

Interactifs

Actualité

p.2 Une nouvelle
 identité de marque pour
 Monceau Assurances
 et Capma & Capmi

Dossier

p.2 L'actualité
 sur l'immobilier

Edito

de Gilles Dupin

Le "renouveau mutualiste"

Conçu dès l'origine comme une fédération au sein de laquelle chaque adhérent apporte ses compétences, son originalité, et trouve un soutien, une aide et des échanges, "Monceau Assurances mutuelles associées" veut aujourd'hui aller plus loin dans sa démarche en accompagnant, avec les valeurs fondamentales qui sont les siennes, le courant humaniste de ce début de XXI^{ème} siècle. Notre projet de "renouveau mutualiste" semble redéfinir le sens du mutualisme... Pourquoi ? Tout simplement parce qu'il est nécessaire de réviser notre vision du monde face à ses nouvelles tendances et surtout ses nouvelles contradictions.

Les anticipations par les NTIC

Les jeunes générations, et les moins jeunes, se sont emparées des nouvelles technologies de l'information, pour produire de nouveaux modes de fonctionnement planétaires et généralisent désormais le mutualisme de l'information. Les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) ne sont pas étrangères à cette manifestation.

C'est en effet leur pratique massive par le public qui accélère de nouveaux modes d'échange et de communication, plus rapides et plus indépendants.

Peut-on encore ignorer ces phénomènes et faire abstraction de ces nouvelles émergences ?

Nous pensons qu'il est de notre devoir, compte tenu de notre histoire et de nos valeurs, de nous inscrire dans ce mouvement.

S'il n'a jamais été ainsi formalisé et exprimé, le "renouveau mutualiste" s'inscrit néanmoins comme un projet commun à tous nos membres. Si nous nous organisons aujourd'hui autour de ce projet, c'est parce que nous anticipons de nouveaux phénomènes de société et les tendances qui s'y font jour, autour de valeurs "nouvelles" et que pourtant nous connaissons bien, pour les vivre depuis près d'un siècle. Nous avons notre expérience à apporter à tous ceux qui aujourd'hui découvrent la force des valeurs mutualistes.

Les nouveaux comportements de la ruralité

Un exemple, le phénomène des "rurbains". Ces hommes et ces femmes qui ont choisi de quitter leur statut de salarié, de quitter les centres-villes, pour se redéployer dans les périphéries et dans la ruralité, afin de satisfaire leur besoin de liberté, leur envie d'autonomie, dans l'accomplissement de leur propre entreprise. Ils représentent un renouveau économique français. Nous pouvons apporter une réponse économique à toutes ces entreprises individuelles. "Monceau Assurances mutuelles associées", déjà fortement impliqué dans la ruralité française, peut aussi offrir ses services et créer un réseau d'influence pour les aider à réussir leur implantation. Nul doute que ces "rurbains", ces "NERFs" (Nouveau Entrepreneur de la Ruralité Française) comme certains sociologues les appellent déjà, sont les nouvelles générations que nous souhaitons séduire, attirer et soutenir. Appuyons-nous sur nos racines pour faire profiter les jeunes générations de notre expérience. Notre offre tient en quelques mots : inventons un mutualisme renouvelé et moderne, une réponse économique adaptée à l'évolution de la société. Nous avons le devoir de créer des produits adaptés à cette évolution de nos sociétaires.

Enquête

p.3 et p.4
 Spécial enquête

Apprenons à mieux nous connaître

Une nouvelle identité de marque pour Monceau Assurances

Une nouvelle signature :

1 + 1 + 1 font plus en commun

Vous trouverez désormais la phrase "1 + 1 + 1 font plus en commun" sur nos documents d'information. Cette "signature" se veut résolument moderne, afin de nous identifier rapidement et de montrer que le sens de Monceau Assurances tient dans son rapport étroit avec l'avenir. Elle rappelle que cet avenir se forgera dans le respect et la défense de l'individu et dans la force du collectif. Nos sociétaires actuels, ceux qui le seront demain, sont avant tout des entrepreneurs, artisans, agriculteurs, commerçants, des hommes qui ont trouvé, trouvent et trouveront encore dans le mutualisme un soutien et des valeurs qui vont bien au-delà du simple avantage économique. Ils sont indépendants, mais leur force tient dans leur volonté de se regrouper pour partager des avantages mais également des risques. C'est là la définition même du mutualisme. Notre signature est essentiellement tournée vers nos sociétaires.

