



DECRYPTAGE

Reportage :

Un troisième plan cancer sur les rails

PAGE 5

L'essentiel de la semaine

Stratégie – page 9

La MGET rejoint le groupe MGEN

Marketing – page 15

BPCE Assurances : succès du jeu-concours sur Facebook

Stratégie – page 10

Gestion de sinistres : Gras Savoye et GE Capital Factofrance s'unissent

Systèmes d'information – page 14

SEPA : un grand nombre d'entreprises européennes ne serait pas prêt

Marketing – page 15

Alto Invest Lance le FCP NOVA EUROPE

Nomination – page 20

Le syndicat 10 dévoile son nouveau bureau

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

La MGET rejoint le groupe MGEN

Le groupe MGEN et la MGET ont décidé de convoler en justes noces. Un rapprochement qui leur permettra de conforter leurs positions sur deux segments de marché : la santé et la prévoyance, notamment au sein de la fonction publique d'État et parmi les agents des conseils généraux et régionaux.

(Lire page 9)

Gestion de sinistres : Gras Savoye et GE Capital Factofrance s'unissent

Les deux acteurs s'engagent dans l'accompagnement des clients courtiers qui ont subi un sinistre matériel. Comment ? En leur apportant une solution de financement sécurisée de leur activité tout au long d'une période soulevant fréquemment des difficultés de trésorerie.

(Lire page 8)

Alto Invest lance le FCP NOVA EUROPE

Spécialiste de l'investissement dans les PME-ETI européennes cotées et non cotées, Alto Invest annonce le lancement du fonds FCP NOVA EUROPE. Il offre à ses souscripteurs de bénéficier notamment du potentiel de création de valeur des PME-ETI innovantes cotées, situées dans les pays européens les plus dynamiques.

(Lire page 11)

BPCE Assurances : succès du jeu-concours sur Facebook

Le jeu-concours organisé par le bancassureur du 1er au 31 décembre 2013 sur la page Facebook 18-25 ans de la Caisse d'Épargne a rencontré un succès auprès de cette tranche d'âge. Intitulé « Jouons Prévention », il visait à sensibiliser cette population à la conduite responsable.

(Lire page 12)

SEPA : un grand nombre d'entreprises européennes ne serait pas prêt

Selon une enquête de l'éditeur Sage, « en moyenne, une entreprise européenne sur deux ne connaît pas la date butoir de mise en conformité à la norme SEPA (Single Euro Payment Area).

(Lire page 14)

Le syndicat 10 dévoile son nouveau bureau

La nouvelle gouvernance du Syndicat National des Courtiers Grossistes Souscripteurs a été mise sur pied dans le cadre de son Assemblée Générale Ordinaire qui s'est tenue le 30 janvier 2014.

(Lire page 20)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

|Stratégie|page 5

Un troisième plan cancer sur les rails



1 L'EDITO DE LA SEMAINE

Un troisième plan cancer sur les rails..... 7

2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 Fusions - Acquisitions..... 9**
La MGET rejoint le groupe MGEN 9
- 2.2 Accords de partenariats..... 10**
Gestion de sinistres : Gras Savoye et GE Capital Factofrance s'unissent 10

3 MARKETING

- 3.1 Innovations Produits/Service..... 11**
Alto Invest Lance le FCP NOVA EUROPE 11
LifeSide Patrimoine intègre un FCPR dans son assurance vie 12
- 3.2 Service client-fidélisation..... 12**
BPCE Assurances : succès du jeu-concours sur Facebook 12
Un site mobile pour LesFurets.com 13

4 SYSTEMES D'INFORMATION

- SEPA : un grand nombre d'entreprises européennes ne serait pas prêt 14
- 4.1 Réseaux et télécoms..... 15**
Bluelinea franchit le cap des 10 000 personnes accompagnées 15

5 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

- 5.1 Résultats des marchés..... 16**
Europe : Le nombre d'immatriculations de véhicules neufs en hausse 16
Indice IPAP en janvier 2014 : Les prix flambent 17
- 5.2 Épargne / Retraite / Prévoyance..... 18**
Le taux d'épargne des Français en baisse 18
Préfon : Publication de la 4eme édition de l'Observatoire1 des retraites publiques 19

6 NOMINATIONS

6.1 Nominations	20
Le syndicat 10 dévoile son nouveau bureau	20
Olivier FLICHE devient directeur du contrôle des pratiques commerciales à l'ACPR.....	21

L'EDITO DE LA SEMAINE

Par Emmanuel Mayega

Plans cancers, irresponsabilité nationale et utopie égalitaire



On le clame partout dans les milieux bien pensants, le cancer est une cause nationale depuis la présidence Chirac. Au fil des ans, les plans en la matière se succèdent. Faute de prendre le mal à la racine, à chaque mandat présidentiel correspondra un nouveau. Pour sûr. Pessimisme ? Réalisme.

Sur fond de nouvelle reculade sur la politique de la famille, l'équipe de François Hollande aurait, nous dit-on, avancé cette semaine. Ah bon ?! Sur quel terrain ? Sur celui de la lutte contre le cancer. Troisième du genre, son plan en la matière se veut offensif sur le papier, à l'image de l'expansion réelle de cette pathologie qui ne cesse de tuer partout dans le monde et tout particulièrement dans les pays en développement. Songez-y, chaque année, plus de 5 millions de personnes sont concernées, de près ou de loin par ce fléau dans notre pays. Et 150 000 en meurent annuellement. Il faut faire quelque chose. Avec force et fracas, l'ancien maire de Paris devenu Président de la République avait donc posé les bases d'une logique de Plans cancer sur lesquels viennent s'empiler les moutures successives. Sarkozy avait eu le sien. Et pourquoi pas François Hollande ? La question n'est désormais plus d'actualité, l'actuel locataire de l'Elysée ayant présenté le sien.

Sa feuille de route ? Tout aussi ambitieuse que celle de ses prédécesseurs. Sinon davantage. Sa particularité ? Elle cible les inégalités devant une pandémie qui n'épargne personne, surtout pas les plus démunis. Ceux-là même qui n'arrivent pas à consommer cinq fruits et légumes par jour en vue de prévenir le cancer, ce d'autant que la hausse de la TVA à 20 % contribue fortement à réduire leur pouvoir d'achat. Merci monsieur le Président. Merci, quoi qu'il en soit, puisque votre plan vise à guérir tous les malades cancéreux, malgré les inégalités.

