

Ipjmag - le magazine réalisé  
par les étudiants de l'IPJ

-- Business --

Business

**Bien plus qu'une  
banque**

Marc Vignaud [29ème promotion]

lundi 19 novembre 2007

**Charles Milhaud, président du directoire de la caisse nationale des Caisses d'épargnes, a dévoilé sa stratégie pour développer son groupe au cours d'une conférence à l'université Dauphine, mardi 13 novembre. Les Caisses d'épargne ne se contentent plus de récolter et prêter l'argent mais veulent offrir toute une gamme de services.**



Le groupe Caisse d'épargne est en bonne santé

« Je ne crois pas à cette idée de cœur de métier. » Face aux questions dubitatives sur sa stratégie, Charles Milhaud défend la politique de diversification de son groupe. Il faut dire que les Caisses d'épargne n'ont plus rien à voir avec leur ancêtre créé en 1818. A l'époque, cet établissement caritatif avait pour but de récolter et valoriser l'épargne des petites gens. En 2007, la Caisse nationale des caisses d'épargnes chapote de nombreuses filiales non limitées au secteur bancaire. De Natixis, la banque de financement et d'investissement possédée à 34%, à Nexity, le premier acteur intégré des métiers de l'immobilier, en passant par les assurances, le logement social, meilleurtaux.com... Depuis le début des années 80, le mouvement s'est accéléré. Et la capacité bénéficiaire nette suit : elle est passée de 600 millions d'euros en 1999 à 2,4 milliards aujourd'hui.

« Le marché bancaire français est saturé. Pour se développer, il faut se tourner vers de nouveaux métiers dans les services et vers de nouveaux marchés avec un fort potentiel de développement », décrypte Charles Milhaud, qui a fait toute sa carrière dans le groupe. En France, les banques sont confrontées à de nouveaux acteurs qui empiètent sur leur cœur de métier, comme la grande distribution ou les fournisseurs de services bancaires directs par internet. Et se doivent d'offrir des solutions de gestion de leur argent aux clients, et bien plus encore. Le vieillissement de la population et le développement de la dépendance des personnes âgées leur impose de s'adapter, de rentrer dans une logique plus assurancielle. Elles doivent aussi être en mesure de proposer des produits compétitifs.

## **Maison de retraite**

Charles Milhaud voudrait que son groupe soit capable de proposer des produits d'épargnes et d'investissements à chacun mais aussi des services à la personne, des assurances (vie), des conseils, un bien immobilier et même une maison de retraite où passer ses vieux jours. « Préparer une succession à ses enfants, investir dans un bien immobilier sans se soucier de sa gestion, payer moins d'impôts : l'objectif des caisses d'épargne est de trouver des solutions aux clients à tous les niveaux », résume-t-il.