

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

LA BANQUE POPULAIRE ACA MISE SUR LA PROXIMITÉ

Banque régionale, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique a opéré, en 2015, un redécoupage de ses régions afin d'asseoir ses valeurs humaines et sa proximité avec ses clients.



Alain Delhoumeau : Directeur de Réseau Poitou-Charentes

“Rien de grand ne se fait sans passion”

Entré en 1989 à la Banque Populaire Centre Atlantique, Alain Delhoumeau a fait ses armes essentiellement dans la filière exploitation, au plus près du terrain, des clients et des collaborateurs.

A mi-parcours, il a bifurqué vers d'autres établissements bancaires du Groupe avant de revenir à la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique en 2011. Il a apporté sa contribution à la fusion par absorption du CCSO par la BPACA en qualité de Directeur du Développement des Ressources humaines. De retour dans la région, il a pris la Direction du Réseau, représentant ainsi localement la Direction Générale.

Acteur du développement économique

« Aujourd'hui, mon rôle consiste à assurer la proximité dans la prise de décision, grâce à une meilleure connaissance des spécificités locales et du tissu économique, dans sa diversité et sa richesse », explique Alain Delhoumeau. Il souligne ainsi resituer au mieux les projets des clients dans leur environnement et mesurer avec justesse les enjeux, par cette connaissance approfondie du terrain. Cela rend d'autant plus pertinents ses conseils. De fait, malgré l'étendue du territoire de la banque, la décision est au plus proche de l'action.

« Une organisation adaptée, des hommes et des femmes impliqués et performants. »

Ce sont là les propos que tient le Directeur de Réseau Poitou-Charentes. « En matière d'organisation, le réseau est structuré en quatre secteurs, avec à leur tête des responsables qui

ont un rôle d'entraîneur-joueur. A un moment où la société bascule vers la digitalisation, nous faisons la différence à la BPACA, par le rôle d'expert qu'assurent nos collaborateurs. C'est ainsi que nous avons accentué la formation et procédons depuis cet été à l'équipement en tablettes numériques de toutes nos agences. Ce n'est pas qu'un phénomène de mode. C'est aussi le moyen pour nos clients de recevoir chez eux, en numérique, leurs contrats sécurisés, et puis cela impacte aussi notre empreinte « écologique » puisque nous réduisons notre consommation de papier.

Par association d'idée, j'en profite aussi pour évoquer une valeur à laquelle je suis très attaché, c'est notre caractère coopératif. Nos sociétaires sont acteurs, cela induit un comportement différent des équipes. »

Et demain ?

Alain Delhoumeau a pour sa région et son réseau, une vision optimiste de l'avenir. A cela plusieurs raisons : « La première, c'est la qualité de notre fonds de commerce et le nombre croissant de clients qui nous rejoignent chaque jour. J'y vois la preuve d'équipes compétentes et motivées, d'une offre adaptée, de qualité et compétitive. Je fais confiance aussi à notre agilité, notre pragmatisme et notre clairvoyance pour garder toujours une longueur d'avance. Enfin je me veux être le gardien du temple et reste attentif à l'équilibre des trois piliers sur lesquels repose notre modèle : la proximité client, la motivation de nos équipes et l'attachement à nos valeurs.

Contact

Sandrine Redon
05 56 01 88 80
sandrine.redon@bpaca.
banquepopulaire.fr



Anita Guillem, Directrice de Secteur Deux-Sèvres

Comment devient-on Directrice de Secteur Deux-Sèvres, à 40 ans ?

AG : Il n'y a pas de chemin type. Dans mon cas, c'est une évolution assez logique de carrière dans le réseau, qui m'a conduite à ce poste. De conseillère d'accueil à Directrice d'Agence à la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, en passant par Conseillère Particuliers. En somme, des expériences riches en rencontres et en management grâce auxquelles j'ai développé des qualités d'écoute, de relationnel, de rigueur, d'exigence et une envie de travailler en équipe.

Dans ce contexte, comment raisonne la notion de proximité ?

AG : Pour moi, c'est avant tout être présente et faire preuve de réactivité,

tant vis-à-vis des clients et sociétaires, que des collaborateurs. La proximité passe également par l'exemplarité et je m'y emploie quotidiennement. Mes objectifs ? Donner envie et apporter mon expertise pour faire la différence avec les clients, être pro active et conseiller le client.

Justement, comment accompagnez-vous les clients ?

AG : En tant que Directrice de Secteur, je pense que l'accompagnement des clients passe par celui de mes collaborateurs. L'écoute est primordiale. Je mets un point d'honneur à leur montrer que je suis présente au quotidien pour les guider et les orienter pour qu'ils restent motivés. C'est important de leur donner envie de faire, en leur accordant ma confiance tout en pilotant de près leur activité, de



travailler en solidarité dans un bel esprit d'équipe. Le plus beau succès est de faire monter en compétence mon équipe. De leur motivation et leur bien-être au sein de la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique naît leur juste accompagnement des clients.



De gauche à droite : Anita Guillem (79), Arnaud Bonnin (17 Sud), Tony Ranger (17 Nord) et Marc Bollet (16), les quatre directeurs de secteur de Poitou-Charentes

La BPACA en Poitou-Charentes c'est :



120 000 clients* dont
36 000 sociétaires*



380 collaborateurs* répartis dans
54 agences*

*Chiffres provisoires au 30 juin 2015

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 271 agences réparties sur 11 départements. Elle compte près de 632 000 clients et quelque 182 506 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 ».