

Score Advisor.com

Etudes et dossiers

Contact : Guillaume ALMERAS

06 15 09 56 62

guillaume.almeras@score-advisor.com

Nous avons créé un site spécialisé sur les mutations des métiers financiers.



Score Advisor.com L'observatoire des évolutions bancaires (lancement en mai 2012)

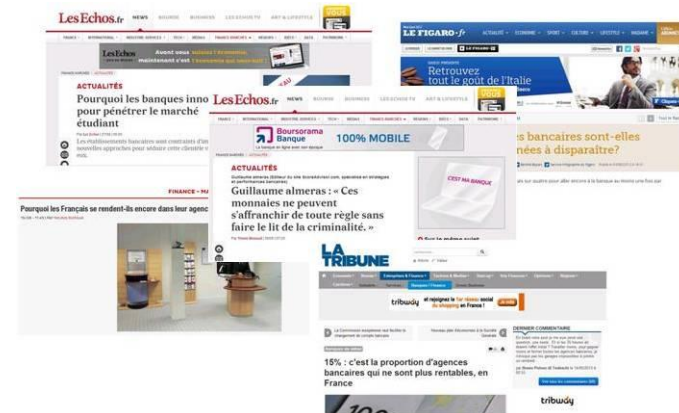
Billets d'actualité. Etudes proposées à la vente ou disponibles sur abonnement.

Contributeurs fréquents et occasionnels : 20+ Responsable des publications : Guillaume ALMERAS

Des clients/abonnés de toutes tailles et de plusieurs pays. Banques mais aussi Assurances, SSII, cabinets de consulting, établissements d'enseignement, ... Ex : Crédit Agricole & la FBF. Crédit Mutuel & Sopra. Bank of America & Banque populaire des Alpes. Crédit Mutuel Arkea & Exton Consulting, ...

Notre objectif : fournir aux professionnels des métiers financiers une longueur d'avance en termes d'informations qualifiées, documentées et originales.

Un site leader d'opinion (enquêtes Novamétrie 2016 & 2017). Depuis 5 ans, de nombreuses apparitions presse et médias : *Les Echos*, la *Tribune*, *l'Agefi Hebdo*, la *Revue Banque* ou la *Revue d'économie financière*. Dans la presse généraliste : *Le Figaro*, *Le Monde*, *Capital*, *Challenges*, *Le Nouvel Economiste* et sur *BFM TV*, *Antenne 2*, *TV5* ou *RFI*.



En 5 ans, une trentaine de sujets traités à fond. Des interactions avec de nombreux professionnels concernant les nouveaux modèles d'agence, les orientations de leur communication, leurs objectifs stratégiques, leurs visions de la blockchain ou de la robotisation, l'approche du marché des Pros et des Silver, leur présence sur les réseaux sociaux...

FAQ

De quelle légitimité disposez-vous pour analyser le marché bancaire ?

Nous sommes des consultants, spécialisés en banque et finance depuis de longues années. Les études que nous publions sont issues de missions réalisées auprès de grands établissements. Nous ne sommes pas les spécialistes d'un sujet particulier mais nous revendiquons la qualité d'experts quant aux problématiques bancaires et quant à nos capacités à jouer le rôle de « passeurs » auprès de professionnels qui, sur un sujet, veulent en savoir plus ou aller plus au fond des choses.

Vos tarifs sont bas. Accéder à l'ensemble de vos dossiers coûte à peu près le prix d'une ou deux études, voir moins, chez ceux qui en proposent également. Est-ce crédible ?

Oui, car encore une fois, nos études sont issues de missions de consulting. Leur mise en vente ne sert qu'à financer le développement du site.

Votre ligne éditoriale en un mot ?

Simplifier ! Faciliter l'acquisition d'informations qualifiées et pertinentes. Sur chaque sujet, on trouve sur notre site des liens internet complémentaires, des billets. Nous avons une revue de presse. Nous voudrions qu'à chaque visite, les professionnels aient la certitude de trouver chez nous quelque chose d'intéressant.

