

SME Banking

—

**Comment Faciliter l'accès
des PME aux services
Bancaires**





Qui Sont les PME?

Qui Sont Les PME?

En réalité, Les PME sont...



Ingénieurs



Mécanicien



RESTAURANT



CLINIQUE/DOCTEURS



Petites Industries



Pharmacies

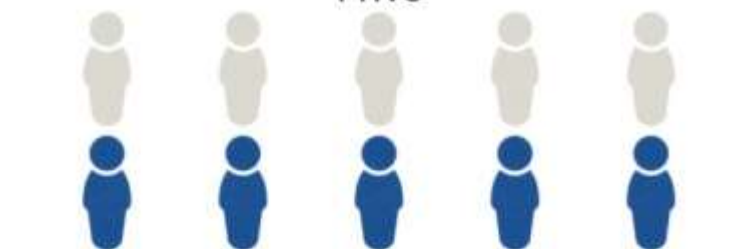
Pour L' économie Libanaise Les PME représentent...

Plus DE **90%** Des Entreprises



Plus des 82% des Emplois du secteur

Privé



Enterprise & Informal Sector Survey, 2014 / Challenges facing the Lebanese SME Sector (Ministry of Trade)



Que Veulent Les PME

Que Veulent les PME?

A travers les études Nous avons identifié les besoins suivants



Résultat des Etudes

- *« Je veux un service de proximité »*
- *« Toutes les banques demandent des garanties (hypothèques ou autres) et ne regardent pas l'historique de mon entreprise »*
- *« Personne ne me parle de mon Business, leur soucis est de nous vendre des Cartes de crédit ou des prêt immobiliers ou prêt auto etc.. »*
- *« Les banques ne m'ont pas soutenu quand mon entreprise était de petite taille mais quand on a grandi ils viennent tous frapper a notre porte »*

