



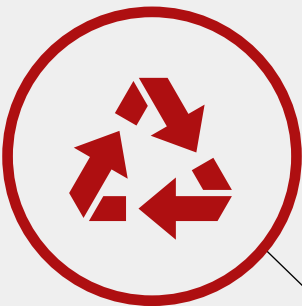
2018

■ ENTRETIENS D'EXCEPTION

NOS CLIENTS
SONT SINGULIERS.
**NOS EXPERTISES
SONT PLURIELLES.**

MÉTIERS D'EXPERTISE

DES COMPÉTENCES
DÉDIÉES POUR DES
MARCHÉS SPÉCIFIQUES :
C'EST ESSENTIEL



71 M€

de production de
financement moyen-long
terme sur le marché
des énergies renouvelables
(+ 20% par rapport à 2017)



1 500

administrateurs de biens
dont 90 nouveaux clients
font de la Banque Palatine
le *leader* sur ce marché



Plus de **180** œuvres financées
et accompagnées : longs-métrages,
séries, téléfilms et œuvres
d'animation

BANQUE DES ENTREPRISES

UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ DES
ACTEURS DE L'ÉCONOMIE :
C'EST FONDAMENTAL



12 800

clients entreprises



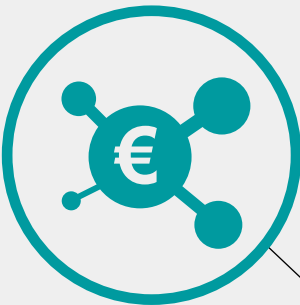
1 200 M€

record de production
de crédits en 2018



7 359 M€

d'encours de crédits



80

opérations de haut
de bilan réalisées
par le corporate

230 ANNÉES
D'EXPÉRIENCE
**FERONT TOUJOURS
LA DIFFÉRENCE**

BANQUE PRIVÉE

UNE VISION À 360°
DU PATRIMOINE PRIVÉ
ET PROFESSIONNEL :
C'EST DÉCISIF



64 000
clients privés



4 529 M€
d'encours d'épargne



2
émissions d'EMTN structurés



361,8 M€
de production de crédits
immobiliers et de prêts
personnels

PALATINE ASSET MANAGEMENT⁽¹⁾

UNE GESTION D'ACTIFS
DE CONVICTION :
C'EST IMPORTANT

(1) Filiale de la Banque Palatine.



FONDS PALATINE
IMMOBILIER

prix « meilleur couple rendement / risques 5 ans » catégorie
OPCVM immobilier décerné lors des 7^{es} Assises de la Pierre-Papier
et de l'Investissement Immobilier



7,3 M€
de résultat net



3,1 Md€
d'actifs pour 59 OPC

DES RÉSULTATS FINANCIERS
SOLIDES

Résultats consolidés⁽¹⁾ au 31/12/2018



66,3 %
Coefficient d'exploitation



331,5 M€
Produit net bancaire



111,7 M€
Résultat brut d'exploitation



42,7 M€
Résultat net part du Groupe
(après IS)

(1) Hors coûts de migration informatique et transformation. Périmètre de consolidation – sociétés contrôlées : Banque Palatine, Palatine Asset Management et Ariès Assurance. Sociétés sous influence notable : Conservateur Finance.



“ J’ai été honorée de prendre la présidence de la Banque Palatine en fin d’année. C’est une belle banque, une belle marque, reconnue, avec des clients de qualité, intéressants et variés et des savoir-faire pointus, portés par l’ensemble de ses collaborateurs. ”

CHRISTINE FABRESSE, DIRECTRICE GÉNÉRALE
BANQUE DE PROXIMITÉ ET ASSURANCE,
MEMBRE DU DIRECTOIRE DU GROUPE BPCE.
PRÉSIDENTE DU CONSEIL D’ADMINISTRATION
DE LA BANQUE PALATINE



“ À l’horizon 2020, Palatine, en conjuguant la souplesse d’une ETI de la banque et la puissance du Groupe BPCE, sera encore plus la Banque des ETI, de leurs dirigeants ainsi qu’une banque privée reconnue. Plus digitale pour être plus relationnelle, plus efficiente et toujours plus conquérante, elle sera toujours plus engagée dans l’économie réelle au service des ETI. ”

PIERRE-YVES DRÉAN, DIRECTEUR GÉNÉRAL

Pierre-Yves DRÉAN, directeur général

Avec de nouveaux records, 2018 a confirmé la pertinence du *business model* de la Banque Palatine et la dynamique de sa trajectoire. Première année du plan stratégique « Envol, plus haut, plus loin », elle a été une étape importante dans sa stratégie de montée en gamme. Pierre-Yves Dréan, directeur général de la Banque Palatine, détaille ses ambitions.

Comment qualifieriez-vous l'année 2018 pour la Banque Palatine ?
→ P-Y. D. : Je suis fier de nos excellentes performances. Le PNB est en hausse de 3,8 % grâce à notre dynamisme commercial, et la notoriété de la Banque continue de se renforcer, tant sur le marché des ETI que sur celui de la banque privée. Ces résultats sont dus à l'implication forte et constante de nos équipes que je remercie pour leur mobilisation. 2018 a aussi été l'année du lancement de notre plan stratégique « Envol, plus haut, plus loin », impliquant tous les collaborateurs et porteur d'ambitions fortes pour notre établissement.

Quelles sont les grandes orientations de ce nouveau plan ?
→ P-Y. D. : Elles répondent à notre objectif d'affirmer notre identité et notre positionnement de Banque des ETI, de leurs dirigeants et de banque privée. Pour cela, nous allons travailler notre *business model* différenciant. Cela va se traduire par une nouvelle montée en gamme de nos offres et services et de notre capacité à offrir une proximité relationnelle ainsi qu'une écoute stratégique aux chefs d'entreprise. Envol va accélérer la modernisation et la transformation de Palatine avec pour objectif le renforcement de notre performance opérationnelle pour toujours mieux servir nos clients. Pour accompagner cette ambition, nous nous appuyons sur notre capital humain : nos équipes sont mobilisées et compétentes. Nous allons aussi capitaliser plus fortement sur

notre appartenance au Groupe BPCE au sein duquel nous allons développer de nouvelles synergies commerciales. Enfin, notre engagement dans la société va aller grandissant en multipliant les initiatives et les moyens mis au service de l'intérêt général. Et nous ferons tout cela en restant une banque à taille humaine, une ETI de la banque, dimension qui favorise les décisions rapides et la proximité avec les dirigeants et les collaborateurs.

La refonte du système d'information de la Banque Palatine est au cœur d'Envol. Quels en sont les enjeux et les premières étapes franchies ?
→ P-Y. D. : 2018 a été une année de préparation de la migration informatique vers i-BP, la plateforme IT des Banques Populaires. Ce projet nous permettra d'optimiser le fonctionnement de nos process avec plus de qualité et de rapidité d'exécution pour nos clients et nos équipes. Il nous permettra, par ailleurs, d'intégrer avec plus de fluidité la réglementation et la maîtrise du risque opérationnel. Enfin, nous mutualiserons avec les Banques Populaires les investissements dans l'innovation avec pour objectif d'être plus digitaux pour être encore plus relationnels.

Vous vous imposez comme la Banque des ETI, de leurs dirigeants et banque privée. Quels sont les enjeux pour les satisfaire ?
→ P-Y. D. : Nous allons continuer à développer nos compétences techniques et la proximité relationnelle avec les dirigeants d'ETI pour devenir,

encore plus, leur interlocuteur stratégique, en étant présent à toutes les étapes clés, en proposant pour leur entreprise comme pour leurs besoins patrimoniaux des solutions sur mesure. Et l'ensemble de nos clients en gestion privée profiteront de cette approche d'excellence. En parallèle, nous accélérerons la montée en gamme de nos offres de produits et services avec, entre autres, la gestion sous mandat côté banque privée et les offres d'arrangements et de solutions de haut de bilan pour nos ETI.

Pourquoi la Banque a-t-elle décidé de créer la Fondation Palatine des ETI et d'en faire l'un des projets de son plan stratégique ?
→ P-Y. D. : Ma conviction de dirigeant et de citoyen est que l'entrepreneuriat peut et doit favoriser l'intégration sociale. Les échanges que j'ai pu avoir avec les dirigeants d'entreprise m'ont fait comprendre qu'elle était très largement partagée. Démarche collaborative, la Fondation Palatine des ETI a pour objet de diffuser l'engagement entrepreneurial au service de l'intérêt général. Elle est devenue une réalité grâce au soutien de notre partenaire historique, le METI, et à l'accompagnement au quotidien de la Fondation Entreprendre qui nous abrite. La Fondation prend son « envol » en 2019 avec le financement des premiers projets sélectionnés. C'est une grande fierté. Je la partage avec tous les collaborateurs de Palatine qui ont joué un rôle moteur dans la conduite de ce projet. /

NOVEMBRE 2018

Nouvelle présidente du conseil d'administration de la Banque Palatine

Christine Fabresse, directrice générale Banque de Proximité et Assurance, membre du directoire du Groupe BPCE, a été nommée le lundi 19 novembre 2018 présidente du conseil d'administration de la Banque Palatine. Elle succède à Laurent Roubin, nommé président du directoire de la Caisse d'Épargne Hauts-de-France. /

BANQUE PALATINE – BPCE

Groupe BPCE, à travers ses marques dont la Banque Palatine, est Partenaire Premium de Paris 2024

Le Groupe BPCE a été le premier à rejoindre le programme national de partenariat des Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024. Filiale à 100 % de BPCE, la Banque Palatine devient ainsi partenaire premium de cet évènement sportif d'envergure, en adéquation avec son ADN. Une très belle opportunité pour la banque des ETI et de ses dirigeants qui participent quotidiennement au financement et au développement de l'économie de nos territoires. /



NOTRE GOUVERNANCE



Comité de direction générale au 31/12/2018

- **Pierre-Yves DRÉAN**
Directeur général
- **Bertrand DUBUS**
Directeur général délégué développement
- **Patrick IBRY**
Directeur général délégué finances
- **Clément LE LÉAP**
Directeur du marché de la clientèle privée
- **Emmanuelle LUCAS**
Directrice transformation et stratégie
- **Marie ROUEN**
Directrice ressources et services



