

Edito

N° 2 - Octobre 2014

- Edito, 1
- CONTACT... avec Albert Clermont, 1
- Retour sur la conférence de Philippe Dessertine, 3
- Conférence «Financements alternatifs», 4
- L'AITB PdL dans La Revue Banque, 6
- Soutenez votre association, 6

Nous sommes très heureux de vous présenter la deuxième édition de la newsletter de l'AITB Pays de Loire. Nous reviendrons ici sur nos dernières manifestations et vous ferons part des nouveaux projets de votre association. Cette édition est également l'occasion d'innover avec une nouvelle rubrique à la rencontre de diplômés « confirmés ». Pour cette première, c'est Albert Clermont (promotion 1970) qui partage son expérience et son regard sur le métier de banquier.

Il en est ici chaleureusement remercié. Tout comme la lectrice (fidèle et impatiente de lire cette livraison !) qui

nous a soufflé l'idée de cette rubrique « people ».

Alors comme elle, faites nous part de vos souhaits : thèmes de conférence, mise en relation avec des intervenants, projet de manifestations, volonté de vous engager aux côtés ou au sein même du Bureau.

A ce sujet... la prochaine assemblée générale se tiendra le 16 décembre. Nous serons heureux de vous y retrouver.

Yannick Crossouard
Président de l'AITB Pays de Loire



CONTACT... avec Albert Clermont

CONTACT, en la personne de Régis Lamy, est allé à la rencontre d'Albert Clermont (promotion 1970).

Albert, vous avez terminé votre carrière bancaire il y a désormais quelques années. Pouvez-vous nous résumer votre parcours en quelques lignes ?

Mon parcours a été d'une grande richesse, même et peut-être surtout parce qu'il ne s'est construit qu'au sein d'un seul établissement, le Crédit Lyonnais. J'y suis entré à l'âge de 16 ans et demi après mon baccalauréat.

Vous m'avez confié avoir vécu plusieurs créations de poste.

Lesquels ?

C'est exact. Ma carrière au Crédit Lyonnais en a été marqué et j'y ai pris goût.

Je m'explique : d'abord à un peu plus de 24 ans, l'ouverture d'un bureau de

quartier dans le secteur résidentiel de Rennes. Ensuite, dans la foulée, la création et la responsabilité d'une structure de Gestion Privée pour les départements 22, 35, et 53.

Une anecdote : c'est à cette époque que j'ai eu l'occasion de proposer un Compte Epargne à Long Terme à un patron de PME devenu aujourd'hui fleuron du CAC 40.

Puis, la Banque m'a proposé la création d'un nouveau service de Gestion Privée, cette fois à Monte-Carlo. Cette opportunité, finalement retardée d'une année, m'a orienté vers l'activité Entreprises, laquelle m'attirait vraiment.

Ce sera alors successivement Cholet, Nantes Sud Loire, la direction d'un groupe d'agences à Quimper, la direction commerciale de la région Normandie, des postes plus

traditionnels.

Et on reparle de création avec un poste de co-consultant à la DRH du Groupe en relation avec un cabinet extérieur, pour la mise en place de projets dans les directions régionales, largement

orientés sur

l'aspect

managérial.

Une fois

conçue, rien

de tel que de

mettre cette

démarche en

œuvre « à

mon compte

», à la

Banque des

Antilles

Françaises,

filiale du

Crédit Lyonnais, pendant trois bonnes

années. De la théorie à la pratique...

Quel challenge !

A peine de retour au Havre, comme

Directeur de Groupe, la restructuration

du réseau me conduit à la création du

poste de DRH du réseau Ouest,

représentant un effectif de 2.500

personnes.

En quelques mots, une carrière

extrêmement riche : du fait des

créations de postes, effectivement,

mais surtout des relations humaines

vécues.

Et une carrière que l'on imagine riche en développement personnel et en formations. Vous connaissez d'ailleurs bien l'ITB.

J'ai suivi cette exigeante et

performante formation de 1967 à 1970.

Elle m'a apporté, entre autres, des

outils dont la plupart se sont révélés

très utiles pour la suite de mon

parcours.

Vous le savez, nos échanges vont-être

diffusés dans le 2^e numéro de la

newsletter de l'AITB Pays-de-Loire.

Nous profitons de cette occasion

pour vous proposer d'adresser un

message aux étudiants et jeunes

diplômés de l'ITB.

