

## Jochen Legleitner, directeur général de SaarLB France

« *Nous avons beaucoup progressé dans les investissements transfrontaliers* »

by Correspondances - mardi, mai 23, 2017

<https://correspondances.fr/jochen-legleitner-directeur-general-de-saarlb-france/>

La banque franco-allemande SaarLB a organisé le 18 mai 2017 à Strasbourg une rencontre consacrée au dynamisme économique transfrontalier.

Son directeur général Jochen Legneiter revient sur la stratégie de l'établissement qui a prêté l'an dernier près d'un milliard d'euros à ses clients français, essentiellement dans le Grand Est.

**Huit mois après le transfert de votre siège français de Metz vers Strasbourg, quel message souhaitez-vous exprimer à vos interlocuteurs ?**

Nous avons réuni un cercle de partenaires proches, dont Jean-Luc Heimburger, président de la nouvelle CCI Alsace Eurométropole et Alain Vautravers, président de Strasbourg Place Financière, pour leur exposer notre business model. Au regard de nos chiffres, ce dernier fonctionne bien, puisqu'en 2016, nous avons réalisé 48 % de nos encours de prêts en France, soit près d'un milliard d'euros sur un volume global de 2,5 milliards d'euros.

Ces décaissements sont fléchés selon trois axes : 332 millions d'euros pour les entreprises et collectivités, 274 millions d'euros dans l'immobilier et 303 millions d'euros pour les projets dits « initiateurs », les énergies renouvelables, les partenariats public-privé ou encore, les infrastructures scolaires.

**Quelle plus-value votre spécificité franco-allemande apporte-t-elle à vos clients ?**

Nos compétences linguistiques, commerciales et juridiques nous permettent d'intervenir de la même manière sur les deux marchés. Nous sommes la seule banque capable d'offrir aux entreprises françaises de Mittelstand (Entreprises de taille intermédiaire, NDLR) les mêmes services que ceux que nous proposons en Allemagne : offre complète de financement sur le plan national et international, gestion des comptes, règlements internationaux sur les deux marchés... Nous avons beaucoup progressé dans les investissements transfrontaliers. Lorsqu'il s'agit de financer des investissements de groupes français en Allemagne et de groupes allemands en France, nous sommes capables d'analyser le risque de manière globale, là où l'analyse d'une seule entité ne suffirait pas. Nous apportons également nos compétences dans la structuration des crédits au fur et à mesure de l'évolution des besoins de nos clients. Nous sommes ainsi bien placés sitôt qu'il y a un lien franco-allemand.

**Quelles sont vos principales références sur le marché français ?**

En 2016, nous avons co-structuré avec la Caisse d'Épargne un prêt de 225 millions d'euros en faveur du Syndicat des transports d'Ile-de-France (Stif). Dans le Grand Est, nous nous sommes engagés dans notre premier partenariat public-privé en 2015 en finançant une gendarmerie à Mulhouse pour un montant de 20 millions d'euros. Depuis, nous avons cofinancé la construction des collèges mosellans de Verny et de Faulquemont pour un montant de 30 millions d'euros et deux lycées de Pont-à-Mousson (Meurthe-et-Moselle) pour un montant de 77 millions d'euros. Nous avons également ouvert une ligne de crédit de 45 millions d'euros au conseil régional du Grand Est. Les partenariats avec les collectivités territoriales représentent un élément-clé de notre stratégie : en plus du crédit, nous exerçons une activité de conseil et de gestion de la dette. Cela nous a aidés à gagner des parts de marchés importantes pour une banque de notre taille.

Dans le secteur privé, nous avons financé les projets transfrontaliers du constructeur alsacien Soprema, du fabricant de revêtement de sols autrichien Parkett ou encore, du groupe d'ingénierie français Akka technologie. Quant à nos projets éoliens, ils représentent un flux annuel compris entre 20 et 50 millions d'euros.

### **Quelles sont vos perspectives de développement ?**

Nous comptons développer notre activité dans le secteur agricole. Nous sommes déjà partenaires de grands groupes français dont FranceAgriMer, Soufflet et Agrial. Nous avons constitué une liste de 35 clients cibles en Champagne-Ardenne et en Picardie. Nous nous intéressons également beaucoup aux grands projets urbains – notamment à celui de Deux-Rives entre Strasbourg et Kehl. Nous comptons également mettre en place une bourse d'acquisition qui permettrait de financer la reprise d'entreprises allemandes par des investisseurs français et vice-versa. Nos connaissances nous permettent d'identifier quelles structures sont à vendre et pour quelle raison.

Propos recueillis par Pascale Braun