

Jean-Marc Ribes : « Avoir l'envie d'avoir envie »

Filiale de la Banque Postale, Louvre Banque Privée est dirigée depuis 2015 par Jean-Marc Ribes. Le président du directoire influe son dynamisme au profit du développement de la banque ainsi qu'à ses passions et engagements extraprofessionnels.

Jean-Baptiste Marcy

Louvre Banque Privée est une jeune banque dont l'histoire a commencé en 2013 lorsque La Banque Postale a racheté la Banque Privée Européenne (BPE) au Crédit Mutuel Arkéa. L'entité qui comptait alors une trentaine d'agences à Paris et dans les grandes métropoles existait depuis 1963 et proposait notamment des crédits hypothécaires. L'objectif pour La Banque Postale était alors de détenir sa propre banque privée en autonomie et ainsi développer la clientèle patrimoniale de La Banque Postale.

avec ses clients patrimoniaux dans les bureaux de poste. « Ma mission, détaille Jean-Marc Ribes, a été de créer, de développer un nouveau business model à travers un concept qui était tout à fait nouveau en 2016, appelé les espaces. Plus prosaïquement, c'est un espace de gestion privée de manière à ce que dans un bureau de poste vous ayez l'activité classique de la poste (courrier, colis et espace commercial), la banque, le pôle professionnel et pour les clients privés un petit espace dédié. Louvre Banque Privée est donc une banque privée au sens gestion privée, mais l'actionariat est public. C'est donc très sécurisant pour nos clients ».



Jean-Marc Ribes, président de Louvre Banque Privée

“

J'ai eu la chance d'avoir des patrons extraordinaires qui m'ont appris la banque à l'ancienne

Jean-Marc Ribes arrive en janvier 2015 au poste de la présidence du directoire. Sa feuille de route est la métamorphose de BPE, qui avait principalement dans son ADN le crédit immobilier hypothécaire, pour lui donner une stature de vraie banque privée. En 2022, BPE est devenue Louvre Banque Privée avec un déménagement dans son nouveau siège au 48 rue du Louvre, lieu historique et emblématique de la poste.

Une réorganisation nécessaire

L'homme qui a dans son sac une solide expérience bancaire de quarante ans met en place une nouvelle organisation pour agréger la structure BPE (avec son propre réseau d'agences) et La Banque Postale

Pas de cannibalisation

Le président du directoire tient à maintenir cette dualité entre la clientèle patrimoniale et la clientèle privée mais en gardant des passerelles entre les deux. Il ne s'agit pas que Louvre Banque Privée mette la main sur la clientèle patrimoniale du réseau de La Banque Postale, bien au contraire, c'est une force additionnelle que de proposer d'entrer dans la banque privée. En amont, les clients peuvent venir de différents horizons : être client patrimonial du réseau La Banque Postale, n'être titulaire que d'un simple compte, mais avoir du patrimoine dans d'autres établissements, ou bien ne pas être client de la banque à l'oiseau bleu stylisé.

Rénovation des bureaux de poste et montée en gamme

Jean-Marc Ribes l'affirme : « Aujourd'hui, nous avons 27 pôles de gestion privée, et nous avons 100 espaces Louvre Banque Privée dans les bureaux de poste. Nous visons 150 points conseils à l'horizon fin 2026 pour que nous soyons présents dans tous les départements. » Le déploiement, rajoute-il, se cale sur les rénovations des bureaux de poste selon les besoins

de la banque privée. « Le but est d'avoir une visibilité sur tout le territoire, et que chaque conseiller patrimonial puisse dire à ses clients que la banque privée est bien présente », affirme le président. Le conseiller patrimonial de La Banque Postale est en capacité de présenter aux clients un banquier privé dans un pôle de gestion privée ou dans un espace. Cette recommandation permet de glisser vers une banque qui a une offre de crédit et de services de banque privée. Au niveau de l'offre produits, 70 % sont des produits maisons (LBPAM et CNP) le reste est en architecture ouverte.

Un président au cœur de la mêlée

Le crédo de Jean-Marc Ribes se résume à son implication quotidienne : « Je vois un client par jour minimum, je ne veux pas me couper et être enfermé dans un bureau. Je suis un homme de terrain car j'aime bien être avec les équipes de Louvre Banque Privée et les équipes de

La Banque Postale». Jean-Marc Ribes en est persuadé, il apprend et progresse quand il rencontre les clients, les collaborateurs. Aller dans les bureaux de poste et dans les pôles de gestion privée permet de voir les points forts et les améliorations. « C'est aussi de la reconnaissance que de leur rendre visite, ils sont très contents de vous voir », rajoute-il.