Le président l'a rappelé, cette pathologie à davantage raison des ouvriers entre 30 et 65 ans que les cadres de cette tranche d'âge. Il tue deux fois plus les premiers. Ceux-là même qui ont du mal à se faire dépister, à l'instar de toutes les autres catégories sociales défavori-

sées qui se paupérisent du fait d'un autre cancer qui les ronge : le chômage dont la courbe ne sera pas inversée en 2013. Disons-le clairement, la volonté d'égalité ici relève de l'utopie. Les pauvres auront toujours du mal à manger équilibré et seront toujours, de ce point de vue exposés aux risques du cancer.

Il n'empêche, le Président a promis des mesures à la hauteur des difficultés à les appliquer. Mesdames, le frottis sera généralisé. Et réalisé chaque année. Objectif, dépister le cancer du col de l'utérus, ce qui devrait permettre de réduire la mortalité de 30 % en dix ans. Pour mémoire cette forme de cancer touche 3 000 femmes pour 1 100 décès annuels. D'autre part, ce troisième plan cancer prévoit une prise en charge complète du dépistage et des examens complémentaires sans avance de frais et un suivi spécifique pour les personnes ayant des antécédents familiaux de cancer sera mis en place. On applaudit, en attendant de (sa)voir comment tout cela sera financé. Car rappelons-le, les Caisses de l'Etat sont vides et les Pouvoirs publics se désengagent de plus en plus de la Sécurité sociale dont on connaît le caractère béant du fameux Trou.

En revanche, il est des mesures de ce plan qui semblent relever du manque de réalisme et au bas mot de l'amateurisme. Le mot est-il fort ? Je ne le crois pas. Quand le Président promet de ramener les délais moyens pour passer un IRM de 27 jours à pas plus de 20 jours, permettez-moi de douter. Car généraliser les équipements lourds ne peut être réalisé par un coup de baguette magique. Demandez à un éminent Pr de radiologie et longtemps patron des Journées françaises de Radiologie (JFR), il vous le confirmera, les oukases ne suffiront pas à rattraper le retard que notre pays a acquis dans ce domaine par rapport à nos voisins. Et pour cause, les Schémas régionaux d'organisation

sanitaires(Sros) qui se sont succédé ont jugé bon de délivrer au compte-gouttes les autorisations d'installation de ces équipements. Souffrez Mr le Président, votre délai ne sera respecté. Pas plus que celui du déploiement du dossier de cancérologie que vous appelez de vos vœux. Commençons par généraliser le fameux DMP qui devait être opérationnel en juillet

2007, m'avait affirmé alors Xavier Bertrand, ministre de la Santé. Enfin, la prévention doit être la règle, que ce soit pour le tabac et les cancers associés, comme pour ce que nous mangeons. Que les pouvoirs publics sévissent déjà contre les lobbies de ces industriels, et nous aurons largement avancé.

EMMANUEL MAYEGA
Rédacteur en chef

Un troisième plan cancer sur les rails



Après ceux de Jacques Chirac et de Nicolas Sarkozy, le Plan Cancer de François Hollande, troisième du genre, est sur les rails. A la différence de ceux de ses prédécesseurs, il a pris pour angle la lutte contre les inégalités face à la maladie. Cette pathologie déclarée cause nationale par l'ancien maire de Paris au moment du lancement de son plan cancer, est devenue la première cause de mortalité en France. Du coup, il est urgent de

prendre les mesures pour la juguler. Logiquement, les dispositions prises par le locataire actuel de l'Élysée devraient combler les lacunes des programmes de ses prédécesseurs. Qu'en est-il ? Décryptage d'une feuille de route visant à maîtriser un risque qui tue plus de 150 000 personnes chaque année. Et qui de près, concerne les assureurs, dans ses volets prévention, prise en charge et accompagnement post-hospitalisation.

ANALYSE D'EMMANUEL MAYEGA

Présenté cette semaine, le troisième plan Cancer dévoilé par François Hollande est centré sur la lutte contre les inégalités face à cette pathologie. On le sait, elle tue désormais 150 000 personnes en France, chaque année. Dans le même temps, 350 000 personnes découvrent qu'elles en sont victimes. Clairement, cette maladie est devenue la première cause de mortalité dans le pays et dans le monde. Elle touche tout particulièrement les habitants des pays en développement. Face à cette pandémie, le Président de la République a souligné un objectif précis et ambitieux : guérir tout le monde. Un objectif qui pourrait prêter à sourire si l'on s'en tient au dernier revers de l'ancien député de Corrèze, lequel s'était engagé à inverser la courbe du chômage à la fin de l'année 2013. Là, tout le monde a envie de croire à sa déclaration, à ce vœu presque pieux. D'autant que les progrès réalisés ces dernières années sont remarquables. Et le Président le sait, quand il rappelle qu'actuellement, « un malade sur deux guérit ». Toutefois, il estime que « ce progrès ne doit pas faire oublier que les inégalités s'aggravent ».

Le fondement de cette juste observation est à chercher dans les chiffres officiels : le cancer a deux fois raison de la catégorie des 30-65 ans chez les ouvriers que chez les cadres. En fait, les plus défavorisés se livrent moins facilement au dépistage. Faute de moyens probablement, quand on sait qu'une partie des familles de cette couche socioprofessionnelle arrive, parfois, à sacrifier les soins médicaux dans ses ar-

bitrages budgétaires, au profit de son alimentation. Une alimentation de base qui laisse souvent à désirer, les fameux cinq fruits et légumes préconisés par l'Assurance maladie étant hors de leur portée pour des raisons économiques.

Dans ces catégories sociales défavorisées on trouve les femmes, qui négligent le dépistage systématique du cancer du sein et les plus de 50 ans qui s'intéressent moins à la prévention du cancer du côlon. Chez les femmes tout particulièrement, le cancer du col de l'utérus persiste également. La vaccination contre le papillomavirus, responsable de 70 % de cette pathologie, est appelée à doubler d'ici cinq ans.

D'autre part, le plan cancer prévoit une meilleure prise en charge du dépistage sans avance de frais par le patient. Idem pour les examens complémentaires. Ceux des personnes ayant des antécédents familiaux bénéficieront d'un suivi au plus près.

Un dossier de spécialité en vue dès 2015 ?

Autre nouveauté, dès la fin de l'année 2015, chaque patient devra disposer d'un "dossier communiquant de cancérologie". Sa vocation, garantir le partage des données de soins entre professionnels de santé, en vue d'une prise en charge coordonnée. Ce dossier de spécialité intégrera l'historique du client et de son traitement. Et permettra au médecin traitant de jouer son rôle d'accompagnateur principal de la

personne malade. Il aura la possibilité de travailler en étroite collaboration avec un infirmier clinicien. Ce dernier aura au préalable suivi une formation de niveau Master ouverte dès la rentrée universitaire 2016.