Comité exécutif au 31/12/2018 LES MEMBRES DE LA DIRECTION GÉNÉRALE

- **Mawheb AMAMI**
Directeur du contrôle de gestion
- **Stéphane AURÉ**
Directeur des professions réglementées de l'immobilier
- **Yves BAZIN DE JESSEY**
Président de Palatine Asset Management
- **Agnès CHIBOUST**
Directrice comptabilité juridique et contentieux
- **Pascal COVOLO**
Directeur de la région Paris Ouest et Nord
- **Bernadette de REYNAL**
Directrice de l'international
- **Damien DOMENGE**
Directeur des systèmes d'information et de l'innovation
- **Sébastien DORARD**
Directeur de la région Grand Ouest
- **Christine DURAND-BERTOLINO**
Directrice des services bancaires
- **Sylvie FERRIER**
Directrice des finances
- **Henri GALLON**
Directeur des risques, de la conformité, des contrôles permanents et de la sécurité financière
- **Katia GÉLY**
Directrice communication et RSE
- **Laurent GERMAIN**
Directeur du contentieux
- **Bruno GIRARD**
Directeur de l'immobilier
- **Matthieu GODEFROY**
Directeur interface études et pilotage
- **Chrystelle LACHAT**
Directrice du marché des entreprises
- **Yannick LE PIÉTEC**
Directeur de l'organisation
- **Éric LÉVI-VALLE**
Directeur de la région Sud Méditerranée
- **Christian MARTINEZ**
Directeur de la région Centre Est
- **Philippe PETTINI**
Directeur des engagements
- **Marc PHILIPPE**
Chief data officer
- **Godric ROSSET**
Directeur du corporate finance
- **Khaled SOUCHI**
Directeur de l'audit et de l'inspection
- **Pascal TAPISSIER**
Directeur de la région Paris Est
- **Olga VELASCO**
Directrice qualité et processus



Conseil d'administration au 31/12/2018

- **Christine FABRESSE**
Présidente
- **BPCE**
représenté par Stéphanie CLAVIÉ
- **Caisse d'Épargne et de Prévoyance Grand Est Europe** représentée par Christine MEYER-FORRLER
- **Maurice BOURRIGAUD**
- **Sylvie GARCELON**
- **Bruno GORÉ**
- **Bernard NIGLIO**
- **Marie PIC-PÂRIS ALLAVENA**
- **Sylvia GRANDEL**
Élue par les salariés
- **Guillemette VALANTIN**
Élue par les salariés

COMITÉ DE DIRECTION GÉNÉRALE AU 31/12/2018



Pierre-Yves DRÉAN
Directeur général



Bertrand DUBUS
Directeur général délégué développement



Patrick IBRY
Directeur général délégué finances



Chrystelle LACHAT & Clément LE LÉAP

Trois questions à Chrystelle Lachat, directrice du marché des entreprises, et Clément Le Léap, directeur du marché de la clientèle privée et membre du comité de direction générale.

Que reprenez-vous de la performance commerciale de la Banque en 2018 ?
→ **C. L. :** Sur le marché des entreprises, la conquête des clients cœur de cible est en ligne avec les objectifs. Sur cinq ans, notre fonds de commerce affiche une croissance de + 32 %. Le financement fait également l'objet d'une dynamique soutenue. Nous produisons 2 milliards d'euros de financements moyen-long terme et 1,2 milliard d'euros de crédits documentaires import et export, soit la deuxième production du Groupe BPCE. Je souligne aussi le travail réalisé avec nos métiers d'expertise, nos filières spécialisées ainsi que les synergies avec le Groupe qui ont permis de renforcer les relations avec nos clients.
→ **C. L. L. :** En progression depuis cinq ans, la conquête sur le marché de la clientèle privée enregistre un gain de 9,4 %. Nous réalisons une collecte record, qu'il s'agisse de l'assurance-vie (230 millions d'euros) ou de la collecte nette par rapport à la production (+ 200 millions d'euros contre -14 en 2017). Ce différentiel s'explique par la conjonction d'une collecte brute plus performante et d'encours mieux fidélisés. Pour finir, la satisfaction client globale est en hausse (+ 3 points) tout comme celle des dirigeants en double relation.

Quels sont vos enjeux et ambitions pour 2019 ?
→ **C. L. L. :** Banque privée de plein exercice, la Banque Palatine poursuit sa montée en gamme en accélérant son développement sur quatre segments : gestion privée, banque privée, gestion de fortune et *family office*. Par ailleurs, nous diversifions notre offre pour répondre à l'évolution des besoins de nos clients. Cela se traduit par le développement d'une offre de gestion sous mandat, de *private equity*, mais aussi par l'agrégation de compétences issues de partenariats, dans une logique d'*open banking*. L'idée est de proposer, par exemple, des prestations d'accompagnement pour faciliter la gestion de certains moments clés de la vie de nos clients (tri de papiers lors d'un décès, prise en charge de démarches administratives...). Enfin, nous améliorons l'expérience client par le digital avec notamment la dématérialisation intégrale de notre conseil en investissement. Et bien sûr et toujours : cultiver notre excellence relationnelle.
→ **C. L. :** La montée en gamme et la diversification de nos activités sont deux axes prioritaires pour le marché des entreprises. Les objectifs poursuivis ? Le premier est de renforcer notre organisation autour de la relation avec le dirigeant afin de lui offrir le meilleur conseil et de construire les solutions sur mesure qui permet-

NOS DEUX MARCHÉS

Une conquête en progression de

+ 23 % sur le marché des entreprises ces cinq dernières années

+ 30 % du nombre de clients « cœur de cible » en cinq ans

Une conquête multipliée par

2,5 au cours de la même période sur le marché de la clientèle privée

30 % des clients dirigeants de la Banque Palatine sont en double relation. Leur satisfaction se situe à 8,1/10 (+ 29 pour le Net Promoter Score)⁽¹⁾

(1) Source : enquête de satisfaction menée par la société INIT en 2018.

tront de financer ses projets. Le second consiste à poursuivre l'élargissement de notre offre. Deux exemples : la création de nouveaux *desks* à l'international pour aider nos clients dans leur développement et élargir nos frontières ou encore le déploiement, avec notre partenaire Bpifrance, d'une offre d'accompagnement de la transformation digitale des ETI avec deux volets complémentaires : le conseil et le financement.

Peut-on s'attendre à des synergies renforcées entre vos deux métiers ?

→ **C. L. :** Connaître l'entreprise permet de mieux cerner les attentes du dirigeant et gérer la relation à titre privé apporte une vraie vision de sa stratégie et de ses ambitions professionnelles. Ces bénéfices croisés justifient l'importance du développement de la double relation, c'est le fondement du *business model* de Banque Palatine.
→ **C. L. L. :** Grâce à la diversité des compétences de la Banque, nous découvrons en permanence de nouvelles opportunités de collaboration, notamment autour du client chef d'entreprise. Les solutions qui en résultent nous aident à cultiver notre différence.



Clément LE LÉAP
Directeur du marché de la clientèle privée



Emmanuelle LUCAS
Directrice transformation et stratégie



Marie ROUEN
Directrice ressources et services

PALATINE prend un nouvel envol

Couvrant la période 2018 – 2020, le nouveau plan stratégique Envol vise à affirmer l'identité de la Banque Palatine, afin d'être encore et toujours plus la Banque des ETI et de leurs dirigeants mais aussi une banque privée reconnue. Envol a également pour objectif d'accélérer la modernisation de la Banque avec la migration informatique sur une des plateformes du Groupe BPCE. Fin 2020, Palatine sera plus digitale pour être plus relationnelle, plus agile et efficace avec des équipes toujours plus engagées.



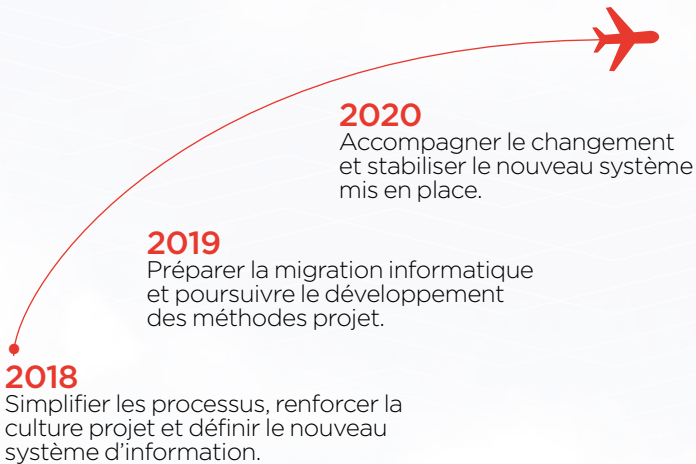
Accélérer le développement et adapter le modèle de distribution

Forte de son esprit de conquête, la Banque Palatine souhaite conforter son positionnement de « Banque des Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI), de leurs dirigeants et banque privée ». Dans sa logique de montée en gamme, elle enrichit sa connaissance client et son panel de services dédiés à la clientèle privée, en proposant des services de gestion de fortune et *family office*. Sur le marché des entreprises, de nouvelles solutions d'accompagnement (international, *green business* et digitalisation) sont lancées pour répondre aux demandes d'expertises pointues des chefs d'entreprise. Le dialogue stratégique est renforcé auprès des clients en intensifiant les relations commerciales et les rencontres pour anticiper au mieux les étapes clés de leur vie professionnelle et personnelle. L'objectif étant de réaffirmer le rôle de banquier de premier cercle.



Renforcer l'efficacité opérationnelle

La Banque Palatine franchit une nouvelle étape de sa modernisation afin de devenir plus efficiente et agile, et ainsi mieux satisfaire les attentes de ses clients. L'optimisation du système d'information et la simplification des processus permettront d'améliorer l'expérience client mais aussi de gagner en efficacité d'exécution et de gestion des opérations, pour se concentrer sur le relationnel. Enfin, la culture projet se poursuit au sein de la Banque, avec la montée en compétences des collaborateurs sur les techniques de gestion de projet et le développement du collectif.





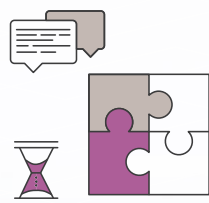
Miser sur le capital humain et viser l'excellence

Audace, engagement, expertise : le capital humain est l'un des atouts différenciants de Palatine, qui doit lui permettre d'accélérer sa transformation et son développement. Les priorités ? Déployer l'image de marque employeur, donner du sens et engager ses collaborateurs, favoriser la transversalité au sein des équipes et enfin animer la culture de l'innovation pour contribuer à la modernisation de la Banque.



Conforter l'engagement de la Banque dans la société

En tant que partenaire des entreprises de taille intermédiaire et « acteur de l'économie réelle », la Banque Palatine accroît sa responsabilité sociale en intégrant pleinement l'intérêt de la société dans la conduite de ses activités quotidiennes. Avec la Fondation Palatine des ETI, lancée durant l'année 2018, elle souhaite fédérer les projets d'engagement citoyen des dirigeants. Elle intensifie sa politique en matière d'Investissement socialement responsable (ISR) et accompagne la transition énergétique pour une économie durable et bas carbone.



Développer les synergies au sein du Groupe

Filiale du Groupe BPCE, la Banque Palatine continue de développer les synergies commerciales avec les autres entités pour proposer les meilleurs produits et expertises à sa clientèle. Au-delà de la mutualisation des coûts, cela représente un moyen pour conquérir de nouveaux territoires en élargissant les champs d'intervention de la Banque.



