



Edouard Bokuetenge: «Dans le secteur des fonds, la Suisse ne peut pas gagner sur les prix»

Edouard Bokuetenge, le président de Fund Platform Group, juge que l'interdiction des rétrocessions réduira le choix des clients. La Suisse a une carte à jouer dans les segments de niche

Peu connue du public, l'association Fund Platform Group (FPG), qui réunit les principales plateformes de distribution de fonds européennes, joue un rôle clé dans ce secteur. Créée en 2011 au Luxembourg, FPG compte 19 membres, représentant un volume de 1200 milliards d'euros, soit l'équivalent de 16% des fonds distribués en Europe. Dans les activités transfrontalières, la part atteint 30% des montants échangés. Son président, Edouard Bokuetenge, commente les enjeux pour la branche à l'occasion de la réunion de FPG qui s'est tenue jeudi à Zurich, après Londres en 2014.

Le Temps: Quels changements réglementaires ont le plus d'impact sur la distribution de fonds?

Edouard Bokuetenge: La remise en question du modèle incluant des rétrocessions a beaucoup d'influence sur notre activité. 80% de nos membres tirent une large partie de leurs revenus à partir du modèle de rétrocession. Pour eux, tous changements réglementaires à un impact stratégique. De notre point de vue, les rétrocessions, en tant que telles, ne sont pas quelque chose de mal. Cela dit, nous acceptons les exigences de transparence et le fait que les taux ou montants par produits soit limités. Toutefois, en fin de compte, on ne peut pas tout avoir : d'un côté, on souhaite que les clients aient accès au choix le plus large possible de fonds, y compris à des produits de tiers. De l'autre, on veut bannir entièrement les rétrocessions, ce qui reviendrait à inciter les banques à ne plus proposer que des fonds maison.

– Va-t-on vers une telle situation?

– Sur certains marchés, comme la Grande-Bretagne, on est allé très loin dans le rejet du modèle de rétrocessions. A mon avis, il y aura deux catégories de clients : d'un côté, les grands investisseurs qui auront accès à un choix complet. De l'autre, les petits clients qui n'auront qu'un choix restreint. Si ceux-ci veulent néanmoins avoir accès à une large palette de fonds tiers, ils devront payer pour cela. Compte tenu de ces coûts, investir dans des fonds n'aura plus d'intérêt. Si vous investissez 100 000 euros dans des fonds et que vous devez au préalable payer 5000 à 10 000 euros de frais de conseil spécialisé, cela réduit fortement votre rendement. De notre point de vue, on est allé trop loin dans la réglementation, avec pour conséquence que l'on éloigne beaucoup de clients d'une catégorie de produits, les fonds, pourtant adaptés à leurs besoins. On peut aussi parler des exigences de reporting, devenues tellement complexes, qu'un client non professionnel finit par se poser la question s'il va vraiment acheter ou non le produit. L'esprit protecteur du client va peut-être trop loin actuellement. Il y aura tôt ou tard un retour de balancier.

– Fonds Platform Group s'est réunie jeudi à Zurich. Quelle est la place de la Suisse dans l'industrie des fonds en Europe. A-t-elle une carte à jouer?

– En tant qu'acteur dans la distribution de fonds, assurément. La Suisse compte une masse importante de clients institutionnels ou de gestion de fortune très sophistiqués, demandeurs de fonds ou de produits structurés. En revanche, en ce qui concerne, la création, la gestion ou l'administration de fonds, les choses sont différentes. Le Luxembourg a pris, dès la fin des années 1980, un virage très marqué vers ce domaine. Aujourd'hui, le Luxembourg et l'Irlande concentrent 90% des fonds distribués en Europe. Il serait très difficile pour la Suisse rattraper ces deux places financières. Quand vous arrivez sur un marché déjà existant, il est difficile de se positionner face des concurrents déjà établis. Sauf en entrant dans une bataille de prix. Je ne crois pas que la Suisse puisse gagner sur les prix.

– Peut-elle se profiler sur certains segments spécifiques?

– La place financière helvétique a, en revanche, davantage de potentiel en misant sur des segments de niche, qu'il s'agisse de fonds alternatifs, immobiliers, liés aux matières premières, etc. Car, comme dans d'autres secteurs, l'important est de parvenir à attirer quelques acteurs clés dans un segment. Ensuite, les choses se font naturellement et d'autres sociétés s'installent pour profiter de leur proximité.

– A l'heure où chaque investisseur peut lui-même comparer et avoir accès à un vaste choix de fonds sur internet, à quoi servent les plateformes de distribution de fonds?

– Il faut distinguer entre ce que vous voyez au niveau du client particulier, voire même semi-professionnel, et ce qui se passe en amont. Les premières plateformes de distribution de fonds sont apparues à la fin des années 1990. A cette période, les clients, surtout fortunés, qui n'étaient pas contents des performances des fonds qu'ils avaient acheté ont souhaité pouvoir acquérir non seulement les produits maison proposés par leur banque mais aussi des fonds provenant de tiers. Dans un premier temps, l'activité était assez manuelle, ensuite les procédures se sont davantage standardisées. Ces plateformes facilitent une distribution de fonds efficace, à la fois sur les marchés intérieur et transfrontalier. Un gérant de fortune va d'abord réunir les ordres de clients privés, les agréger et ensuite les passer à des plateformes comme celles que nous représentons ici. Elles contribuent à réduire les coûts et les risques, ce qui profite aussi à l'investisseur final. Chaque fonds est d'une grande complexité, a un système et des règles différentes. Même si leur activité est peu visible pour le grand public,

ces plateformes apportent une véritable valeur ajoutée dans le domaine des fonds. Grâce à cette activité de sous-traitance, un gérant de portefeuille peut davantage se consacrer au service proposé au client final, plutôt qu'à la sélection des produits en amont.

Luxembourger Wort June 13, 2015: