

# «Genève est un hub pour trouver des talents»

**BANQUE** Le directeur général d'Indosuez Wealth Management, Jacques Prost, affiche l'ambition de la filiale du groupe Crédit Agricole dédiée à la gestion de fortune: devenir un leader européen du secteur

PROPOS RECUEILLIS PAR ANNE BARRAT  
@AnneBarrat

La banque privée du groupe Crédit Agricole, lequel est la première banque française en nombre de clients, vise une position de leadership dans le secteur. Pour ce faire, Indosuez Wealth Management est sur le point de racheter le belge Degroof Petercam et entend se positionner en Suisse, où la fusion des deux plus grands acteurs de la gestion de fortune crée des opportunités. Entretien avec Jacques Prost, directeur général d'Indosuez Wealth Management.

**La disparition de Credit Suisse crée-t-elle de nouvelles opportunités pour des banques privées étrangères telles qu'Indosuez?** Lorsque deux leaders mondiaux de la taille de Credit Suisse et d'UBS combinent leurs activités, cela peut créer des redondances des fonds de commerce et donc, des engagements combinés plus importants sur un même client. Le résultat n'est donc pas la somme de 1+1, donc une entité deux fois plus grosse.

Le nouveau paysage bancaire ouvre des fenêtres pour d'autres acteurs qu'ils soient suisses ou pas. Je ne parle pas seulement de reprendre des collaborateurs et des équipes. A chacun, selon ses ambitions, son offre et sa capacité à répondre aux besoins des clients.

**En quoi Indosuez est-elle mieux placée que les autres banques étrangères pour saisir ces opportunités?** Indosuez Wealth Management, filiale du groupe Crédit Agricole, est un réseau implanté dans une dizaine de pays, en Europe, en Asie et au Moyen-Orient. Il bénéficie de la présence du Crédit Agricole dans près d'une cinquantaine de pays. En Suisse, où nous sommes actifs depuis 145 ans, cela nous permet de répondre à des demandes de clients – organisation de leur patrimoine, de financements, d'investissements, de développement de leurs entreprises – dont les avois sont gérés localement et qui ont des centres d'intérêt ailleurs en Europe.

Nous le faisons grâce à une offre étendue que nous pouvons combiner avec les expertises des autres entités du Crédit Agricole et éventuellement leur capacité de financement pour les besoins d'une opération particulière. C'est une relation à 360 degrés qui nous permet de nous différencier et de fidéliser nos clients. Je viens de Crédit Agricole CIB, la banque de financement et d'investissement, où la couverture des clients s'inscrit dans cette logique depuis déjà plusieurs années.

**Pourquoi avoir racheté la banque belge Degroof Petercam?** L'objectif de la prise de participation majoritaire dans Degroof Petercam est de consolider notre position pour devenir l'un des leaders européens de la gestion de fortune sous réserve de l'autorisation des autorités réglementaires et de concurrence concernées attendue au premier semestre 2024. Ce projet nous permettra de dépasser les 200 milliards d'actifs clients, donc de changer de catégorie dans le secteur.

C'est l'occasion pour Indosuez et le groupe Crédit Agricole de renforcer leur présence dans le nord de l'Europe, notamment au Benelux. Ce projet générera de nombreuses interactions et des opportunités au sein du groupe.

## PROFIL

**1988** Début de carrière dans le Project Finance chez Paribas.

**2000** Rejoint le groupe Crédit Agricole Indosuez en Italie pour prendre la responsabilité des produits structurés.

**2013** Directeur général délégué de Crédit Agricole CIB.

**2018** Directeur général de CA Indosuez Wealth Management.

**2023** Projet de rachat de la banque privée belge Degroof Petercam.

Nous allons nous mettre en ordre de bataille pour exploiter toutes les synergies possibles entre nos lignes de métiers et celles de Crédit Agricole CIB, de Caceis, et d'Amundi.

Notre clientèle, composée d'entrepreneurs et de familles, est similaire à celle de Degroof Petercam, elle se renforcera dans le nord de l'Europe. Degroof Petercam nous apportera notamment son savoir-faire reconnu en gestion de fonds et de mandats et en banque d'investissement.

**Comment concrètement?** Nous serons en mesure d'offrir à l'ensemble des clients une proposition de valeur élargie combinant les savoir-faire en gestion d'actifs durables de Degroof Petercam et l'offre d'Indosuez en termes de financement, *private equity*, immobilier, produits structurés.

Nous pourrions développer un continuum de services pour les dirigeants de PME et d'entreprise de taille intermédiaire, en complément du conseil en patrimoine, qui comprendra le conseil en M&A et arrangement de la dette, ces dernières n'étant pas systématiquement promues aujourd'hui par Indosuez. Nous

pourrions devenir le partenaire privilégié des entrepreneurs en Europe, en complément de la France où le groupe Crédit Agricole est déjà très présent.

**«Le nouveau paysage bancaire ouvre des fenêtres pour d'autres acteurs qu'ils soient suisses ou pas»**

Cette annonce est une première étape, mais le plus important reste comme toujours la mise en œuvre du processus d'intégration. Pour réussir, nous nous appuyerons sur un partenaire minoritaire, le groupe CLdN, contrôlé par la famille Cigrang. Présent au capital de Degroof Petercam depuis 2011, il souhaite rester à hauteur de 20%. C'est un gage de continuité et de confiance pour l'avenir de la nouvelle entité. Indosuez et, plus généralement, le groupe Crédit Agricole ont une grande habitude

de travailler avec des partenaires minoritaires, d'expérience c'est une chance et une force. Ce sont des entrepreneurs, ils partagent la même vision que nous.

