

Suite à la publication début février des résultats du **T4 2019** de 4 grands groupes bancaires (BNP Paribas, BPCE(1), Crédit Agricole(2), Société Générale), nous avons extrait les **encours de crédit à la consommation** et actualisé des **chiffres clés**. Découvrez-les en **1'**.
Vous voulez en savoir plus ?
Réservez une session d'échanges avec un de nos experts... (cf. page 3)

(1) Banques Populaires (BP) et Caisses d'Épargne (CE)

(2) Caisses régionales de Crédit Agricole (CA) et LCL

#laminutecreditconso #askAthling #financialservices
#consumerservices

TCAM déc. 2019 -
déc. 2015 de notre
panel (3)

6,8%

Taux de croissance
2019 de notre panel
(3)

7,7%

Groupe bancaire ayant la plus forte
progression en 2019

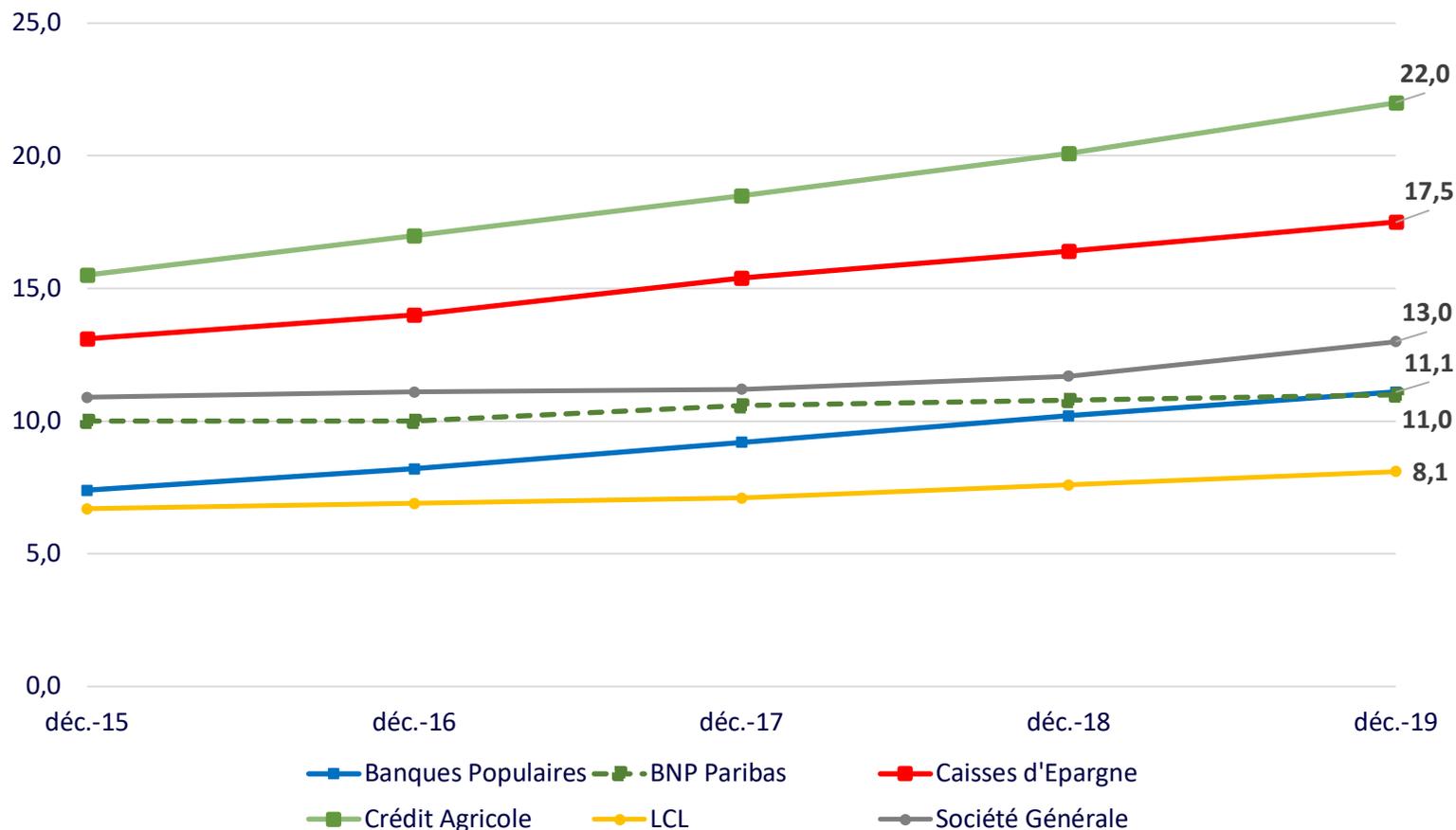
Crédit Agricole

(3) Notre panel est composé de 6 banques : BNP Paribas, BPCE, CA, LCL et SG.

Sources : Rapports d'activité disponibles sur les sites internet des établissements étudiés, analyses Athling

- ① Les réseaux décentralisés toujours plus performants que les réseaux centralisés
- ② Une progression des encours encore plus forte en 2019 (+7,7%) qu'en 2018 (+6,7%)

Evolution des encours de crédit à la consommation sur la période déc. 2015 - déc. 2019 de 6 grandes banques françaises (en milliards d'euros)



Groupes bancaires et organismes étudiés	déc. 2019 / déc. 2018	
	Ecart (Mds€)	Progression
Banques Populaires	0,9	8,8%
BNP Paribas	0,2	1,9%
Caisses d'Epargne	1,1	6,7%
Crédit Agricole	1,9	9,5%
LCL	0,5	6,6%
Société Générale	1,3	4,8%
6 Groupes bancaires étudiés	5,9	7,7%

Groupes bancaires et organismes étudiés	déc. 2019 / déc. 2015		
	Ecart (Mds€)	Progression	TCAM
Banques Populaires	3,7	50,0%	10,7%
BNP Paribas	1,0	10,0%	2,4%
Caisses d'Epargne	4,4	33,6%	7,5%
Crédit Agricole	6,5	41,9%	9,1%
LCL	1,4	20,9%	4,9%
Société Générale	2,1	19,3%	4,5%
6 Groupes bancaires étudiés	19,1	30,0%	6,8%

