

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X I I I <sup>e</sup> L É G I S L A T U R E

# Compte rendu

## Commission des affaires économiques

– Audition de M. Jean-Paul Bailly, président-directeur général du groupe La Poste, directeur du conseil de surveillance de La Banque Postale et M. Philippe Wahl, directeur général adjoint du groupe La Poste, président du directoire de La Banque Postale, sur les perspectives de La Banque Postale ..... 2

Mercredi

30 novembre 2011

Séance de 10 heures

Compte rendu n° 18

SESSION ORDINAIRE DE 2011-2012

**Présidence  
de M. Serge Poignant**  
*Président*



La commission a auditionné **M. Jean-Paul Bailly, président-directeur général du groupe La Poste**, directeur du conseil de surveillance de La Banque Postale et **M. Philippe Wahl, directeur général adjoint du groupe La Poste**, président du directoire de La Banque Postale, sur les perspectives de La Banque Postale.

**M. le président Serge Poignant.** Merci, messieurs, d'avoir accepté de venir ce matin pour nous exposer les perspectives de la Banque postale.

Créée en 2006, la Banque postale est une réussite. Elle a globalement été protégée de la crise financière par une politique d'investissement prudente, qui l'a notamment mise à l'abri de la crise des *subprimes*. N'est-elle pas cependant affectée par la crise de la dette ? La diversification des activités, engagée par Patrick Werner, votre prédécesseur, monsieur Wahl, a été accentuée et cette stratégie semble avoir des effets positifs. La Banque postale va en outre être amenée à jouer à l'avenir un rôle majeur dans le financement des collectivités territoriales puisqu'elle devrait être l'actionnaire majoritaire dans l'association prévue avec la CDC.

Quelques questions avant de vous donner la parole, messieurs.

Quelle est l'ampleur exacte de l'exposition de la Banque postale à la crise de la dette des pays européens ?

Jusqu'où peut être poursuivie la stratégie de diversification des activités de la Banque – je pense à l'assurance de dommages avec Groupama ?

Le recours à des partenaires constitue-t-il une solution de long terme ?

Quand la Banque des collectivités locales sera-t-elle en mesure de prendre le relais de Dexia ? Que deviennent les encours de Dexia ? Quelles parts des besoins de financement des collectivités territoriales la Banque postale sera-t-elle en mesure de couvrir ? S'agira-t-il de crédits centralisés ou régionalisés ?

Enfin, comment voyez-vous dans cette stratégie le développement des crédits aux entreprises ?

**M. Jean-Paul Bailly, président-directeur général du groupe La Poste, président du conseil de surveillance de la Banque postale.** Où en est la Banque postale ? Que représente-t-elle pour La Poste ? Rappelons que La Poste se situe dans un environnement en pleine transformation : elle est soumise à 100% à la concurrence et elle est totalement immergée dans la société numérique, celle-ci étant porteuse à la fois d'un certain nombre de menaces – réduction significative du volume traditionnel du courrier – et d'opportunités en termes d'innovations et de diversification de l'activité.

La Poste est devenue un grand leader européen qui a fait le choix du service de proximité. Elle s'appuie sur le savoir-faire traditionnel des postiers – courrier, colis, express, banque, distribution – et sur l'excellence de la relation de service et de la confiance. Cette option nous a permis d'être aujourd'hui l'une des grandes postes, qui réussit bien dans le monde, à l'inverse de postes en difficultés, comme celles des États-Unis, du Royaume-Uni ou même, plus récemment, des Pays-Bas. Cette réussite se traduit par une dynamique de projets dans tous les secteurs : s'agissant du courrier, nous avons consenti un effort d'adaptation et d'innovation ; pour ce qui est du colis et de l'express, La Poste est devenue leader européen ;

en ce qui concerne l'enseigne les bureaux de poste, nous visons un objectif d'excellence dans la relation de service, l'accueil, la prise en charge et la rapidité ; dans la téléphonie mobile, nos premiers pas comme opérateur virtuel sont très concluants. Sans oublier la Banque postale, sur laquelle je reviendrai.

L'ensemble du projet se traduit par une très bonne exécution des missions de service public et des résultats financiers solides. Ce modèle est robuste : La Poste aura probablement des résultats stables sur les quatre dernières années, de l'ordre de 800 millions d'euros, plus ou moins 100 millions d'euros. Il s'inscrit en outre dans le cadre d'un schéma social extrêmement respectueux des personnes s'agissant du développement des compétences, de l'égalité des chances ou de la confiance dans l'avenir. Entre 2002 et 2011, la confiance des postiers dans l'avenir a ainsi progressé de vingt points, et cela est dû à l'effort de tous les postiers. Tout le monde veillera donc à faire en sorte qu'aucun risque ne puisse remettre en cause le travail effectué au cours des dix dernières années. À cet égard, les réactions des représentants syndicaux et du personnel ont été très claires lorsqu'ils ont lu les premiers articles – totalement erronés – relatifs à Dexia : ils ont tous considérés qu'il était hors de question que la Banque postale soit le SAMU de Dexia.

La Banque postale est une banque en développement. Elle était déjà très présente dans l'épargne et l'assurance-vie. Elle progresse beaucoup aujourd'hui dans le crédit immobilier, dans le crédit à la consommation, dans l'assurance des dommages, dans la santé, la prévoyance, le financement des personnes morales, et, bientôt, celui des collectivités territoriales. Elle est solide mais encore en pleine croissance – ses fonds propres sont ainsi inférieurs à 5 milliards d'euros.

La Banque postale est également une banque de confiance, reconnue partout pour son sérieux – pas de produits toxiques, pas de *subprimes*. Elle est appréciée pour sa présence sur le territoire, pour son accessibilité. Sérieux, confiance, accessibilité : telles sont les raisons d'être fondamentales de la Banque postale. Lorsque le rapprochement avec Dexia a été évoqué, les réactions des clients ont été aussi claires que celles du personnel : ils nous ont tous demandé de ne pas prendre de risques inconsidérés. Cela nous a conduits à expliquer aux conseillers financiers quelle était la réalité des montages envisagés.

La Banque postale est enfin essentielle pour l'avenir du groupe. C'est la banque de tous les postiers : ils sont clients à 80 % et elle en fait travailler 60 000 – 2 000 à la Banque, 14 000 dans les centres financiers, 10 000 conseillers, 30 000 parmi les guichetiers. En outre, les résultats de la Banque contribuent pour moitié à ceux du groupe. À l'horizon 2015, nous devrions atteindre les deux tiers.

S'agissant des perspectives de financement des collectivités locales, nous avons répondu avec enthousiasme et fierté. C'est la preuve que nous avons la confiance du Gouvernement et de nos actionnaires. Nous allons devenir un acteur du financement des collectivités territoriales, en partenariat avec la Caisse des dépôts. Nous considérons que cette mission fait partie de notre ADN et de notre légitimité. Mais nous veillerons à ce que l'étanchéité avec le passé soit absolue : il est hors de question que la Banque postale et La Poste prennent des risques « réputationnels » ou financiers au titre du passé. La Banque est prête, en revanche, à assumer la totalité de ses responsabilités pour l'avenir. Le futur ne saurait être pollué par les séquelles du passé : cela serait inacceptable pour les clients, pour les postiers et pour la viabilité du groupe.

Nous sommes déterminés à aller dans cette direction. Nous le ferons dans le cadre d'une relation responsable et adulte avec les collectivités territoriales, et d'un modèle réinventé. Nous ne proposerons que des produits simples, adossés totalement en liquidités et à des taux permettant à la Banque d'améliorer si possible son coefficient d'exploitation, qui n'est aujourd'hui encore que de 85 % et que l'ACP souhaite voir rapidement passer au-dessous de 80 %.

Notre objectif, très ambitieux, je l'admets, est de pouvoir accorder les premiers crédits à la fin du premier trimestre 2012. En termes de parts de marché, il nous paraît raisonnable d'envisager 25 à 30 %, de manière à être un acteur significatif mais non dominant ou monopolistique. En ce domaine comme dans les autres, il est de l'intérêt des acteurs et des collectivités territoriales qu'il existe un marché et une vraie concurrence.

**M. Philippe Wahl, directeur général adjoint du groupe La Poste, président du directoire de la Banque postale.** La Banque postale en 2011, c'est l'épilogue d'une longue marche : à la fin de l'année, elle proposera tous les produits de la banque de détail. C'est le Parlement qui a permis la création de la Banque postale en tant qu'établissement de crédit. Si bien qu'en 2006, nous avons lancé le crédit immobilier : cinq ans plus tard, nous devrions accorder environ 10 milliards d'euros de crédit immobilier. Puis en avril 2010, nous avons pratiqué le crédit à la consommation : plus de 230 000 ménages y ont eu accès. En 2011, en association avec Groupama, nous avons proposé d'assurer les dommages : 170 000 contrats ont été signés, ce qui est un succès. Depuis, nous avons accéléré le développement du crédit à la consommation et nous allons lancer l'assurance santé, répondant ainsi au souhait d'une partie de nos clients. Enfin, depuis le 5 septembre dernier, nous avons la possibilité de financer les entreprises et les personnes morales.

Entre 2006 et aujourd'hui, l'étendue de la gamme de produits que nous proposons est devenue considérable. La Banque postale a ainsi signé au début du mois un crédit-bail de 65 000 euros afin de financer une grue pour une entreprise de maçonnerie dans la région lyonnaise ; dans le secteur des entreprises, le premier client historique de la Banque est un maçon, M. Charmasson.

L'évolution a été considérable depuis la création des services financiers de La Poste en 2005 jusqu'à la mise en place, dans la continuité de l'action menée par Jacques Lenormand et Patrick Werner, de la banque complète de détail.

Du point de vue économique, la première partie de l'année 2011 a été bonne pour la Banque, avec une progression du chiffre d'affaires – le produit net bancaire – de 1,2 %. Certes, notre coefficient d'exploitation est perfectible puisqu'il atteint 85% quand celui de l'ensemble des banques s'élève à 60 ou 65 % et que celui du Crédit agricole est proche de 55 %. Notre structure d'efficacité doit encore beaucoup progresser, ce qui explique notre prudence. Nous avons le devoir professionnel d'abaisser ce coefficient d'exploitation.