**Cette stratégie entrepreneuriale, jusqu'où peut-elle aller pour une filiale du dixième groupe bancaire mondial? Est-ce plus qu'une posture?** Notre groupe a accompagné toutes les grandes transitions et est devenu la dixième banque mondiale et l'une des banques les plus solides en Europe. Banque universelle, le groupe Crédit Agricole sert depuis toujours tous les clients, des plus fragiles au plus fortunés, pour l'ensemble de leurs besoins sur tous ses territoires en s'appuyant sur ses métiers et ses marques. C'est aussi dans cet esprit que se développe Indosuez qui s'appuie sur une organisation multilocale.

**Considérez-vous le «private equity» comme une marque de fabrique qui vous différencie des autres banques privées?** Nous sommes parmi les premières banques à avoir développé une offre de *private equity*, il y a 20 ans déjà. Nous avons accompagné 2000 entreprises et avons aujourd'hui 7,5 milliards d'euros d'encours. Nous travaillons

en architecture ouverte et investissons, pour le compte de nos clients, dans des fonds de fonds. Cela permet de bénéficier de l'expertise des managers de ces fonds et présente un intérêt pour nos clients en termes de diversification des risques. Les taux de rendement, quel que soit le contexte macroéconomique ou financier, ont toujours dépassé les 13% annuels.

Plus qu'un investissement, nous proposons une véritable expérience en organisant pour nos clients des réunions avec les managers des jeunes sociétés dans lesquelles ils ont indirectement investi. Ils peuvent ainsi les rencontrer et échanger sur leurs idées, leur stratégie, contribuer au développement de ces entreprises en prodiguant des conseils ou en donnant, par exemple, accès à leur réseau. Parmi les attentes des clients aujourd'hui, notamment de la relève – les enfants de nos clients et les jeunes entrepreneurs à succès – il y a un engagement personnel beaucoup plus fort. Notre offre de *private equity* répond à ce souhait.

**Pourquoi piloter le «private equity» depuis Genève?** Genève est un véritable hub pour trouver des talents.

Plus globalement, la Suisse est un pays stable sur le plan économique, fiscal, financier et politique. C'est d'autant plus important dans le contexte actuel pour nos clients. Dans la gestion de fortune, il ne faut jamais oublier ces fondamentaux de solidité et de stabilité! Genève abrite un écosystème de savoir-faire dans la gestion de fortune et la gestion d'actifs.

Un tiers de nos effectifs est en Suisse. C'est pour nous un territoire stratégique où nous souhaitons nous développer encore plus dans nos trois métiers: la banque privée, les activités de banque d'investissement et, sous la marque Azgore, les prestations de services IT et de traitement d'opérations bancaires pour des banques privées. C'est une place financière où nous continuons d'investir, de nous développer et d'embaucher.

**«Degroof Petercam nous permettra de dépasser les 200 milliards d'actifs clients, donc de changer de catégorie»**

Enfin, l'écosystème d'expertises qui existe en Suisse s'est considérablement renforcé ces dernières années avec notamment des universités qui rayonnent à l'international, de forts savoir-faire en gestion de fortune. Surtout, la place de Genève a su s'adapter aux tournants en matière d'ESG (critères environnementaux, sociaux et de gouvernance) et est reconnue pour sa finance responsable.

**La durabilité, quelle place occupe-t-elle pour Indosuez? Plus qu'une posture commerciale?** Notre approche ESG est ancrée dans l'ADN mutualiste et coopératif du groupe Crédit Agricole détenu par des sociétaires et qui est très engagé sur tous ses territoires sur le plan social et environnemental. Notre groupe a toujours respecté l'écosystème dans lequel il opère.

Chez Indosuez, les valeurs ESG se déclinent par un engagement de nos collaborateurs sur le terrain. En lien avec nos deux fondations, nous menons énormément de projets, en faveur de l'éducation, des personnes fragiles, des femmes. Nous organisons des *citizen days* permettant à nos collaborateurs de s'engager dans de nombreuses causes sociales ou des projets pour l'environnement. Par exemple, nous sommes engagés dans des actions en faveur de l'eau, pour sensibiliser sur la raréfaction de cette ressource et la nécessité de la préserver.

L'innovation est centrale dans le développement de notre approche ESG. Elle permet d'aider à trouver des financements, des moyens d'accompagner les jeunes entreprises, de les conseiller, de trouver des investisseurs, notamment parmi nos clients et dans notre offre de *private equity*. Nous sommes d'ailleurs en train de créer un fonds dont la mission est d'investir dans des sociétés jeunes, innovantes et ESG natives, notamment en matière d'environnement. Alors je pense qu'on peut le dire: la durabilité est centrale pour notre entreprise, pour notre groupe, et dépasse largement les frontières d'une posture commerciale. ■



Jacques Prost: «La place genevoise est reconnue pour sa finance responsable.» (ANTONIN WEBER/HANS LUCAS)