

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

LA BANQUE POPULAIRE AQUITAINE CENTRE ATLANTIQUE LANCE UN NOUVEL OUTIL À DESTINATION DES HANDINAUTES ET SENIORS

Le site internet de la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique bénéficiait déjà d'Acceo. Aujourd'hui, ce dispositif est complété par Facil'ITI, tout nouveau produit lancé par l'agence de publicité ITI Communication. Quand le premier s'adresse aux personnes avec un déficit auditif, Facil'iti touche les handinautes malvoyants, dyslexiques... et les séniors. Un engagement sociétal fort de la part de la BPACA qui rend ainsi les contenus de son site internet accessibles à des milliers d'internautes de son territoire, en recherche de confort ou de bien-être.

Répondre à une demande

Imaginé par un stagiaire en 2011, Facil'ITI a mûri 5 ans avant sa commercialisation en septembre 2015. Depuis, il remporte un grand nombre de prix (médaille d'argent au Grand Prix de l'innovation digitale ID15 dans la catégorie « transformation de la société », Trophées SilverEco 2016...) et d'ici 2017, pourrait engendrer la création de 22 emplois.

« Nous sommes tous touchés par des proches ayant des problèmes visuels, moteurs ou autres, explique Ludovic

Favarette, Directeur Prestation clientèle et Informatique de la BPACA. La solution est simple et permet de rendre nos services accessibles au plus grand nombre. Nous avons donc trouvé intéressant et dans nos valeurs de tester cette idée en partenariat avec notre prestataire informatique i-BP et notre client limougeaud ITI'Communications. Si on se réfère aux chiffres nationaux, on estime que près de 15 000 clients sont dyslexiques, 750 sont atteints de la maladie de Parkinson et 6 500 souffrent de déficience visuelle sur notre territoire. »

La BPACA a donc fait le choix d'investir dans l'accessibilité numérique afin qu'un plus grand nombre de visiteurs puisse accéder aux informations et aux produits sur internet dans un but égalitaire.

Facile et pratique

Au total, ce sont 13 fonctionnalités qui accompagnent 11 formes de handicap, testées et validées par de grandes associations spécialisées. Les internautes ont accès à une interface directement via le site de la BPACA. Ils paramètrent leur

profil en fonction de leur besoin réel, puis l'enregistrent pour mettre en place une navigation sur-mesure pour l'ensemble de leurs connexions au site.

L'innovation technologique mise en place est au service des internautes dans un but d'accès égalitaire au monde du web. « Pour nous cet outil impacte à la fois la valeur apportée à l'entreprise et le marché derrière qui s'ouvre petit à petit, explique Frédéric Sudraud, directeur d'ITI Communication à Limoges. Grâce au Consumer Electronic Show 2016 à Las Vegas, nous avons implanté le produit aux Etats-Unis. En France, il se développe également et favorise à la fois l'emploi des personnes sensibles et le maintien dans l'emploi d'un collaborateur qui aurait eu un accident de la vie. »

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 627 000 clients* et quelque 140 000 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 ».