S'agissant de l'exposition aux dettes souveraines, le premier semestre de l'année 2011 en porte la trace puisque nous avons été conduits à provisionner 158 millions sur la Grèce – un peu plus de 200 millions sur l'ensemble de l'année. À quelle hauteur sommes-nous exposés ? À hauteur de 350 millions d'euros pour la Grèce, après provisionnement à 60 % ; de 400 millions d'euros pour le royaume d'Espagne ; de 1,1 milliard d'euros pour le Portugal : de 3 milliards pour l'Italie ; de 17 milliards pour la République française et de 3 milliards pour la République fédérale d'Allemagne.

Quelle est la raison de cette exposition aux dettes souveraines ? En tant que banque publique, nos placements étaient gouvernés par un décret du 28 février 2000 alors que la Banque postale n'existait pas encore – l'entité en charge était Efiposte. Aux termes de ce décret, la Banque ne pouvait pas investir ses liquidités dans autre chose que de la dette souveraine OCDE. Fort avisés, mes prédécesseurs n'avaient investi que dans la zone euro, qui paraissait la plus sûre. Il est vrai que cette zone est l'espace économique le plus riche de la planète. Voilà la raison pour laquelle nous restons exposés sur des dettes souveraines. Cependant, cela ne nous inquiète pas outre mesure. Nous considérons en effet que, malgré les emballements de marchés, les pays de la zone euro restent les plus riches au monde et doivent donc avoir les moyens de payer leurs dettes : c'est ce point-là qui compte et non pas l'évolution du rating.

Voilà ce qu'est la Banque postale fin 2011. Notre stratégie à venir s'inscrit dans la continuité de celle du passé : l'idée est de renforcer une banque puissante au service de tous, simple et accessible. La Banque postale est une rareté en France car c'est la seule vraie banque publique et c'est une banque de service public. Nous sommes chargés en effet d'un service public : celui de l'accessibilité bancaire. Plus de la moitié de nos livrets A réalisent ainsi quasiment deux tiers des trafics sur le livret A. Ils ne représentent pourtant que 1% des encours, et on y trouve en général moins de 150 euros. Les millions de gens titulaires de ces livrets les utilisent comme des comptes pour régler les dépenses de la vie. On mesure ici le rôle social du livret A et le rôle de service public de la Banque postale.

Les deux idées force de notre plan stratégique sont très simples : prouver la différence et accélérer le développement commercial. De fait, nous sommes une banque différente et, même si nous avons complété notre gamme, nos tarifs sont sensiblement inférieurs à ceux pratiqués ailleurs. Être client à la Banque postale permet d'économiser entre 80 et 150 euros au titre de la tenue du compte et des différents services. La Banque postale est la moins cher des banques traditionnelles. Nos produits prouvent également notre différence : la Banque postale est la seule à avoir développé un crédit à la consommation prévoyant, en cas de surendettement, l'aide d'une association spécialisée dans le conseil. Ce dispositif est d'ailleurs copié aujourd'hui par le Crédit mutuel et par la Société générale, qui ont ouvert des négociations avec ladite association. Nous poussons les autres banques à être également différentes.

Il faut par ailleurs accélérer le développement commercial. Un client actif de la Banque postale représente un PNB de 370 euros. Mais il rapporterait 750 euros au Crédit agricole et 1 300 euros à la BNP. Ces chiffres expliquent l'importance de notre coefficient bancaire. Nous devons tirer profit du cadre qui nous a été assigné et fournir à nos clients tous les produits qu'ils réclament : la prévoyance, le capital décès, le capital maladie, le crédit consommation, le crédit immobilier, les formules de compte.

Tous les sondages le montrent, au cœur de la crise, la Banque postale est la banque de confiance. C'est l'exemple de la rigueur et de la simplicité. Ce qui fait que, en dépit du désamour dont est victime l'assurance-vie, la collecte de ce produit reste importante à la Banque postale.

Le financement des collectivités locales n'entraîne pas dans notre plan stratégique, non par manque d'intérêt pour cette activité mais parce que nous avons le sentiment d'avoir déjà suffisamment d'objectifs à remplir – lancement du crédit à la consommation, de l'assurance IARD, de l'assurance santé, etc. Les événements et l'intérêt public nous ont finalement conduits à nous préoccuper de ce sujet. Comme l'a dit Jean-Paul Bailly, nous le faisons avec

enthousiasme et fierté, mais aussi avec l'idée de procéder différemment. Cela implique de tenir compte des difficultés du modèle Dexia : fondé sur la restructuration permanente de la dette, il permettait aux banques de dégager une marge que le taux d'intérêt initial ne pouvait pas procurer.

À la fin du mois de mars, nous espérons pouvoir proposer des financements aux collectivités locales et à tout le secteur public local – sociétés d'économie mixte, hôpitaux publics, OP ou SA d'HLM. Les produits seront simples. Alors que la grille Gisler, qui définit la complexité des produits, en comporte vingt-cinq, nous avons décidé, pour notre part, d'exclure tous les produits à levier, à référence de change ou à référence exotique. Nous nous en tiendrons aux produits les plus simples qui seront néanmoins flexibles en fonction du cadencement des projets. Il reviendra à Dexia de restructurer son stock d'emprunts sensibles ; nous ne nous en chargerons pas et nous ne reprendrons pas les équipes de restructuration de Dexia.

Les produits que nous proposerons seront en outre totalement adossés en liquidités. Vous connaissez tous le modèle de Dexia : le crédit initial était toujours très court et son taux d'intérêt très bas mais, après deux ans, il fallait le restructurer, et c'est grâce à la restructuration que Dexia dégagait de la rentabilité. Nous, nous fixerons la durée du prêt en fonction des besoins des collectivités, qui paieront en fonction de cette durée, sachant qu'on ne pourra pas aller jusqu'à trente ans faute de trouver sur les marchés des financements sur une telle période. Nous ne fabriquerons pas un produit sur trois fois dix ans pour vous donner satisfaction : la crise de Dexia a montré que ce modèle était en crise, et c'est la raison pour laquelle nous voulons en changer.

Jean-Paul Bailly l'a souligné, les crédits qu'elle consentira devront permettre à la Banque postale de gagner sa vie. Le prix du crédit sera clairement établi : ce sera le coût de l'argent trouvé sur les marchés financiers plus la marge de la Banque immédiatement payée, sans structuration de nature à la cacher ou à la différer. Un tel modèle nous paraît beaucoup plus responsable. Il sera peut-être plus coûteux mais il évitera d'allonger la liste des 1 625 collectivités locales dont les encours de crédits sensibles sont extrêmement élevés et grèvent leur solvabilité.

Pour ce qui est de l'organisation du financement des collectivités locales, l'État devait répondre à trois questions : il l'a fait de façon très claire.

Premièrement, le financement du passé n'est pas l'affaire des postiers et de la Banque postale : les 55 milliards de crédit que détient Dexia Crédit local seront gérés et restructurés par Dexia Crédit local, qui les éteindra progressivement. Bien sûr, les crédits les plus sensibles seront les plus longs à amortir. Nous estimons donc qu'il est nécessaire que Dexia Crédit local puisse, dans le cadre d'une clause de non concurrence, continuer à faire un peu de crédit pour permettre la restructuration de ceux qu'elle détient en portefeuille ; il faut compter sur une dizaine d'années pour en venir à bout.

Deuxièmement, le futur sera l'affaire de notre filiale commune avec la Caisse des dépôts : 65 % pour nous, 35 % pour la Caisse. Il s'agira de répondre aux besoins des collectivités locales dès le premier semestre de 2012. Nous espérons être en mesure de le faire grâce aux négociations que nous menons à la fois avec la Caisse des dépôts et Dexia.

Troisièmement, le financement relèvera de la responsabilité de DexMA, véhicule financier qui empruntera l'argent sur les marchés internationaux, français ou de long terme, et

qui le reprêtera ensuite à la Banque postale Collectivités locales et à Dexia Crédit local. Cette structure sera prise en charge par la Caisse des dépôts, qui en détiendra 65 % tandis que Dexia en possédera 30 % et la Banque postale 5 %.

Aux trois questions qui étaient posées, l'État a donc donné trois réponses institutionnelles très différentes : le passé, c'est DCL ; l'avenir du financement des collectivités locales, c'est la Banque postale et la Caisse des dépôts ; le financement, c'est DexMA, adossée sur la Caisse des dépôts. C'est dans ce cadre-là que nous voulons développer l'activité.

Où en sont les négociations ? Nous cherchons quels sont les vrais risques de DCL et de DexMA. Le travail le plus difficile consiste à reprendre dans DCL ce qui est indispensable pour démarrer la nouvelle banque : il faut des équipes de commerciaux mais aussi des équipes de gestion du risque, des outils de gestion informatique – la durée moyenne des crédits aux collectivités locales étant de douze à treize ans contre sept pour un crédit immobilier. C'est la rapidité de ce travail qui déterminera la date à laquelle nous serons prêts à répondre aux demandes de financements des collectivités.

**M. François Brottes.** Je note tout d'abord que le président Bailly, qui se plaignait, avant le changement de statut, de ne pas avoir la haute main sur la Banque postale, est à présent le patron d'une holding qui maîtrise la situation dans son ensemble. Je l'ai d'ailleurs senti tout à fait à l'aise dans cette nouvelle configuration...

Que la meilleure banque de France soit une banque publique nous convient parfaitement. L'initiative visant à associer Caisse des dépôts et Banque postale nous convient tout autant. Bien avant la loi dont M. Proriol fut le rapporteur, nous avons d'ailleurs accepté l'évolution du statut de la Banque postale, et les augmentations du capital étaient possibles avant la réforme du statut de La Poste. Monsieur Bailly, qu'en est-il de cette augmentation de capital à laquelle il était très urgent de procéder ? Je crois savoir qu'elle n'a toujours pas été totalement réalisée. Les fonds auraient-ils servi à autre chose ? Au développement à l'international peut-être ?