Objectifs du plan Envol, à horizon 2020

+15 %
Croissance du nombre de clients cœur de cible entreprises

+4 %
Croissance du nombre de clients cœur de cible clientèle privée

40 %
Taux banque de 1^{er} cercle

33 %
Taux de clients en double relation

+12 %
Croissance du nombre de clients avec plus de 1 M€ d'avoirs confiés

Migration informatique et évolution des méthodes : les vecteurs d'une meilleure efficacité opérationnelle



Dans le cadre du plan stratégique Envol, la Banque Palatine a lancé un projet de migration informatique de grande envergure. Il est complété par des initiatives sur le long terme visant à renforcer la culture projet et à déployer des méthodes collaboratives d'animation et de revue des processus. Ce projet permettra à la Banque Palatine d'optimiser son efficacité opérationnelle et d'accroître la satisfaction de ses clients.

Pégase. C'est le nom donné au projet de refonte du système d'information de la Banque Palatine. Techniquement, il s'agit, à horizon avril 2020, de migrer vers la plateforme IT des Banques Populaires, appelée Equinoxe, complétée d'outils mis en place par le Groupe, avec les adaptations nécessaires à la couverture des besoins spécifiques de sa clientèle. Le choix d'aller vers des solutions Groupe apporte un double avantage. D'une part, la mutualisation des coûts au sein de la communauté informatique va contribuer à l'accroissement de la rentabilité de la Banque Palatine. D'autre part, les capacités d'investissement et d'innovation seront beaucoup plus importantes, permettant ainsi de mieux répondre aux nécessaires évolutions technologiques et réglementaires. *« Une fois la migration réalisée, nous disposerons de possibilités nouvelles pour intégrer et digitaliser les processus et les parcours clients »,* explique Emmanuelle Lucas, directrice transformation et stratégie. *Avec, à la clé, un surcroît de qualité, de rapidité d'exécution et de maîtrise du risque opérationnel. »* Analyse des écarts, définition et préparation de la cible SI, prise en compte des impacts

organisationnels, recettes statiques et dynamiques, formations, préparation de la bascule... : autant d'étapes clés du projet dans lesquelles se mobilisent ou se mobiliseront les collaborateurs de la Banque d'ici le démarrage du projet. L'ensemble des métiers de la Banque sont en effet sollicités pour apporter leurs expertises et participer à la construction et à la réussite du projet.

Engranger des victoires rapides, ancrer de nouvelles habitudes

Sans attendre la migration vers la nouvelle plateforme informatique, la Banque Palatine engage différentes démarches visant à renforcer son efficacité opérationnelle. La revue efficace des processus est l'une d'entre elles. Elle consiste à identifier des gisements de progrès pouvant donner lieu à des victoires rapides et à des bénéfices concrets. À titre d'exemple,

la Banque a choisi une solution d'assistant virtuel pour automatiser certains processus. Les bénéfices associés ? La capacité à faire des tâches que les équipes actuelles ne pouvaient pas effectuer, ou du temps libéré permettant de se concentrer sur des opérations plus complexes et à plus forte valeur ajoutée. C'est également à travers la diffusion des méthodes de projet et d'animation que la Banque Palatine entend devenir plus efficace. *« Il s'agit de diffuser les habitudes de travail collaboratif et le fonctionnement en mode projet, avec toujours en ligne de mire, la satisfaction finale de nos clients »,* indique Emmanuelle Lucas. Le développement de ces méthodes passe par le déploiement de techniques issues du *lean management*, telles que le management visuel, par l'animation de formations spécifiques ou encore de séances de *coaching*.

« Cap important de modernisation, le projet de migration permettra d'améliorer notre efficacité opérationnelle au service de la qualité client. »

Emmanuelle Lucas, directrice transformation et stratégie



2018

Un positionnement d'arrangeur reconnu et en plein essor

En 2018, 46 opérations d'arrangements ont été signées et ont généré des commissions unitaires supérieures à 50 K€ dans les différents métiers du *corporate finance* (financements structurés, *leverage buy out*, obligataire Euro PP). La plateforme de distribution continue sa croissance avec 515 M€ placés, soit une hausse de plus de 155 %.



Focus bilan et projection

Pour l'ensemble des leviers d'amélioration de l'efficacité opérationnelle, des étapes significatives ont été franchies en 2018. Et les efforts de la Banque Palatine ne s'arrêtent pas là : l'année 2019, charnière dans le plan stratégique 2018-2020, sera une année intense.



2018

- Cadrage et lancement du projet
- Analyse des écarts entre l'existant et la cible
- Définition de la cible SI
- Définition des règles de migration des données
- Réalisation des premiers contrôles quantitatifs et qualitatifs pour valider la bonne reprise des données

2019

- Construction de l'organisation et des processus cibles
- Préparation de la cible SI
- Poursuite des contrôles sur les données
- Vérification du bon fonctionnement de la cible avec les données migrées, le paramétrage et les habilitations
- Mobilisation et accompagnement des collaborateurs dans l'appropriation de la cible
- Information des clients sur les changements induits

200
collaborateurs
embarqués
sur le projet Pégase
en 2018

220
ateliers de
spécification de
données réalisés
sur Pégase

22
groupes
de travail métier

Près de
80
victoires rapides
identifiées

Simplification des processus et culture projet

2018

- Optimisation du dispositif de pilotage des processus clients
- Développement de techniques de *lean management*, dont le management visuel, dans plusieurs directions
- Identification de victoires rapides sur nos processus, dont tests, et début du déploiement d'assistants virtuels
- Renforcement du dispositif de mesure de la satisfaction client via de nouvelles enquêtes

2019

- Extension des initiatives 2018, notamment poursuite avec l'intensification du management visuel et des assistants virtuels
- Nouveau parcours de formation à la gestion de projets



OCTOBRE 2018

Une fin d'année « médiatisée »

Du 1^{er} octobre au 9 décembre 2018, la Banque Palatine était présente dans la presse écrite, sur le web, à la radio et à la télévision avec sa campagne de publicité et de parrainage. Deux mois de visibilité offerts par un dispositif complet, basé sur une stratégie de rendez-vous permettant de toucher les dirigeants d'ETI et clients privés. /



NOVEMBRE 2018

Banque Palatine, partenaire des rencontres de la transformation digitale des ETI

Organisé par le METI⁽¹⁾ à *The Camp* à Aix-en-Provence, l'événement a réuni une vingtaine de dirigeants, tous secteurs confondus, qui ont débattu et échangé afin de co-construire le guide de la transformation digitale des ETI, remis aux pouvoirs publics début 2019. Des rencontres durant lesquelles Palatine a pu affirmer son rôle de partenaire bancaire face à la révolution du numérique. /

(1) Mouvement des entreprises de taille intermédiaire.

Une fondation pour renforcer l'impact des actions de mécénat

La Banque Palatine souhaitait renforcer son engagement pour la société aux côtés de ses clients. C'est désormais chose faite : en juillet 2018, la Fondation Palatine des ETI a été lancée. En collaboration avec le METI (Mouvement des entreprises de taille intermédiaire) et hébergée par la Fondation Entreprendre, elle a pour vocation de démultiplier les initiatives et les moyens mis au service de l'intérêt général.

Les dirigeants d'ETI sont les principaux acteurs du mécénat en France. Le lien citoyen et la volonté d'avoir un impact positif sur la société s'inscrivent au cœur de leurs préoccupations. *« Je constate tous les jours la profonde envie des entreprises de contribuer à l'intérêt général, mais il y a de nombreux freins comme la méconnaissance des dispositifs de mécénat »,* indique Pierre-Yves Dréan, directeur général de la Banque Palatine. *C'est pourquoi, afin de fédérer les bonnes volontés et de faciliter la démarche des entreprises, nous avons souhaité créer une fondation, sorte d'incubateur de mécénat. Car, ensemble, on est plus fort et on va plus loin. »*

Philanthropie collaborative
La Fondation Palatine des ETI vise à diffuser l'engagement entrepreneurial, au service d'une meilleure intégration sociale, dans tous les domaines : culture, sport, art, patrimoine. *« En tant qu'homme et citoyen, je suis convaincu que l'entrepreneuriat est l'un des meilleurs vecteurs d'insertion sociale »,* souligne Pierre-Yves Dréan. *J'ai pu mesurer, en échangeant avec les dirigeants d'ETI, qu'ils partageaient cette conviction. »* Concrètement, le soutien apporté par la Fondation est de deux ordres. Tout d'abord financier, les entreprises mécènes allouent des dons

au domaine d'intervention de leur choix ou laissent libre la Fondation de répartir les budgets sur les initiatives retenues. Mais l'accompagnement est aussi humain grâce à la mise en place de mécénat de compétences. Dans son fonctionnement interne, l'organisme associe étroitement le METI, la Fondation Entreprendre et les dirigeants d'ETI dans une démarche collaborative philanthropique. Tous ces acteurs sont invités à co-construire la stratégie de la Fondation et à s'engager ensemble au service de l'intérêt général.

« Si cette initiative a trouvé un écho très favorable auprès de nos ETI clientes, elle ne leur est pas réservée : au contraire, toute entreprise peut apporter sa pierre à l'édifice ! »

Pierre-Yves Dréan,
directeur général



Fondation Palatine des ETI
Mécènes ensemble
sous égide de la Fondation Entreprendre

Deux domaines d'intervention

Le premier conseil d'orientation stratégique, qui réunit des dirigeants d'ETI et des personnalités de la société civile, a permis de définir les deux thèmes d'action de la Fondation :

Les territoires en difficulté :
L'objectif est de soutenir des associations qui portent des projets entrepreneuriaux dans les villes et les territoires caractérisés par une faible activité économique et où les résidents éprouvent des difficultés à trouver du travail.

La réinsertion des anciens détenus :
Il s'agit de promouvoir la réinsertion par l'entrepreneuriat afin d'offrir une seconde chance aux anciens détenus et de contribuer à prévenir les risques de récidive. Chacune de ces causes a fait l'objet d'un appel à projets.

OCTOBRE 2018

Le Cercle des ETI fait escale à Nantes

La Banque Palatine a réuni une quarantaine de dirigeants des villes de Nantes, Rennes et La Roche-sur-Yon pour une soirée débat portant sur les clés du succès des ETI de la région. Plusieurs thèmes ont été abordés : transmission, ancrage territorial... avec l'intervention de deux chefs d'entreprise emblématiques du Grand-Ouest. Depuis 2012, le Cercle Palatine permet aux dirigeants d'échanger et de partager leurs expériences sur les questions qui leur sont propres de manière conviviale et privilégiée. /



CERCLE
PALATINE

Blandine Mulliez, présidente de la Fondation Entreprendre, et Olivier Schiller, CEO de Septodont et membre du comité d'orientation de la Fondation Palatine des ETI partagent leur vision de l'engagement philanthropique et du soutien à l'entrepreneuriat.

Quelle est la singularité de la Fondation Palatine des ETI ?

O. S. : La Fondation impulse un mouvement collectif. L'ensemble des étapes, depuis la définition des thèmes d'action jusqu'au financement des projets d'associations retenues, se fait de manière collégiale et constructive. De plus, toutes les ETI qui le souhaitent peuvent contribuer aux levées de fonds.