Comment se repérer dans un paysage financier soumis à de nombreux bouleversements ?

- Se donner des repères
- Identifier les grandes tendances
- Poser des balises
- Suivre en détail les innovations
- Analyser les stratégies
- Explorer les ouvertures

Présentation dans les pages suivantes.

Repères.

Partir des chiffres et des faits.



Quelles sont les banques de détail françaises les plus performantes. 110 établissements à la loupe (2015). Ce dossier est essentiellement composé de tableaux (coefficients de rentabilité, évolution du PNB, coefficients d'exploitation par établissement, etc.), tirés de l'analyse minutieuse des publications financières de 110 établissements de banque de détail en France, dont est ainsi dressé un panorama détaillé des performances. Cette synthèse que nous effectuons depuis cinq ans manquait. Elle ne se limite pas toutefois à établir des classements. Les résultats sont corrélés aux indicateurs susceptibles de les expliquer.



Acquisition de clients. Churn. Multibancaisation. Bonne et mauvaise conquête clients. Un point sur la situation des banques de détail françaises (dernière version à paraître prochainement). Quel niveau atteint la multibancaisation des Français ? Que représentent les acquisitions de clientèle ? Quels sont leurs impacts sur les résultats ? Quel est le *churn* moyen des établissements ? Quels sont les principaux facteurs d'acquisition de clientèle ? Comment caractériser bonne et mauvaise conquête ? Pour répondre à ces questions décisives mais pour lesquelles peu de réponses précises sont disponibles, nous suivons depuis 5 ans les données de 110 établissements de banque de détail français.



Guide du financement des entreprises et de l'innovation (dernière maj avril 2017. 272 p.). Un abécédaire qui s'efforce d'être le plus complet possible et qui n'a d'autre ambition que d'être utile car il est difficile, même pour les professionnels, de couvrir tous les aspects de ces deux domaines.



Les territoires de l'épargne et du crédit en France (en cours d'actualisation. 52 p.). Ce dossier détaille la distribution des crédits par types (particuliers et entreprises) et la collecte de l'épargne bancaire par supports au niveau des différents départements et régions en France métropolitaine. En ressortent des constats aussi surprenants, parfois, que déterminants pour les activités de banque de détail, ainsi que pour l'évolution des réseaux d'agences. Ces éléments ne sont pas assez connus !

Prochain dossier à paraître : les évolutions du marché immobilier.

Tendances.

Offres, canaux de distribution, relation client, styles de vie : mettre en perspective tout ce qui bouge !



Cahier de tendances 2017 dans la banque de détail (42 p.). Quelles tendances se dégagent des nouvelles offres proposées par les banques et les nouveaux entrants sur le marché des Particuliers ? Nous sommes les seuls à proposer un tel document, issu de la veille internationale des marchés bancaires que nous assurons en permanence. Ce *Cahier de tendances 2017*, le cinquième que nous publions, propose une visite guidée dans le paysage d'une banque de détail en pleine évolution.



Les nouveaux modèles d'agences bancaires (dernière maj septembre 2017. 60 p.). Les différents axes. Les grands modèles. Les principales options. Illustrés par les exemples de nombreux établissements. Un dossier actualisé chaque semestre, qu'il nous semble être les seuls à proposer.



Evolutions des programmes de fidélité bancaires (18 p.). Par comparaison avec d'autres activités, les banques ont longtemps fait le minimum en matière de programmes de fidélité. Pour elles, cependant, acquérir un nouveau client coûte trois fois plus cher que de fidéliser un client existant. Et un client réalise des dépenses d'autant plus élevées qu'il est plus fidèle. Nous avons tenu à documenter ce sujet, qui va à notre avis devenir de plus en plus déterminant.



Les Bankless (10 p.). Qui sont ceux qui n'ont pas de banque et ceux surtout qui n'en veulent plus ! Pourquoi ils vont changer la banque, en huit étapes.

Prochain dossier à paraître : la ludification et ses impacts dans le secteur financier.

