

En toute indépendance

Zoom sur Farad Group

Parti d'une activité de courtier en assurances, le groupe s'est développé dans le monde de la finance avec un double credo: le Luxembourg et le B2B.

A l'origine, en 2001, Farad International était un courtier en assurance vie actif en libre prestation de services creusant le sillon du B2C et du B2B2C – comprendre une entreprise visant une clientèle d'entreprises et l'ensemble des transactions destinées à un client professionnel qui, lui, s'adresse ensuite au marché des particuliers. Le tout onshore.

Depuis, Farad est devenu un groupe et a développé un nouveau pilier: la finance. «Nous avons réuni nos compétences en gestion dans FLA Asset Management, un gestionnaire d'actifs titulaire de l'agrément PSF», détaille Marco Caldana, président et fondateur du groupe.

Une activité toujours exercée dans le cadre d'une approche B2B. «Nous offrons une plate-forme de gestion à toutes les structures qui, comme par exemple les family offices ou les independant financial advisors n'en disposent pas.

Les petites et moyennes banques n'ont pas les moyens d'un vrai service de gestion. Elles nous outsourcent donc et nous prenons bien soin de rester hors de vue du client final. C'est notre spécificité.»

Autre spécificité sur laquelle insiste Marco Caldana, c'est le caractère luxembourgeois de cette plate-forme. «Toute notre croissance s'est opérée depuis le Grand-Duché. C'est d'ici que nous travaillons sur les marchés européens et suisses.»

Une croissance qui se poursuit.

Ainsi, le pôle assurance de Farad Group a été renforcé par une nouvelle société, Easi, qui, forte d'un agrément de PSA (Professionnel du secteur de l'assurance), preste des services d'outsourcing et de support aux assureurs.

Le pôle financier a lui été renforcé par la société Selectra, une société de gestion – une super Manco en fait puisqu'elle officie aussi bien pour des fonds Ucits que pour des fonds AIFM. Selectra crée et administre des fonds pour les tiers, là aussi sur un modèle B2B.

Dernière spécificité: l'indépendance. Farad n'est adossé à aucun groupe bancaire ou d'assurance. Son capital appartient à ses managers. Au final, le groupe compte actuelle-

ment 3 milliards d'euros d'actifs et emploie 50 personnes, 43 basées au Luxembourg et 7 dans la filiale milanaise du groupe.

Fierté pour Marco Caldana, les différents prix internationaux qu'a décrochés son groupe lors de différents événements internationaux comme le prix du meilleur gestionnaire d'actif Diaman en 2012, 2013 et 2014 pour FIA ou le «best broker for private insurance development award» lors des Future Bancassurance Awards 2015 de Milan pour Farad International.

Le plein de projets

Et le groupe ne compte pas en rester là.

«Nous avons prévu de dépasser la barre de 5 milliards d'euros d'actifs sous gestion, ce qui est réalisable vu les prospects actuels.»

Les projets de développement concernent également l'IT. Le groupe compte développer encore plus sa plate-forme de services – une plate-forme propriétaire – en installant un nouveau module baptisé «Robot Advisory».

Il s'agit concrètement de l'implémentation d'un tout nouveau concept – il date tout juste d'une paire d'années – qui permet, pour gérer des portefeuilles modèles, de tenir compte des paramètres financiers classiques, comme la performance, en les combinant avec d'autres facteurs comme l'environnement géopolitique, social...

«Cela permettra d'améliorer encore notre système. Mais je ne pense quand même pas qu'une plate-forme 100% Robot Advisory soit viable. La compétence humaine reste indispensable.» Ce module sera déployé mi-2016.

Sur l'année qui vient, Farad compte également engager 10 nouvelles recrues pour dépasser la barre des 60 personnes, ci-possible dès juin. Des postes de commerciaux pour les marchés français, belge et luxembourgeois, des juristes et un spécialiste du marketing.

