

LA COMPAGNIE 1818 BANQUIERS PRIVÉS

Réalisé par
**Andréane
Fulconis-Tielens**

Filiale de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne, La Compagnie 1818 - Banquiers Privés - effectue 50 % de son chiffre d'affaires via son département gestion de fortune. Cette activité, qui gère 8,8 milliards d'euros d'actifs dont 4,5 milliards en gestion privée, représente d'autant plus une manne pour l'entreprise que le nombre de ses clients ne devrait cesser d'augmenter au regard des prévisions sur les cessions d'entreprise.

Ce n'est pas un hasard si le département gestion de fortune de La Compagnie 1818 - Banquiers Privés - [1] a élu domicile au 50 avenue Montaigne ! Entouré des plus grandes maisons de couture de la capitale, il partage avec elles leurs clients et le savoir-faire du "sur mesure". Pour bénéficier de ces services haut de gamme, les clients doivent mettre en gestion au moins 1 million d'euros d'actifs. D'entrée, se dégage une différence de typologie entre deux segments, celui de 1 à 5 millions d'euros d'actifs, c'est-à-dire la clientèle suivie par le banquier privé et celui de plus de 5 millions d'euros conseillé par un Senior Private Banker (SPB). Les premiers sont en général des stocks optionner, des

cadres dirigeants, ou des professions libérales. "Ce sont des hauts revenus, avec des parties variables importantes", explique Christophe Brulé, directeur général adjoint de La Compagnie 1818 - Banquiers Privés -. Quant à l'autre segment, il se caractérise par

une population de hauts revenus à hauts patrimoines. "Ce sont, en général, des chefs d'entreprise et actionnaires. Avec une nouvelle particularité : ces grands clients sont de plus en plus jeunes ! D'où notre volonté encore plus affirmée de capitaliser sur le relationnel, leur portefeuille



L'équipe Gestion de fortune se compose de dix banquiers privés et de sept Senior Private Bankers.

1. EXEMPLE DE PRESTATIONS



Régis Brochot

Senior Private Banker

Cas d'un changement de résidence fiscale

■ "De plus en plus de nos clients, effrayés par la fiscalité, réfléchissent à des changements de résidence fiscale. Notre rôle est de les éclairer sur les destinations possibles, mais aussi sur les intérêts réels ou non de quitter la France. Nous insistons notamment sur le fait qu'une délocalisation est une

démarche lourde et très sérieuse. Ensuite, nous présentons un inventaire du calendrier des opérations (1. devenir résident du nouveau pays, 2. mise en relation avec les avocats spécialisés du pays, 3. organisation des structures de détention et vente de la société...)"



Pascale Simon

Banquier privé

Un interlocuteur privilégié

■ Si un SPB a, au minimum, quinze ans d'expérience dans la relation avec le chef d'entreprise et génère en moyenne 40 millions d'euros de nouveaux capitaux par an, le banquier privé, souvent plus généraliste a des objectifs moindres. Avec un début de carrière en financement de l'immobilier, Pascale Simon suit actuellement un master en

gestion de patrimoine à l'Université de Clermont-Ferrand afin d'affûter ses compétences. "Non seulement les clients exigent de nous un certain niveau de performance sur leurs fonds, mais ils souhaitent aussi que nous répondions à leurs interrogations en matière d'optimisation fiscale, d'organisation et de transmission patrimoniales".



© ALDO SOARES

moyen étant de l'ordre de 6 millions d'euros gérés dans nos livres [2]. Si ces derniers souhaitent avant tout avoir le moins de revenus possibles, ils cherchent, comme nos clients du premier segment, à optimiser leur fiscalité et pérenniser leurs avoirs", précise Christophe Brulé.

CRÉATEUR DE RESSOURCES

Au service de ces clients atypiques : une équipe de dix banquiers privés et de sept SPB. Les "grands clients" sont suivis par des binômes, composés d'un SPB et d'un banquier privé, afin d'assurer en permanence un interlocuteur joignable. En moyenne, un SPB est en contact avec une trentaine de groupes familiaux [3] ce qui peut signifier une soixantaine d'interlocuteurs. Le but premier n'est pas de créer de la richesse, mais d'être

le garant du patrimoine du client. Les banquiers privés sont accompagnés par une dizaine d'ingénieurs juridiques et fiscaux ainsi que par les équipes gestion d'actifs et crédit. "Les crédits d'acquisitions en biens immobiliers ou parts sociales sont régulièrement demandés pour le financement de projets patrimoniaux. Nos grands clients utilisent beaucoup l'effet de levier, l'argent n'étant pas cher actuellement", souligne Régis Brochot, Senior Private Banker. Et de préciser, "les demandes de nos clients sont extrêmement variées : superviser la bonne répartition actif/passif du patrimoine d'un chef d'entreprise dans les opérations de haut de bilan, protéger son conjoint et ou ses enfants dans des situations familiales complexes (enfants nés de lits différents...), organiser la transmission de son entreprise à un membre de sa famille" (encadré 1).

LA CESSIION D'ENTREPRISE : UN CAS COURANT

"Si une personne envisage de céder son entreprise, nous intervenons en amont pour examiner, de concert avec les conseils du client, la structuration patrimoniale du chef d'entreprise, les modes de détention, la situation matrimoniale et familiale, et l'ensemble des opérations d'optimisation à effectuer préalablement à la cession". Dans ce cas, Régis Brochot examine notamment le contrat de mariage et s'il faut le changer, le nombre d'enfants à charge et s'il faut créer des structures spéciales qui seront à leur nom. "Nous

entrons alors dans un tel niveau d'intimité avec le client, qu'il arrive souvent que l'on devienne en quelque sorte son confident". Le rôle d'accompagnateur du SPB n'a pas de limite (encadré 2). Il peut mettre en œuvre "une caution bancaire en contre garantie d'actif passif, élément nécessaire au futur acheteur lors du protocole de cession. Dans ce cas c'est la banque, La Compagnie 1818 - Banquiers Privés -, qui se porte garant". Le SPB peut aussi assister le vendeur dans la rédaction de ses protocoles de cession, compétence qui a priori dépasse le champ de ses qualifications. "Il va de notre intérêt que la cession aille à son terme, puisque la gestion des actifs nous sera ensuite en principe déléguée". Car la banque vit sur les actifs qu'elle gère. Le volume est donc sa priorité et c'est pour cette raison que la banque se concentre avant tout sur les clients qui peuvent lui rapporter beaucoup. Pour trouver les clients à haut potentiel, l'identification de ces derniers et l'appel en direct sont les premières méthodes d'approche. "Nous les appelons avant qu'ils aient opéré une opération de haut de bilan [4] et leur expliquons en détail notre offre s'ils envisagent une évolution de leur capital". Cependant, c'est le réseau des clients déjà existants et les professionnels du marché (avocats, notaires, conseils juridiques et fiscaux, fonds d'investissement, banques d'affaires) qui constituent leur meilleure source publicitaire. ■

[1] La Compagnie 1818 - Banquiers Privés - est un groupement sous une même bannière de différentes entités préexistantes, qui traitaient toutes de la clientèle privée (gestion privée, gestion patrimoniale, gestion de fortune).

[2] C'est le cash délégué en gestion.

[3] La notion de famille n'a un sens qu'en relation avec la capacité globale d'encours gérés, soit 8,8 milliards d'euros d'actifs dont 4,5 milliards d'euros en gestion privée.

Au niveau de la banque, la stratégie est de communiquer sur les encours confiés.

[4] Opération de cession d'entreprise, de LBO, ou de transmission. Tout ce qui touche les capitaux propres et l'actionariat d'entreprise.