

Croissance vertueuse

Les ambitions du groupe Farad pour 2016

Avec des résultats qui valident la stratégie de plate-forme B2B mise en place, Farad ambitionne de se positionner sur le créneau de l'investissement responsable.

Marco Caldana, le CEO du groupe Farad, s'en réjouit: le quinzième – «déjà» – exercice de son groupe s'est bien terminé, «avec une croissance à 2 chiffres».

De quoi bien préparer la séance académique liée à cet anniversaire prévue le 4 mars prochain, en présence du ministre des Finances, Pierre Gramegna. «2015 aura été une année de consolidation pour tous nos métiers, dans la finance aussi bien que dans l'assurance», commente le CEO. Le petit dernier du groupe, créé au printemps et agréé PSA (Professionnel du secteur de l'assurance) par le Commissariat aux assurances, EASI services, inclus. En terme d'actifs sous gestion, Farad groupe totalise actuellement 3 milliards d'euros, dont 500 millions pour FIA Asset Management, le PSF du groupe, une société spécialisée dans la gestion de portefeuilles, le conseil en investissement, le courtage en instruments et le «family office». «Des chiffres que nous comptons doubler en 2016», assène Marco Caldana.

«Ces bons résultats nous confortent quant à notre futur. Ils sont la preuve que nous avons choisi la bonne approche, celle d'être un groupe indépendant offrant une plate-forme de services depuis le Luxembourg, sans concurrence en Europe, à une clientèle institutionnelle.»

Cette approche B2B (business to business) et B4B2C (business for business to consumer) va être approfondie. En offrant de nouveaux services, mais également en s'implantant plus fortement sur certains marchés. Une stratégie mise en place dès 2009 pour faire face à la crise financière d'alors.

Le groupe est déjà présent sur huit marchés clés: le Luxembourg, l'Italie, la Belgique, la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et la Suisse. C'est sur ce dernier marché que Marco Caldana voit les meilleures opportunités en matière de déve-

loppement. «Nous y sommes présents depuis 2006 via la Libre prestation de services (LPS) mais nous allons y installer une succursale, à l'instar de ce que nous avons fait à Milan.» Cela permettra au groupe de se rapprocher de ses clients.

Retour sur le futur

Autre axe de développement: la volonté de tisser de nouveaux partenariats qui permettront de partager les coûts et mutualiser les structures. «Des partenariats qui pourront même aller jusqu'à des prises de participation.»

Et à l'horizon 2017, le CEO de Farad évoque même une entrée en bourse: «Afin de profiter de la reconnaissance du marché qui nous voit comme une solution vraiment unique.»

Mais le grand projet, c'est de se lancer dans le secteur de l'«impact investing».

L'«impact investing» se définit comme un investissement qui a pour objectif premier d'apporter une réponse à un projet social, le retour financier, par nature modéré, ne venant qu'après.

«C'est un marché qui se développe fortement au Luxembourg comme en Europe. Il y a beaucoup de demandes, notamment de la part des banquiers privés, toujours à la recherche de nouvelles idées pour leurs clients.»

L'idée centrale est de lancer une plate-forme de services pour les fonds d'investissement qui cherchent à se lancer sur ce créneau.

En attendant, comme un premier pas, Farad est en train de lancer un fonds d'investissement en impact investing. Fonds qui est actuellement en cours de validation devant la Commission de surveillance du secteur financier et qui prendra la forme d'un SIF (Fonds d'investissement spécialisé) avec dif-

férents compartiments. Trois domaines vont être mis en avant: l'efficacité énergétique, le social training et l'habitat social.

«Dans un contexte où l'Europe doit faire face à une vague d'immigration sans précédent, ce secteur est amené à prendre un nouvel essor.»

Et vu l'état des finances publiques des pays européens, un petit coup de main du secteur privé ne sera pas de trop...

Pour ce qui est des investisseurs, Farad cible des institutionnels à la recherche d'un produit, pour eux-mêmes ou leurs clients, qui a pour objectif non seulement la rentabilité financière, mais aussi l'assurance d'un levier social ou environnemental avéré.