B. M. : C'est un point fondamental, car il faut être nombreux pour mettre en place un mécénat impactant. La singularité de la Fondation réside aussi dans son engagement de conscience, avec deux thèmes très puissants en termes de bénéfice sociétal et de potentiel d'insertion entrepreneuriale.

Pourquoi avez-vous décidé de vous investir dans la Fondation ?

B. M. : Au sein de la Fondation Entreprendre, nous agissons au travers de quatre programmes, nous soutenons plus de 23 associations et avons sept fondations sous égide, dont la Fondation Palatine des ETI. Ces dernières sont des accélérateurs de notre cause. Nous avons travaillé avec les porteurs du projet pour les aider à le concrétiser. Nous sommes heureux de les mettre en relation avec notre réseau d'acteurs autour de notre cause commune, et ce, pour augmenter l'impact et la joie de s'engager ensemble.

O. S. : Je souhaite contribuer à élargir les possibilités d'action et le rayonnement



des ETI, comme je le fais déjà en tant qu'administrateur du METI. Par ailleurs, Septodont a créé sa propre fondation en 2018. À titre de *benchmark*, je suis curieux de voir comment va fonctionner la Fondation Palatine des ETI.

Quel regard portez-vous sur l'entrepreneuriat ?

B. M. : Pour nous, entreprendre se conjugue à la première personne du singulier : « entreprendre sa vie », pour « entreprendre son travail » puis « son entreprise ». Le moteur de la création d'entreprise vient de la liberté de l'individu à vivre ses passions. Je suis convaincue que l'entrepreneuriat est une réponse pour les territoires ruraux, en y développant par exemple le télétravail, mais surtout en encourageant l'implantation et la création de nouveaux métiers issus de la ruralité.

O. S. : Le siège du groupe Septodont et l'un de ses principaux sites de production en France sont implantés à Saint-Maur-des-Fossés. Engagés sur les problématiques d'insertion sociale et d'inclusion,

nous y avons créé une école sociale du numérique afin d'aider les populations éloignées de l'emploi et de la formation à s'insérer dans la vie économique. Parmi les apprenants inscrits à la première session, tous ont retrouvé un emploi. Certains ont créé leur entreprise. Il faut donner à tous les talents les moyens de s'exprimer. L'entrepreneuriat en est un.

Quelles valeurs partagez-vous avec la Banque Palatine ?

O. S. : Au-delà de la promotion des ETI, en tant que principal pourvoyeur d'emploi en France, Septodont a en commun avec la Banque Palatine le sens de l'intérêt général et la volonté de mettre son énergie et son savoir-faire au service de la société.

B. M. : J'ai perçu dans mes échanges avec les interlocuteurs de la Banque une force d'accueil, de l'ouverture et de l'humilité. Ce sont des gens heureux de faire le travail qu'ils font et qui ne s'engagent pas pour faire parler d'eux : il y a une vraie justesse dans leur posture.

2018

Un engagement profond et solide auprès des élèves de Sciences Po

SciencesPo®

Depuis 2010, Palatine soutient Sciences Po qui accompagne les jeunes diplômés issus des milieux sociaux modestes pour leur offrir les mêmes chances d'intégration et d'accès à un emploi qualifié, quels que soient leur parcours et leur origine sociale. Un accompagnement qui aborde de nombreux sujets tels que la cohésion sociale, la diversité et la reconnaissance des talents. En 2018, ce sont quatre binômes « singuliers » de mentorat qui ont été constitués entre des cadres de la Banque et des étudiants. /

Une marque employeur au service de la stratégie

Une entreprise à taille humaine développant une grande proximité relationnelle en interne et avec ses clients, avec l'excellence comme valeur phare : c'est l'image que la Banque Palatine souhaite valoriser auprès de ses collaborateurs et de ses cibles de recrutement.

La Banque Palatine a lancé en septembre 2018 une campagne de marque employeur. Deux raisons principales l'ont poussée à renforcer son attractivité auprès de ses collaborateurs et candidats potentiels. En interne, il s'agit de fédérer autour d'une identité et de valeurs communes pour développer la fierté d'appartenance et la fidélisation. En externe, la marque employeur vise à attirer de nouveaux talents. En effet, afin d'accompagner son ambition de différenciation et de montée en gamme, la Banque cible notamment des profils experts en gestion privée et des chargés d'affaires entreprises capables de répondre aux besoins des clients et de développer une relation forte et durable avec les dirigeants.

ou du télétravail. C'est enfin une banque qui dispose d'une politique ressources humaines et d'un socle social structurés (mobilités, parcours sur mesure, qualité de vie au travail) qui rendent tangibles les messages portés par la marque employeur.

Pour valoriser cette campagne et la rendre plus impactante, la Banque Palatine a choisi de la déployer sur différents médias, et notamment les réseaux sociaux avec l'appui d'ambassadeurs internes. Objectif : mettre en avant des exemples réussis de mobilité professionnelle afin de favoriser le buzz sur LinkedIn, mais aussi sur les forums emploi et dans les relations avec les écoles.



Pour répondre à ces objectifs, la Banque Palatine a de solides atouts à faire valoir. Elle est d'abord une structure à taille humaine, où les synergies entre les fonctions, les métiers, les collaborateurs et l'encadrement sont naturelles. Ancrée dans l'économie réelle et consciente de sa responsabilité sociétale, elle a pour priorité d'écouter et d'améliorer les conditions de travail de ses collaborateurs avec par exemple la mise en place de dispositifs d'expression

106 embauches en CDI au 31/12/2018

« L'engagement de nos collaborateurs, premiers ambassadeurs de la Banque Palatine, est un élément clé du succès de notre modèle. La marque employeur illustre parfaitement notre ADN et nous permettra de recruter des talents correspondant à nos ambitions. »

Marie Rouen, directrice ressources et services

NOVEMBRE 2018

Trophée d'argent lors des victoires des leaders du capital humain

La Banque Palatine a été distinguée par l'obtention du prix d'argent dans la catégorie sectorielle ETI. Une belle reconnaissance des actions des ressources humaines menées depuis trois ans à destination des collaborateurs : marque employeur lancée en septembre 2018, formation et mobilité des salariés, fidélisation et reconnaissance, égalité professionnelle, actions favorisant la qualité de vie au travail, intégration des nouveaux arrivants... /



Des outils en appui à la transformation digitale

La Banque Palatine poursuit sa transformation digitale au travers du déploiement de nouveaux outils qui facilitent le quotidien des collaborateurs, tout en les aidant à se familiariser aux évolutions de notre environnement, à développer leur esprit collaboratif et à travailler en synergie.

100 %

des collaborateurs formés avec un profil B'Digit d'ici 2020.



B'digit B'Digit, pour développer la culture digitale

Site d'autoformation, B'Digit permet aux collaborateurs de développer leurs connaissances digitales, de maîtriser les règles du numérique et de pouvoir accompagner leurs clients sur les outils digitaux de la Banque. Accessible sur PC, smartphone et tablette, il propose à l'utilisateur de mesurer ses connaissances via un quiz puis, une fois son profil digital établi, de suivre un parcours de formation au travers de missions ludiques et personnalisées. B'Digit s'enrichit de nouveaux contenus régulièrement pour favoriser l'acquisition de connaissances au rythme des innovations.

yammer

Yammer, pour encourager la proximité et la transversalité

Impulsé par BPCE et mis en place dans différents établissements du Groupe, c'est au tour de la Banque Palatine de déployer le réseau social d'entreprise auprès de ses collaborateurs pour faciliter les échanges entre eux et avec les équipes du Groupe. Cet outil leur permet de partager et de rechercher des informations, mais donne également la possibilité d'interagir avec l'ensemble de l'entreprise, y compris avec les membres du comité de direction générale. Au sein de la sphère professionnelle, il nourrit la transversalité, l'intelligence collective et l'innovation. Il est également susceptible de rendre des services dans un contexte plus informel, par exemple pour créer des communautés de sportifs ou échanger des bons plans.

BB21, pour répondre aux questions des collaborateurs

Accessible sur l'intranet, le chatbot BB21 répond aux collaborateurs de la Banque de manière immédiate, claire et précise sur des questions traitant de sujets ressources humaines ou bureautiques. Il peut être interrogé directement, par le biais de mots clés ou via une arborescence détaillée par thématiques. Autre atout de cet assistant personnel : il exploite les demandes posées pour étoffer sa base de données et ainsi faire progresser la pertinence de ses résultats.



32 défis proposés

Welcom'In, pour intégrer la Banque de manière conviviale

Afin de faciliter l'entrée en fonction des nouveaux entrants, la Banque Palatine a lancé Welcom'In, une application mobile qui leur est dédiée. Elle permet de découvrir la Banque, son univers et rassemble les informations pratiques relatives au cadre de travail, aux avantages et à la carrière. Guide d'accueil dynamique, elle invite chaque collaborateur à relever des défis ludiques par le biais de notifications envoyées avant et après leur arrivée dans la Banque. L'un d'entre eux consiste à se procurer un code secret auprès de son référent RH. Une manière détournée d'entrer en relation avec ce dernier pour parfaire son intégration !

JANVIER 2018

De nombreuses actions déployées pour le bien-être des collaborateurs

44 mesures regroupées au sein de cinq accords structurants (semaine de quatre jours, don de jours, horaires variables, droit d'expression et qualité de vie au travail) seront déployées jusqu'au 31 décembre 2020. En 2018, plus de 28 % des collaborateurs ont été concernés par les horaires variables et ont ainsi bénéficié d'une meilleure souplesse dans l'organisation de leur travail, deux campagnes d'appel aux dons de jours de repos ont été réalisées avec abondement de l'entreprise, 102 salariés ont eu accès au télétravail, un budget de convivialité au sein des équipes a été mis en place ainsi que des collations saines dans les espaces collectifs... L'ensemble des membres du comité exécutif ont par ailleurs signé en novembre 2018 les 15 engagements sur l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle. Une démarche globale de QVT qui continuera sur 2019. /





1. La façade extérieure

Une façade élégante et sobre où le noir remplace la dominante rouge de l'ancien format (dans la continuité des codes du site palatine.fr), une vitrophanie modernisée, un affichage dynamique en vitrine diffusant la campagne institutionnelle de la Banque... C'est ainsi que l'extérieur des agences monte en gamme.

Des agences plus conviviales, digitales et servicielles

Projet du plan stratégique Envol, le déploiement d'un nouveau format d'agence est un parfait exemple de la volonté de modernisation et de montée en gamme enclenchée par la Banque Palatine. La réflexion s'est structurée autour d'une idée directrice : simplifier et augmenter la qualité de l'expérience client en alliant le digital et l'humain. En résulte aujourd'hui un cadre modernisé, haut de gamme, plus lumineux et chaleureux. Les agences sont repensées autour de quatre univers dédiés aux clients et deux autres destinés aux collaborateurs pour faciliter les synergies, le travail d'équipe et les échanges. Inauguré dans les agences de Neuilly-sur-Seine, Versailles, Lyon et Annecy, le nouveau concept sera progressivement étendu à l'ensemble du réseau de la Banque Palatine.



