

Bernard Retali : « Lorsqu'il s'agit de votre boîte, tout vous concerne »

Bien que né en Catalogne du Nord, à Montpellier, Bernard Retali a passé la plupart de sa vie à l'étranger et a vécu au Brésil, au Venezuela, en Angola, en Inde, en Indonésie et en Pologne. Résultat des courses, il parle couramment six langues dont le polonais! Après une maîtrise en droit des affaires à Paris, un troisième cycle

en assurances au Centre des Hautes Études d'Assurances et une expérience de plus de quinze ans dans de grands groupes français et suisse notamment comme directeur général de filiales, il se lance à son propre compte. Il fonde alors à Barcelone, INOV Finance, société de Conseil et INOV Insurance, société de courtage en

assurances. Deux ans après leur lancement, INOV Finance compte parmi ses clients des noms prestigieux de la finance européenne et INOV Insurance est reconnu notamment au sein de la communauté française, comme un prestataire de services de qualité.

Après une expérience en Pologne, vous avez choisi l'Espagne pour entreprendre, pourquoi donc ?

Après une expérience en Italie puis en Pologne, le groupe pour lequel je travaillais m'a proposé de venir à Barcelone. Nous avons adoré Varsovie et en sommes partis en pleurant mais il faut bien dire que c'est difficile de quitter l'Espagne! La solution pour réaliser un rêve – créer ma propre entreprise – et rester dans un pays et une région qui nous plaît tant, a été de créer INOV.

Vous avez dirigé de grandes structures auparavant, en vous lançant en Espagne quelles ont été vos plus grandes surprises en tant qu'entrepreneur ?

Effectivement, j'ai dirigé notamment des filiales du groupe AZUR/GMF puis du Crédit Suisse/Winterthur dans différents pays. Le passage du grand groupe à la microstructure (en tout cas au début...) implique des bonnes et des mauvaises surprises. Parmi les bonnes surprises, il y a l'accueil et l'encouragement de vos proches qui vous soutiennent et croient en votre projet. Cela aide énormément en particulier lorsque vous passez du jour au lendemain d'un régime de salaire tous frais payés à un régime de charges avec salaire si tout va bien. Parmi les moins bonnes surprises, il y a la différence d'accueil qui peut vous être réservé selon que vous représentez une multinationale ou une petite entreprise. C'est surtout vrai au tout début; ensuite lorsque les choses se passent bien, ce barrage s'efface.

Les difficultés ?

Tous les jours! Lorsqu'il s'agit de votre boîte, tout vous concerne si bien que vous devenez perfectionniste pour le moindre détail: aussi bien la musique d'attente du téléphone que la proposition à votre client le plus important. La difficulté principale au début est le premier client, parce qu'on a beau faire tous les business plans qu'on veut, réaliser sa première affaire constitue le véritable test.

La région de la Catalogne aide-t-elle les entrepreneurs français? Si oui, sous quelle forme ?

Il est possible que la région offre différentes aides aux entreprises qui se créent. En fait, je ne m'en suis pas occupé et ai considéré que le mieux était de diriger tous mes efforts vers les clients.

Que propose votre société ?

Nous avons deux entreprises basées à Barcelone: INOV Finance est une société de conseil. Nous soutenons le développement de PME et de grands groupes basés en Europe. INOV Insurance est courtier en assurances. Nous assurons les entreprises et les particuliers avec un service personnalisé pour les Français puisque, au-delà de la possibilité de communiquer dans leur langue, nous connaissons bien leurs préoccupations et leurs besoins. Nous faisons également de la gestion pour compte c'est-à-dire que les entreprises d'assurances qui souhaitent externaliser la gestion de certains services (essentiellement des compagnies qui travaillent en libre prestation de services à partir de la France), s'adressent à nous et nous les représentons.

Qui est votre client type ?

En conseil, nous avons deux types de clients: les multinationales (exemples de clients d'INOV: la première banque française, la première compagnie d'assurances autrichienne, différentes caisses d'épargne espagnoles) qui nous demandent de participer à des projets pour lesquels nous avons une compétence très particulière comme par exemple la connaissance de l'assurance et/ou de marchés des pays de l'Est, et les entreprises de taille plus modeste que nous aidons en fusions-acquisitions. En assurances, notre client type est la PME qui souhaite un véritable conseil en assurances et les particuliers qui entendent comparer



Bernard Retali, fondateur d'Inov Finance et d'Inov Insurance.

les conditions qui leur sont proposées notamment en assurance santé.

