



PRÉVOYANCE

Un réflexe quotidien : EN PARLER À VOS CLIENTS



P. 2

LES ATOUTS

Une gamme complète
et vos aides à la vente

P. 4

VENTE

Comment rebondir
vers la Prévoyance

P. 5

BONNES PRATIQUES

Le CRC CEPAC
livre ses secrets

P. 7

À BON DROIT

Les incontournables
de la Prévoyance

PRÉVOYANCE

Sensibiliser chaque jour les clients

Décès, maladie grave, invalidité, dépendance... Ces bouleversements peuvent impacter fortement les finances, et par conséquent les projets, le quotidien d'une famille. Malgré tout, encore trop peu de clients en ont conscience et agissent. Aussi, chaque entretien est le moment idéal pour les sensibiliser et leur proposer d'aller plus loin dans leur protection et celle de leurs proches. Chaque motif de rendez-vous est une occasion de rebond, en fonction des besoins des clients. Tour d'horizon dans ce numéro.

LA PRÉVOYANCE À LA CAISSE D'ÉPARGNE

■ UN POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT



■ ATOUTS : UNE GAMME COMPLÈTE

- **SECUR' Urgence** : 7 500 € en 48 heures en cas de décès, versés à un bénéficiaire unique ayant un compte à la Caisse d'Épargne dès réception du dossier complet*.
Pour faire face aux 1^{ers} frais sans ponctionner le salaire ou l'épargne des proches.
- **SECUR' Famille 2** : à partir de 20 000 € de capital garanti en cas de décès, perte totale et irréversible d'autonomie et maladie redoutée + des services d'assistance*.
Pour aider à maintenir le niveau de vie suite à la perte d'un salaire. Permettre à la famille de poursuivre ses projets (études des enfants, immobilier...)
Aider à payer les droits de succession pour conserver le capital à transmettre. En cas de maladie redoutée (telle que définie au contrat), disposer d'un capital qui permettra de combler la perte de revenus liée à un arrêt maladie de longue durée.
- **SECUR' Obsèques** : un capital garanti entre 3 000 et 8 000 € + un bouquet d'assurances + l'enregistrement des volontés essentielles*.
Pour alléger la charge d'organisation et de financement des obsèques pesant sur les proches.
- **Assistance Vie** : une rente mensuelle à vie + un forfait de prestations matérielles et d'assistance + une assistance téléphonique*.
Pour faire face financièrement et prévoir l'accompagnement nécessaire en cas de perte d'autonomie.

Besoin d'en savoir plus ?

Tous les détails sont dans *l'Indispensable 2022*.

* Pour les limites, conditions et exclusions, se référer aux conditions générales en vigueur.

SECUR' Urgence, SECUR' Famille 2 et SECUR' Obsèques sont des contrats de BPCE Vie. Assistance Vie est un contrat de CNP Assurances.

SECUR' FAMILLE 2



Les points forts selon Les Dossiers de l'Épargne*

- Des formalités médicales simples
- Une couverture décès accidentel durant le processus d'adhésion
- Des limites d'âge parmi les plus élevées du panel
- La conversion du capital décès en rente éducation
- Une avance de 5 000 € sous 48 heures
- Le versement d'un capital maladie redoutée
- Des prestations d'assistance parmi les plus étoffées du panel

LES MOYENS POUR VOUS ACCOMPAGNER

■ BOOSTER SECUR' FAMILLE 2 AVEC LA PROMO !

Une offre promotionnelle relayée par :

- **du marketing direct** : e-mailings auprès de clients grand public et premium
- **une campagne media** : presse + affiche + dispositif web
- **une bannière** sur le site Internet Caisse d'Épargne et dans DEI

Pour vos entretiens : la fiche client en avant-vente - le guide client à remettre lors de l'adhésion.

■ S'ENTRAÎNER AVEC SHOWROOM

Votre plateforme d'entraînement digitale avec un parcours personnalisé à chacun afin de soutenir votre performance en prévoyance.

