

Le Crédit municipal, une « vraie » banque avec une vocation sociale

Interview Gilles Fabre, directeur général du Crédit municipal de Toulon, veut sortir de l'ombre la banque un peu particulière qu'il dirige. Une structure qui insiste sur ses singularités

Le Crédit municipal est connu pour son activité de prêt sur gage. Comment évolue-t-elle en ce moment ?

Il faut rappeler que le prêt sur gage permet à quelqu'un qui est exclu du système bancaire ou qui a besoin de liquidités discrètes de pouvoir le faire. C'est l'activité pour laquelle le Crédit municipal a été créé en 1821, parce qu'il permettait aux gens d'accéder au crédit. Aujourd'hui, c'est une activité qui, compte tenu des difficultés économiques, progresse assez fortement et ce, malgré la baisse du cours de l'or. Depuis le début de l'année, nous observons une augmentation de fréquentation de plus de 10 %. Ça fait cinq personnes de plus par jour, sachant qu'en moyenne nous recevons 40 personnes par jour.

Quel est le montant moyen du prêt accordé ?

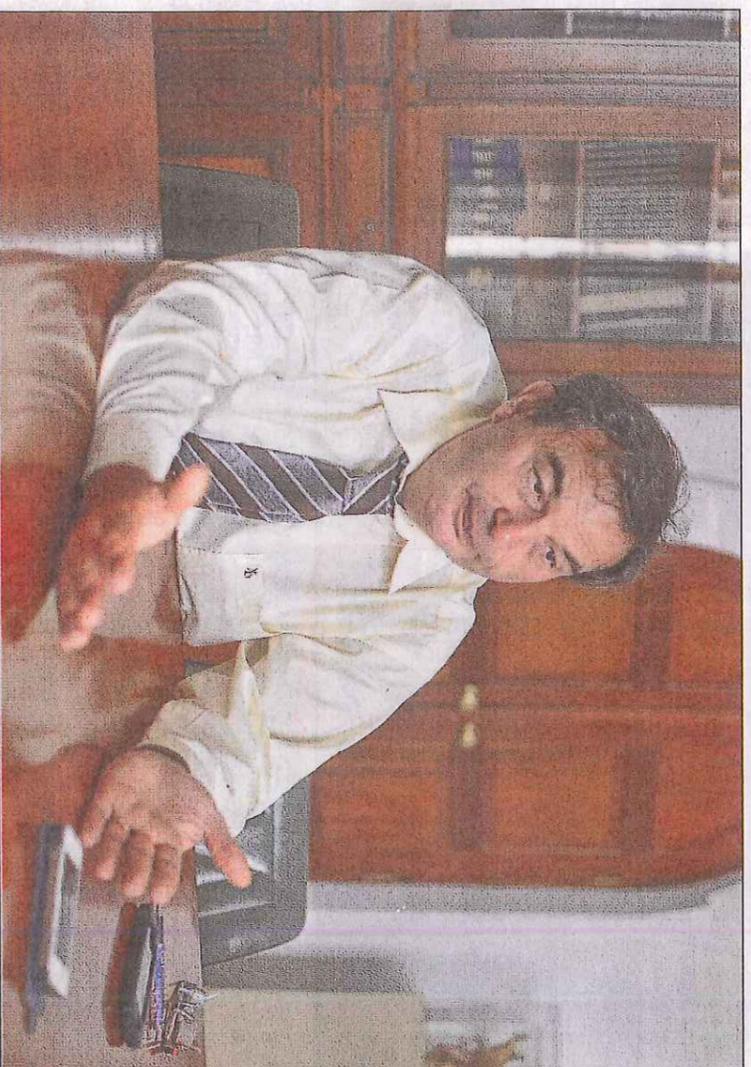
Le prêt moyen est autour des 500 € et ce sont essentiellement de bijoux qui sont gagés. On prend aussi des tableaux ou des armes anciennes. Tout ce qui a une cotation sur le marché.

Quelle part des objets est-elle récupérée par vos clients ?

D'une manière générale, les gens cherchent à récupérer les objets qu'ils ont mis en gage. Nous avons en moyenne 5 % des engagements qui partent à la vente aux enchères.

Le principe, alors, c'est que si l'objet a été évalué 1 000 €, nous avons prêté 750 €. Si on vend l'objet aux enchères 1 500 €, nous allons nous rembourser des 750 € et le client va toucher le produit de la vente au-delà.

Le prêt sur gage est l'activité pour laquelle vous êtes connu, mais ce n'est pas ce qui compose la majorité de votre travail...



Gilles Fabre, directeur général du Crédit municipal de Toulon.

En effet, 80 % de notre activité est constituée par les prêts adossés sur patrimoine. C'est le même principe que le prêt sur gage, sauf qu'il n'y a pas de dépossession. Là, vous gardez vos avoirs bancaires ou immobiliers. Dans cette activité, on a une particularité, c'est qu'on n'impose jamais au client d'avoir un compte chez nous.

Quels sont les chiffres qui permettent de décrire cette activité ?

On prête 30 millions d'euros chaque année, sur une durée qui va d'un an à huit ans. On a la réputation d'être extrêmement bien placé en taux. On est toujours dans les moins chers du marché.

