

FRANCE

CHRONO

ENTRETIEN

Stéphane Arnaudet

Responsable Marketing et Communication Vegalis

Propos recueillis par Honoré Maubert

« Vegalis aspire à devenir le partenaire de proximité naturel et incontournable pour les banques et leurs clients »



Banque Plus : Présentez nous brièvement votre société

Stéphane Arnaudet : Créée en 1996, Vegalis est leader en France dans le domaine des prestations de services financiers aux agences bancaires. Notre cœur de métier est la restructuration des crédits et des dettes aux particuliers et professionnels de santé. Nous apportons également aux banques des solutions en matière, d'assurance emprunteur, formules professionnelles de caution et de lease.

Depuis 12 ans, Vegalis s'est ainsi forgé une légitimité et un savoir-faire indéniable en ce domaine. En basant notre stratégie sur de nombreux partenariats, nous avons su, à partir de notre cœur de métier (la restructuration de crédits) développer un panel de services complémentaires visant à prolonger les offres commerciales des banques lorsque leurs solutions internes ne sont plus adaptées.

En choisissant d'axer notre développement sur la recherche de solutions durables de désendettement pour nos clients, tout en mettant l'accent sur l'éthique et la déontologie, notre société (d'origine toulousaine .Ndlr) s'est vue décerner en 2007 la certification ISO 9001-2000.

Dans quel sens pensez-vous que le contexte actuel soit à même de favoriser le développement de vos partenariats avec les banques ?

Face aux fortes turbulences de l'économie, nous nous imposons en tant que partenaire privilégié des agences bancaires. En effet, les dommages collatéraux liés à la crise des subprimes, crise de l'immobilier et économie morose : tous ces facteurs combinés incitent logiquement les banques à renforcer leur maîtrise du risque et donc à restreindre leurs offres de crédits en restant vigilant sur leur rentabilité.

Avec nos offres complémentaires et ciblées, Vegalis aspire à devenir le partenaire de proximité naturel et incontournable pour les banques et leurs clients. Celles-ci permettent de conjuguer : allègement du risque et opportunité de redéploiement commercial vers cette clientèle aux finances assainies. C'est tout l'objet du Plan d'Optimisation Patrimonial offert aux prescripteurs de VEGALIS : risque et PNB !

Vous visez le podium des entreprises de restructuration de crédit, quelle est votre stratégie pour y parvenir ?

Nous poursuivons notre croissance en maintenant nos fondamentaux : la proximité de notre réseau qui assure la liaison avec nos prescripteurs et leurs clients, et une complémentarité totale qui guide nos partenariats et crée les saines conditions d'une collaboration efficace.

Ainsi aucune activité potentiellement concurrente à celle des réseaux bancaires n'est proposée par notre groupe.

Par ailleurs nous poursuivons notre travail de conception de solutions segmentées après Caducee Finance (pour les professions de santé), Permil Finance (pour les militaires et les personnels civils de la défense) nous travaillons aujourd'hui sur les deux axes de notre gamme : professionnel et particulier pour apporter d'autres éléments de réponses à certaines demandes non traitées par les réseaux bancaires et leur fournir ainsi des vecteurs de conquête et de fidélisation clients.

A ces éléments opérationnels s'ajoute l'appui financier d'un fond d'investissement entré au capital de Vegalis à hauteur de 9.5% permettant de soutenir cette stratégie de forte croissance interne.