J'ai noté également que, comme nous, vous déplorez la banalisation du livret A. Je me réjouis que la lettre « écolo », à J+2, que j'appelais de mes vœux depuis longtemps, soit enfin proposée.

S'agissant de la Banque postale, j'ai le sentiment qu'elle est l'avenir de la présence postale territoriale. On a anticipé trop vite la fermeture des bureaux de poste. Vous élargissez les prestations au public – prêts à la consommation, prêts aux entreprises, prêts aux collectivités, téléphone mobile, assurance dommages, assurance santé... Nous sommes très favorables à cette orientation, ces produits étant directement liés à votre cœur de métier, historique ou actuel, bien plus que ne l'étaient les produits d'épicerie proposés dans les Points poste. Cela étant, les agences locales de type communal ne peuvent pas rendre les mêmes services que ceux qui entrent dans le périmètre de la Banque postale. Dès lors, avant de neutraliser un certain nombre de bureaux de poste de plein exercice, pourquoi ne pas attendre de développer davantage l'ensemble des services présentés par le président Wahl ? Nos concitoyens, qui ont une bonne image de la Banque postale et, plus globalement, de La Poste, ne comprennent pas que les prestations en direct diminuent alors précisément que le périmètre des prestations offertes ne cessent de s'élargir.

Par ailleurs, que pensez-vous du fichier positif, dispositif qui nous est cher au regard de la protection des consommateurs ?

On a pu le constater, mieux les banquiers sont rémunérés et moins ils s'occupent bien de leurs clients. Quelles sont les modalités de distribution des dividendes à la Banque postale ?

**M. Jean Proriol.** Après vous avoir entendu, messieurs, nous ne regrettons pas d'avoir voté toutes les lois relatives à l'évolution de La Poste au cours de la dernière décennie. Cela nous a conduits parfois à mener de rudes batailles, 13 000 amendements ayant été déposés le collègue qui vient de s'exprimer. J'ai cependant noté que François Brottes avait beaucoup infléchi sa position.

Pouvez-vous nous donner, messieurs, les chiffres de l'évolution du courrier et ceux concernant les colis, qui reflètent l'activité économique du pays ? Que pouvez-vous dire de votre percée dans le monde des portables ? Comment avez-vous utilisé le capital versé par la CDC et la contribution de l'État ?

Par ailleurs, vous avez engagé une politique de suppression des bureaux de poste implantés en centre-ville et qui ne correspondent plus à vos besoins. Il s'agit souvent d'emplacements stratégiques qui présenteraient un intérêt pour revivifier nos centres-villes – d'ailleurs, je crois savoir que vous avez un partenariat avec une société de distribution à ce sujet. Qu'en est-il ?

Participant aux travaux de la commission d'enquête sur les produits toxiques, je me réjouis de savoir, monsieur Walh, que vous ne nous proposerez que des produits simples. Même si la grille qui porte son nom n'est qu'une charte, l'action de M. Gisler est intéressante pour rapprocher des points de vue. Et nous recommandons aux communes ayant des difficultés pour négocier la sortie d'un crédit à risque de faire intervenir M. Gisler.

Vous nous avez dit que Dexia réglerait ses propres affaires avec ceux qui peuvent l'aider. Augustin de Romanet, que nous avons entendu hier en commission d'enquête, a ainsi considéré que Dexia aura encore un rôle à jouer ; il lui apportera son concours si nécessaire.

S'agissant de DexMA, je souhaiterais que vous soyez un peu plus précis.

Monsieur Bailly, nous nous félicitons comme vous de la réussite de La Poste, à laquelle vous avez d'ailleurs beaucoup contribué. Nous avons eu raison de vous écouter.

**M. Daniel Paul.** Partisan de la mise en place d'un pôle financier public, je me réjouis moi aussi des liens qui unissent désormais la Banque postale et la Caisse des dépôts. D'autres structures pourraient du reste venir conforter cet ensemble.

Sur les effets de la crise, avez-vous noté une évolution de la situation du Livret A ? Où en est la collecte ? Qu'en est-il des autres placements proposés ? Suscitent-ils l'inquiétude ou la méfiance ?

Nous nous réjouissons de l'élargissement du panel des produits que vous proposez désormais à nos concitoyens – crédits immobiliers, crédits à la consommation, assurance dommages, assurance santé, financement des entreprises, des personnes morales. Pouvez-vous cependant préciser la nature de vos liens avec Groupama, qui défraye la chronique depuis quelques jours ?

S'agissant de la séparation des activités bancaires, vous avez souligné qu'il y aurait étanchéité avec le passé et adossement aux liquidités. Les nouveaux partenariats ne risquent-ils pas cependant de vous mettre en difficulté sur un certain nombre d'activités ? Au-delà des précautions indiquées, n'envisagez-vous pas une séparation totale de vos activités bancaires ?

En ce qui concerne les produits, vous nous avez dit certes qu'ils seraient simples et adossés à des liquidités. Mais que le montage est compliqué ! DexMA, DCL, Dexia, la Banque postale : toutes ces structures sont-elles vraiment nécessaires pour aller collecter de l'argent sur les marchés financiers ? Faudra-t-il payer à plusieurs reprises pour obtenir les prêts ?

**M. Jean Dionis du Séjour.** Nous vous félicitons, messieurs, pour le travail accompli. Le cap fixé dans les lois postales de la dernière décennie était donc le bon. Vous l'avez tenu et cette action commence à porter ses fruits. Nous nous en réjouissons pour les postiers et pour le pays.

En ce qui concerne la téléphonie mobile, quelle évolution envisagez-vous ? S'agira-t-il d'un axe de développement sérieux alors que Free va arriver sur ce secteur ?

Pour ce qui est de la Banque postale, allez-vous dire au Gouvernement que vous soutenez la mise en place du fichier positif ? Il me semble que vous vous étiez engagés à ne pas pratiquer du crédit revolving, forme de crédit que nous considérons socialement toxiques. Où en êtes-vous sur ce point ? En tout cas, pour coller à votre image de banque solide et simple, vous devez marquer la limite entre crédit à la consommation et crédit revolving.

S'agissant de l'exposition de la Banque postale aux dettes souveraines, n'y a-t-il pas un risque que certains des pays cités se retrouvent en situation de défaut de paiement ? Pourriez-vous apporter davantage de précisions sur ce point ?

Enfin, le montage du financement aux collectivités locales me paraît très compliqué. Pourquoi avoir distingué la distribution et le financement des crédits ? Un établissement bancaire ne doit-il pas assurer les deux fonctions ? Quelles sont les raisons profondes de ce montage ?

**M. Kléber Mesquida.** Certaines collectivités locales se sont récemment inquiétées de leurs difficultés à obtenir des prêts. En réponse, le Premier ministre m'a indiqué que le pôle public constitué par la Caisse des dépôts et la Banque postale sera opérationnel début 2012 et qu'il proposera des offres simples, sûres et transparentes, complémentaires de celles des banques commerciales. Ces déclarations ont été confirmées lors du Congrès des maires de France.

Pouvez-vous nous préciser la nature de ces offres et nous rassurer sur la confiance de la Banque postale envers les collectivités locales ?

**M. Alfred Trassy-Paillogues.** Votre démarche entrepreneuriale et vertueuse fait chaud au coeur. Les collectivités locales sont abandonnées en rase campagne par le Crédit agricole, les Caisses d'épargne, la BNP et la Société générale ! Il leur est dit qu'il n'y a plus de crédits pour 2011 et qu'elles devront attendre avril ou mai 2012 pour déposer leurs prochains dossiers, sans assurance de réussite. Pensez-vous pouvoir répondre aux difficultés créées par ce fort trou d'air ?

Vous avez parfaitement réussi votre entrée dans la téléphonie mobile. Envisagez-vous de futurs développements avec de nouveaux produits, toujours simples, performants et efficaces ? Ceux que vous déclinez déjà vont-ils permettre une solidification, voire un développement du réseau que constituent les 17 000 points de contact ?

Après appel d'offres, vous avez décidé l'achat de 10 000 Kangoo zéro émission. En revanche, pour quelques euros d'économies, semble-t-il, vous avez préféré à des scooters Peugeot des scooters taïwanais de marque Kymco, apparemment moins fiables.

**M. William Dumas.** Dans un entretien publié par *Les Échos* en septembre dernier, vous avez déclaré, monsieur Wahl, que les résultats de la Banque postale seraient inférieurs d'un tiers à ceux du premier semestre 2010. Vous avez aussi indiqué détenir 750 millions d'euros d'encours sur la Grèce, 400 sur l'Espagne, 1,1 milliard d'euros sur le Portugal et 3 sur l'Italie. Dans ces conditions, la Banque postale sera-t-elle en mesure d'atteindre les objectifs que vous lui avez fixés pour 2015, soit un résultat d'exploitation de 20,6 milliards d'euros et un produit net bancaire de 6,7 milliards d'euros ?

Vous avez aussi déclaré vouloir développer des financements de crédits à l'attention des entreprises selon les mêmes modèles que La Poste. Pourriez-vous nous apporter des précisions ? Aujourd'hui, nos PME ont les plus grandes difficultés à obtenir des crédits. Débloquer la situation est urgent.

La croissance tous azimuts et très rapide que vous conduisez ne risque-t-elle pas de vous mettre en difficulté si la crise perdure ? Si les risques de contentieux sur les marchés sur lesquels vous débutez sont évidemment faibles aujourd'hui, ils vont inévitablement se développer dans le temps. Dans la mesure où vous ne disposez pas d'équipes pour mesurer et traiter le contentieux, pensez-vous pouvoir réellement commencer à monter au cours du premier semestre les premiers crédits à l'attention des collectivités locales et les PME ? Or, il y a urgence.

**M. Michel Piron.** Quel sera le coût des normes « Bâle III » pour le remboursement des fonds propres de la Banque postale ? Quel est votre avis sur les critères – à mon sens discutables – de Bâle III ?

