

# Avec la Banque du Léman, l'Ecureuil construit son nid en Suisse

Créé au printemps 2014, l'établissement genevois, filiale de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes, se voue à la banque de détail.

PAR BENOÎT MENOU

**R**ue des Alpes à Genève, la Banque du Léman vient de souffler sa première bougie. « *Nous sommes là pour 200 ans* », clame son directeur général Christian Lefaix, en référence peut-être à l'âge vénérable de certaines aînées. Le jeune établissement, propriété de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes, souhaite pourtant se distinguer en dédiant son activité à la banque de détail, au service d'une clientèle salariée en Suisse et résidant d'un côté ou de l'autre de la frontière. Il s'agit, comme le souligne Stéphanie Paix, présidente du directoire de la Caisse d'Epargne voisine et du conseil d'administration de la Banque du Léman, « *d'accompagner les travailleurs frontaliers mais aussi de devenir la banque principale des résidents suisses* ». La dirigeante met en avant « *la continuité géographique et culturelle* » existant dans la région pour expliquer le choix de venir tirer parti (et au passage ne plus l'abandonner à la concurrence) du « *terreau économique extrêmement fertile de Genève* ». Il est vrai que le canton de Genève « *n'est pas loin de détenir un record du monde, avec un PIB de 54 milliards de francs (52 milliards d'euros, NDLR) pour moins de 500.000 habitants* », relève Benoît Genecand, administrateur indépendant et vice-président du conseil d'administration. D'ailleurs, « *80.000 emplois ont été créés depuis quinze ans, à près de 320.000* », note-t-il, tandis que « *le nombre de travailleurs frontaliers a triplé à près de 90.000* ».

La banque vise ainsi une relation globale de proximité avec ses clients, sous un format multicanal (en ligne comme en agence, une seule pour l'instant) et avec une tarification qualifiée de modérée. « *En termes d'offre, avec une cinquantaine de produits, nous*

*disposons de tout ce dont nous avons besoin, même si nous nous apprêtons à innover à la rentrée de septembre en matière d'assurance pour le crédit* »,



© Banque du Léman - Philippe Jammer Architecte

assure Christian Lefaix. Les partenariats passent par les suisses La Vaudoise pour l'assurance de biens et de personnes, le Groupe Mutuel pour la santé ou Aduno pour les cartes de paiement. Quant à la frontière avec la banque privée que la Banque du Léman s'est engagée (auprès du sourcilieux régulateur suisse, la Finma) à ne pas franchir, Christian Lefaix relève que « *si, aujourd'hui, aucun client ne dispose d'avoirs supérieurs à 250.000 francs auprès de la banque, nous n'avons pas fixé de montant maximal. Au-delà de 500.000 francs, le 'private banking' peut être recommandé* ».

## Transformer l'essai

La conquête commerciale a permis de séduire à ce jour plus de 1.300 clients. Dont 80 % de frontaliers, parmi lesquels 75 % sont des clients de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes. Et la Banque du Léman ne manque pas d'idées pour atteindre un objectif de 10.000 clients après cinq ans d'exercice (à parts égales entre résidents en France et en Suisse). Elle étudie actuellement l'opportunité d'ouvrir à horizon 2017 un centre d'affaires genevois, dont les PME hel-

vétiques seraient le cœur de cible, ainsi qu'une agence pour les particuliers à Lausanne. Des projets qui pourraient porter l'effectif de la banque à 40 personnes environ d'ici trois ans, contre 14 aujourd'hui.

Si l'activité et les résultats de la Banque du Léman évoluent pour l'heure selon ses dirigeants conformément aux prévisions, son directeur général se refuse à « *crier victoire, pas avant d'avoir atteint l'équilibre financier* ». Un objectif que la banque entend toujours atteindre en 2018. « *Il nous faut en effet encore deux ou trois ans pour transformer l'essai* », ajoute

Stéphanie Paix. L'année 2014 n'a certes été que « *très peu représentative des ambitions de la banque* », selon son rapport annuel, passant par des produits de 72.000 francs (dont 45.000 sur des opérations de change) et des charges d'exploitation de 5,7 millions (dont des charges de personnel et d'externalisation des services informatiques et back-office pour respectivement 1,9 et 1,5 million). La banque relève que la nouvelle activité de crédit immobilier a permis de constituer à fin mai 2015 un portefeuille de crédits de 13 millions, tandis que l'offre d'épargne a généré une collecte de 6 millions à cette même date. Dès lors, la question d'une augmentation de capital (36 millions de francs aujourd'hui), le cas échéant en compagnie d'autres entités du groupe BPCE également frontalières de la Suisse, « *est un sujet de discussion pour le conseil d'administration avant la fin de l'année, afin de pouvoir agir l'an prochain lorsque nous pourrions en avoir besoin en fonction de notre développement de crédits* », indique Christian Lefaix. Une ouverture de capital qui pourrait élargir la notion chère au groupe de continuité géographique et culturelle. ■

**La Banque du Léman, rue des Alpes à Genève.**

**10.000,**

c'est le nombre de clients visés d'ici 2019.