Le métier de banquier à l'ancienne

Cette approche du métier, Jean-Marc Ribes admet la devoir à ses anciens patrons, notamment Henri Moulard (ancien président de la Lyonnaise de Banque, ABN Amro France, Neuflyze OBC, Generali...). « J'ai eu la chance d'avoir des patrons extraordinaires qui m'ont appris la banque à l'ancienne, raconte-t-il. Ce n'est pas péjoratif, je suis fier de faire partie des derniers des Mohicans, à vendre la banque à l'ancienne ! » Il aime à raconter la belle réussite de Louvre Banque Privée en 2020 : durant le Covid, lui et les collaborateurs étaient présents, et de belles allocations d'actifs ont été réalisées. « Nous avons reçu en face à face, Teams ne fait pas tout, assume Jean-Marc Ribes. On ne gère pas une entreprise avec des slides ».

“

Le but est d'avoir une visibilité sur tout le territoire, et que chaque conseiller patrimonial puisse dire à ses clients que la banque privée est bien présente

Fièrement, le président affirme que cette culture est partagée par les membres du directoire, Aurélie Tristant et Silvan Marty, ainsi que l'ensemble des collaborateurs, et insiste sur le faible turnover des équipes. « Le client est chez lui quand il vient chez nous, affirme Jean-Marc Ribes, il retrouve un confort, une écoute. Les gens ont encore plus besoin d'écoute qu'avant ».



Le mécénat de Louvre Banque Privée Station Debout

« Devenir la première banque privée positive et citoyenne », derrière cette belle phrase, Louvre Banque Privée réalise des actions concrètes par le biais du mécénat, dont principalement le centre de recherche « Station Debout » qui œuvre pour l'adaptation physique des personnes handicapées.

L'Institut pour la recherche sur la moelle épinière et l'encéphale (IRME) a ouvert ce centre grâce au mécénat de Louvre banque Privée. Ce centre est domicilié au rez-de-chaussée du siège de la banque, avec comme produit phare : l'exosquelette développé par Wandercraft.

« Il faut savoir qu'en France, nous sommes aujourd'hui les leaders de l'exosquelette, raconte Jean-Marc Ribes. Nous avons beaucoup d'années d'avance par rapport à d'autres pays, même par rapport aux États-Unis. Nous avons plusieurs ateliers avec des machines pour travailler les membres supérieurs et inférieurs. Ce sont des start-ups françaises qui ont fabriqué ces produits.

Louvre Banque privé en est le principal mécène. Un certain nombre de filiales du groupe sont mécènes. Nous invitons nos clients et nos collaborateurs à être donateurs. Quand vous faites une activité de mécénat et que vous demandez à des personnes d'être donateurs, donatrices, il faut que les gens voient où vont leurs contributions. En venant au rez-de-chaussée de la banque, vous apercevrez des personnes qui marchent, qui sont debout, qui travaillent grâce à l'exosquelette. C'est du concret.

Dernièrement, nous avons signé un partenariat avec l'Armée où nous avons inauguré au mois de février 2024, une deuxième Station Debout aux Invalides, pour les militaires blessés. C'est un engagement citoyen. Il est important de partager une partie de ses valeurs et une partie de son résultat ».

Une subdivision dédiée à l'immobilier

Dans la banque privée existe une filiale immobilière dirigée par Aurélie Tristant, présidente exécutive et Laurent Garnier, directeur général délégué : Louvre Banque Privée Immobilier Conseil (LBPIC).

Cinquante salariés spécialisés sur toutes les opérations de démembrement de propriétés, vente de lots travaillent dans cette filiale. Le Pinel ne rentre que dans 10 % du chiffre d'affaires, l'essentiel est sur les résidences étudiantes et résidence senior. Via des promoteurs, des lots >>>

» d'appartements sont proposés aux clients avec en point de mire la recherche de défiscalisation et la perception de revenus locatifs. C'est une offre complémentaire à l'activité bancaire traditionnelle. « Ces deux thématiques sont promises à un bel avenir compte tenu des difficultés pour loger nos aînés et nos enfants », explique Jean-Marc Ribes. « En plus de ces solutions, nous travaillons beaucoup avec la Caisse des dépôts et la CNP qui possèdent une filiale (Société Forestière), et nous proposons des parcelles de forêts françaises à nos clients », ajoute-t-il.