Sur MyEav : Animation et actions co > Showroom



■ VOUS AIDER DANS LA PRÉSENTATION DES PRODUITS

- **SECUR' Famille 2** : support et vidéo d'aide à la vente.
Sur MyEAV : Animation et actions co > Animation commerciale > Aide à la vente > Vidéos / Audios > Prévoyance.
- **SECUR' Urgence, SECUR' Obsèques, Assistance Vie** : fiches clients.
Sur MyEAV : sur la page d'accueil, choisissez le contrat > onglet de droite « Document à destination du client ».
- **Le guide client SECUR' Obsèques**
Sur MyEAV : sur la page d'accueil, choisissez le contrat SECUR'Obsèques > onglet de droite « Document à destination du client ».
- **Vos J'assure Prévoyance** : Sur MyEAV : Animation et actions co > Animation commerciale > Aide à la vente > Magazines J'assure.
- **L'Indispensable 2022**, en format papier et digital sur MyEAV.

LA PRÉVOYANCE, UN RÉFLEXE À CHAQUE RENDEZ-VOUS

■ AVANT LE RENDEZ-VOUS : SE PRÉPARER EN AYANT LA PRÉVOYANCE EN TÊTE

- **Réflexe** Inscrire « Prévoyance » dans le libellé du rendez-vous pour penser à en parler.

- **Préparation** Traduire les données client en proposition commerciale liée à un contrat.

Avec l'APE ► toutes les informations pour identifier les besoins potentiels du client : âge, revenus, charges mensuelles, nombre d'enfants, épargne, etc.

QUAND ON A UNE IDÉE DU MONTANT DU CAPITAL IDÉAL POUR LE CLIENT, C'EST PLUS FACILE DE LUI EN PARLER

- Grâce aux éléments que vous aurez détectés sur la situation du client, vous aurez ainsi une idée du montant du capital idéal.

Conseil : proposer un capital garanti équivalent à plusieurs années de salaires. C'est la meilleure option pour donner le temps à la famille de rééquilibrer son budget.

- Aller plus loin : lancer une simulation en Formule Optimal. Pour 2 à 3 euros de plus, s'il le souhaite, le client bénéficiera d'une couverture « maladies redoutées » et du doublement du capital en cas de décès ou PTIA suite à d'accident.

Sur MyEAV : Produits et vente > Outils de simulation

Avec le simulateur SECUR' Famille 2, moins de 3 minutes pour obtenir une estimation !



■ PENDANT LE RENDEZ-VOUS

RÉFLEXE		
DÉCÈS = PERTE DE REVENU		
IMPACT SUR LE NIVEAU DE VIE DES PROCHES		
MOTIF DU RENDEZ-VOUS	REBOND : « ET S'IL VOUS ARRIVE QUELQUE CHOSE DEMAIN... »	UN CAPITAL GARANTI, À QUOI ÇA SERT ?
• Domiciliation des premiers salaires	➤ « Qui assumerait les frais et charges qui courent, en plus des frais d'obsèques ? »	« Vous couvrez au moins les frais d'obsèques et aidez celui/celle qui reste à payer les premières factures. »
• Ouverture d'un compte joint	➤ Avec votre revenu en moins, votre conjoint.e pourrait-il/elle couvrir à lui seul les frais du quotidien et les frais d'obsèques ? »	« Et en complément, vous préservez la situation financière de votre compagne/compagnon qui devra tout assumer avec un salaire en moins, sans puiser dans votre épargne. »
• Signature d'une procuration pour le conjoint, concubin ou partenaire de PACS	➤ « Vous protégez votre maison, votre auto. Et qu'avez-vous prévu pour votre couple si c'est à vous qu'il arrive quelque chose ? »	« C'est vous qui choisissez le montant du capital garanti qui servira à financer les obsèques. »
• Adhésion à un contrat IARD	➤ « Protéger sa maison, son auto, ça rassure. Vous aimeriez peut-être être aussi tranquille pour vos obsèques ? »	« Vous mettez à disposition des proches une assistance pour les formalités et l'organisation. »
• Crédit immobilier	➤ « Votre crédit sera couvert en cas de décès dans le cadre de l'ADE. Mais pas toutes les autres charges (impôts et taxes, abonnements gaz et électricité, etc.). Comment votre conjoint.e assurerait-il/elle le quotidien de la famille avec votre salaire en moins ? »	« Vos volontés essentielles sont enregistrées et transmises sur demande. »
• Échéance d'un crédit immobilier	➤ « Est-ce que votre conjoint.e aurait assez avec le complément de retraite que vous êtes en train de vous constituer ? »	« Vous pouvez prévoir le versement d'un capital garanti à votre conjoint.e, en cas de décès, qui lui permettra de l'aider à financer les charges liées entre autres à l'habitation. »
• Préparation de la retraite	➤ « Que se passerait-il pour votre conjoint.e s'il/elle n'arrivait plus à se débrouiller seul.e ? Et comment ferait-il/elle pour organiser et financer vos obsèques ? »	« Vous pouvez consacrer une part de votre effort d'épargne à la protection de votre conjoint.e. En cas de décès, le capital garanti complètera le capital retraite en cours de constitution. »
• Départ à la retraite	➤ « Qu'avez-vous prévu pour aider vos enfants, vos proches lors de vos obsèques ? »	« Vous couvrez le coût des obsèques et en plus votre conjoint.e est accompagné.e dans les démarches. »
• Procuration d'un ascendant	➤ « Le grand âge, y avez-vous pensé ? Connaissez-vous le coût d'une perte d'autonomie ? »	« Vous limitez les conséquences financières d'une perte d'autonomie. Avec en plus, des services d'assistance inclus, pour alléger la charge mentale pesant sur les proches. »
• Transfert de fonds d'un parent		Avec un contrat obsèques ou dépendance : les enfants ou les proches ne payeront pas pour vous, ou en tout cas moins, et bénéficieront en plus d'assistance.
• Virement permanent à une maison de retraite		En cas de perte d'autonomie, vous bénéficiez d'une rente à vie, d'un forfait de prestations matérielles et d'aides à domicile. »

