

## CIC BANQUE PRIVÉE : LA BANQUE DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE

**CIC Banque Privée** accompagne les dirigeants d'entreprise et les familles dans la gestion de leur patrimoine professionnel et privé. Elle met à leur service plus de 300 collaborateurs dans une cinquantaine d'agences implantées sur toute la France. Éclairage avec Didier Simondet, directeur de CIC Banque Privée.

### Comment présenter votre filière ?

CIC Banque Privée a vocation à assurer un ensemble de prestations d'ingénierie patrimoniale, bancaires et de gestion, auprès d'une clientèle de chefs d'entreprises et de grands patrimoines.

### Pourquoi le groupe CIC a-t-il créé une banque privée ?

Parce qu'il était naturel que le CIC, banquier d'une entreprise sur trois en France, soit le banquier de leurs dirigeants dans une approche prenant en compte à la fois le patrimoine professionnel et le patrimoine privé.

### Existe-t-il un ticket d'entrée pour devenir client de CIC Banque Privée ?

Non, il n'existe pas à proprement parler de ticket d'entrée. Nous préférons parler d'un montant cible à gérer, de 1 million d'euros. Notre seuil d'intervention est avant tout qualitatif : il s'agit d'apporter une valeur ajoutée supplémentaire à celle d'une gestion de patrimoine traditionnelle, en prenant en considération la globalité de la situation de nos clients : familiale, personnelle, professionnelle, entrepreneuriale.

### Pourquoi une clientèle de dirigeants d'entreprises ?

Le dirigeant d'entreprise a les préoccupations de tout un chacun mais son statut présente un aspect que nous intégrons pleinement dans nos réflexions : l'entreprise est son outil professionnel mais c'est aussi l'essentiel de son patrimoine. Cette dimension doit être intégrée à tous les stades de sa vie : au cours du développement de

l'entreprise, durant la phase de transmission, et au-delà alors que la transformation d'un patrimoine professionnel en patrimoine privé provoque divers bouleversements : juridiques, fiscaux, familiaux ...

### Quels services proposez-vous à vos clients ?

Sur l'ensemble du territoire français, nos 50 agences et nos 180 gérants privés proposent à notre clientèle l'intégralité des services d'une banque privée : ingénierie patrimoniale (une trentaine d'ingénieurs patrimoniaux en région), services bancaires traditionnels (moyens de paiement, financements, assurances), conseil en allocation d'actifs, gestion financière (gestion de portefeuille conseillée ou sous mandat, gestion dédiée, assurance-vie sur mesure ...), investissements immobiliers.

Nous disposons également d'offres beaucoup plus spécifiques en nous appuyant sur les expertises du Groupe Crédit Mutuel-CIC (private equity, conseil en fusion acquisition, financements d'aéronefs ou de navires, philanthropie) ou sur des partenariats (art et collections).

### Avec des espaces dédiés à cette clientèle ...

Nous disposons de locaux dédiés, avec signalétique spécifique.

### Qui sont vos collaborateurs ?

Le gérant privé est celui qui assure la relation globale avec le client.

C'est un généraliste de haut niveau, maîtrisant aussi bien la matière juridique et fiscale que financière ou bancaire. Il est secondé par un attaché de clientèle, en charge notamment de

l'accueil, du middle office et des services quotidiens.

### Et puis...

L'ingénieur patrimonial vient en appui sur toutes les problématiques complexes juridiques et fiscales. La gestion financière est confiée aux gérants de CM-CIC Gestion, société de gestion de portefeuille proche des gérants privés et donc de nos clients. Et nous mobilisons les experts *ad hoc* au sein du Groupe ou dans certains cas particuliers, en dehors.

### Comment construisez-vous les stratégies d'investissement de votre clientèle ?

Nous avons la prétention de répondre à tous les besoins exprimés par notre clientèle, de la carte bancaire jusqu'à l'investissement foncier en passant par la gestion de portefeuille, les contrats d'assurance-vie et les crédits. Toutes nos propositions sont personnalisées ; quant à celles qui requièrent un traitement particulier de par leur complexité elles sont traitées par des équipes dédiées au « sur-mesure ».