Balises.

Appréhender les mutations en cours sous leurs différents aspects.



La banque digitale et multicanale. Chiffres et perspectives (dernière maj mars 2017. 114 p.). A l'origine, ce document répondait à la commande d'un grand établissement bancaire, dont l'un des responsables s'estimait perdu face à l'accumulation de chiffres et d'analyses, souvent contradictoires, en matière de banque digitale. C'était il y a quatre ans et, depuis, cette synthèse a été régulièrement actualisée et enrichie. Elle s'efforce d'être utile, en compilant l'ensemble des données chiffrées, prévisions et perspectives qui, issues d'un grand nombre de sources, sont publiées en matière de banque digitale et multicanale.



Bouleversements sur le marché des Pros et des TPE (dernière maj avril 2017. 59 p.). Aujourd'hui, les Pros et les TPE représentent un segment vis-à-vis duquel les banques, aiguillonnées par de nombreuses startups, témoignent d'une forte créativité. Ce dossier pose de nombreuses balises.



Les banques et la Silver Economy. Dix pistes pour renouveler l'approche des seniors (dernière maj avril 2017. 57 p.). La *Silver economy* signifie qu'avec les « jeunes seniors » (55 à 75 ans) apparaît aujourd'hui un segment de consommateurs particulièrement dynamique et porteur, dont les spécificités propres restent à découvrir. Mais attention, les « vieux », aujourd'hui, ne ressemblent pas à leurs aînés !

Autre veille par cible de clientèle : **Comment évolue le marché des étudiants ?** (dernière maj avril 2017. 61 p.).



Les banques deviennent des places de marché (actualisé en mars 2017. 17 p.). Nous nous flattons d'avoir été parmi les premiers à souligner le phénomène de la banque plateforme qui, depuis lors, est devenu un axe stratégique majeur. De sorte que notre dossier actuel ne suffit plus. Avant la fin de l'année, il sera entièrement refondu et intégrera la problématique des API.

Prochain dossier à paraître : la banque des migrants.

Innovations.

Suivre en détail les disruptions.



Panorama international des startups fintech. Plus de 500 solutions fintech à découvrir (mai 2017. 257 p.). Nous suivons depuis plus de 5 ans près de 1 000 startups fintech dans plus de 30 pays. Dans la mesure du possible, nous entrons en contact direct avec celles qui nous paraissent les plus innovantes et intéressantes. Plus de 500 solutions, dont une centaine de françaises, ont été retenues dans ce dossier et regroupées par types d'offres et de services. Les plus importantes et innovantes sont présentées en détail.



Cinquante néo-banques. Qui sont-elles ? Que proposent-elles ? (juin 2017. 78 p.). Cette étude dresse un panorama des principales et des plus innovantes néo-banques – ces nouvelles entités dont on parle désormais de plus en plus, sans savoir très bien en définir la nature et les profils. L'étude permet de les connaître mais aussi de saisir leur spécificité et leur originalité. Elle permet de découvrir tout un nouveau monde en formation sous ses multiples aspects.



Petit guide des monnaies locales et complémentaires (dernière maj janvier 2017. 24 p.). Un tour d'horizon pour appréhender un domaine foisonnant et passionnant. Le moyen de découvrir les tookets, les LETS, les SEL, les SOLS et les PIAFS et bien d'autres, ainsi que les « monnaies fondantes », les WIR et les barthers.



La Data Banque de demain (dernière maj mai 2017. 61 p.). Aujourd'hui, les banques passent au Big Data. D'ores et déjà, des solutions sont apparues, comme les « offres liées à la carte ». Les enjeux sont multiples. Ce dossier permet de suivre de manière documentée et précise l'actualité du Big Data bancaire et de l'approche « centricité client ». En complément, un autre dossier permet de faire le point sur les méthodes de segmentation de la clientèle de particuliers.

Prochain dossier à paraître : rationalisation de la finance participative.

Stratégies.

Des analyses particulières.