Un nouveau logo

L'expression de ce projet et de cette signature s'illustre dans une nouvelle identité graphique. Le logotype de Monceau Assurances est basé sur l'équilibre d'un jeu entre mouvement et stabilité. Le

mouvement y évoque l'homme, l'avenir, l'ouverture, nos valeurs et celles de nos sociétaires.



La symbolique est très présente, comme pour signifier que Monceau Assurances s'intéresse plus à l'humain et à sa magie qu'à des chiffres dépourvus de poésie. La présence des petits personnages produit l'effet d'un ensemble joyeux, sympathique, dynamique, autant d'adjectifs qui caractérisent notre action. Enfin, les couleurs évoquent tout à la fois la création, la liberté, l'humain et nos racines rurales. Plus qu'un simple logotype, c'est la carte de notre histoire, passée, présente et à venir, car nous ne construisons bien notre avenir qu'en pleine possession, affirmation et respect de notre passé.

Le logo de Capma & Capmi

Le nouveau logotype "Capma & Capmi" est structuré de façon à permettre l'association immédiate de ces deux entités, qui partagent une histoire commune, au

point d'avoir décidé de s'associer. Cette relation nécessite une démarche de simplification essentiellement basée sur un jeu de typographie qui équilibre la lecture des deux noms. La dimension de l'entreprise s'appuie sur le choix d'une typographie légère et raffinée, alors que le signe "&" marque une légère rupture qui dynamise et modernise l'ensemble.



La typographie, de type classique, donne au groupe de noms une assise institutionnelle, mais avec simplicité et souplesse. La composition en décalé met en évidence les racines communes de chacun des deux noms, afin d'offrir une meilleure mémorisation.

Le signe "&" est le trait d'union entre les deux noms et les deux couleurs orange et bleu rappellent discrètement l'adhésion de Capma & Capmi à Monceau Assurances.

La signature "ensemble, nous assurons la vie", indissociable du logotype, illustre nos valeurs mutualistes et précise notre métier.

Monceau Assurances fait de la publicité

1 + 1 + 1 font plus en commun

Afin de valoriser la nouvelle image de Monceau Assurances, nous avons entrepris de lancer une campagne de communication dans la presse spécialisée. Nous avons choisi de représenter les valeurs et le projet de Monceau Assurances en utilisant une image puissante et cohérente. Celle-ci s'appuie sur la symbolique forte du renouveau mutualiste, sur notre capacité à rassembler et à fédérer sous nos différentes bannières tous nos sociétaires issus d'horizons professionnels différents et pourtant tous concernés par la ruralité. Elle met en scène plusieurs personnages qui, par un jeu de transparence, symbolisent le renouveau mutualiste. On y voit aussi la manifestation de plusieurs générations, marquant ainsi la volonté d'ouverture. Chacun des acteurs se fonde de manière douce dans l'ensemble, comme pour souligner la dimension solidaire qui vit en chacun de nos sociétaires actuels et à

venir. Cette image de solidarité préserve le sentiment de liberté qui anime chacun des personnages. Il est à l'image de notre groupe qui sait fédérer des professions différentes tout en respectant l'identité et la personnalité de chacun.

Il est de notre devoir de le faire savoir haut et fort et d'afficher ainsi le sens de notre groupe. Souhaitons que cette campagne de communication marque les esprits et que l'émotion qui s'en dégage nous représente pleinement et pour longtemps.



L'actualité sur l'immobilier...

