

RESOPLUS

UN ESPACE BANCAIRE DÉDIÉ
À L'OUTRE-MER

Réalisé par
Carole
Trambouze

En créant son espace bancaire Résoplus, la Breda veut organiser une continuité territoriale et permettre à la population des DOM-TOM de faciliter son installation en métropole ou encore aux jeunes d'y poursuivre leurs études.

Assurer, sur le plan bancaire, une plus grande continuité territoriale à une communauté des DOM-TOM de plus en plus mobile constitue notre priorité", souligne Éric Montagne, directeur du réseau outre-mer de la Bred-Banque Populaire. La banque s'attache à organiser une relation bancaire unique par-delà les océans, avec la création au cœur de Paris d'un espace bancaire dédié. La Bred en Guyane, à La Réunion, à Paris ou en Normandie, c'est la même banque ! Présente outre-mer depuis près d'un quart de siècle, mais seul réseau à ne pas y être positionné sous un régime de filiales, la Breda veut ainsi affirmer sa présence auprès des habitants des DOM-TOM. Avec 1 million de personnes vivant en métropole, dont 600 000 installés en Ile-de-France, cette clientèle a



L'agence les Abymes en Guadeloupe.

rapidement été identifiée. Elle se répartit entre des étudiants venus poursuivre leurs cursus et les résidents ultramarins en métropole.

PROXIMITÉ ET CONTINUITÉ TERRITORIALE

Au premier étage d'une agence traditionnelle, Résoplus est situé à deux pas de l'hôtel de ville et proche du quartier Châtelet-Les Halles. Deux Antillaises, responsables de l'accueil,

accompagnent les clients dans leurs projets (ouverture de compte, obtention de financements...), quel que soit le lieu de résidence, et utiliseront pour les démarches le même numéro de compte. "Nous voulons procurer la même qualité de service au client, qu'il soit à Paris-Hôtel de Ville ou à Pointe-à-Pitre", se félicite Éric Montagne. Ainsi, un système d'information uniforme et en temps réel pour la métropole et l'outre-mer a été conçu.

HISTOIRE DU RÉSEAU BRED D'OUTRE-MER

■ Le réseau Breda s'est implanté à La Réunion en 1985, en Guadeloupe en 1987, en Martinique en 1989 puis en Guyane en 1998.

Dans les années 2000, la banque élargit son dispositif dans les DOM-TOM par des opérations de croissance externe : elle reprend le Crédit Martiniquais, puis en 2003, elle acquiert plusieurs banques et sociétés de crédit auprès de l'Agence française de développement (AFD). Il s'agit de la Sodema à la Martinique, la Sodega à la Guadeloupe, la Sofideg en Guyane et la Sofider à La Réunion.

En 2005, la banque entre au capital de la première banque de Nouvelle Calédonie, la BCI, à hauteur de 35 %, cette participation a été portée à 49,9 % à fin 2007.

Pour compléter ce panorama ultramarin, la Breda prend en 2007 une participation de 15 % dans le capital de la Banque Socredo en Polynésie française.

“Notre espace est une passerelle d'accueil, dédié uniquement à la clientèle de particuliers, pour faciliter une installation en métropole ou financer un projet au pays. Nous avons une relation de proximité et une connaissance des problèmes qui nous sont spécifiques”, poursuit Viviane Lapoussin, de Résoplus, qui auparavant était responsable d'agence en outre-mer.

UN ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS

Résoplus Jeunes apporte son soutien aux étudiants au travers d'offres adaptées à leurs besoins : moyens de paiement, prêts étudiants, avance sur bourse... ou caution pour le loyer, car bien souvent les agences immobilières refusent d'accepter une caution qui émane d'une personne ne vivant pas dans la région. “Le dispositif est complété par une avance sur trésorerie gratuite sur le prix du billet d'avion aller-retour souscrit dans le cadre du passeport mobilité [1] et par un prêt « accompagnement

[1] Le passeport mobilité est une aide de l'État accordée sous certaines conditions aux étudiants d'outre-mer, aide qui ouvre droit à un billet aller-retour par année universitaire.



La Bred elle est la seule banque à avoir créé une agence dédiée aux élèves des grandes écoles (les fameuses “Grandzés”).

© NICOLA GLEICHAUF

parental » pour aider un jeune étudiant dans sa première installation”, ajoute Éric Montagne.

Pour les actifs résidant en métropole, la Breda propose en particulier un accompagnement dans les projets d'investissement immobiliers dans leur région d'origine. Les financements peuvent être négociés en métropole et décaissés outre-mer, avec l'appui des implantations ultramarines de la Breda. “Nous sommes les seuls sur ce segment et cela fonctionne bien, se réjouit Éric Montagne. Chaque jour, des dizaines de comptes sont ouverts.”

Pour la gestion quotidienne du compte, les clients sont orientés vers une agence de proximité à leur convenance ou vers la structure de gestion à distance Breda Espace.

CONQUÉRIR ET FIDÉLISER

Avec seulement quelques mois de recul, les besoins semblent croissants, les clients étant de plus en plus mobiles. De plus, la vague de départ à la retraite prévue au cours des quatre prochaines années va frapper la communauté d'outre-mer.

“Nous apportons de la valeur ajoutée par notre présence de part et d'autre des océans, facilitant ainsi le transfert de compte par exemple entre Pointe-à-Pitre et Paris, observe Viviane Lapoussin.



Il est possible d'avoir un compte bancaire en métropole et un conseiller à La Réunion ou aux Antilles.” L'espace Résoplus est autant un moyen de conquête que de fidélisation de la clientèle.

Dans le même élan de spécialisation, à 300 m de l'espace outre-mer, la Breda a pris une autre initiative : elle est la seule à avoir créé une agence dédiée aux élèves des grandes écoles. “Grandzé” est aussi présente sur les campus. Selon Éric Montagne, le lien avec Résoplus est évident. “Une étape ultérieure pourrait être de créer un pôle pour les étudiants des grandes écoles originaires des DOM-TOM”. En attendant, une seconde antenne Résoplus devrait voir le jour d'ici à deux ans à Créteil, dans le Val-de-Marne, second port d'attache en métropole de la communauté d'outre-mer. ■



EN CHIFFRES

1/3 des bacheliers des DOM-TOM poursuivent leurs études en métropole.

1/2 des étudiants d'outre-mer sont boursiers, contre 20 % seulement en métropole.