400 euros sans domiciliation ou jusqu'à 50 % des revenus si domiciliation (salaire ou aide parentale) sans agios (dans la limite du découvert et dans la limite de 30 jours consécutifs).

Futéo offre également un accès facilité pour les jeunes via Internet et leur mobile (avec Direct Ecureuil, et les relevés de comptes en ligne) et un système d'alertes par SMS pour gérer son compte (AlertEcureuil)

Le jeune client Futéo peut bénéficier en option d'un service de choix de visuel de carte de paiement (avec visuel personnel ou sélectionné dans le catalogue Caisse d'Epargne) et d'un chéquier en option et sur demande.

Pour tout forfait Futéo souscrit entre le 4 juin 2010 et le 31 octobre 2010, le forfait est entièrement gratuit pendant deux ans. Pour tout forfait Futéo souscrit après le 1^{er} novembre 2010, le forfait est à 1 euro par mois entre 18 et 25 ans.

* service existant en Caisse d'Epargne Rhône-Alpes et en cours de déploiement dans les autres Caisses d'Epargne.

La première voiture avec LIZauto, la formule LOA réservée les jeunes

La Caisse d'Epargne est le premier établissement bancaire à avoir conçu l'offre automobile la plus large et la plus innovante à toutes les étapes du futur conducteur : financement du permis de conduire, de la première voiture (LOA ou crédit premier véhicule), assurance auto adaptée...

Le futur automobiliste bénéficie dans un premier temps du **crédit permis à 1€/jour**. Cette formule ne nécessite aucun apport personnel et permet de financer son permis pour 30 € par mois sans intérêts.

Pour l'acquisition du véhicule, la Caisse d'Epargne est également l'une des toutes premières banques à avoir développé une offre de location avec option d'achat (LOA) spécifiquement adaptée au marché des jeunes et leur permettant de disposer d'une automobile neuve et d'en devenir ou non propriétaire à la fin du contrat. **LIZauto, la nouvelle formule LOA** de la Caisse d'Epargne offre la possibilité de financer son véhicule sans apport personnel **et avec des mensualités inférieures à celles d'un crédit auto classique.**

Et afin de répondre aux besoins des jeunes, la souplesse du contrat LOA LIZauto jeunes est totale puisque dès la deuxième année et jusqu'à la fin du contrat, le client peut modifier

son contrat (en durée et/ou kilométrage), devenir propriétaire du véhicule en le rachetant ou restituer son automobile et répartir sur une nouvelle location après une modification tarifaire.

Avec LIZauto, le client peut choisir sa voiture neuve et ses options parmi dix modèles de marques françaises ou étrangères pouvant bénéficier du bonus écologique (exemple : une Suzuki Alto à partir de 99 €/mois²).

LIZauto nécessitant une assurance tous risques obligatoire (non incluse dans l'offre), **la Caisse d'Epargne propose « Mon Auto et Moi », version jeunes** un contrat d'assurance proposé par GCE Assurances.

En outre, si l'un des parents est assuré à la Caisse d'Epargne avec un bonus à 0,50, le nouveau client bénéficie en tant qu'enfant assuré d'un avantage tarifaire : aucune surprime pour les jeunes conductrices et une simple surprime dégressive pour les jeunes conducteurs.

Le « Crédit premier véhicule » constitue l'autre formule de financement proposée par la Caisse d'Epargne pour l'acquisition de la première automobile ou du deux roues. Il s'agit d'un prêt personnel à des conditions privilégiées^{**3} avec un amortissement sur 60 mois maximum, avec des reports d'échéances possibles après un an d'amortissement en cas d'imprévu.

La première installation en toute sérénité avec l'offre Coloc'

Pour faciliter les démarches administratives et la gestion des dépenses communes (loyers, caution, eau, électricité...) lors de leur installation, la Caisse d'Epargne révolutionne le marché des jeunes en créant une première bancaire en France : l'offre Coloc', un compte bancaire où tous les co-titulaires sont responsables.

Cette offre comporte un compte joint jusqu'à quatre colocataires, une gestion de compte sécurisée, un guide pratique et de services disponibles sur internet au tarif de 1€ par mois pour l'ensemble des colocataires.