Que proposez-vous concrètement aux grosses structures françaises? Et aux PME ?

Avec INOV Finance, nous proposons plusieurs types de services aussi bien aux très grandes entreprises qu'aux PME: nous intervenons comme conseil en fusions et acquisitions, nous effectuons des études de marché, nous publions des enquêtes sur différents produits en général financiers et nous accompagnons le développement en France, en Espagne, au Portugal et en Pologne de grandes institutions qui reconnaissent en nous une réelle agilité et une capacité à ne pas faire trop de stratégie mais à les conseiller efficacement. Enfin, service très particulier, nous effectuons de la gestion pour compte ce qui signifie que nous gérons l'activité d'entreprises d'assurances qui, pour différentes raisons, ont décidé d'externaliser toute ou une partie de leur activité. Avec INOV Insurance, nous vendons un véritable service qui consiste à évaluer le budget global des entreprises mais aussi des particuliers. Nous représentons les clients face aux compagnies d'assurances et le seul moyen pour eux d'obtenir les meilleures conditions est de comparer les différentes offres que propose le marché. C'est ce que nous faisons.

Inov Finance est présent en Pologne et en Ukraine, y a-t-il une similitude avec le marché espagnol ?

Nous sommes présents en Pologne parce que nous connaissons véritablement ce pays depuis plus de dix ans, nous en connaissons les acteurs, la culture et la langue. Cela nous permet d'accompagner efficacement les entreprises d'autres pays qui souhaitent se développer là-bas. Pour l'Ukraine, c'est un peu différent. Nous y réalisons des études et avons sur place un correspondant dont la mission est de nous informer et de veiller aux opérations qui pourraient se présenter. Le marché espagnol est bien sûr nettement plus développé que les marchés polonais et surtout ukrainien. Toutefois, l'Espagne constitue un véritable modèle pour la Pologne qui a un nombre d'habitants semblable, qui sort d'un système dictatorial avec une population qui a soif de revanche et une entrée dans l'Union européenne.

Quelles sont vos perspectives de développement en Espagne et en Europe ?

À court terme, deux ou trois ans, mon intention est qu'INOV Finance soit reconnu bien évidem-

ment pour son caractère innovant et international et qu'INOV Insurance devienne « Le Courtier » en assurances des Français établis en Espagne. À plus long terme, dix ans, mon ambition est de

développer un service plus global permettant de situer INOV Finance comme une alternative aux big five du conseil et INOV Insurance comme un concepteur de produits et non plus seulement un distributeur de produits conçus par les compagnies d'assurances.

Comment cultivez-vous vos réseaux d'affaires à Barcelone ?

De façon assez banale, j'ai la profonde conviction qu'il faut donner pour recevoir. Je participe donc activement à différentes associations, institutions françaises et espagnoles. Par exemple, je donne des cours en stratégie d'entreprise au MBA de l'université. Le retour est pratiquement immédiat avec des étudiants qui me donnent leur avis sur certains projets et me permettent de rester en éveil au cas où je me serais endormi...

Enfin, une question plus personnelle: qu'appréciez vous le plus en Espagne et quels sont vos activités préférées à Barcelone ?

En Espagne, ce que j'apprécie le plus est la bonne humeur, le dynamisme, le sourire et surtout la possibilité, à partir du moment où on a un projet sérieux, de le présenter à quiconque. J'adore le sport et Barcelone est vraiment un paradis pour cela: on peut jouer au tennis à l'extérieur toute l'année, jouer au golf, traverser la ville à vélo!

Philippe Chevassus

La meilleure qualité, vous la trouverez chez Avis

Profitez de la liberté que vous procure un véhicule de location pour vos voyages d'affaires ou de loisirs. Nous vous aidons à choisir le chemin le plus simple, rapide et efficace, grâce aux plus de 4 800 agences que nous possédons dans le monde entier et qui offrent leurs services à plus de 20 millions de clients. N'hésitez pas: votre véhicule de location, c'est un véhicule Avis.

AVIS
Nos esfuerzos más.

Information et réservations :
Tél. : 902 135 531 – www.avis.es