



SECTEUR BANQUE, FINANCE & ASSURANCE

”

Les ruptures technologiques, socio-culturelles et concurrentielles transforment la manière de penser les produits et la relation client dans la banque, la finance et l'assurance. L'arrivée de startup cherchant à disrupter l'offre ou proposant des outils innovants bouleverse également la structure concurrentielle et force les acteurs traditionnels à se remettre en question et à se réinventer.

Banque, assurance, partenaires informatiques, startups... : vous trouverez dans nos études toutes les clés pour comprendre les évolutions actuelles de votre marché et anticiper celles de demain.

Découvrez nos nouveautés et trouvez le sujet adapté à vos enjeux.



Hélène MEZIANI

Directrice d'études,
Les Echos Etudes
hmeziani@lesechos.fr

UNE QUESTION ? UN COMMENTAIRE ?

RESTONS CONNECTÉS ET SUIVEZ L'ACTUALITÉ DE VOS MARCHÉS...



L'ORGANISATION ET LE FINANCEMENT DES OBSÈQUES

DÉCEMBRE 2024

Transformations, enjeux et stratégies de croissance des services funéraires et de l'assurance obsèques

Découvrez dans cette étude :

- **L'analyse des drivers de la croissance**, des chiffres clés et des principaux ratios financiers du secteur des services funéraires et de l'assurance obsèques
- **Le paysage concurrentiel et les stratégies de croissance** des acteurs positionnés sur ces marchés
- **Le panorama des acteurs innovants** de la « death tech » ou « grief tech » et l'analyse de l'impact de la digitalisation
- **Les principaux enjeux** des acteurs des services funéraires



Sommaire



Plaquette



Contact

”

S'adapter aux évolutions de la société

Le marché des services funéraires bénéficie logiquement d'une forte dynamique, porté par les évolutions démographiques. En parallèle, les attentes des familles évoluent. Celles-ci recherchent aujourd'hui souvent des services plus personnalisés qui reflètent davantage la personnalité et les souhaits du défunt. Le principal frein reste bien-sûr les pressions croissantes sur le pouvoir d'achat d'une grande partie de la population. Un frein auquel les garanties obsèques cherchent à répondre. Quelles perspectives d'évolution de l'activité et du contexte concurrentiel ? Quelles stratégies de croissance pour les pompes funèbres et pour les acteurs du marché de l'assurance obsèques ? Quelles évolutions de la distribution de l'assurance obsèques ? Quelles innovations pour améliorer l'accompagnement des familles endeuillées avant et après les obsèques ?

LesEchos
ÉTUDES

TÉLÉSURVEILLANCE ET TÉLÉASSISTANCE

EN PARTENARIAT AVEC

**Bilendi
& respondi**

DÉCEMBRE 2024

Quelles évolutions de l'offre et du marché ?
Quelle place dans les stratégies des assureurs ?

Découvrez dans cette étude :

- **Un panorama des acteurs des marchés** de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance
- **Une enquête exclusive pour comprendre les ressorts** de la demande, les canaux de distribution privilégiés et ses futures évolutions
- **Les stratégies de distribution et de diversification** des acteurs du marché



Sommaire



Plaquette



Contact



”

Capter la dynamique du marché

La télésurveillance et la téléassistance ont connu une croissance forte ces dernières années, portées à la fois par l'innovation technologique, les évolutions démographiques et culturelles mais aussi par le développement de l'offre et les efforts marketing, en particulier des assureurs comme des autres intervenants du marché.

Quel rôle de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance dans les stratégies des assureurs ? Quelles évolutions du contenu des offres et des positionnements tarifaires ? Quelles conséquences sur le contexte concurrentiel ? Quels sont les acteurs les mieux positionnés pour profiter de la croissance du marché ? Quelles sont les forces et les faiblesses des différents intervenants ? Quelles stratégies de diversification ? Comment la télésurveillance peut s'inscrire dans une stratégie plus globale de prévention des risques pour les assureurs ?

LesEchos
ÉTUDES

ASSURANCE ET ÉPARGNE POUR LES SENIORS

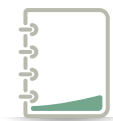
EN PARTENARIAT AVEC **Bilendi
& respondi**

NOVEMBRE 2024

Quels produits et services pour conquérir et fidéliser les plus de 55 ans ?