Des options complètent cette gamme comme la possibilité de disposer d'une ou plusieurs cartes de paiement Visa Senséa à autorisation systématique au tarif de un euro par mois par carte, un contrat multi risque habitation colocation ou enfin un prêt de 1000 € à 0% pour chaque colocataire (limité à un par personne).

Des financements sur mesure pour tous les premiers projets des jeunes

Pour financer l'achat d'un ordinateur ou des frais d'installation dans son logement, **la Caisse d'Epargne propose une offre promotionnelle avec un prêt de 1000 € à 0%** (mise à disposition de 1000 € amortissable sur 36 mois - 1 seul prêt par client - offre valable durant la période promotionnelle du 4 juin au 31 octobre 2010). Cette offre de prêt peut être complétée par une offre « prêt pour avancer » avec une mise à disposition de 1000 à 7000 €, une durée d'amortissement du prêt de 12 à 60 mois et un différé total de 36 mois maximum.

² Offre de location avec option d'achat pour une Suzuki Alto 1.0 GL, hors peinture métallisée, prix public constaté au 07/09/2009 : 8990 € TTC hors frais d'entretien, pour une utilisation de 50 000 km sur la durée totale du contrat de 60 mois. 1^{er} loyer de 99 € TTC déduction faite du bonus écologique de 500 €, puis 59 loyers de 99 € TTC hors assurance et hors frais d'immatriculation et de carte grise. Option d'achat finale de 3087,91 € TTC. Coût total en cas d'acquisition au terme du contrat 9527,91 € TTC. Offre valable jusqu'au 31/12/2010, réservée aux particuliers de 18 à 30 ans, sous réserve des stocks disponibles auprès des importateurs, des tarifs en vigueur à la date de l'offre et de l'acceptation du dossier par Capitole Finance-Tofinso. Lizauto jeunes est un produit financé par la société Capitole Finance-Tofinso, société anonyme au capital de 35 894 420 euros, ayant son siège social 2839 avenue de la Lauragaise 31682 LABEGE immatriculée au RCS de Toulouse sous le numéro 433 952 918

³ offre de prêt personnel – taux pouvant varier selon les Caisses d'Epargne disponible sur demande

Le financement des études, étape essentielle dans les projets des jeunes trouve une réponse adaptée avec le crédit étudiant Ecureuil à taux fixe jusqu'à 45 000 € sur une durée pouvant courir jusqu'à dix ans avec une garantie personne physique d'OSEO. Ce prêt bénéficie d'un remboursement facilité grâce à la possibilité de différé (partiel ou total) pouvant aller jusqu'à cinq ans et d'un remboursement partiel ou total sans pénalité.

Protéger sa santé et s'assurer pour la première fois

Et pour les jeunes qui souhaitent assurer leur premier appartement en multi risque habitation, quatre formules de contrat MRH adaptés au mode de vie de chacun sont désormais disponibles. Le contrat MRH formule 1 à partir de 6 € par mois (hors 1^{er} versement de 15,73 €) est proposé pour les moins de 26 ans avec toutes les garanties essentielles responsabilité civile, dégâts des eaux, incendies, catastrophes naturelles, vol et vandalisme.

La garantie « Santé JE » permet aux jeunes d'accéder à une complémentaire santé à un tarif très attractif et avec d'excellentes garanties, des remboursements en 48 heures, un décompte accessible sur internet et une protection dès la souscription. Avec le tiers payant inclus, aucune avance n'est nécessaire sur les frais médicaux couverts par l'assurance maladie.

Cette assurance santé couvre la majorité des besoins de santé comme les frais médicaux courants et de pharmacie, les frais d'hospitalisation, les frais dentaires (soins et prothèses), les frais optique et auditifs. Les tarifs de Santé JE varient selon les formules choisies et en fonction des zones géographique avec un premier contrat à partir de 13,09 € par mois.





Dirigeants Commerciaux de France

www.reseau-dcf.fr

LE RESEAU DES MANAGERS DE LA FONCTION COMMERCIALE