



Banque **Fiducial** revendique sa différence après deux ans de plein exercice

«Banque de plein exercice récente, nous avons été en mesure de proposer du multicanal dès l'entrée en vigueur de notre nouveau statut», explique Jean-Philippe Martin, président du directoire de Banque **Fiducial**.

Banque **Fiducial** (BF) a acquis son indépendance opérationnelle en avril 2014. Son statut de plein exercice a été accordé après que Banque Palatine (BPCE) a cédé 40 % des actifs au groupe **Fiducial**, désormais actionnaire unique. Auparavant, le groupe **Fiducial** identifiait, parmi ses clients, ceux pouvant se qualifier pour un financement auprès de Banque **Fiducial**, et Banque Palatine devait valider et formaliser le projet. À l'origine de la nouvelle formule, il y a un constat. «Les petits entrepreneurs ne se considéraient pas très bien servis par les banques classiques. Depuis, celles-ci se sont montrées plus rapides à leur répondre. Cette amélioration est notamment due à la concurrence récente des plates-formes de crowdfunding et des fintechs, et des taux directeurs très bas qui induisent un coût de l'argent beaucoup plus abordable». Depuis l'année 2015, premier exercice entier après la mise en place du nouveau statut, BF estime avoir imprimé sa différence de banque de proximité au service des professionnels et TPE. «Notre engagement est de répondre dans les 48 heures aux demandes de conseil : opérations bancaires, crédit, placement, note Jean-Philippe Martin. Cette réactivité et cette proximité relationnelle nous positionnent à l'inverse de millefeuilles bancaires soumis à des procédures d'organisation internes multiples et qui ralentissent les décisions». 3 500 clients Banque **Fiducial** revendique 50 M € de production crédit et 45 M € collecte d'épargne. L'entité sert 3 500 clients professionnels et entreprises jusqu'à 5 M € de chiffre d'affaires. Son cœur de cible est constitué de professionnels et TPE de 500 K € à 1,5 M € CA. Environ 60 % des clients viennent à BF par les canaux directs – Internet et recommandations – et 40 % sont déjà clients du groupe **Fiducial**. L'enseigne ne déploie pas d'agences bancaires classiques. Alternativement, elle s'appuie sur quelque 500 représentations externes du groupe **Fiducial** : avocats et experts-comptables. En propre, son activité en ligne se matérialise par un centre relation client basé à Lyon : 10 conseillers de clientèle professionnelle en multicanal opérant de 8 h à 20 h par Internet, mail, téléphone et fax. Par ailleurs, Banque **Fiducial** dispose d'une force de vente dédiée sur le terrain. Il s'agit de 7 chargés d'affaires senior (+ 15 ans expérience) pour la banque de professionnels et TPE. Ceux-ci opèrent dans 'les maisons du conseil **Fiducial**' accueillant les différentes activités du groupe dans les capitales des grandes régions. BF réalise aussi sa promotion via des citations verbatim de chefs d'entreprise placées en bandeau défilant sur son site Internet. Problématiques complexes «Nous avons l'objectif de créer une offre bancaire différente en nous appuyant sur les synergies avec le groupe **Fiducial**, explique Jean-Philippe Martin. Notre approche se veut entrepreneuriale, à la fois bancaire et non bancaire, en recourant aussi aux conseils de nos avocats, experts juridiques et experts comptables. Cette offre couvrant plusieurs disciplines permet d'aborder des problématiques d'entreprise larges et parfois complexes». L'offre au quotidien se matérialise avec un «Compte Club Entrepreneurs» voulu très simple d'utilisation. Proposée à 15 € par mois, cette convention inclut un compte courant rémunéré, ce qui est rare en banque commerciale, une commission de mouvement jusqu'à 800 000 €, une Carte Bleue Visa Business et des comptes à terme. Par ailleurs, Banque **Fiducial** entretient l'esprit «club» avec de l'évènementiel. L'enseigne organise des journées découverte de financement automobile avec essais de véhicules récents et des conférences. La banque cite ses rencontres 'Optimisation Fiscale' avec des spécialistes de **Fiducial** Conseil et des rencontres entrepreneurs avec des experts de BF. À propos de ses montages de financements, la filiale du groupe **Fiducial** met en avant la relation à long terme avec le professionnel, sans recherche de gain à court terme. BF souligne aussi son appétence pour les montages de pools bancaires avec de grands réseaux, indiquant s'octroyer sans hésitation la part la plus petite d'une opération commune – par exemple un montage où Banque **Fiducial** accorderait 100 000 € et l'autre banque

400 000 €. Très petits crédits « Nous pouvons proposer des très petits crédits si cela répond au besoin du professionnel et l'aide dans son développement, par exemple 2 000 € sur 5 ans pour un boulanger, note Jean-Philippe Martin. Ce type de financement représente proportionnellement un coût substantiel car le montage d'un dossier de prêt nécessite les mêmes opérations quel que soit le niveau d'emprunt. C'est pour cette raison que les grandes banques ne le proposent quasiment pas ». Complémentairement, Banque **Fiducial** s'appuie sur des cautions proposées par BPI France et Siagi (société de caution mutuelle pour les petites entreprises soutenue par les chambres des métiers) pour éviter d'exiger des garanties rédhitoires des emprunteurs modestes. En relation avec environ 220 franchiseurs, BF finance les franchisés via son pôle franchisés et sa direction des relations extérieures. Pour garder sa souplesse, Banque **Fiducial** ne propose pas de compte patrimonial ou de gestion de portefeuille en interne. Alternativement, la structure non bancaire **Fiducial** Conseil détient différents statuts pour accompagner l'entrepreneur dans son approche patrimoniale : conseiller en investissement financier (CIF), intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) et courtier en assurance, avec, à la clé, des commissions de placement perçues auprès des émetteurs. **Fiducial** Conseil est aussi agent immobilier. **Fiducial** Conseil s'appuie à cet effet sur un réseau de conseillers patrimoniaux dans 24 grandes villes – une représentation plus dense que les 7 chargés d'affaires de terrain de BF du fait des attentes plus personnalisées du conseil patrimonial. « L'approche se fait dans une logique d'accompagnement en architecture ouverte », conclut Jean-Philippe Martin.