Découvrez dans cette étude :

- **Les résultats détaillés d'une enquête** réalisée auprès des plus de 55 ans pour identifier leurs besoins, leurs attentes et leurs pratiques en matière d'assurance et d'épargne
- **Leur connaissance et perception** des différents intervenants (banques, assurances, fintechs, assuretechs, GAFAM...) : notoriété, confiance, critères de choix...
- **Les profils-types des assurés** pour savoir comment les cibler et les fidéliser
- **L'analyse des stratégies** des principaux acteurs



Sommaire



Plaquette



Contact

”

Quels produits pour quels seniors ?

Les seniors ont logiquement des besoins et attentes en partie différents du reste de la population en matière d'épargne et d'assurance : approche ou entrée en retraite, utilisation moindre des nouvelles technologies, priorité donnée à certains services ou garanties, niveaux de pouvoir d'achat et de patrimoine différents... Leurs enjeux diffèrent eux aussi : accès à l'assurance, notamment en termes de tarifs, horizon d'épargne, volonté de pouvoir aider ses enfants ou petits-enfants, maintien à domicile...
Comment les acteurs s'adressent aux seniors ? Quelles différences entre les produits marketés « seniors » et les autres ? Au-delà de l'assurance et de l'épargne, quelles stratégies des acteurs financiers dans la silver economy ? Quels sont les différents profils de seniors ? Quels sont leurs besoins en termes de produits, leurs attentes en termes de relation client et de services ? Quelles stratégies digitales pour les seniors ?

MYKYTA DOLNATOV

LesEchos
ÉTUDES

BANQUE PRIVÉE, GESTION DE PATRIMOINE ET DE FORTUNE

OCTOBRE 2024

Contexte concurrentiel et modèles gagnants

Découvrez dans cette étude :

- **Le panorama des intervenants** : structure du secteur et ses évolutions, principales forces en présence et leur positionnement...
- **Les tendances en matière d'offre**, de distribution et de communication
- **Les axes de différenciation des acteurs, par type** : niveau de services, digitalisation, clientèle cible...



Sommaire



Plaquette



Contact

”

Concurrence accrue

Les attentes des clients de la gestion de patrimoine et de fortune évoluent avec l'émergence de nouvelles habitudes de consommation liées au digital (autonomie, immédiateté, etc.). Or, les fintechs sont capables de répondre à ces besoins et sont donc en mesure de concurrencer les acteurs traditionnels, au moins sur les segments bas de patrimoine. En parallèle, les banques, via leurs filiales de banque privée, élargissent leur offre, notamment vers les plus fortunés avec des offres de family office. Enfin, les acteurs se regroupent pour augmenter leur force de frappe. Quels acteurs interviennent sur le marché de la gestion de patrimoine et de fortune ? Comment évoluent les clientèles ciblées ? Quelles stratégies pour capter un portefeuille plus large ? Comment évolue l'environnement concurrentiel ? Quel rôle peuvent jouer les fintechs ? Quel impact de l'environnement financier ?

LesEchos
ÉTUDES

LES NOUVELLES OFFRES DE PROTECTION JURIDIQUE

SEPTEMBRE 2024

D'un service complémentaire à des produits autonomes

Découvrez dans cette étude :

- **Un panorama des acteurs traditionnels et des assurtechs** positionnés sur l'information et la protection juridiques
- **Les évolutions de l'offre** : contrats autonomes, services pour les entreprises et pour les professionnels, e-réputation et autres services liés à la vie numérique
- **Les stratégies pour valoriser ces contrats**, options et services en inclusion



Sommaire



Plaquette



Contact



WITTHAYA PRASONGSIN

”

Surfer sur un marché dynamique

Les primes d'assurance protection juridique ont progressé rapidement ces dernières années (+6% en 2022 par exemple), dynamisées notamment depuis la pandémie. Les acteurs continuent d'élargir leur champ d'intervention, notamment pour équiper les entreprises et les professionnels. Ils ne se limitent par ailleurs plus seulement à proposer des options ou des services en inclusion mais développent des contrats à part entière. Mais la hausse des prestations oblige les spécialistes de la protection juridique à la fois à trouver des solutions pour limiter la sinistralité, par exemple la prévention, et à créer des outils pour réduire les coûts et ainsi protéger les équilibres techniques. Comment évolue l'offre de protection juridique ? Qui sont les intervenants, à la fois assureurs et assurtechs ainsi que les prestataires de services ? Quelles stratégies pour capter et accélérer la croissance du marché ? Comment améliorer la rentabilité ? Quelles perspectives pour les prochaines années ?

