

## BANQUE PRIVÉE

# Les clés du succès

**L**a marque Groupe, une ingénierie patrimoniale de haut niveau et de bonnes performances : tels sont les ingrédients qui font de la banque privée du Crédit Agricole un leader national, et mondial.

Sur le segment des clients "haut de gamme", le groupe Crédit Agricole n'est pas seulement leader en France, il se situe parmi les leaders mondiaux avec 330 milliards d'euros d'actifs gérés\*.

Une des raisons de ce succès, celle qui est le plus souvent évoquée : l'enseigne Crédit Agricole. Par la seule confiance qu'elle inspire, elle apporte la sécurité aux investissements des clients. Comme le note Sophie Champenois, responsable de l'équipe expertise fiscale et successorale de Crédit Agricole Luxembourg (CAL) Conseil, qui se spécialise dans le très haut de gamme : *"La marque Crédit Agricole est pour nos clients un gage de sérieux et de solidité. Notre appartenance au Groupe constitue clairement un atout."*

Bien sûr, ce n'est pas tout. Par la qualité de leurs conseils, les différentes banques privées du Crédit Agricole méritent largement leur propre réputation. Pour aider leurs clients à structurer leur patrimoine, elles font intervenir des équipes d'ingénierie très performantes et des experts de haut niveau, en France et sur les plus grandes

**« La marque Crédit Agricole est pour nos clients un gage de sérieux et de solidité. »**

places mondiales (Suisse, Luxembourg, Monaco). Au Luxembourg par exemple, les équipes de CAL Conseil conçoivent et mettent en œuvre pour leurs clients des solutions globales. *"Notre mission de prédilection consiste à accompagner les résidents de l'Union Européenne, particulièrement les entrepreneurs, qui ont des problématiques transnationales de structuration et de transmission de patrimoine"*, explique Sophie

Champenois. *"Autant dire qu'il n'y a pas de profil type. Tous les cas sont particuliers."* À besoins complexes, organisation adaptée. Les spécialistes de CAL Conseil - économistes, juristes, spécialistes de gestion des sociétés - sont regroupés par pôles géographiques, en fonction de leurs zones d'expertises en Europe, dont ils sont réellement originaires. Ainsi, pour un client belge dont les enfants vivent en Suisse et en Belgique, et qui souhaite investir en Italie, toutes ces équipes seront sollicitées. Une filiale en Belgique pour les sociétés belges, des spécialistes des trusts basés sur le terrain, dans les pays anglo-saxons, un réseau de



*« Notre appartenance au Groupe constitue clairement un atout »*

*Sophie Champenois,  
Crédit Agricole Luxembourg*

\* à fin 2007 - clients ayant placé plus de 150 000 euros d'actifs financiers au Crédit Agricole.

correspondants triés sur le volet viennent compléter ce dispositif.

En France comme à l'étranger, dans le réseau Crédit Agricole Private Bank, des organisations de plus en plus structurées fournissent aux banquiers privés du Groupe des opportunités de mutualisation de leurs services, dont bénéficient au final leurs clients.

Au cours d'un second semestre 2007 difficile pour les marchés, Crédit Agricole Private Bank peut également se féliciter d'avoir su aiguiller ses clients vers des placements performants. Et ce, au sein d'une gamme complète de produits et services, grâce à un fonctionnement

suite page 14 ►

En France, le groupe  
Crédit Agricole a été classé :

**1<sup>re</sup>**  
banque privée

pour les entrepreneurs  
et pour la qualité  
de sa gestion privée  
(Euromoney - classement 2007)

**Le groupe Crédit Agricole n'est pas seulement leader en France, il fait partie des leaders mondiaux de la banque privée**

« Notre grande force est de savoir rester simples face à nos clients »

**Frédéric Lamotte,**  
Crédit Agricole Suisse



**LCL**

**Un traitement différencié**

En 2007, LCL Banque Privée a finalisé sa nouvelle organisation. En complément de l'unité de gestion de fortune GIP (Grands Investisseurs Privés), ses 38 Pôles et 16 sites délocalisés accueillent désormais près de 100 000 clients.

