

Hommes & métiers

RÉSEAU PLUSRIDISCIPLINAIRE

La Banque Fiducial se met en ordre de marche

✓ L'entité bancaire du groupe multimétier Fiducial, fondé sur l'expertise comptable, a démarré officiellement son activité cette année

✓ Elle intègre la branche patrimoniale de Fiducial Conseil et compte s'appuyer sur les synergies d'une marque jouant la proximité

par BENOÎT BARON

 @BBaronagefi

→ E-MAIL bbaron@agefi.fr

L'année 2014 a sonné le lancement officiel d'une banque de plein exercice, la Banque Fiducial. « *Différente, partenaire et complémentaire, telle pourrait être notre devise* », se plaît à dire Jean-Philippe Martin, le président du directoire. De souche ancienne au travers de la banque bordelaise Hirigoyenne, elle a été rachetée partiellement par le groupe Fiducial en 1990, cantonnée dans le crédit-bail avant son intégration totale obtenue auprès de l'autorité de tutelle en 2013 moyennant une recapitalisation à hauteur de 25 millions d'euros. Elle s'inscrit désormais dans la ligne du groupe Fiducial, entièrement tourné vers les services de proximité auprès des TPE, artisans, commerçants, professions libérales et agriculteurs (lire l'encadré).

Réactivité... « Prenant un certain contrepied, nous nous concentrons totalement vers ces cibles de clientèle et n'abordons pas les particuliers en tant que tels », insiste le responsable, arrivé il y a un an et demi en même temps que son bras droit

Jean-Pierre Leplat, ancien directeur général de Dexia Banque. Financements, placements simples et comptes bancaires ponctuent le quotidien de Banque Fiducial, avec un plus au travers d'un compte courant rémunéré à 1 % sans plafond, gagé sur un positionnement solide dans l'engagement de crédits.

Mais c'est sur l'approche et la réactivité que son développement veut s'appuyer. Toute demande doit être traitée en 24 heures, au moins en étape initiale, selon ses dirigeants. Ils s'appuient pour ce faire sur un dispositif multicanal (incluant un service en ligne depuis avril) et une petite équipe de 15 personnes – conseillers, chargés d'affaires et analystes crédit – qui bénéficient en conséquence d'une délégation importante.

... et synergies. « Le reste vient de la force du groupe, souligne Jean-Philippe Martin. Internet nous sert pour les opérations simples et les experts des différentes entités de Fiducial peuvent apporter leur soutien sur les dossiers à valeur ajoutée.

Nous restons pluridisciplinaires et il s'agit bien sûr de synergies croisées dans le respect de la déontologie de chacun. » Sur un schéma juridique complexe, les banquiers trouveront par exemple le soutien de la société d'avocats Fiducial Sofiral, tout comme, inversement, la réalisation des financements issus de la filiale informatique seront confiés à l'établissement bancaire. « Nos premiers partenaires, conclut sur ce terrain le président, sont les quelque 4.000 comptables et experts-comptables du groupe. »

Banque Fiducial se projette ainsi sur son profil particulier, étendant son catalogue de services comme sa maison mère, à l'instar de l'offre de location longue durée de véhicules d'entreprise qu'elle a établie en partenariat avec Arval (BNP) au printemps.

Projections. Puisque démarrage il y a, il est jugé satisfaisant par le dirigeant. « En quelques mois, environ 500 clients nous ont fait confiance, dont un tiers d'externes, avec un crédit moyen de

80.000 euros, mais en réalité très dispersé puisque nous accueillons de l'infirmier en solo à la grosse boulangerie..., détaille le dirigeant. Les demandes portent avant tout sur les crédits de trésorerie, d'équipement, de nouvelles installations, mais aussi sur le refinancement de comptes courants d'associés. » L'objectif porte sur 1.500 clients à la fin 2014 et sur 50.000 dans cinq ans, dont la moitié viendrait du groupe.

Côté financier, à un horizon de trois ans, ce sont 250 millions d'euros d'encours de crédits qui sont projetés et de 150 à 200 millions d'épargne, pour un produit net bancaire d'environ 10 millions et un résultat net « raisonnable ».

La branche patrimoniale.

L'établissement peut aussi se référer à la branche patrimoniale de Fiducial Conseil, lancée en 1991, mais détenue à 100 % par lui depuis cette année. Elle est constituée de 25 conseillers en gestion de patrimoine « autonomes », ce qui correspond aux régions du réseau d'experts-comptables. Face à 13.000 clients affichés, cela paraît peu mais, plaide Jean-Philippe Martin, également président de l'entité, « chaque CGP prend en main autour de 150 affaires par an, le courant des contacts en portefeuille étant géré par une équipe de quatre personnes basée à Lyon ». « Nous agissons en tant que courtiers ou intermédiaires », ajoute-t-il.

Philosophie maison. Fiducial Conseil fonctionne en effet beaucoup en architecture ouverte. « Notre credo s'articule autour d'un véritable diagnostic patrimonial sans

idées préconçues sur les solutions. »

Des partenariats sont ainsi noués avec Generali, Alptis ou Ciprés en prévoyance et avec Bouygues, Nexity et des producteurs locaux en immobilier. De même, l'offre de SCPI se fonde autant, paraît-il, sur Périel que sur Fiducial Gérance, entité indépendante renforcée en 2013 par la fusion avec Uffi Ream et devenue un des gros acteurs dans les bureaux et commerces (près de 2 milliards d'actifs gérés).

Autre particularité, à côté des préconisations classiques propres aux chefs d'entreprise, les CGP mettent beaucoup en avant la prévoyance et la retraite, un passage obligé alors que 30 % des clients du pôle financier seraient des TNS. De même, la facturation du conseil s'ajoute à la philosophie maison, représentant aujourd'hui 20 % des revenus, soit à l'acte, soit sous forme d'abonnement (100 à 150 euros par mois). Sans précision sur les encours, Fiducial Conseil représente 3 millions d'euros de facturations par an, selon Jean-Philippe Martin. Il vise avant tout un développement organique à l'avenir, sans exclure l'apport de quelques CGP supplémentaires pour mailler le territoire.

Ainsi fonctionne la ramification financière d'un ensemble multiforme, relativement modeste à son échelle mais cultivant les mêmes racines de terrain et d'interprofessionnalité. Avec, aussi, une assez grande discrétion liée au caractère familial du groupe Fiducial détenu par Christian Latouche. Celui-ci s'est néanmoins mis en lumière en devenant actionnaire (à 10 %) il y a quelques mois du Stade tou-

lousain dont il est partenaire de longue date et en ne cachant pas des ambitions dans l'audiovisuel par le rachat en 2013 de la station Sud Radio.

De la lumière, certes, mais toujours et encore les valeurs collectives et la proximité. **a**

**« Nos premiers
partenaires
sont
les quelques
4.000
comptables
et experts-
comptables
du groupe »**