



**LCL renforce son dispositif dédié aux Entreprises
en créant 43 Centres d'Affaires en France**

Banque d'une entreprise française sur quatre (1), LCL souhaite renforcer sa présence auprès de la clientèle des PME/PMI et Grandes Entreprises en France. Un projet de nouvelle organisation du réseau dédié à la clientèle des entreprises a ainsi été présenté au cours de la séance du Comité Central d'Entreprise du 12 octobre 2006 par Christian Duville, Directeur Général de LCL et Paul Carite, Directeur de la Banque des Entreprises.

Aux termes de ce projet, 43 Centres d'Affaires Entreprises, auxquels seront rattachés 29 pôles délocalisés, seront créés sur le territoire national. Les forces commerciales en contact avec la clientèle seront renforcées, avec un effectif majoré de 20%.

S'adressant aux entreprises réalisant un chiffre d'affaires de plus de 3 M€, la future organisation reposera sur quatre piliers :

- une **offre élargie et segmentée** qui sera proposée par le biais d'un **interlocuteur unique et responsable**, le Chargé d'Affaires Entreprises, au sein de l'espace dédié constitué par le Centre d'Affaires Entreprises,
- une **large autonomie de décision** conférée au Directeur du Centre d'Affaires et à ses Chargés d'Affaires, pour une plus grande réactivité,
- l'**appui des filiales spécialisées** du Groupe qui ont développé une gamme dédiée à LCL : LCL Leasing, LCL Factoring, LCL Régions Développement, LCL monétaire...
- le **partenariat avec CALYON**, la Banque de Financement et d'Investissement du Groupe, pour accompagner les clients de LCL à l'étranger.

Ce projet de nouvelle organisation permettra une plus grande réactivité face à la spécificité des attentes de la clientèle entreprises, grâce à l'autonomie conférée aux différents responsables et à la simplification des circuits de décision. Il s'appuiera sur les compétences et le savoir-faire des équipes de LCL, historiquement reconnu auprès des entreprises. Un important programme de formation, pour le management comme pour les équipes commerciales, accompagnera sa mise en œuvre - qui devrait intervenir début 2007 après consultation des instances représentatives du personnel.

Commentant ce projet, Christian Duville a déclaré : **"Ce plan de développement affirme nos ambitions auprès des Entreprises. Il s'inscrit dans la logique d'une nouvelle approche client qui renforce la proximité et la rapidité de décision. Au 1^{er} janvier 2007, nos deux réseaux commerciaux (Particuliers - Professionnels et Entreprises) seront donc en ordre de marche pour atteindre nos objectifs de conquête et de fidélisation"**.

(1) Taux de pénétration de LCL auprès des Entreprises réalisant un Chiffre d'Affaires de plus de 5 M€

A propos du marché des Entreprises chez LCL :

Le Pôle Banque des Entreprises, réseau autonome et dédié à la clientèle des PME et des Grandes Entreprises en France, compte 25.000 clients représentant 8.500 relations ou Groupes d'entreprises.

Son activité s'articule autour de deux grands axes :

- la banque commerciale qui offre une large gamme de produits et services (flux domestiques et internationaux, financements à court, moyen et long terme, ...),
- le "corporate finance", activité spécialisée dans les opérations de transmission et de reprises d'entreprises.