Modestement, de mon point de vue, je

dirais qu'être diplômé de l'ITB, c'est

avoir la reconnaissance d'une capacité

intellectuelle certaine et d'une

implication personnelle forte.

Lesquelles permettent d'acquérir une

quantité importante de connaissances

sur les métiers de la banque et de son

environnement.

Pour autant, ce

n'est pas

suffisant : de

connaissances,

en situation,

cela doit se

traduire en

compétences...

Du concret !

Autrement dit,

l'ITB n'est pas

une fin en soi,

c'est seulement

le début d'une

formation continue, à vie.

Un apprentissage quotidien en quelque sorte, au sein de nos équipes et aux côtés de nos clients...

Exactement. A ce propos, il existe un

fil d'Ariane dans nos métiers, qu'il ne

faut pas perdre, sans quoi il y a un

risque de faire fausse route.

Je parle ici du CLIENT. Celui-ci doit

être au centre de nos préoccupations.

Qu'il soit externe ou interne, la

satisfaction de ses attentes, dans les

meilleures conditions, doit guider nos

actions.

Je ne dis pas que cela soit toujours

chose aisée. Toutefois, pour y parvenir,

je cite souvent un ancien hiérarchique

qui disait « qu'on a le droit de ne pas

connaître, pas celui de ne pas

comprendre ». Alors soyez curieux et

marquez une attention sincère à votre

CLIENT.

Vous parlez de clients externes tout comme de clients internes ...

Bien sûr. Et j'ajoute que dans les deux

cas le maître mot c'est l'enthousiasme.

C'est essentiel et je renvoie les lecteurs

de notre entretien à son étymologie.

En situation de management, chacun

sait combien le comportement du

responsable conditionne le succès. On

peut être un excellent technicien, et

l'ITB y prépare, tout en ayant plus au



Albert Clermont (ITB 1970) partage avec nous sa carrière au Crédit Lyonnais

moins la fibre managériale. J'ai croisé beaucoup de managers inspirés et inspirants et j'ai la conviction qu'un vrai manager se reconnaît à ce qu'il est lui-même (être). Il a l'intelligence du comportement et des relations humaines (savoir-être). Il est compétent dans son métier (faire) et expérimenté (savoir-faire). Enfin, il a cette qualité supplémentaire qui consiste à accroître la motivation de son équipe (savoir faire faire).

Etre un Homme « complet », comme vous le décrivez, serait la clé pour être un bon manager ?

C'est à mon sens une condition essentielle. Mais ne croyez-pas que cela soit suffisant.

Un même individu disposant de ces qualités peut se retrouver parfois en situation de succès et parfois en situation délicate. Rien n'est acquis, ce serait trop simple...

Vous auriez un exemple ?

Regardez l'Equipe de France de Basket-ball au dernier Championnat du Monde. Des joueurs cadres sont absents dont Tony PARKER, le héros du Championnat d'Europe durant lequel la France remporta l'or.

L'équipe prend 24 points en phase de poule par des Espagnols au grand complet. Une semaine après, les

mêmes équipes se rencontrent à nouveau à Madrid pour une place en demi-finale. Inutile de dire qui sont les favoris. Le manager ici s'appelle Vincent Collet. Avant le match, pendant l'échauffement, il glisse un mot à l'oreille de chacun, il évacue les peurs chez les jeunes en démystifiant les adversaires. Il canalise les fougueux en leur demandant de faire parfaitement ce qu'ils savent faire et rien de plus. Il stimule et responsabilise son leader, Boris Diaw, afin qu'il emmène le groupe vers la victoire. Il a une approche individuelle pour renforcer le collectif.

Résultat ? 65-52 pour la France. Un succès magnifique qui arrive une semaine après un échec marquant.

Merci Albert de nous inspirer par votre expérience et vos idées.

Souhaitez-vous partager une dernière pensée avec nos lecteurs ?

Oui, et je citerai Montesquieu : « Pour faire de grandes choses, il ne faut pas être un si grand génie ; il ne faut pas être au-dessus des hommes, il faut être avec eux. »



Retour sur la conférence de Philippe Dessertine

C'était le 12 février. La Caisse locale du Crédit Agricole de Nantes associait l'AITB Pays de Loire à la conférence de clôture de son Assemblée Générale :

« Au-delà de la crise, un retour de la croissance autour d'un nouveau modèle économique » par Philippe Dessertine (1).