Quelles sont vos parts des différents marchés où vous êtes présents, au plan national et international ? Quelles sont vos priorités à l'international ?

La grille Gisler me semble plus un récapitulatif qu'une charte de recommandations de bonnes pratiques. Partagez-vous mon avis ?

Quelle est votre position sur la séparation des métiers de banque d'affaires et de banque de dépôts ? Votre statut vous protège-t-il de la pression du court terme et des exigences de retour sur investissement ? Si la sécurité a un coût, nous avons peut-être devant nous un coût d'insécurité ! Votre stratégie privilégie-t-elle la durée – votre relation avec la Caisse des dépôts vous inscrit plutôt, je pense, dans une telle tradition – à une fuite en avant vers des résultats pas forcément durables ?

**M. Michel Lefait.** Comment la possibilité pour la Banque postale d'intervenir plus significativement dans le domaine du logement après la reprise de l'activité de Dexia pourrait-elle permettre une accélération du financement du logement social – dont notre pays a un criant besoin ? Quelles simplifications pourraient faciliter celui-ci ?

Le 15 septembre dernier, une employée du centre financier de La Poste de Paris s'est donnée la mort sur son lieu de travail. Si seule l'enquête judiciaire pourra déterminer la nature et l'ampleur d'éventuelles responsabilités externes, un suicide sur le lieu de travail doit interpellé sur la relation entre employeur et travailleur. Quel sort a-t-il été réservé à la demande des représentants des salariés tendant à ouvrir au niveau national de La Poste un chantier de négociation sur la santé au travail et la prévention des risques psychosociaux ?

**M. Jean-Pierre Grand.** Monsieur le président Bailly, quels sont les contours de la mise en place de l'actionariat salarié que vous avez annoncée ? Quelle part du capital y sera consacrée ? À quel prix les actions seront-elles proposées ?

Monsieur le président Wahl, je voudrais vous faire part de mon inquiétude. Vous avez fait de multiples références à Dexia. Si, comme vous nous l'avez rappelé, 5 % des collectivités sont en difficulté, c'est la situation générale de celles-ci qui est très délicate aujourd'hui. Lorsque votre offre aux collectivités locales sera prête, elles auront déjà adopté leur budget ; il ne leur sera donc possible d'y recourir qu'en 2013. Les collectivités locales se comportent avec sérieux. La plupart se sont tenues très à distance des emprunts toxiques proposés notamment par Dexia.

Leurs prêteurs traditionnels leur rappellent aujourd'hui que Bâle III les oblige à limiter le montant des prêts qu'ils peuvent offrir, y compris à de bonnes signatures. Ce contingentement n'est pas sans influence sur l'économie du pays, la construction notamment. Il faut que les collectivités puissent investir. La situation de la France implique une forte réactivité de votre part : leurs banquiers les renvoient vers la Banque postale, qui, contrairement à eux, serait, disent-ils, en situation de prêter très facilement. Mais les contraintes de date pour le bouclage de leurs budgets ne leur permettent pas d'attendre le mois de mars.

**Mme Annick Le Loch.** Monsieur le président Wahl, la Banque postale travaille, nous dit-on, à renforcer l'accompagnement des clientèles fragiles, sur la base de son projet REFLEX (Réagir ensemble et fédérer la lutte contre l'exclusion). Quels sont les résultats concrets et les perspectives de développement de ce service, déployé avec l'association Cresus et qui tend à restaurer la situation difficile de certains clients ?

La Banque postale s'est aussi fixé pour objectif la fidélisation d'ici à 2015 de 300 000 nouveaux clients, parrainés par des postières et des postiers. Comment se traduit ce parrainage ? Des objectifs sont-ils fixés aux agents ? Des incitations leur sont-elles proposées ?

Suite aux Assises des territoires ruraux, puis à un Comité interministériel pour l'aménagement et le développement du territoire (CIADT), tenus dans les deux cas en février 2010, le Gouvernement a souhaité le déploiement de distributeurs automatiques de billets (DAB) dans les bourgs-centres. En conséquence, La Poste a déployé 468 DAB dans les bureaux de postes ruraux. L'augmentation de 134 à 170 millions d'euros du Fonds de péréquation territoriale de La Poste a-t-elle contribué à ce déploiement, qui participe de la mission d'aménagement du territoire de La Poste ?

Enfin, monsieur le président Bailly, je suis saisie de façon récurrente des difficultés quotidiennes rencontrées par les postiers et postières, qui expriment leur inquiétude pour l'avenir de leur profession et leur mal-être au travail. Les syndicats dénoncent régulièrement les réorganisations incessantes, les nombreuses suppressions d'emplois, les tournées

« sécables », les non remplacement des collègues absents pendant moins de quinze jours – ce qui pénalise la distribution du courrier dans les délais impartis – et finalement la dégradation de leurs conditions de vie au travail, laquelle remet clairement en cause la qualité de notre service postal. Quelles mesures concrètes sont mises en œuvre pour répondre, d'une part, au malaise profond qui s'exprime ainsi, et, d'autre part, aux exigences de qualité du service public postal, dont, au moins sur le territoire dont je suis l'élue, les usagers se plaignent de plus en plus ?

**M. Francis Saint-Léger.** Non seulement les horaires d'ouverture des bureaux de poste dans nos campagnes s'amenuisent, mais, de plus, ils ne sont pas toujours adaptés à l'emploi du temps de la clientèle. Cela me conduit à vous demander de faire le point sur la mise en place de distributeurs automatiques de billets dans les chefs-lieux de canton, mission qui vous a été confiée à la suite des Assises des territoires ruraux ?

Par ailleurs, combien de points de commercialisation votre nouveau service La Poste mobile compte-t-il ? Lors de son lancement, vous aviez cité le nombre de 2 000 avant la fin de l'année ; avez-vous atteint cet objectif ? Enfin, comptez-vous étendre ce service à la totalité des bureaux de poste, et donc à l'ensemble de nos campagnes ?

**Mme Frédérique Massat.** Le malaise social à La Poste est réel : cette année, 70 personnes ont tenté de se suicider ; certaines ont malheureusement réussi. Je souhaite aussi dénoncer les charges de travail supplémentaires, la baisse des effectifs, le non paiement des heures supplémentaires des conseillers financiers de la Banque postale et la forte pression commerciale qui s'exerce sur eux. Le dernier bilan social fait apparaître une dégradation des indicateurs de santé au travail. Quelles actions mettez-vous en œuvre pour remédier à cette situation ?

En avril 2011, le conseil d'administration de La Poste a décidé l'octroi de jetons de présence à plusieurs administrateurs pour un montant de 230 000 euros. Combien sont-ils ? Quelle somme chacun d'entre eux a-t-il perçue ?

Enfin, le décret n° 2011-849 du 18 juillet 2011, qui fixe le mode de calcul du maillage territorial en application de la loi – laquelle prévoit que le coût dudit maillage est assuré par un Fonds national de péréquation territoriale, qui bénéficie à La Poste et dont les ressources proviennent notamment de l'allégement de la fiscalité locale – laisse un peu perplexe : son article 2 dispose en effet que « le coût net de ce maillage complémentaire est égal au coût évité en son absence, diminué des recettes perdues en son absence » ! Messieurs, quels éclaircissements pouvez-vous nous apporter ? Comment mettez-vous en application le mode de calcul instauré par ce décret ?

**M. Jean-Pierre Nicolas.** Comme l'a sagement exposé notre collègue Jean Proriol, nous avons eu raison de vous faire confiance, monsieur le président. Les propos que nous avons entendus constituent véritablement un rayon de soleil dans la grisaille ambiante du financement des banques. La Banque postale, en plein développement, est une banque de confiance d'une forte accessibilité.

Ses résultats, qui constituent déjà 50 % de ceux du groupe La Poste, pourraient aller jusqu'à en représenter les deux tiers, nous avez-vous dit. Cela signifie-t-il qu'ils vont progresser plus vite que ceux des autres activités du groupe – je pense notamment au courrier ? Nous avons aussi noté que l'étanchéité entre le passé – que vous laissez à Dexia le soin de purger – et l'avenir était quasiment absolue.

Quelle stratégie conduisez-vous pour les prêts de 25 000 euros en faveur des petites entreprises, auxquels le Gouvernement semble très attaché ? Quelle part de marché souhaitez-vous prendre dans ce secteur ?

Que vos revenus par client soient sensiblement inférieurs à ceux des autres banques est-il dû essentiellement à la marge, où plutôt à des questions d'organisation ?

Faire en sorte que la Banque postale représente les deux tiers des revenus du groupe vous contraint à une forte agressivité commerciale. Avez-vous élaboré des stratégies locales à cette fin ?

Enfin, comme notre collègue Alfred Trassy-Paillogue, je souhaiterais des précisions sur l'appel d'offres relatif aux scooters.

**Mme Jacqueline Maquet.** La Banque postale dispose d'une bonne image et de la confiance de ses clients. Ses services sont de qualité et elle dégage des profits. Ses agents contribuent largement à ses résultats. Dans ces conditions, pourquoi la rémunération variable des conseillers bancaires s'étiole-elle d'année en année ?

La mise en place d'une nouvelle organisation pour la distribution du courrier – « facteur d'avenir », sécabilité – entraîne un accroissement de la pénibilité, du stress et du nombre d'arrêts de travail. Pouvez-vous nous en expliquer les raisons ? Pourquoi cette organisation n'est-elle pas généralisée sur l'ensemble du territoire ?

**M. Jean-Charles Taugourdeau.** Je remercie nos collègues socialistes de saluer la modernisation de La Poste...même s'ils ne nous ont pas systématiquement aidés dans cette démarche. Leurs propos me font penser que le candidat socialiste à l'élection présidentielle ne proposera pas un retour au statut ancien.

