



Olivier Klein Directeur général de la BRED

LA RECONFIGURATION DU RÉSEAU « Si nous avons vu les revenus de nos réseaux d'agences progresser de 5 % en 2014, c'est parce que nous avons cherché à faire converger l'agence physique et le numérique. Le commercial est toujours le pivot de la relation, mais le client doit pouvoir le contacter par le canal le plus approprié (courriel, téléphone ou agence) selon le moment de la journée. Nous avons aussi reconfiguré notre réseau d'agences, avec des spécialistes sur un segment de clientèle qui peuvent se déplacer dans plusieurs agences en fonction des besoins. »

UNE CONJONCTURE DIFFICILE « Les taux très bas laissant des marges très faibles, un marché hypermature, des réglementations de plus en plus contraignantes... Cela fait beaucoup de choses, mais, à la BRED, il y a encore beaucoup de potentiel de développement interne et externe. Nous avons encore des parts de marché à prendre et des clients avec lesquels nous n'avons pas encore de relations suffisamment intenses. »

L'OCTROI DE CRÉDITS AUX PME « Des enquêtes de la BCE et de la Banque de France montrent que le niveau actuel d'octroi de crédits fait partie des plus élevés de notre histoire. Les banques populaires ont soif de projets d'investissements à financer ! Elles répondent "oui" dans 85 % des cas aux demandes de financement des projets d'équipement des PME et ETI. »

Interview réalisée par Pascal Pogam