Si la création de cette nouvelle fonction paraît opportune, le lancement d'un dossier de cancérologie pourrait se heurter à l'inertie des acteurs sur le terrain, à l'instar du DMP. Combien de millions ont-ils été engouffrés dans ce projet ? Comparé aux nombre de dossiers ouverts, on peut naturellement parler d'échec, n'en déplaise à certains de ses artisans. A plus de 80 millions d'euros de dépenses consentis pour ce chantier, le prix d'un DMP par personne relève plutôt du grand luxe que de la médecine égalitaire.

Le projet de ramener les délais moyens pour passer un examen par IRM (Imagerie par résonance magnétique) de 27 jours en moyenne à 20 jours paraît également relever de l'utopie. Voilà depuis des décennies que des sommités de la radiologie dénoncent le manque d'équipements lourds en radiologie (cf. édito). Pourrait-on du jour au lendemain y pallier grâce à un oukase ? Difficile de croire qu'à l'horizon 2020, le pari du Président, qui part d'un bon sentiment, soit tenu.

Droit à l'oubli et Orias riment se conjuguent

Par ailleurs, le plan de François Hollande prévoit d'autres nouveautés parmi lesquelles un élargissement des essais cliniques, lesquels incluront le double de patients d'ici cinq ans et tous les cancers, tout particulièrement ceux qui touchent les enfants. En fait, un programme de séquençage à haut débit de tous les cancers va être déployé. Il aboutira à une vision complète du génome de chaque tumeur. A cela il faut ajouter les programmes de consultations d'après-traitement, une réorganisation du travail du patient sachant qu'un 1/3 parmi eux

perd souvent son job. A cette fin, il faut sensibiliser les entreprises. Quant aux banques, elles doivent tenir compte du droit à l'oubli pour les malades guéris. On l'aura compris, la convention AREAS négociée entre l'État, les assureurs et les associations de patients doit être revue. Dans cette logique, le plan du Président propose d'y inclure un droit à l'oubli. Celui-ci s'appliquera à tous les anciens patients dont la science considère qu'ils sont définitivement guéris.

Enfin, point fortement attendu, le dispositif de la lutte anti-tabac, sachant que le tabagisme tue en moyenne 44 000 personnes chaque année, du fait des cancers qu'il provoque. L'un des leviers activés ici est, tout naturellement économique : l'augmentation du prix du tabac sachant que cette politique a prouvé des résultats outre-Manche. Là-bas le tarif d'un paquet de cigarettes augmente tous les ans et la prévalence du tabagisme y est de 22 % contre 33 % chez nous. Autre facteur privilégié : l'aide au sevrage sera avec, en 2015, un numéro unique mis en place pour orienter les personnes qui veulent arrêter de fumer, vers le professionnel le plus proche. Quid du forfait proposé pour acquérir des substituts nicotiniques de 150 euros pour les moins de 25 ans ? Il sera élargi, en 2015, aux 25-30 ans, aux bénéficiaires de la CMU et à tous les malades du cancer. Quant aux autres, ils auront droit à 50 euros.

Troisième du genre, le plan cancer de François Hollande est ambitieux. Il propose de nouvelles pistes et se veut global. Comment sera-t-il financé sur le terrain à l'heure où l'économie bat de l'aile ? Quoi qu'il en soit, une nouvelle feuille de route est désormais entre les mains des professionnels de santé, des patients et des familles. Aux uns et aux autres de la suivre de près et de travailler main dans la main pour qu'enfin, les résultats soient conformes aux annonces.

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Fusions - Acquisitions

La MGET rejoint le groupe MGEN

Le groupe MGEN et la MGET ont décidé de convoler en justes noces. Un rapprochement qui leur permettra de conforter leurs positions sur deux segments de marché : la santé et la prévoyance, notamment au sein de la fonction publique d'État et parmi les agents des conseils généraux et régionaux.

En décidant de sceller leurs sorts, les deux institutions, qui font partie du Groupe Istya, entendent améliorer la qualité du service rendue à leurs adhérents ; ils veulent également préparer la seconde vague de référencement par les ministères, vague prévue en 2016-2017. « La MGET retrouve au sein du groupe MGEN des valeurs qui sont les siennes : la solidarité, la démocratie, la responsabilité. Nous partageons et défendons la vision d'une protection sociale fondée sur l'assurance maladie obligatoire et la garantie d'un accès aux soins de qualité pour tous. La MGET souhaite par ce projet contribuer au renforcement du mouvement mutualiste, notamment au sein de la fonction publique », déclare Hubert Borderie, président général de la MGET. De son côté, Thierry Beaudet, président du groupe MGEN, ajoute : « Comme la MGET, la MGEN est une mutuelle issue de la fonction publique d'État. La MGEN et la MGET ont de nombreux points communs comme leurs valeurs, leur attachement au militantisme, leur volonté de toujours mieux servir leurs adhérents. Je salue la décision des responsables de la MGET de se rapprocher de nous, ce qui nous renforcera à l'évidence vis-à-vis des employeurs publics. Je veux également dire notre fierté de voir la confiance qu'ils placent en la MGEN. » Le schéma d'intégration conçu s'articule autour d'un triptyque : fusionner la MGET (livre II) en intégrant les adhérents MGET fonctionnaires au sein de la MGEN et les non-fonctionnaires au sein de MGEN Filia1 ; promouvoir l'identité de la MGET à travers sa mutuelle, MGET Action solidaire (livre III), dédiée à l'action sociale, qui sera membre du groupe MGEN ; renforcer les structures de prévention fondées par la MGET,

l'Institut de Recherche en Prévention Santé (IRPS) et la Fondation de la Route. A travers ce rapprochement, « la MGET marque sa volonté d'aller avec le groupe MGEN au-delà des partenariats tissés dans le cadre de l'union mutualiste de groupe Istya2, en cohérence avec la stratégie des mutuelles membres de l'union. D'ores et déjà, des mesures sont mises en place progressivement, comme la mise à disposition de locaux pour la MGET au sein de sections départementales MGEN. Des chantiers opérationnels vont être lancés en février 2014 », indique un communiqué de presse des deux institutions.

Bien entendu, ce projet sera soumis au vote des délégués du groupe MGEN et de la MGET lors de leurs assemblées générales respectives, mi-2015.



2.2 Accords de partenariats

Gestion de sinistres : Gras Savoye et GE Capital FactoFrance s'unissent

Les deux acteurs s'engagent dans l'accompagnement des clients courtiers qui ont subi un sinistre matériel. Comment ? En leur apportant une solution de financement sécurisée de leur activité tout au long d'une période soulevant fréquemment des difficultés de trésorerie.

