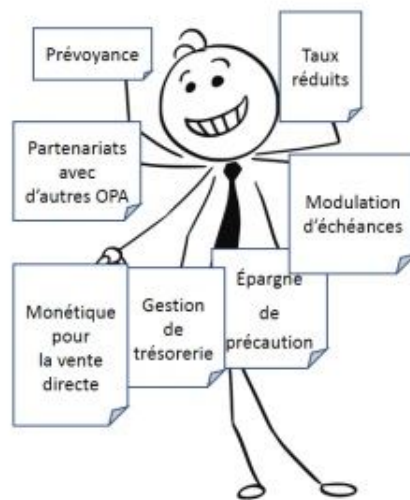


La Banque Populaire joue la polyvalence

© 10/10/2018 | 👤 Yoann Frontout • 📰 Terre-net Média

Entre les terres, les bâtiments, le matériel, le cheptel ou les semences, les capitaux nécessaires pour devenir agriculteur donnent facilement le vertige. Les banques proposent divers dispositifs pour aider les porteurs de projets. Dans cette deuxième partie d'une série consacrée à ces solutions de financement bancaires, découvrez celles mises en place par la Banque Populaire, qui souhaite être « un partenaire complet » pour les exploitants agricoles. Le troisième volet, publié dans les semaines qui viennent, présentera les outils développés par le Crédit Mutuel.



En proposant un panel de solutions, la Banque Populaire souhaite être « un partenaire complet » pour les jeunes installés. (@Zdenek, Fotola // Création Terre-net Média)

Depuis 1993, la **Banque Populaire** récompense des agriculteurs, clients ou non, via le **Prix national de la dynamique agricole**, dont l'une des catégories est justement consacrée au meilleur parcours d'installation. Derrière l'aspect promotionnel, il y a une réalité chiffrée : le groupe bancaire compte plus de 70 000 agriculteurs et viticulteurs parmi ses clients. Si, historiquement, il officiait peu avec ces professions, les choses ont bien évolué aujourd'hui. « Nous accompagnons les exploitants agricoles sur tout le territoire, avec des conseillers dédiés dans chacun de nos établissements en région* » souligne **Bertrand Magnin, directeur du développement des marchés grand public** au sein de l'organisme bancaire.

À lire également :

[Financement de l'installation – Évolution des aides : un résultat contrasté](#)

Des conseillers qui vont également partager leurs connaissances et leurs compétences dans les différentes écoles agricoles afin d'apporter, aux étudiants, une culture bancaire axée sur l'**épargne de précaution**, la construction d'un business plan, la **gestion de la trésorerie**... « Il est important de les inciter à anticiper la **variabilité des prix agricoles** ou les **aléas climatiques** », ajoute-t-il. Conjointement, des experts suivent le monde agricole de près afin de bien cerner ses attentes et d'orienter les engagements de la banque, notamment en ce qui concerne l'**accompagnement des jeunes agriculteurs**.

La prévoyance plutôt que l'assurance

Comme ses homologues opérant dans le secteur, la Banque Populaire propose des **packs installation**. S'il n'y a pas de prêts spécifiques pour les **jeunes agriculteurs**, ces derniers bénéficient de conditions avantageuses sur les différents produits. Les durées des crédits sont allongées et les taux d'emprunts réduits tout comme les frais de dossier. Les offres, quant à elles, répondent à l'ensemble des besoins : crédits avec avances court, moyen et long termes, modulations d'échéances...

La Banque Populaire ne propose toutefois pas d'assurance IARD à titre agricole (incendies, accidents et risques divers). « Nous travaillons beaucoup, en revanche, sur la prévoyance et cette démarche est très appréciée », précise **Hélène Cambou, responsable du marché de l'agriculture**. L'**assurance Fructi agri prévoyance** couvre ainsi l'incapacité temporaire totale de travail, l'invalidité ou le décès. Le groupe bancaire accompagne également ses partenaires, comme la **Fédération nationale des Cuma (FNCuma)** pour que les jeunes bénéficient des avantages du collectif dès leur

installation et puissent ainsi maîtriser leurs charges. « Nous voulons être le partenaire complet de l'agriculteur », résume la responsable.

Retrouvez également : [Gestion du parc matériel – Comment optimiser ses coûts de mécanisation](#)

Dépasser le financier

La particularité des **packs installation de la Banque Populaire** tient dans les services « annexes » proposés... qui peuvent pourtant s'avérer essentiels ! « Deux tiers de nos clients reprennent l'exploitation familiale : ils ont donc pour objectif de développer des projets, d'innover, de chercher de la valeur. Puisque la Banque Populaire est le partenaire historique des professionnels, ils ont tendance à venir vers nous pour tout ce qui se rapporte au commerce », explique Bertrand Magnin.

La question de la monétique est ainsi abordée, avec des offres autour des terminaux de paiement ou de la fidélisation de la clientèle comme la **solution Fid pro**. Cette dernière permet de visualiser les ventes sur un tableau de bord, de calculer un panier moyen, de mettre en place un programme de fidélité ou même de générer des campagnes marketing par SMS ou e-mail..

La Banque Populaire aide également les producteurs à se lancer sur internet grâce aux solutions Direct et Proche, qui permettent de créer un site internet vitrine ou une boutique en ligne, puis d'optimiser son référencement sur Google. « Quand on fait de la **vente directe**, il faut le faire savoir », appuie Bertrand Magnin. La Banque Populaire est-elle pour autant principalement orientée vers une agriculture locale ? « Non, notre cible reste très large, répond-t-il, mais elle fait effectivement partie, vu son essor, de nos axes de développement. »

À propos de la vente directe de produits agricoles sur internet : [Vendre sur le web – Des opportunités pour les agriculteurs](#)

*sauf Banque Populaire du Nord