

Partenariat entre chef d'entreprise et la Banque Populaire

L'ABÉLLE DE LA
TERNOISE

1962/69

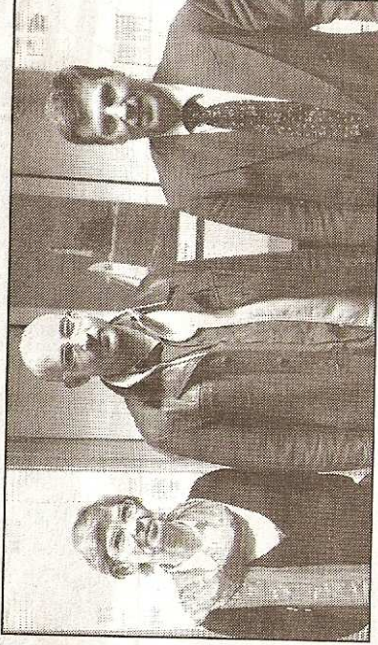
« Les artisans, des gens que l'on connaît »

■ La menuiserie de Mortimer Réal, à Hem-Hardinval, a bénéficié du soutien de la Banque Populaire. Il s'agissait d'une transmission-reprise d'entreprise. Grâce à ce partenariat, le jeune chef d'entreprise a pu réunir les fonds nécessaires au redémarrage de la menuiserie et propose des paiements en 3 ou 4 fois sans frais à ses clients.

Apraravant, selon les besoins, tout le monde savait à quelle banque s'adresser. La Banque Populaire a toujours été associée à l'artisanat et pour cause : 1 artisan sur 3 est client de cet établissement. 30% des prêts accordés par la banque sont versés à des créateurs d'entreprises. « *Les artisans, ce sont des gens que l'on connaît* », souligne le directeur.

Ce qui a plu à Mortimer Réal : « *c'est le climat de confiance et le suivi personnalisé de mon dossier* ». Ce n'est pas un hasard puisque cet établissement bancaire a une procédure précise à suivre pour monter des dossier tels que celui de la menuiserie.

Tout commence par un entretien entre le client et dans le cas présent, Nicole Leclerc. Le ressenti est indispensable afin de mesu-



rer la motivation du futur chef d'entreprise et de connaître son projet dans les détails. Le banquier a un rôle de conseil et se doit d'être responsable face à la faisabilité du projet.

Le dossier est ensuite présenté à des professionnels et au président de la CAPEM avant validation. L'implantation de l'entreprise, le besoin en matériel et « les tripes » du futur patron sont étudiés avant de donner une réponse quant au soutien financier de la Banque Populaire.

Le demandeur est aussi envoyé vers certains organismes comme Somme Initiative pour tout connaître des modalités de la démarche.

C'est seulement après tout cela qu'un avis favorable ou défavorable est donné au client. Dans le cas de Mortimer Réal, tout

s'est fait rapidement et sur de bonnes bases.

La durée de la mise en place d'un tel dossier dépend réellement du client. « *ça peut aller d'un mois à deux ans* ».

La Banque Populaire est davantage habituée aux créations d'entreprises plutôt qu'à la transmission-reprise. Le cas de la menuiserie de Hem-Hardinval est donc une victoire pour l'établissement puisque Mortimer Réal peut entrevoir son avenir sur le long terme. Son dossier est bon, les commandes pleuvent...

Comme quoi, dans un contexte économique difficile, les banques font encore confiance et les chefs d'entreprise peuvent encore compter sur quelques unes d'entre elles. **S.D.**