

Quand les évolutions réglementaires se muent en **avantages**

LE MONDE SUISSE DE LA FINANCE PREND UN VIRAGE RADICAL EN TERMES DE MISE EN CONFORMITÉ AVEC LES RÉGLEMENTATIONS INTERNATIONALES. DE PLUS EN PLUS MIS SOUS PRESSION, LES ACTEURS DU SECTEUR SE DOIVENT DÉSORMAIS DE CHOISIR DES OUTILS PERMETTANT DE RÉPONDRE AUX EXIGENCES TOUJOURS PLUS ÉLEVÉES DES CLIENTS ET DES AUTORITÉS DE SURVEILLANCE. RENCONTRE AVEC PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT, ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ DE KEESYSTEM.

PROPOS RECUEILLIS PAR ROHAN SANT



© KARINE BAUZIN

PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT

Administrateur délégué, Keesystem

Pierre-Alexandre Rousselet est en charge de la stratégie globale et du développement commercial de la société. Après des études en informatique, ce passionné de finance se spécialise dans le développement de logiciels appliqués à la gestion d'actifs. En 2009, il crée KeeSystem avec Frédéric Gérard. Ensemble, ils perfectionnent et industrialisent KeeSense, une solution spécialement conçue pour les gérants indépendants. www.keesystem.com

Vous qui côtoyez au quotidien les acteurs de la finance suisse, comment percevez-vous les conséquences des évolutions réglementaires en cours?

Pierre-Alexandre Rousselet: Les professionnels de la branche ont compris que leur manière de travailler allait subir des changements et qu'ils devront désormais vivre avec ces évolutions réglementaires. De plus, j'ai le sentiment qu'un nombre croissant de professionnels ont intégré le fait que la nouvelle loi sur les services financiers – qui devrait entrer en application en 2016 – n'est pas une simple fatalité dont il faut s'accommoder tant bien que mal, mais qu'elle pourrait aussi représenter quelque chose de positif pour l'avenir. Ils ont raison. En effet, cette obligation de tout vérifier, ce devoir d'information, cette nécessité de transparence, même en termes de rémunération, représentent une charge de travail administratif importante et impose la mise en place de toute une logistique capable de répondre à cette démultiplication des tâches administratives.

Mais cela peut également représenter un avantage concurrentiel. Celui qui parvient à assumer ces tâches et à répondre aux nouveaux besoins des clients disposera de toute évidence d'un avantage sur son marché. La capacité à intégrer le changement est en effet un avantage concurrentiel fort. Certaines sociétés de gestion l'ont déjà compris et s'adaptent. Nous voyons même des sociétés se créer spécifiquement avec un modèle d'affaires intégrant dès le départ ces évolutions.

Ces tendances dessinent une sorte de cercle vertueux dans lequel trouver des réponses à ces nouvelles contraintes signifie, avant tout, améliorer les services et, de fait, la compétitivité.

En quoi cette tendance influence-t-elle les besoins des gérants?

La demande évolue. Les besoins le plus souvent exprimés en ce moment concernent des préoccupations de transparence. Par exemple, on nous demande de fournir un outil capable de comparer les banques dépositaires entre elles, notamment pour pouvoir justifier les frais facturés auprès du client. Ce besoin d'informer la clientèle est l'une des raisons principales du boom actuel du reporting.

Le reporting devient l'élément clé dans la relation avec les clients. Si bien que lorsque nous allons présenter notre plate-forme chez un gérant, la première phrase que l'on entend désormais, c'est: «Montrez-moi d'abord votre outil de reporting!».

Les lignes directrices émises en la matière par la Finma sont claires et exigeantes: le document doit comprendre toute l'information nécessaire et demeurer «simple et compréhensible». De fait, le seul état de comptes ne suffit plus. Il s'agit dorénavant de produire un document complet, tout en restant concis et intelligible, comprenant à la fois le relevé de performance, les études des mouvements de fonds et le descriptif des frais par type. A cela viennent s'ajouter les données statistiques et l'analyse de ces données.

concurrentiels

Un autre aspect très important de cet effort de transparence et de communication est «la vérification de l'adéquation des placements et de la gestion de portefeuille avec ce qui a été décidé lors du conseil avec le client». Ce dernier doit pouvoir vérifier que la stratégie qu'il a choisie avec son conseiller est bien celle qui est appliquée par le gérant et que tout est fait selon les règles de droit.