Une analyse riche et implacable dont nous avons gardé quelques idées fortes :



■ Le phénomène de mondialisation est avant tout un mécanisme de partage des richesses dans un environnement où la population mondiale croît et les ressources sont limitées. Elle a conduit

à un appauvrissement des pays développés en faveur des pays émergents.

■ La crise financière de 2008 est la conséquence de l'endettement des pays développés pour compenser leur baisse des revenus

et de niveau de vie. Une dette accordée non pas sur leur capacité de remboursement mais sur des garanties : garanties hypothécaires, garanties accordées par les Etats en faveur des banques, de l'UE en faveur des Etats, et en dernier ressort les engagements des Banques Centrales. A cet égard, les achats de T-bonds réalisés par la FED représentaient (au plus fort du Quantitative Easing) l'équivalent « d'un New Deal » par mois. New Deal que le Président Roosevelt avait déployé en 8 ans !

- La solution ? Favoriser la création de richesse et non pas le recours à la dette ou aux garanties, en favorisant une économie de l'offre et non pas de la demande.

- La solution en France ? Favoriser la prise de risque par les entrepreneurs. Solution qui se heurte à un obstacle de taille : le principe de précaution qui est désormais gravé dans notre Constitution, tout le contraire de la notion de prise de risque.

- Une question de mentalité ? La France a pourtant été championne de l'innovation et des grands groupes industriels entre les deux guerres mondiales et pendant les Trente Glorieuses. Mais pour la jeune génération, il semble que « la vraie vie, ce soit le soir après le boulot et pendant la retraite » !

- Le système éducatif français, qui impose la peur de la maternelle aux plus hautes écoles préparatoires, en est en partie responsable.

- Un monde d'opportunités s'ouvre pourtant à nous avec les quatre révolutions technologiques qui coïncident (une situation inédite dans l'histoire économique), pour peu qu'on réconcilie les français avec la science et l'entrepreneuriat :

- La révolution agricole : nourrir la planète.

- La révolution énergétique : produire plus et mieux, sans risque climatique.

- La révolution génétique.

- La révolution numérique (big data, impression 3D, nouvelle vague de robotisation, etc.).

(1) Philippe Dessertine est agrégé en Sciences de Gestion, Docteur habilité à diriger des recherches, professeur de finance et de gestion, Directeur du Centre d'Études et de Recherches sur les Organisations et la Stratégie à l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense et Directeur de l'Institut de haute finance à l'IFG (Institut Français de Gestion). Il est également professeur à l'Université Bordeaux IV. Spécialiste de l'économie et de la finance, il est l'auteur d'ouvrages et d'articles sur l'information financière dans le journal Libération. En 2009, il a été membre de la Commission du Grand Emprunt présidée par Alain Juppé et Michel Rocard. Philippe Dessertine est élu membre du Haut Conseil des finances publiques par le président du Conseil économique, social et environnemental en Février 2013.



Conférence « Financements alternatifs »

Notre table ronde « Finance alternative : nouvelle concurrence pour les banques ? » s'est déroulée le 17 juin. La CCI Nantes Saint-Nazaire, partenaire de l'événement, représentée par Mme Gaëlle Saint-Drenant Georges, Coordinatrice Pôle Financement des Entreprises, nous accueillait dans sa salle du Conseil. Jérôme Barel, Responsable d'Euroquity / BPI, Frédéric Chaignon, Directeur des ventes Prêt d'Union, Thomas Derosne, Président Fondateur de

Mynewstartup.com, et Gérard Estival, Président de Nantes Atlantique Place Financière, nous avaient rejoints pour l'occasion.

Jean-Louis Claveau, Responsable filière risques du CIC, animait cette table ronde avec le regard de l'exploitant bancaire et de l'homme de risque soucieux de rechercher les évolutions en germe dans l'exercice de nos métiers.

Chacun a souligné le développement de la finance participative dans notre

pays et en Europe. Significatif aux Etats Unis avec 6 milliards de dollars de projets financés en 2013, le phénomène a gagné l'Europe et croît au rythme de 150 Millions en 2013, avec un doublement chaque année. La finance participative intéresse autant les banques qu'elle les interpelle. Elle permet de faciliter l'amorçage de projets, de compléter l'apport des créateurs, de sécuriser ou de donner de

la souplesse aux plans de financement. Prêt d'Union compte déjà un groupe bancaire parmi ses



actionnaires (Crédit Mutuel Arkéa), d'autres plateformes sont en discussion avec des acteurs de la banque pour développer des synergies.

