Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

L’année hors norme de la Banque Populaire méditerranée



En jouant son rôle de proximité, la banque mutualiste a gagné 30 000 clients et distribué des crédits à tour de bras pour soutenir l’économie du territoire. Sans gagner plus d’argent.

« Sans faire d’auto satisfaction, notre banque a répondu à ce qu’on pouvait attendre d’elle », juge Sabine Alba, la nouvelle directrice générale de la Banque Populaire Méditerranée. Si les gens, tout au long de 2020 enfermés chez eux, ont accéléré le changement des usages bancaires en activant les canaux numériques à leur disposition, il ne reste pas moins vrai qu’ils se sont d’abord tournés vers leurs agences pour savoir comment la gestion de la crise sanitaire pourrait affecter leur relation avec leur établissement bancaire et surtout dans quelle mesure.

Contre toute attente, ce sont donc les banques traditionnelles qui ont le mieux tiré leur épingle du jeu

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

concurrentiel lorsqu'elles ont pris la balle au bond. Et tout particulièrement celles qui ont « un modèle de proximité capable de marquer sa supériorité face à d'autres modèles », ajoute Sabine Alba. « Alors que beaucoup d'entre nous ont dû adopter du jour au lendemain le travail à domicile et les nouveaux outils qui l'accompagnent, un véritable esprit de solidarités'est instauré au sein des équipes (2200 collaborateurs) non seulement pour faire face à un afflux exceptionnel de demandes de la part de nos clients, mais aller au devant de leurs attentes ».

« Pas question de courber l'échine »

Les 'neo banques', dont l'offre est agile mais sans grande variété n'a pas convaincu face à la mobilisation des réseaux physiques comme celui de la Banque populaire Méditerranée. Dès l'annonce du premier confinement (17 mars), un plan de continuité de l'activité s'est mis en place pour assurer le contact auprès des clients. Et maintenir le lien en multipliant « les petites actions et les signaux forts ». « Nous avons par exemple poursuivi la rénovation de 35 agences et mis en place plusieurs cellules de crise parce qu'il n'était pas question de courber l'échine face aux difficultés inédites qui ont bouleversé notre économie ». La relation client donc s'est maintenue avec 400 000 rendez-vous et mieux encore améliorée puisque la banque, toutes clientèles confondues, a attiré 30 000 nouveaux clients.

L'activité de la banque a donc connu un nouveau record avec une production de crédit de 5 milliards d'euros, supérieure d'un milliard à celle de 2019 :

– Les entreprises ont été fortement soutenues, à hauteur de 1,2 milliards, pour 12 000 dossiers de prêts garantis par l'Etat dont la plupart a été distribué dans les deux premiers mois du confinement. La banque a en effet instruit un PGE sur dix en région Provence-Alpes-Côte d'Azur, tandis que sa taille en part de marché est deux fois moindre sur d'autres segments. Selon les chiffres de la banque, environ 15% des entreprises prévoyaient – au début de l'année – de rembourser leur prêt par anticipation ou à échéance d'un an. Elles ont été en réalité deux fois moins nombreuses (7%). « Parmi celles qui demandent un différé de remboursement, 78% choisissent une durée de cinq ans ; les 15% restantes optent pour un délai d'un à quatre an », détaille Philippe Gassend, le directeur de l'exploitation de la banque. « Si on regarde le début 2021, la demande de PGE (100 M€) a été plus faible et plus modérée. Les entreprises peuvent aussi souscrire un prêt participatif pour renforcer leurs fonds propres. Ces créances, sur huit ans, prévoient quatre ans de franchise de remboursements suivi de quatre ans d'amortissement. Même s'il est peu connu, on ne peut pas dire que ce dispositif a reçu pour l'instant un accueil à la Johnny Halliday… ».

– Les reports d'échéances de prêts pour les entreprises et les professionnels ont permis de reporter plus de 10 000 crédits dès les premiers jours d'arrêt en mars 2020, pour un montant de 1,1 milliard d'euros.

– Gros marqueur d'activité, les prêts immobiliers atteignent 2,5 milliards en production pour 2020. Le stock de l'ensemble des crédit (hors PGE) accordé à la clientèle dépasse les 15 milliards, soit une envolée de plus de 22% par rapport à 2019.