LesEchos
ÉTUDES

DISTRIBUER L'ASSURANCE

EN PARTENARIAT AVEC

Bilendi
&respondi

AOÛT 2024

Nouveaux modèles, pressions réglementaires, digitalisation, partenariats dans et en dehors du secteur de l'assurance... : comment évolue le paysage de la distribution d'assurance ?

Découvrez dans cette étude :

- **Une enquête exclusive pour identifier les pratiques des clients** en matière de souscription, leur perception des différents intervenants, leurs attentes, leurs inquiétudes...
- **L'analyse des forces et des faiblesses** des différents distributeurs d'assurance
- **Les nouveaux modèles qui émergent**, notamment chez les courtiers en réaction aux pressions réglementaires
- **Les stratégies** en matière de distribution



Sommaire



Plaquette



Contact

”

Adapter la distribution aux clients d'aujourd'hui et de demain

La distribution d'assurance à l'ère du numérique connaît une transformation marquée par l'émergence de nouvelles attentes chez les consommateurs et l'apparition de pratiques innovantes. L'un des changements les plus significatifs est la résiliation en trois clics. Un mécanisme qui renforce l'importance des stratégies de fidélisation pour les assureurs mais également les stratégies de communication et de distribution.

Quelles sont les attentes des clients en matière de communication et de distribution en matière d'assurance ?
Quels sont les profils de clients et comment les capter ?
Quel rôle des comparateurs sur l'ensemble de la transaction ?
Comment évolue le modèle des intermédiaires dans un contexte de pressions des régulateurs européens ? Quelle importance des agences et des conseillers ?

AKINOSTANCI

LesEchos
ÉTUDES

LE MARCHÉ DE LA SURCOMPLÉMENTAIRE SANTÉ

EN PARTENARIAT AVEC

**Bilendi
& respondi**

JUIN 2024

Identifier précisément les besoins et les attentes des ménages et connaître les leviers de croissance

Découvrez dans cette étude :

- **Une analyse détaillée du marché de la surcomplémentaire santé** et une présentation des principales caractéristiques des offres
- **Une enquête exclusive pour comprendre les ressorts de la demande** : connaissance des contrats, intentions de souscription, moteurs et freins, budget...
- **Les stratégies de distribution et de communication** des acteurs du marché



Sommaire



Plaquette



Extrait



Article



Contact

”

Un marché en croissance ?

De plus en plus d'acteurs proposent des surcomplémentaires, signe de besoins croissants. Il existe toutefois peu de données sur le marché, en particulier récentes. L'objectif de notre étude est de fournir aux acteurs actuels et potentiels nouveaux entrants les clés pour comprendre les comportements des ménages en matière de renforcement de leur couverture santé, leurs besoins... afin qu'ils puissent se positionner.

Quel profil des souscripteurs et des intentionnistes ?
Quel budget ? Quels freins à la souscription ? Options ou surcomplémentaires ? Quelles garanties renforcer ? Quels sont les canaux de distribution et les sources d'information privilégiés ?

LesEchos
ÉTUDES

BANQUE DE DÉTAIL : RÉENCHANTER LA RELATION CLIENT

EN PARTENARIAT AVEC

**Bilendi
& respondi**

AVRIL 2024

Quels services et innovations attendus ?
Où placer le curseur entre digital et relation humaine selon les profils ciblés ?

Découvrez dans cette étude :

- Une enquête exclusive des Echos Etudes sur les attentes des clients en matière de relation client, le rapport de ces derniers au digital, l'intérêt pour les offres des fintechs et des néobanques...
- Les profils types des clients de la banque de détail pour pouvoir leur proposer une relation client et des offres adaptées
- Un panorama des nouveaux services innovants et des idées pour la banque du futur
- Les stratégies de développement des nouveaux services et outils



Sommaire



Plaquette



Extrait



Contact

”

Des modèles à construire

Évolutions technologiques, changement des habitudes de consommation et des attentes, nouveaux entrants... : les bouleversements sont nombreux pour la banque de détail. Les outils et services proposés aux clients, les modalités de la relation client ont évolué. Mais les attentes des clients ne sont pas uniformes, en fonction des profils mais aussi en fonction du produit souscrit, de la question posée, du moment de vie...

Quelle relation client pour quel profil de client ?

