

**Interview de Mr Philip Cox,
Président de la succursale anglaise de la Silicon Valley Bank (SVB) et responsable des
zones EMEA et Inde.**

par Stephan Darimont. Banking Boulevard. Mai 2013.

Dans cette interview Phil Cox présente les activités de la Silicon Valley Bank ainsi que les facteurs-clés qui font la spécificité de cette institution au sein du secteur bancaire.

1. Stephan Darimont (SD): Phil Cox Bonjour,

Phil Cox (PC) : Bonjour,

SD: Vous êtes le responsable des zones Emea et Inde ainsi que le Président de la succursale anglaise de la Silicon Valley Bank. Votre banque est reconnue pour son esprit d'entreprise, pouvez-vous m'en dire davantage ?

P.C.: Oui bien sûr, la Silicon Valley Bank a été créée il y a une trentaine d'années, (2013 est d'ailleurs une année jubilaire),

Sa création remonte à l'époque du développement d'entreprises technologiques fondées par des entrepreneurs basés dans la Silicon Valley. C'est le moment où la finance est allée à la rencontre de la technologie et bien sûr la Californie est le creuset où se forment les entreprises à forte croissance. C'est au niveau mondial le lieu de prédilection où les fonds de *venture-capital* et de *private-equity* se donnent rendez-vous pour investir dans le domaine de la technologie

Et ainsi au fil du temps la Silicon Valley Bank s'est développée à travers les USA et plus récemment dans des marchés extérieurs comme le Royaume-Uni, l'Irlande, Israël, l'Inde, la Chine, où nous avons développé nos activités avec les entrepreneurs dans le domaine de la technologie et construit notre propre réseau mondial dans cet éco-système technologique ce qui nous permet d'accompagner nos clients à travers le monde.

2. SD: En quoi la SVB est-elle différente?

P.C.: Notre facteur distinctif est notre spécialisation dans ce secteur technologique qui nous permet d'appréhender les questions techniques, les tendances du secteur, les difficultés que rencontrent ses acteurs et comment ils peuvent être aidés dans leur recherche du succès.

Cette connaissance que nous avons bâtie en trente ans ainsi que le réseau que nous avons constitué et que nous mettons au service de notre clientèle, nous permet de nous distinguer des autres banques qui servent tous les segments de l'industrie et qui pourraient moins aisément atteindre notre niveau d'expertise.

Et d'ailleurs les aléas de la conjoncture le montrent bien. En effet lorsque l'économie technologique prospère les autres banques ont tendance à se positionner dans ce segment de marché mais lorsque les temps deviennent plus durs, ils s'en dégagent pour investir dans d'autres secteurs.

La Silicon Valley Bank étant spécialisée dans l'accompagnement des entreprises technologiques et de leurs actionnaires adopte un comportement plus prévisible et nous continuons donc à accompagner le secteur technologique que la conjoncture soit bonne ou mauvaise.

Et cela nous permet d'être proches de nos clients CEO et CFOs à tout moment et de bâtir une vraie relation d'investisseur à emprunteur qui traverse les cycles économiques et résiste à l'épreuve du temps tout en construisant un business tourné vers le futur.

3. SD: En quoi le marché anglais est-il tellement attractif pour la Silicon Valley bank?

P.C: Et bien c'est qu'au Royaume-Uni nous avons rencontré des conditions très favorables. Tout d'abord, en ce qui concerne le marché des banques. On y constate une grande concentration du marché aux mains de quelques très grandes banques ce qui s'observe d'ailleurs souvent dans le reste de l'Europe. On est ainsi en présence de très grandes banques de financement, de banques privées qui déploient leurs activités à travers tous les secteurs économiques.

Et donc il n'y avait pas ici au Royaume-Uni de banque se spécialisant dans le domaine de l'innovation.

Deuxièmement ces grandes banques anglaises ne disposent pas d'une assise en Californie alors que cela est très important pour appréhender la manière dont les investisseurs et la technologie interagissent. Donc nous trouvons assez aisé de nous distinguer des autres banques et de nous profiler en tant que spécialistes du secteur technologique.

La dernière chose que je préciserais est en effet que les grandes banques au Royaume-Uni ont, à des échelles diverses, rencontré pas mal de turbulences au cours des quatre dernières années depuis que nous nous sommes vraiment établis. Certaines de ces banques ont clairement réduit leur voilure durant cette période alors qu'elles rencontraient des défis de capitalisation et de liquidité ; et pour nous qui disposons de plus de dépôts que de prêts et qui sommes bien capitalisés, ceci nous a été favorable pour grandir et imposer notre marque et, en quelques sortes, nous positionner clairement sur le marché anglais de l'innovation.

4. SD : Pouvez-vous m'en dire davantage au sujet de la culture d'entreprise de la Silicon Valley Bank et de ses ressources humaines ?

P.C: Bien sûr et je pense qu'à nouveau celle-ci est un facteur de distinction. Donc, nous sommes une entreprise qui compte moins de 2.000 collaborateurs au niveau mondial ce qui signifie que l'information circule bien parmi nous et que notre structure hiérarchique est souple.

Nous faisons en quelques sortes vivre au sein de la banque le même esprit d'entrepreneuriat que celui que l'on observe parmi notre clientèle car nous avons créé notre entreprise au cœur de la Silicon Valley, nous nous sommes établis sur de nouveaux marchés à l'international, et nous avons créé de nouveaux produits pour nos clients, etc.

Les membres de notre équipe nous ont rejoint parce qu'ils souhaitent aider nos clients à réussir. Et donc, que nos clients se soient à peine établis et débutent dans leurs projets ou qu'ils aient déjà commercialisés leurs produits, qu'ils soient bien établis et en pleine croissance, nous sommes à leurs côtés à tous stades de progression avec une équipe dédiée.

Nos clients sont vraiment enthousiasmants et c'est ainsi que l'esprit d'innovation qui les anime nous inspire dans la façon dont nous gérons nous-mêmes notre entreprise

SD : Phil Cox, je vous remercie

P.C : Merci à vous également