UN ACTEUR DE RÉFÉRENCE sur un métier en croissance

Entretien avec Patrick Folléa, Directeur de Société Générale Private Banking France. Il revient sur la résilience du marché de la gestion privée suite à la récente crise financière et les défis de la digitalisation et la gestion de patrimoine.

Patrick Folléa

Le marché de la gestion privée est en plein essor. Pourquoi ce marché est intéressant pour les banques aujourd'hui ?
En raison de fondamentaux économiques et sociologiques favorables, le marché de la gestion de fortune en France est effectivement en développement depuis de longues années avec un taux de croissance annuel de l'ordre de 3%, sensiblement supérieur aux taux de croissance de l'économie. Pour les banques, ce marché est parmi les métiers bancaires les plus attractifs. En France, les grands acteurs bancaires sont tous équipés d'une banque privée adossée à leurs réseaux, et contrôlent environ 75% du marché. Les banques privées spécialisées et les indépendants du patrimoine gèrent le ¼ du marché restant.

Comment se différencie Société Générale Private Banking sur le marché de la gestion privée, caractérisé par une concurrence de plus en plus exacerbée ?
La banque privée est un métier de conseil qui se construit autour de la relation entre un client et son banquier privé. Les enquêtes de satisfaction que nous effectuons chez nos clients nous classent haut sur la dimension relationnelle de notre métier. Nous en sommes très fiers. Pour le reste, je dirais que ce qui nous caractérise est notre forte croissance, l'étendue de notre offre et notre ADN de banque privée des entrepreneurs, lui-même très lié à l'histoire de la Société Générale.

Dans quelle mesure la transformation digitale affecte-t-elle le métier de banque privée ?
Nous sommes convaincus que le digital (défini comme un ensemble de produits et services accessibles à distance) nous permettra d'enrichir la relation humaine qui est et restera l'essence de ce métier. Il nous permettra de communiquer de façon plus dynamique avec nos clients et de leur offrir de nouveaux produits et services. Mais il ne remplacera jamais la relation humaine ni n'assurera l'expertise de haut niveau.

Société Générale Private Banking s'est engagée dans la mise en place des services de conseil automatisé en matière juridique et fiscale. Dites-nous en plus.
Nous considérons que les outils digitaux pourront et devront demain équiper tous les champs d'expertise de la banque privée : banque au quotidien, financements, conseil en investissement, gestion discrétionnaire et ingénierie patrimoniale. Sur ce dernier point, pour répondre à votre question, nous travaillons à la mise au point d'une offre qui permettra aux clients qui le souhaitent de bénéficier directement et à distance d'un premier niveau

"Ce qui nous caractérise est notre forte croissance, l'étendue de notre offre et notre ADN de banque privée des entrepreneurs, lui-même très lié à l'histoire de la Société Générale."

“Notre ambition n’a pas changé : c’est celle d’être un acteur de référence en France, reconnue pour la qualité de ses équipes et la solidité de sa marque. À cette ambition initiale, j’ajouterai celle d’être une banque privée créative et innovante qui “rajeunisse” ce métier tout en conservant le meilleur de ses traditions.”

de conseils personnalisés en matière juridique et fiscale. Reste que cette offre prévoira qu’à tout moment, nos clients garderont la possibilité d’accéder directement à leur banquier privé ou à un ingénieur patrimonial. Encore une fois, ces outils ont vocation à enrichir la relation, pas à l’appauvrir !

L’expertise de vos banquiers privés semble en être un de ses atouts majeurs. Qu’en est-il concrètement ?
Je l’ai dit plus haut : la banque privée est un métier de conseil. De façon évidente et quelle que soit la matière concernée, ce conseil doit être pertinent. La matière financière, juridique et fiscale étant par nature étendue et mouvante, la clé de l’expertise réside dans un dispositif de formation professionnelle et continue de haut niveau et efficace. Nous avons organisé, au sein de notre banque privée, une Private Bankers’ Academy qui répond à ces besoins.

Afin de renforcer votre développement, quels sont les profils que vous recherchez actuellement ?
Dans « Banque privée », il y a le mot « banque » ! La banque privée est un métier passionnant en ce qu’il est à la fois technique et profondément humain. Il offre des opportunités de carrière très nombreuses qui vont du banquier privé (qui assure la relation avec le client) aux fonctions Support (informatique, back-office, gestion des risques…) en passant par les métiers d’expertise (juristes, fiscalistes, gérants de portefeuille, conseillers en investissements).

Quelles sont vos perspectives pour les années à venir ?
Continuer à nous développer en capitalisant à la fois sur notre savoir-faire de banque privée et la puissance de notre réseau. Notre ambition n’a pas changé : c’est celle d’être un acteur de référence en France, reconnue pour la qualité de ses équipes et la solidité de sa marque. À cette ambition initiale, j’ajouterai celle d’être une banque privée créative et innovante qui « rajeunisse » ce métier tout en conservant le meilleur de ses traditions.

Bio express
Après un diplôme de l’Institut d’Études Politiques de Bordeaux, un DEA de Droit International Privé, un DEA de Sociologie Politique et un Doctorat de Finances Internationales (Université de Paris Dauphine), Patrick Folléa, rejoint la BNP en 1984 en tant qu’économiste avant d’intégrer l’Inspection Générale en 1990.
Il occupe ensuite les fonctions de Responsable du Private Banking à Hong Kong, puis de Directeur Général de BNP Asset Management Asie.
Il revient à la banque privée en 2000 en tant que responsable régional pour le développement en Asie et prend en 2003, la direction de BNP Paribas Banque Privée en Italie.
En 2007, Patrick Folléa rejoint Société Générale Private Banking France, dont il sera nommé Directeur après 2 ans. En parallèle à ses responsabilités en France, il est nommé en 2012, Directeur Délégué de Société Générale Private Banking. Il entre au Comité de direction du Groupe Société Générale en janvier 2014.

EN BREF

Société Générale Private Banking, l’activité de gestion de fortune du groupe Société Générale, offre une gamme complète de conseils, produits et services aux familles et particuliers fortunés. Elle met à leur disposition un dispositif très complet qui intègre à la fois une offre complète de banque privée « classique » et, en liaison avec les autres métiers du Groupe, des offres de corporate banking, d’investment banking et de nombreux services spécialisés.
Société Générale Private Banking est particulièrement présente auprès des entrepreneurs qu’elle accompagne dans la gestion de leur patrimoine personnel et professionnel et dans la cession et la transmission de leur entreprise.