### Vous regardez le patrimoine de manière globale. Proposez-vous des solutions dans tous les domaines ?

Je ne vais pas détailler ce que nous sommes capables d'offrir à nos clients, ce serait fastidieux (voir notre encadré). En revanche, je peux vous faire part de l'affirmation suivante : nous sommes capables de tout proposer dans la limite des offres que nous jugerons dangereuses sur le plan financier, fiscal ou réglementaire ; nous avons la prétention d'annoncer que si nous ne proposons

pas tel produit ou telle solution, ce n'est pas parce que nous ne pouvons pas le faire... c'est parce que nous ne voulons pas le faire !

### Et votre deuxième point fort ?

Ce qui nous différencie par rapport à d'autres acteurs : notre connaissance forte et notre présence historique auprès des entreprises familiales.

### Avez-vous un dernier point de différenciation ?

Ce sont nos compétences en région. Nos gérants privés, nos ingénieurs patrimoniaux et nos experts sont d'un haut niveau de compétence et sont répartis sur l'ensemble du territoire français. Ils s'appuient le cas échéant sur d'autres

projets, et de professionnaliser encore davantage nos prestations dans un cadre sécurisé.

### Plus encore...

Notre objectif est de nous adapter sans cesse à un environnement économique, financier et réglementaire qui évolue très rapidement, tout en laissant le client au centre de nos préoccupations. Là réside la condition d'un développement de relations pérennes.

### Quel regard portez-vous sur la révolution digitale ?

Un grand changement est en train de poindre : le digital va modifier en profondeur la relation avec nos clients demain. Il est encore trop tôt

« CE QUI NOUS DIFFÉRENCIE PAR RAPPORT À D'AUTRES ACTEURS : NOTRE CONNAISSANCE FORTE ET NOTRE PRÉSENCE HISTORIQUE AUPRÈS DES ENTREPRISES FAMILIALES », EXPLIQUE DIDIER SIMONDET, DIRECTEUR DE CIC BANQUE PRIVÉE.

expertises, nationales ou internationales. Nous mettons l'excellence au plus proche de notre clientèle.

### Quelle est votre valeur ajoutée par rapport aux autres banques privées ?

Notre valeur ajoutée repose sur notre compétence, nos expertises, notre proximité, mais aussi sur notre offre complète et sur notre capacité à traiter une relation globalement. Notre connaissance historique des entreprises familiales nous permet en outre de parler le même langage que nos clients. Enfin, nous bénéficions de l'excellence de la signature et de la notation du Groupe Crédit Mutuel-CIC : ce n'est pas là le moindre avantage.

### Quelles sont vos ambitions ?

Dans notre cœur de métier, notre préoccupation, notre ambition, est de continuer à se développer en accompagnant le mieux possible nos clients dans leurs différents cycles de vie et dans leurs

pour en dessiner les contours, mais nous devons l'anticiper et l'intégrer. Si certaines offres dites numériques nous semblent être davantage complémentaires que concurrentes, l'utilisation des supports numériques et ce qu'elle induit modifiera naturellement la façon dont nous communiquons avec nos clients. Les outils digitaux nous permettront également d'être encore plus pertinents et pro-actifs vis-à-vis d'eux.

### Même pour votre clientèle de banque privée ?

Oui, bien sûr. Notre métier a parfois, à tort, une image un peu surannée et conservatrice : or nos clients sont de plus en plus jeunes, connectés et mobiles. Nous nous devons de leur apporter des solutions sur ces aspects comme sur nos l'ensemble de nos prestations. ■

## DES EXPERTISES À VOTRE SERVICE

**Ingénierie patrimoniale :** l'environnement juridique et fiscal du patrimoine, la structuration et la transmission du patrimoine privé et professionnel, les holdings et les structures de gestion, les fondations, l'ingénierie sociale...

**Expertise en ingénierie financière :** fonds de private equity et de dettes privées, conseil en fusions acquisitions, opérations de haut de bilan,

**Expertise en allocation d'actifs :** conseil en allocation globale d'actifs, conseil en arbitrage, mandats de gestion, gestion conseillée, gestion d'OPC dédiés...

**Expertise en immobilier :** immobilier locatif, nue-propriété, aide à l'achat et à la vente de biens immobiliers de prestige, immobilier titrisé.

**Financements :** crédit immobilier, facilités, crédit-bail mobilier et immobilier