Monsieur le président Bailly, disposez vous de données sur les bureaux de poste laissés ouverts à l'essai ? Leur fréquentation a-t-elle augmenté ? Envisagez-vous toujours un nombre de 17 000 bureaux en France ? Dans ce cas, monsieur le président Wahl, ces 17 000 bureaux ont-ils vocation à être autant de guichets de la Banque postale ?

Trouvez-vous logique que des prêts soient consentis sur trente ans aux collectivités locales ?

Enfin, je trouve affligeante l'instrumentalisation de gestes graves qui se sont produits dans les entreprises. Je fais confiance à la direction et aux partenaires sociaux de La Poste pour régler les difficultés d'adaptation.

**M. Henri Jibrayel.** Où en est la question de la participation de la Caisse des dépôts et consignations ?

Monsieur le président Bailly, êtes vous réellement satisfait d'un nombre de 230 000 souscripteurs de prêts à la consommation ? Au regard des 10 milliards d'euros de prêts immobiliers, j'ai l'impression qu'il s'agit d'un leurre. Ceux de mes administrés qui souhaitent souscrire de tels prêts essuient très souvent des refus, dans la proportion de un ou deux sur trois. La volonté de développer cette activité au sein de la Banque postale est-elle réelle ?

**M. Philippe-Armand Martin.** Quelles seront pour votre groupe les incidences de la reprise de certains actifs de Dexia ?

Malgré la décision du Président de la République de faire installer des distributeurs de billets dans les bourgs-centres qui n'en seraient pas déjà dotés, nombre de ces bourgs peinent à se faire équiper. Or, l'absence d'un DAB dans une commune de moins de 3 500 habitants a pour conséquence le déplacement des clients potentiels de commerces de proximité vers des sites extérieurs mieux équipés. Pouvez-vous nous préciser les engagements du groupe La Poste dans ce domaine ?

Quel est le mode opératoire du nouveau dispositif d'expédition à J+2 ? Quels sont ses avantages ? Ne porte-t-il pas atteinte au maintien de l'offre « lettre prioritaire » ?

Enfin, nos petites communes souffrent actuellement de leur abandon par La Poste ; or les agences postales communales coûtent cher aux collectivités. Quels efforts La Poste pourrait-elle consentir pour remédier à cette situation ?

**M. Jean-Michel Villaumé.** Il y a quelques jours, le Président de la République a convoqué le président de PSA pour évoquer les 5 000 suppressions d'emplois décidées par le groupe. Au même moment, la suppression en Franche-Comté et dans le sud de l'Alsace de 300 postes au sein de l'entreprise Peugeot Scooters a provoqué une forte émotion auprès des salariés et dans la presse régionale. Pour vous, ce constructeur n'est-il plus suffisamment compétitif pour répondre aux appels d'offres de votre société ?

**M. Alain Suguenot.** Monsieur le président Bailly, si l'instrument industriel destiné à traiter le courrier en France est sans doute aujourd'hui le plus moderne d'Europe, avez-vous répondu au défi de la présence territoriale, par exemple en diminuant l'attente dans les bureaux de poste de nouvelle génération ? Nous sommes encore saisis de récriminations.

L'objectif d'un retour à un taux de rentabilité de 6 % à 8 % pour La Poste peut-il être tenu ?

Quelle part des crédits consentis par La Poste est-elle destinée aux entreprises ?

Enfin, qu'une banque fasse faillite en prêtant aux collectivités locales paraît surprenant. Si nous avons bien compris les errances de Dexia, je voudrais insister sur la nécessité d'un minimum de souplesse pour les produits proposés aux collectivités locales : une équipe municipale ne reste qu'assez rarement aux commandes vingt ou trente ans ! Les équipes qui se suivent ne mènent pas forcément la même politique de gestion. Quelles modalités de souplesse – des possibilités de remboursement anticipé, par exemple – pensez-vous mettre en place ?

**Mme Marie-Lou Marcel.** Monsieur le président Bailly, le département dont je suis l'élue, l'Aveyron, vient de nouveau de connaître une situation particulièrement brûlante. Les sites de Decazeville et Millau, notamment, ont été touchés par une grève. L'ensemble des mouvements a eu pour origine les réorganisations dans les services de la distribution du courrier. Celles-ci sont fondées sur des projections d'une diminution du trafic de 6 % à 12 %. Pour autant, il a été impossible d'obtenir des informations sur le calendrier de cette diminution. Eu égard aux conséquences de cette réorganisation sur la dégradation du service public, je signale que cette mobilisation a reçu le soutien massif de la population et des élus.

Si je vous remercie pour l'écoute très attentive de vos services à l'échelon national, je souhaite, en évoquant ce conflit, vous alerter sur des conditions de travail particulièrement dégradées : tournées dite « à découvert », c'est-à-dire non assurées et déplacées de poste en

poste afin de les dissimuler, accroissement du nombre d'arrêts maladie – quinze jours par an et par agent en moyenne sur le site de Decazeville –, augmentation du nombre de temps partiels non choisis – 9 sur 38 postes et demi. Monsieur le président, quels engagements pouvez-vous prendre pour lutter contre la souffrance au travail que font apparaître ces éléments et garantir la qualité du service public ?

Enfin, la transformation des bureaux de poste en agences postales ne permet pas de développer les services offerts par la Banque postale.

**M. Lionel Tardy.** La mise en place d'un actionnariat salarié à La Poste devrait faire l'objet d'un conseil d'administration en décembre, pour une entrée en vigueur effective à la fin du premier semestre 2012. Quelles seront les modalités de cette ouverture du capital ?

Six mois après son démarrage, La Poste mobile affiche d'excellents résultats ; elle vient de franchir le cap des 500 000 clients et en attire 40 000 nouveaux par mois. Présente dans 2 000 bureaux de poste, l'offre de téléphonie mobile sera commercialisée l'an prochain dans plus de 10 000 points de vente du groupe. Pouvez-vous mieux nous présenter ce service ? Par ailleurs, nous croyons savoir qu'une « box » devrait être lancée en 2012, qu'une offre destinée aux professionnels serait en préparation, et que le groupe développerait des applications pour les smartphones.

**M. Jean-René Marsac.** Que vous nous présentiez la Banque postale comme une banque pas comme les autres ne peut que nous réjouir et susciter beaucoup d'espoir.

En vue de quels types d'objectifs les conseillers financiers sont-ils recrutés et mobilisés ? Quelles sont leurs modalités de rémunération ? Sont-ils intéressés aux placements de certains produits ? Si oui, lesquels ? Quelle est l'articulation entre le guichet et la décision ? Bref, des dérives sont-elles possibles, à l'exemple du secteur bancaire coopératif, qui a toujours affichés de objectifs généreux sans pouvoir toujours les mener à bien ?

Vous ne proposez pas de placements à risque, et, dossier par dossier, vos marges sont inférieures à celles des autres banques, nous avez-vous dit. C'est logique : toutes les banques nous disent que des petits comptes, ce sont des petits dossiers et peu de rentabilité. Comment donc, entre volonté de ne pas prendre de risques et accompagnement de petits dossiers, arrivez-vous à construire votre rentabilité ?

**M. Daniel Fasquelle.** Eu égard au caractère essentiel du rôle des collectivités locales dans la politique d'investissement et l'emploi en France, les difficultés des maires à financer leurs projets m'apparaissent très inquiétantes. Il faut prendre ce dossier à bras-le-corps.

Monsieur le président, les sociétés d'économie mixte (SEM) – essentielles pour l'économie locale – font-elles partie de votre périmètre d'intervention ?

Aujourd'hui, l'impossibilité pour certaines villes de bénéficier d'avances de trésorerie met leur gestion en grande difficulté. Pouvez-vous mieux nous éclairer sur vos intentions dans ce domaine ? Certes, vous envisagez la mise en place d'un dispositif destiné au financement des collectivités locales à la fin du premier trimestre 2012. Mais il y a véritablement urgence : chaque semaine compte.

Il faudra aussi tirer les leçons du passé : si certaines collectivités n'ont peut-être pas toujours été suffisamment attentives, des prêteurs ont aussi proposé des montages déraisonnables.

Enfin, je voudrais saluer l'extrême gentillesse et l'extrême disponibilité des agents du bureau de poste de l'Assemblée nationale.

**Mme Catherine Coutelle.** Étant moi-même cliente dudit bureau de poste, je ne peux que m'associer à ce compliment.

Monsieur le président, les services bancaires sont aujourd'hui indispensables à la vie quotidienne. Si bien que ne plus y avoir accès est un facteur direct d'appauvrissement et d'exclusion sociale. Or, selon le ministère de la cohésion sociale, 5 millions de personnes, soit 11 % des ménages, vont devenir des exclus bancaires. Ne sont pas étrangères à cette situation la hausse des chiffres du chômage et la multiplication des temps partiels précaires – dont les premières victimes sont des femmes, notamment des chefs de famille monoparentale vivant sous le seuil de pauvreté. Bref, l'État social est ainsi remis en cause.

Pour nous, l'activité bancaire ne devrait pas être un commerce comme les autres. Puisque vous nous avez affirmé vouloir faire la différence, pourriez-vous nous faire part des résultats de l'accord expérimental que vous avez passé en 2010 avec l'association Cresus ? Allez-vous continuer, durant cette période de crise, à faire oeuvre de pédagogie et à accompagner de façon personnalisée les plus fragiles, tout en évitant le risque pour la Banque postale d'être qualifiée de banque des pauvres, ce qui serait stigmatisant pour chacun ?

J'espère aussi que la Banque postale ne va pas s'engager dans la voie du « crédit revolving », contre lequel nous avons essayé de lutter sans succès.

Enfin, quelle est votre position sur le manifeste contre l'exclusion bancaire que nous ont adressé le Secours catholique, la Croix-rouge française, et l'UNCCAS (Union nationale des centres communaux d'action sociale) ?

**M. Jean-Louis Gagnaire.** Monsieur le président, Il a été dit aux membres de la Commission d'enquête sur les produits toxiques que le financement auprès des collectivités territoriales serait assis non, comme certains avaient pu le croire, sur l'épargne de vos clients mais sur des obligations. Pouvez-vous développer ce point ?

