Agadir: AWB fait sa promo auprès des TPE

Actualité Agadir et région

Posté par: Visiteur

Publié le : 23-03-2010 23:36:55

ATTIJARIWAFA bank (AWB) fait campagne auprès des très petites entreprises (TPE). Le groupe a organisé la semaine dernière à Agadir une rencontre pour promouvoir auprès d'une clientèle potentielle sa nouvelle gamme de produits et services "le Pacte Rasmali". Une offre dédiée aux petits opérateurs économiques. Dans le Souss cette catégorie professionnelle réunit le plus grand nombre d'acteurs. La région étant marquée par un grand phénomène d'entrepreneurship.

De l'avis, de Mohamed Boubrik, responsable réseau Souss Sahara à AWB, les TPE représentent plus de 97% du tissu économique dans la région. Sans compter que cette catégorie de structures emploie près des 2/3 de la main d'oeuvre sur le marché. Aussi, il est normal qu'elle suscite l'intérêt de toutes les banques surtout en temps de crise.

Ce que propose AWB à la toute petite entreprise, c'est véritablement une offre exhaustive de produits et services. Parmi ces produits, figure «Hissab Rasmali». A partir de 79 DH (TVA en sus) par mois, la banque fournit une carte de retrait et de paiement, les produits de banque à distance, assurances... Le tout exonéré des frais de tenue de compte et des frais de plusieurs opérations courantes, que ce soit sur les comptes personnels ou professionnels. Et ce avec la possibilité de bénéficier d'un débit différé en fin de mois. En plus de cette carte, la banque propose des solutions de financement Rasmali. Il s'agit, notamment du crédit éponyme, qui est un prêt d'un montant pouvant aller jusqu'à 500.000 DH sur une durée de 10 ans. Ce crédit est destiné à financer les besoins liés à l'activité, notamment l'acquisition et l'aménagement des locaux. Il donne aussi la possibilité de bénéficier d'une facilité de caisse pouvant atteindre 500.000 DH, pour les dépenses de fonctionnement. Autre solution de financement, le leasing express qui porte également sur un montant maximum de 500.000 DH. Enfin, le client a désormais la possibilité de financer l'acquisition aussi bien d'un local professionnel que personnel. Outre ces formules, le client devient éligible à l'ensemble des offres de financement proposées par la banque. Et pour compléter le dispositif, le pacte Rasmali est accompagné de produits d'assurances. Il couvre les besoins tant de l'opérateur (maladie, retraite) que de l'activité.

L'économiste