Chaque client bénéficie d'un traitement différencié et d'un conseiller qui pilote l'intégralité de la relation : gestion de patrimoine et banque au quotidien. Une nouvelle offre exclusive de produits et services lui est proposée.

Nouvelle formule, nouveaux locaux. Le prototype a ouvert ses portes le 3 décembre dernier à Toulouse. Les clients sont désormais reçus dans un espace dédié, à la décoration moderne, élégante et sobre.

**330 Mds €**

Encours haut de gamme du  
groupe Crédit Agricole  
dans le monde

## Banque de Gestion Privée Indosuez et Caisses régionales

### Travail d'équipe

En France, les Caisses régionales ont la possibilité de s'appuyer sur la Banque de Gestion Privée Indosuez (BGPI) pour servir leurs clients banque privée.

Un client fortuné (qui possède plus d'un million d'euros d'actifs financiers) peut être présenté par la Caisse régionale à la BGPI, qui prend alors en charge la gestion de son patrimoine, selon la pratique traditionnelle de banque privée.

La BGPI met également un deuxième ensemble de services à disposition des Caisses régionales, en "B2B2C" : pour répondre aux attentes de ses clients haut de gamme, la Caisse peut puiser dans la "boîte à outils" de la BGPI, tant pour ses produits que pour ses services ou ses instruments de simulation.

La Caisse régionale Nord de France utilise de façon importante ces deux dispositifs, en coopération étroite avec la succursale lilloise de la BGPI, hébergée dans le même immeuble. Cette proximité prend tout son sens lorsqu'il s'agit de capter une cible privilégiée, celle des entrepreneurs.



Cariparma



FriulAdria

## Cariparma et FriulAdria

### Un suivi personnalisé

Le réseau italien de banque privée du Groupe est lui aussi organisé en centres patrimoniaux situés dans les principales villes italiennes. Un gérant banque privée suit l'ensemble du patrimoine de son client. Le principal objectif de cette démarche est d'offrir un suivi personnalisé : c'est le meilleur moyen de maximiser la satisfaction du client, et de le fidéliser. Une vaste gamme de produits et services, le professionnalisme de ses équipes, et sa proximité avec le territoire, permettent à la banque privée de Cariparma et FriulAdria de se distinguer des autres acteurs italiens.

► en architecture ouverte - faisant appel aux produits les plus adaptés, que ce soit à l'intérieur ou en dehors du Groupe.

Crédit Agricole Suisse a ainsi lancé près de 600 produits structurés, pour plus de 2 milliards d'euros. Les meilleurs thèmes ont porté sur l'Asie, les matières premières et les infrastructures dans les pays émergents. Les plus performants, des produits à capital protégé sur la Chine, ont par exemple progressé de 18 à 31 % en 2007. "Sachant que les marchés actions ont très fortement progressé, cela signifie que nous avons permis à nos clients d'investir en sécurité tout en profitant d'une bonne partie de la performance des sous-jacents", résume

Frédéric Lamotte, membre de la direction générale de Crédit Agricole Suisse. D'autres produits, comme la gamme de fonds de fonds Green Way de Crédit Agricole Asset Management, ont également enregistré des scores très honorables avec environ 10 % sur l'année. Frédéric Lamotte rappelle cependant que la performance ne sert à rien si elle n'est pas adaptée et expliquée aux clients. "Nombre d'entre eux ont fait fortune sans être experts en finance. Notre grande force, face à eux, est de savoir rester simples. C'est vrai aussi pour les produits : les concevoir sur des idées simples est souvent justement ce qui nous permet de sur-performer." ■

Une présence internationale : la banque privée du Groupe opère dans 21 pays.



3<sup>e</sup>

banque étrangère en Suisse

parmi les

5

premières banques privées au Luxembourg