RÉFLEXE

CHIFFRER LES COÛTS
(des études, de la dépendance, des obsèques)

POUR AMENER LE CLIENT À ENVISAGER LA SITUATION PLUS CONCRÈTEMENT

MOTIF DU RENDEZ-VOUS	REBOND : « ET S'IL VOUS ARRIVE QUELQUE CHOSE DEMAIN... »	UN CAPITAL GARANTI, À QUOI ÇA SERT ?
• Entretien conseil épargne	➤ « À votre avis, l'épargne que vous allez vous constituer, serait-elle suffisante pour préserver le train de vie de la famille ? »	« Vous complétez votre épargne en cours de constitution avec un capital garanti en cas de décès. »
• Détection d'une capacité d'épargne	➤ « Est-ce que votre famille pourra mener à bien ses projets, les enfants faire leurs études avec ce que vous mettez de côté ? Y parvenir avec un seul salaire, cela sera-t-il possible ? »	« En cas de décès, votre famille percevra de quoi l'aider à faire face financièrement, sur une période plus ou moins longue selon le montant de capital garanti choisi. »
• Ouverture d'un livret, d'une assurance vie, versement	➤	« À votre avis, combien de temps vous faudra-t-il pour épargner l'équivalent de 2 à 3 ans de salaire ? »
• Ouverture ou versement sur le Livret A d'un enfant	➤	
• Bilan patrimonial	➤ « Avez-vous calculé l'impact de la fiscalité sur votre patrimoine financier ? C'est important d'envisager dès maintenant sa transmission optimale. »	Vous aidez vos proches à : • Régler des droits de succession (en partie ou en totalité). • Conserver un investissement immobilier. • Régler des impôts LMP / LMNP*.
• Versement d'un héritage	➤ « Quand vous décéderez, qui s'occupera des obsèques ? »	« En cas de décès, vos enfants n'auront qu'à appliquer les volontés essentielles que vous aurez enregistrées et à utiliser le capital que vous aurez prévu. Pas de source de conflit. »
• Préparation de la transmission	➤ « Comment être sûr que tout se passera comme vous voulez ? »	
• Mise en place d'Option Transmission	➤ « Qui s'occupera de faire respecter vos souhaits si vous n'avez personne ? »	« Vous êtes isolé ? Vos volontés sont enregistrées et seront respectées par le prestataire funéraire. »
• Actualisation des clauses bénéficiaires	➤ « Et avez-vous pensé à la perte d'autonomie ? Ses conséquences sur le quotidien de vos proches et sur votre patrimoine ? »	« Vous pourrez financer les coûts de la dépendance sans puiser dans le patrimoine que vous souhaitez transmettre, ou en tout cas moins. »
• Entretien succession des ascendants		
• Clôture de leurs comptes		

* Location Meublée Professionnelle – Location Meublée Non Professionnelle

À SAVOIR

Le coût de la vie... et les conséquences financières d'un décès : des chiffres qui donnent à réfléchir

9 880 € / an = une année universitaire
(UNEF – août 2021)

2 169 € / mois = une chambre individuelle en EHPAD
(etablissementsdesante.fr - novembre 2019)

4 300 € = une inhumation / **3 800 €** = une crémation
(Coût moyen. Confédération des professionnels du funéraire et de la marbrerie juillet 2020)

3 067 € = capital décès maximal versé par la Sécurité sociale
(Améli – 1/04/2021)

CAS CONCRET

Rebond sur un contrat d'assurance vie

Monsieur Michel vient ouvrir une assurance vie avec versements réguliers dont Sandra, 8 ans, est bénéficiaire.

