



COMMUNIQUE DE PRESSE

*Galitt lance son nouveau Livre Blanc :
« Le secteur bancaire face au mythe des Millennials :
décryptage d'une génération aux multiples facettes »*

Boulogne-Billancourt, le 12 mars 2018

Avec son nouveau Livre Blanc, intitulé « Le secteur bancaire face au mythe des Millennials : décryptage d'une génération aux multiples facettes », Galitt apporte au monde bancaire un éclairage sur la génération des Millennials, sur leur relation avec leur banque et sur leurs attentes.

Galitt a bâti, au cours des années, une longue expérience sur l'ensemble des composants de la chaîne de valeur du paiement, tant sous ses aspects techniques que marketing. En analysant les logiques comportementales des 14-35 ans, qui représenteront 50% de la population active d'ici 2020, le Livre Blanc publié par Galitt apporte au monde bancaire des clés de compréhension sur une génération complexe. Il offre par la même occasion une analyse de l'évolution des comportements présents et futurs vis-à-vis de la banque et des moyens de paiement.

Le Livre Blanc « Le secteur bancaire face au mythe des Millennials : décryptage d'une génération aux multiples facettes » a été réalisé sur la base d'une analyse quantitative auprès de trois cents Millennials. Galitt a choisi de segmenter cette population en :

- Milleniums, de 14 à 18 ans, nés au XXIème siècle,
- Génération Z, de 19 à 25 ans,
- Génération Y, de 26 à 35 ans.

Malgré les différences sociologiques entre ces sous-génération, l'analyse de Galitt fait ressortir des caractéristiques communes qui tranchent avec les générations précédentes. En particulier, l'omniprésence d'Internet dans le quotidien des Millennials, par l'intermédiaire du smartphone, et le désir d'instantanéité dans l'accès aux services, rendent inédite la logique comportementale des Millennials.

Le Livre Blanc explore les usages bancaires des Millennials, et met en évidence une relation complexe de ces derniers avec les banques. Si les services à distance sont plutôt bien perçus, les Millennials désirent aussi avoir un contact humain direct chaque fois qu'ils en éprouvent le besoin, même si celui-ci peut se faire à distance (par téléphone ou chat en ligne). En termes d'usages, les Millennials reproduisent globalement les schémas des générations précédentes. Néanmoins des points d'inflexion existent dans les usages et comportements. Par exemple : l'usage des services à distance via l'application bancaire mobile, le paiement mobile (P2P en particulier) ou l'alternative des néo-banques chez la génération Y. Si les comportements des Millennials sont emprunts d'inertie, Galitt a donc identifié au travers de ce Livre Blanc des changements pouvant affecter certains facteurs clés de succès pour les acteurs de ce marché.

Rémi Gitzinger, Directeur Exécutif de la Business Unit Payment Consulting, chez Galitt, conclut : « Avec ce nouveau Livre Blanc, Galitt, une fois de plus, démontre son expertise autour des moyens de paiement et sa capacité d'accompagnement sur des études comportementales au sein du secteur bancaire. Les comportements des Millennials sont à croiser avec l'avènement d'une nouvelle ère, celle de l'Open Banking, qui devrait encourager la disruption et faire bouger les lignes sur un marché jusqu'à présent relativement figé. »

Galitt

SAS au capital de 2 667 744 euros
RCS Nanterre B 329 822 514 - TVA FR42 329 822 514
17 route de la Reine – 92100 Boulogne – France
Tél. : +33 1 77 70 28 00 – Fax : +33 1 77 70 28 23
www.galitt.com – contact@galitt.com



Le Livre Blanc « Le secteur bancaire face au mythe des Millennials : décryptage d'une génération aux multiples facettes » est disponible sur le site de Galitt.

A propos de Galitt (www.galitt.fr) – Galitt, société du groupe Sopra Steria, propose conseil et services en systèmes de paiement et transactions électroniques sécurisées. Présent dans la durée, avec un ensemble de métiers et de savoir-faire complémentaires et reconnus, Galitt accompagne ses clients sur tout le cycle de vie de leurs projets : les experts de *Payment Consulting* et leurs approches innovantes éclairent les choix stratégiques des décideurs ; les consultants de *Payment Services* assistent les clients dans la mise en œuvre de leurs projets de paiement ; les équipes de *Testing Solutions* développent des logiciels de test et participent aux phases d'industrialisation des tests ou de certification des solutions ; les collaborateurs de *Payment Solutions* développent et opèrent des applications monétiques et transactionnelles à forte valeur ajoutée ; les formateurs de *Payment Education* relayent l'expertise et le métier de Galitt lors de séminaires. Les logiciels Catti™, KaNest®, VisuCard®, G-Tokenizer™ et VisuBank® sont conçus, développés et maintenus par Galitt qui peut également les opérer.

Contacts :

Equipe commerciale

Tel : +33 1 77 70 28 00

Fax : +33 1 77 70 28 23

contact@galitt.com

Relations Presse

Isabelle PUJADAS

Tel : +33 1 77 70 28 01

i.pujadas@galitt.com