Euroquity, représenté en France par BPI, est présent en Allemagne, Belgique, et étend sa toile dans l'ensemble de l'Europe.

Mynewstartup.com, fondée par un entrepreneur dynamique, doté d'une culture financière franco-américaine, est une structure implantée à Nantes. Le web permet un champ d'action pratiquement sans limite géographique.

Un participant à la conférence, spécialiste des business angels, souligne la nouveauté en France de cette forme de finance directe, et se demande qu'elle sera le sentiment d'apporteurs de capitaux même modestes lorsque le projet financé n'aura pas fonctionné et qu'il faudra constater la perte pure et simple des capitaux apportés.

La finance 2.0 est née. Les communautés du web investissent la sphère financière de proximité, terrain

des banques régionales. Il est important de suivre l'évolution en raison de l'effet d'amplification d'internet, de la puissance des réseaux sociaux qui mettent la relation directe épargnant-emprunteur à la connaissance et à la portée de tous. Le phénomène peut « surfer » sur une certaine désaffectation entretenue à l'égard de notre système bancaire, d'autant qu'il bénéficie aujourd'hui de la

bienveillance des autorités nationales et européennes, y compris sur le plan de la régulation financière. La France est précurseur

avec une ordonnance récente qui a augmenté sensiblement les plafonds, tant de placement que d'emprunt. Gérard ESTIVAL évoque les efforts déployés par NAPF pour faciliter l'accès des entreprises régionales aux marchés financiers, l'accompagnement de l'économie régionale et de ses acteurs. Sphère des spécialistes de finance d'entreprise, le sujet est d'actualité avec les contraintes BÂLE III qui amènent les banques à rechercher le meilleur moyen de répondre aux exigences réglementaires sans abandonner la relation avec ces entreprises séduites par la finance directe.

La question posée reste le périmètre de la chaîne de financements, et de la place des banques. Place souhaitée en partageant de bon gré des opérations, ou place par défaut avec la maîtrise ou non des enjeux de flux, notre autre métier ?



A lire !

L'AITB PdL dans La Revue Banque

A lire dans la Revue Banque, ou à retrouver sur son site internet, un article de Yann Lostenlen, membre du bureau de l'AITB Pays de Loire. Intitulé « Vers un nouveau prêt à taux zéro », Yann y précise les enjeux du

dispositif et plaide pour un renouveau en lui attribuant une finalité plus vertueuse.



Engagez vous !

Soutenez votre association : adhérez !

Les ressources de votre association régionale sont constituées exclusivement de vos cotisations. C'est la raison pour laquelle nous renouvelons notre appel à adhésion et à cotisation afin d'assurer l'organisation de nos prochaines manifestations dans les meilleures conditions d'accueil et de convivialité.

Le montant de l'adhésion annuelle s'élève à 45 € ou, en faisant le choix d'un moyen de paiement moderne que ne renierait aucun banquier (nous voulons parler du prélèvement

automatique à la norme SEPA !), à la très modique somme de 35 €. Les étudiants de 2^{ème} année bénéficient en outre d'un tarif préférentiel de 20 €. Si la cotisation est gratuite pour les étudiants de première année, leur adhésion est néanmoins un soutien moral très apprécié !

Alors... apportez force et vitalité à l'AITB, pour le rayonnement du diplôme partagé par 750 professionnels en Pays de Loire, en retournant par courrier la demande d'adhésion ci-jointe. Accompagnée de votre RIB !

AITB Pays de Loire

Association Loi 1901
c/o CFPB
Immeuble Horizon
12 rue Gaëtan Rondeau
44200 Nantes

Bureau

Yannick Crossouard, Président
Rodolphe Berthault,
vice-Président
Jean-Louis Claveau, Trésorier
Régis Lamy, Secrétaire
Serge Audebert
Yann Lostenlen
Nicolas Rousseau

Web

www.aitb.asso.fr

Contact

yannick.crossouard@aitb.asso.fr

Partagez vos idées et vos envies

Votre bureau est à l'écoute de toute suggestion pour animer et faire rayonner votre association : thèmes de conférence, initiatives régionales, rubriques pour la prochaine *news letter*, etc.

Adressez-nous vos propositions à l'adresse suivante :
yannick.crossouard@aitb.asso.fr

*Contribuez au respect de l'environnement :
n'imprimez ce document que si nécessaire.*