Parisienne et provinciale

« Nous accompagnons évidemment les familles dans leur globalité parce que dans la banque privée, c'est un métier à part. La transmission est importante parce que nous avons des chefs d'entreprises qui sont clients et des successions seront à prévoir. Nos clients sont relativement jeunes, composés de chefs d'entreprises, de cadres supérieurs de grands groupes privés ou de grands groupes publics. Le ticket d'entrée moyen démarre à 250 000 euros d'avoirs financiers. Nous sommes la banque privée parisienne et la banque privée des territoires », exprime fièrement le président. Avec une implantation dans

les villes moyennes, Tarbes, Albi, Épinal, La Rochelle par exemple, le maillage territorial couvre totalement la métropole, et « nous sommes même implantés à La Réunion et en Guadeloupe... Aujourd'hui, le secteur bancaire est plutôt sur des fermetures d'agences, Louvre Banque Privée au contraire se développe. Et je pense que ce qui est important, c'est justement de se développer quand les autres réduisent la voilure ».



Nous ne faisons pas de cryptomonnaie, s'il n'y a pas un sous-jacent compris et physique, je ne conseille pas

Les effectifs de Louvre Banque Privée comprennent 550 personnes dont 50 embauches en 2023. La croissance du PNB est à deux chiffres depuis 2015 ».

Son parcours

« Je vais fêter mes 40 ans de banque au mois d'août.
Je suis jeune, je n'ai que 60 ans ! »

1. Après mon service militaire, j'ai commencé dans une banque espagnole, Banco Popular Español
2. Groupe CCF, Union de Banques à Paris
3. Banque Neuflyze : j'ai créé une banque qui s'appelait NSM Entreprises, qui était une banque de PME-ETI, mais en gardant l'actionnariat d'ABN-Amro.
4. Après, j'ai participé à l'acquisition de trois banques :
 - Rachat d'une partie de la banque Worms
 - Rachat d'une partie de la Finter Bank, spécialisée dans les administrateurs de biens
 - Rachat banque italienne, Banco Veneto
5. Participation à la fusion d'OBC avec Neuflyze.
6. Banque Palatine : j'ai été membre du directoire et participé au développement d'une activité audiovisuelle, que j'avais déjà connue via Neuflyze OBC. Nous avons racheté l'activité administrateur de bien du Crédit Foncier.
7. BPE La Poste devenue Louvre Banque Privée

Âges clés

- 24 ans : directeur d'agence
- 30 ans : directeur de réseau
- 40 ans : création d'une banque
- 45 ans : membre du directoire
- 50 ans : président du directoire

En 2023, Louvre Banque Privée a collecté plus de 3 Md€ et déjà 1 Md€ au cours du 1^{er} trimestre 2024.

Au carrefour des jeunes générations

Les familles patrimoniales sont au cœur du métier de la banque privée : « avec les enfants de nos clients, nous les accompagnons pour reprendre les affaires (PME-ETI) de leurs parents. Il y a des sujets de transmissions, des enfants qui sont déjà dans l'affaire, d'autres qui n'y sont pas ou qui ne veulent pas, nous conseillons via notre ingénierie patrimoniale pour aborder ces problématiques ».

Quant aux nouvelles formes d'investissements à savoir les cryptomonnaies, Jean-Marc Ribes a une position bien tranchée : « Nous ne faisons pas de cryptomonnaie, j'ai la connaissance par ce que je lis, mais je ne comprends pas bien et il y a une règle : quand on ne comprend pas, on ne fait pas. S'il n'y a pas un sous-jacent compris et physique, je ne conseille pas.

Il y a beaucoup de spéculation et je pense qu'il y aura des revers de médailles. Je ne veux pas embarquer mes clients là-dedans. Si nos clients veulent de la cryptomonnaie, ils le feront mais pas avec nous, ce n'est pas nous qui leur conseillerons, ils font ce qu'ils veulent et c'est leur liberté ».

Une passion : le rock

En aparté de la présidence du directoire, Jean-Marc Ribes a monté un groupe de rock : « nous faisons des reprises de grands groupes (Téléphone, Rolling Stones...). De temps en temps, je chante avec quelques stars pour des soirées caritatives, et l'intégralité des fonds va à l'association Les Papillons Blancs de Vincennes qui s'occupe d'enfants, d'adolescents, de jeunes adultes polyhandicapés. Je le fais à titre privé, cela me définit : banquier et engagé, ou banquier le jour et artiste la nuit ! Comme dirait Johnny, il faut avoir l'envie d'avoir envie, c'est ma devise ». ■