



BANQUE DES ENTREPRENEURS

Les défis d'une double relation

Mai 2019

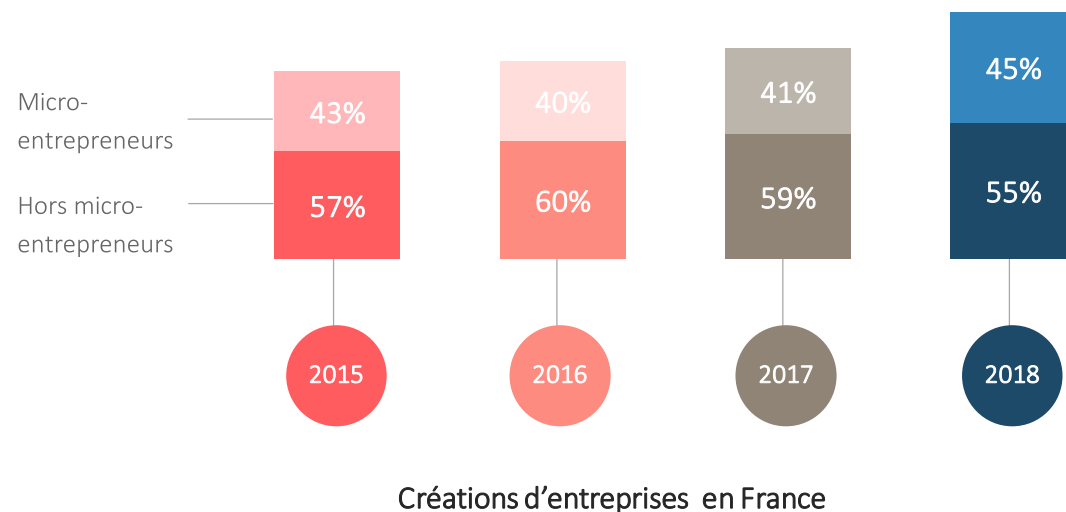
Aurexia

 Aurexia
Institute

Entrepreneur / dirigeant d'entreprise: un client, deux besoins d'expertises bancaires

Les entrepreneurs et dirigeants d'entreprises constituent une clientèle « hybride » pour les banques. En effet, ils peuvent être à la fois client du réseau retail ou banque privée, et du réseau Entreprises ou Corporates. Cette clientèle se développe très vite depuis plusieurs années : 691 000 entreprises créées en 2018* (+ 17% vs 2017).

Pour cette cible de clientèle, le modèle «*One Bank*» semble le mieux adapté: un modèle permettant d'adresser manière coordonnée et efficace les besoins à titre professionnel, mais aussi les besoins à titre privé.



« Dès que l'on demande un service spécifique comme du leasing, une assurance ou que l'on envisage un changement de mutuelle, mon conseiller ne semble pas au fait de toutes les offres et la multiplicité des contacts est mal gérée. Il faudrait un seul point de contact »



« Mon banquier ne dispose pas d'une vue d'ensemble de mes attentes entre ma sphère privée et professionnelle. S'il avait une vision d'ensemble, mes risques seraient mieux appréhendés, moi et mes proches bénéficieraient d'un meilleur accompagnement. »



« Concernant les montages financiers pour des entreprises de notre taille, nous faisons appel à de grands groupes avec des services corporate, nos interlocuteurs sont capables de nous répondre tout de suite. La banque cible plutôt les commerces et petites entreprises. »

*Source : étude INSEE création d'entreprises 2018

Comment mieux satisfaire la clientèle des entrepreneurs et dirigeants d'entreprises

Entrepreneurs et dirigeants d'entreprises sont déjà clients de banques à titre privé et/ou professionnel. Le challenge principal pour ces dernières consiste à coordonner les expertises bancaires et donc à s'organiser en interne pour offrir un accompagnement global. Il faut ainsi éviter l'approche par **silo organisationnel** et réussir à **s'affranchir des contraintes informatiques** induites par la différenciation des offres Retail / Entreprises.

PARMI LES ACTIONS COMMERCIALES POSSIBLES



CONQUÊTE DE NOUVEAUX CLIENTS

- Mise en place de campagnes de communication adaptées
- Développement des réseaux apporteurs
- Suivi de la prospection
- Partage des ambitions de développement auprès des collaborateurs