Cette solution permettra de poursuivre et pérenniser les activités durant la période du dommage, synonyme de baisse de production. Sa mise en place part d'un constat des deux acteurs : Quand arrive un sinistre, l'entreprise sollicite Gras Savoye, qui engage les démarches traditionnelles d'expertise de ce sinistre. Le temps de cette expertise est long, et Les entreprises peuvent faire face à plusieurs défis : un blocage ou une réduction de Leurs moyens de production - pénalisant leur activité et le développement de leur chiffre d'affaires-, des coûts supplémentaires et imprévus auxquels l'entreprise doit faire face immédiatement, l'instruction rapide du sinistre pour être indemnisées dans un délai le plus court possible. Cette période est généralement génératrice de tensions de trésorerie, » explique-t-on chez Gras Savoye. Selon Jean Revault, directeur Marché Affacturage de GE Capital France, « je suis ravi de voir notre partenariat avec Gras Savoye prendre une nouvelle ampleur. Grâce au développement de cette solution de financement, nous entendons confirmer notre volonté d'accompagner les entreprises françaises dans les périodes de croissance comme de difficultés. Elle montre par ailleurs notre capacité à nous adapter aux situations particulières de la vie des entreprises françaises, en proposant des solutions de financement basées sur la qualité du poste clients de celles-ci. Au-delà du financement, nous allons encore plus loin dans l'accompagnement de nos clients en partageant toutes les expertises du groupe GE. Leur ouvrant d'autres horizons, nous entendons ainsi bâtir le présent et l'avenir de nos entreprises. » Pour aider ses clients à faire face à cette difficulté, Gras Savoye et son partenaire GE Capital FactoFrance conjuguent deux solutions pour répondre à ces besoins très spécifiques de trésorerie. Dans un premier temps, intervient une solution d'affacturage pour faire face aux attentes de trésorerie immédiates. A GE Capital FactoFrance d'étudier le contrat sans délai et de mettre en place un contrat d'affacturage basé sur les créances commerciales des entreprises. A cette première solution peut être

ajoutée une expertise assurantielle apportée par le courtier. Elle vient alors compléter L'assiette de financement nécessaire à la reprise totale de l'activité. Quand le dommage touche la production de L'entreprise, et donc son chiffre d'affaires et ses résultats, il est nécessaire que le remboursement arrive au plus vite afin de permettre la reprise « normale » de l'activité. L'indemnisation accordée par Gras Savoye est avancée par GE Capital FactoFrance, et intégrée dans le cadre du contrat d'affacturage sous forme de cession Dailly. L'entreprise est donc indemnisée dès lors qu'elle possède sa quittance d'acompte dommage. Couplée à l'affacturage, cette solution assure à l'entreprise un financement de son BFR, particulièrement important en période de tensions, et répond parfaitement au besoin accru - notamment pour remonter la pente après un sinistre - de trésorerie de l'entreprise. C'est une solution qui devient indispensable au respect des engagements des entreprises dans cette période de tensions, et pérennise leur activité et Leurs relations avec les tiers. Selon Gilles Bénéplanc, directeur général adjoint de Gras Savoye, cette offre est une vraie innovation destinée à répondre à un besoin que nous avons identifié chez nos clients. Nous savons en effet d'expérience que le financement de sinistre est l'un des enjeux majeurs des entreprises. La solution de financement que nous avons imaginée avec GE Capital reflète bien la valeur ajoutée qu'un courtier leader comme Gras Savoye, présent sur l'ensemble du territoire, peut apporter en service et expertise aux entreprises de toutes tailles. Disponible depuis le 1er février 2014, cette solution s'adresse aux PME et ETI françaises réalisant un chiffre d'affaires de 2 M€ au moins et relevant de tous secteurs d'activité factorables confondus. Bien entendu, ils doivent être clients lard du courtier.

3

MARKETING

3.1 Innovations produits/Services sur Internet

Alto Invest Lance le FCP NOVA EUROPE

Spécialiste de l'investissement dans les PME-ETI européennes cotées et non cotées, Alto Invest annonce le lancement du fonds FCP NOVA EUROPE. Il offre à ses souscripteurs de bénéficier notamment du potentiel de création de valeur des PME-ETI innovantes cotées, situées dans les pays européens les plus dynamiques.

Fruit de l'expertise d'Alto Invest le FCP NOVA EUROPE est investi à 75 % en actions de petites et moyennes capitalisations européennes, tous secteurs confondus. Il bénéficie d'une sélection rigoureuse de titres « stock picking ». Sa gestion s'appuie sur deux convictions fortes : l'innovation source d'avantages compétitifs durables pour les entreprises et de résistance dans les environnements de marché complexes et L'Europe comme territoire sachant que le développement à l'international, est un Levier de croissance à moyen terme, et un outil de diversification du risque. A terme, le portefeuille NOVA EUROPE contiendra de 20 à 40 valeurs, avec une forte concentration sur les entreprises innovantes européennes et exportatrices. Selon Alto Invest, Le fonds NOVA EUROPE respecte les critères de sélections quantitatifs permettant l'éligibilité au PEA PME des prises de participations dans des PME-ETI de moins de 5 000 salariés, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1,5 Mds € ou dont le total de bilan ne dépasse pas 2 Mds €. Dans un souci d'optimisation de la liquidité, NOVA EUROPE investit dans des sociétés dont la capitalisation boursière est comprise entre 150 M€ et 6 Mds €. » Le territoire d'investissement que propose Alto Invest, à savoir les petites et moyennes capitalisations, surperforment historiquement les grands indices boursiers européens (L'indice Small Dax progresse de +139,3 % sur 5 ans, à comparer à +92,1 % pour DAX l'indice M5190 de Paris progresse quant à Lui de +97,6 % sur les 5 dernières années, à comparer à + 33,5 % pour le CAC 40 - source : Bloomberg). Cet environnement est composé de près de 4 000/PME-ETI

européennes cotées majoritairement méconnues ou peu suivies. Il exige, néanmoins, selon Alto Invest, une approche d'investissement différente de la gestion d'actions classique. L'opérateur concrétise ses prises de participations à travers un processus très sélectif issu du capital investissement, alliant recherche qualitative (enquête de terrain, interview des dirigeants...), analyse quantitative (données financières, marché...), et avis collégial. Selon Antoine Valdes, Président d'Alto Invest, « NOVA EUROPE, avec son champ d'investissement couvrant l'Europe et son approche de terrain héritée du capital investissement, est l'opportunité d'accéder à une classe d'actifs riche et profonde - les petites et moyennes capitalisations - avec un pilotage quotidien effectué par des gérants expérimentés. Du reste, la gestion du FCP NOVA EUROPE est confiée à un binôme composé d'Antoine Valdès, et Emilie Da Silva, responsable de participations. Le premier est Président d'Alto Invest depuis 2001. Auparavant, il a effectué une grande partie de sa carrière au sein du Groupe AGE où il fut cofondateur et Président du Directoire d'AGF PRIVATE EQUITY, responsable des activités de capital investissement et responsable des participations financières du Groupe. Quant à la seconde, elle est membre de l'équipe d'Alto Invest depuis plus de 9 ans, et est notamment spécialisée sur Les investissements cotés des FCPI et FIP gérés par Alto Invest.