Au terme de cette année atypique, la BPM ne gagne pas plus d'argent, parce qu'il ne coûte presque plus rien : même si la distribution de crédit est forte, les revenus d'activité d'intermédiation restent très

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

faibles. Ils composent néanmoins 58% du PNB de la banque (370 M€) contre 42% pour les frais et commissions bancaires (55% et 45% en 2019). Le résultat net, en progression de moins de 1,5% (53 M€), est plombé par le coût du risque, multiplié par deux (33 M€) en un an.

Quelle est la vision de la banque sur la situation actuelle ?
« Tout semble “en stand by”. Il est par conséquent difficile de se projeter sur une reprise rapide ou non. Il est important que les gens aient envie de consommer et d’être dans une spirale de positivité pour que nous ayons un meilleur équilibre entre épargne et consommation, favorable à la reprise de l’économie », conclut Philippe Gassend.

L’année hors norme de la Banque Populaire Méditerranée





En jouant son rôle de proximité, la banque mutualiste a gagné 30 000 clients et distribué des crédits à tour de bras pour soutenir l’économie du territoire. Sans gagner plus d’argent.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

« Sans faire d'auto satisfaction, notre banque a répondu à ce qu'on pouvait attendre d'elle », juge Sabine Calba, la nouvelle directrice générale de la Banque Populaire Méditerranée (BPMED). Si les gens, tout au long de 2020 enfermés chez eux, ont accéléré le changement des usages bancaires en activant les canaux numériques à leur disposition, il ne reste pas moins vrai qu'ils se sont d'abord tournés vers leurs agences pour savoir comment la gestion de la crise sanitaire pourrait affecter leur relation avec leur établissement bancaire et surtout dans quelle mesure.
Contre toute attente, ce sont donc les banques traditionnelles qui ont le mieux tiré leur épingle du jeu concurrentiel lorsqu'elles ont pris la balle au bond. Et tout particulièrement celles qui ont « un modèle de proximité capable de marquer sa supériorité face à d'autres modèles », ajoute Sabine Calba. « Alors que beaucoup d'entre nous ont dû adopter du jour au lendemain le travail à domicile et les nouveaux outils qui l'accompagnent, un véritable esprit de solidarités'est instauré au sein des équipes (2 200 collaborateurs) non seulement pour faire face à un afflux exceptionnel de demandes de la part de nos clients, mais aller au-devant de leurs attentes. »

« Pas question de courber l'échine »

Les « neo banques », dont l'offre est agile mais sans grande variété n'a pas convaincu face à la mobilisation des réseaux physiques comme celui de la Banque populaire Méditerranée. Dès l'annonce du premier confinement (17 mars), un plan de continuité de l'activité s'est mis en place pour assurer le contact auprès des clients. Et maintenir le lien en multipliant « les petites actions et les signaux forts ». « Nous avons par exemple poursuivi la rénovation de 35 agences et mis en place plusieurs cellules de crise parce qu'il n'était pas question de courber l'échine face aux difficultés inédites qui ont bouleversé notre économie ». La relation client donc s'est maintenue avec 400 000 rendez-vous et mieux encore améliorée puisque la banque, toutes clientèles confondues, a attiré 30 000 nouveaux clients.

Activité record en matière de crédit notamment
L'activité de la banque a donc connu un nouveau record avec une production de crédit de 5 milliards d'euros, supérieure d'un milliard à celle de 2019 :

– Les entreprises ont été fortement soutenues, à hauteur de 1,2 milliards, pour 12 000 dossiers de prêts garantis par l'Etat dont la plupart a été distribué dans les deux premiers mois du confinement. La banque a en effet instruit un PGE sur dix en région Provence-Alpes-Côte d'Azur, tandis que sa taille en part de marché est deux fois moindre sur d'autres segments. Selon les chiffres de la banque, environ 15% des entreprises prévoyaient – au début de l'année – de rembourser leur prêt par anticipation ou à échéance d'un an. Elles ont été en réalité deux fois moins nombreuses (7%). « Parmi celles qui demandent un différé de remboursement, 78% choisissent une durée de cinq ans ; les 15% restantes optent pour un délai d'un à quatre an », détaille Philippe Gassend, le directeur de l'exploitation de la banque. « Si on regarde le début 2021, la demande de PGE (100M€) a été plus faible et plus modérée. Les entreprises peuvent aussi souscrire un prêt participatif pour renforcer leurs fonds propres. Ces créances, sur 8 ans, prévoient 4 ans de franchise de remboursements suivi de quatre ans d'amortissement. Même s'il est peu

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

connu, on ne peut pas dire que ce dispositif a reçu pour l'instant un accueil à la Johnny Halliday… »

– Les reports d'échéances de prêts pour les entreprises et les professionnels ont permis de reporter plus de 10 000 crédits dès les premiers jours d'arrêt en mars 2020, pour un montant de 1,1 milliard d'euros.

