

# NOUVEL ACCOMPAGNEMENT DES CLIENTS PROFESSIONNELS

Point presse du 7 octobre 2016



# SOMMAIRE

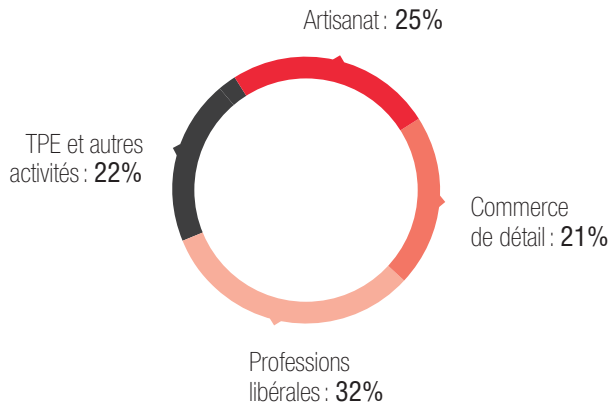


- › Les Pros à la Société Générale
- › Les Pros et la banque
- › Un environnement en mutation
- › Des ambitions fortes
- › Le nouveau dispositif d'accompagnement
- › Un nouveau concept « Espace PRO »
- › Des « Espaces PRO » sur tout le territoire
- › Innovation au service des Pros
- › Digitalisation et évolution de l'offre
- › Au cœur d'un écosystème de partenaires
- › Le partenariat Bulb in Town
- › Soutenir l'image des Pros
- › Intervenants
- › Contacts

# LES PROS\* À LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE



**600 000** clients Pros dont 240 000 en vie professionnelle



**2/3**

des entrées en relation réalisées avec des entreprises de moins d'1 an.

**1 client SUR 2**

a plus de 5 ans d'ancienneté.

**≈ 20%**

de l'activité de la banque de détail en France.

**88%**

des clients\*\* utilisent nos solutions digitales.

\* Professionnel exerçant en nom propre, ou sous forme de société réalisant moins de 1,5M€ de CA et employant moins de 10 salariés. \*\* Satisfaction de 84 points vs 82 pour la moyenne des autres banques – Baromètre concurrentiel de satisfaction 2016 du CSA

# LES PROS ET LA BANQUE



Des clients Pros qui gardent un lien fort avec l'agence

**74%\*** des Professionnels

- effectuent plusieurs visites par mois en agence.
- n'envisagent pas de réduire la fréquence de leurs visites dans les 3 ans.

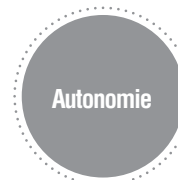
\* Source Les Professionnels et la relation bancaire  
- Exton Consulting 2015

Des attentes qui évoluent...

➤ Vers le digital



➤ Au quotidien



➤ Autour de l'expertise



# UN ENVIRONNEMENT EN MUTATION



... qui impacte aussi le marché des Pros



# DES **AMBITIONS** FORTES



Une politique de conquête volontariste



## **SIMPLIFIER**

la vie au quotidien  
des clients

**+ de digital + d'expertise**

Pour répondre à la complexité  
qui entoure la vie des Professionnels.



## **CONQUÉRIR**

en restant  
« créateur friendly »

**+ de 200 000 nouveaux clients**

d'ici 2020.



## **SOUTENIR**

le développement  
des entreprises

**+ d'1 Md€ de crédits**

dont 40% consacrés  
à la création d'entreprise.



## **ATTEINDRE**

le niveau de satisfaction  
des mutualistes

**+ d'enquêtes de satisfaction**

Augmentation de la fréquence  
des baromètres de satisfaction.

# LE NOUVEAU DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT



Construire une proximité relationnelle et géographique



## PROXIMITÉ

- Création d'une centaine d'« Espaces PRO » dans les plus grandes villes de France.
- 625 Espaces libre services.



## EXPERTISE

- Répondre à l'ensemble des problématiques des Professionnels : 2 conseillers experts pour accompagner les clients dans leurs projets professionnels et personnels.
- Création de conseillers « labellisés » professions libérales.
- Montée en puissance de la qualification avec la création d'une filière dédiée.

# UN NOUVEAU CONCEPT « ESPACE PRO »





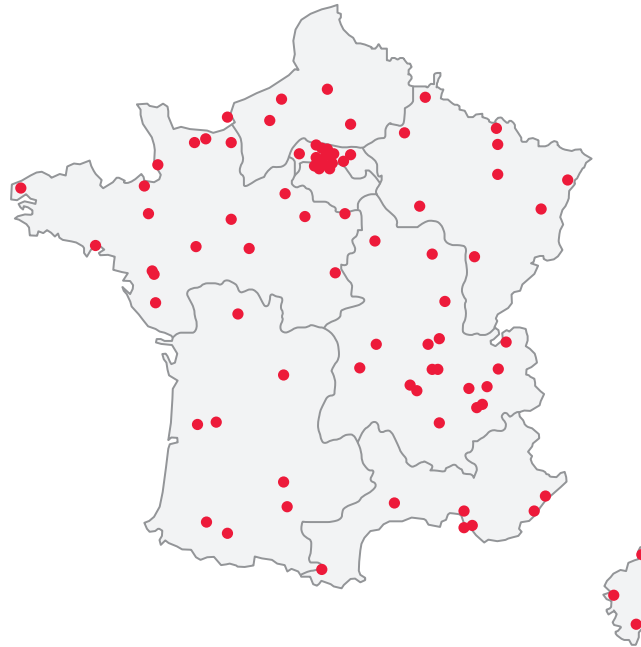
# UN NOUVEAU CONCEPT « ESPACE PRO »



