

# Odyssey: dix ans de solutions de wealth management

La conférence annuelle d'Odyssee, qui a réuni plus de 200 délégués pour son édition 2005 organisée à Bruxelles, a été, entre autres, l'occasion de fêter le dixième anniversaire de la société. Pendant deux jours, les représentants de plus d'une quarantaine d'institutions, d'Odyssey et des consultants de l'industrie du wealth management ont participé à des présentations, workshop et discussions.

Le thème de la conférence "Global Wealth Management: Regional Trends and Différence, Opportunities for Growth", avait été choisi en relation avec l'extension croissante du wealth management business dans le monde et la présence d'Odyssey après dix années d'existence dans les centres d'affaires importants avec une expérience accrue dans la fourniture de solutions régionales. Les sessions plénières et les workshops ont été présentés par des orateurs de premier plan d'entreprises clientes et de partenaires d'Odyssey venant du monde entier dont ABN Amro Netherlands, CIBC Asia, Barclays UK, Deutsche Bank Belgium, Accenture Paris, Cutter Associates US, Renaissance Capital Moscow, Bank Ehinger & Armand von Ernst, Zurich, Bank Degroof Brussels et la Banque Cantonale Vaudoise (BCV) à Lausanne.

## High net worth

Antoine Duchateau, fondateur et CEO d'Odyssey, est Belge et Bruxellois d'origine. Il réside à Lausanne où Odyssey Investment Management Solutions, dont le siège est à Luxembourg, possède également un éta-

blissement. Antoine Duchateau a expliqué à Banking & Finance où se situent les priorités de l'entreprise en matière de private banking et de wealth management en général et plus particulièrement sur le marché de la Belgique et du Luxembourg.

"Nos priorités sont de délivrer des solutions multisegments, multiproduits et multimarchés. Il y a une grande différence entre le marché belge et le marché luxembourgeois. Le marché luxembourgeois est essentiellement axé sur la banque privée de type

▼ *Antoine Duchateau, CEO: "Aujourd'hui, il est évident que le segment principal d'Odyssey est du high net worth, mais les clients commencent à faire appel à nous pour l'affluent et le retail."*



offshore. Il constitue un monde à part - c'est un peu la même chose que le marché suisse. C'est également le point de départ d'Odyssey dont l'activité s'est ensuite étendue vers la partie commerciale et les delivery channels.

Le marché belge de wealth management, pour sa part, est orienté multisegments. Vous avez du ultra high net worth, du high net worth et de l'affluent. Et certaines banques, qui possèdent un réseau retail, vont certainement essayer d'opérer un effet de levier sur cette clientèle retail.

Le métier central d'Odyssey est la banque privée; l'éclosion du "wealth management" a donné l'opportunité à Odyssey d'étendre son métier vers d'autres segments comme l'affluent banking et le retail.

Nous voulons en tout cas continuer à exceller dans la banque privée. Et puis, il y a pas mal d'évolution notamment dans tout ce qui est relationship management. Nous nous attendons également à beaucoup de choses dans le domaine du compliance (KYC, etc.), sans oublier l'autre volet, l'extension du wealth management." >

## Partenariat

Pour Antoine Duchateau, il n'est pas possible de faire toute cela seul d'où ce rapprochement avec Finantix avec, à l'heure actuelle, une participation minoritaire. "Finantix va nous amener vers l'agence, le réseau retail des banques et nous allons consolider les deux solutions sur une seule plateforme. Il y a déjà une grosse banque européenne placée en pointe pour lier les deux, amener le concept de portefeuille vers l'agence, et au niveau de l'agence avoir une plateforme de type Finantix qui vient en avant du back-office pour tout ce qui est origination de transactions et faire appel à une plateforme pour tout ce qui est portefeuille.

Derrière cette priorité, il y a cependant une priorité de taille critique. Finantix et nous-même totalisons 60 millions d'euros environ, et les enjeux techniques, les enjeux de réseaux internationaux sont tels qu'il faut atteindre une taille critique - ou alors, il est nécessaire de rejoindre un grand groupe. Il faut donc la taille et entrer sur de nouveaux marchés. Je pense aussi qu'aux Etats-Unis et en Europe, il y a pas mal de sociétés de petite à moyenne taille qui naviguent dans le wealth et dans l'institutionnel. Ces petites sociétés sont des niches trop petites pour grandir ou alors elles n'ont pas suffisamment capitalisé. Nous avons une volonté de consolidation, mais pas du tout sur une stratégie de conglomérat. Il s'agit vraiment d'une stratégie intégrée où il est intéressant d'avoir les composants ensemble avec si possible une seule force commerciale.

