

1^{er} février 2013



KBC encourage les entrepreneurs à trouver "la lacune sur le marché"

Les petites et grandes entreprises sont le moteur et l'épine dorsale de l'économie belge. Elles font tourner notre économie et créent nos précieux emplois.

En tant que bancassureur belge, KBC souhaite non seulement aider les entrepreneurs en leur octroyant des crédits et en leur proposant des assurances, mais aussi faire un pas de plus en incitant et en aidant les entrepreneurs en quête du projet idéal à trouver la lacune sur le marché.

À cette fin, KBC crée une plateforme unique sur laquelle les pouvoirs publics locaux, la population et les entrepreneurs se rencontreront dans les prochains mois. KBC souhaite ainsi raviver et entretenir la soif d'entreprendre dans notre pays.

Daniel Falque, CEO de la division Belgique de KBC, a commenté l'initiative en ces termes : *"Pour la première fois, un établissement financier comme KBC lance un appel au grand public dans le souci de ranimer l'esprit et la soif d'entreprendre dans notre pays. Avec des idées de chez nous, nous voulons aider les gens d'ici en leur fournissant des moyens de chez nous, pour soutenir l'économie et accroître la prospérité au plan local. Unique en son genre, cette plateforme sur laquelle les communes, la population et les entrepreneurs au sens large se rencontreront a pour but de stimuler les entrepreneurs en herbe à réaliser leurs rêves et de répondre à un besoin présent parmi la population."*

Local responsiveness et l'intégration étroite dans l'économie locale sont les maîtres mots de la stratégie KBC.

L'aspect "local responsiveness" est en effet un élément clé de la stratégie de KBC. Il consiste en la capacité à réagir promptement aux opportunités au plan local, en se focalisant sur le client. Très bien intégré dans le tissu économique de notre pays, KBC peut compter sur sa longue expérience des domaines bancaire et de l'assurance, sur sa connaissance approfondie du marché local et sur les relations étroites qu'il entretient avec ses clients pour tirer parti au maximum des besoins de ceux-ci. KBC est ainsi en mesure de proposer des produits et services adaptés à leurs besoins et, partant, de nouer d'étroites relations avec des clients tant particuliers que de petites et moyennes entreprises.

KBC soutient l'activité des entreprises, entre autres par son offre d'assurances et son octroi de crédits. Ainsi, au cours des cinq dernières années, le groupe a réalisé, rien qu'en Belgique, un volume d'octroi de crédits de plus de 30 milliards d'euros. KBC octroie toujours autant de crédits qu'en 2009 (taux d'acceptation stable) mais constate néanmoins un tassement de la demande de crédits sous l'effet de la crise et du sentiment d'incertitude.

Entreprendre revient, il est vrai, à relever un défi de taille. Le sondage mensuel de la Banque nationale de Belgique révèle que la confiance des entrepreneurs reste encore en veilleuse, alors que les entreprises jouent un rôle indispensable de moteurs de l'économie.

En tant que bancassureur de chez nous, KBC souhaite contribuer à galvaniser l'esprit d'entreprise en Belgique. C'est ce souci qui se concrétise maintenant par "la lacune sur le marché". Il s'agit d'une plateforme sur laquelle les pouvoirs publics locaux, la population et les entrepreneurs se rencontreront dans les prochains mois. Par cette initiative, KBC souhaite mettre à profit sa forte implantation locale pour coordonner les besoins des habitants des régions géographiques où KBC est présent (Flandre, Bruxelles et Belgique germanophone*) et ceux des entrepreneurs intéressés.

"La lacune sur le marché"

Fort de sa vaste expérience en tant que premier bancassureur pour indépendants, entrepreneurs (débutants et chevronnés) et professions libérales, KBC constate que beaucoup d'entrepreneurs potentiels ont du mal à détecter les opportunités, à trouver la lacune sur le marché. KBC veut contribuer à dresser l'inventaire de ces opportunités. A cette fin, KBC lance un appel à la population pour tenter de découvrir quelle activité ou service fait défaut dans leur commune. Non seulement cette information peut s'avérer utile pour les entrepreneurs intéressés, mais elle permet aussi à KBC d'investir dans les entrepreneurs qui proposeront de bonnes idées pour combler ces lacunes.

Exemple: Dans votre commune, il n'y a plus aucun boulanger. Dans une autre, il y a cinq magasins de chaussures mais pas de cordonnier? Il n'y a pas de crèche ou vous aimeriez bien faire appel à un service traiteur?

Dès aujourd'hui, 1er février, les habitants de la Flandre, de Bruxelles et de Belgique germanophone* peuvent formuler leurs souhaits sur une plateforme spécialement conçue à cet effet: kbc.be/lalacunesurlemarché. Dès le lundi 4 février, KBC donnera un large écho à cette initiative par l'intermédiaire de ses canaux traditionnels et de nouveaux médias.

Dans une phase ultérieure, prévue en mars, les lacunes détectées seront rassemblées sur le site et KBC invitera les entrepreneurs intéressés (débutants et chevronnés) à combler les "lacunes sur le marché".

Enfin, en avril, tout le monde sera invité à voter sur les projets introduits. Les candidats entrepreneurs lauréats pourront gagner l'usage d'une voiture de société pendant les six premiers mois du lancement de leur entreprise. Un investissement important en moins à supporter.

KBC aide les entrepreneurs débutants et chevronnés

L'aide fournie par KBC ne se borne évidemment pas à la création de cette plateforme.

Chaque jour, KBC met son savoir faire et son expérience au service de ses clients, par l'intermédiaire de son réseau d'agences bancaires et d'agents d'assurances. Les informations fournies couvrent non seulement les produits bancaires et d'assurance mais aussi tous les renseignements utiles aux entrepreneurs et favorisant leur bonne compréhension du marché. Pour réaliser leur plan d'entreprise, les entrepreneurs peuvent aussi s'adresser à leur conseiller KBC. Enfin, KBC évaluera chaque projet soumis par un indépendant, profession libérale ou PME en fonction de ses mérites spécifiques.

**CBC Banque, filiale de KBC active à Bruxelles et en Wallonie, ne participe pas à cette initiative. CBC Banque mène sa propre politique commerciale, avec des accents spécifiques pour les entrepreneurs wallons et bruxellois.*

KBC Groupe SA
Av. Du Port 2 - 1080 Bruxelles
Viviane Huybrecht:
directeur
Communication Groupe et
Service Presse / Porte-parole
Tél. 02 429 85 45

Service Presse
Tél. 02 429 65 01
Fax 02 429 81 60
E-mail: pressofficekbc@kbc.be

Les communiqués de presse KBC peuvent être consultés sur www.kbc.com ou obtenus en envoyant un courriel à pressofficekbc@kbc.be

Suivez nous 
www.twitter.com/kbc_group