Vous allez exclure de vos produits ceux qui reposent sur un effet levier ou encore des différentiels de change, et allez proposer des taux fixes ou « capés » – c'est-à-dire variables, mais plafonnés. Pouvez-vous évaluer le surcoût que provoquera cette nouvelle politique – et cette nouvelle sécurité dans le temps – sur les prêts qui seront consentis aux collectivités locales ?

La Poste a fondé une société de gestion indépendante, XAnge, laquelle investit dans le capital des entreprises. J'ai cru comprendre que cette société était de plus en plus autonome. Qu'en est-il ? Quel sera son rôle futur ? Dans la mesure où d'autres réseaux bancaires se détournent désormais du capital-risque, le rôle de la Banque postale dans ce domaine est essentiel. L'avenir d'XAnge est une question au moins aussi fondamentale que les prêts aux entreprises.

Enfin, je m'étonne que certains collègues se plaignent des conséquences des lois qu'ils ont votées, notamment en matière de désengagement de La Poste dans le monde rural... Faut-il y voir une illustration de la schizophrénie permanente des élus ?

**M. Jean-Paul Bailly.** En ce qui concerne l'augmentation de capital de 2,7 milliards d'euros – 1,2 en provenance de l'État et 1,5 de la Caisse des dépôts –, elle est en cours de

libération. Le calendrier nous convient. La première libération a eu lieu en avril 2011 ; les fonds sont désormais intégrés dans les comptes de la Banque postale. Une seconde libération, pour 1,5 milliard d'euros est prévue en avril 2012. Enfin, le solde, de 600 millions d'euros, sera libéré en 2013.

L'évolution de l'économie et de l'environnement bancaire rend cette augmentation de capital plus nécessaire que jamais. Si, aujourd'hui, nos résultats, de 700 millions d'euros, rendent possible la modernisation courante de l'entreprise sans recourir à l'endettement, ils ne nous permettent pas de conduire une politique d'innovation et de développement ; c'est à cette politique que sera consacrée pour l'essentiel l'augmentation de capital.

Nous avons aussi procédé en août 2011 à une augmentation du capital de la Banque postale, indispensable pour financer son développement et pour faire face aux évolutions de la réglementation prudentielle. Je précise que c'est La Poste et non l'État qui procède à cette augmentation de capital : nous souhaitons que la totalité du capital de la Banque postale soit détenue par La Poste.

La présence bancaire revêt deux formes : le conseil bancaire et les activités spécifiques de guichet. Le conseil bancaire, qui est au cœur de la dynamique de la Banque postale, continue à se déployer sur les territoires. Les activités spécifiques de guichet, quant à elles, évoluent en fonction des partenariats.

Monsieur Proriol, en 2011, l'activité courrier aura diminué de 3 % environ. Si cette diminution est inférieure à celle que nous avons prévue lors de la construction de notre budget – nous avons envisagé 4 % –, elle se situe néanmoins dans la ligne de notre anticipation d'une baisse de 30 % d'ici à 2015 ou 2016. Depuis 2008, année où nous avons procédé à cette estimation, les volumes de courrier ont diminué de 15 %. Nous continuons à anticiper des diminutions de l'ordre de 3 % à 5 % chaque année jusqu'en 2015 ou 2016 – 3 % si la conjoncture est convenable, 5 % si elle est mauvaise.

Le marché du colis et de l'express en revanche est très porteur, en France comme dans l'ensemble de l'Europe. Notre année 2011 sera très bonne. Nous ne ressentons pas encore l'effet du ralentissement de l'activité depuis le début du mois de septembre, que ce soit en France ou dans les autres pays européens – à l'exception notable de l'Espagne, où la situation est particulièrement difficile. J'ajoute que dans ce domaine, les performances du groupe La Poste sont particulièrement remarquables : notre croissance est supérieure à celle du marché. Bref, nous prenons des parts de marché, et ce dans tous les pays.

Le développement de La Poste mobile, c'est-à-dire de La Poste opérateur virtuel de téléphonie mobile, a suscité beaucoup de questions de la part des membres de la Commission. Si Lionel Tardy a répondu à l'essentiel d'entre elles, je rappelle qu'en effet, les débuts sont excellents et dépassent significativement nos prévisions. Nous serons nettement au-dessus de 500 000 clients à la fin de l'année.

Cette activité nouvelle fait sens pour nous. Elle nous a amenés à renoncer à toutes les autres diversifications, beaucoup moins porteuses. L'ambition que nous avons formulée – un chiffre d'affaires de 500 millions d'euros d'ici à deux ou trois ans, pour 2 millions de clients – nous paraît désormais vraiment à portée de main. Nous allons réaliser en 2012 des développements sur la « box » et le service aux TPE (très petites entreprises).

Enfin, nous offrons effectivement aujourd'hui ce service dans 2 000 bureaux. Les 60 bureaux ruraux où nous le testons maintenant font apparaître de très bons résultats. Enfin, nous avons pris en 2010 la décision de généraliser le dispositif à l'ensemble des 10 000 bureaux sur l'ensemble du territoire. Soit les stocks y seront disponible ; soit, grâce notre logistique, les clients reçoivent sous un ou deux jours le terminal qu'ils auront commandé dans un bureau de poste. C'est la première fois qu'est développée en milieu rural une activité en pleine croissance et dotée d'un vrai potentiel. Nous nous devons de valoriser notre réseau ; or la téléphonie mobile correspond à ce que les Français s'attendent à trouver dans un bureau de poste. Peut-être est-ce la réminiscence, dans l'inconscient collectif, des PTT...

L'activité courrier, qui est une activité de logistique, et celle de l'enseigne, destinée elle au grand public, se trouvaient souvent dans le même local. Aujourd'hui, nous regroupons l'activité courrier dans des plateformes situées en périphérie des villes. Des espaces ont ainsi été libérés. Le partenariat avec Casino découle de cette évolution. Dans des villes d'environ 10 000 habitants, nous avons déjà sélectionné une première cinquantaine de locaux pertinents susceptibles de permettre à la fois à La Poste de valoriser son patrimoine et à la collectivité locale de bénéficier d'un service marchand nouveau. Ce partenariat avec Casino est extrêmement apprécié, non seulement par nous, puisque nous valorisons ainsi notre patrimoine, mais aussi par tous les élus locaux : il va de pair avec une revitalisation, si nécessaire, ou un développement de l'activité des centres-villes de ces bourgs.

De façon générale, monsieur Paul, la raison d'être de notre politique de partenariat est de répondre à la rapidité de notre développement et à notre extrême ambition pour La Poste. Nous ne pouvons pas assurer seuls les premiers développements que nous souhaitons conduire : nous avons besoin de compétences, ainsi que de partenaires pour partager les risques. Le partenariat est donc une technique d'accélération du développement dans le cadre d'une limitation des apports et des risques. Pour autant, tous nos partenariats incluent un dispositif qui nous permet d'être autonomes à terme.

Un État peut soit interdire, soit autoriser le crédit revolving. S'il est autorisé, l'ensemble de la concurrence a le droit de le proposer. Dès lors, je ne vois pas pourquoi la Banque postale, qui le proposera avec le respect le plus exemplaire des personnes et le souci le plus aigu des enjeux en matière d'endettement ne serait pas présente sur le marché. Chacun y a intérêt car la Banque postale donnera l'exemple : elle a vocation à moraliser ce secteur.

Le marché pour les scooters a été passé en juin 2010. Les scooters sont livrés depuis le début de l'année 2011 ; il ne s'agit donc plus d'une question d'actualité. Ce marché comportait deux lots : l'un pour des scooters à moteurs de 50 centimètres cubes (cc) et l'autre pour des scooters à moteurs de 125 cc. Si le lot des scooters de 125 cc, d'un montant de 1,8 million d'euros, a été attribué à Peugeot, tel n'a pas été le cas de celui des 50 cc, de 2,9 millions d'euros.

Comment la décision a-t-elle été prise ? Une entreprise publique ne peut décider arbitrairement de ses achats. À La Poste, la procédure d'achat est placée sous le contrôle d'une commission indépendante présidée par un membre de la Cour des comptes. Nous devons aussi procéder par appels d'offres élargis, ouverts à tous, où nous précisons les critères de décision. La commission dépouille les offres et détermine le vainqueur. En l'occurrence, les écarts de prix – sur lesquels nous avons alerté à de nombreuses reprises Peugeot – étaient de 30 %. Par ailleurs, toutes les études que nous avons réalisées ont aussi montré que les scooters que nous avons achetés étaient – notamment du fait de leur moteur – plus fiables que les autres. Je rappelle au passage que le moteur de 50 cc de Peugeot est chinois ! Le scooter

50 cc de Peugeot n'est pas si français qu'on pourrait le croire... Enfin, avant de procéder à un achat de ce type, nous effectuons tous les tests possibles : de fiabilité, de qualité et de sécurité. Le scooter Peugeot n'a pas réussi les tests de sécurité, pour des raisons de qualité des freins.

Les écarts constatés, de prix, de qualité, de fiabilité et de sécurité ont rendu impossible pour nous un autre choix que celui que nous avons fait. En effectuant un autre, nous aurions prêté le flanc à des sanctions et à des contentieux engagés par les concurrents évincés.

J'ajoute que dans le même temps, sur mon impulsion personnelle, La Poste a passé pour la fourniture de véhicules électriques un marché de 300 millions d'euros avec Renault et un autre de 70 millions d'euros avec Peugeot. Bref, nous avons, d'un côté, des marchés d'un montant de 370 millions d'euros passés avec les industriels français dans un domaine de développement et d'avenir et, de l'autre, une polémique à propos d'un contrat de 2,9 millions d'euros pour lequel nous ne pouvions pas agir autrement que nous l'avons fait ...

Je répondrai de façon générale sur le climat social.

