



Madame, Monsieur

Depuis de nombreuses années, avec autant de discrétion que d'opiniâtreté, nous poursuivons la mise en oeuvre d'une politique de « **Banque Personnalisée Pour Tous** ».

A l'heure où les Banques sont fréquemment accusées de privilégier leur propre intérêt au détriment de celui de leur clientèle, nous essayons au contraire de toujours respecter les vrais besoins de nos clients, dans une vision à la fois long terme et globale de leurs besoins financiers et de leurs projets. Cette volonté politique se concrétise chez nous par **une approche vraiment personnalisée du conseil**, ainsi que par des engagements qui nous différencient fortement :

➔ Ainsi, au Crédit Agricole Provence Côte d'azur, **aucune incitation spécifique n'est faite concernant la vente de tel produit plutôt que tel autre : ni sous forme d'objectifs par produit, ni sous forme de commissions.**

- En matière de placements : que votre conseiller vous propose un Compte sur Livret, une Assurance-vie, une Sicav, un Dépôt à terme, ou tout simplement de laisser une somme sur votre compte-chèques : c'est absolument neutre pour lui.

- En matière de crédits, c'est exactement pareil : votre conseiller n'a aucun objectif particulier, aucune rémunération spécifique, qui le pousserait à vous proposer un taux fixe plutôt qu'un taux variable ou toute autre formule plus sophistiquée. Cela ne doit dépendre que de votre profil et de votre propre intérêt à opter pour telle ou telle option.

- Même chose encore en matière d'assurances : que l'on vous propose une formule de base, la moins coûteuse, ou une formule plus sécurisée, nécessairement plus onéreuse, c'est totalement neutre pour votre conseiller, seul votre intérêt compte ...

- Quant à la carte bancaire : que l'on vous propose une carte «premier prix» ou une carte «internationale toutes options», là encore c'est uniquement en fonction de vos besoins tels que vous nous les exprimez.



Philippe Brassac,
Directeur Général du
Crédit Agricole Provence Côte-d'Azur

➔ En renonçant ainsi à proposer systématiquement les produits ou les options qui nous rapporteraient le plus en termes de revenus, nous renonçons bien sûr à optimiser notre intérêt à court terme. Mais, ce faisant, **nous faisons le pari stratégique de votre fidélité et de notre attractivité**, en nous différenciant très singulièrement dans un univers de concurrence bancaire objectivement en perte de sens et de valeurs.

Nous sommes convaincus qu'une entreprise, fût-elle bancaire, ne peut fondamentalement et durablement se développer que par le **respect rigoureux de l'intérêt de ses clients**.

Nous ne prétendons pas être irréprochables, nous ne prétendons pas que nos prestations soient toujours parfaites, car il nous arrive, hélas, de nous tromper, il nous arrive de mal faire.

En revanche, nous essayons avec autant de sincérité que d'humilité de nous comporter de manière vraiment très différente de toutes les autres banques.

La «**Banque Personnalisée Pour Tous**» est le Projet de notre Entreprise depuis bientôt dix ans. Première Banque de la Provence et de la Côte d'Azur, nous sommes conscients de nos responsabilités et nous sommes tout simplement fiers d'être à votre service.

Philippe Brassac,
Directeur Général


