

Rencontre avec Antoine Duchateau, CEO Odyssey Asset Management Systems

Odyssey étend son offre et sa présence internationale

Comment les encours du marché de la gestion de fortune ont-ils évolué?

Les principales évolutions dans la gestion de fortune sont, à mon avis, dans trois domaines. Le premier, c'est la dynamique de la gestion conseil qui d'une simple activité de courtage devient progressivement un processus plus complexe, plus élaboré, destiné à fournir un service de qualité, personnalisé aux clients.

Par ce biais, la démarche commerciale professionnelle fait son entrée dans la gestion de fortune. On commence à parler de segmentation, d'étude de marché, de gestion des prospects, de gestion des contacts, d'alertes, de gestion des tâches, de "profil" le client, de générer des propositions, de suivi du client. La deuxième, c'est l'extension de la gestion de fortune vers des clients plus modestes en terme d'avoirs, ce qu'on appelle de façon un peu grossièrement les "mass affluent".

C'est avant tout une gestion conseil qui nécessite une segmentation précise et une planification des avoirs et dépenses sur le long terme avec souvent une dimension fiscale compliquée. De cette démarche, ressort également une proposition qui inclut des instruments financiers de tous types, essentiellement des fonds pour les actifs financiers.

La troisième, c'est l'augmentation des réglementations, la "compliance". C'est un élément qui est au coeur des préoccupations. MIFID en est l'exemple contemporain. Il va changer fondamentalement les données clients à conserver et tout le processus de la gestion de l'ordre de vente ou d'achat. MIFID n'est pas seulement un ensemble de nouvelles règles, il peut devenir un moyen pour les banques de standardiser un certain nombre de processus importants et dès lors peut-être en tirer de la simplicité et de la productivité.

A quoi les gestionnaires de fortune doivent-ils aujourd'hui faire face?

Les gestionnaires de fortune font face à une concurrence très active et à une clientèle mieux éduquée,

mieux informée et moins loyale. Ils doivent remettre en question sans arrêt leur modèle de business, analyser leurs atouts et faiblesses, innover, investir. Il faut à la fois améliorer la productivité, soigner les clients existants pour les fidéliser et définir des stratégies pour en acquérir des nouveaux, et ce tout dans un système de règles de plus en plus contraignants.

Qu'est-ce que l'entrée des fonds gérés par Apax Partners dans le capital d'Odyssey va apporter à votre groupe?

APAX Partner va amener à Odyssey une dimension institutionnelle et financière qui va l'aider à mettre en place une stratégie de croissance externe plus dynamique, plus réfléchie et plus structurée. APAX va également apporter des idées nouvelles au sein du conseil d'administration pour analyser l'existant, nos forces, nos faiblesses et aussi pour étudier les tendances du marché au niveau global. Nous travaillons dans un domaine qui est extrêmement fragmenté et qui par contre a besoin d'investissements énormes pour survivre, de part l'évolution rapide et continue des technologies et de par les besoins de la gestion de fortune en perpétuelle évolution.

Qu'est-ce que cela va engendrer au niveau du personnel de Odyssey et Apax Partners?

Aucun changement au niveau du personnel d'Odyssey et d'Apax. Apax siège au conseil d'administration avec 2 administrateurs sur 8 membres en tout. Odyssey est en forte croissance et à augmenter ces effectifs en 2005 de plus de 25%, la tendance semble continuer en 2006.

Que comprend la gamme de solutions logicielles d'Odyssey?

Odyssey travaille dans trois domaines qui sont bien évidemment intrinsèquement liés. Le premier est la gestion de portefeuilles, qui inclut plusieurs fonctions dont les principales, sont les tenues de positions, les valorisations, les calculs de performance inclus la découpe et l'attribution de performance, le reporting

client, la génération automatique d'ordres à partir de portefeuilles modèles, la détection d'écarts, les alertes, la gestion des contraintes légales et clients. Le deuxième est la gestion de l'activité commerciale, qui inclut la gestion des données prospects et clients avec toute la "compliance" dans ce domaine, la plateforme dynamique de gestion conseil avec la segmentation des clients, la génération de propositions, l'ouverture des comptes, le suivi des clients, les alertes, les campagnes de marketing, la communication multi-canaux vers les clients. Le troisième est la gestion des données marché, qui inclut les caractéristiques de tous les instruments traités, leur prix avec alimentation filtrée, les opérations sur titres, la gestion administrative, l'envoi de toutes ces informations vers les plateformes informatiques, l'historisation et l'archivage.

Quels sont vos objectifs au Luxembourg et à l'étranger?

Odyssey est aujourd'hui leader au niveau européen et asiatique dans les domaines ci-dessus. L'objectif

d'Odyssey est d'avant tout de continuer à servir ses clients en améliorant continuellement ses solutions et également de continuer à acquérir des nouveaux clients au Luxembourg et dans d'autres pays.

Le marché luxembourgeois reste extrêmement actif dans notre domaine, les banques sont effectivement elles-mêmes extrêmement soucieuses d'améliorer le service à leur clientèle, elles souhaitent continuer à attirer des nouveaux actifs, et en parallèle, elles surveillent leurs ratio coûts/revenus et intègrent au mieux les nouvelles réglementations. Ces facteurs nécessitent de l'informatique de pointe et des partenaires dans ce domaine solides, actifs et fiables.

Pouvez-vous nous parler brièvement de vos chiffres de 2005 et début 2006?

Odyssey en 2005 a réalisé un chiffre d'affaire de 52.8m d'euro avec des marges nettes de l'ordre de 9%. En 2006, le chiffre d'affaire devrait progresser de 20% avec une améliorations des marges nettes.

MANAGEMENT CONFERENCE

ADAPTING TO THE TRANSFORMATION OF THE WEALTH MANAGEMENT BUSINESS

23-25 October 2006
HOTEL ADLON-KEMPINSKI
BERLIN

"Odyssey's Annual Conference is one of the best events of this nature I have attended."

"Very enjoyable conference, right level of detail, information and presentations."

"Many interesting & valuable business contacts."