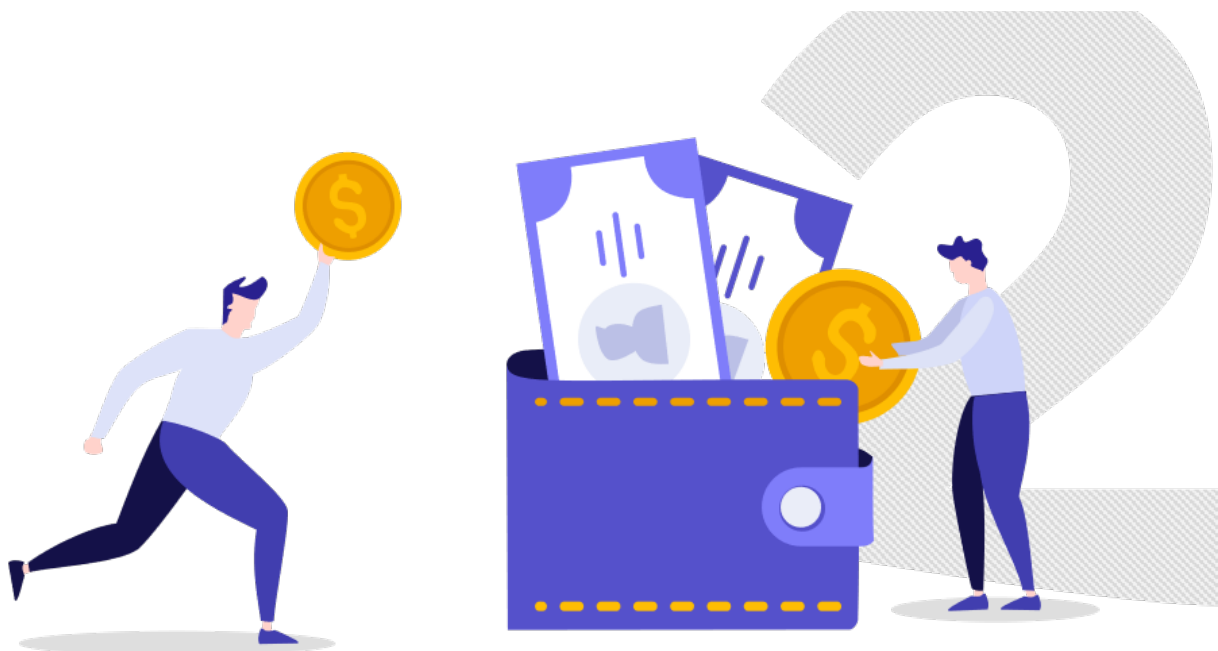


Trois idées reçues sur le risk management – Numéro 2 : « Un coût élevé »

Mai 20, 2021- André Mayens

Idée reçue numéro 2 : Un coût élevé

Dans l'article précédent consacré au caractère stratégique de la fonction du risk manager, nous avons conclu par la nécessité de moyens techniques adaptés. Ce ne serait pas très sérieux pour une SGP tant en interne qu'à l'égard de sa clientèle de communiquer sur l'importance du suivi et du contrôle des risques sans investir en conséquence.



Investir n'est pas une action isolée mais découle d'une vision globale.

Dès lors, se pose la question des coûts. Quelle que soit la taille de la SGP, sa démarche consiste à rechercher des points d'optimisation et ce dans tous les domaines.

La stratégie de l'entreprise est le point de départ de cette démarche d'optimisation. Quels objectifs de performance ? Quelle nature de clientèle ciblée ? Quels objectifs de développement à moyen terme ?

Ce « recadrage » permet de poser les bonnes questions pour tous les maillons de la chaîne opérationnelle d'une SGP et la fonction de risk manager n'échappe pas à cette remise à plat.

Dans ce registre, le maître mot est adéquation. Le risk manager a la capacité de ne pas se laisser fasciner et dominer par les multiples fonctionnalités des outils

mis à sa disposition. Il ne s'agit pas d'un concours d'exhaustivité, seule compte la qualité de ses analyses étayées par des indicateurs pertinents.

Cette approche qualitative s'opère dans la mesure où le temps consacré à la production d'indicateurs et tableaux reste limitée. Pour y parvenir, la SGP si elle en a les moyens, peut développer des solutions IT visant à automatiser cette production de reporting.

La qualité augmente mais le coût aussi !

De tels programmes susceptibles de réaliser des reporting ad-hoc ne peuvent fonctionner sans data. La data est « l'essence » (ici plus qu'une acception) du risk management. Nous avons vu que la seule data fournie par un OMS/PMS ne suffisait pas, pour accéder à des historiques plus aboutis il faut acquérir des données auprès de fournisseurs tels que IHS Markit, Six Telekurs, ICE (IDC) etc... Ces coûts d'acquisition via des abonnements peuvent représenter un budget non-négligeable, parfois équivalent au salaire annuel d'un cadre (gérant ou commercial).

Sous l'effet de la concurrence, la plupart des gérants d'actifs sont contraints de limiter leurs tarifs. Qui plus est à contre-courant d'une tendance à la hausse de leurs coûts (Mifid2, ISR). La réplique des tontons flingueurs a fait long feu (« le prix s'oublie la qualité reste »).

Alors comment faire pour améliorer la qualité de travail du risk manager en n'oubliant pas le prix ?

L'externalisation est encore très largement sous-exploitée.

Externaliser, « outsourcer » ne sont pas synonymes pour une SGP de perte de contrôle, bien au contraire. En confiant à partir d'un cahier des charges bien précis la production d'états réglementaires à un prestataire pure player de la gestion du risque, la SGP répond en totale conformité à ses obligations légales et dégage un temps considérable que le risk manager pourra utiliser pour des travaux plus analytiques.

L'avantage de faire appel à un spécialiste ne s'arrête pas à une simple économie de temps. La fiabilité des données traitées et donc des indicateurs produits est un point essentiel, là encore il y va du risque de réputation. Les contrôles confiés par la SGP à un spécialiste tiers sur les frais de gestions variables, sur la contribution à la performance des positions et des mouvements réalisés font disparaître un risque possible d'erreur et d'approximation.

Le troisième avantage est relatif aux coûts de la data, la SGP bénéficie de l'effet de taille de son prestataire et donc de son pouvoir d'achat vis-à-vis des fournisseurs de données.

Conclusion

Il est possible pour une SGP d'améliorer sensiblement la qualité d'ensemble de la gestion de ses risques tout en maîtrisant ses coûts. Après avoir « recadrer » cette fonction dans le projet global de l'entreprise, le mode opératoire doit tendre vers plus d'efficacité et de qualité. Pour y parvenir, les travaux courants peuvent être confiés à un tiers « pure player ». Les avantages sont de trois ordres : économie

de temps et sur les coûts d'accès aux données, suppression du risque d'erreurs. Nous traiterons dans le prochain article le sujet de la troisième idée reçue : Une absence de valeur ajoutée.

