

La Caisse d'Épargne Riviera vogue sans vague, à son rythme

En progression modérée mais constante, l'institut de plus de 200 ans mise sur le contact et la proximité

Jean-Marc Corset

Vénérable institution de plus de 200 ans, la Caisse d'Épargne Riviera (CER) poursuit son petit bonhomme de chemin avec la sérénité du patriarche. Elle mise sur une croissance modérée continue plutôt que de hisser toute la

voilure pour profiter des forts vents de la conjoncture, au risque de fragiliser l'embarcation. Cette année encore, comme en 2016 - son 203^e exercice -, elle compte réaliser une légère progression du bénéfice net: +1,1% à 1,034 million de francs l'an dernier pour un total de bilan de 521 millions.

«La stratégie de la banque n'est pas de croître à tout prix, affirme le directeur, Alexandre Gauthier-Jaques, qui qualifie l'année 2017 de bonne. Mais de maintenir les acquis. Nous avons plutôt une stratégie de marge.» Avec 1,5% de marge brute sur les opérations d'intérêts, même si elle a



Alexandre Gauthier-Jaques
Directeur de la Caisse d'Épargne Riviera

baissé l'an dernier, le dirigeant n'est pas peu fier de faire partie, dit-il, des établissements les plus performants en Suisse. Il faut dire que les affaires d'intérêts représentent une part prépondérante (92%) dans ses résultats globaux. Les avances à la clientèle se montaient à 440 millions en 2016, alors que les dépôts totalisaient 469 millions.

Cette politique tient grâce à une conduite stricte: «On prête ce qu'on a, on s'autofinance. Notre stratégie est donc axée sur l'épargne plutôt que le prêt.» Les clients qui misent uniquement sur les taux les plus bas, favorisés par une forte concurrence, se trompent d'adresse.

L'établissement basé à Vevey, avec une succursale à Montreux, privilégie les solutions personnalisées - parfois même accélérées -, convaincu que chaque crédit est différent.

A la Caisse d'Épargne Riviera, on ne croit ainsi pas à l'automatisation des placements ou des prêts bien que la banque dispose

de tous les outils informatiques de base pour le traitement et la gestion des comptes. Sa recette? Le service de proximité par lequel l'établissement veut se distinguer à l'avenir. «Le développement de l'informatique n'est pas une fin en soi», selon Alexandre Gauthier-Jaques.

La banque, une coopérative qui compte près de 500 sociétaires, offre également des produits originaux, notamment destinés aux jeunes pour leur prévoyance. Car, dit-elle, ceux-ci s'en préoccupent. La croissance à venir, elle la voit aussi dans les régions limitrophes: ouest de la Riviera, Chablais et Veveyse jusqu'à Bulle.