LifeSide Patrimoine intègre un FCPR dans son assurance vie

L'opérateur propose désormais Patrimoine Sélection PME, le premier fonds commun de placement à risques (FCPR) éligible à l'assurance vie, dans Les contrats phares de sa gamme comme Arborescence Opportunités.

Grâce à cette stratégie, Les investisseurs bénéficient des avantages d'un investissement en FCPR intégré dans un contrat d'assurance vie. Ce fonds est géré par Sigam Gestion (ACG Group). Et offre la possibilité aux particuliers d'accéder à des supports investis dans l'économie. Patrimoine Sélection PME concerne des fonds de Private Equity ciblant des petites et moyennes entreprises européennes non cotées matures, dont la valeur se situe entre 50 millions et 1 milliard d'euros. Selon Marie-Anne Jacquier, directeur général de LifeSide Patrimoine, « [notre entreprise] est l'un des tous premiers acteurs de la place à intégrer un FCPR dans ses contrats d'assurance vie. Il offre ainsi à ses partenaires une gamme de supports

d'investissement variée. Société du groupe Crédit Agricole Assurances, LifeSide Patrimoine est une plateforme de distribution à architecture ouverte qui conçoit et assure la gestion et la distribution de produits d'épargne, de retraite et de défiscalisation via des professionnels indépendants du patrimoine. En 2012, LifeSide Patrimoine enregistre un chiffre d'affaires de 10,9 millions d'euros et 1,3 milliard d'euros d'encours gérés en assurance vie.

3.2 Service client-fidélisation

BPCE Assurances : succès du jeu-concours sur Facebook

Le jeu-concours organisé par le bancassureur du 1er au 31 décembre 2013 sur la page Facebook 18-25 ans de la Caisse d'Épargne a rencontré un succès auprès de cette tranche d'âge. Intitulé « Jouons Prévention », il visait à sensibiliser cette population à la conduite responsable.

Dans un contexte multicanal impliquant les réseaux sociaux, BPCE Assurances a lancé le jeu-concours « Jouons Prévention » qui prenait la forme d'un quiz de cinq questions portant sur la prévention routière et l'assurance auto. Cette opération a réussi à mobiliser de nombreux fans.

Elle visait à sensibiliser les jeunes de 18 à 25 ans à la conduite responsable. Les gagnants, tirés au sort, parmi les personnes ayant correctement répondu aux questions, vont recevoir leurs gains à brève échéance.

Les cinq premiers gagnants remportent un « Pack Premium première voiture ». Ce lot un GPS TomTom Via 130 d'une valeur unitaire de 179,95 euros, une carte carburant d'un montant de 50 euros, un indicateur de pression des pneus, un porte clé « contrôle Usure de pneus », un grattoir pare-brise et une lampe torche dynamo.

Quant aux 200 autres, ils remportent un « Pack accessoires pour voiture » avec un indicateur de pression des pneus, un porte clé « contrôle Usure de pneus », un grattoir pare-brise et une lampe torche dynamo.

Cette opération vise à drainer du trafic sur la page Facebook 18-25 ans du groupe bancaire qui, selon ses dires, « ne cesse d'accueillir de nouveaux fans, sollicités par des actions ponctuelles. » Ainsi, elle en compte aujourd'hui plus de 95 000.



Un site mobile pour LesFurets.com

Le comparateur de produits d'assurances vient de dévoiler la version mobile de son site Internet. Objectif : répondre aux attentes et comportements de consommateurs engagés dans une utilisation de l'internet mobile grâce à leur Smartphone et bu tablette.

La version mobile du site du comparateur Lesfurets.com offre désormais la possibilité aux internautes de comparer et d'acheter, en toute sécurité, leur assurance automobile, moto, habitation ou emprunteur, depuis leur Smartphone ou tablette. Pour lancer cette version itinérante, l'opérateur est parti d'un constat confirmé par de multiples enquêtes : Le mobile et La tablette sont de vrais compléments à l'ordinateur. L'accélération du M-Commerce se confirme avec 74 % des utilisateurs de Smartphones qui cherchent des produits sur Leurs portables, et 26 % qui ont déjà effectué un achat via le Web mobile. Ce taux atteint 59 % pour les détenteurs de tablettes. « Les consommateurs utilisent de plus en plus leur téléphone ou tablette pour se renseigner sur des produits mais aussi faire leurs achats en ligne. Face à ces nouvelles habitudes, notre objectif est d'accompagner le consommateur dans la

recherche d'une assurance moins chère en lui fournissant les bons outils. Avec notre site mobile, il peut ainsi, quel que soit son écran, comparer et acheter facilement son assurance, afin de réaliser des économies, tout en conservant les mêmes garanties » commente Hamid Benamara, Directeur Général de LesFurets.com. En conclusion, les Français achètent donc de plus en plus sur Internet, via ces composants mobiles. Grâce à tes derniers, ils ont désormais la possibilité d'accéder à la plate-forme de comparaison de LesFurets.com dans les meilleures conditions. Résultat, à tout moment, le consommateur peut obtenir un devis, comparer les offres de nombreux assureurs et souscrire l'assurance qui lui convient.

4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia

SEPA : un grand nombre d'entreprises européennes ne serait pas prêt



Selon une enquête de l'éditeur Sage, « en moyenne, une entreprise européenne sur deux ne connaît pas la date butoir de mise en conformité à la norme SEPA (Single Euro Payment Area).

Conduite par Vanson Bourne, pour le compte de SAGE, l'enquête relative à l'état d'avancement de la prise en compte de SEPA dans les entreprises européenne met en avant différents constats. Ainsi, la moitié des sociétés européennes de 100 à 500 salariés ne possèdent pas de stratégie de mise en conformité. 74 % d'entre elles pensent, toutefois, être aptes à gérer les paiements conformes à cette réglementation d'ici à l'été prochain. En fait, la période transitoire supplémentaire de six mois accordée par la Commission européenne semble arrivée à point nommé.