La spectaculaire embellie de 1999 et 2000 sur le marché immobilier s'est traduite par une revalorisation de la part de 1,97 % au 30 septembre 2000, venue s'ajouter au montant du dividende versé. Depuis, le marché s'est stabilisé, mais la conjoncture pour 2001 est restée favorable, surtout au regard des marchés financiers qui ont pour leur part été fortement chahutés. Ainsi, la valeur de la part a été arrêtée au 30 septembre 2001 à 21,25 euros, en augmentation de 0,9 %. Enfin, Capma & Capmi a le plaisir d'annoncer, à ceux de ses sociétaires qui, fidèles à ce support, ou récemment conquis, détiennent des parts de sociétés immobilières à travers leur contrat d'épargne, qu'un dividende sera versé cette année encore, pour un rendement moyen probable d'environ 5 %, résultant, outre de la bonne tenue du marché, de la qualité de la gestion puisque le taux d'occupation au 30 septembre 2001 ressort à 97 %.

INTERACTIFS - Magazine édité par Monceau Assurances, 36 rue de Saint-Pétersbourg - BP 677 - 75367 Paris Cedex 08 Tél. 01 49 95 79 79 - Fax : 01 49 95 78 45 www.monceauassurances.com - Directeur de Publication : G. Dupin - Comité de rédaction animé par : A. C. Martinot avec l'aide amicale de X. Mignot - Conseil à la rédaction, Conception et réalisation : KRBO (www.krbo.com) - Photos : E. Lebrun, Cité Numérique - ISSN en cours

Cher(e)s sociétaires,

Dans le but de toujours vous apporter les meilleurs produits et services possibles, nous avons décidé de faire un peu plus ample connaissance avec vous. Aussi, nous vous serions reconnaissants de bien vouloir répondre aux différentes questions qui suivent en entourant le chiffre correspondant à votre réponse ou en remplissant en lettres majuscules les cases prévues à cet effet. Si vous n'avez pas assez de place merci de joindre une feuille blanche avec en rappel le numéro de la question et retournez le tout dans l'enveloppe jointe pré-affranchie.

Vous et votre Mutuelle

- 1 Vous êtes sociétaire d'une ou plusieurs mutuelles d'assurance, membres de Monceau Assurances, lesquelles ?

CAPMA & CAPMI	1	Autres : précisez	4
MGA	2		
MCA	3		
Ne sais pas	0		

- 2 Depuis combien de temps ?

_____ An(s) (Si moins d'un an, noter 0)

- 3 Comment l'avez-vous connue ?

Par des relations personnelles	1	Autres : précisez	5
Par des relations professionnelles	2		
Un collaborateur est venu me rendre visite	3		
Suite à une réception de document	4		

- 4 Quelles sont les raisons qui ont guidé votre choix ?

Un membre de ma famille me l'a conseillée	1	Un peu par hasard	7
Un ami, collègue me l'a conseillée	2	Autres : précisez	8
Le tarif était intéressant	3		
C'est un système mutualiste	4		
C'est une mutuelle spécialisée dans ma profession	5		
J'avais déjà vu plusieurs publicités ou documents concernant la mutuelle	6	Ne sais plus	0

- 5 Pourriez-vous nous dire si vous êtes satisfait de votre mutuelle d'assurance sur les points suivants ?

	Tout à fait Satisfait	Plutôt Satisfait	Plutôt pas Satisfait	Pas du tout Satisfait
Votre mutuelle en général	1	2	3	4
Les contrats (assurance, placements...) que vous détenez	1	2	3	4
La documentation que vous envoie(nt) votre(vos) mutuelle(s)	1	2	3	4
Les contacts commerciaux	1	2	3	4
Les contacts administratifs	1	2	3	4
Les contacts mutualistes (représentants des sociétaires, délégués, assemblées générales...)	1	2	3	4

- 6 Souhaiteriez-vous rencontrer un de nos collaborateurs pour bénéficier d'informations complémentaires sur la gamme de produits de votre mutuelle et de Monceau Assurances ?

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

- 7 Souhaiteriez-vous recevoir plus d'informations sur la vie de votre mutuelle, son fonctionnement, ses produits ?

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

- 8 Participez-vous aux assemblées générales ?

Oui	1	Pas de façon systématique	2	Non	3
-----	---	---------------------------	---	-----	---

- 10 Participez-vous aux élections ?

Oui	1	Pas de façon systématique	2	Non	3
-----	---	---------------------------	---	-----	---

- 9 Si vous avez répondu "non" ou "ce n'est pas systématique", pourquoi ?