2. L'entrée/la zone autonome

Afin de faciliter les opérations courantes du quotidien, des services digitaux sont mis à la disposition des clients. Ils ont la possibilité d'effectuer des opérations courantes telles que le retrait d'argent ou encore le dépôt de chèque.



3. L'accueil

Les clients sont accueillis dans un espace lounge, cosy, à la décoration contemporaine. Clin d'œil à la signature « l'Art d'être banquier », des œuvres d'art se succèdent tout au long de l'année dans ces espaces.



4. Les espaces de réception

C'est dans des bureaux clairs, au design épuré et chaleureux que les clients engagent le dialogue avec leurs conseillers. Ces espaces entièrement revisités se veulent propices à l'échange et au conseil autour des projets patrimoniaux.



MARS 2018

Une soirée musicale tout en accord

Pour la troisième édition, une cinquantaine de clients ont été conviés à un concert d'exception au sein de l'Ambassade de Roumanie. Après le récital, ils ont pu échanger avec des musiciens de renoms, notamment Philippe Graffin. Un événement à l'image de la Banque Palatine mêlant haut de gamme et proximité relationnelle dans un lieu de prestige. /



MAI 2018

Des dirigeantes plongées dans les bulles et les lettres le temps d'une soirée

Anne Goscinny, romancière et fille du célèbre auteur René Goscinny, est venue partager son expérience avec 40 femmes chefs d'entreprise lors d'un dîner du Cercle des ETI. Depuis plusieurs années, la Banque Palatine est fière de pouvoir mettre en avant des femmes fortes et emblématiques, pleines d'ambitions lors de ces rencontres entre dirigeantes. Un moment riche en émotion et nostalgie, durant lequel elles ont pu échanger et s'enrichir des expériences des unes et des autres. /



LA BANQUE PALATINE,
VÉRITABLE PARTENAIRE
DE SES CLIENTS
ENTREPRISES ET PRIVÉS,
PLACE L'EXCELLENCE
RELATIONNELLE AU CŒUR
DE SA DÉMARCHE.

ENTRETIENS
D'EXCEPTION
**QUI ILLUSTRONT
NOTRE
DIFFÉRENCE.**

RO, L'ORIGINAL R FERMOB D

FERMOB EN BREF

Une présence dans

48 pays

+ 58 %

de croissance entre 2014 et 2017, ce qui lui vaut sa place au palmarès « Champions de la Croissance 2019 » du journal *Les Échos*

“ Nous avons de fortes variations saisonnières en matière de stocks et de fonds de roulement : cela implique des besoins de financement que la Banque Palatine sait traiter avec réactivité. ”

BERNARD REYBIER, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DE FERMOB

Bernard REYBIER

— RÉACTIVITÉ ET EXPERTISE POUR SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES À L'INTERNATIONAL

Né d'un petit atelier implanté dans l'Ain, Fermob est aujourd'hui présent aux États-Unis, au Maroc, en Allemagne, en Chine et depuis peu en Russie. Spécialiste du mobilier d'extérieur en métal et de couleurs, la marque fait figure de *success story* à la française. Elle le doit pour beaucoup à l'intuition de son président-directeur général, Bernard Reybier. Rencontre./

Qu'est-ce qui fait la singularité de Fermob ?

→ **B. R.** : Depuis trente ans, notre développement repose sur le même parti pris : développer des produits innovants en traitant le design comme un élément stratégique. Nous sommes animés par des valeurs fortes comme la joie de vivre, la sensibilité esthétique, l'attention portée à l'autre et le respect de l'environnement. Dernière singularité : nous exerçons un métier traditionnel mais nous avons su anticiper l'évolution des attentes et nous projeter dans le monde de demain.

Une dizaine de designers extérieurs travaillent sur vos collections. Pourquoi ce choix ?

→ **B. R.** : Concevoir, fabriquer, commercialiser : sur chacun des segments de notre activité, nous avons besoin de spécialistes. C'est pourquoi j'ai monté un studio de création au sein de l'entreprise. Pour autant, l'imagination ne peut pas toujours être sollicitée avec le même succès auprès d'une seule équipe. Si je diversifie mes « fournisseurs de design » – en travaillant avec des créateurs confirmés ou de jeunes talents –, c'est pour réduire les risques inhérents à l'activité de conception.

Vos produits se vendent partout dans le monde, pourquoi privilégiez-vous une production française ?

→ **B. R.** : L'Europe étant pour nous le principal débouché commercial, il y a un intérêt évident à

produire à proximité de nos principaux marchés. Fermob est née en France et n'avait aucune raison d'aller ailleurs en Europe. Nous avons beaucoup investi pour améliorer notre outil et faire progresser notre productivité et nous avons démontré que l'industrie traditionnelle pouvait avoir un avenir dans notre pays. En outre, le *made in France* est en adéquation avec notre positionnement à l'international, qui consiste à proposer des produits de gamme intermédiaire, porteurs d'une forte valeur ajoutée créative.

Selon vous, à quoi est dû le succès de Fermob à l'international ?

→ **B. R.** : Lorsque j'ai racheté l'entreprise, elle ne comptait qu'une dizaine de collaborateurs mais la volonté d'élargir son horizon à l'échelle du monde a été formulée d'emblée. Si je devais isoler un facteur de réussite, ce serait le choix de revendiquer notre origine nationale. La France est un pays qui fait rêver et dont les siècles d'histoire non seulement artistique mais aussi artisanale et industrielle influencent positivement la vision que les marchés étrangers ont de nous.

Comment la Banque Palatine vous accompagne-t-elle dans votre développement à l'étranger ?

→ **B. R.** : Nous sommes entrés en relation en 2004, à une époque où les banques affichaient des différences parfois significatives dans leurs approches de l'import-export. Très vite, nous avons senti que la Banque Palatine partageait

avec nous la culture de l'international, ce qui lui a permis de prendre sa place parmi nos partenaires. Aujourd'hui, nous apprécions particulièrement sa réactivité sur les opérations de *desk* clientèle, avec des circuits de décision courts et des interlocuteurs bien identifiés.

À quoi tient la longévité de la relation entre Fermob et la Banque Palatine ?

→ **B. R.** : J'accorde beaucoup d'importance à la fidélité et à la transparence dans les relations avec les partenaires de l'entreprise. Des valeurs que l'on retrouve dans l'ADN de la Banque Palatine. Ce qui plaide en faveur d'une collaboration de longue durée, c'est aussi la diversité des domaines d'intervention de la Banque. Pour preuve, nous allons bientôt travailler ensemble sur des opérations de reclassement actionnarial au niveau de la *holding* de tête.

En quoi la Banque Palatine est-elle un partenaire différent ?

→ **B. R.** : L'accompagnement des chargés d'affaires internationaux experts qui interviennent en appui sur la partie import-export fut et reste un des « plus » apportés par la Banque. La capacité à prendre en charge les problématiques personnelles des dirigeants en est un autre. Sans oublier toutes les qualités qui nourrissent la confiance au jour le jour : ouverture, disponibilité, relation directe et implication sur la durée dans les dossiers. /

2018

Valoriser les actifs financiers des entreprises

Le *desk* clientèle propose une gamme de solutions adaptées pour couvrir les risques de marché des entreprises de la Banque. En 2018, 155 nouveaux clients ont rejoint le *desk* clientèle en bénéficiant d'un accès direct. /



2018

Une année record pour l'offre internationale

En 2018, deux faits majeurs illustrent la poursuite du développement à l'international de la Banque :
- une forte croissance de 11 % sur l'activité du *Trade finance* (soit 2 Md€) marquée par une dynamique commerciale renforcée, une offre élargie et plus digitale et une hausse de 16 % de crédits documentaires ;
- un accompagnement intensifié des exportateurs avec une progression de 33 % d'opérations documentaires (soit 731 M€) sur l'Europe, l'Asie, le Maghreb et la Turquie Moyen-Orient. /



Nicolas GAGNEUX

— AUX CÔTÉS DU DIRIGEANT POUR RÉPONDRE À TOUS SES BESOINS

6ème Sens Immobilier est un groupe indépendant qui se classe parmi les plus importants acteurs de l’immobilier neuf et ancien en France. Son activité s’organise autour de deux métiers : la promotion et la revalorisation des domaines résidentiel et tertiaire. Entretien avec Nicolas Gagneux, président fondateur de 6ème Sens Immobilier. /

Qu’est-ce qui fait la singularité de 6ème Sens Immobilier ?

→ **N. G. :** Nous avons choisi de nous développer en préservant un actionnariat familial et en confiant le pilotage des filiales à des directeurs associés qui sont tous experts dans leur domaine d’activité. Chez 6ème Sens Immobilier, la compétence affiche un visage humain ! J’ajoute que notre culture du management participatif nous permet d’avoir une appréciation très fine du marché et de prendre des décisions rapidement : c’est un atout indéniable, notamment lorsqu’il s’agit de traiter des dossiers complexes.

Depuis plusieurs années, votre groupe enregistre une croissance à deux chiffres. Quelle est la clé de son succès ?

→ **N. G. :** Nous intervenons de manière opportuniste sur un marché que nous connaissons bien et que nous savons porter puisque nos opérations se concentrent sur Paris et Lyon – une des plus belles capitales du monde et une métropole très attractive. Ce positionnement stratégique nous permet d’associer rentabilité et maîtrise des risques. Sur tous les projets, nous portons une attention particulière à la qualité de l’emplacement, de l’architecture, de l’aménagement de l’espace... Ce que nous voulons, c’est être fiers de ce que nous faisons, c’est-à-dire pouvoir nous imaginer travailler ou vivre dans les lieux que nous construisons ou réhabilitons.

Quelle est votre vision de l’avenir du marché de l’immobilier dans les prochaines années ?

→ **N. G. :** Fondamentalement, les prix de l’immobilier sont dépendants du niveau et de la durée des taux d’intérêt. Si la tendance concernant ces derniers ne change pas significativement, on peut penser que le marché restera attractif. Bien sûr, l’évolution des indicateurs macro-économiques aura son rôle à jouer mais il faudrait une inflation significative pour que les taux repartent à la hausse. Ce n’est pas la tendance que l’on observe aujourd’hui.

Comment définiriez-vous votre relation avec la Banque Palatine ?

→ **N. G. :** La Banque Palatine accompagne 6ème Sens Immobilier depuis 2008, notamment pour assurer le financement des opérations de promotion. Les liens se sont resserrés à mesure que cette activité prenait de l’ampleur. Ce partenariat sur la durée est générateur de valeur ajoutée puisque nos interlocuteurs ont acquis une connaissance de plus en plus précise de nos métiers et de nos attentes. Je dirais de notre relation commerciale qu’elle est équilibrée, nourrie par une ambition de performance et de rentabilité partagée, fondée sur la confiance, la proximité et le respect. En deux mots : solide et constructive !