Plus généralement, cette enquête montre qu'en moyenne, une entreprise européenne sur deux ne connaît pas la date butoir de mise en conformité à la norme SEPA, le nouveau système de virements et de prélèvements de l'Union Européenne. Dans le détail, 24 % des entreprises françaises, 76 % des structures polonaises et 55 % des sociétés britanniques n'ont pas été capables de confirmer cette date.

D'autre part, l'étude de Sage révèle une impréparation à la loi incluant la gestion des prélèvements et des données. Face à une date butoir initiale imminente, seulement 15 % des entreprises sont capables de gérer les paiements SEPA. À l'heure actuelle, 49 % du panel constitué n'ont pas instauré de stratégie de conformité SEPA complète, alors même que 81 % d'entre elles ont désigné un responsable de la migration vers cette norme.

Par ailleurs, pour SAGE, le plus préoccupant est ailleurs : les entreprises ne semblent pas prendre conscience des impacts liés au SEPA. Pour 29 %, la principale conséquence de la non-conformité au système SEPA est un allongement du processus de paiement. 41 % pensent que le système SEPA impactera majoritairement leurs créanciers là où autant estiment que la norme SEPA simplifiera leur capacité à effectuer des paiements. Quels risques en cas de non-conformité à ce système ? Le Royaume-Uni est le marché où l'inquiétude est la plus grande vis-à-vis des conséquences juridiques ; outre-Rhin, les entreprises sont davantage préoccupées par les éventuelles difficultés de communication avec leurs clients. Sur la Péninsule ibérique, l'on se soucie davantage de l'interruption des activités suite au passage à ce nouveau système SEPA. Comment expliquer le retard engrangé ? 40 % des entreprises interrogées invoquent le manque d'informations là où un quart environ accuse la confusion qui règne autour de la législation.

Méthodologie Cette enquête a été réalisée entre le 2 et le 15 janvier 2014, par Vanson Bourne, qui a interrogé les collaborateurs du service financier de 600 entreprises (de 100 et 500 salariés) du secteur privé, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne, en Italie, en Espagne, en Pologne et en Belgique. Ces entretiens ont été menés en ligne ou par téléphone.

4.2 Réseaux et télécoms

Bluelinea franchit le cap des 10 000 personnes accompagnées

Au 1er Février 2014, l'opérateur facilite le soutien et le maintien à domicile de 10 178 personnes fragiles ou dépendantes. Il s'appuie sur une plateforme d'écoute nationale, disponible 24h/24, 7j/7, et le déploiement de plusieurs solutions parmi lesquelles le bracelet d'autonomie BlueGard.

La première plate-forme de coordination locale déployée par Bluelinea et inaugurée au printemps dernier par Michèle Delaunay, ministre déléguée chargée des Personnes âgées et de l'Autonomie, accompagne désormais plus de 10 178 personnes dépendantes. Une avancée qui s'explique par son caractère alternatif. Selon Laurent Levasseur, directeur général, « Bluelinea a su mettre en place un réel télésuivi de personnes prises en charge par sa plate-forme. Etant entendu que le sujet du maintien à domicile est beaucoup plus large que la mise en place d'un seul dispositif pour des patients Alzheimer ou souffrants de maladies neuro-dégénératives, nous avons développé le bouquet de services BlueHomeCare ». Faisant appel à des produits



grand-public, peu coûteux, par opposition à des dispositifs médicaux onéreux, BlueHomeCare se positionne comme un opérateur d'un nouveau genre à même de surveiller des seuils et déterminer des tendances, dans l'optique d'un système intégré, ce qui en fait sa spécificité. Au sein d'une agglomération, d'un département ou d'une région, une telle plate-forme locale de coordination joue le rôle de véritable sentinelle capable d'alerter aussi bien les acteurs du monde sanitaire que social.

5

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Résultats des marchés

Europe : Le nombre d'immatriculations de véhicules neufs en hausse

En France comme dans d'autres pays européens, le nombre de véhicules neufs a légèrement augmenté au mois de janvier dernier. La Belgique apparaît comme l'un des territoires à avoir enregistré une contre-performance dans ce domaine.

Selon le Comité des constructeurs français de l'automobile (CCFA), 125 477 voitures neuves ont été immatriculées en janvier en France, un chiffre en hausse de 0,5 %. A contrario, les ventes de véhicules utilitaires légers ont diminué de 7,7 %, à 27 388 unités, tandis que celles de véhicules industriels de plus de 5 tonnes ont progressé de 13,1 %, à 4 022 unités. Comment se sont comportées les ventes des constructeurs français sur cette période ? Elles ont enregistré une croissance de 8,8 %, à 74 370 unités (+ 6 % pour PSA Peugeot Citroën, à 40 127 unités ; + 12,4 % pour le groupe Renault, à 34 151 unités). Dans le même temps, les ventes des marques étrangères ont chuté de 9,5 %, à 51 107 unités. De son côté, le marché des véhicules d'occasion a progressé de 1,3 % en janvier, à 451 000 unités. Le segment des véhicules de moins d'un an a augmenté de 1,3 %, à 39 258 unités. Celui des voitures de « 1 à 2 ans » a cependant reculé de 4,8 %, à 55 041 unités, tout comme celui des véhicules de « 3 à 4 ans », qui a fléchi de 0,8 %, à 59 787 unités. Enfin, la tranche des véhicules âgés de « 5 ans et plus » a progressé de 3 %, à près de 297 000 unités. A l'international, le tableau présente des aspérités selon les pays. Le Portugal s'est illustré à travers une flambée des ventes de 31,9 % en janvier, à 10 899 unités, selon l'ACAP



(Association des constructeurs). Pour cet organisme, malgré la forte progression observée, les volumes restent très bas car il s'agit du troisième plus mauvais niveau pour un mois de janvier depuis 15 ans. Outre-Rhin, les immatriculations de voitures neuves ont progressé de 7 % en janvier, à 206 000 unités, selon les chiffres publiés par l'association de l'industrie automobile allemande (VDA) et le VDIK (fédération des importateurs). En outre, la production de voitures en Allemagne a augmenté de 11 % le mois dernier, à 442 600 unités, tout comme les exportations, qui ont progressé de 9 %, à 338 700 unités. Enfin, selon la Fédération belge de l'automobile et du cycle (Fébiac), les immatriculations de voitures neuves en Belgique ont baissé de 2,1 % en janvier, à 49 584 unités. Dans les autres segments, les ventes de véhicules utilitaires légers ont été quasi-stables, celles de véhicules lourds de 3,5 à 16 tonnes ont reculé de 32,5 % et celles de véhicules lourds de plus de 16 tonnes ont augmenté de 40,6 %.