Par ailleurs, le besoin de reporting ne vient pas seulement des clients finaux, il émane aussi des autorités de tutelle. Le reporting réglementaire fait apparaître des procédures complexes et doit se faire fréquemment. Les exigences sont en évolution constante, et tellement élevées, qu'il devient très compliqué d'y répondre sans un outil automatisé adapté.

Quelles solutions apportez-vous à ces besoins à travers votre plate-forme?

KeeSense est un outil de consolidation centralisé. Depuis le départ, nous nous sommes donné pour mission d'offrir une plate-forme globale. Les demandes de nos clients sont transversales. C'est-à-dire qu'elles impliquent la prise en compte de très nombreux paramètres à travers l'ensemble de l'activité de leur société. Le seul moyen de répondre à ces demandes est d'intégrer un outil automatisé adapté aux besoins spécifiques.

Il faut également souligner qu'utiliser une plate-forme auto-

matisée ne signifie en rien une standardisation du reporting. Au contraire, chaque utilisateur peut le paramétrer comme il l'entend et y faire figurer les données les plus pertinentes pour son client. Ce rapport personnalisé devient alors un moyen de se différencier de la concurrence, un avantage concurrentiel.

Le plus important à saisir lorsque l'on hésite à faire le pas de l'automatisation, c'est que cela génère des gains significatifs de temps et d'efficacité pour tous les employés qui peuvent dès lors se concentrer sur leur métier et améliorer leur productivité.

Quels sont les défis à venir?

Le principal défi à venir pour les gérants, c'est la modification de leur clientèle. Elle évolue d'une problématique fiscale faible vers une pression accrue en termes de mise en conformité aux normes fiscales et réglementaires de chaque pays où ils sont actifs. La question cruciale dont il faut se préoccuper dorénavant concerne la manière d'appréhender l'internationalisation de la question fiscale. Certaines banques ont déjà pris des mesures extrêmes en décidant de ne plus ouvrir de comptes pour des clients soumis à certains régimes fiscaux étrangers. Une position radicale principalement due à la complexification des procédures administratives qui rend les coûts de ces ouvertures de comptes prohibitifs.

Et pourtant, la Suisse a plusieurs longueurs d'avance en termes de gestion transfrontalière et un savoir-faire précieux en gestion de clientèle internationale. Il n'y a, à mon avis, qu'en Suisse que l'on peut avoir accès à des spécialistes disposant d'une connaissance approfondie des problématiques fiscales de n'importe quel pays dans le monde. C'est une expertise complexe qui ne se trouve nulle part ailleurs. L'enjeu aujourd'hui est de savoir qui va assumer la responsabilité de la mise en conformité avec les régimes fiscaux internationaux et comment le faire à des coûts qui ne mettent pas en péril la rentabilité de l'activité.

En fait, cela pourrait s'avérer un nouvel avantage compétitif pour le gérant. Imaginez qu'il prenne la responsabilité de fournir à son client tous les documents lui permettant d'administrer sa sur-fiscalisation... C'est donc dans l'élaboration des outils qui permettront au gérant de faire ce pas que réside le défi de KeeSystem en tant que plate-forme facilitatrice. •

Présentation de KeeSystem

KeeSystem fournit aux gérants indépendants, aux family offices et aux banques privées une solution de gestion centralisée de leur activité, KeeSense. Conçue en 2004 par des professionnels de la gestion de fortune pour répondre aux besoins d'une société de gestion familiale, cette solution est orientée métier et permet de gérer l'ensemble des fonctions stratégiques d'une société de gestion: gestion de portefeuilles, relations clients, compliance et administration. En 2009, KeeSystem est créée pour poursuivre le développement de KeeSense et commercialiser le logiciel auprès des gérants indépendants. Avec des bureaux à Genève et à Monaco, cette société connaît une croissance rapide et compte des dizaines de clients sur les principales places financières européennes.