

Axeltis facilite le développement des plates-formes ouvertes

Jean-Charles Guqot

Bien qu'encore balbutiante en particulier en France, la distribution multimarques de fonds est appelée à prendre une place plus significative, notamment du fait du développement de la multigestion, mode de gestion consommateur de fonds multimarques. Elle représenterait aujourd'hui près de 15 % des flux nets en Europe, selon une étude du Cabinet Cerulli Associates. Suivant les modèles de distribution en cours dans certains pays, son développement est plus ou moins important. Largement pratiquée aux Etats-Unis où la distribution multimarques représente près de 80 % de l'activité, elle est également en développement en Allemagne, où les réseaux financiers sont comparables à la France.

Gestion globale, mais distribution locale

Les nouveaux entrants, distributeurs non liés à des producteurs, courtiers, conseillers en gestion de patrimoine ou réseaux financiers traditionnels, assureurs, banques, voire acteurs impliqués dans le développement de l'épargne salariale, ne font qu'accroître les possibilités d'é-

En créant avec Axeltis une plate-forme pan-européenne dédiée à la distribution de fonds multimarques, Natexis Banques Populaires souhaite apporter une réponse au développement de la distribution, en butte à la complexité de gestion des partenariats commerciaux.



Philippe Couvrecelle, initiateur d'Axeltis et CEO d'Asset Square
« Axeltis s'adresse à toutes les sociétés de gestion qui veulent accéder à de nouveaux canaux de distribution, ainsi qu'aux multigestionnaires et distributeurs européens ».

tendre la distribution des placements collectifs et des canaux de vente. Des perspectives importantes, reposant encore sur un schéma classique de relation bilatérale entre producteur et distributeur. D'où accroissement de la complexité et multiplication des coûts de gestion, à la fois pour les producteurs et les distributeurs.

« La multidistribution répond à un besoin

de diversification des actifs et de maîtrise des risques d'une part, mais aussi à une demande plus exigeante des investisseurs qui souhaitent accéder à l'expertise internationale du marché de la gestion collective » relève Philippe Couvrecelle, initiateur d'Axeltis, filiale à 100 % du Groupe Natexis, et Directeur général d'Asset Square, la filiale de multigestion de Natexis Banques Populaires.

Pourtant si l'offre de gestion est de plus en plus internationale en Europe, la distribution reste locale. Avec Axeltis, nous proposons de réduire la complexité des échanges bilatéraux, en mutualisant sur une plate-forme unique et à partir d'un seul contrat, l'ensemble des relations entre partenaires . »

Des pratiques artisanales face à une exigence industrielle

Basée à Londres, Axeltis offre un ensemble de services qui visent à négocier et gérer les accords de distribution pour le compte des sociétés de gestion

et des distributeurs, sans relation avec le client final. La plate-forme assure les services de gestion des encours, facturation et suivi des paiements et rétrocessions, un vrai casse tête quand il s'agit de traiter manuellement un ensemble de contrats bilatéraux, entre producteurs et distributeurs utilisant plusieurs canaux et prescripteurs.

La plate-forme, qui s'appuie sur la solution Cogit Trades Fees de Scenario Informatique Conseil s'adresse à tous les producteurs qui veulent accéder à de nouveaux canaux de distribution pour leurs fonds et à tout distributeur européen qui souhaite développer une offre multi-marques. A partir d'un contrat unique conclu avec la plate forme, les distributeurs disposent ainsi d'un référentiel de 2 300 fonds proposés par 45 sociétés de gestion européennes. Pour 2003, Axeltis compte référencer une centaine de sociétés de gestion couvrant de 4 à 6000 fonds, pour une vingtaine de contrats de distribution. L'encours de gestion devrait atteindre

destiné à faciliter la gestion contractuelle entre partenaires est non exclusif pour les parties », précise Philippe Couvrecelle.

Axeltis assure et simplifie ainsi l'intermédiation entre les sociétés de gestion, les multigestionnaires et les distributeurs (réseaux bancaires, banques privées, sociétés d'épargne salariale, supermarchés de fonds, plate-formes de conseillers en gestion de patrimoine) dans un contexte exclusivement Business to Business. « Nous sommes un pur intermédiaire, indépendant d'autres métiers de support, tels que le dépositaire ou le broker » note Philippe Couvrecelle. « Notre valeur ajoutée tient à la maintenance d'un référentiel comportant les éléments contractuels nécessaires, référencement, convention de distribution, exploitation des contrats, expertise. Nous proposerons prochainement par extranet, un service permettant aux producteurs et distributeurs de connaître leur encours sur les produits qu'il détiennent et de disposer d'un ensemble d'infor-

45 > dans un contexte exclusivement Business to Business. « Nous sommes un pur intermédiaire, indépendant d'autres métiers de support, tels que le dépositaire ou le broker » note Philippe Couvrecelle. « Notre valeur ajoutée tient à la maintenance d'un référentiel comportant les éléments contractuels nécessaires, référencement, convention de distribution, exploitation des contrats, expertise. Nous proposerons prochainement par extranet, un service permettant aux producteurs et distributeurs de connaître leur encours sur les produits qu'il détiennent et de disposer d'un ensemble d'informations légales, afin de produire plus rapidement les documents d'informations nécessaires à la commercialisation ». ■

matique Conseil s'adresse à tous les producteurs qui veulent accéder à de nouveaux canaux de distribution pour leurs fonds et à tout distributeur européen qui souhaite développer une offre multi-marques. A partir d'un contrat unique conclu avec la plate forme, les distributeurs disposent ainsi d'un référentiel de 2 300 fonds proposés par 45 sociétés de gestion européennes. Pour 2003, Axeltis compte référencer une centaine de sociétés de gestion couvrant de 4 à 6000 fonds pour une vingtaine de contrats de distribution. L'encours de gestion devrait atteindre 1,5 à 2 Mds€ en fin d'année. Axeltis se rémunère par une commission perçue sur les stocks gérés. « Ce type d'accor-

Scenario Informatique Conseil Infrastructure

une plate-forme adaptée au développement, Axeltis s'est tourné vers Scenario Informatique Conseil qui travaillait à des évolutions fonctionnelles de gestion de portefeuille orientée CRM qui

Cogit Trade Fees de Scenario Informatique Conseil pour l'intermédiation

Faute de trouver sur le marché une solution adaptée à son modèle de distribution, Scenario Informatique Conseil. L'éditeur de solutions pour les investisseurs a développé des plateformes de gestion de portefeuille orientées CRM qui