Indice IPAP en janvier 2014 : Les prix flambent

Selon l'indice du prix des assurances de particuliers (IPAP) publié chaque mois par Assurland, janvier 2014 affiche une inflation de 1,1 % en assurance automobile, 2,8 % en habitation et 3,2 % en santé, données comparées à celles de Janvier 2013.

Analysé en détail, l'indice apporte des éclairages différents. En assurance auto, l'augmentation de 1,1 % intervint alors même que le bilan des tués et des blessés de l'année 2013 est de -11,0 % et -6,6 % respectivement par rapport à 2012. Des statistiques exceptionnellement bonnes en matière de sinistralité automobile. Pour Assurland, « s'il existe des facteurs de hausse tels que l'augmentation de l'indemnisation des victimes, ils sont plus que compensés par la baisse du nombre des accidents. » En conclusion, le comparateur s'interroge sur la non-baisse des tarifs sur cette branche. Sur le segment de l'assurance habitation où l'augmentation des prix est de 2,8 % 2013 a été une bonne année en matière de catastrophes naturelles. S'il y a eu des inondations comme chaque année, il n'y a pas eu de catastrophe majeure du type de la tempête Xynthia en 2010. Mais 2014 a plutôt mal commencé à cet égard » constate Assurland. Et

d'ajouter : la dérive des petits risques tels que les dégâts des eaux, vols etc., est réelle, mais elle fait suite à plusieurs années de très fortes hausses des prix : environ 20 % de hausse sur les quatre dernières années. » Sur le terrain de la mutuelle santé, l'inflation est de 3,2 %. La flambée des dépenses de santé en France a pourtant fortement ralenti pour atteindre environ +2 % par an ; et il n'y a pas eu de transferts de charges majeurs de la Sécurité Sociale vers les complémentaires santé en 2013. Pour le comparateur, les assureurs s'interrogent sur le transfert des salariés vers des contrats entreprises, qui conduiraient à une déstabilisation de la branche assurance santé individuelle ».

5.2 Épargne / Retraite / Prévoyance

Le taux d'épargne des Français en baisse

Par ces heures de crise, l'épargne est parfois malmenée. En France, la baisse du taux du Livret A et du Livret Développement Durable (LDD) a certainement pesé sur le comportement des épargnants. Corollaire, le taux d'épargne des ménages a dévissé.

Selon le dernier tableau de bord trimestriel de la Banque de France, le taux d'épargne des ménages français est en légère baisse, à 15,7 %. Toutefois, il reste l'un des plus importants d'Europe. Fondement de cette relative contre-performance, les Français mettent à contribution leurs économies. Les transactions de retraits concernent principalement les placements les plus liquides : livrets (- 2,5 milliards d'euros), titres d'OPCVM monétaires (- 1,4 milliards d'euros) et titres d'OPCVM non monétaires (- 4,4 milliards d'euros). A contrario, les données de la Banque de France confirment la reprise des versements nets sur les contrats d'assurance-vie en euros (10,7 milliards d'euros au 3e trimestre 2013, après 8

milliards d'euros au trimestre précédent). En résumé, ceux qui avaient enterré rapidement l'assurance vie au plus fort de ses péripéties de l'année 2013 en ont été pour leurs frais. Il faudra compter avec ce placement courant 2014.



Préfon : Publication de la 4ème édition de l'Observatoire¹ des retraites publiques

L'association vient de dévoiler la quatrième mouture de l'Observatoire des retraites publiques. Selon celui-ci, 88,8 % des agents publics estiment que d'autres réformes du système français des retraites seront nécessaires dans l'avenir.

Dans cet observatoire, l'on apprend que près de 9 agents sur 10 considèrent que de nouvelles réformes du système français des retraites seront nécessaires dans l'avenir. Qu'en est-il des évolutions proposées ? 63,8 % de ces agents envisagent la mise en place d'un crédit d'impôt inhérent à la souscription à une retraite complémentaire par capitalisation. Dans le même temps, près de la moitié (45,2 %) des agents seraient favorables à l'instauration d'un régime unique en annuités. De leur côté, 29,5 % préfèrent un alignement progressif des paramètres du public sur le privé. Du reste, 21,9 % de ces agents publics préféreraient un recul de l'âge de départ à la retraite au-delà de 62 ans alors que 18,4 % envisagent une nouvelle hausse des

cotisations. Seulement 5 % estiment qu'il ne faut rien faire car ce qui a été réalisé est suffisant.

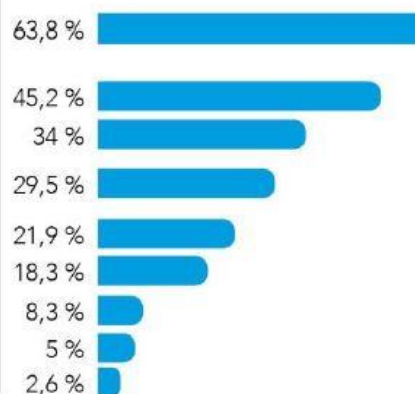
1 Sondage réalisé par e-mail en décembre 2013 par Le cabinet Ellipsa pour le compte de Préfon et de Toutsurlaretraite.com auprès de 1.318 agents en activité de la fonction publique d'Etat, territoriale et hospitalière (554 répondants).

Pensez-vous que d'autres réformes du système de retraite français seront nécessaires dans l'avenir ?



Quelles sont d'après d'après vous les pistes sur lesquelles il devrait y avoir des évolutions dans une future réforme des retraites ? (3 réponses possibles)

- Mettre en place pour tous une incitation à se constituer une épargne retraite complémentaire en capitalisation (par exemple au moyen d'un crédit d'impôt) ?
- Regrouper les différents régimes en un seul régime en annuités ?
- Mettre en place un régime unique par points ?
- Conserver les différents régimes mais aligner progressivement les méthodes de calcul (âge de départ, durée de cotisation, assiette de calcul) ?
- Retarder l'âge de départ à la retraite au-delà de 62 ans ?
- Augmenter le niveau des cotisations ?
- Allonger encore la durée de cotisation au-delà de 43 ans ?
- Ne rien faire, ce qui a été fait est suffisant.
- Baisser le niveau des retraites ?



6

NOMINATIONS

6.1 Nominations

Le syndicat 10 dévoile son nouveau bureau

La nouvelle gouvernance du Syndicat National des Courtiers Grossistes Souscripteurs a été mise sur pied dans le cadre de son Assemblée Générale Ordinaire qui s'est tenue le 30 janvier 2014.