Cabinet de conseil en **stratégie et organisation indépendant**, Athling intervient depuis sa création dans le secteur bancaire et financier sur des projets de développement et de transformation. Nous travaillons à la fois avec des directions générales et en immersion au sein de vos équipes pour construire et mettre en œuvre les stratégies retenues.

V 	VISION	La recherche de facteurs de croissance, la détection d'avantages concurrentiels, la définition et la déclinaison de votre stratégie
R 	REVENUS	Le développement des revenus et des marges, l'optimisation des canaux de distribution, la création et/ou le redesign de l'offre commerciale
O 	ORGANISATION	L'amélioration de l'efficacité relationnelle et opérationnelle, l'optimisation de structures et/ou de processus
P 	PROJETS	Le dimensionnement de vos projets, le calcul de ROI, le pilotage et la sécurisation de vos projets
F 	FUSION (RÉ)INTÉGRATION	La construction du plan d'intégration ou de désimbrication (entité juridique, partenariat), l'évaluation des synergies (revenus, coûts), le pilotage opérationnel de vos chantiers

A noter dans vos agendas...

Notre newsletter La tête et les jambes

- Numéro #5 (février 2019) : Quoi de neuf en ce début d'année dans les services financiers ?

Autres publications à venir

- Mars 2020 : Edition 2020 de notre étude annuelle sur le marché du financement automobile

Des questions sur le marché des services financiers ? Sur les opportunités de développement ? Sur les tendances de ce marché ? Sur l'apport et l'impact des technologies en termes business et efficacité opérationnelle ?

Réservez une session d'échanges avec un de nos experts au 01.41.12.08.81 ou en adressant un mail à ask@athling.com

Pourquoi Athling? Athling est un acteur indépendant. Nos professionnels sont expérimentés, c'est-à-dire autonomes et rapidement opérationnels.

Nos publications régulières sur l'évolution des services financiers et sur l'impact des technologies sont disponibles sur les réseaux sociaux et reprises dans les médias.

Votre contact chez Athling

Mail pblanc@athling.com
 LinkedIn Pierre Blanc
 Mobile +33 (0)6 14 68 75 79

Nos clients historiques

Banques, bancassureurs et établissements de crédit spécialisés