

# Optimisez votre offre de services financiers aux particuliers

Séminaire **Athling Management**

jeudi 18 mars 2010 – de 14h à 18h

à l'Hôtel Radisson Ambassador, Opéra – 16, bd Haussmann – 75009 Paris



## Plan détaillé du contenu du séminaire

### ▶▶ ATELIER N°1 : LA CONSOMMATION DES MENAGES ET LE BESOIN DE CREDIT

---

**Intervenant : Monsieur Nicolas Bouzou** (économiste, Président d'Asterès, cabinet d'analyse économique au service des stratégies d'entreprise)

- L'évolution de la consommation des ménages
- Les contraintes qui s'exercent sur les particuliers
  - Contraintes conjoncturelles (la crise, le chômage)
  - Contraintes structurelles
  - Contraintes comportementales
  - Contraintes technologiques
- Quelles évolutions du marché des services financiers à prévoir ?

### ▶▶ ATELIER N°2 : LES CONTRAINTES IMPOSEES PAR LE MARCHE

---

**Intervenants : Messieurs Pierre Blanc et François Fretin** (Athling Management)

- Dans quelles proportions la précarisation de l'emploi réduit-elle la cible usuelle du crédit ?
  - Des données chiffrées sur l'évolution des populations « éligibles » au crédit
- Quels impacts peut-on anticiper de la réforme Lagarde ?
  - Les frontières entre le découvert bancaire - le crédit à la consommation - le crédit immobilier
  - La rentabilité du crédit à la consommation
  - Les défis du recrutement en point de vente
  - Des simulations d'impacts sur les taux d'usure : comparaisons de rentabilité

## ▶▶ ATELIER N°3 : L'OPTIMISATION ET LA PERSONNALISATION DES OFFRES DE DEMAIN

---

**Intervenant : Monsieur Cédric Puel (Athling/Management)**

- L'optimisation de l'offre : le meilleur pour le prêteur et pour l'emprunteur
- Un éclairage sur les défis de demain:
  - la tarification différenciée du crédit à la consommation et l'arbitrage renouvelable vs. amortissable vs découvert bancaire
  - les ventes croisées et l'optimisation des contacts
  - (la multi-détention de crédit et la cannibalisation des encours)
  - (l'amélioration des prévisions (effectifs, encours, comptes de résultat, risque, etc.))
- La prise de décision doit reposer sur des méthodes et des outils scientifiques : 1) **Test & Learn** : acquisition rigoureuse de la connaissance, c'est-à-dire des données 2) **Modélisation** : transformation des données en décision
  - Zoom sur Test & Learn
    - Principes et fonctionnement
    - Domaines type d'application : tarification, politique d'octroi, activation... et unités de mesure importantes
    - Moyens à mettre en œuvre: organisation et budgets
  - Zoom sur la modélisation
    - Outils usuels : valorisation & prévision
      - Politique d'octroi : modèle de valorisation par décile de risque
      - Marketing : modèle de valorisation des actions marketing
      - Finance & planification : modèle de prévision du P&L
    - Démo : optimisation de la politique d'octroi par un modèle de valorisation par décile
    - Utilité et facilité d'inclusion dans l'organisation