Après présentation du rapport d'activités, évoquant les nombreux chantiers de l'année 2013, menés au sein de ses différentes commissions, l'élection du nouveau bureau a permis de reconduire certains responsables et d'en nommer de nouveaux. Ainsi, Jean-Paul BABEY (ALPTIS ASSURANCES) est Président, Laurent OUAZANA (CIPRES VIE), Secrétaire Général, tous deux réélus dans leurs fonctions ; ils sont rejoints par deux nouveaux Vice-Présidents : Sylvie LANGLOIS (SOLLY AZAR) et Patrick PETITJEAN (APRIL Prévoyance Santé). Vincent CORDIER (AVA), est nommé au poste de Trésorier. Ce bureau sera soutenu dans ses missions par quatre commissions, dont les Présidents sont réélus : Philippe BAUDINIÈRE (SMAM Assurances) pour les Métiers ; Patrick BOUTHIER (MAXANCE) pour les admissions ; Laurence POUZET (SOLLY AZAR) pour la communication ; Philippe RENEVIER (APRIL) pour le Juridique. Pour Sylvie Langlois, nouvelle vice-présidente, « dans cette période où notre profession est mise à rude épreuve, nous devons plus que jamais nous inscrire dans une dynamique de rassemblement de l'ensemble des

acteurs du courtage autour de la défense de nos intérêts communs. C'est cette volonté partagée par l'ensemble des membres du Syndicat 10 que je m'efforcerai de promouvoir. Quant à Patrick PETITJEAN, il a déclaré : l'Apac et le S10 ont démontré leur capacité à fédérer la profession sur des enjeux considérables pour son avenir. Nous sommes passés à deux doigts d'un énorme cataclysme pour tous ceux qui ont choisi d'exercer le métier de courtier. Dans un contexte de forts changements réglementaires, plus que jamais la force de l'engagement et l'action collective seront clés dans la défense de notre activité. En rejoignant le bureau du 510, April démontre, une nouvelle fois, toute la mobilisation et la détermination qui sont les siennes et celles de ses équipes pour l'avenir de la profession. »

Olivier FLICHE devient directeur du contrôle des pratiques commerciales à l'ACPR

Édouard FERNANDEZ-BOLLO, secrétaire général de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, et Benoît de JUVIGNY, secrétaire général de l'Autorité des marchés financiers, viennent de nommer Olivier FLICHE, directeur de la Direction du contrôle des pratiques commerciales à l'ACPR, coordonnateur du Pôle commun aux deux autorités en matière de supervision des relations entre les professions assujetties et leurs clientèles.

Il succède à Natalie LEMAIRE, directrice des relations avec les épargnants de l'AMF, le coordonnateur est nommé pour une durée de deux ans, alternativement parmi les collaborateurs de l'ACPR ou de l'AMF. Olivier FLICHE assurera cette fonction jusqu'au 31 décembre 2015. Son correspondant à l'Autorité des marchés financiers est Natalie LEMAIRE, directrice des relations avec les épargnants qui était coordonnatrice du Pôle commun depuis 2012. A cette occasion, les secrétaires généraux de l'ACPR et de l'AMF ont souhaité remercier Natalie LEMAIRE pour la très grande qualité du travail accompli par les équipes des deux autorités pendant cette période. Olivier FLICHE, ingénieur général des mines, est ancien élève de l'École Polytechnique, diplômé de l'institut d'études politiques de Paris et membre de l'Institut des Actuaire. Entré en 1994 comme

commissaire contrôleur à la Commission de contrôle des assurances (CCA), il effectue des missions pour cette autorité, ainsi que pour l'inspection générale des finances et La Cour des comptes. Entre 2001 et 2003, il est expert national détaché à la Commission européenne puis, à partir de 2003, chef de brigade à l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM). En mars 2010, à la création de l'ACP, il devient directeur de la 2ème direction du Contrôle des assurances et rejoint, en 2012, le contrôle sur place bancaire. Il est nommé directeur de la Direction du contrôle des pratiques commerciales en août 2013.

CAPA Conseil est une marque d'INSERVIO

Depuis plus de 50 ans, CAPA Conseil, aide les acteurs du secteur financier à appréhender, anticiper les évolutions de marchés et les nouveaux enjeux.

Une expertise reconnue

CAPA Conseil est un partenaire reconnu pour : son analyse indépendante et objective de l'actualité, pour la mise en perspectives des données pertinentes, le repérage des innovations et des évolutions clés de l'assurance et de l'épargne.

Des publications opérationnelles

CAPA Conseil, c'est une production de publications thématiques pour vous aider dans vos prises de décisions stratégiques, accroître votre performance et contribuer au développement de votre innovation.

Six domaines d'intervention : Stratégie, Marketing, Distribution, Système d'information, Conjoncture économique et sociale

Nos clients

De nombreuses sociétés nous font confiance : sociétés d'assurances, Mutuelles Sans Intermédiaires (MSI), Banques, Caisses de Retraite, Institutions de Prévoyance, Cabinets de Conseil...

Dernières publications

Panorama 2012 « Santé-Prévoyance » : L'actualité du marché des assurances santé et prévoyance au cours du 1^{er} semestre 2012

Point de Vue 2012 « Agents Généraux - Compagnies » : Un modèle économique à revoir

Point de Vue 2012 « Prévention et assurance » : Un binôme évolutif

Point de Vue 2012 « Développement Durable » : L'épargne solidaire pose ses jalons

Panorama 2012 « Les aidants familiaux » : Un nouveau marché de niche pour les acteurs de l'assurance ?

CAPA Conseil

23 rue du Départ - 75014 Paris
Tél : 09.50.81.21.86

E-mail : capa@capaweb.com - www.capaweb.com

Directeur de la publication:

Pascal ARNOULD - parnould@capaweb.com

Rédacteur en chef:

Emmanuel MAYEGA - emayega@capaweb.com

Secrétariat de rédaction:

Bruno Fontela - bfontela@capaweb.com

Contacts commerciaux :

Aurélia Deslandes
adeslandes@capaweb.com - 09.50.81.21.86



S'abonner au CAPA Hebdo

Un an (45 numéros) - 269,10 € TTC

Retourner ce document à CAPA Conseil :

23 rue du Départ (local 15) - 75014 Paris
ou par e-mail : capa@capaweb.com

Règlement par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de CAPA Conseil

Virement bancaire : Société Générale Niort
30003 01520 00025713284 21

A réception de facture

Nom :Prénom :

Fonction :

Société :

Secteur d'activité :

Email :

Tél :Fax :

Adresse :

.....

Code Postal Ville

Date..... Signature