Vous avez la particularité d’être client de la Banque Palatine à titre professionnel mais aussi privé. Quels avantages en retirez-vous ?

→ **N. G. :** Je bénéficie de l’expertise à 360° de la Banque qui, grâce à sa compréhension de l’ensemble de mon patrimoine professionnel et personnel, est en mesure de faire des suggestions concernant sa structuration. Au-delà du conseil en gestion d’actifs, placement de fonds et opérations de refinancement, l’aspect le plus différenciant du service proposé réside dans les conseils juridiques et fiscaux. La grande disponibilité de l’équipe, avec laquelle j’échange tout au long de l’année sur ces sujets, renforce la relation de confiance que nous avons pu construire.

Qu’attendez-vous de la Banque Palatine pour vous soutenir dans vos projets futurs ?

→ **N. G. :** En tant que promoteur, 6ème Sens Immobilier a étendu son champ d’intervention au tertiaire. Nous avons en développement un portefeuille important qui mobilisera les ressources de la Banque Palatine en matière de conseil, d’expertise et de suivi des projets. En termes de produits de financement, nous attendons des solutions innovantes et performantes. À l’image, par exemple, du financement Euro PP que la Banque nous a récemment proposé. Nous avons finalisé la levée de fonds début 2019 et nous en sommes très satisfaits. /



AVRIL 2018

Élargir notre offre de financement

Le 26 avril 2018, Palatine lance son offre dite « 6-15 » permettant de réaliser des opérations d’arrangement et de co-financement, avec le rôle de teneur de plume, d’un montant total compris entre 6 et 15 M€. Elle permet d’accompagner les clients dans des opérations d’investissement, de refinancement ou encore de croissance externe. /

NOVEMBRE 2018

O2S, un outil intuitif pour un parcours client revisité

Déployée en novembre 2018, la solution O2S de la société Harvest permet une dématérialisation complète du parcours client en matière de conseil d’investissement. Les conseillers formés élaborent ainsi des propositions personnalisées et instaurent un suivi dans la durée. Avec cette plateforme, la Banque Palatine se donne les moyens de répondre de façon optimale aux enjeux de transformation digitale des expériences consommateurs. /

6ÈME SENS IMMOBILIER
EN BREF

225 M€
de chiffre d'affaires
au 30 juin 2018

65 000 M²
de surface réservée
en 2018



“ Le fait d'intégrer la gestion privée dans la mission confiée à la Banque offre des perspectives de synergie très intéressantes. ”

NICOLAS GAGNEUX, PRÉSIDENT FONDATEUR DE 6ÈME SENS IMMOBILIER



LUTTI EN BREF

Des produits commercialisés
dans plus de

50 pays

N°2

de la confiserie en France,
numéro 1 en Belgique



“ Pour soutenir notre effort d'innovation, il faut un partenaire bancaire qui accepte d'investir dans du capital immatériel et sans garantie de rendement à court terme. ”

BLANDINE PESSIN, DIRECTRICE GÉNÉRALE DE LUTTI

Blandine PESSIN

— ACCOMPAGNER LA CROISSANCE DES ENTREPRISES DANS LEURS BESOINS D'INNOVATION

Avoir 130 ans d'existence derrière soi et continuer à innover ? C'est possible ! Lutti, entreprise de référence dans l'univers de la confiserie, en est la preuve éclatante. Sa directrice générale, Blandine Pessin, explique comment l'association d'une politique offensive en matière de recherche et développement et d'un repositionnement stratégique a mis la marque sur la voie du succès. /

Qu'est-ce qui fait la singularité de Lutti ?

→ **B. P. :** Nous sommes une structure de petite taille avec des équipes très proches les unes des autres, ce qui nous permet de prendre des décisions rapidement. Lutti, c'est aussi un état d'esprit qui porte la marque de l'histoire. Pendant quinze ans, et jusqu'à son rachat en 2011 par un actionnaire familial allemand, l'entreprise a pâti d'un manque d'investissement et de continuité dans la réflexion stratégique. Pour la redresser, il a fallu mobiliser les énergies et faire preuve d'agilité en se focalisant sur les résultats plutôt que sur les processus : ce fonctionnement est resté dans notre pratique au quotidien.

L'innovation est dans l'ADN de la marque.

Comment se concrétise-t-elle ?

→ **B. P. :** Nous avons inventé le bonbon acidulé, les gélifiés citriques et le *tubble gum*. Et, plus récemment, le bonbon 3D personnalisé ou encore allégé en sucre et enrichi en fibre de maïs. Ces nouveautés visent à anticiper l'évolution des attentes des consommateurs dans le cadre d'une démarche éco-responsable.

Par exemple, lorsque la présence du dioxyde de titane dans les produits de confiserie a été mise en cause, nous l'avions déjà retiré depuis longtemps. L'autre clé de l'innovation, c'est de donner aux équipes le droit à l'erreur. Impossible d'inventer si l'on n'accepte pas de se tromper : l'essentiel, c'est de se donner les moyens de comprendre ce qui n'a pas marché !

Quelle est votre stratégie de développement à l'international ?

→ **B. P. :** La part de l'international dans notre chiffre d'affaires est relativement stable, autour de 25 %. Ce qui a changé ces dernières années, c'est notre volonté de pousser la visibilité de la marque Lutti sur les marchés internationaux. Auparavant, sur certains marchés comme la Scandinavie, la majorité de nos ventes concernait des produits commercialisés dans des circuits « *pick and mix* » peu favorables à la mise en avant de la marque. Nous avons repositionné notre stratégie en travaillant sur la proximité et la transparence. Dans cette démarche d'internationalisation de la marque, nous pouvons capitaliser sur un avantage : la largeur de notre gamme (textures, technologies...) qui nous permet de répondre à la diversité des goûts locaux.

Qu'attendez-vous d'une banque pour soutenir votre élan d'innovation et de croissance ?

→ **B. P. :** Un acteur agile et dynamique recherche dans une banque les mêmes qualités. Prenez l'innovation : elle nécessite beaucoup de moyens, et donc un soutien fort en termes d'investissement, pour un résultat qui, par définition, ne peut pas être garanti. Nous avons donc besoin d'un acteur qui accepte de nous suivre sur ce terrain et qui soit lui-même inno-

vant dans son accompagnement. Il faut aussi qu'il agisse à nos côtés dans la durée, y compris face aux difficultés. La Banque Palatine a su jouer ce rôle lors des moments clés de notre histoire.

Comment la Banque Palatine vous accompagne-t-elle ?

→ **B. P. :** Elle nous apporte son soutien et son expertise pour des crédits de trésorerie mais aussi pour des opérations de *desk* clientèle et pour la mise en place de lignes de taux de change. C'est un grand avantage que d'avoir affaire à un interlocuteur qui connaît bien l'histoire de l'entreprise et qui sait où elle veut aller. Après notre rachat en 2011, la Banque a accompagné les projets d'investissement destinés à renouveler notre outil industriel. Elle nous a par ailleurs aidés à refinancer la dette et à bénéficier de taux de marché. Cela nous a permis de mettre les moyens financiers là où c'était important pour se redresser puis se développer.

Qu'est-ce qui fait selon vous la spécificité de la Banque Palatine ?

→ **B. P. :** C'est un partenaire fiable qui assure une présence rapprochée auprès de mes collaborateurs. L'équipe est stable et, lorsqu'un changement d'interlocuteur intervient, un soin particulier est apporté à la connaissance des dossiers. La Banque Palatine est réactive dans l'élaboration des solutions qu'elle nous propose. Dans un monde et sur un marché où le temps est un facteur déterminant de réussite, c'est très précieux. /

NOVEMBRE 2018

Accompagner la transformation digitale des PME et ETI françaises

Le 28 novembre 2018, Anne Guérin, directrice exécutive du financement et du réseau Bpifrance, et Pierre-Yves Dréan, ont signé une convention de partenariat visant à encourager la transformation digitale des entreprises. Dans le cadre du lancement de l'offre de financement à destination des PME et ETI de la Banque Palatine, Bpifrance agira comme partenaire au travers de solutions de cofinancement et de contre-garantie. /

DÉCEMBRE 2018

La diversité des ETI « made in France » représentée lors des Grands Prix des ETI

Cette 1^{re} édition, en partenariat avec BFM Business, rassemblait plus de 300 invités au sein du prestigieux Studio Gabriel. Six ETI ont été primées parmi les dix entreprises qui ont participé en 2018 aux cinq émissions spéciales « En route vers les Grands Prix des ETI » du programme Défi ETI : Lutti, Petrossian, La laiterie de Saint-Denis-de-l'Hôtel, Aérofile, Diager et Meltdown. Une soirée conviviale et riche en échanges qui a donné l'occasion de saluer le savoir-faire et la force d'innovation de ces pépites françaises. /



François FOUQUET HATEVILAIN

— OFFRIR LE MEILLEUR DE L'ÉPARGNE SALARIALE ET RETRAITE

Natixis Interépargne, *leader* sur le marché de l'épargne salariale, et la Banque Palatine travaillent ensemble depuis 2014. Les partenaires, tous deux filiales du Groupe BPCE, proposent aux entreprises des solutions performantes, au plus près de leurs besoins. Entretien avec François Fouquet Hatevilain, directeur commercial Palatine et réseaux partenaires chez Natixis Interépargne. /

Qu'est-ce qui fait la singularité du partenariat entre la Banque Palatine et Natixis Interépargne ?

→ **F. F. H.** : Lorsque nous avons voulu investir le segment des ETI, la Banque Palatine s'est imposée comme l'alliée idéale. Nous avons conçu une offre commune sur mesure dédiée que nous distribuons de manière intégrée. Partout en France, les experts de Natixis Interépargne accompagnent les commerciaux de la Banque pour promouvoir nos services. Nous privilégions la proximité avec les entreprises. Ce partenariat permet de répondre aux attentes des clients Banque Palatine et de leur proposer la meilleure solution d'épargne salariale et d'épargne retraite. Une collaboration qui porte ses fruits et le contexte législatif en faveur de l'épargne salariale est pour nous un allié pour continuer notre développement.

Pourquoi faire le choix de l'épargne salariale aujourd'hui ?

→ **F. F. H.** : La loi Pacte⁽¹⁾ favorise largement l'épargne salariale et retraite. C'est, pour les entreprises, l'occasion d'enrichir le pacte social avec leurs salariés et ainsi contribuer à attirer et fidéliser les talents. Des mesures phares sont en vigueur depuis le 1^{er} janvier, comme la suppression du forfait social sur l'abondement, l'intéressement et la participation pour les entreprises de 1 à 49 salariés, et sur l'intéressement

pour les entreprises de 50 à 249 salariés. Par ailleurs, les salariés bénéficient d'un dispositif d'épargne retraite (le PERCO) plus attractif grâce à la déductibilité des versements volontaires.

Quelles opportunités la loi Pacte offre-t-elle aux dirigeants ?

