PORTRAIT DE GROUPE

THE ROYAL BANK OF SCOTLAND "OPERATIONS ACT BETTER THAN WORDS"

Réalisé par
Annick Masounave

Installée en France depuis 1999, The Royal Bank of Scotland, Global Banking and Markets, a appliqué avec succès son modèle de "banque de spécialistes".

Les nouveaux locaux de RBS, 94 boulevard Haussmann, permettront d'accueillir les futurs collaborateurs de l'établissement. 30 recrutements sont prévus cette année.

Les locaux français de The Royal Bank of Scotland sont à son image : sobres et discrets, dans un hôtel particulier du 8e arrondissement. Il ne faut cependant pas se fier au charme passéiste des ors du dix-neuvième siècle et des salons feutrés : la banque affiche un beau dynamisme, ainsi que le montrent les derniers classements parus (en 2006, numéro un européen du *Leveraged Finance*, numéro un européen des prêts syndiqués, numéro un mondial du financement de projets, en particulier). Son nouveau directeur général, Philippe Wahl, qui a pris ses fonctions en février 2007, le répète avec enthousiasme : "*Notre objectif, c'est la croissance !*" Ambition confirmée par le transfert de son siège social au 94 boulevard Haussmann dans des locaux permettant d'accompagner le développement de la banque. Fait original, le modèle de développement de RBS se situe à contre-courant des grands groupes bancaires mondiaux. La plupart déploient actuellement une stratégie internationale de banque universelle, assise sur des activités de banque d'investissement et de détail. "*Nous sommes avant tout une banque de spécialistes, cette approche fait notre force et notre identité. RBS est une banque européenne, leader dans les métiers qu'elle a choisis*", affirme Philippe Wahl.

PROFIL

Philippe Wahl

© Pascal Dolemieux

À 51 ans, il a pris la tête de RBS France en février 2007, après avoir exercé les fonctions de vice-président en charge des médias et de la communication du groupe Bolloré. Il a également été directeur général du groupe Caisse d'Épargne et membre du comité exécutif de Paribas.

UNE BANQUE DE SPÉCIALISTES

Forte de cette conviction, la banque a choisi, en 1999, pour son entrée sur le marché français, de se positionner sur le financement d'opérations de *leverage*, l'un de ses principaux métiers au Royaume-Uni. La mise en place de nouvelles activités

EN CHIFFRES

Avec près de 97 milliards d'euros de capitalisation boursière, RBS est la 8e banque mondiale et la 2e banque européenne derrière HSBC.
80 % des entreprises du CAC 40 sont clientes de RBS.

RBS, l'autre banque du rugby en France, est le sponsor exclusif du tournoi RBS 6 nations.

NOMINATION

Une femme au comité exécutif

Depuis maintenant trois mois, Rozenn Le Sommer est membre du comité exécutif de la structure française de RBS. C'est la première femme à intégrer cet organe décisionnel.
Rozenn est responsable de la gestion du portefeuille de la banque.
Son métier consiste à suivre l'activité des clients avec lesquels la banque a réalisé au moins une opération.
"Gérer le portefeuille, c'est aussi être source de proposition auprès des clients pour les accompagner au mieux dans leur développement en fonction de l'évolution des marchés".

Rozenn Le Sommer

Membre du comité exécutif de la structure française **RBS**

à destination des grandes entreprises s'est faite progressivement. En France, RBS est aujourd'hui positionné sur dix métiers, dont les fusions acquisitions et l'*equity* sont clairement exclus. RBS se différencie par son modèle de spécialiste des financements et de la gestion du risque : *"Ceci nous assure un positionnement neutre par rapport aux problématiques de nos clients. Nous sommes avant tout des financiers de leur croissance"*. Cette approche "client" est ancrée dans les origines de la vénérable institution née voici 280 ans, par la grâce d'une charte royale lui donnant autorité et liberté d'exercer les droits et pouvoirs bancaires en Écosse. Sans doute poussée par la concurrence de son éternelle rivale, la Bank of Scotland, et des établissements anglais, la RBS se montrait déjà très innovante : elle est l'inventeur du concept de facilité de caisse (*credit cash*), lancé dès 1728 pour dynamiser l'activité commerciale de ses clients, et développer l'activité de crédit de l'établissement.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Le logo de RBS date de 1969 et a été inspiré par des images de piles de pièces de monnaie, les flèches symbolisant la concentration et l'accumulation de richesse par la banque dans l'intérêt de ses clients et de ses actionnaires.

DES ACTIVITÉS FORTEMENT INTÉGRÉES

L'organisation générale de RBS en France repose sur une forte proximité avec la maison mère, la répartition des ressources et des rôles se faisant selon des critères d'excellence ou de proximité : *"Les banquiers ont la responsabilité unique de leurs clients. Nous sommes néanmoins très intégrés, et développons des expertises locales, notamment en matière d'ingénierie financière"*. Son statut de succursale donne à RBS la faculté de se positionner sur d'importantes offres : *"Ce statut a deux conséquences directes sur notre activité : nous mettons en mouvement les fonds propres, le bilan et l'expertise du groupe. Nous sommes liés aux procédures de crédit centrales, ce qui assure une forte cohérence dans la gestion globale des risques"*. Dans ce contexte, la taille des équipes basées à Paris (170 personnes seulement) peut s'avérer un atout majeur, gage de réactivité. La culture véhiculée par le groupe est également un élément de cohésion et de performance important : *"La culture est business driven et les équipes réactives. L'esprit d'équipe est une vertu cardinale du groupe. C'est une qualité qui est prise en compte dans l'appréciation des collaborateurs"*.

LE LBO, ACTIVITÉ PHARE DE RBS

A l'instar de son développement réussi outre-manche, la banque se positionne parmi les leaders incontestés des LBO en France depuis plusieurs années (*encadré*).
Dans le domaine des financements d'acquisition, une des opérations majeures de RBS en France a été le financement de l'OPA (plus de 9 milliards d'euros) de Pernod Ricard sur Allied Domecq, en avril 2005 : *"Cela a consolidé notre présence dans le paysage français, comme un acteur important du financement de la croissance des entreprises"*. Il est difficile dorénavant, après quelques opérations d'envergure, de rester discret dans le paysage bancaire français. Philippe Wahl a le triomphe modeste : *"Nous sommes concentrés sur ce que nous construisons en ce moment"*.

MÉTIER

La plus grosse transaction en 2007

L'année 2007 commence très fort pour les équipes de RBS : la banque écossaise signe la plus grosse transaction européenne de ce début d'année en finançant le LBO secondaire de Vivarte pour un montant de plus de 3 milliards d'euros.
RBS avait déjà participé, en 2004, à l'arrangement de l'offre publique d'achat menée par PAI, puis en 2005 au refinancement des *facilities*. Cette opération représente l'un des plus gros mandats consenti à une seule banque sur le marché des LBO européens au cours de ces dernières années.