La Poste a le devoir de s'adapter à un environnement entièrement compétitif et qui change – j'ai évoqué la diminution du volume du courrier. Pour des dirigeants, ne pas adapter leur entreprise à son environnement serait une faute professionnelle. Pour s'adapter, il faut mettre en place des évolutions et des organisations. Si nous n'avions pas conduit un programme d'adaptation et de réorganisation continues depuis 2002, aujourd'hui, au lieu de gagner 700 millions d'euros, La Poste en perdrait plus d'un milliard. Les principales victimes de cette situation seraient les salariés et le service public. Nous n'avons pas d'alternative : nous devons réaliser ces adaptations.

Cela dit, nous devons aussi accompagner les hommes et les femmes qui vivent ces adaptations. Nous le faisons. Pourquoi ? Tout simplement parce que nos règles générales et notre modèle social sont parmi les plus respectueux, y compris en termes de qualité de l'emploi, de contrat ou de mobilité. Par ailleurs, le changement n'est pas forcément facile à vivre, car il crée des incertitudes, des inquiétudes, des modifications dans les habitudes de vie. Combiné à des fragilités personnelles, le changement peut provoquer des situations difficiles à vivre. Pour y faire face, outre l'application de nos règles générales, très respectueuses des hommes et des femmes de l'entreprise, nous avons élaboré des règles particulières. L'attention que porte le management local aux cas particuliers et aux situations des postiers sur le terrain ne se retrouve que dans très peu d'entreprises.

Très franchement, nous pouvons considérer que nous avons fait ce qu'il fallait faire. Après avoir conduit les transformations nécessaires dans un environnement relativement adverse et accru la productivité, nous constatons que, même s'il peut y avoir des cas difficiles et des crispations, les postiers comprennent la dynamique enclenchée et la nécessité d'évoluer : les changements et les investissements leur donnent confiance dans l'avenir. Quoi qu'il en soit, au niveau tant de la fixation des règles générales que de la prise en compte des soucis particuliers, nous sommes extrêmement attentifs aux difficultés créées par la nécessité de l'adaptation, même si, malheureusement, nous ne pourrions pas éviter ici où là, et le plus souvent indépendamment des situations professionnelles, des drames ou des malheurs.

Tous les propos tenus sur l'actionnariat salariés sont exacts. Nous allons acter le principe de celui-ci à la fin de l'année. Cet actionnariat sera institué par une augmentation de capital d'un peu moins de 3 %, sachant que, sur le long terme, nous envisageons son

élargissement. Comme il est de règle, le prix des actions sera fixé après validation par la commission des participations et des transferts.

S'agissant des jetons de présence, ni les représentants du personnel, ni les membres du conseil d'administration représentant l'État, ni les salariés de la Caisse ne les touchent. Ils ne sont versés qu'à une personnalité indépendante.

Alors même que les ressources du Fonds de péréquation sont passées de 138 à 170 millions d'euros, celui-ci est conforté. En effet, l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) a conclu que le coût réel de la présence territoriale de La Poste était supérieur à ces 170 millions d'euros.

La part des résultats de la Banque postale au sein de ceux de La Poste va effet croître plus vite que celle des autres activités. Pour autant, cela ne signifie pas que les autres secteurs vont connaître des difficultés ! Ainsi, la part de la contribution du colis et de l'express aux résultats va elle aussi continuer à progresser : le développement de cette activité va se poursuivre et les marges vont rester les mêmes, de l'ordre de 6 % à 8 %. Quant à l'activité courrier, malgré la diminution des volumes, elle devrait, grâce aux politiques d'adaptation et d'innovation conduites, non seulement continuer à être rentable en 2015, mais également à l'être suffisamment pour autofinancer sa modernisation, qui ne demandera alors que des efforts beaucoup plus modestes que ceux – considérables – qu'il a fallu consentir jusqu'à présent.

Le concept « facteur d'avenir » est généralisé à la quasi-totalité de l'Hexagone.

Lorsqu'un diagnostic est conduit dans un bureau de poste, il fait apparaître presque systématiquement une diminution de l'activité, et ce pas seulement dans le monde rural. En raison du nombre de substituts – automates ou accès Internet –, la diminution de la demande au guichet est générale.

Le maintien du J+1 pour la lettre verte est l'un de nos objectifs majeurs. Nous y sommes particulièrement attentifs. Aujourd'hui, 12 % des clients ont choisi ce service.

Lorsqu'une agence postale communale est mutualisée, la somme versée par La Poste couvre largement son coût. La question du coût pour les communes ne se pose que dans le cas d'agences non mutualisées. Je rappelle qu'il est de la vocation du Fonds de péréquation de contribuer aux dépenses nécessaires à des travaux en mairie en vue d'une véritable mutualisation.

XAnge, l'entreprise de capital-risque de La Poste – mais au capital de laquelle figurent aussi la Caisse des dépôts et consignations et quelques entreprises privées –, existe depuis plusieurs années déjà. À l'origine, elle se consacrait essentiellement à la détection de start-up technologiques innovantes dans le métier du courrier. À l'occasion du nouveau tour de table auquel nous avons procédé – avec pratiquement les mêmes partenaires –, la Banque postale est entrée à son capital. Autrement dit, loin de s'éloigner du groupe, XAnge s'en rapproche. Elle a simplement élargi son champ d'action à des start-up pertinentes pour la Banque postale.

**M. Philippe Wahl.** Mesdames et messieurs les députés, nous entendons vos inquiétudes à propos du financement des collectivités locales. Nous nous soucions aussi du financement des sociétés d'économie mixte.

La complexité de l'organisation globale du financement des collectivités locales est le fruit de l'Histoire. Non seulement, nous devons utiliser des structures – Dexia et DexMA – qui existent depuis une quarantaine d'années, mais, de plus, des milliards d'euros d'encours – on parle de 150 milliards – sont concernés. La situation n'est pas du tout la même que lorsque la Banque postale crée un nouveau métier : pour le financement du crédit à la consommation, par exemple, elle a créé une filiale avec un partenaire.

Nous faisons appel aux marchés financiers et nous avons recours à DexMA pour deux raisons. D'abord, un banquier qui finance les collectivités locales à travers DexMA ne consomme pas de capital au sens de Bâle III. En effet, les crédits sont alors inscrits non à son bilan – auquel cas il consommerait du capital – mais dans un autre véhicule, qui est DexMA, la société de crédit foncier. Ensuite, lorsque des collectivités locales demandent des liquidités à vingt ou trente ans demandées, elles ne peuvent guère être trouvées que sur les marchés financiers.

Il reste que la difficulté, pour nous, à sortir d'un modèle hérité du passé va bel et bien compliquer l'organisation du financement des collectivités locales.

Nous avons l'intention de nous développer de façon progressive sur les produits destinés aux PME. Après avoir commencé par le crédit-bail, nous irons sur les marchés du crédit-bail immobilier, puis de l'affacturage. Ce n'est que plus tard, vers 2013, que nous proposerons des crédits secs : cette activité est en effet plus risquée.

Nous ne nous développerons aussi que progressivement sur les encours : ce métier est le plus risqué de tous ! Nous espérons aller plus vite en matière de crédit aux collectivités locales : cette activité est moins risquée et les enveloppes de crédits peuvent être déboursées beaucoup plus vite.

Nous avons donc bien l'intention de financer les petites entreprises, les associations et les bailleurs sociaux.

Cette année, la Banque postale a collecté 1,8 milliards d'euros sur le Livret A, à comparer à une collecte globale supérieure à 20 milliards d'euros. Notre encours sur ce produit est aujourd'hui de 55 milliards d'euros, sur un encours global de 206 milliards d'euros. Nous restons le deuxième intervenant dans ce domaine, après les Caisses d'épargne, et nous continuons de développer ce produit.

En 2008, la Banque postale avait déployé 5 200 DAB sur le territoire. À la fin de cette année, ce nombre sera de 6 300. Autrement dit, nous avons installé en trois ans plus de 1 000 DAB supplémentaires.

Les 32 DAB spécifiquement ruraux commandés à la suite du CIADT de mai 2010 ont été implantés. L'évolution des critères d'implantation faisant l'objet d'un intérêt particulier des commissions départementales, nous y travaillons. Il reste que, pour ne pas coûter d'argent, un DAB doit générer 5 000 retraits par mois. Un DAB n'est rentable qu'au-delà de ce chiffre. Or les 32 DAB que nous avons installés à la suite de la décision du CIADT sont tous sources de pertes. Notre enthousiasme pour en déployer beaucoup d'autres qui présenteraient les mêmes caractéristiques est donc mesuré : nous souhaitons équilibrer les comptes de la Banque postale ! Pour autant, nous prêtons une attention particulière aux demandes des élus dans ce domaine.

Nous avons mis en place à la fin de l'an dernier un nouveau mécanisme de rémunération de nos forces commerciales, dénommé RVB – rémunération variable bancaire. La rémunération de nos milliers de conseillers comporte une part fixe et une part variable : il y a bien sûr un intérêt à ce que l'ensemble de l'activité d'un bureau se développe ! En revanche, nos conseillers ne reçoivent pas de rémunération directe sur la vente d'un produit donné. La part variable est une rémunération collective. Elle tient compte des résultats collectifs du bureau et jamais de ceux d'un seul conseiller. Il est logique que la force commerciale d'un bureau de poste qui obtient de bons résultats reçoive une rémunération supérieure à celle d'une équipe moins performante. Mais la RVB est donnée par le manager sans commissionnement direct. La RVB ne s'étiole pas : même si elle peut varier selon les régions et les objectifs fixés – que certains auront atteints et d'autres non –, son montant reste du même ordre que celui de l'année 2010.

Enfin, les décisions de crédit sont prises pour l'essentiel non dans les bureaux de poste mais dans les centres financiers. Cette organisation supprime le risque de pression immédiate. Cette mesure correspondait à une mise en conformité destinée à permettre à la Banque postale, la plus jeune des banques, de mener des opérations de crédit. Avec le directeur de l'enseigne, M. Jacques Rapoport, nous expérimentons un dispositif où les décisions seraient prises par le chef d'établissement.

Nous sommes plutôt favorables au fichier positif.

