

PLATE-FORME DE DETTE

“LES CLIENTS BÉNÉFICIENT DÉSORMAIS D’UNE STRATÉGIE GLOBALE”



Pierre Besnard

Directeur
Direction
financements
structurés & marchés
Pôle grandes
clientèles
financements
et marchés
**Natexis
Banques
Populaires**

La plate-forme dette s’insère dans la nouvelle stratégie “approche client” du groupe Natexis Banques Populaires.

INTERVIEW

Pour apporter des solutions variées à ses clients, la direction de Natexis a mis en place un modèle de plate-forme de dette qui combine les activités de financements structurés du groupe avec ses activités de marchés. Pierre Besnard nous explique son fonctionnement.

■ Pourquoi avoir créé une plate-forme dette ?

Le concept de plate-forme est en gestation depuis avril 2004. Nous y avons réfléchi avec Solving pendant trois à quatre mois. Il a consisté à regrouper les activités de financements structurés et les activités de marchés. Une centaine de collaborateurs réunis au sein de dix groupes de travail ont été mobilisés entre septembre et décembre 2004. Les objectifs de ces groupes étaient tout d’abord de définir les ambitions sur chacune de nos activités : par exemple, comment

allons-nous nous développer ? Sur quelles cibles ? Avec quels moyens ? Cette préparation en amont a en outre permis de régler rapidement les problèmes de territorialité des métiers de chacun.

■ Quel est le fonctionnement actuel de la plate-forme ?

La plate-forme fonctionne effectivement depuis janvier 2005. Elle s’inscrit dans le cadre de l’évolution globale de Natexis Banques Populaires – dont l’organisation privilégie une approche client beaucoup plus marquée – et de la création du pôle Grandes clientèles, financements et marchés, dédié à la clientèle d’entreprises et d’institutionnels. Le chargé d’affaires de Natexis Banques Populaires, en relation avec le client,

GLOSSAIRE

CLO

■ Collateralized loan obligation.

CLO Vallauris :

■ Structure par laquelle Natexis Banques Populaires vend aux investisseurs sa capacité à originer et à gérer des prêts LBO, par le biais d’une stratégie de co-investissement.

identifie avec lui ses besoins et l’oriente vers des spécialistes métiers en fonction de sa problématique d’investissement ou de financement (rapprochement, fusion, croissance externe). La direction financements structurés et marchés propose pour sa part des solutions mixtes associant produits bancaires et produits de marchés. Par exemple, on associera une couverture de taux ou de change à un besoin de financement du client. Les comités business hebdomadaires permettent de détecter les besoins des clients afin que l’ensemble des métiers de la plate-forme dette puisse apporter une solution globale adaptée.

■ Comment est-elle organisée ?

650 personnes travaillent directement pour la plate-forme dette. Elles sont soutenues dans leur quotidien par d’autres directions, essentiellement de support et de logistique (contrôle, middle-office, ...). La direction s’organise autour de cinq grandes activités : stratégie et pilotage commercial, financements structurés, ingénierie et syndications, marchés de capitaux, et optimisation et placements de crédits. Ses effectifs sont répartis sur neuf pays, principalement en Europe (Paris, Londres, Madrid, Milan, Düsseldorf, Athènes), mais aussi

aux États-Unis et en Asie (Hong-kong, Singapour).

■ Quels sont les avantages pour les clients ?

Notre force est de faire jouer les synergies entre les différentes activités – marché et financement – pour offrir une gamme très large de solutions. Grâce à cela, les clients de nos activités de marché sont aussi nos investisseurs. Par exemple, lorsque nous sommes arrangeurs de financements LBO pour le compte de fonds d'investissement, nous co-prêtons avec le CLO Vallauris, où sont présents à nos côtés des inves-

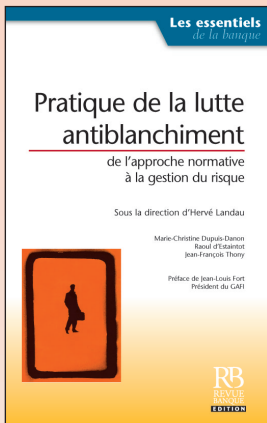
tisseurs partenaires. La plate-forme dette offre ainsi la possibilité de rapprocher les activités de marché (obligataire, titrisation) de l'activité bancaire (crédit syndiqué). Cette façon de travailler a permis de mettre en relation les besoins et les volontés de financement de chacun de nos clients. Ces relations de métier à métier ont attiré récemment de nouveaux investisseurs.

■ Quel est le bilan de l'activité de la plate-forme ?

Il permet de renforcer la présence de Natexis Banques Populaires sur son marché, dans un contexte de concu-

rence toujours forte. Le nombre d'opérations effectué ce trimestre bat des records, notamment en termes de financements structurés et de ventes *corporates* (taux, change). Le nombre des arrangements est en progression mais surtout le volume de *cross-selling* par rapport aux années précédentes, que nous estimons en progression de plus de 50 %. ■

Propos recueillis par Andréane Fulconis



NOUVEAUTÉ

PRATIQUE DE LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT. De l'approche normative à la gestion du risque

Sous la direction d'Hervé Landau, Marie-Christine Dupuis-Danon, Raoul d'Estaintot, Jean-François Thony.

Les banques et les institutions financières sont en première ligne dans la lutte contre l'argent criminel et les infrastructures financières du terrorisme international. Cet ouvrage se propose de leur apporter des outils opérationnels afin de les assister dans leur pratique quotidienne de la lutte antiblanchiment.

Plutôt qu'une analyse théorique ou des témoignages d'investigation, les auteurs ont choisi de privilégier une approche novatrice et très concrète, axée sur le décryptage des comportements économiques des blanchisseurs.

Ce guide méthodologique de la nouvelle lutte antiblanchiment intègre également les dernières avancées résultant de la troisième Directive européenne. Il intéressera donc tout autant banquiers, comptables et financiers d'entreprise qu'étudiants et chercheurs en économie, en gestion, en droit ou en relations internationales.

Grâce à l'explication de la nouvelle approche de gestion du "risque blanchiment" que propose la troisième directive européenne actuellement à l'étude, ce livre permettra à l'ensemble des acteurs impliqués dans la banque et la finance, de pratiquer leurs métiers en intégrant sereinement les bonnes pratiques d'une lutte antiblanchiment devenue naturelle et évolutive. S'il n'est pas un manuel, cet ouvrage se veut être un guide méthodologique de la nouvelle lutte antiblanchiment.

ISBN : 2.86325-426.0, 128 pages, 19 euros.

Renseignements/commandes :
Tél. : 01 48 00 54 09 ; Fax : 01 47 70 31 67
Email : librairie@revue-banque.fr

Cet ouvrage est également disponible à La Librairie
de la banque et de la finance, 18, rue La Fayette, 75009 Paris,
de 9 h à 18 h du lundi au jeudi, et de 9 h à 17 h le vendredi.