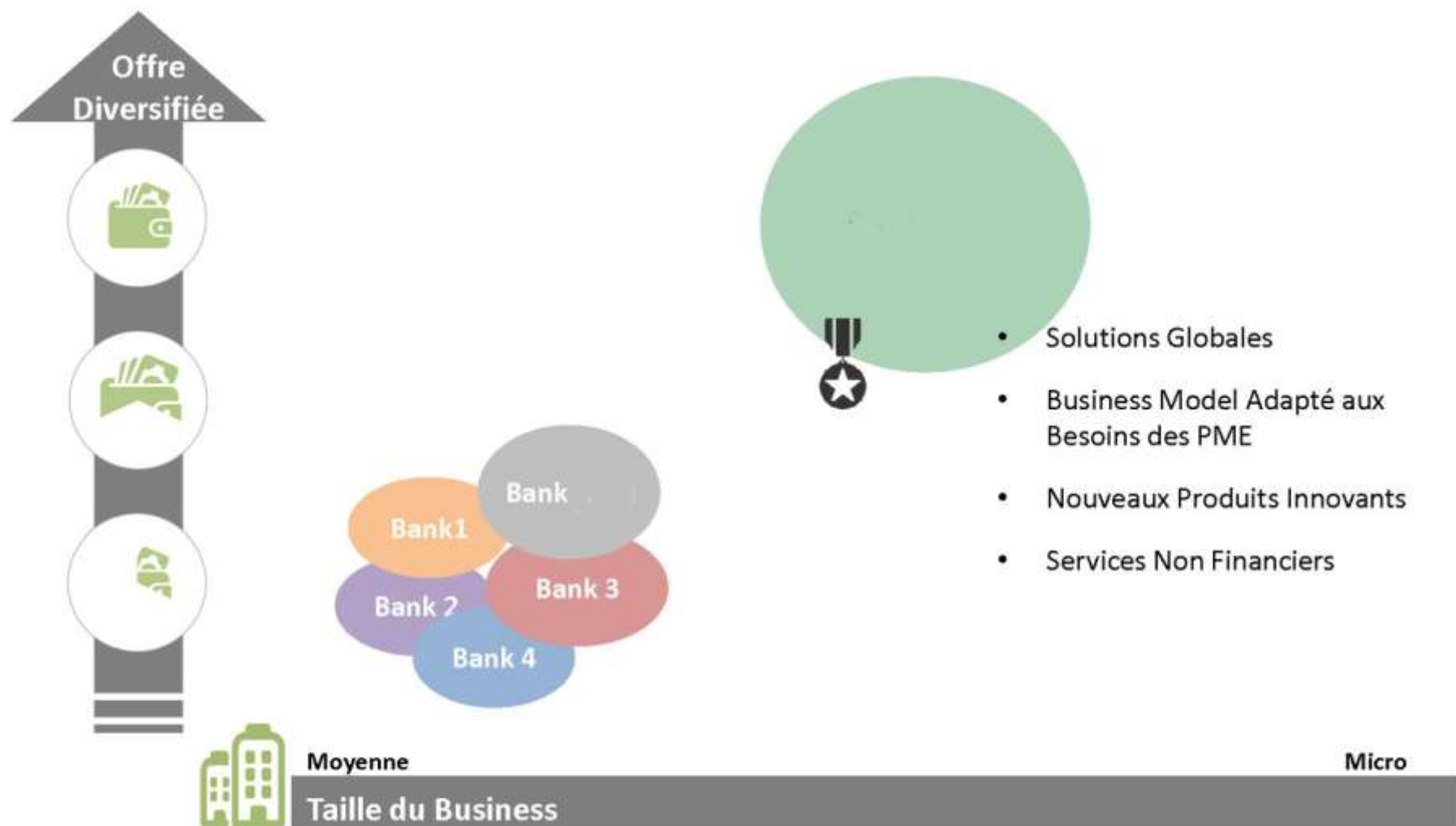


Comment Servir les PME



**nouvelle
méthode pour
servir les PME**

Le Repositionnement

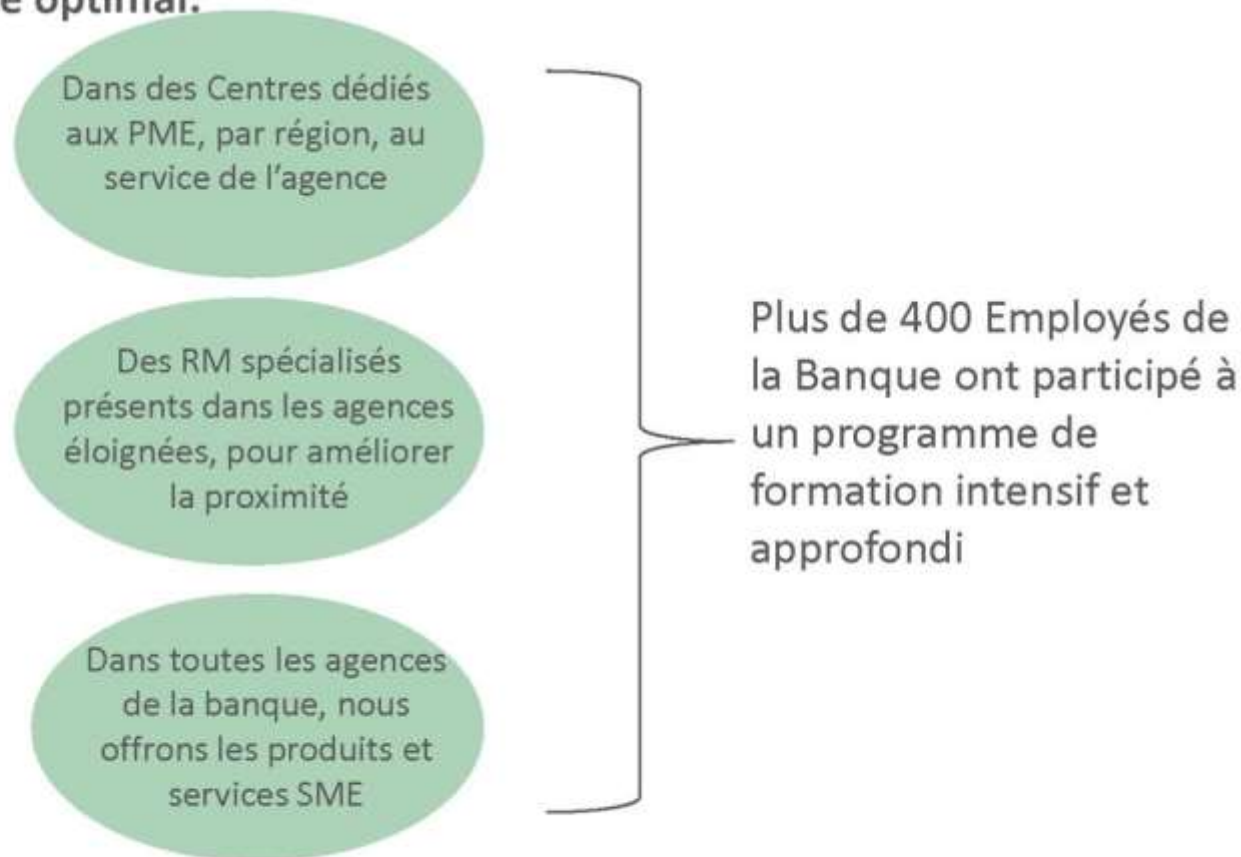


Un Business Model bâti autour des Besoins des PME

1- Une segmentation simplifiée pour offrir une valeur ajoutée à chaque client

	Micro	Very Small	Small
Annual Turnover	< 100k \$	100k \$ - 500k \$	500k \$ - 2M \$

2-Un modèle de service optimal:



Un Business Model bâti autour des Besoins des PME

3- Une structure centrale dédiée aux PME :

- *Animer et aider les agences à développer le business*
- *Développer de nouveaux produits et une stratégie marketing pertinente*
- *Étudier les dossiers de crédit*
- *Contrôler et optimiser les performances du portefeuille*

4- une approche clientèle centrée sur le besoin client :

- *Notre approche est orientée vers le Client et NON vers le produit.*
- *À travers une panoplie de solutions,*
 - *Des solutions de prêts pour le business (besoins en fonds de roulement , besoins d'investissement)*
 - *Des solutions pour les transactions bancaires de tous les jours*
 - *Des solutions et conseils non financiers*
 - *Des solutions et produits pour les besoins personnels*

Un Business Model bâti autour des Besoins des PME

5-les produits bancaires aux PME:

Une Offre aux PME couvrant des produits financiers et non financiers