Nous essayons de développer rapidement notre part de marché en matière de crédit à la consommation. Cette année, notre production s'est montée à 1,7 milliards d'euros. Certes ce chiffre est beaucoup plus faible que celui du crédit immobilier, qui est de 10 milliards d'euros. Mais il faut garder à l'esprit que, avant que le Parlement ne nous ait donné l'autorisation de mener des opérations de crédit immobilier sans épargne préalable, cette production était déjà de 4 ou 5 milliards d'euros par an. En matière de crédit à la consommation, nous sommes partis de zéro le 1<sup>er</sup> janvier 2010. Autrement dit notre croissance dans cette activité est extrêmement rapide. Nous pensons atteindre les 5 ou 6 milliards d'euros d'ici 5 ou 6 ans. Nous travaillons donc bel et bien à développer cette activité.

Monsieur le président Poignant, c'est en effet dans le cadre d'un partenariat avec la Société générale que nous développons notre activité de crédit à la consommation. Si j'adhère tout à fait au modèle partenarial et que j'ai l'intention de continuer à l'utiliser, c'est qu'il constitue la seule manière de gagner du temps. Ainsi, s'il nous était demandé de lancer notre activité de prêts aux collectivités locales à partir de rien, nous ne pourrions pas promettre d'être prêts au cours du premier semestre 2012 ; il ne serait pas possible de mettre en place cette activité avant 2014. C'est bien parce que nous allons avoir recours aux systèmes, à l'expérience et au personnel d'un partenaire – Dexia, partenaire certes un peu particulier – que nous serons prêts aussi vite.

Notre partenaire Groupama connaît en effet des temps un peu difficiles. Mais la force d'un partenariat suppose que les partenaires se soutiennent même par gros temps. Nous restons très satisfaits du service de très grande qualité que nous rend Groupama.

Nous sommes, je crois, la seule banque qui travaille avec les trois grandes associations – Croix-Rouge, UNCCASS et Secours catholique – qui ont lancé le manifeste pour les clientèles fragiles. Lors de leur conférence de presse du 7 décembre prochain, ces associations auront, je crois, l'occasion de souligner notre rôle.

Notre plan stratégique n'oublie pas les actions à l'attention de la clientèle fragile. Ainsi, nous développons des produits qui ouvrent à cette clientèle l'accès à l'ensemble des services bancaires, ce qui correspond à la mission que la collectivité nationale nous a assignée. Outre les trois associations que j'ai citées, nous travaillons avec le Secours populaire, ATD Quart Monde, l'Adie et Emmaüs. Nous sommes la seule banque aussi présente auprès des associations.

Nous souhaitons aussi développer notre activité de gestion patrimoniale. J'associe souvent notre action au profit des clientèles fragiles à notre action en faveur de celles qui sont plus favorisées, et surtout celles dont le patrimoine est important : une banque qui se développe et est rentable doit pouvoir travailler avec ces deux types de clientèles. Le produit net bancaire très élevé et fortement rentable généré par chaque client patrimonial doit nous permettre de financer ce que nous faisons en matière service public. Nous lancerons donc de nouvelles initiatives en matière de gestion patrimoniale au cours de l'année 2012.

Comme l'a dit Jean-Paul Bailly, dès lors que le produit n'est pas interdit, nous souhaitons être présents sur le marché du crédit renouvelable. Nous travaillons à proposer un crédit renouvelable conforme à nos exigences éthiques et de service public. Nous espérons que la solution à laquelle nous aboutirons vous plaira.

Notre modèle est très simple : la Banque postale n'est pas à la fois une banque d'affaires et une banque de dépôts. C'est une très grande banque de dépôts au service de toutes les catégories de la population. Notre métier, c'est la banque de détail. Ainsi, au cours de discussions avec Dexia, nous avons dit à son patron, Pierre Mariani, que nous n'étions pas intéressés par le financement de projets : il s'agit en effet d'une activité de financement et d'investissement et non de banque de détail.

Pour autant, nous ne sommes pas favorables à ce que, dans le système continental européen, celui de la zone euro, il y ait une séparation entre l'activité de banque de détail et celle de financement et d'investissement. Ces deux activités doivent se nourrir ; dans le mécanisme continental, la présence des deux activités au sein d'une même banque est positive.

Pourquoi nos revenus et notre produit net bancaire sont-ils inférieurs à ceux d'autres banques ? La première raison est sociologique : la clientèle de masse qui est la nôtre – et qui fait notre fierté et notre raison d'être – procure moins de revenus par client que la clientèle de la Société générale ou de la BNP-Paribas, par exemple. La deuxième, qui peut expliquer notre volonté d'accélérer notre développement commercial, c'est que nos clients sont moins bien « équipés » que d'autres : nombre d'entre eux ne trouvant pas auprès de la Banque postale ce dont ils avaient besoin en matière de crédit immobilier, d'assurance IARD ou de crédit à la consommation sont allés s'adresser ailleurs. Nous pensons donc que l'essentiel de notre croissance proviendra de l'équipement de l'ensemble de nos clients.

Pour vous rassurer, je tiens à vous indiquer que, matière de financement des collectivités locales, nous nous interdisons les prises de positions spéculatives. Investir dans un produit à effet de levier est une prise de spéculation ; nous nous l'interdisons. En revanche, nous proposerons bel et bien des crédits particulièrement souples. Du reste, nous sommes prêts à élargir cette offre aux services publics locaux : si le financement des collectivités locales est réglé, il reste à assurer celui des sociétés d'économie mixte, des hôpitaux publics et des offices d'HLM. Nous songeons à une solution liée au livret A, pour laquelle nous négocions aujourd'hui avec l'État.

Enfin, en matière de dette souveraine, nous avons bien une ligne directrice. Par exemple, nous sommes exposés à hauteur de 3 milliards d'euros sur l'Italie. Or si nous vendions cette créance aujourd'hui, nous perdriions 600 millions sur ces 3 milliards. Donc, nous ne prendrons pas cette décision. Pour nous, l'ensemble des pays d'Europe, même s'ils voient leur notation dégradée, seront capables de payer leur dette – sachant que la dette grecque, dont 60 % vient d'être passée par pertes et profits, constitue un cas à part. Quand l'Argentine a fait faillite en 2001, elle a tout de même réussi à rembourser 28 % de sa dette. Passer 100 % de la dette souveraine en provisions n'a pas de sens. Nous préférons rester sereins.

De plus, au fur et à mesure où nous accroîtrons l'encours de nos prêts aux entreprises, aux collectivités locales et aux particuliers, la part des liquidités investies dans les dettes souveraines diminuera.

**M. Alfred Trassy-Paillogues.** Quand serez-vous en mesure d'aider les collectivités locales ?

**M. Philippe Wahl.** Le plus vite possible ! Si vous nous demandiez de créer *ab nihilo* une banque de financement des collectivités publiques, je vous répondrais « dans trente-six mois ». Dans la mesure où tel n'est pas le cas, nous pouvons commencer à prêter aux collectivités locales en 2012. Si les négociations avec Dexia progressent correctement et que cette banque nous fournit tous les éléments nécessaires pour bien séparer ce qui nous permettra de financer le futur de ce qu'elle conservera, nous espérons pouvoir consentir les premiers crédits à la fin du mois de mars. Si les négociations avancent moins vite, il faudra attendre la fin du premier semestre 2012.

Nous effectuerons également des avances de trésorerie, mais, là aussi, pas avant la fin du mois de mars 2012.

**M. William Dumas.** Disposez-vous d'équipes pour consentir ces prêts ?

**M. Philippe Wahl.** Non ! C'est bien pour cela que nous ne pouvons pas aller plus vite ! Nous sommes rigoureux et solides. Nous sommes la Banque postale.

**M. le président Serge Poignant.** Monsieur le président Bailly, monsieur le président Wahl, merci beaucoup pour cet échange très intéressant.

## **Membres présents ou excusés**

### **Commission des affaires économiques**

Réunion du mercredi 30 novembre 2011 à 10 heures

*Présents.* - M. Jean-Paul Anciaux, M. Jean Auclair, M. Thierry Benoit, M. Christian Blanc, M. François Brottes, Mme Catherine Coutelle, M. Jean-Michel Couve, M. Jean Dionis du Séjour, M. William Dumas, Mme Corinne Erhel, M. Daniel Fasquelle, M. Yannick Favennec, M. Jean-Louis Gagnaire, M. Jean Gaubert, M. Bernard Gérard, M. Jean-Pierre Grand, M. Jean Grellier, Mme Anne Grommerch, M. Louis Guédon, M. Henri Jibrayel, Mme Conchita Lacuey, Mme Laure de La Raudière, M. Pierre Lasbordes, M. Jean-Yves Le Déaut, M. Michel Lefait, M. Jean-Marc Lefranc, M. Jacques Le Guen, M. Michel Lejeune, Mme Annick Le Loch, M. Jean-Louis Léonard, Mme Jacqueline Maquet, Mme Marie-Lou Marcel, M. Jean-René Marsac, M. Philippe Armand Martin, Mme Frédérique Massat, M. Kléber Mesquida, M. Jean-Marie Morisset, M. Jean-Pierre Nicolas, M. Germinal Peiro, M. Michel Piron, M. Serge Poignant, Mme Josette Pons, M. Jean Proriol, M. François Pupponi, M. Michel Raison, M. Franck Reynier, Mme Chantal Robin-Rodrigo, M. Francis Saint-Léger, M. Alain Suguenot, M. Lionel Tardy, M. Jean-Charles Taugourdeau, M. Alfred Trassy-Paillogues, M. François-Xavier Villain, M. Jean-Michel Villaumé

*Excusés.* - M. Alfred Almont, M. Jean-Pierre Decool, Mme Geneviève Fioraso, M. François-Michel Gonnot, M. Gérard Hamel, M. Jean-Yves Le Bouillonnet, M. Serge Letchimy, M. Louis-Joseph Manscour, M. Bernard Reynès, Mme Catherine Vautrin, M. René-Paul Victoria

*Assistaient également à la réunion.* - M. Daniel Goldberg, M. Daniel Paul