

Newsmanagers 30 aout 2021

<https://www.newsmanagers.com/node/191446>

« A l'international, nous visons des gérants qui veulent s'attaquer au marché européen via la France »

Le 30/08/21 à 07h46

par

Jean-Loup Thiébaud

Le cofondateur de BeeAM, Jérôme Coirier, s'est lancé cette année un nouveau défi en mettant sur pied la première manco en France. Il nous détaille l'organisation de sa structure, manco.paris, et ses ambitions pour gagner des parts de marché face aux géants luxembourgeois.



Jérôme Coirier, président cofondateur de Manco.paris

Qu'est-ce qui vous a incité à construire une manco en France ?

Tout part de mon expérience dans la finance. J'ai travaillé pour La Française des Placements, puis Next AM au sein de celle-ci, et j'ai dernièrement monté BeeAM avec André Mayens. J'accompagne depuis longtemps des sociétés de gestion dans la construction de fonds, et des entrepreneurs dans leur désir de créer leur propre structure de gestion. Structuré en activité de conseil, notre modèle de développement n'était pas suffisant, il fallait être plus opérationnel. Ainsi, à force de travailler avec des manco luxembourgeoises, je me suis dit qu'il était dommage que ce genre de fonctions ne soient pas proposées en France, car il n'y a rien de technique là-dedans.

Avec mes partenaires, nous nous sommes engouffrés dans les travaux du groupe FROG sur la domiciliation des fonds d'investissement en France, dans lesquels on pouvait déceler les prémices de la séparation entre gestion financière et gestion des risques. Ce sujet a intéressé l'AF2I et l'AFG, dont le président Eric Pinon nous a fortement soutenu dans notre démarche de création d'une manco à la française. Nous avons rencontré avec lui plusieurs fois l'Autorité des marchés financiers [« AMF », NDLR] pour présenter le projet, dans un contexte du Brexit et d'attractivité de la Place de Paris qui nous a été favorable. Et finalement, nous avons pu obtenir un agrément de société de gestion, avec

la particularité de ne pas avoir de gérant. L'AMF n'a pas souhaité créer de nouveau type d'agrément dédié aux manco.

Vous n'avez donc pas de gérant en interne, même pour la forme, à l'instar de certaines structures luxembourgeoises ?

C'est exactement ce que voulait éviter l'AMF. Selon la loi, le gérant doit toujours avoir le choix, même s'il s'adosse à un conseil. Au Luxembourg, il peut y avoir des gérants faux-nez, mais le régulateur local, la Commission de Surveillance du Secteur Financier, sous pression de l'European Securities and Markets Authority, fait la chasse à ce type de pratiques. De notre côté, nous nous sommes engagés auprès de l'AMF à ne pas travailler sous ce format-là.

Où en êtes-vous dans la mise en place de votre structure, du point de vue des capacités opérationnelles et du développement ?

Sur le plan opérationnel, nous avons déjà réuni sept collaborateurs expérimentés sur l'ensemble des fonctions nécessaires à la vie d'une manco. Nous avons également fait le choix de nous appuyer sur des outils existants. L'éditeur de logiciels en gestion d'actifs Jump, avec qui nous avons noué un partenariat, nous accompagne ainsi sur les outils d'ordres d'achat et de vente vers le marché, et ceux de tenues de positions. Sur la gestion et le reporting des risques, nous utilisons notamment une solution éprouvée au Luxembourg et développée par Arkus Financial Services.

Coté conservateurs et dépositaires, nous travaillons déjà avec Caceis, et allons également opérer avec Société Générale Securities Services, puis d'autres. Nous sommes en architecture ouverte. On pourrait penser que nous sommes concurrents sur les services périphériques, comme la gestion du risque et le middle office, mais ça se limite à des clients de petites et moyennes tailles qu'ils ont du mal à gérer. BNP 2S et SGSS ont, par ailleurs, récemment organisé des plans de départ important sur ces postes qui ne sont pas leur cœur de métier, et où ils sont moins rentables. Je pense donc que nous sommes plutôt des partenaires, car nous résolvons ce problème de rentabilité sur les acteurs de plus petite taille, en agissant comme unique canal pour de nombreux clients.