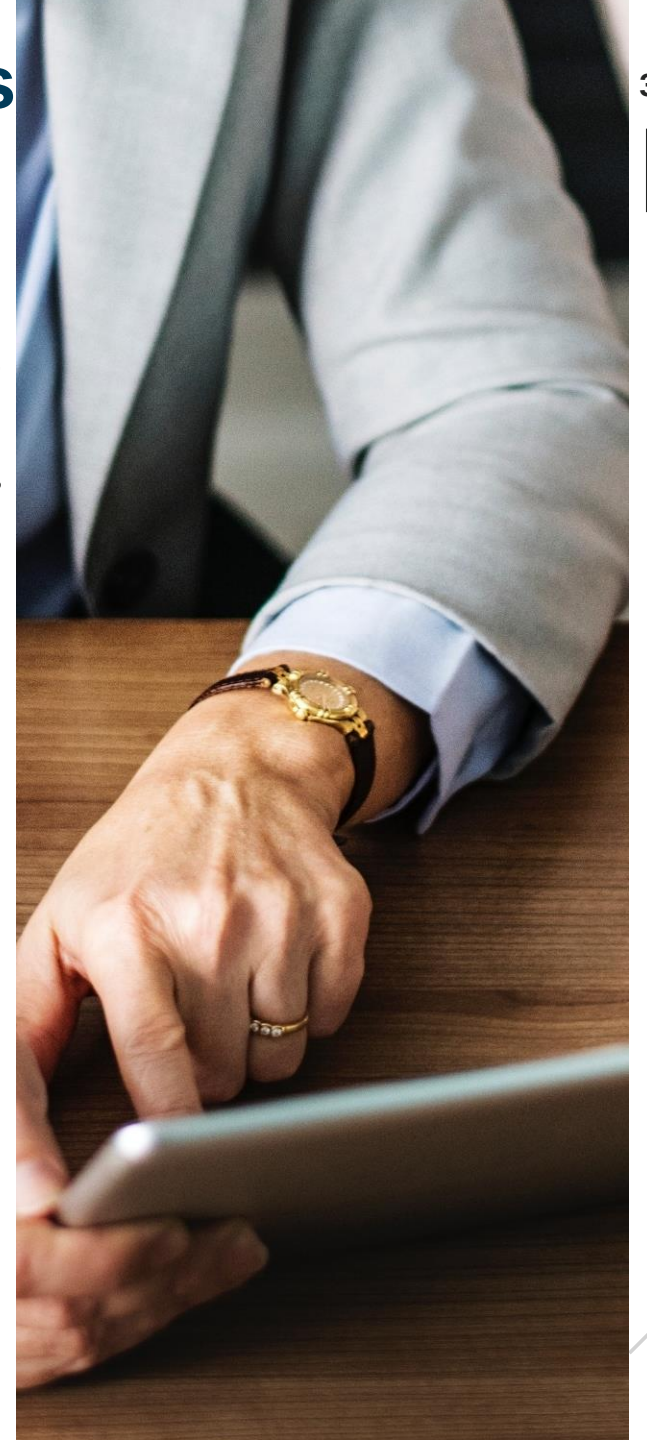
TRANSFORMATION DE LA CLIENTÈLE EXISTANTE

- Transfert de portefeuilles
- Gestion des moments clés du client entreprise / dirigeant
- Ciblage du segment de prospects potentiels et évaluation de la multi bancarisation
- Développement des incentives commerciales et organisation internes des équipes



FIDÉLISATION

- Mesure de satisfaction de la double relation client
- Gestion du risque d'entreprise
- Compétences face aux offres et aux services annexes dédiés aux entrepreneurs



Aurexia

Vers une synergie bancaire plus forte pour accompagner les entrepreneurs et dirigeants d'entreprise

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

Les différents stades de développement d’une entreprise, couplés au profil de risque du dirigeant, imposent aux banques de s’adapter au contexte. Elles se doivent d’être en mesure d’accompagner leur client à la durant la création, la croissance, la consolidation et la cession / transmission de leur entreprise, tout en veillant aux problématiques patrimoniales du dirigeant.

EXTRAITS DE NOTRE ÉTUDE

- 01
- Classification des besoins et attentes des dirigeants d’entreprises, à titre privé et professionnel, selon le stade de développement de l’entreprise; correspondance avec la valeur ajoutée de chaque branche d’expertise de la banque.
- 02
- Analyse de différents cas d’usage et réponses possibles à apporter dans le cadre d’une approche « one bank »
- 03
- Recensement et classification des pratiques de banques généralistes et de banques spécialisées



Vous souhaitez une présentation détaillée de notre étude sur la banque des entrepreneurs?

Contactez nous



Eric VERNHES

Partner

Tel : +33 (0) 6 86 51 54 76
eric.vernhes@aurexia.com



David VILLARD

Partner

Tel : +33 (0) 6 75 53 19 47
david.villard@aurexia.com



Colombe N'ZORE

Directrice

Tel : +33 (0) 6 28 27 71 76
colombe.nzore@aurexia.com

Digital en Banque Privée

Aurexia a réalisé en mars 2019 la mise à jour de son étude portant sur le digital en Banque Privée et son utilisation comme levier d'une stratégie orientée client.

Agrégateur de comptes, diagnostic patrimonial utilisant des robo advisors, application mobile évoluée, l'étude fait le point sur les différentes initiatives et analyse les enjeux.



Contactez-nous pour avoir
une présentation détaillée





Created by Adnen Kadri

LEADING POSITION IN CONSULTING FOR ALL FINANCIAL SERVICES

Capital Markets
Securities Services
Transaction Banking
Asset Management
Wealth Management
Retail Banking
Insurance
Finance & Risks
Compliance



TRANSFORMATION CAPACITIES

Business development
Process improvement
Regulatory compliance
Digital projects



INDUSTRIAL R&D FOR OUR CLIENTS



Studies and analyses for all **banking & regulatory** matters



INNOVATION LAB WITH CONCRETE ACHIEVEMENTS



Fintech co-built solutions
Use cases & Credentials
Center of Excellence: RPA, bots, Ai, BlockChain, DataViz
Design



GLOBAL REACH WITH 5 OFFICES IN EUROPE & APAC



Paris
London
Luxembourg
Singapore
Hong Kong





Aurexia

Bringing value, together