Tout dépendra aussi de ce qui se passe au niveau de l'outsourcing, l'ASP, le BSP. Il est clair que pour les banques de petite et moyenne taille, l'évolution sera comparable à celle des Etats-Unis. Et l'informatique maison coûtera trop cher.

Dans la banque privée, nous avons aussi choisi de faire alliance avec B-Source, une société tessinoise qui appartient au groupe Generali."



▲ "Global Wealth Management: Regional Trends and Différence, Opportunities for Growth", tel était le thème de l'Odyssey Annual Conference à Bruxelles

## Un actionnaire institutionnel

Les fondateurs de la première heure sont tous présents - Antoine Duchateau a été le premier trois semaines durant. De 6 executive et 3 non executive, ils sont passés à 7 executive.

"A l'heure actuelle, nous avons un seul actionnaire institutionnel, la Banque Cantonale Vaudoise qui est avec nous depuis le début. En fait, le produit Triple A, qui est le cœur de l'offre Odyssey, appartenait initialement à la BCV et nous l'avons acheté en échange d'une prise de participation.

Ceci dit, nous faudra-t-il un partenariat avec un autre financier, c'est bien possible parce que si nous voulons faire un peu de consolidation et du non organique, il est vrai qu'un actionariat plus puissant et plus orienté sur ce genre de stratégie sera peut-être nécessaire.

Nous sommes aussi tournés vers l'Est. L'Europe de l'Est comparée à l'Asie est un

peu un cran en arrière. L'Asie est là, croissante et concrète. Toutes les banques sont orientées vers elle. UBS, par exemple, envisage de recruter 50 nouveaux commerciaux par mois. Il y a déjà des marchés de type Singapour, Hong Kong. Le gros point d'interrogation sur l'Asie, c'est le Japon, avec tout ce qui se passe d'un point de vue structurel. Et puis, il y a la Chine, l'Inde et dans une moindre mesure Taiwan et la Corée.

Pour l'Europe de l'Est, nous accueillons ici à Bruxelles une représentation d'une banque de Moscou. Renaissance est une banque privée dans le vrai sens du terme et un des plus beaux noms à Moscou. C'est un signe qu'il se passe quelque chose. Vous avez le même phénomène du côté hongrois, tchèque et bientôt polonais. L'année prochaine, nous devrions avoir un ou deux commerciaux full-time sur l'Europe de l'Est."

## La clé du succès

"Dès le début, nous avons imprimé une culture de service clientèle, ce qui n'est pas >

évident dans notre métier parce que l'on se plaint souvent du fournisseur technologique", poursuit Antoine Duchateau. "Nous nous sommes employés à imprimer cette culture où le client prime et si l'on se trompe, on répare et on compense.

Nous avons également une forte stabilité des équipes. Je crois que notre culture d'entreprise est assez ouverte laissant beaucoup de liberté aux gens. Nous employons de 80 à 90 % d'universitaires, ingénieurs commerciaux, ingénieurs civils, informaticiens... Nous laissons beaucoup de place à l'initiative, à la créativité. La stabilité du staff, en fin de compte, permet de gagner en efficacité et en coût.

Enfin, il y a une vision évolutive. Si nous étions restés banque privée suisse-luxembourgeoise... Nous avons relativement bien anticipé l'évolution du marché notamment l'on-shore. Nous sommes sortis de l'off-shore pour aller vers les autres pays avec notre propre réseau. Et puis, nous avons également bien anticipé le basculement vers le CRM, l'importance du commercial dans les banques et les budgets qui allaient se déplacer vers l'agence.

A présent, l'évolution du private vers le wealth constitue l'autre grand défi. Celui-là, contrairement aux autres, nous l'avons pratiquement de façon organique.

Ajoutez à cela que nous pratiquons depuis toujours une politique d'investissements importants. Nous maintenons des recherches et investissements qui se situent au-delà de 20 % du chiffre d'affaires alors que le secteur est normalement à 15-16 %.

Nous avons passé le tournant technologique relativement bien sans avoir eu peur de réécrire du code qui n'avait même pas 10 ans."

## FROM A PRODUCT-ORIENTED APPROACH TO A SOLUTION APPROACH

Odyssey Asset Management Systems was founded in 1995 in Luxembourg by CEO Antoine Duchateau and 8 private shareholders with the aim of building a software company dedicated to the provision of IT solutions to the wealth management and private banking industry.