Sur le plan capitalistique, BeeAM est l'actionnaire principal de la holding qui détient Manco.Paris. A nos côtés, Cindy Elalouf, la présidente de Cid Consulting, et Jérôme Glodas, le fondateur du TPM MyFunds Office, en possèdent chacun 20% du capital. Enfin, la banque Delubac a apporté du capital pour développer la structure, et détient directement 10% de Manco.Paris.

Comptez-vous travailler dans le non coté et l'immobilier, à l'instar de FundRock, qui vient de s'installer en France ?

Nous couvrons pour l'instant des classes d'actifs simples, des fonds UCITS avec peu d'effet de levier, et les mandats. Cette limitation ne relève pas d'un problème d'ordre technique, mais il faut derrière recruter la main d'œuvre. Nous allons le proposer à partir du moment où des clients le demanderont. L'immobilier, limité à une clientèle de professionnels, devrait déjà bientôt être opérationnel.

Quels types de clients allez-vous viser ?

Sur le marché domestique, nous nous adressons principalement aux sociétés de gestion installées de petites et moyennes tailles. Mais nous avons aussi reçu des signes d'intérêts de structures gérant plus d'un milliard d'euros. Nous sommes un axe de développement pour les sociétés de gestion installées. Au-delà de l'économie de charges, nous leur offrons également la possibilité d'ouvrir de nouveaux marchés, de répondre à des appels d'offres qui leur sont inaccessibles faute de disposer de moyens opérationnels tangibles.

Nous sommes aussi capables d'accompagner de nouveaux entrants qui ont pour projet de monter une société de gestion. Ceux qui demanderont leur agrément auprès de l'AMF pourront le faire dans le cadre d'une Manco. Les aspects opérationnels étant portés par Manco.paris, la société de gestion pourra se concentrer sur sa gestion et ses clients. Nous comptons également intéresser des petits investisseurs institutionnels de petite et moyenne taille qui ont peu de moyens financiers et humains, qui souhaitent rationaliser le suivi du risque et l'ensemble du reporting. La manco agira alors comme canal opérationnel unique, et nous délèguerons la gestion aux sociétés choisies.

A l'international, nous approcherons les gérants qui veulent s'attaquer au marché européen via la France. Nous ne pouvons pas nous battre contre les grandes manco luxembourgeoises sur les tarifs, il va donc nous falloir nous différencier grâce à notre atout géographique. Les raisons qui peuvent pousser ces gérants à choisir la France sont d'une part d'avoir une manco en France pour des raisons de tarification ou de sous-jacent clientèle, et d'autre part de vouloir participer à des appels d'offres auprès d'institutionnels français.

Nous comptons par ailleurs apporter un service supplémentaire à nos clients, en organisant des événements de promotion, similaires aux « Emerging manager day », que nous avons monté chez Next AM, afin de les promouvoir sur la Place de Paris. Mais nous n'allons toutefois pas nous immiscer dans la distribution. Il faut laisser cela aux vendeurs. Un premier événement doit se tenir le 13 octobre prochain pour inaugurer notre manco.

Vous disposez déjà d'une force commerciale pour ce dernier segment ?

Nous n'avons pas de commercial pour l'international, mais nous comptons sur Jérôme Glodas, le fondateur du TPM MyFunds Office, et cofondateur de la manco, pour nous représenter auprès de ses contacts étrangers. Notre objectif principal est d'intéresser les gérants anglo-saxons qui veulent répondre à des appels d'offres en France. Nous sommes également déjà en discussions avec deux gérants suisses pour de la structuration de fonds et un troisième sur un appel d'offre.