



Jean-Luc Enguéhard, Président du Directoire de La Banque Postale Asset Management

présentée par Jean-Rémi Baudot – journaliste

JRB : La banque Postale Asset Management, ou plus simplement LBPAM, c'est aujourd'hui 20 ans d'expérience en matière de gestion d'actifs pour compte de tiers. Comment fonctionne cette société et quels sont ses points forts ? On en parle aujourd'hui avec son Président, Jean Luc Enguéhard. Monsieur Enguéhard, bonjour...

JLE : Bonjour.

JRB : Tout d'abord, pouvez-vous nous présenter La Banque Postale Asset Management ?

JLE : C'est une ancienne société puisqu'elle a été créée en 1988 et, en même temps, c'est une société relativement récente puisque nous avons surtout développé notre activité auprès des institutionnels depuis 2007-2008, un an après être devenue une filiale à 100 % de La Banque Postale. C'est une société qui demeure à taille humaine puisque nous sommes à peu près 150 collaborateurs, ce qui permet effectivement une chaîne de décisions très courte et un fonctionnement assez réactif.

Il y a la société elle-même, LBPAM, comme vous l'avez fort bien prononcé, il y a également des filiales puisque nous avons d'une part, une filiale de gestion structurée qui s'appelle La Banque Postale Structured Asset Management et, d'autre part, un incubateur de sociétés de gestion AMLAB, qui a pour objet de développer des nouveaux talents par des nouvelles sociétés.



JRB : On imagine que La Banque Postale a une culture groupe très forte. On le voit, il y a un historique. Comment LBPAM s'inscrit-elle dans cette démarche et dans cette dynamique ?

JLE : Nous adhérons bien évidemment totalement aux valeurs de La Banque Postale. Je citerai quelques exemples. D'abord, la responsabilité. Ce que nous entendons, nous, par responsabilité, c'est que nous visons, dans notre gestion financière, la meilleure performance, tout en veillant à conserver un niveau de risque maîtrisé. C'est donc bien le couple rendement/risque que nous visons de façon optimum.

Deuxième valeur, la simplicité. En effet, nous n'avons pas de gamme pléthorique, nous avons une gamme très resserrée, avec une offre très claire.

Dernière valeur importante du Groupe, c'est la transparence. Cela signifie que nous donnons le maximum d'information à nos clients, à tout instant, et c'est d'ailleurs par cette transparence, par cette information, que nous pouvons gagner la confiance de nos clients. C'est la condition.



JRB : La Banque Postale se présente comme une banque, je cite « pas comme les autres ». Souscrivez-vous à ce slogan ?

JLE : J'y souscris totalement, bien sûr, en répondant que nous avons au centre de nos préoccupations l'intérêt du client. Mais, me direz-vous, c'est une information assez banale pour une société. Mais nous, nous le prouvons et de plusieurs manières. D'abord, parce que nous avons une forte écoute de nos clients. Qu'il s'agisse pour les particuliers des conseillers financiers de La Banque Postale, ou qu'il s'agisse de nos clientèles institutionnelles avec lesquelles nous sommes en contact direct.

Nous le prouvons également par l'échange. Qu'entendons-nous par échange ? Comme nous sommes une société à taille humaine, nous en avons parlé tout à l'heure, nous avons la capacité à mobiliser des synergies entre les différentes équipes et entre les différentes expertises, qu'il s'agisse des expertises de gestion, des expertises d'ingénierie, ou encore des expertises commerciales.

Et enfin, nous le prouvons par notre engagement vis-à-vis du client, l'engagement que nous prenons à leur égard. Là aussi, c'est une condition sine qua non pour conserver la confiance de notre clientèle.



JRB : *Vous parliez justement de vos clients. Qui sont-ils ? Quel est le profil type du client ?*

JLE : Nous avons deux types de clientèles. D'une part, une clientèle de particuliers servie par le réseau de La Banque Postale - réseau très large, partout en France, comme vous le savez - et le deuxième type de clientèle, qui est plus récente puisque nous la développons depuis maintenant 3 ou 4 ans, qui est la clientèle des grands comptes institutionnels et corporate. C'est une clientèle qui s'est développée extrêmement vite au cours de ces dernières années et pour laquelle, nous avons mis en place des équipes dédiées.



JRB : *Jean-Luc Enguéhard, merci beaucoup. Je rappelle que vous êtes Président du Directoire de La Banque Postale Asset management ,que l'on appelle aussi effectivement LBPAM. Merci beaucoup.*

JLE : Merci beaucoup, Monsieur.