

intelleval

Evaluer les connaissances, réduire les risques

www.intelleval.com

AGEFI

Luxembourg

Le Journal Financier de Luxembourg

Commercial and residential
real estate solutions
www.realcorp.lu

REALCORP
LUXEMBOURG

In association with King Sturge
41, Boulevard Royal L-2449 Luxembourg
Tél. : (+352) 26 27 29 Fax : (+352) 26 27 29 30

Décembre 2007

Conseil/Fiscalité

AGEFI Luxembourg 9

Consultance: une expertise de l'industrie des fonds de plus en plus recherchée

Les fonds d'investissements représentaient 11,5% de la richesse totale d'un investisseur moyen européen à la fin de l'année 2006, avec des piques en France et en Suède où ce pourcentage a atteint plus de 20% (source: Efama, 2007). Cela s'explique dans un premier temps par l'efficacité de ce type de produit d'investissement, permettant un accès au grand public d'investisseurs de détail et un certain niveau de diversification; et dans un second temps par la capacité à bien répondre aux besoins du marché en termes de diversité de produits et de réglementation.

Un marché en constante évolution

La croissance en matière de variété des fonds provient de l'intérêt des investisseurs pour des rendements plus importants, ce qui implique des techniques de gestion plus complexes, comprenant des produits dérivés ou structurés, des fonds en multi-gestion, des fonds de fonds et une plus grande diffusion des fonds alternatifs. S'ajoute à cela une sensibilité accrue à des thèmes non-financiers, à savoir les investissements durables, l'environnement et le respect de règles morales voire religieuses, qui donnent lieu à des fonds éthiques ou, respectivement, islamiques. Les fonds d'investissement deviennent aussi, aux vues de l'état des finances publiques de plusieurs pays euro-



péens et du vieillissement de leur population, un moyen d'épargner à long terme, notamment pour la retraite. Les fonds dit "life cycle", les produits d'épargne de retraite complémentaire et les fonds de pension viennent compléter cette offre d'investissement.

La complexité des réponses associées aux besoins des investisseurs se reflète dans un environnement réglementaire de plus en plus riche. Depuis la sortie des Directives UCITS, visant l'élargissement du périmètre d'investissement et un contrôle plus strict de la gouvernance des fonds, la récente Directive

CSSF 07/308, les recommandations du CESR sur les inducements découlant de la Directive MIF, et la nouvelle loi luxembourgeoise de FIS ont vu le jour.

En parallèle, on assiste au changement de la composition des clients institutionnels de l'industrie de fonds d'investissement: les gérants et les promoteurs. Les gérants de fonds alternatifs externalisent de plus en plus leurs opérations de back office, tandis que les promoteurs de fonds, plus traditionnels, ont été actifs dans l'acquisition des boutiques spécialisées en gestion alternative. De plus, on observe que la croissance de la taille des gérants/promoteurs de fonds et le nombre de transactions ont suivi un

marché porteur entre 2003 et 2006. L'élargissement de l'Union Européenne et la reconnaissance croissante du label UCITS luxembourgeois, même à l'extérieur de l'U.E., ouvrent de nouveaux marchés impactant directement la chaîne de distribution et les activités des agents de transfert. Le changement des habitudes d'achat des investisseurs européens, qui se dirigent progressivement vers des canaux directs de distribution (entre autre grâce à la diffusion de l'architecture ouverte et guidée), devrait aussi avoir des conséquences sur le métier de l'agent de transfert. Notons également que l'évolution vers la prochaine directive UCITS IV, la volonté de créer un marché unique pour les fonds de retraite (publics ou privés), et l'impact indirect de la Directive MIF, constituent d'autres lignes directrices de transformation pour l'industrie de fonds luxembourgeois. Nous sommes donc face à un marché en constante évolution, animé par de nombreux spécialistes - les dépositaires, les administrateurs, et les agents de transfert - à l'écoute des tendances du marché et des besoins de leurs clients. Leur nécessité à traiter les différents produits, à fournir un service de qualité, à améliorer le temps de réponse, et à résoudre les problèmes opérationnels, tout en maintenant des coûts abordables, les obligent à adapter leur organisation.

Le conseil: une activité à forte valeur ajoutée pour ces acteurs

Les sociétés de conseil spécialisées apportent une contribution positive à différents niveaux, en commençant par la connaissance et l'expertise métier. Il est donc primordial de comprendre les leviers d'une organisation pour identifier les éléments comme les ressources humaines, les processus opérationnels et les solutions technologiques, pouvant être changés. Pour ce faire, un cabinet de conseil doit être capable de fournir des ressources qualifiées et de mener des analyses fonctionnelles pointues. Conscient du rôle des applications technologiques pour les dépositaires,

les administrateurs et les agents de transfert, la compréhension des aspects et des solutions technologiques associées est également fondamentale. En vue de faciliter le processus de changement qui en découle, un cabinet de conseil doit offrir des capacités de gestion de projet, et ainsi se valoir d'une méthodologie solide.

NGR Consulting veut être proactif et novateur dans la proposition des services offerts aux acteurs de l'industrie des fonds. Pour cette raison nous mettons l'accent sur le côté fonctionnel puisque nos ressources proviennent du métier même. De plus, pour maximiser l'efficacité du conseil que nous apportons et, en fonction des expériences préalables de nos consultants, nous avons organisé notre offre commerciale autour de domaines de compétences spécifiques: la stratégie, l'excellence opérationnelle, le contrôle de performance et la technologie. Ces quatre domaines, et notre approche méthodologique rigoureuse nous permettent de répondre pleinement aux besoins exprimés par les dépositaires, les administrateurs et les agents de transfert.

Dans ce contexte, l'offre commerciale et la capacité à livrer des solutions à forte valeur ajoutée s'accompagnent à notre pôle de recherche: NGR Professional Research. Ce dernier réalise sa première étude sur l'industrie des fonds luxembourgeois, qui vient d'être lancée et qui sera publiée en 2008. La capacité à livrer des solutions innovantes se base également sur notre aptitude à recruter des profils à fort potentiel, et à développer les compétences des ressources existantes. C'est pourquoi nous accordons une grande importance à la sélection des missions pour nos consultants, au partage des connaissances en interne, ainsi qu'aux formations externes.

Eulalia CODIPIETRO,
Manager - Financial Services
NGR Consulting