– Gros marqueur d'activité, les prêts immobiliers atteignent 2,5 milliards en production pour 2020. Le stock de l'ensemble des crédit (hors PGE) accordé à la clientèle dépasse les 15 milliards, soit une envolée de plus de 22% par rapport à 2019.

Au terme de cette année atypique, la BPMED ne gagne pas plus d'argent, parce qu'il ne coûte presque plus rien : même si la distribution de crédit est forte, les revenus d'activité d'intermédiation restent très faibles. Ils composent néanmoins 58% du PNB de la banque (370M€) contre 42% pour les frais et commissions bancaires (55% et 45% en 2019). Le résultat net, en progression de moins de 1,5% (53M€), est plombé par le coût du risque, multiplié par deux (33M€) en un an.

Quelle est la vision de la banque sur la situation actuelle ?
« Tout semble 'en stand by'. Il est par conséquent difficile de se projeter sur une reprise rapide ou non. Il est important que les gens aient envie de consommer et d'être dans une spirale de positivité pour que nous ayons un meilleur équilibre entre épargne et consommation, favorable à la reprise de l'économie », conclut Philippe Gassend.

Banque populaire : Ce que la crise va changer

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



Comment les entreprises pourront-elles résister à la plus forte vague de récession depuis la Seconde Guerre mondiale ? L'heure de vérité approche à mesure que les employeurs vont devoir supporter les salaires et les charges que l'Etat ne pourra plus subventionner massivement.

Il va bien falloir sortir du chômage partiel qui indemnise actuellement un salarié sur trois du privé. Un million d'entreprise vont devoir sortir de ce dispositif léthargique et reprendre une activité. Mais comment ?

Il s'adresse à toutes les entreprises, professions libérales, artisans, exploitants agricoles, grandes entreprises et même associations. Le prêt garanti par l'Etat (PGE) est un succès. « Il est intéressant, intelligent et malin », commente Philippe Gassend, directeur de l'exploitation de la Banque populaire Méditerranée. « C'est une formule qui avait réussi lors de la crise de 2008, accordant la caution directe de l'Etat aux prêts bancaires » : 300 milliards sont aujourd'hui sur la table pour soutenir l'activité et soulager les problèmes de rentrée d'argent.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

> **« Les entreprises sont très matures et prudentes et n'empruntent que ce dont elles ont besoin. »**

Le PGE est un prêt de trésorerie d'un an qui peut couvrir jusqu'à trois mois d'inactivité, soit 25% du chiffre d'affaires annuel. En cas de défaillance d'un emprunteur ayant eu recours à un PGE, les établissements de crédit pourront donc faire face aux impayés en se tournant vers l'Etat. Mais pas en totalité : « les banques portent 10% des montants prêtés » modère Philippe Gassend. « Pour notre établissement, ce n'est pas neutre. Car le taux de refus sur les demandes de crédit est de 2%, 3% au plus. Nous observons cependant que les entreprises sont très matures et prudentes et n'empruntent que ce dont elles ont besoin ». Tout le monde joue donc le jeu, pour le moment.

Des solutions humaines pour des problèmes inédits

Les entreprises ont de quoi voir venir pour les 4 ou 5 mois. Rien à rembourser la première année, à l'issue de laquelle la durée d'amortissement sera choisie, entre 1 et 5 ans. La souplesse du dispositif est telle que 100 milliards ont déjà été sollicités à la mi-mai. « C'est une bonne chose. Souvenons-nous de 2008 qui était une crise de confiance dans laquelle les liquidités ne circulaient même plus entre les banques». Aujourd'hui l'argent coule à flots et ne coûte plus rien, les banques affichent des bilans plus sains et une meilleure solvabilité, le public a retrouvé confiance. « Il n'y a pas eu de flambée sur les retraits dans les distributeurs en dehors des 2 ou 3 premiers jours », constate Philippe Gassend.

