

BANQUE

Financial Bank sort de l'ombre

FACE AU DURCISSEMENT DE LA CONCURRENCE DANS LA ZONE FRANC, LE PETIT GROUPE FRANÇAIS CONSOLIDE SON ACTIVITÉ ET DÉFINIT SON POSITIONNEMENT.



FRÉDÉRIC NOY

Présent au Tchad depuis 1992, Financial Bank emploie au total 500 personnes.

Début d'année en fanfare pour Financial Bank. Jusqu'à présent, le groupe bancaire français né en Afrique de l'Ouest en 1987 préférerait la discrétion. Il s'est offert deux semaines de publicité à l'occasion de la Coupe d'Afrique des nations. Et des reportages sur RFI et TF1 ont salué, mi-février, la réouverture de sa filiale au Tchad. De la race des Eco-bank (mais dix fois plus petit) et Bank of Africa (six fois), parce qu'il s'est comme eux progressivement implanté dans différents pays, Financial Bank constituait cependant une sorte de mystère pour ses concurrents. Ils s'interrogeaient notamment sur le choix des cinq pays d'implantation de ce petit groupe, situés dans trois zones monétaires différentes (Bénin, Tchad, Gabon, Guinée et Togo, où se trouve le siège).

« Des pays pas toujours faciles », reconnaît le PDG Rémy Baysset, qui possède avec le groupe français d'investissement Horus Finance la quasi-totalité du capital. À 47 ans, l'homme est de ceux qui préfèrent prendre leur temps au lieu de foncer. Lorsqu'il reprend le groupe des

mains de son oncle au milieu des années 1990, il pense d'abord à rationaliser la présence au Bénin et au Tchad, sa filiale depuis 1992. « Le redéploiement n'a repris qu'en 2002 », explique Yann Olivier, directeur général adjoint. Financial Bank rachète alors Interfi Banking Corporation Gabon et Union internationale de banque en Guinée, la filiale locale du Crédit Lyonnais.

Un an après, la Société nationale d'investissement devient Financial Bank Togo. L'activité progresse doucement jusqu'en 2006, exercice marqué par de fortes augmentations : 23 % pour le total de bilan, à 12 milliards de F CFA (225 millions d'euros), et 31 % pour le produit net bancaire, à 17,34 milliards de F CFA. Les comptes 2007 ne seront publiés qu'à la fin mars, mais tout indique que les tendances à la hausse se sont maintenues, avec un résultat net de l'ordre de 1,5 milliard de F CFA, comme en 2006. Une nouvelle fois, Rémy Baysset veut prendre son temps : « Il faut consolider le groupe pour faire face à la concurrence et à la réglementation. »

TROUVER 10 MILLIARDS DE F CFA

Sur le premier objectif, priorité à la communication : « Nouvelle identité visuelle, modernisation des locaux, professionnalisation des ressources humaines [près de 500 employés, NDLR] », égrène le PDG. Le second volet, l'observation des règles internationales (Bâle II) et des réglementations de l'UEMOA et de la Cemac, obligera le groupe à augmenter son capital. L'incorporation des bénéficiaires aux fonds propres n'y suffira pas. Selon nos calculs, Financial Bank devrait trouver 10 milliards de F CFA d'ici à 2010. Si la manière dont il le fera reste un mystère, l'intérêt croissant des banques étrangères pour l'Afrique francophone permet toutes les hypothèses. « Nous sommes une cible rêvée pour les marocaines ou les nigérianes qui cherchent à s'implanter en Afrique de l'Ouest », reconnaît Rémy Baysset, avant d'ajouter qu'il cherche « avant tout à préserver son indépendance ». Reste à trouver le partenaire idéal. ■

PATRICK SANDOULY, avec FRÉDÉRIC MAURY

STRATÉGIE : D'ABORD LES ENTREPRISES

AVEC UNE DOUZAINÉ D'AGENCES DANS CINQ PAYS, Financial Bank cible les entreprises, de toutes tailles et jusqu'au secteur informel, et n'affiche aucune ambition dans la clientèle particulière. Le groupe entend « apporter des modes de fonctionnement internationaux, explique Yann Olivier, directeur général adjoint. Nous avons ainsi été les premiers à proposer des offres Swift [technique de transfert international de fonds, NDLR] ». Avec sa filiale Finadev, le groupe avait aussi été l'un des pionniers de la microfinance au Bénin, en Guinée et au Tchad. Mais l'activité n'est plus rentable : « Le microcrédit a été facilité par des aides et beaucoup de nouveaux acteurs se sont lancés, explique Yann Olivier. Le taux de rémunération ne permet plus d'atteindre le point mort. » Le groupe n'entend pas se retirer du segment, mais il a pour l'instant gelé son ambition de développer l'activité dans tous ses pays d'implantation. ■

F.M.