COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le 22 mars 2017,

RCI Bank and Services et ESCP Europe (programme MEB) lancent une compétition européenne sur le thème de la mobilité automobile des moins de 30 ans

RCI Bank and Services et ESCP Europe s'associent pour organiser un match entre 100 élèves de l'électif marketing du *Master in European Business* (MEB) sur le thème de la mobilité automobile des moins de 30 ans. La compétition, qui débute aujourd'hui, verra s'affronter des étudiants sur 4 campus de l'école de commerce : Berlin, Paris, Londres et Madrid. Une opportunité pour RCI Bank and Services de s'inspirer d'idées neuves, en dehors de son écosystème. Les étudiants enrichissent quant à eux leur parcours d'une expérience de consultants pour un groupe international.

Dans un premier temps, la compétition se déroule à un niveau local : des experts de RCI Bank and Services et de ses filiales présentent le sujet aux étudiants sur chacun des campus. Puis, en avril, les élèves pourront lever leurs éventuelles interrogations grâce à des sessions de questions-réponses. Etape suivante : la remise des dossiers écrits avant le 22 mai. Tout au long de cette première phase, les élèves seront coachés dans chaque pays par leurs professeurs de marketing.

Les finales locales seront organisées simultanément à la fin du mois de mai. Les équipes devront convaincre le jury grâce à un *elevator pitch*[1] d'une minute trente secondes, puis une présentation de dix minutes. Chacun des quatre jurys sélectionnera une équipe gagnante pour défendre les couleurs de son campus lors d'une finale européenne organisée le 13 juin à Paris, en présence du Comité Exécutif et de collaborateurs de RCI Bank and Services.

Les étudiants seront notés sur l'originalité et la faisabilité de leurs offres ainsi que sur la force de la proposition de valeur pour le client mais aussi pour RCI Bank and Services. Le projet fait partie intégrante du programme des élèves et sera pris en compte pour la validation académique de leur électif marketing du MEB ESCP Europe. L'organisation de cette compétition est possible grâce à la société Keymatch, spécialiste de la mise en relations entre les écoles supérieures et les entreprises.

« *Notre ambition est de proposer une solution d'auto-mobilité adaptée aux besoins de chacun des clients des marques de l'Alliance Renault-Nissan. Cette compétition renforce notre approche centrée clients : qui de mieux qu'un public d'étudiants pour imaginer des offres à destination de jeunes de moins de 30 ans ? Grâce à cette initiative, nous espérons aussi montrer à un public de futurs diplômés que nous sommes une entreprise dynamique et agile, qui relève les défis de la nouvelle mobilité automobile. C'est aussi une opportunité d'attirer de nouveaux talents aux profils internationaux.* », explique Hélène Tavier, Directeur des ressources humaines de RCI Bank and Services.

« Qui de mieux que ESCP Europe pour relever ce challenge ? Notre modèle de Business School est unique : une école sur 6 campus européens, avec des promotions multiculturelles composées d'étudiants du monde entier sans qu'aucune nationalité ne soit dominante. », rappelle Pascale Martin-Saint-Etienne, Directeur du programme.

« Le projet proposé par RCI Bank and Services est très motivant pour les étudiants du MEB : ils vont pouvoir (et aimer) se défier mutuellement. D'autant plus que le cas proposé les concerne directement, leur moyenne d'âge est de 26 ans. Trente-cinq pays sont représentés au sein du Master, l'approche culturelle de chaque étudiant enrichira significativement leurs débats et leurs propositions de solution. Les besoins de mobilités ne sont pas, loin s'en faut, les mêmes partout dans le monde. », précise Véronique Tran, professeur et Directeur académique du MEB.

[1] Présenter et mettre en valeur un projet dans un délai très court pour convaincre un investisseur potentiel ou un partenaire

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Contacts presse RCI Bank and Services

RCI Bank and Services
Sophie Guiot + 33(0) 1 76 88 86 44 sophie.guiot@rcibanque.com
Hill+Knowlton Strategies
+ 33(0) 1 41 05 44 70 rcibanquepressoffice@hkstrategies.com

Contacts presse ESCP Europe
ESCP Europe Maud Autrechy mautrechy@escpeurope.eu +33 (1) 49 23 27 89

À propos de RCI Banque S.A. :

Créée et détenue à 100 % par le groupe Renault, RCI Banque S.A. est une banque française spécialisée dans les financements et services automobiles à destination des clients et réseaux du groupe Renault (Renault, Renault Samsung Motors, Dacia) dans le monde et du groupe Nissan (Nissan, Infiniti, Datsun) principalement en Europe, en Russie, en Amérique du Sud, en Corée du Sud et en Inde.
RCI Bank and Services est la nouvelle identité commerciale de RCI Banque depuis février 2016.
Avec plus de 3 100 collaborateurs répartis dans 36 pays, RCI Bank and Services a financé plus de 1,56 million de dossiers (véhicules neufs et véhicules d'occasion) en 2016 et vendu plus de 3,4 millions de services.
Les actifs productifs moyens sont de 33,3 milliards d'euros de financement à fin décembre 2016 et le résultat avant impôts est de 912 millions d'euros à fin décembre 2016.
Depuis 2012, RCI Bank and Services a déployé une activité de collecte de dépôts dans quatre pays. A fin décembre 2016, le montant net des dépôts collectés représente 12,6 milliards d'euros soit 33% des actifs de l'entreprise.

Pour en savoir plus sur RCI Bank and Services : **www.rcibs.com**

À propos d'ESCP Europe

Fondée en 1819, ESCP Europe a formé plusieurs générations de dirigeants et d'entrepreneurs. Grâce à ses six campus urbains à Berlin, Londres, Madrid, Paris, Turin et Varsovie, et à son identité profondément européenne, ESCP Europe propose des formations managériales interculturelles ainsi qu'une perspective globale des problématiques liées au management international. ESCP Europe accueille chaque année 4 600 étudiants et 5 000 cadres-dirigeants de 102 pays différents, leur proposant une large gamme de formations en management général et spécialisé (Bachelor, Masters, MBA, Executive MBA, Doctorat-PhD et formation continue).

À propos de Keymatch

Le rôle de Keymatch est celui d'interface entre le monde de l'entreprise et celui de l'enseignement supérieur suivant la Méthode Keymatch. Celle-ci s'inspire du processus de l'appel d'offres et consiste à mettre en compétition des équipes (d'étudiants, de collaborateurs, de client et fournisseurs ….) sur un même cahier des charges. L'émulation ainsi générée permet d'imaginer autant de solutions inédites que d'équipes en compétition. Pour l'enseignement supérieur, cette pédagogie est considérée comme à la pointe de l'innovation. Pour l'entreprise, elle permet à la fois de résoudre ses problématiques d'innovation et de travailler sa marque employeur.