Baromètre 2017 des réseaux d'agences bancaires (75 p.). Ce Baromètre annuel, le sixième que nous publions depuis 2012, s'attache à analyser l'évolution de plus d'une vingtaine d'indicateurs d'activité. Pour cela, il recueille les données de quinze établissements différents et en donne la moyenne. Au plus près du terrain, ce baromètre fournit ainsi des éclairages nouveaux en matière de fréquentation réelle des agences, d'attentes et de réactions des clients, de tâches et de fonctions remplies par les personnels, de réalités géographiques, de problématiques multicanale et stratégiques. A l'automne prochain, ce baromètre doit être complété par une étude quantitative, en partenariat avec un institut de sondages.



Les automates bancaires : performance, coûts et mutations (dernière maj mars 2017. 47 p.). Similaire au précédent baromètre, ce dossier permet de suivre des évolutions aussi importantes pour les automates bancaires que pour les agences. Ce dossier devrait être bientôt complété par des données quantitatives nouvelles sur les comportements en matière d'argent liquide.



Perspectives de l'outsourcing (BPO) bancaire (dernière maj février 2016. 74 p.). Constatant que rien de tel n'existait qui soit facilement accessible, nous, nous avons développé un observatoire de l'externalisation des métiers bancaires. La problématique connaissant de larges bouleversements actuellement, ce dossier sera entièrement refondu au cours de l'été.



L'avenir des paiements. Perspectives et stratégies. (avril 2017. 91 p.). Nous ne prétendons pas être des techniciens spécialisés des paiements. Nous nous attachons simplement, à travers ce dossier, à en suivre les différentes évolutions et à distinguer les stratégies qui se dégagent. Ce dossier ayant servi de support à plusieurs missions auprès de décideurs bancaires de haut niveau, il a été enrichi en ce sens. Depuis 2012, il n'a cessé d'évoluer, de se transformer.

Prochain dossier à paraître : le développement international des banques de détail.

Ouvertures.

Eclaircir les nouveaux challenges pour les banques.



Échecs et succès des banques sur les réseaux sociaux (dernière maj avril 2017. 47 p.). Sur ce sujet, beaucoup a été dit mais les objectifs sont souvent restés flous ou exagérés. Beaucoup d'établissements reconnaissent aujourd'hui qu'ils attendaient trop de leur présence sur les réseaux sociaux. Pour saisir les orientations pertinentes, nous suivons depuis plus de 5 ans les succès et échecs des banques sur ces nouveaux médias.



Le financement des soins de santé : un nouveau marché pour les banques (dernière maj décembre 2016. 29 p.). Le rôle des banques va devenir significatif dans le financement direct des soins de santé. Il faut d'ores et déjà anticiper des demandes en matière d'assurances sur-complémentaires individuelles et de crédit. Car on s'endettera demain pour se soigner, comme aujourd'hui pour acheter un véhicule ou une maison. Malgré son importance, c'est un sujet dont on parle encore peu.



Suivez la Blockchain ! (dernière actualisation février 2017. 41 p.). Alors que la vogue semble déjà en partie retombée, ce dossier, régulièrement actualisé, s'efforce de suivre l'actualité de la blockchain et de ses principaux acteurs sous un angle non technique, accessible aux néophytes, tourné vers les réalisations concrètes et les enjeux réels. Constatant qu'un tel document, pourtant nécessaire, n'existait pas, nous avons décidé de le créer.



Robotisation des métiers financiers : préparer déjà le coup suivant ! (dernière maj mai 2017. 104 p.). Sur le sujet, la documentation est abondante. Il manquait néanmoins un document qui réponde aux besoins de clarification et s'efforce de dresser un tour d'horizon complet, régulièrement actualisé. Un document privilégiant également la relation client car c'est à ce niveau que les changements induits par l'IA seront les plus importants pour les banques.

Prochain dossier à paraître : Quels rôle et place pour les banques dans la Smart City ?

Pour mieux nous découvrir, n'hésitez pas à nous demander une ou deux études de votre choix !