

Patrick Berchot

# “ J’ai usé mes guêtres chez les concessionnaires ”

■ Fraîchement nommé directeur général Europe Sud-ouest des financements auto de GE Money Bank, Patrick Berchot poursuit une carrière riche et exemplaire.

“ Je suis un affectif pur ”, déclare, presque dans un rire et comme pour se résumer, **Patrick Berchot** qui revêt depuis quelques mois un nouveau costume de “ Auto leader Western Europe ” telle que GE Money Bank le présente sur sa carte de visite. Hyper calme, archi aimable et très impliqué, l’expert ès financement automobile se raconte sans sourciller. De ses débuts à la division financière de Simca-Chrysler jusqu’à son ascension au sein d’une financière multimarque : Patrick ne donne jamais l’impression d’étaler un palmarès. Mieux, il revit son parcours !

Tout ce qu’il entreprend est motorisé par la passion. C’est en cela qu’il est un affectif. Il est de ceux qui se donnent intensément au travail, de ceux qui mettent du cœur à l’ouvrage, de ceux qui font des miracles, petit supplément d’âme oblige. Et sans bluffer, de surcroît. Ce père de trois enfants est bien trop entier pour raconter des sornettes.

À 55 ans, avec sa barbe naissante, son embonpoint qui trahit, reconnaît-il, son amour pour la cuisine, son habit impeccable et ses manières délicates, l’homme avoue qu’une forme de sagesse lui permet aujourd’hui d’aborder plaisamment sa nouvelle mission “ prospective ”. Elle lui sied d’ailleurs à merveille tant il s’avère d’une remarquable érudition sur le secteur.

“ Le business automobile est une activité très significative chez GE Money Bank. Or, nous sommes à l’aube de modifications lourdes et structurelles du marché ”.



## L’automobile par hasard

C’est en 1976 que tout commence. Jeune parisien diplômé de l’école des cadres en gestion financière et informatique, Patrick “ bouffe du bilan de concessions ” au sein de la première société de financement des réseaux d’Europe : Chrysler Distribution. Il se souvient encore des 300 concessionnaires Simca qui vendaient 100 000 voitures par an ! Son premier patron, Stelio Bonnemaïson, lui met le pied à l’étrier en lui prodiguant des cours du soir après le travail. Patrick finit responsable régional de Chrysler Crédit Cavia, usant ses guêtres chez les concessionnaires, achevant de tout apprendre sur le terrain. Puis Simca devient Talbot sous la houlette de Peugeot qui supprime la division financement. On est au début des années 80 et c’est Fiat France qui embauche ce cadre prometteur pour créer Sofice, la première société de financement de son réseau. À tout juste 30 ans, il vit “ une aventure extraordinaire ” qui nécessite la mise en place d’un outil informatique inédit “ pour que les distributeurs ne payent qu’une fois les véhicules ven-

due ”. Gonflé, il sollicite un rendez-vous avec le délégué général en charge du développement du Minitel. De cet entretien naîtra la première application minitel professionnelle. “ Pour équiper certains points de vente reculés, les gars des Télécoms ont dû livrer 30 km de ligne pour effectuer le raccordement ! ”, se souvient-il, soulignant la folie de la démarche. Ce directeur zélé s’attachera ensuite au financement du réseau Iveco en dénonçant le contrat existant avec Locafrance pour recréer à partir d’une page blanche l’établissement financier Fiat Lease Industrie. Résultat : la captive fait mieux que RVI à l’époque ! “ J’avais le sentiment d’offrir un vrai levier commercial. L’activité a prospéré, nous avons monté du financement fournisseurs avec Magneti Marelli, créé Fiat factoring, bâti un outil de relance clientèle sur la base du fichier AAA... ”, énumère-t-il, proluxe. Les casquettes s’accumulent. Il ira même une semaine par mois en Pennsylvanie assurer la direction générale de la nouvelle financière agricole de Fiat ! En 1997, il est promu directeur général de Fiat Crédit France. De cette

période intense, il conserve le souvenir d’une expérience formidable. “ Nous avons travaillé d’arrache-pied pour dépasser les 40 % de pénétration, notamment en exigeant une personnalisation de la relation entre le chargé de clientèle et le réseau ”. En 2000, il devient aussi président de Fiat Auto Location (2000).

## La rupture

En 2003 l’activité de financement de Fiat est à vendre. “ J’ai coutume de dire ce que je pense ”, précise ce fils de l’ancien directeur général de Ted Lapidus Collection. “ Il m’était impossible de valider les business plans proposés. Il fallait qu’un changement culturel s’établisse ”. C’est dans ce contexte que ce féru collectionneur de motos anciennes se retrouve à la tête d’un nouveau challenge. Directeur des ventes et du réseau de GE Money bank puis directeur du pôle automobile dès 2005, il doit repenser le modèle organisationnel de la financière indépendante. Il pousse sur le financement aux TPE, rééquilibre les volumes entre le VN et le VO et améliore la performance sur le risque. Fin 2007, 1 500 points de vente travaillaient avec l’opérateur et la production financière atteignait 600 millions d’euros. “ Pour que cela fonctionne, je me comporte comme si GE Money bank était mon entreprise. Je me sens impliqué ”, explique ce personnage étonnant qui assure être avant tout “ un mec de la bagnole ”. Financement rime, de fait, avec développement du réseau et lancement de produits. ■