

Les RegTech et FinTech épiphénomène ou réelles solutions pour les ManCo ?

Par Dr Pascal DAMEL, C.E.O. de D.CONCONSULTING et Marc ARDIZIO, Head of MozaIK ManCo Solution, Jitway

A la lecture des innombrables articles sur le monde des fonds d'investissement, force est de constater que l'enjeu économique et politique est grand pour ce secteur d'activité. Le Luxembourg a depuis de nombreuses années été à la pointe sur ce métier particulier. Plus stratégiquement, ce monde des fonds, régulé au niveau européen, a grandement contribué à redonner les lettres de noblesse à la Finance luxembourgeoise suspectée à tort ou à raison par ses grands voisins d'anti jeu économique à cause du secret bancaire.

Le secret bancaire tombe et la volumétrie des actifs sous gestion explose au Luxembourg. Le secret ? Des professionnels compétents mais qui doivent aujourd'hui faire face à une baisse des marges notamment pour les acteurs centraux à savoir les «Management Companies» ou ManCo.

Les règles du marketing sont immuables, pour assoir sa rentabilité, il n'existe que deux alternatives : faire des volumes en cas de baisse des marges ou augmenter ses marges dans le cas contraire.

Un business model en péril ?

Les ManCo ont aujourd'hui à faire face à de nombreux défis avec des réglementations fiscales (FATCA – CRS...), financières (UCITS – AIFM – MIFID...) de plus en plus complexes et coûteuses à mettre en place. Les thèmes moteurs sont la compliance, le risk management, la réglementation ; en fait le back et le middle office des fonds d'investissement.

Aujourd'hui deux modèles de ManCo s'opposent, les ManCo et les Super ManCo. Les premières délèguent auprès d'autres acteurs et proposent la coordination des obligations légales réglementaires et fiscales, c'est à dire les due diligences d'une manière générale.

Le business modèle des Super ManCo repose quant à lui sur des offres de services spécifiques. On limite la délégation en proposant des systèmes de risk management, des systèmes comptables et d'asset management. Si ces services sont sources de rentabilité, ils nécessitent des systèmes technologiques et des savoir-faire qui imposent souvent l'appui de grands établissements bancaires.



Faire face à la baisse des marges

Qu'en est-il des ManCo standards ? Les marges diminuent de contrat en contrat. La taille SME de l'entreprise ne leur permet pas toujours de s'offrir les services délégués coûteux des sociétés ayant une grande notoriété établie.

Les ManCo sont souvent coincées dans leur développement avec des systèmes bureautiques internes inadaptés pour répondre à la complexité grandissante des processus auxquels elles doivent faire face. Elles sont également dépassées et utilisent pour la plupart, des outils souvent obsolètes, pour le partage d'informations du type rapport ou contrat, avec les autres acteurs des fonds (administration – agents de transfert – banques dépositaire – BCL – CSSF – administrateurs – auditeurs – brokers...). Le danger ultime est le non-respect des due diligence. Selon certaines études, une partie significative des ManCo ne respecterait pas les délais liés à la due diligence.

Pour répondre à cette problématique, les solutions sont multiples. Soit augmenter à tout prix le volume sous gestion, externaliser encore et



toujours les services et les tâches les plus techniques (notamment la gestion des fonds tiers) ou investir ?

Les FinTech et les RegTech peuvent apporter des solutions technologiques concrètes et accessibles en utilisant des solutions numériques et l'Intelligence Artificielle (IA). Ces solutions rendent possible l'amélioration des flux d'échange d'information et de la gestion documentaire. Elles permettent ainsi à la ManCo de conserver et de créer une offre de services plus complète.

Ces technologies s'appliquent en réalité à l'ensemble du monde financier. La digitalisation est une réponse concrète et aujourd'hui nécessaire. Elle fluidifie les processus de transmission d'information avec les différents acteurs professionnels du fonds y compris les investisseurs finaux.

Cette digitalisation permet, étant accompagnée de workflows automatiques d'activité et de système d'approbation, d'augmenter considérablement la qualité de la gestion, tout en réduisant le risque opérationnel et les coûts. Ce faisant, nous pourrions réellement parler d'industrialisation des

fonds. Parallèlement, l'autre axe de rétablissement des marges est de permettre grâce à de nouvelles technologies, de créer ou de recréer soi-même les services «outsourcés». Des technologies innovantes comme l'IA peuvent aujourd'hui créer les rapports réglementaires sur le risque (de liquidité, de marché, de crédit, le «commitment»...) avec une facilité déconcertante.

L'analyse des risques a maintenant une certaine maturité méthodologique et ne présente plus réellement d'enjeu. Le seul point méthodologique en suspens concerne le risque de liquidité. En effet, les articles académiques sont récents sur le sujet et les premières études qui apportent des solutions opérationnelles ne datent que de 2013. Par ailleurs, les algorithmes utilisés en risk management ou en automatisation des workflows peuvent aisément fournir des solutions simples et peu coûteuses. Les solutions techniques sont souvent des machine learning couplées avec de l'analyse de données.

À l'ère du Big Data et des processeurs de plus en plus puissants, l'IA devient à la portée de tous, y compris pour les SME et donc les ManCo. De plus, peu d'acteurs vendeurs et utilisateurs d'IA admettent qu'un large univers de solutions IA est mis gratuitement et librement à disposition sur internet par la communauté scientifique et informatique. Ces solutions sont alors open source et ne génèrent aucun coût d'acquisition. Reste à établir des protocoles sérieux de conception, de mise en place, de tests et de maintenance. L'IA est sur le point de devenir une solution standard.

Les FinTech bougent les lignes professionnelles et les méthodes de travail, en proposant des solutions moins coûteuses et plus efficaces. En revanche, les FinTech ne peuvent pas proposer des solutions sur l'ensemble de la chaîne de valeur des entreprises. 75% des FinTech cherchent un partenariat pour tester leur solution ou pour créer des synergies technologiques sur deux parties complémentaires de la chaîne de valeur. En effet, il est rare qu'une FinTech soit dans le domaine des fonds, une FinTech BtoBtoC.

Cette réflexion a permis la collaboration entre Jitway et D.CONCONSULTING, deux FinTech spécialisées pour la première dans la digitalisation, l'automatisation de workflows d'activité, l'échange d'informations et la signature électronique, et la deuxième dans l'IA et les algorithmes scientifiques. L'association de ces deux activités sonne comme réponse aux ManCo qui doivent désormais faire face à de nouveaux enjeux économiques.