

VALEUR AJOUTÉE POUR LES GESTIONNAIRES D'INVESTISSEMENTS

NICOLAS MEIER

Le groupe Profidata de Zurich est l'un des principaux fournisseurs de solutions logicielles pour la gestion d'investissements. L'entreprise soutient des sociétés de gestion de fonds, des déposataires, des banques, des assurances et des gestionnaires d'actifs. Son but vise à optimiser la gestion de leurs placements et à explorer de nouveaux domaines d'activité, tels que les placements alternatifs. Nicolas Meier, responsable des ventes pour la Suisse et le Liechtenstein, explique dans une interview avec la rédaction de B2B, comment les clients peuvent en bénéficier.

Nicolas Meier, quelle est l'importance de l'industrie de la gestion d'actifs pour la Suisse ?

La Suisse est le troisième plus grand marché en Europe. Plus de 50 000 personnes y travaillent directement ou indirectement - et nous en faisons partie. Notre ambition est de fournir à nos clients les outils nécessaires pour qu'ils puissent créer une véritable valeur ajoutée pour leurs clients, au lieu de rester coincés dans les tâches « de routine ».

Quelles ambitions poursuivez-vous sur le marché domestique ?

En Suisse et au Liechtenstein, de nombreuses sociétés financières renommées comptent déjà parmi nos clients. Ils bénéficient d'une plateforme couvrant l'intégralité de la chaîne de processus ou en s'intégrant de manière flexible dans les architectures existantes, par exemple pour la conformité des investissements basée sur les positions provenant de n'importe quel système. Notre solution logicielle traite toutes les classes d'actifs, y compris les placements alternatifs. Cela permet à nos clients d'éviter des systèmes coûteux, des interfaces complexes - et donc bien des maux de tête. Notre modèle de données central et flexible sert de « single source of truth ». Notre objectif est de rallier un nombre croissant d'acteurs financiers autour des opportunités que notre plateforme offre.

«Créer de la valeur pour les gestionnaires d'investissements – tel est notre engagement.»

Les marges dans la gestion d'actifs sont sous pression. L'industrie distingue dans ce contexte les « good costs » et les « bad costs ». Quelle contribution peut apporter Profidata dans ce cas-ci ?

Les " good costs " sont ceux qui créent une véritable valeur ajoutée pour le client et permettent de différencier clairement le gestionnaire d'investissement. Les " bad costs ", en revanche, ne contribuent en rien à la création de valeur pour le client final. C'est précisément là que nous intervenons avec « Investment Compliance as a Service » : Nos clients bénéficient d'un cadre réglementaire constamment mis à jour pour toutes les juridictions importantes de

Nicolas Meier
Head of Sales
Suisse & Liechtenstein,
Profidata AG, Zürich





la région DACH, complétés par leurs propres règles spécifiques. Cela leur permet de se concentrer pleinement sur le breach management.

L'augmentation de la densité et de la complexité des exigences réglementaires pèse lourdement sur le secteur.

Comment abordez-vous ce défi ?

L'augmentation des exigences réglementaires représente un véritable défi, que l'on pense à EMIR REFIT, CRR III, CRD VI, MiFID II ou SFDR. Le reporting réglementaire fait partie de ce que l'on appelle les « bad costs ». Notre suite de reporting génère non seulement ces rapports réglementaires, mais aussi les fact sheets et d'autres rapports demandés, bien sûr dans le design corporate de nos clients.

Les investissements alternatifs posent des exigences particulières à la gestion d'investissements. Comment Profidata y répond-elle ?

La gestion du cycle de vie des investissements illiquides est particulièrement complexe et longue par rapport aux placements traditionnels. Cela va de l'onboarding structuré à la saisie des commitments et l'enregistrement des cashflows, jusqu'aux transactions en capital, aux évaluations et à la sortie avec une mesure de performance. Nous garantissons

la confidentialité des données et soutenons tous les processus avec une gestion documentaire efficace. Ainsi, nos clients peuvent gérer toutes les classes d'actifs sur une seule plateforme intégrée, avec une véritable capacité « multi asset class ».

Dans le domaine des investissements alternatifs et des innovations, le Time-to-Market est essentiel.

Exactement. Nous avons constaté que des grandes mises à jour annuelles ne répondent plus aux exigences actuelles et imposent des contraintes organisationnelles inutiles à nos clients. C'est pourquoi nous avons entièrement repensé nos processus de développement et adopté le « Frequent Delivery Model » avec des mises à jour mensuelles, afin d'apporter rapidement les innovations à nos clients. Depuis le début de cette année, nous travaillons avec cette approche, et les premières réactions sont extrêmement positives.

GenAI est-il plus qu'un simple mot-clé pour Profidata ?

Absolument. Nous y voyons un grand potentiel et travaillons de manière ciblée à l'utilisation de cette technologie dans la conformité des investissements. Concrètement, nous voulons utiliser GenAI pour

lire automatiquement les contraintes issues des prospectus de fonds ou des contrats de mandat et les traduire directement en règles qui s'appliquent au processus de conformité, tant avant qu'après la négociation.

L'ESG reste un thème dominant dans l'industrie. Qu'est-ce que cela signifie pour les fournisseurs de services ?

L'ESG génère déjà aujourd'hui une quantité énorme de données qui doivent non seulement être traitées, mais aussi rapportées de manière précise et transparente. Notre modèle de données flexible est conçu pour enregistrer ces informations de manière structurée, les compléter selon les exigences spécifiques du client et les intégrer de façon ciblée dans le processus d'investissement. Enfin, il garantit que toutes les données ESG pertinentes soient présentées de manière claire et compréhensible dans les rapports.

PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

Le groupe Profidata est une entreprise suisse privée employant plus de 230 spécialistes sur six sites en Europe. Le groupe est leader sur le marché auprès des plus grands dépositaires en Allemagne et travaille avec des sociétés de gestion de fonds, y compris des « Super ManCos », des banques, des assurances et des gestionnaires d'actifs dans toute l'Europe. La plateforme intégrée pour gérer toutes les classes d'actifs - traditionnelles et alternatives, le cloud privé suisse et le help desk à Zurich sont des éléments essentiels de l'entreprise. Chaque année, un tiers des revenus est réinvesti dans le développement et l'expansion des services.