Quel(s) nouveau(x) modèle(s) pour la banque de détail de demain ?

Quelles forces et faiblesses des acteurs traditionnels face aux startups ?



ALVARO GONZALEZ

LA BANQUE ET L'ASSURANCE POUR LES TPE

EN PARTENARIAT AVEC

**Bilendi
&responsdi**

DÉCEMBRE 2023

Comment s'adapter aux problématiques particulières des petites entreprises et des indépendants ?

Découvrez dans cette étude :

- **Le panorama des enjeux des banques et des assurances** vis-à-vis des petites entreprises et des indépendants
- **Une enquête exclusive sur les attentes et les besoins** spécifiques de cette cible
- **L'analyse des points sur lesquels les acteurs bancaires et assurantiels** doivent s'améliorer pour conquérir les TPE



Sommaire



Plaquette



Extrait



Contact

”

Adapter les stratégies

Si la cible des TPE et professionnels est difficile à toucher car très fragmentée et diverse (différents profils comme les indépendants, les petites entreprises, les startups), il s'agit également d'une clientèle plus fidèle que celle des particuliers, surtout lorsqu'elle est multi-équipée. Par ailleurs, le marché des petites entreprises et des professionnels est particulier, en quelque sorte à la croisée de celui, « classique », des entreprises et de celui des particuliers. Il se caractérise par exemple par une importance accrue de l'intuitu personae. Les besoins et attentes de cette clientèle sont donc spécifiques, et la réponse à ceux-ci doit donc être adaptée.

Comment s'adapter aux problématiques particulières des petites entreprises et des indépendants ? Quelles innovations de la part des banques, des assureurs, courtiers... ? Quels canaux de distribution viser ? Quels partenariats peuvent être mis en place pour dynamiser la conquête ?



STURTI

LesEchos
ÉTUDES

LE MARCHÉ DE LA PRÉVOYANCE

EN PARTENARIAT AVEC

**Bilendi
& respondi**

DÉCEMBRE 2023

Comment démocratiser les contrats de prévoyance ?

Découvrez dans cette étude :

- **La dynamique des différents contrats de prévoyance** : maintien de salaire, dépendance, garanties accidents de la vie...
- **L'analyse des stratégies des acteurs** pour dynamiser le marché et conquérir des parts de marché
- **Les perspectives de croissance et d'évolution du contexte concurrentiel** au cours des prochaines années ?



Sommaire



Plaquette



Extrait



Article



Contact

”

Évangéliser le marché

Les contrats de prévoyance sont moins connus du grand public, des entreprises et des indépendants que les autres types de contrats d'assurance. Le potentiel de croissance est donc important pour les assureurs, à condition d'évangéliser le marché.

Comment améliorer la visibilité et les connaissances des Français concernant la prévoyance ?

Quelles stratégies de croissance pour les différents types d'acteurs ?

Quelles perspectives pour le marché à l'horizon 2028 ?



SEZERVADIGAR

LesEchos
ÉTUDES

PAIEMENT MOBILE : L'HEURE DU BILAN

EN PARTENARIAT AVEC

**Bilendi
& respondi**

DÉCEMBRE 2023

Païement et encaissement mobiles : quelles perspectives à l'horizon 2028 ?

Découvrez dans cette étude :

- **Le panorama des principales solutions de paiement et d'encaissement en France et dans les principaux marchés européens** : modes de paiement utilisés, fonctionnement, positionnement géographique...
- **Une enquête exclusive auprès des Français** pour comprendre comment leurs pratiques de paiement évoluent et leurs attentes vis-à-vis des acteurs financiers en matière de paiement
- **L'analyse des perspectives de développement des différents acteurs** et de la place que peut jouer le paiement comme élément différenciant



Sommaire



Plaquette



Extrait



Contact

”

Comment s'imposer ?

Le paiement, en particulier le paiement mobile, a constitué un champ important d'innovation ces dernières années. Le champ concurrentiel tend aujourd'hui à se stabiliser. Certaines startups ont réussi à s'imposer dans un premier pays, voire à s'internationaliser et à envisager des partenariats ou des rachats. Du côté des acteurs historiques, l'heure est aussi à la consolidation pour être en mesure de s'imposer.

Quelle place pour le paiement et l'encaissement mobile dans les pratiques des Français ?

Comment se démarquer pour les acteurs ?

Quelle menace de la part des leaders européens et quelles perspectives à l'international pour les acteurs français ?

