

Christian LEFAIX

Directeur Général de la Banque du Léman



“L’humilité doit rester une qualité essentielle dans ce beau métier”



“Le secteur bancaire suisse reste solide même si le nombre d'établissements continue à diminuer”

Monde Economique : Vous êtes parti d'une feuille blanche avec comme ambition de créer une banque suisse autonome. En mai 2014, naît la banque du Léman avec son siège à Genève. Comment qualifiez-vous cette aventure ?

Christian Lefaix : C'est une aventure humaine et entrepreneuriale unique ! Effectivement, nous n'avons pas souhaité racheter un actif comme cela se fait habituellement. Nous avons travaillé près de deux ans avec des collaborateurs de la Caisse d'Epargne Rhône Alpes (notre actionnaire) et cela a été un véritable projet d'entreprise. Nous avons été accompagnés aussi par un cabinet d'avo-

cats Genevois et un cabinet d'audit suisse. Notre modèle de banque est une « Banque Humaine & Connectée ». Humaine, car nous souhaitons entretenir une relation durable avec nos Clients puisque, quel que soit le canal utilisé, ils disposent d'un interlocuteur. Et connectée, car fondée sur une vision moderne qui permet à ces mêmes Clients de disposer de différents canaux pour « consommer » notre Banque selon leurs souhaits (canal physique ou à distance).

Monde Economique : Les banques traditionnelles sont en pleine mutation et doivent relever conjointement plusieurs défis : nouvelle réglementation, nouveaux entrants sur le marché bancaire (Fin-Tech, ...), changements de comportements de leurs clients. Quel regard portez-vous sur l'état actuel du secteur bancaire ?

Christian Lefaix : Le secteur bancaire suisse reste solide même si le nombre d'établissements continue à diminuer. Le renforcement du réglementaire est sain pour notre profession. Ce qui est difficile, c'est le temps dévolu pour s'adapter aux normes. Notre Banque est née

en connaissant et donc en intégrant les nouvelles règles. Concernant les FinTech, ce sont des start-ups qui ont compris avant les banques les changements comportementaux de nos Clients...

Monde Economique : Si la rentabilité du secteur bancaire reste aujourd'hui à un niveau acceptable, le défi des années à venir sera de parvenir à le préserver dans un contexte de marché mature et saturé. Comment voyez-vous évoluer votre modèle d'affaires ?

Christian Lefaix : Notre modèle de banque de détail a une vraie force : une taille humaine, mais avec la solidité financière d'un grand groupe... Notre modèle d'affaires est et sera toujours une banque de proximité qui s'adapte rapidement aux évolutions et à la digitalisation tout en restant sur une relation humaine d'excellence avec nos Clients. Notre modèle d'affaires sera plus facile à faire évoluer car nous sommes arrivés au moment où les banques doivent opérer une mutation.

Monde Economique : Le financement des entreprises constitue souvent une part primordiale de l'activité des établissements financiers. Or, on constate depuis quelques années des déficits de financement des PME. Comment les banques peuvent-elles répondre efficacement aux attentes des entreprises ?

“Notre modèle de banque de détail a une vraie force : une taille humaine, mais avec la solidité financière d'un grand groupe...”

Christian Lefaix : De nombreuses entreprises cherchent à s'implanter sur le territoire suisse. Nous concernant et afin de répondre à une forte demande, le Directeur Commercial et les collaborateurs de notre Banque sont partis d'une feuille blanche pour créer l'activité Entreprises et faire en sorte qu'elle réponde aux besoins des entrepreneurs. Ce projet a nécessité 6 mois de travail et a été aussi une aventure entrepreneuriale et humaine unique ; nous avons également consulté des entrepreneurs correspondant à nos cibles.

En août dernier la Banque du Léman a ouvert 2 agences Entreprises (Genève et Lausanne) car notre ambition est de devenir un acteur majeur de la vie locale de l'Arc Lémanique. La solidité financière, l'expertise reconnue des filiales du groupe BPCE (Banque Populaire Caisse d'Epargne) et les décisions prises localement nous per-





“Nous sommes partis d’une feuille blanche pour créer l’activité Entreprises et faire en sorte qu’elle réponde aux besoins des entrepreneurs”

mettront d’être une banque engagée auprès des entrepreneurs. Nous avons donc développé une palette complète d’activités et de services qui permettra de répondre efficacement à nos cibles clients : projets transfrontaliers, PME suisses, grandes entreprises, collectivités...

Monde Economique : Depuis quelques années, de nouveaux acteurs comme les FinTech ont fait irruption sur le marché et utilisent la technologie pour transformer les usages dans les métiers de la finance. Face à cette nouvelle donne, le métier de banquier aura-t-il encore sa raison d’être demain ?

Christian Lefaix : Les FinTech bousculent les banques qui gardent encore une position dominante et une solidité

financière. Mais, même si les FinTech concurrencent les banques, beaucoup sont à la fin rachetées par les grands groupes bancaires... ou ces mêmes groupes incubent leurs propres FinTech. Les banques ont compris, je pense, qu’il fallait être agile, innovant, réactif et très attentif au monde bancaire qui ne cesse de se transformer (digitalisation...). Le comportement des clients évolue rapidement et la concurrence s’intensifie...

Le métier de banquier aura sa raison d’être s’il sait se remettre en cause et en question plus rapidement qu’il ne l’a fait dans le passé... Et qu’il replace dans sa stratégie le client au centre de son activité. L’humilité doit rester une qualité essentielle dans ce beau métier. ■

“Même si les FinTech concurrencent les banques, beaucoup sont à la fin rachetées par les grands groupes bancaires...”