→ **F. F. H.** : En favorisant l'épargne salariale, la loi permet aux dirigeants de motiver leurs salariés et de les associer à des objectifs communs, notamment via le versement de primes défiscalisées. S'ajoute une plus grande facilité concernant la mise en place de l'accord d'intéressement, qui peut désormais être négocié à n'importe quel moment de l'année pour une entrée en vigueur immédiate. L'intérêt des dirigeants est aussi personnel puisqu'ils bénéficient de tous les avantages de l'épargne salariale pour eux-mêmes et pour leur conjoint collaborateur.

Quelles offres proposez-vous en partenariat avec la Banque Palatine ?

→ **F. F. H.** : Il y a d'abord Palatine Essentiel +, qui est une offre packagée destinée plus particulièrement aux ETI. Elle se distingue par sa souplesse : les souscripteurs ont la possibilité de sélectionner leurs produits financiers à travers une très large gamme de fonds. Les niveaux d'abondement et critères d'intéressement sont totalement personnalisables. Palatine Avantage Carte Blanche s'adresse, pour sa part, aux entre-

prises de grande taille, auxquelles elle offre la possibilité de mettre en place des fonds dédiés notamment d'actionnariat salarié.

Comment caractériseriez-vous votre accompagnement auprès des clients de la Banque ?

→ **F. F. H.** : Lorsqu'un conseiller de la Banque Palatine détecte une opportunité auprès d'un client, un rendez-vous est fixé en compagnie d'un expert métier Natixis Interépargne. Tout au long de la démarche, le conseiller reste en charge du déploiement de la solution. Il a ainsi la possibilité d'enrichir la relation avec son client. De son côté, notre collaborateur intervient sur le thème de l'épargne salariale et retraite en apportant sa caution de spécialiste.

Faire le choix du tandem Banque Palatine – Natixis Interépargne, c'est...

→ **F. F. H.** : Associer les services de deux *leaders* sur leur marché, qui ont aussi en commun d'être en prise directe avec les préoccupations des entreprises. Pour ces dernières, l'épargne salariale est un sujet clé car elle fait l'objet d'attentes fortes de la part des salariés et constitue un vecteur de performance et de lien social. Pour ces raisons, sa mise en place doit être confiée à des acteurs exemplaires en termes de gestion. /

(1) Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises.

MAI 2018

La Banque fait son cinéma : mécène de la Quinzaine des Réalisateurs depuis 2011

Rendez-vous incontournable des professionnels du cinéma, la Banque Palatine contribue, depuis de nombreuses années, à la promotion des talents et de la diversité des œuvres cinématographiques.

La filière média audiovisuel gère aujourd'hui 151 groupes clients pour 360 sociétés. Le département déploie parallèlement une activité de conseil sur les opérations haut de bilan (fusion, acquisition, levée de fonds) pour mieux répondre aux enjeux de développement. /



JUIN 2018

Série séries, 5^e année de soutien

La Banque Palatine est partenaire du festival Série séries, le rendez-vous des séries européennes et de leurs créateurs. Trois jours de projections et de rencontres qui rassemblent plus de 600 acteurs de l'audiovisuel (auteurs, producteurs, distributeurs, diffuseurs...) mais aussi des amateurs venus découvrir des nouveautés provenant des quatre coins de l'Europe. L'occasion de renforcer son positionnement et sa visibilité mais aussi de déceler des opportunités commerciales. /



LA BANQUE
PALATINE ET NATIXIS
INTERÉPARGNE
EN BREF

200 ETI dans
leur portefeuille partagé
(plus de 350 contrats)

L'ambition commune :
collecter chaque année

10 M€ d'encours
d'épargne salariale

“ Historiquement, Natixis Interépargne a des positions fortes auprès des entreprises du CAC 40. L'expertise que nous avons développée pour le compte de ces acteurs est maintenant mise à la disposition des ETI dans le cadre du partenariat avec la Banque Palatine. ”

FRANÇOIS FOUQUET HATEVILAIN, DIRECTEUR
COMMERCIAL PALATINE ET RÉSEAUX
PARTENAIRES CHEZ NATIXIS INTERÉPARGNE

**PALATINE ASSET
MANAGEMENT EN BREF**

3,1 Md€
sous gestion

26
collaborateurs

10
gérants

“ Pour accompagner le lancement de la gestion privée sous mandat, nous allons capitaliser sur une méthode et des outils qui ont démontré leur solidité. Les clients bénéficieront de conditions de sécurité optimales pour leurs opérations et d'un reporting de qualité. ”

YVES BAZIN DE JESSEY,
PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE

Yves BAZIN DE JESSEY

— PALATINE ASSET MANAGEMENT, INVESTISSEUR DANS L'ÉCONOMIE RÉELLE

Gestionnaire de portefeuille performant, Palatine Asset Management (PAM) a développé une expertise qui couvre la gestion de placements en actions, en obligations et diversifiés. À l'heure où la filiale de la Banque Palatine lance son nouveau plan stratégique 2019-2022 porteur d'orientations nouvelles, Yves Bazin de Jessey, le président du directoire, détaille ses ambitions ainsi que les moyens mis en place pour les concrétiser. /

Qu'est-ce qui fait la singularité de Palatine Asset Management ?

→ **Y. B. J.** : PAM offre à une clientèle exigeante, institutionnelle et privée, un accompagnement dont la solidité est avérée. Son identité est déterminée par son lien étroit avec la Banque Palatine. Notre maison mère finance l'économie réelle, là même où nous investissons en privilégiant les valeurs françaises et européennes.

Dans quel contexte Palatine Asset Management évolue-t-elle actuellement ?

→ **Y. B. J.** : Les enjeux de développement durable s'imposent à nous. De la prévision économique jusqu'à la sélection de valeurs, nous devons intégrer les limites de la planète. Ces dernières s'expriment par la raréfaction et la hausse du prix de certaines ressources, le réchauffement climatique ou encore la pollution. Nous devons

accompagner des cycles économiques plus courts, mais aussi repérer les sociétés porteuses de solutions et celles qui se transforment, en innovant face à ces phénomènes.

L'évolution permanente de la réglementation est un autre facteur à prendre en compte...

→ **Y. B. J.** : Nous sommes impactés par ce qui constitue à mes yeux un véritable « tsunami » normatif. Pour y faire face, nous repensons notre organisation afin de renforcer nos fonctions de contrôle tout en maîtrisant nos coûts. La puissance du progiciel déployé depuis 2002, la compétence et l'investissement de tous les collaborateurs de PAM sont des atouts décisifs.

Quelle est la stratégie de Palatine Asset Management auprès des investisseurs institutionnels ?

→ **Y. B. J.** : Nous souhaitons offrir une gamme complète et innovante, qui sera plus resserrée et plus lisible. Sur le volet actions, la labellisation ISR⁽¹⁾ va s'étendre. Nous développons notre pôle thématique en lançant prochainement le fonds Palatine Planète. Enfin, nous mettrons davantage en avant le couple rendement/risque, historiquement très favorable de nos fonds. En gestion monétaire et obligataire, nous faisons valoir la capacité de notre *bond picking*⁽²⁾ à créer de la valeur pour des investisseurs en mal de rémunération pour leur trésorerie. Nous complétons notre offre avec Palatine Taux Variable, fonds d'obligations indexés sur l'Euribor 3 mois⁽³⁾.

Quelles sont vos ambitions en matière de gestion privée ?

→ **Y. B. J.** : Aujourd'hui, la clientèle privée, conseillée par les spécialistes de la Banque Palatine, représente plus d'un tiers des encours de nos fonds. Palatine s'apprête à compléter son offre de gestion financière. La gestion sous mandat sera une gestion haut de gamme, en titres vifs et en architecture ouverte, pour une cible qui a le même degré d'exigence que nos clients institutionnels. C'est un élément fort et structurant de notre plan stratégique.

Quels sont vos mots d'ordre pour les trois années à venir ?

→ **Y. B. J.** : Qualité et solidité, pour qualifier la méthode et l'engagement d'une équipe soudée : elles conditionnent la régularité démontrée de nos performances. J'ajouterais la modernité, pour caractériser notre prise en compte des ruptures technologiques, dans nos choix de valeurs comme dans le déploiement des meilleurs outils de contrôle et de *reporting*. La raison, qui nous incite à rester fidèles à nos savoir-faire historiques d'investisseur dans l'économie réelle. Le caractère enfin, que l'on retrouve dans nos convictions. /

(1) Investissement socialement responsable.
(2) Sélection et arbitrage des titres de créance et obligations émises par les entreprises.
(3) Euro interbank offered rate.

2018

Deux nouvelles distinctions pour la filiale Palatine Asset Management

Le Fonds Palatine Immobilier a remporté pour la seconde fois le prix « Meilleur couple rendement / risque sur cinq ans » dans la catégorie Organisme de placements collectifs en valeurs mobilières (OPCVM) - immobilier lors du prix de la Pierre-Papier. Le Fonds SEM Optimum occupe la 3^e place du podium au classement des Actifs du patrimoine 2018 dans la catégorie Actif de la distribution – obligations. /

MAI 2018

La Banque Palatine renouvelle son partenariat pour la 8^e édition de l'Assemblée des Médias



Soutien à la création sous toutes ses formes et mise en valeur des opportunités que proposent les nouveaux médias, l'Assemblée des Médias fêtait cette année ses 10 ans. À l'occasion de cet anniversaire, décideurs des médias et du cinéma mais aussi grandes personnalités du 7^e Art ont pu débattre et faire entendre leurs voix sur de nombreux sujets, notamment sur les changements apportés par le digital. /

Stéphane AURÉ

— 10 ANS D’EXPERTISE AU SERVICE DES PROFESSIONS RÉGLEMENTÉES DE L’IMMOBILIER

En l’espace de plusieurs années, la Banque Palatine est devenue le partenaire privilégié des administrateurs de biens. Dans un contexte d’adaptation aux dispositions de la loi Alur, la qualité de son accompagnement est particulièrement précieuse. Stéphane Auré, directeur du marché des Professions réglementées de l’immobilier (PRI), détaille l’offre déployée par la Banque. /

Comment la Banque Palatine s’est-elle positionnée sur le marché des professions réglementées de l’immobilier ?

→ **S. A.** : Jusqu’en 2008, cette activité relevait du champ d’intervention du Crédit Foncier. La Banque Palatine l’a reprise pour l’étoffer et la développer. Au fil des années, ce positionnement nous a permis d’acquérir un complément d’expertise et de devenir *leader* sur le marché des PRI.

Qu’est-ce qui fait la particularité de ces clients ?

→ **S. A.** : Le métier d’un administrateur de biens est de gérer des actifs immobiliers – logements, bureaux, espaces commerciaux – pour le compte de tiers. Il s’agit d’un métier réglementé qui, depuis l’entrée en vigueur de la loi Alur, fait l’objet de conditions d’exercice plus encadrées et concurrentielles. Dans ce contexte, les acteurs doivent davantage se structurer pour garantir leur rentabilité. La tendance est donc à la consolidation et au développement de nouvelles activités.