« À raison de 100 € par mois, dans 10 ans, vous aurez mis 12 000 € de côté. Si vous veniez à disparaître dans ce laps de temps, Sandra ne percevrait pas suffisamment. Vous pouvez lui assurer une protection optimale pour quelques euros de plus : elle recevrait un capital du montant de votre choix, ou une rente éducation jusqu'à ses 26 ans. Ça l'aiderait pour ses études. »



questions à...

Amina Chehimi, Anne-Sophie Grasset, Mélanie Mayaud et Michael Bergamini,
CENTRE DE RELATIONS CLIENT - CAISSE D'ÉPARGNE CEPAC

« On ne parle pas de décès, on parle de protection. »



■ LA CLÉ DE LA RÉUSSITE : ÊTRE CONVAINCU ET MOTIVÉ POUR EN PARLER

- « La prévoyance, on y croit : **nos contrats sont reconnus**, les tarifs sont compétitifs et les garanties performantes et attractives. »
- « **La prévoyance fait partie de notre quotidien**. Et ça se voit dans nos résultats, ce qui nous motive encore plus. »
- « Si ce n'est pas nous qui proposons, ce sera la concurrence ! »

■ PRATIQUES DE VENTE

« Il faut bien garder en tête que, **même si c'est un petit contrat pour nous, c'est très important pour la vie du client.** »

POUR EN SAVOIR PLUS DES QUESTIONS OUVERTES

- « Vous avez des enfants ? »
- « Qu'avez-vous prévu pour votre famille si demain, il vous arrivait quelque chose ? »
- « Vous avez protégé vos biens. Et pour votre famille, vos proches, qu'avez-vous prévu ? »
- « Vous n'avez pas de prévoyance ? Pour quelles raisons ? Qui mettriez-vous en bénéficiaire ? »
- « Qui avez-vous envie de protéger ? »
- « Que faites-vous comme métier ? C'est un métier à risque ? »

À QUOI ÇA SERT EXPLIQUER, RE-EXPLIQUER

- « Il faut oser proposer, dédramatiser le contrat. **On ne parle pas de décès, on parle de contribuer à protéger financièrement les proches, la famille.** »
- « Je vois que vous n'avez pas de contrat de prévoyance, savez-vous ce que c'est ? »
- « Avec SECUR' Urgence, pour 2 € par mois, vous protégerez financièrement vos proches en cas de décès avec le versement d'un capital de 7 500 €. »
- « **Dès demain, votre famille pourrait percevoir un capital en cas de décès ou de maladies redoutées.** »

À PROPOSER EN REBOND

LES BONNS MOMENTS

- « Au terme de l'appel, qu'il soit entrant ou sortant, **quand nous sentons que le client est en situation de confort**, on part sur la prévoyance. Nous lui avons trouvé une solution, il est satisfait et prêt à nous accorder quelques minutes de plus :
- Maintenant que votre problème est résolu, avez-vous encore deux minutes à me consacrer ? Je constate qu'il n'y a pas de contrat de prévoyance dans votre dossier, on vous en a déjà parlé ? »

- « Tous les contacts clients sont prétexte à en parler. Par exemple, en appel entrant au client qui cherche une information sur une carte bloquée ; en appel sortant lorsque nous répondons à une demande de crédit conso ou d'assurance IARD. »



VISER HAUT

- « Concernant SECUR' Famille 2, nous proposons la plupart du temps la formule Optimale car elle inclut les maladies redoutées et le doublement du capital garanti en cas d'accident – soit 50 000 € pour un capital de 25 000 € ».