One year later Odyssey acquired the exclusive distribution rights for the Triple'A Advantage portfolio management system, originally developed by Unicible in Lausanne for the use of the BCV and other Swiss cantonal banks.

In 1997 Odyssey expanded by acquiring the Brussels-based company CAFC which had provided an ageing portfolio management system used by several European Tier 1 banks. One year later Odyssey acquired full ownership of Triple'A, the development team in Lausanne and two new offices in Geneva and Zurich were opened.

During 1999 Odyssey launched the development of its client relationship management system for wealth management - Advisor - and introduced the new component based Java technology which has now become standard.

On acquiring in 2000 the London-based company "Market Data Systems" Odyssey not only gained a substantial presence in the UK market but also acquired specialist product skills in accessing, filtering, warehousing and distributing market data. Odyssey used this knowledge-base over the next 3 years to develop Nexus, its referential data warehousing solution which is now being implemented by several Tier 1 institutions.

In 2001 Odyssey Asset Management Systems incorporated its sister company Odyssey Advanced Financial Solutions

which had developed and marketed the Mirage reporting system.

2001 also saw a significant expansion in global coverage with the opening of an office in Singapore. Odyssey Singapore rose to be a leading provider of Wealth Management software in the region, with 7 out of the top 15 wealth managers in Asia using Odyssey business solutions.

In 2003 Odyssey opened an office in Munich, and the German operation now counts 5 Triple'A and Advisor customers, with up to 40 Odyssey employees working in the country.

The New York office was opened in 2004 with the signing of 2 major North American financial institutions. Odyssey now employs 12 people in the US, and the office will continue to expand to become a full-service location with Help Desk and support consultants dedicated exclusively to North American clients.

Throughout its network Odyssey employs 350 business and IT professionals, with an average age of 35. Odyssey's employees combine experience, enthusiasm, knowledge and professionalism. Together Odyssey represents a mixture of 21 nationalities - 20 % are Belgian -, reflecting an international focus and office network and Odyssey's belief that its employees should be close to the market and its customers in the key financial centers around the world.

## Odyssey's Customers

15 of the top 25 European banks are now Odyssey's customers, and Odyssey's wealth management solutions are now used by more than 130 financial institutions in 26 countries. Customers include leading global financial institutions such as ABN Amro, Barclays, BNP-Paribas, Commerzbank, Deutsche Bank, Dexia, Dresdner Bank, Fortis, HVB Group, ING, Royal Bank of Scotland, and Wachovia. In addition, Odyssey's customers include leading prima- >

rily banks focused on private banking such as Bordier & Cie, Bank Julius Baer, and Banco di Lugano, and leading regional banks such as the National Bank of Dubai, and Oversea-Chinese Banking Corporation in Singapore.

Working with customers in a long term partnership, listening to requirements, and ensuring ongoing satisfaction is a key priority for the company.

## From products to solutions

Odyssey has moved from a purely product-oriented approach to a solution approach. The original products (Triple'A, Advisor, Nexus) have been divided into business components, rewritten in new J2EE technology, and combined to form solutions reflecting the business requirements of the various user profiles specific to a bank, and made available via a standardised web-based user interface. Solutions for portfolio managers, relationship managers, third party managers, compliance officers and the bank clients are being packaged.

Odyssey now also offers a new Portfolio Manager Workstation, which empowers users to automate the investment process, whilst ensuring that the investment professional is focused on "exception management" and value-added client services. The portal approach allows easy integration to extended external solutions for risk management and market analytics.

## Working with Partners

During the last 10 years Odyssey has built partnerships with suppliers who offer specialist expertise and complementary products and services that complete the Odyssey solution set. Solutions embedded include the reporting engine from Actuate, integration tools from Ascential (IBM), and database technology from Sybase. In 2004 Odyssey formed a global alliance with Accenture as a preferred implementation partner, and signed agreements with CMS

in Melbourne Australia and with Raqmiyat in Dubai to distribute our solutions in these new territories. In 2005 Odyssey added a partnership with Finantix.

Odyssey's focus for the future remains, through a proactive partnership with customers, to continue towards meeting current and future requirements for business solutions, while addressing the needs of an increasingly wider segment of the wealth management industry. Bernard Coucke from the ING Group, an Odyssey client since 1999, has confirmed the results: "Odyssey's solution suite is sophisticated, open and scalable. It meets all of our current and future operational and business needs."

>|