Qu’est-ce qui fait la singularité de l’accompagnement de la Banque Palatine ?

→ **S. A.** : Tout d’abord, notre statut de référent historique auprès des PRI, gage de confiance et de savoir-faire. Ensuite, notre capacité à accompagner les clients face aux évolutions réglementaires, en faisant de la veille mais aussi en étant

présent et en anticipant les situations d’urgence. Un exemple : la loi Alur impose aux administrateurs de biens de constituer un fonds de travaux pour chaque copropriété gérée ; lors de la mise en application de cette mesure, nous avons su proposer une solution simple pour leur permettre de se mettre en règle dans les délais impartis. Notre différence réside enfin dans une organisation dédiée, avec 67 personnes déployées en *business units* pour assurer à la fois les contacts quotidiens avec nos clients mais aussi pour les accompagner sur leurs opérations spécifiques voire stratégiques sur tout le territoire.

Pouvez-vous décrire l’offre et les innovations proposées aux PRI ?

→ **S. A.** : Nos clients sont confrontés à une problématique de gestion de flux financiers. Pour pouvoir traiter ces derniers, ils ont besoin de solutions renforçant leur productivité. Nous avons créé à leur intention un service de *e-paiement* qui accélère et sécurise l’encaissement des loyers et l’envoi des quittances tout en automatisant l’intégration de ces opérations dans les logiciels de comptabilité. Récemment, nous avons ajouté une *homepage* sur l’espace web des clients. Elle leur donne la possibilité de préparer et d’adresser, en quelques clics, les documents correspondant aux missions les plus courantes avec un gain d’autonomie et d’efficacité dans les traitements.

En plus des solutions techniques, la Banque Palatine fait évoluer ses manières de travailler...

→ **S. A.** : Avec, là encore, le souci d’écouter les clients et de les aider à être plus efficaces au quotidien. Prenons le cas d’un transfert de mandat de syndic d’un administrateur de biens à un autre. Les procédures associées à cette opération sont assez chronophages. Pour réduire le délai de traitement, nous avons revu notre *process* une première fois puis nous y avons apporté des améliorations supplémentaires à la suite d’une enquête de satisfaction. C’est l’illustration d’une véritable logique de service et d’une écoute active de nos clients et de leurs besoins.

Comment collaborez-vous avec les autres métiers pour répondre aux besoins de vos clients ?

→ **S. A.** : L’accompagnement des administrateurs de biens peut s’étendre à la gestion privée du chef d’entreprise en s’adossant à la forte compétence de notre établissement. Par ailleurs, les clients actifs dans le domaine de la promotion immobilière ont toute latitude pour s’appuyer sur nos experts en la matière. Quant aux administrateurs de biens ayant besoin de garanties réglementées, notre partenaire la Compagnie européenne de garanties et cautions (CEGC) est à leur disposition. Ces possibilités et d’autres encore dessinent un écosystème mobilisable au gré des attentes des PRI ! /



NOVEMBRE 2018

Un nouvel espace web dédié pour les clients administrateurs de biens

Pensé pour faciliter au quotidien les démarches des administrateurs de biens et pour leur faire gagner du temps, l’espace web centralise toutes les informations essentielles à la gestion de leurs comptes. Documents pour une ouverture de compte, formulaires de changement de syndic mais aussi des focus sur l’actualité du métier et sur les nouveautés produits sont directement accessibles. /

2018

Suivre au plus près les acteurs de l’immobilier dans leur croissance

En 2018, la direction de l’immobilier a produit 673 millions d’euros de crédits et engagements. Qu’il s’agisse de logements, de commerces ou de bureaux, la Banque Palatine a su mettre son expertise au service de ses clients. Une année marquée par la volonté de monter en gamme et de développer encore plus l’activité d’arrangement et de syndication sur des dossiers immobiliers de place auprès des promoteurs, marchands de biens ou investisseurs. La Banque Palatine était une nouvelle fois présente avec ses clients lors de la 30^e édition du Marché international des professionnels de l’immobilier (MIPIM) qui s’est tenue du 12 au 15 mars à Cannes, événement rassemblant les principaux acteurs de l’immobilier des cinq continents. /



LE MARCHÉ DES PRI
EN BREF

Près de 1 500
administrateurs de biens
sont clients
de la Banque Palatine

“ Organisation dédiée, forte culture métier,
capacité à anticiper les besoins : voilà ce
qui fait notre force sur le marché des Professions
réglementées de l'immobilier. ”

STÉPHANE AURÉ, DIRECTEUR DU MARCHÉ DES PRI

RAPPORT FINANCIER

01. BILAN CONSOLIDÉ D'OUVERTURE

AU 31/12/2018 EN APPLICATION DE LA NORME IFRS 9

ACTIF

En milliers d'euros	31/12/2018 – IFRS 9	01/01/2018 – FTA
Caisse, banques centrales	291 409	174 551
Actifs financiers à la juste valeur par résultat	202 972	275 473
Instruments dérivés de couverture	2 891	3 502
Actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres	1 243 198	1 302 607
Titres au coût amorti	446 359	428 560
Prêts et créances sur les établissements de crédit et assimilés au coût amorti	3 785 417	3 596 163
Prêts et créances sur la clientèle au coût amorti	9 008 119	8 714 061
Écart de réévaluation des portefeuilles couverts en taux	5 499	6 756
Placements des activités d'assurance	0	0
Actifs d'impôts courants	18 015	1
Actifs d'impôts différés	29 009	37 120
Comptes de régularisation et actifs divers	107 282	118 318
Actifs non courants destinés à être cédés	0	0
Participation aux bénéfices différée	0	0
Participations dans les entreprises mises en équivalence	3 621	3 542
Immeubles de placement	358	318
Immobilisations corporelles	14 521	17 067
Immobilisations incorporelles	12 230	30 079
TOTAL DES ACTIFS	15 170 899	14 708 118

PASSIF

En milliers d'euros	31/12/2018 – IFRS 9	01/01/2018 – FTA
Banques centrales	154	82
Passifs financiers à la juste valeur par résultat	95 490	129 231
Instruments dérivés de couverture	31 911	48 393
Dettes représentées par un titre	3 020 591	2 905 373
Dettes envers les établissements de crédit et assimilés	1 613 755	2 088 695
Dettes envers la clientèle	9 141 699	8 384 714
Écart de réévaluation des portefeuilles couverts en taux	2 548	4 122
Passifs d'impôts courants	16	269
Passifs d'impôts différés	0	2 172
Comptes de régularisation et passifs divers	127 152	124 895
Dettes liées aux actifs non courants destinés à être cédés	0	0
Passifs relatifs aux contrats d'assurance des activités d'assurance	0	0
Provisions	73 444	75 470
Dettes subordonnées	200 215	200 213
Capitaux propres	863 924	744 489
Capitaux propres part du groupe	863 924	744 489
Capital et réserves liées	595 520	595 520
Réserves consolidées	246 925	149 141
Gains et pertes comptabilisés directement en autres éléments du résultat global	(1 910)	(172)
Résultat de l'exercice	23 389	0
Participations ne donnant pas le contrôle	0	0
TOTAL DES PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	15 170 899	14 708 118

02. COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

y compris coûts de migration et de transformation

RÉSULTAT	
En millions d’euros	Exercice 2018
Intérêts et produits assimilés	274,2
Intérêts et charges assimilées	(54,8)
Commissions (produits)	106,6
Commissions (charges)	(13,8)
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par résultat	15,2
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par capitaux propres	5,2
Gains ou pertes nets résultant de la décomptabilisation d’actifs financiers au coût amorti	1,1
Gains ou pertes nets résultant du reclassement d’actifs financiers au coût amorti en actifs financiers à la juste valeur par résultat	0,0
Gains ou pertes nets résultant du reclassement d’actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres en actifs financiers à la juste valeur par résultat	0,0
Produits des autres activités	2,0
Charges des autres activités	(4,3)
Produit net bancaire	331,5
Charges générales d’exploitation	(237,4)
Dotations aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles	(15,0)
Résultat brut d’exploitation	79,0
Coût du risque de crédit	(41,4)
Résultat d’exploitation	37,7
Quote-part dans le résultat net des entreprises associées et des coentreprises mises en équivalence	0,7
Gains ou pertes sur autres actifs	0,0
Variations de valeur des écarts d’acquisition	(3,1)
Résultat avant impôts	35,3
Impôts sur le résultat	(11,9)
Résultat net d’impôts des activités abandonnées	0,0
Résultat net	23,4
Participations ne donnant pas le contrôle	0,0
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE	23,4

03. RÉSULTAT GLOBAL

RÉSULTAT GLOBAL	
En millions d’euros	Exercice 2018
RÉSULTAT NET	23,4
ÉLÉMENTS RECYCLABLES EN RÉSULTAT	(2,6)
Réévaluation des actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres recyclables ⁽¹⁾	(3,9)
Impôts liés	1,3
ÉLÉMENTS NON RECYCLABLES EN RÉSULTAT	0,9
Réévaluation (ou écarts actuariels) au titre des régimes à prestations définies	1,2
Autres éléments comptabilisés par capitaux propres d’éléments non recyclables	(0,1)
Impôts liés	(0,2)
TOTAL DES GAINS ET PERTES COMPTABILISÉS DIRECTEMENT EN CAPITALS PROPRES (NETS D’IMPÔTS)	(1,7)
RÉSULTAT GLOBAL	21,7
Part du groupe	21,7
Participations ne donnant pas le contrôle	0,0
Pour information : montant du transfert en réserve d’éléments non recyclables	0,0

(1) Inclus les actifs disponibles à la vente des filiales d’assurance maintenues en IAS 39.



→ palatine.fr
→ [@BanquePalatine](https://twitter.com/BanquePalatine)

— Société anonyme au capital de 538 802 680 euros – Une société du Groupe BPCE – SIÈGE SOCIAL : 42, rue d'Anjou – 75382 Paris Cedex 08 – Tél. : 01 55 27 94 94 – SIÈGE ADMINISTRATIF : Le Péripole – 10, avenue Val de Fontenay – 94131 Fontenay-sous-Bois Cedex – Tél : 01 43 94 47 47 – Immatriculation : 542 104 245 RCS Paris – CCP Paris 2071 – BIC BSPFFRPPXXX – Swift BSPF FR PP – N° TVA intracommunautaire FR77542104245 – Membre de la Fédération Bancaire Française et couverte par le fonds de garantie des dépôts et de résolution – Intermédiaire en assurance immatriculé à l'Orias sous le numéro 07 025 988 – Titulaire de la carte professionnelle « Transactions sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds, effets ou valeurs » n° T12620 délivrée par la Préfecture de Police de Paris, garantie par la CEGC – 16, rue Hoche – Tour Kupka B – TSA 39999 – 92919 La Défense Cedex – www.palatine.fr/

Crédits photo : @A.Février, Gettyimages.

La présente brochure est imprimée en France sur du papier certifié PEFC® 