LAISSER LE CLIENT AJUSTER SELON SES BESOINS

- « **Soit on part de la cotisation** que le client est prêt à mettre par mois pour déterminer le capital garanti. Parfois, il trouve que ce n'est pas assez et il augmente. **Soit on demande quel est le capital garanti souhaité** et on cale ensuite la cotisation. »
- « Je m'appuie sur la synthèse pour demander : Combien souhaitez-vous mettre de côté par mois ? Puis j'évalue avec eux la part à consacrer à la prévoyance : À partir de X € par mois, vous pouvez garantir à votre famille un capital de XX 000 €. »
- « À une mère de trois enfants, j'ai demandé : **Quel capital souhaitez-vous laisser à chaque enfant ?** Sensibilisée, elle a ainsi opté pour un montant garanti supérieur à la moyenne. »
- Faire valoir les tarifs, en s'appuyant sur le simulateur :
« On donne le choix au client, on lui montre qu'on peut s'adapter. »
« **Le simulateur, je l'ai toujours devant les yeux avec la synthèse client.** »

- « Je souligne que c'est un contrat qui vit, et qu'on peut changer chaque année le montant du capital garanti et le bénéficiaire. »

■ VERSEMENT RAPIDE, PRÉSERVER LES PROCHES : LES ARGUMENTS ANTI-OBJECTIONS

- **J'AI DE QUOI** : « Certes, vous avez les moyens de couvrir les frais d'obsèques. Mais il faudra un certain temps pour débloquer vos comptes. En plus les prestations d'assistance permettront d'éviter à vos proches soucis et conflits le moment venu. »
- **J'AI LE TEMPS** : « La vie est pleine de surprises, bonnes ou mauvaises. Si demain, il vous arrivait quelque chose... »
- **ÇA NE M'INTÉRESSE PAS** : « Je comprends, vous avez l'information, recontactez-nous si besoin »
- **J'AI DÉJÀ UN CONTRAT** : « Peut-on regarder ensemble ses garanties ? »

PARTAGES RÉSULTANT DE PRATIQUES
DE LA MÉTROPOLE ET DE L'OUTRE-MER

À RETENIR

Pour accéder à la SED, rendez-vous sur [caisse-epargne.fr](https://www.caisse-epargne.fr)

L'appli mobile n'offre pas encore cette fonctionnalité. Aussi, si votre client souhaite signer à partir de son mobile, proposez-lui de se rendre sur son espace personnel à partir de www.caisse-epargne.fr





Prévoyance

LES INCONTOURNABLES

Les assurances décès et obsèques sont des outils de protection efficace quand ils répondent précisément aux besoins des clients. Encore faut-il que ces derniers sachent clairement comment ils fonctionnent. Un gage de satisfaction.

SECUR' FAMILLE 2 ET SECUR' URGENCE

Des assurances à fonds perdus

Comme l'assurance automobile ou habitation, l'assurance décès est « à fonds perdus ».

Les cotisations versées par le client servent à le couvrir en cas de survenance d'un risque. En cas de résiliation par le client ou d'arrêt de versement des cotisations, les cotisations versées ne peuvent être remboursées.

Quand nous assurons notre véhicule, nous n'espérons pas avoir un accident. Pour l'assurance décès, c'est la même chose : le client est couvert afin de se protéger de certains risques, tout en souhaitant qu'ils ne se produisent pas. Et comme l'assurance habitation, c'est une protection efficace dans bien des cas.

SECUR' OBSÈQUES : UN CAS PARTICULIER

Bien qu'ayant pour objectif numéro 1 le financement des obsèques, ce contrat peut être l'objet d'une demande de rachat total par le client (rachat partiel impossible). Ceci mettra fin au contrat sans frais. L'assureur versera à l'adhérent la valeur de rachat acquise au jour de la signature de la demande.

UN CAPITAL GARANTI

Disponible immédiatement... ou presque

Dans la plupart des cas, le contrat de prévoyance, contrairement à un contrat d'assurance vie, permet de percevoir l'intégralité du capital garanti en cas de sinistre dès l'adhésion, quel que soit le montant des cotisations déjà versé.

Néanmoins, dans certains cas, il peut y avoir un **délai de carence** :

- **SECUR' Obsèques** : délai de carence de 12 mois en cas de décès non accidentel. Le montant des cotisations versées est alors transmis à la succession. Pas de délai de carence en cas de décès accidentel.
- **SECUR' Famille 2** : délai de carence de 3 mois pour la garantie Maladie redoutée.

Bon à savoir : l'assuré est couvert en cas de décès accidentel (montant max : 100 000 €) dès la signature et jusqu'à la date d'acceptation du contrat par l'assureur.

