

5 CONVICTIONS ORIENTENT NOTRE ACTION

1 Un ancrage coopératif et mutualiste pour une performance durable

Un modèle créateur de valeur sur le long terme grâce aux liens de proximité construits avec les sociétaires et les clients dans la durée, favorisant leur satisfaction et leur fidélité



2 Un redressement lent de l'économie européenne

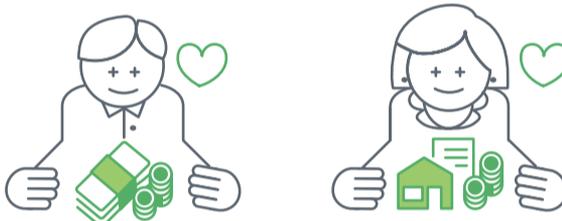


3 Le marché français propice au métier bancaire

PIB/habitant : 2^{ème} rang des grands pays européens



Niveau d'épargne élevé



Distribution responsable des crédits à l'habitat en France



4 Durcissement de l'environnement réglementaire, concurrence accrue, pressions consuméristes



5 Les attentes des clients en profonde mutation

Demandes plus fortes envers les conseillers : simplicité, disponibilité, réactivité, expertise, personnalisation



Modification des usages de la banque : accessibilité en continu, une banque multicanale plutôt qu'une banque en ligne, fonctionnalités internet et mobile de pointe