> **« La crise que nous traversons nous a – au contraire – ramené des chefs d'entreprise dans les agences. »**

« Toutes nos agences sont restées ouvertes. Nous avons organisé un roulement d'un jour sur deux. Au lieu d'accentuer les usages numériques comme on pouvait s'y attendre, la crise que nous traversons nous a – au contraire – ramené des chefs d'entreprise dans les agences. Ils sont montés au créneau pour mettre en place des solutions avec des collaborateurs qui ont rarement l'occasion d'avoir des contacts à ce niveau ». C'est que le contact humain n'a pas d'équivalent. Pour rassurer et établir un plan d'action clair et complet. Bref, faire un peu de stratégie et se projeter au-delà des difficultés présentes.

La banque des robots ne fait pas face à l'imprévu, ni à une crise économique. « Le problème c'est qu'il n'y a plus véritablement de marché, c'est à-dire de rencontre entre l'offre et la demande. Après avoir atteint un prix négatif, le prix du baril de pétrole est à 20 dollars. L'argent ne vaut plus rien. Mais on ne fera pas boire un âne qui n'a pas soif. Ça tient au moral. On voit qu'il y a une montée des dépôts avec – ce n'est pas si rare – des comptes qui fonctionnent a minima ou même plus du tout parce que les gens ont peur de dépenser et de ne pas avoir de rentrées».

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Les conditions d'une reprise ne sont pas réunies

Ouvrir les vannes de la liquidité de manière à ce que les entreprises et les ménages puissent obtenir les financements dont ils ont besoin est tout à fait nécessaire, mais loin d'être suffisant. « La question qui se pose pour le moment est de savoir comment fera-t-on pour arrêter de répondre par la dette à cette séquence » faite de mesures temporaires et d'urgence. Car l'heure approche : l'Etat va serrer progressivement la vis du très coûteux chômage partiel, et demander aux entreprises de payer leurs charges et salaires. « Si elles étaient viables avec 50% d'activité, ça se saurait », proteste Philippe Gassend, faisant allusion aux mesures dites de distanciation sociales qui ne permettront pas aux restaurateurs, bar et autres établissements recevant du public de remplir suffisamment leurs caisses. La saison touristique reste donc largement hypothéquée par un principe de précaution dont on peut aujourd'hui mesurer l'ampleur et demain les conséquences. « Avec cette catastrophe sanitaire, nous sommes sur une ligne de crête qui matérialise un risque économique mais aussi un risque social. » Car une chose est sûre : ce n'est pas parce que les taux sont bas que l'on prêtera à tout le monde. Il serait vain de créer des montagnes d'impayés qui finiront par peser sur les distributions futures de crédit.

Comment va la Banque Pop ?

« Les banques flamboyantes n'existent plus ». Malgré un bilan 2019 honorable au cours duquel la Banque populaire Méditerranée améliore légèrement son activité (372 M€ de PNB) et redresse son résultat net à 52 M€ (+14%), la banque régionale est résignée à vivre, à l'instar du secteur, avec des taux durablement proches de zéro. Pour longtemps encore, les banques auront donc de très faibles revenus d'activité d'intermédiation. Lorsque les marges ne viennent plus du métier de gestion de stock mais des commissions, le risque pris sur chaque emprunt est minimisé parce qu'il ne rapporte que très peu de revenus.

« Quant aux commissions, il y a celles qui sont encadrées par la loi et qui concernent les particuliers et celles que l'on peut négocier de gré à gré auprès d'entreprises particulièrement bien équipées et vigilantes. » Peu à gratter, même si tout paraît très cher aux yeux de la clientèle qui reproche aux banques d'être trop sélectives.

« Il nous reste donc à trouver une nouvelle clientèle et à fabriquer de la valeur ajoutée. C'est ce que nous avons tenté avec l'ouverture de deux agences (Nice, Marseille) "Banque populaire, banque privée" qui apportent des services pointus depuis un an à quelque 6 000 clients. Nous aurons du mal à garder le modèle de banque traditionnelle. Nous le rénovons de la cave au grenier », conclut Philippe Gassend.