LesEchos
ÉTUDES

L'OBSERVATOIRE DES MUTUELLES 45

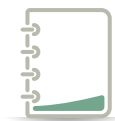
EN PARTENARIAT AVEC **Bilendi & respondi**

NOVEMBRE 2023

Comment réussir une croissance rentable ?

Découvrez dans cette étude :

- **L'analyse de la situation actuelle des mutuelles 45 :**
parts de marché, dynamique, positionnement...
- **Les orientations stratégiques gagnantes pour les mutuelles 45 :**
digitalisation, alliances, canaux de distribution...
- **Les fiches d'identité des principales mutuelles 45 :**
résultats, positionnement, stratégies...



Sommaire



Plaquette



Extrait



Article



Contact

”

Des stratégies divergentes

Les stratégies de croissance des mutuelles 45 dépassent le champ de l'assurance santé, les acteurs se diversifiant de plus en plus vers d'autres segments de l'assurance. Vers d'autres assurances de personnes tout d'abord, en particulier la prévoyance et l'épargne. Mais aussi vers l'assurance dommages, grâce à des partenariats ou des rapprochements avec des acteurs présents sur ces activités. Ces stratégies de diversification ne sont toutefois pas accessibles à toutes les mutuelles 45.

Quelles stratégies mises en place par les différentes mutuelles ? Comment les mutuelles 45 peuvent-elles se démarquer ? Quels partenariats mettre en place ? Comment va évoluer l'environnement concurrentiel et le tissu économique des mutuelles 45 ? Quelles conséquences de la future réforme de la protection sociale complémentaire ?

LesEchos
ÉTUDES

LA DISTRIBUTION D'ÉPARGNE

OCTOBRE 2023

Investissement responsable, retraite, remontée des taux... : quels arguments pour capter l'épargne des Français ?

Découvrez dans cette étude :

- **Les évolutions du marché** de l'épargne et de ses perspectives
- **Le panorama des différents acteurs** et leur positionnement
- **L'analyse des stratégies marketing** des acteurs



Sommaire



Plaque



Extrait



Contact

”

Profiter de la remontée des taux

Le marché français de l'épargne est historiquement largement dominé par l'assurance vie et les livrets. Ces dernières années, les stratégies des acteurs ont permis une montée en puissance progressive des produits plus risqués – et donc plus rentables pour les clients. Mais la remontée des taux pourrait remettre en cause ces évolutions.

Comment dynamiser la collecte d'épargne selon les produits ?
Comment se démarquer ?

Quelles perspectives de croissance pour les différents produits ?

Quelles conséquences de la remontée des taux sur le marché ?

Quelles stratégies marketing ?

LesEchos
ÉTUDES

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE DES ANIMAUX DOMESTIQUES

EN PARTENARIAT AVEC

**Bilendi
& respondi**

SEPTEMBRE 2023

Comment les acteurs de l'assurance peuvent-ils surfer sur le boom du marché des animaux de compagnie ?

Découvrez dans cette étude :

- Une enquête exclusive auprès des détenteurs d'animaux domestiques : taux de pénétration de l'assurance, besoins et attentes...
- Un benchmark des garanties et exclusions des principaux contrats sur le marché
- L'analyse des enjeux et des stratégies gagnantes



Sommaire



Plaquette



Extrait



Article



Contact

”

Booster le taux de pénétration

Le marché de l'assurance des animaux de compagnie est en plein essor. De nombreux acteurs se sont positionnés ces dernières années sur le marché : assureurs, courtiers, assurtechs... Malgré une offre en ébullition, le taux de pénétration des contrats d'assurance chiens et chats reste faible, en particulier en comparaison d'autres pays européens.

Alors que les détenteurs sont prêts à consacrer des budgets croissants à leurs animaux de compagnie, comment dynamiser le marché de l'assurance ? Quelles innovations par les acteurs ? Comment augmenter la visibilité de l'assurance chiens et chats ? Quels canaux de distribution possibles ? Comment améliorer le résultat technique des contrats ?

LesEchos
ÉTUDES

FINANCEMENT AUTOMOBILE

JUILLET 2023

Inflation, sourcing des véhicules, verdissement du parc... Quelles réponses aux enjeux du marché ?

