Juste une mise au point

Par JFB le mar 02/12/2008 - 02:16

L’avenir de la banque Calyon

MM. Sylvain Cotten et Tamás Molontay, directeurs de la filiale hongroise de la banque Calyon, évoquent les débuts de l'entreprise, son avenir et l'impact de la crise financière. Ces quelques précisions font suite à un article paru dans le JFB n°275 et éclairent la situation de cette entreprise : en grande forme, malgré la crise…

JFB : De quelle manière la crise économique touche-t-elle la banque Calyon ? Prévoyez-vous des baisses d’effectif ?

S.C & T.M. : Naturellement la crise a un impact sur nous, comme sur tous les acteurs du marché. Au niveau international, nous avons annoncé, en septembre dernier, un plan de restructuration de Calyon. Ce plan se focalise sur les atouts traditionnels de Calyon comme les financements (simples et structurés), les transactions bancaires (en particulier le flux monétaire, les garanties, les dispositifs accréditifs), les activités sur le marché de capitaux et celle de courtage. Parallèlement, nous limitons fortement notre présence sur le marché de certains produits exotiques, comme les dérivés de crédit, qui sont coûteux et dont le prix peut fluctuer fortement. Par conséquence, Calyon a annoncé une baisse d’effectif de 500 personnes. Cette mesure de réduction d’effectif touche essentiellement les pays où sont réalisés et vendus les produits dérivés exotiques dont la Hongrie ne fait pas partie. En tant qu’entité du groupe Crédit Agricole, nous sommes bien préparés face à la crise, comme l’illustre l’opinion du marché sur notre groupe : notre coût du crédit est parmi les plus faibles des banques dans le monde.

JFB : Une rumeur, liée à la suppression de capitaux, circulait selon laquelle vous quitteriez la Hongrie. Finalement il s’est avéré qu’il n’en était rien et que cette mesure était seulement nécessaire pour des raisons pratiques…

S.C & T.M. : Il s’agit seulement du fait qu’en 2007, nous avons créé la succursale hongroise de Calyon et y avons transféré toutes les activités de l’ancienne Zrt. Depuis que ce processus juridique est terminé nous n’avons plus besoin du capital précédent, car notre succursale fait partie intégrante de notre maison-mère qui est directement responsable de l’ensemble de nos activités de façon illimitée. Le fonctionnement en tant que succursale présente d’ailleurs plusieurs avantages. Par exemple le volume de crédits que nous pouvons distribuer par groupe client est plus important qu’auparavant et le développement de nouvelles activités plus simple aujourd’hui.

JFB : Actuellement votre part du marché est de 1%. Envisagez-vous un développement ?

S.C & T.M. : Ce chiffre n’est valable qu’en comptant l’ensemble de la population ainsi que les petites entreprises. La clientèle de Calyon comprend essentiellement des multinationales, des grandes et moyennes entreprises hongroises ainsi que des institutions financières. Pour cette raison, il est plus exact d’analyser notre présence dans la catégorie du Top 100 ou du Top 500. Le pourcentage y sera plus grand. Indépendamment de cela nous travaillons à rendre disponible le plus grand nombre de produits de notre groupe en Hongrie.

JFB : Vous êtes présent sur le marché hongrois depuis 1992. La clientèle visée et votre stratégie sont-ils les mêmes depuis le départ ?

S.C & T.M. : Le Crédit Lyonnais était moins une banque d’investissement que Calyon aujourd’hui (en juin 2003 le Crédit Lyonnais a été repris par le groupe Crédit Agricole). Sa clientèle principale était naturellement composée d’entreprises françaises qui constituaient ainsi, dans un certain sens, le point de départ de l’activité à l’étranger. Nous avons commencé à nous développer en Europe de l’Est et en Europe centrale après la chute du mur et après que les changements politico-économiques ont eu lieu. La banque d’aujourd’hui possède un champ d’activités plus large et les entreprises locales constituent une part importante de sa clientèle.

JFB : Etes-vous satisfaits de vos résultats en Hongrie ?

S.C & T.M. : Oui, entièrement satisfaits. Cette année est parmi les plus réussies.

JFB : Beaucoup d’économistes et hommes d’affaires se plaignent d’un système d’imposition trop compliqué en Hongrie. On dit que cela peut faire fuir les

investisseurs étrangers. Qu’en pensez-vous ?

S.C & T.M. : Les banques sont des institutions très transparentes et elles sont naturellement au centre de l’attention de l’administration fiscale. Ainsi sommes-nous également préparés à respecter un système de réglementation complexe. Toutefois, une simplification efficace et bien élaborée profiterait à tous les acteurs de l’économie.

JFB : En dehors des solutions financières, quels sont vos produits phares ?

S.C & T.M. : Nos produits de change, de taux d’intérêt et de gestion du risque sur matières premières sont très attractifs. Malgré la crise nous continuons à distribuer la plupart d’entre eux, ce qui n’est pas très courant actuellement. Notre outil bancaire online de gestion des flux peut être interfacé directement avec la comptabilité de nos clients, ce qui leur évite tout développement. C’est nous qui réalisons l’interface, ce qui est pratique pour nos clients.

Tímea Ocskai

-

Catégorie
Agenda Culturel