

LEBOOSTER PEOPLE

## LA BANQUE DU LÉMAN, experte des sujets transfrontaliers



L'équipe Banque du Léman de gauche à droite : Laurence Anchisi, Eric Chapard, Virginie Fizaine-Burquier et Guillaume Levat.

Une jeune Banque progresse dans le paysage romand ! La Banque du Léman se démarque par la qualité de son service client. Entretien avec Eric Chapard, responsable du marché des entreprises.

Pouvez-vous nous présenter la Banque du Léman en quelques mots ?

La Banque du Léman est la dernière arrivée sur le marché des banques en Romandie. Depuis 8 ans, nous rayonnons sur tout l'arc Lémanique. Concentrée initialement sur le marché des clients privés, elle a ensuite lancé son département Corporate en 2016. Les équipes de la Banque du Léman sont donc expertes des sujets transfrontaliers, tant au niveau des entreprises que des particuliers. Nos offres sont adaptées aux besoins de chacun, et nous mettons la relation client au cœur de nos services.

Qu'est-ce qui vous différencie d'une autre banque ?

Nous misons depuis nos débuts sur une gestion de la relation client humaine et moderne. Nos équipes sont à taille humaine, et nous proposons un service sur mesure et une relation privilégiée avec nos clients.

Nos clients ne sont pas des numéros, nous les connaissons vraiment !

Pour ce qui est des entreprises, notre équipe est aussi experte sur le transfrontalier. En effet nous travaillons depuis plusieurs années en étroite collaborations avec la CCIFS et les partenaires de la Chambre pour

accompagner les porteurs de projets français qui souhaitent s'implanter en Suisse. Notre groupe (Caisse d'Épargne, groupe BPCE en France) nous permet d'avoir un pied de chaque côté de la frontière et d'apporter une solution clé en main aux entreprises françaises.

Quelques chiffres que vous aimeriez mettre en avant ?

- 13'048 Clients dont 356 Entreprises
- 84% taux de recommandation client
- 1 Miliard de crédits Hypothécaires
- 3 Implantations en Romandie

Vous êtes membre de la CCI France Suisse et résident au Booster Genève, pourquoi ces choix ?

Nous sommes membres et partenaires de la CCIFS depuis longtemps. Nous participons aux nombreux événements et manifestations organisés par la Chambre pour accompagner les entreprises transfrontalières ayant des sujets de développement en Suisse... Par exemple le Forum sur l'Implantation, les journées d'implantation, mais également les tables rondes du Grand Genève...

Notre bureau au Booster nous offre la possibilité d'être au plus près du marché, et d'être toujours plus réactifs aux demandes de nos clients et prospects. C'est une bonne manière de nous immerger auprès des acteurs locaux, des décideurs, des structures accompagnantes pour apporter

des réponses complètes en étant proches de nos clients !

Rejoindre le Booster permet de s'entourer de compétences et être au cœur de son marché suisse. Pour toute entreprise qui souhaite se développer en Suisse, le centre d'affaires de la CCIFS un très bon moyen d'y parvenir !

Quels sont les conseils que vous donneriez pour se développer en Suisse ?

La Suisse, c'est : 2<sup>ème</sup> PIB par habitant au monde ; TVA la plus basse d'Europe et le 1<sup>er</sup> exportateur de produits horlogers au monde.

Elle ne manque pas d'atouts pour les entreprises étrangères. Mais ce marché tant convoité se révèle aussi exigeant et sélectif. L'ouverture d'un compte et l'accès à un financement peuvent, par exemple, s'avérer compliqués. Pour un entrepreneur, il est vivement conseillé de faire appel à des partenaires locaux pour cette étape importante dans l'implantation de son entreprise.

Plusieurs étapes spécifiques sont incontournables au moment de créer votre société sur le sol suisse.

En bref, il est essentiel d'être accompagné pour ne pas vous perdre dans ces méandres administratifs. La Banque du Léman et ses partenaires sont à votre disposition pour vous accompagner.

Un conseil en un mot pour se développer en suisse : ANTICIPER.