L'ÉVOLUTION DES COTISATIONS

Les contrats de prévoyance sont soumis à 2 types d'évolution possibles de leur cotisation :

- **ÉVOLUTION LIÉE À L'ÂGE DE L'ASSURÉ**, dans la mesure où l'exposition au risque s'accroît avec l'âge :
 - **SECUR' Famille 2** : évolution tous les ans ;
 - **SECUR' Urgence** : évolution selon 3 tranches d'âge ;
 - **SECUR' Obsèques et Assistance Vie** : pas d'évolution liée à l'âge de l'assuré.
- **ÉVOLUTION LIÉE À LA RÉGLEMENTATION** (ex : évolution du taux technique vie applicable aux contrats obsèques et dépendance).

LA DÉSIGNATION DES BÉNÉFICIAIRES

Une étape importante

Elle doit tenir compte de la situation personnelle du client qui est un point crucial à aborder avec lui. **Vérifier régulièrement avec le client** que sa clause bénéficiaire correspond toujours à sa situation personnelle et ses souhaits participera à sa satisfaction dans sa relation avec vous et avec la Caisse d'Épargne. Il existe **2 types de clauses bénéficiaires** :

1. LA CLAUSE STANDARD

« Mon conjoint à la date du décès, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés en cas de prédécès, à défaut mes héritiers selon les règles de la dévolution successorale. »

- **Rang 1** : Le conjoint = le conjoint marié au jour du décès.
Le concubin ou le partenaire PACS ne sont pas assimilés à « un conjoint marié » : ils doivent être désignés nominativement via la clause libre.
- **Rang 2** : Les enfants nés ou à naître, à parts égales = tous les enfants vivants ou conçus (y compris adoptés) au jour de l'exigibilité des prestations.

Si l'un des enfants est décédé lors du règlement, le bénéfice du contrat lui revenant est transmis à ses héritiers qui le représentent.

- **Rang 3** : Les héritiers, à parts égales = ascendants (parents), collatéraux (frères, sœurs, cousins, neveux, etc.).

Ainsi, si le bénéficiaire de rang 1 est décédé, ce sont les bénéficiaires du rang suivant qui percevront le capital.

Si la clause type ne convient pas, il ne faut pas surtout pas la raturer ou la modifier (cela entraîne sa nullité), il convient de choisir la clause libre.

2. LA CLAUSE LIBRE

L'adhérent choisit librement **un ou plusieurs bénéficiaires** (personnes physiques ou morales, selon le contrat) qu'il **désigne nominativement** :

- indiquer précisément l'identité des bénéficiaires (nom de naissance, nom d'usage, date et lieu de naissance, lieu de naissance et adresse) ;
- préciser le rang de priorité et la part (en % de préférence) du capital attribué à chacun, si plusieurs bénéficiaires de même rang sont désignés. À défaut, le capital est réparti à parts égales entre les bénéficiaires de même rang ;
- veiller à toujours indiquer les bénéficiaires subsidiaires dans le cas où l'un des bénéficiaires décéderait prématurément.

SECUR' OBSÈQUES : UN CAS PARTICULIER

Lorsque l'assuré désigne comme bénéficiaire une entreprise de pompes funèbres, au cas où cette dernière disparaîtrait et/ou il resterait un solde à transmettre :

- si l'assuré a désigné d'autres bénéficiaires, le solde leur est versé.
- si l'assuré n'a désigné aucun autre bénéficiaire : la clause type s'applique.

► Il faut un bénéficiaire unique nommément désigné :

- pour le paiement du capital garanti sous 48 heures pour SECUR' Urgence.
- pour le déblocage des 5 000 € pour SECUR' Famille.

j'assure

Un magazine d'Ecureuil Vie Développement - Tirage : 22 500 exemplaires - 66 avenue du Maine 75014 Paris - Tél. : 01 58 40 64 00

Direction de la publication : Guillaume CADE - Responsable de la rédaction : Florence CARROT - Rédaction en chef : Blandine Bernier - Conception, rédaction

et réalisation : TERRE DE SIENNE - Impression : Imprimerie DRIDE - Diffusion et abonnement : Blandine BERNIER - Comité de rédaction : Agnès BRULLISAUER,

Nathalie COSTA ROCH, Estelle DO RIO, Bénédicte GOMEZ, Leila MESBAHI, Emmanuelle PAILLE, Frédéric POTTIER, Marc RAVILLAT, Orla SAKKA.

Imprimé sur du papier issu de forêts gérées durablement - PEFC / 10-31-1075



Ecureuil Vie
CAISSE D'ÉPARGNE