

Questions à **Jean Boutoille**, directeur de la Banque des Entreprises et du Dirigeant

# « Evoluer et proposer une solution globale, pour l'entreprise et son dirigeant »



## Le Crédit Agricole Nord de France lance la Banque des Entreprises et du Dirigeant. Quel est le sens de la création de cette structure ?

C'est une nouvelle étape dans la vie du Crédit Agricole Nord de France sur ces marchés, sur lesquels nous avons maintenant une quarantaine d'années de présence, un taux de pénétration élevé, et un vrai savoir-faire en accompagnement. Une entreprise sur trois du Nord-Pas-de-Calais est cliente du Crédit Agricole Nord de France.

Cette nouvelle marque traduit notre volonté d'aller plus loin dans notre relation avec les entreprises et leurs dirigeants, en leur apportant un écosystème d'expertises complet.

## Vous avez ce savoir-faire depuis longtemps. Qu'est-ce qui va changer concrètement pour le chef d'entreprise ?

Dans un monde où tout s'accélère et se complexifie, le dirigeant est sur-sollicité, son engagement est intense 24 heures sur 24, avec des frontières professionnel-personnel inexistantes. Il doit prendre des décisions à impact, rapidement, alors que les informations qui tombent tous les matins rendent le contexte très instable et incertain. Il s'agit de l'accompagner dans cette forme de solitude. Nous lui apportons une visibilité avec une équipe spécifique, tant pour les problématiques de son entreprise qu'à titre privé. C'est un gain de temps pour lui, une meilleure connaissance pour expertiser la situation et proposer des solutions globales pour faire grandir son entreprise et son patrimoine.

Crédit Agricole Nord de France dote son marché des entreprises d'une nouvelle identité. Son directeur **Jean Boutoille** nous présente les ambitions de cette nouvelle **Banque des Entreprises et du Dirigeant**.

## Comment cette Banque des Entreprises et du Dirigeant est-elle organisée ?

Nous avons regroupé au sein d'une même organisation l'ensemble des expertises dédiées au développement de l'entreprise et à l'accompagnement de son dirigeant. Et mené un important travail de simplification et de lisibilité de nos offres en positionnant 9 univers bancaires, au lieu de la quarantaine de produits qui préexistaient. Pour prendre un seul exemple, nous avons lancé une Banque des Ressources Humaines, qui réunit l'ensemble des solutions pour attirer, fidéliser et motiver les collaborateurs. Selon les besoins, nous sommes en capacité de faire intervenir un expert disposant d'une vision transversale du sujet, qui sera en mesure de proposer aux dirigeants un accompagnement complet pour concevoir leur politique sociale.

Cette même logique se déploiera sur l'ensemble de nos univers de besoins : assurances, immobilier, banque du dirigeant, banque d'affaires... et s'appuie sur une équipe dédiée qui coordonne, sécurise, simplifie et accélère. Nous harmonisons une galaxie de solutions de la banque d'affaires entreprises.

## Cela vous permet d'accompagner les aventures entrepreneuriales dans la durée et dans la proximité ?

Oui, faire grandir les hommes et les projets constitue notre raison d'être. Dans un contexte marqué par des enjeux de transmission, notre capacité à accompagner des entreprises tout au long de leur développement, jusqu'à la préparation de leur transmission, fait pleinement partie de nos champs de compétence.

## Quelles seront vos prochaines étapes de développement ?

La Belgique est un axe structurant de notre développement. Nous renforcerons notre présence en 2026 sur le marché des entreprises en y créant une succursale dédiée. Nous exercerons cette activité dans les locaux de Degroof Petercam et serons en mesure d'apporter l'ensemble de nos solutions aux entreprises établies en Belgique.



**Cette nouvelle marque traduit notre volonté d'aller plus loin dans notre relation avec les entreprises et leurs dirigeants**