La filiale de Milan sera renforcée avec un ETP de plus. Marco Caldana justifie la présence de son groupe à Milan par la nécessité de servir le marché italien «sur lequel nous sommes connus et reconnus».

D'autres filiales sont programmées, en Suisse, en Belgique et en France. Le principe en est acté, le déploiement sera fonction des opportunités.

«Ce mouvement résulte d'un essoufflement de la libre prestation de services. Les fortes années de croissance des années 90 sont terminées. Depuis 2008 et la crise, tous les pays cherchent dorénavant à renationaliser leurs marchés financiers. Il y a aussi un aspect marketing, le client veut être proche de son fournisseur.»

MARC FASSONE



Marco Caldana recevant, pour Farad International, le «best broker for private insurance development award» lors des Future Bancassurance Awards 2015 de Milan

Photo: Farad Group

Et Hop!

La filiale régionale d'Air France ouvre une ligne quotidienne vers Lyon

A partir du 21 février, la capitale des Gaules sera à une heure et vingt minutes du Findel. Et le reste de la France à quelques dizaines de minutes de plus.

Lyon est la destination à la mode depuis le Findel. Après la compagnie française Chalcid, basée à Caen, qui opère depuis le 28 septembre dix vols hebdomadaires au départ de Lyon-St Exupéry et à destination de Luxembourg, c'est

au tour de Hop! Air France de rentrer dans l'arène. Avec d'autres ambitions. Et, de fait, la dimension change: alors que Chalcid affrète des Beechcraft d'une capacité de 19 personnes, Hop! utilisera des ATR 42-500 prévus pour 48 personnes. Et, surtout, Hop! met en avant l'utilisation de son hub lyonnais à partir duquel l'utilisateur pourra rayonner vers toute la France et d'autres destinations européennes, à savoir Bruxelles, Milan, Prague, Rome et Venise. Ce hub offre 27 destinations. Soit 7 de mieux que depuis Paris-Orly.

Hélène Abraham, directrice commerciale marketing et produits au sein de l'activité HOP! Air France insiste d'ailleurs sur ce

point largement différenciateur: «Notre ATR travaillera en mode "night stop". Il passera la nuit au Findel, ce qui permettra un départ tôt le matin, à 06.30h, et un atterrissage à Saint-Exupéry à 07.50h. Tous nos avions arrivent tôt le matin à notre terminal dédié et peuvent repartir dans la foulée vers une autre destination. Nous offrons ainsi une plage de correspondances sur toute la France. Des destinations accessibles avec un seul enregistrement. Quant aux correspondances, elles se font rapidement, à peine le temps de prendre un café.»

Bien évidemment, c'est d'abord une clientèle d'hommes d'affaires qui est visée. Une clientèle qui devrait être séduite par la possibilité

de pouvoir traiter ses affaires dans l'Hexagone dans la journée et d'atterrir au Findel pour 21.30h.

La compagnie cible également une clientèle loisirs en mettant en avant l'aspect découverte des régions françaises, accessibles en 4 heures au maximum.

Affaires et plaisir

Pour ce qui est des tarifs, ils commencent à 119 euros TTC l'aller-retour, sous conditions de résidence. Et en s'y prenant quarante jours à l'avance. Pour ce qui est des tarifs «bout en bout», avec donc une correspondance depuis Lyon vers une autre destination, comptez 147 euros AR TTC, à l'exception de Bordeaux, Nantes et

Nice. Là aussi sous conditions. La ligne commencera à fonctionner ce 21 février. Mais les réservations sont déjà ouvertes, notamment sur les sites www.hop.com et www.air-france.lu. Le vol est programmé tous les jours de la semaine, sauf le samedi. HOP! Air France regroupe sous une seule bannière et une offre commerciale unique et cohérente la totalité du réseau des lignes d'Air France au départ d'Orly et des lignes au départ des régions, en transversales et vers l'Europe proche, à l'exception des vols entre Paris-Charles de Gaulle et l'Europe. Son créneau est de faciliter la mobilité des personnes sur des distances courtes.

MARC FASSONE