

# BNP Paribas se dote d'un « German Desk »

■ Le centre d'affaires Alsace Franche-Comté Entreprises de BNP Paribas vient de créer à Schiltigheim un « German Desk » pour accueillir et conseiller les dirigeants de firmes allemandes, suisses et autrichiennes.

« L'objectif est clair : il s'agit d'attirer de ce côté-ci du Rhin de nouvelles entreprises, de les soutenir dans leurs projets et de contribuer à leur réussite », explique Guy Tholliez, le directeur du centre d'affaires.

Le modèle, en soi, n'est pas nouveau : profitant du rachat de la banque italienne BNL, le groupe de Michel Pébereau avait déjà créé par le passé un « Desk Italie » à Paris. Mais cette fois, c'est hors de la capitale que BNP Paribas prend l'initiative de mettre sur pied un tel outil. Un choix qui s'explique, indique Cathy Robin, l'animatrice du « German Desk », par « la proximité culturelle et la pratique ici de la langue de Goethe ».

Si l'initiative ne se limite pas aux départements du Rhin, il est clair que les retombées y seront sans doute plus fortes qu'ailleurs.



Guy Tholliez a pris la direction du centre d'affaires Alsace Franche-Comté au second semestre 2010. (Photo - archives DNA)

D'autant que Guy Tholliez a décidé de constituer autour de sa banque un réseau de partenaires privilégiés : les groupes KPMG, Judicia Conseils, IPN à Colmar, Roederer à Strasbourg, l'Adira et le

Cahr.

À ce jour, les équipes de BNP Paribas ont calculé qu'il y avait déjà en Alsace 546 firmes contrôlées par des capitaux germaniques, un peu plus qu'en Rhône-

Alpes (501), mais nettement moins que sur Paris (1352).

Clairement, la banque cherche désormais à profiter pleinement de la dynamique franco-allemande. D'autant qu'avec le rachat du groupe Fortis, elle compte aussi toute une série de centres d'affaires outre-Rhin, le plus proche étant celui de Stuttgart. Guy Tholliez veut ainsi jouer l'effet réseau et mettre en place toute une série de synergies pour permettre aux entreprises clientes de n'avoir qu'un seul interlocuteur pour leurs opérations financières. Au départ, le « German Desk » est composé d'une équipe de six collaborateurs.

## Objectif : gagner des parts de marché

Pour le centre d'affaires de Schiltigheim, cette initiative voulue en haut lieu par François Villeroy de Galhau, directeur de la banque de détail de BNP Paribas, s'inscrit dans une stratégie de développement commercial dans une région largement dominée par les établissements mutualistes. Sa part de marché dans le segment « entreprises » os-

cille entre 5 et 6 % aujourd'hui, alors qu'elle frôle les 15 % nationalement. À ce jour, le centre d'affaires BNP Paribas compte 58 personnes, dont 22 commerciaux, avec trois pôles, celui que dirige Cathy Robin à Schiltigheim, un à Mulhouse, un à Besançon.

## Activisme et reprise économique

Par ailleurs, Guy Tholliez qui a succédé à Didier Amand l'année dernière, entend multiplier les réunions thématiques avec des chefs d'entreprises, dans des villes moyennes, comme il l'a fait la semaine passée à Besançon autour de la problématique de la transmission.

Un activisme d'autant plus fort qu'il s'adosse à une reprise de l'activité : « Au premier trimestre, la trésorerie courante de nos clients a progressé de 3 %, leurs dépôts à terme ont doublé et les financements court terme ont bondi de 17 % », dit-il. Et en matière de crédit-bail mobilier, beaucoup utilisé pour le renouvellement des outils de production, la banque a réalisé en un trimestre 70 % de ce qu'elle avait fait l'an dernier.