Dans ce secteur, le prêt moyen est de 7 000 € et concerne en moyenne 4 000 personnes par an. **Enfin, vous voulez rappeler que vous êtes aussi une banque « classique »**

Oui, c'est moins connu, mais on est une banque comme n'importe quelle autre. Avec quelques différences quand même. D'abord on ne vend pas de *packaging* ici. On ne demande pas de contrepartie pour ouvrir un compte. La plupart des collaborateurs ne sont pas payés au résultat. Il n'y a pas d'objectif de nombre de produits à vendre. On fait tout type de placements monétaires, mais pas de bourse et on pratique des prix qui sont jusqu'à 70 % moins élevés qu'une banque traditionnelle.

Combien de clients comptez-vous ?

Aujourd'hui, près de 15 000 clients ont déposé 163 millions d'euros sur nos comptes.

Outre la polémique sur le versement au CCAS, critiqué par la chambre régionale des comptes (lire ci-dessous), le CMT a reçu, en 2014, une amende de 450 000 euros infligée par l'autorité de contrôle prudentiel, à cause de la vétusté de votre système informatique, qui ne permettait de déceler le blanchiment d'argent.

On a changé de logiciel et on a eu de nouveau une visite de la ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, Ndlr) en 2013. Ils nous ont inspecté comme en 2010. Aujourd'hui,

tout est clair, notre système de lutte antiblanchiment est reconnu comme efficace.

Enfin, l'actualité du Crédit municipal, c'est la rénovation qu'elle réalise sur ses agences. Quel est l'objectif ?

Toutes nos agences avaient 25-30 ans et étaient construites « à l'ancienne ». Vous avez encore un guichet avec une vitre et pas de bureau. Il fallait refaire complètement les agences. Certaines ont été légèrement déplacées. Celle de Grand Var a été démantagée de 100 mètres. Celle de Louis-Blanc était dans le centre Mayrol et a aussi un peu bougé. Nous venons juste de terminer l'agence d'Ollioules.

**PROPOS RECUEILLIS PAR PAUL-HENRI COSTE
phcoste@nicematin.fr**

190 000 euros de bénéfice annuel versés hier au CCAS

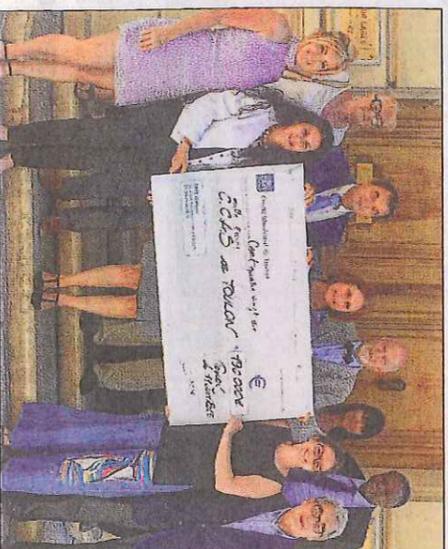
Hier, le CMT a remis un chèque de 190 000 euros au

CCAS. « C'est le bénéfice annuel de la banque que l'on distribue, non pas à la mairie, mais pas à notre actionnaire, mais aux œuvres sociales de la ville », explique Gilles Fabre. « Cette année, c'est légèrement en augmentation. Rappelez-vous que cette somme est générée par les services que nous offrons à la clientèle. »

À plusieurs reprises, la chambre régionale des comptes a pourtant critiqué ce versement, estimant qu'il ne cor-

respondait pas à l'objet de la banque.

« À ma connaissance, il n'y a plus de polémique sur ce sujet », tranche pourtant Gilles Fabre. « Je suis là depuis trois ans et ils ne sont jamais revenus à la charge sur le sujet. Sachant que, dans la vocation sociale d'un crédit municipal, ce n'est pas aberrant qu'il verse les surplus au CCAS. Ce qu'il ne faudrait pas, c'est qu'elle verse un bénéfice qu'elle n'a pas fait. Tant qu'on distribue du bénéfice, il n'y a pas de souci. »



Une banque « à philosophie »

« Le fait d'être une banque publique implique une philosophie différente », selon Gilles Fabre.

« Toutes les banques se veulent différentes, sauf que ce sont toutes les mêmes : des sociétés anonymes cotées sur le marché. Quand vous regardez leur rapport de gestion, elles sont toutes frères d'annoncer le résultat. Mais le résultat, il est obtenu comment ? En piquant l'argent chez le client. Il n'y a pas 36 solutions. Parce que quand vous êtes sur le marché, vous êtes obligés

de faire du bénéfice pour pouvoir y retourner. Nous, on n'est pas sur le marché. On vit sur nos ressources. Du coup, on doit faire un bénéfice, qui n'est que le bénéfice imposé par la Banque centrale européenne, c'est tout. Quand on en fait davantage, la seule possibilité qu'on a, c'est de donner cette somme au CCAS. N'étant pas poussé par cette course au bénéfice obligatoire, on peut pratiquer des tarifs beaucoup plus humains que n'importe quelle banque. »