

Northern Trust

SE PRÉPARER POUR LES NOUVEAUX DÉFIS

LES SOCIÉTÉS SPÉCIALISÉES DANS LES SERVICES DE FONDS DOIVENT COMBINER LES ATTRIBUTS DES BOUTIQUES SPÉCIALISÉES ET DES PRESTATAIRES MONDIAUX, EXPLIQUENT JILL GRIFFIN, DIRECTRICE GÉNÉRALE DE LA FILIALE LUXEMBOURGEOISE DE NORTHERN TRUST GLOBAL SERVICES LTD, ET STEVE DAVID, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA NORTHERN TRUST LUXEMBOURG MANAGEMENT COMPANY S.A. ET RESPONSABLE NATIONAL/TERRITORIAL LUXEMBOURG.

Comment évalueriez-vous l'état actuel de l'industrie des fonds ?

Steve David : Le Luxembourg reste le deuxième plus grand marché des fonds dans le monde, et le premier en Europe, avec une part de marché de 30 %. Ses actifs ont enregistré une augmentation spectaculaire de 14 % au cours des 12 derniers mois. Mais même si le Luxembourg reste fort, il faut nous tenir prêts à relever de nouveaux défis.

Jill Griffin : l'un des facteurs est qu'il existe beaucoup de nouvelles réglementations. Nos clients attendent de nous que nous soyons un partenaire proposant des services hautement personnalisés, à un moment où des barrières sont en train de se dresser à l'entrée du



« LA RÉUSSITE CONSISTE AUJOURD'HUI POUR NOUS À PROPOSER LE MEILLEUR DES DEUX MONDES. »

JILL GRIFFIN ET STEVE DAVID

secteur. Vous devez offrir le meilleur des deux mondes : des solutions sophistiquées combinées à une approche de style boutique, soutenues par une infrastructure très solide en matière d'informatique, de produit et de participation de la direction.

Quels risques et opportunités voyez-vous pour l'avenir ?

S.D. : les coûts d'exploitation vont augmenter, et ce que le secteur doit déterminer dès maintenant c'est de combien, et qui va payer. De quelle manière les prestataires de service pourront-ils aider leurs clients à réduire les risques opérationnels ? À l'heure actuelle, il s'agit d'un jeu d'attente. Chez Northern Trust, nous mettons à jour nos procédures, aussi bien en interne qu'avec nos prestataires tels que les dépositaires et les courtiers principaux, à la lumière des futures obligations des directives AIFMD et UCITS V, voire UCITS VI. C'est le bon moment pour investir dans les infrastructures et l'humain, ce qui pour nous signifie simplement améliorer notre manière actuelle de faire des affaires. Cela implique

le recrutement de spécialistes et une vigilance accrue sur nos délégués même si en tant que dépositaires, nous contrôlons depuis longtemps notre réseau.

J.G. : Les fournisseurs qui sont les plus actifs dans l'interprétation du sens réel des nouvelles réglementations, tout en maintenant une culture du service et des relations de qualité avec les clients, verront se présenter à eux davantage d'opportunités que de risques. Il s'agit d'un problème au niveau de l'industrie, et l'industrie toute entière se réunit pour y répondre, mais au niveau de l'entreprise, le défi réside dans la mise en œuvre des changements sans bruit ni perturbation.

La banque Northern Trust est-elle bien placée pour faire face à ces évolutions ?

J.G. : Gardez à l'esprit que Northern Trust, qui a été fondée à Chicago en 1889, compte aujourd'hui plus de 5 billions de dollars en actifs en conservation, plus de 14000 employés et des bureaux dans 18 sites à travers

le monde, les barrières qui se dressent à l'entrée du secteur constituent donc pour nous un non-problème.

S.D. : Lorsque nous avons ouvert notre bureau au Luxembourg en 2004, nous faisons figure de pionniers dans l'offre de sociétés de gestion tierces. Nous répondions alors à la demande d'un client particulier, et notre croissance ici au fil des neuf dernières années a été purement organique. L'approche du service de type boutique fait partie de notre ADN au Grand-Duché. Nous regardons l'avenir avec confiance, et nous sommes ouverts à des acquisitions réfléchies pour poursuivre notre croissance. ■

+ D'INFOS

www.myofficialstory.com/stevedavid
www.myofficialstory.com/jillgriffin
www.northerntrust.com