Je n'ai pas le temps	1	Je ne me sens pas concerné	5
Les horaires ne me conviennent pas	2	Autres : précisez	6
Le lieu ne me convient pas	3		
Ces assemblées ne servent à rien	4		

- 11 Si vous avez répondu "non" ou "ce n'est pas systématique", pourquoi ?

Je n'ai pas le temps	1	Ce sont toujours les mêmes représentants	5
Cela ne sert à rien	2	Autres : précisez	6
Le lieu ne me convient pas	3		
Je ne me sens pas concerné	4		

- 12 Avez-vous déjà recommandé votre mutuelle ?

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

- 13 Si oui, à qui ?

A mes enfants	1	A des amis	4
A mes petits-enfants	2	A des collègues	5
A d'autres membres de ma famille	3	A des connaissances diverses	6

Le Groupe Monceau

- 14 Le nouveau nom "Monceau Assurances" évoque-t-il quelque chose pour vous ?

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

- 16 Cette fédération rassemble différents organismes d'assurance mutualistes. Trouvez-vous positif le rattachement à un grand groupe qui véhicule des valeurs identiques ?

Tout à fait	1	Plutôt pas	3	Indifférent	5
Plutôt	2	Pas du tout	4		

- 18 Dans le but d'améliorer sans cesse nos prestations, accepteriez-vous de faire partie d'un groupe de sociétaires que l'on consulte de façon régulière pour mesurer l'évolution de votre sentiment à l'égard de nos outils de communication, de notre personnel et de nos produits ?

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

- 15 Si oui, pouvez-vous nous dire en 3 mots ce qu'il représente pour vous ?

.....

.....

- 17 Trouvez-vous que l'initiative de Monceau Assurances et de votre/vos mutuelle(s) de vous interroger devrait être menée de façon plus régulière ?

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

- 19 Auriez-vous des remarques ou suggestions à faire pour améliorer et développer votre relation au quotidien, comme à long terme, avec Monceau Assurances ou votre mutuelle d'assurance ?

.....

.....

.....

.....

.....

Le Mutualisme

- 20 Pouvez-vous classer les caractéristiques suivantes par ordre d'importance vis-à-vis de votre définition du mutualisme ?

Ne recherche pas de profit	
Les délégués sont élus	
Un réseau plus local avec des délégations régionales	
Les administrateurs et délégués sont bénévoles	
Idéal de solidarité	

Reportez les numéros du plus important au moins important dans la colonne de droite.

- 21 Pensez-vous que le système mutualiste est... ?

Un système en devenir qui va se développer	1
Il demeurera à un niveau stable	2
En perte de vitesse	3
En voie de disparition	4

- 22 Ce système peut-il séduire les plus jeunes ?

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

- 23 Dans le cadre de notre réflexion, autour du "renouveau mutualiste", seriez-vous d'accord pour être sollicité avec d'autres personnes pour se rencontrer et en parler ?

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

- 24 Auriez-vous des remarques ou suggestions à faire pour promouvoir le mutualisme d'assurance plus particulièrement auprès des jeunes ?

.....

.....

.....

.....

.....

Le Contact

Afin d'exploiter vos réponses de façon globale et pour vous tenir informé, si vous le souhaitez, des résultats de cette enquête, nous vous remercions de bien vouloir répondre, sans obligation de votre part, à la partie suivante.

- 25 Nom

- 26 Prénom

- 28 Votre âge

- 27 Pouvez-vous nous indiquer la profession du chef de famille ?

- 29 Age du conjoint(e)

- 30 La structure de votre foyer

Célibataire sans enfant	1	Ménage avec 1 enfant à charge	4
Célibataire avec enfant(s) à charge	2	Ménage avec 2 enfants à charge	5
Ménage sans enfant à charge	3	Ménage avec 3 enfants et plus à charge	6

- 31 Sexe du répondant

Homme	1
Femme	2

- 32 Adresse

- 33 Code postal

- 34 Ville

- 35 N° de téléphone à 10 chiffres

- 36 Votre adresse internet

Si vous avez des enfants qui ne sont plus dans votre foyer, nous vous remercions, par avance, de bien vouloir nous transmettre leurs coordonnées complètes ainsi que leur statut sur une feuille libre que vous pouvez joindre à ce questionnaire.