

EuroBusiness Media : Natixis, la banque internationale de financement, de gestion et de services financiers du Groupe BPCE, a présenté un nouveau plan stratégique. Laurent Mignon, bonjour.

Laurent Mignon : Bonjour.

EBM : Vous êtes le directeur général de Natixis, pourquoi ce nouveau plan stratégique baptisé *New Frontier* ?

Laurent Mignon : D'abord parce que le plan précédent, *New Deal*, est arrivé à échéance. Le plan *New Deal*, c'était vraiment un plan de rupture, un plan de redressement, avec une entreprise Natixis qui s'est concentrée sur ses trois métiers : la banque de grande clientèle, l'épargne, les services financiers spécialisés. En se concentrant, ça nous a permis de restaurer à la fois notre rentabilité, notre solvabilité. Aujourd'hui on a un socle solide, qui nous permet de bâtir et de croître. *New Frontier*, c'est vraiment maintenant, résolument, un plan de développement, au service du développement là aussi du Groupe et du plan stratégique du Groupe BPCE qui s'appelle *Grandir Autrement*.

EBM : Alors, que doit-on retenir précisément de ce plan ?

Laurent Mignon : *New Frontier*, c'est un plan qui repose sur quatre lignes de force. La première, c'est d'être une banque *asset light*. *Asset light*, ça veut dire en réalité devenir une banque qui mobilisait les actifs de la banque pour générer du business à une banque qui va proposer des solutions à ses clients et beaucoup moins mobiliser le bilan mais plus la valeur ajoutée intellectuelle des hommes et des femmes de Natixis. Ça c'est la première ligne phare. La deuxième, c'est d'accentuer l'internationalisation du groupe. Devenir plus international, développer nos business hors de France. La troisième, c'est de créer vraiment au sein du Groupe BPCE une vraie compétence d'assurance, un vrai métier assurance, pour accompagner le groupe dans ses ambitions dans ce domaine. Et la quatrième, c'est de continuer à renforcer les synergies entre BPCE, les deux réseaux Caisse d'Epargne et Banque Populaire, et les métiers de Natixis, de manière à générer des synergies, continuer à améliorer le niveau de relations que nous avons entre Natixis et les deux grands réseaux de détail du groupe.

EBM : Enfin, pour conclure, comment comptez-vous atteindre vos objectifs ?

Laurent Mignon : Alors, nous allons actionner trois leviers. Le premier, c'est de continuer à travailler sur nos business models. Par exemple, ce qu'on appelle le modèle *originate to distribute* dans la banque de grande clientèle. C'est-à-dire, plus distribuer les actifs que nous originons près de nos clients. Mais c'est aussi renforcer le modèle multi-boutique, dans le métier de la gestion d'actifs, ou continuer à faire des investissements informatiques pour industrialiser nos métiers des services financiers spécialisés. Donc ça c'est le premier, c'est nos business models. Le deuxième, c'est avoir une gestion active du capital. Ça veut dire, allouer tout notre capital à nos métiers. Donc, désinvestir des activités qui ne sont pas nos métiers cœur, par exemple les actifs en run-off, la GAPC (Gestion Active des Portefeuilles Cantonnés), qu'on va achever bientôt, mais aussi désinvestir la Coface. Mais aussi dans l'allocation de capital, allouer plus de capital demain aux métiers de la gestion d'actifs, qui sont des métiers dont la rentabilité est plus régulière. Et le troisième levier, très important, c'est de continuer à travailler de façon permanente sur notre efficacité opérationnelle de manière à avoir les coûts les plus bas possible par rapport à notre niveau d'activité.

EBM : Laurent Mignon, directeur général de Natixis, je vous remercie.

Laurent Mignon : Merci.