Du point de vue des ressources humaines, Farad Group emploie actuellement 47 personnes. Chiffre qui va passer à 50 «à très court terme» et à 55 en cours d'année.

MARC FASSONE



Marco Caldana se réjouit de la croissance affichée par le groupe

Photo: François Aussems

Darwinisme bancaire

Retour sur le Banking day et la conférence des banquiers privés

Les banquiers restent inquiets face à l'irruption de nouvelles technologies qui pourront soit les aider, soit les marginaliser.

Darwinienne la dernière édition du Banking day, organisé chaque année par PwC Luxembourg. Pour les organisateurs, le modèle bancaire est « challengé » par les nouvelles règles prudentielles ainsi que par l'irruption des nouvelles technologies, technologies dont nul ne sait vraiment si elles seront positives ou négatives pour le secteur.

Du côté de chez PwC, on souligne que désormais le défi n'est plus la solvabilité mais la rentabilité. Trouvera-t-on cette dernière dans la transformation digitale? Proba-

blement. Mais de là à dire que ce sont les banques qui vont en profiter, il y a encore un long chemin. L'irruption des géants des TIC – citons Apple Pay ou Google Wallet – et des télécommunications – Orange va créer sa propre banque en France – brouille la vision. Le vainqueur sera celui qui procurera la meilleure expérience client.

La digitalisation était également à l'agenda du Private Banking Group Luxembourg (PBGL), le cluster dédié à la banque privée au sein de l'ABBL qui tenait congrès en parallèle à l'événement PwC. Darwinisme également au programme avec l'objectif de savoir qui est/sera prêt pour «la prochaine rupture».

La mutation, on la pratique au quotidien dans la banque privée depuis la disparition du secret bancaire et l'avènement de la transparence fiscale. Et pour Pierre

Etienne, président du PBGL, il n'y a pas de raison que ce nouveau cap technologique ne soit pas franchi.

Une technologie que les banquiers privés aimeraient bien mettre au service de l'optimisation de leurs relations avec leurs clients, notamment pour tout ce qui concerne les systèmes KYC – pour «know your consumers», comprendre l'identification de leurs clients et des éventuels bénéficiaires économiques des véhicules d'investissement constitués. Sur-tout maintenant que la nouvelle clientèle de la banque privée au Luxembourg est haut de gamme et très fortunée.

Voilà le Lhoft

Les avis étaient plus nuancés en ce qui concerne d'autres avancées technologiques plus «désintermédiaires». Comme par exemple les «conseillers robots», ces algorithmes

susceptibles de fournir du conseil à une clientèle standardisée. Une pratique qui gagne des parts de marché de façon «exponentielle».

Comme l'irruption du «blockchain» également – les systèmes de monnaie électronique de type Bitcoins. Pour les geeks, cette technologie est synonyme de rapidité, de sécurité, d'économie et d'efficacité. Les banquiers auraient quand même tendance à craindre de se retrouver exclus de cette nouvelle chaîne de valeur.

Quoi qu'il en soit, la digitalisation figure en tête des priorités des banquiers privés, a assuré Pierre Etienne. Pour lui, «la digitalisation devra apporter plus de valeur ajoutée aux clients, soit dans la manière dont ils sont en relation avec leur banque, soit en améliorant la qualité du service».

Pierre Gramegna s'est voulu ras-

surant devant les membres du PBGL en les assurant que sur tous ces sujets, il serait à l'écoute des demandes des professionnels afin de faire en sorte que la digitalisation vienne renforcer les piliers de la Place.

Un discours qu'il a également tenu lors du Banking day. Avec un petit plus: le ministre a profité de l'occasion pour trancher la question du nom de la future «house of Fintech» qui sera officiellement présentée le 18 février prochain. Entre FinTech Garden et Lhoft, l'audience a opté pour la seconde proposition.

Le ministre a également justifié son choix de nommer Claude Marx en remplacement de Jean Guill à la tête de la CSSF. Un banquier privé plutôt qu'un homme du sérail. «Un risque calculé», selon lui.

MARC FASSONE