Découvrez dans cette étude :

- **L'analyse du marché** : chiffres clés, tendances actuelles, mutations de l'offre, évolution des comportements de consommation...
- **Le panorama des stratégies des acteurs** (distribution, offre, type de véhicules...) et la présentation des principaux enjeux auxquels les captives, les banques, les distributeurs... font face
- **Une vision prospective** : évolution des types de financement, nouveaux entrants, mutations concurrentielles...



Sommaire



Plaquette



Extrait



Contact



”

Inflation et taux d'intérêt : un contexte nouveau

Le marché du financement automobile a profité ces dernières années d'un contexte financier favorable. Mais aujourd'hui, l'inflation, qui s'ajoute à la hausse tendancielle des prix des véhicules, les difficultés d'approvisionnement et la remontée rapide des taux d'intérêt changent radicalement la donne.

Comment faire évoluer l'offre pour s'adapter aux nouvelles problématiques des clients ? Quels leviers pour les acteurs, notamment les banques, pour sourcer les véhicules à louer ? Comment fidéliser les clients, particuliers comme entreprises ? Quel impact de la hausse des taux sur l'organisation, en particulier des captives ? Et, plus largement, comment s'imposer sur ce marché de plus en plus concurrentiel ?

ASSISTANCE ET GESTION DE SINISTRES

EN PARTENARIAT AVEC

Bilendi
&respondi

JUIN 2023

Comment faire d'un événement négatif un outil de fidélisation et de multi-équipement ?

Découvrez dans cette étude :

- **Une enquête terrain pour analyser les attentes** et les besoins des assurés en cas de sinistre
- **Le panorama des services innovants** et des nouveaux modèles
- **L'analyse des stratégies gagnantes** : internalisation vs externalisation, gestion de l'urgence vs accompagnement au quotidien...



Sommaire



Plaquette



Extrait



Contact



”

Au service de la relation client

La gestion des sinistres est l'une des composantes principales de la satisfaction client en assurance. Le sinistre est en effet un moment clé de la relation client et une rare occasion de contact. Il est donc essentiel pour les assureurs et leurs partenaires assistants de proposer aux assurés la meilleure expérience possible. Mais de la gestion de l'urgence, les acteurs élargissent également leur offre de services pour proposer un accompagnement au quotidien et ainsi renforcer leur proposition de valeur et multiplier les occasions de contact.

Comment les assureurs s'appuient sur l'amélioration de la gestion de sinistres et sur l'assistance pour accroître la satisfaction client ? Quelles sont les stratégies des différents profils d'acteurs ? Quelles sont les attentes et les besoins des assurés et comment y répondre ? Quels sont les nouveaux services et parcours proposés ?

LesEchos
ÉTUDES

VOUS SOUHAITEZ ALLER PLUS LOIN ? NOUS POUVONS VOUS ACCOMPAGNER !

**Votre contact pour tous vos projets
d'études personnalisées :**



Sabrina TIPHANEUX

Directrice adjointe

Les Echos Etudes

stiphaneaux@lesechos.fr

07 62 27 34 30



Vous souhaitez identifier de nouvelles opportunités d'affaires, évaluer le potentiel de votre marché, valider votre business plan, publier un livre blanc ?

Nous mettons à la disposition de vos projets d'études sur-mesure, l'ensemble de nos savoir-faire, notre parfaite maîtrise méthodologique, ainsi que nos outils d'investigations personnalisés (enquêtes usages et attitudes, interviews, desk research...) pour vous formuler une réponse entièrement adaptée à vos besoins.

Les Echos Etudes est le partenaire de votre croissance.

Alors, contactez-nous et étudions ensemble votre projet !



**Études et potentiel
de marché**



**Enquêtes, panels
et baromètres**



**Dispositif
de veille**

Les Echos

ÉTUDES

Filiale du Groupe Les Echos-Le Parisien, et partenaire des plus grandes entreprises françaises depuis plus de 35 ans, Les Echos Etudes est l'institut référent du monde économique. Données de marché, expertise sectorielle, tendances émergentes... Appuyez-vous sur l'expertise de nos consultants pour décrypter vos marchés.

VOS CONTACTS



Caroline JAUBOURG

Directrice commerciale et relation clients
cjaubourg@lesechos.fr / 01 87 39 76 32



Catherine CHARPENTIER

Responsable commerciale et relation clients
ccharpentier@lesechos.fr / 01 87 39 76 28



Crédits photos : Getty images, Adobe Stock
Conception et réalisation : Les Echos Études / Les Echos Publishing - 10, bd de Grenelle 75015 PARIS