

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

HAUTE-VIENNE :

BPACA ET CMA ADDITIONNENT LEURS FORCES

POUR MULTIPLIER LES CHANCES DE REUSSITE DES ARTISANS

31 000 artisans ont été accompagnés dans leur projet professionnel en 2015 en Aquitaine - Limousin - Poitou-Charentes, par la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique. Près de 2 300 pour le seul département de la Haute-Vienne.

Chez nous, la prise de risque est ancrée dans nos valeurs coopératives. La clé de la réussite d'un projet, c'est d'être bien conseillé. C'est souvent la bonne rencontre qui fait la différence. Nous nous appuyons sur des expertises pour confirmer notre place d'acteur de référence dans la région.

Partenariat CMA et BPACA

La reconduction de la convention entre la BPACA et la CMA de la Haute-Vienne sera signée entre Jean-Pierre Gros, Président de la CMA, et Dominique Garnier, Directeur Général de la BPACA. Rendez-vous est pris vendredi 18 mars prochain à 10h45 à l'agence Banque Populaire de la Place de la Motte à Limoges.

Le partenariat historique entre la BPACA et la CMA de la Haute-Vienne repose sur la juste connexion des acteurs, l'utilisation d'un langage commun, la connaissance d'un territoire, les enjeux économiques et la précision des réponses.

Chaque année, la BPACA et la CMA organisent ensemble le trophée Stars & Métiers. Ces soirées sont l'occasion de mettre à l'honneur les artisans du département et promouvoir leur talent sur l'ensemble du territoire.

Accompagner-conseiller

2^{ème} banque de l'artisanat, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique accompagne les acteurs économiques de son territoire en proximité.

« Nous sommes au côté du monde de l'artisanat pour lui donner toutes les chances de réussir, explique Michel Rochereau, Directeur du Réseau Limousin et Dordogne, également présent lors de la signature. Tous les ans, nous soutenons, avec la Chambre de Métiers, de nombreux projets locaux. Notre accompagnement dépasse le simple conseil. Nous intervenons notamment lors des stages de préparation à la création et reprise d'entreprises à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. Cela nous permet de mieux connaître les besoins des nouveaux entrepreneurs pour leur proposer un accompagnement personnalisé. Nous avons un rôle central. C'est aussi ça l'esprit coopératif. Nous devons agir ensemble, mutualiser nos forces avec les Chambres

de Métiers et être un soutien indéfectible au monde de l'entrepreneuriat. »

La banque des artisans

« Au quotidien, je gère mes comptes via internet, souligne Franck Le Breton, client de l'Agence Limoges Carnot-Marceau. Mais lorsque j'ai besoin de parler de mes activités et de mes investissements, je peux compter sur ma conseillère pour fixer un rendez-vous rapidement et en discuter. La Banque Populaire m'a soutenu à trois reprises dans mes projets de développement. C'est grâce à ces financements que nous abordons sereinement notre 9^{ème} année d'activité. En 2013, j'ai reçu le prix Stars et Métiers catégorie Dynamique commerciale. Au-delà d'une satisfaction personnelle, ce prix m'a permis d'augmenter la visibilité de mon activité dans le département de la Haute-Vienne et dans le Sud-Ouest de la France. »

Contact presse

Sandrine Redon

06 84 79 63 69

sandrine.redon@bpaca.banquepopulaire.fr

www.bpaca.banquepopulaire.fr



Zoom sur ...

La Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique

La Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique (BPACA) est une banque régionale qui met à disposition de sa clientèle tous les services d'une grande banque. Elle appartient au groupe BPCE. Sa politique consiste à mettre en commun des capitaux, la volonté et le savoir-faire d'acteurs entrepreneurs pour permettre l'accès au crédit et réinvestir sur leur territoire la valeur ajoutée qu'ils produisent.

Banque coopérative régionale, la BPACA dispose d'un réseau de 243 agences* réparties sur 11 départements. Elle compte plus de 600 000 clients* et quelque 138 000 sociétaires*. Déjà reconnue pour ses valeurs humaines et sa proximité, la Banque Populaire souhaite l'être aussi pour son expertise et sa capacité à stimuler et à accompagner leurs projets.

Les conseillers sont des interlocuteurs privilégiés, à l'écoute des attentes et besoins des clients. Ils savent solliciter au sein de leur réseau les compétences et ressources les plus utiles à la réussite des projets de leurs clients. C'est cela « additionner les forces pour multiplier les chances ».