# DES « ESPACES PRO » SUR TOUT LE TERRITOIRE



Une centaine d'ici 2018



# INNOVATION AU SERVICE DES PROS



...pour faciliter leur quotidien

Avec  
leurs clients



➤ Solution d'encaissement mobile



➤ Terminals de Paiement Électronique sans contact

paylib

➤ Solution e-commerce & Paylib

Pour la gestion  
de leur activité

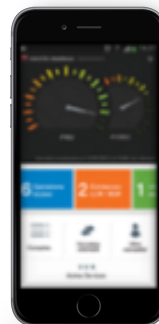
1 500 000 connexions par mois  
Internet et Appli

Vision omnicanale des opérations

.....  
Pass Sécurité

.....  
Crédit en ligne

.....  
624 ELS d'ici 2020



# DIGITALISATION ET ÉVOLUTION DE L'OFFRE



Être présent à tous les moments de vie du Professionnel

## INNOVATION

- Solution d'encaissement mobile qui permet aux clients Pros, d'accepter les paiements par cartes sur smartphone.
- Paiement sans contact
- Paylib

## AUTONOMIE

- Offre web et mobile de banque à distance (Progeliance Net et Appli Pro).
- Crédit en ligne\*.

\* Sortie en 2017

## FACILITÉ

- Modularité des prêts pour plus de souplesse en cas de problème ponctuel.
- Réponse immédiate ou sous 24h pour une demande de financement corporel jusqu'à 50 000 €\*\*.

\*\* Avec Jet Pro

## EXPERTISE

- Accompagnement des Pros à l'international. **NOUVEAUTÉ**
- Préparation à la retraite et reconstitution de carrière. **NOUVEAUTÉ**
- Assurance Multirisque des Pros pour protéger son activité. **NOUVEAUTÉ**
- Protection de l'activité en cas de défaillance de l'homme clé
- Préparation à la transmission d'activité

# AU CŒUR D'UN ÉCOSYSTÈME DE PARTENAIRES



# LE PARTENARIAT BULB IN TOWN



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE & Bulb in Town

COUP  
D'ENVOI

ENSEMBLE, FAISONS DÉCOLLER LES PROJETS LOCAUX



## VOUS AVEZ UN PROJET ? SOUTENONS-LE!

### 4 000€ à gagner pour vous développer.

Désirâtes-tu une grande ambition, il y a une idée. Faites grandir cette idée grâce au financement participatif (crowdfunding) et au soutien de la communauté.

En parallèle de votre campagne de crowdfunding, vous pouvez mobiliser vos supporters et participer au concours Coup d'Envoi organisé par Bulb in Town et Société Générale.

En rassemblant un maximum de likes et de partages, vous pourrez doubler votre collecte, dans la limite de 4 000 €. Prêt à concrétiser un projet qui vous tient à cœur ?



PROPOSEZ VOTRE PROJET

- Bulb in Town une plateforme de dons et d'equity
- Volonté commune de favoriser l'émergence de nouveaux projets, l'innovation et l'économie locale.
- Des challenges pour des projets de don contre don afin de développer l'entrepreneuriat de proximité.
- Le projet qui recueillera le plus de votes gagnera le doublement de sa collecte dans la limite de 4 000€.
- Société Générale et Bulb in Town soutiendront un projet Coup de Cœur qui recevra un prix de 1000€.
- Dispositif web et réseaux sociaux.

# SOUTENIR L'IMAGE DES PROS



Communication TV/Web



LE FINANCEMENT



LE E-COMMERCE



LA TRANSMISSION D'ACTIVITÉ

# INTERVENANTS



## Laurent Goutard

Directeur de la Banque de Détail Société Générale en France.

Né en 1961, Laurent Goutard est diplômé de l'IEP Paris et de l'Université de Paris Dauphine. Il rejoint le groupe Société Générale en 1986.



### Parcours professionnel

- ▶ **1986 - 1993** : Inspection Générale.
- ▶ **1993 - 1998** : Directeur Adjoint de l'Agence Grandes Entreprises. Paris-Opéra puis, à la Direction des Grands Clients, responsable des secteurs BTP, Transport, Travail temporaire et SSII.
- ▶ **1998 - 2004** : Administrateur Directeur Général puis de Président du Directoire de la Société Générale Marocaine de Banques, filiale du Groupe au Maroc.
- ▶ **2004** : Vice-Président du Directoire et Directeur général délégué de la Komerčni Banka, filiale du Groupe en République Tchèque.
- ▶ **2005** : Président du Directoire et Directeur Général de la Komerčni Banka et membre du Comité de direction du groupe Société Générale.
- ▶ **1<sup>er</sup> novembre 2009** : Directeur délégué de la Banque de Détail en France et Directeur du Réseau France Société Générale.
- ▶ **Depuis septembre 2014** : Directeur de la Banque de détail Société Générale en France et membre du Comité Exécutif du groupe Société Générale.



# INTERVENANTS



## Alain Gavezzotti

Directeur Marché des Professionnels et des TPE Société Générale en France.  
Né en 1959. Diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Paris.

### Parcours professionnel

- ▶ **1985 - 2008** : Postes dans le réseau Société Générale, en clientèles de Particuliers, Professionnelle et Entreprise. Diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Paris.
- ▶ **2008 - 2012** : Directeur de la Formation de la Banque de Détail Société Générale en France.
- ▶ **2012** : Directeur Marché des Professionnels et des TPE.

## CONTACT PRESSE

▶ FLORENCE AMPHOUX

[florence.amphoux@socgen.com](mailto:florence.amphoux@socgen.com)

01 42 14 70 33