



**EXPERTISE** SYSTÈMES D'INFORMATION

## Les commissions des distributeurs de fonds plus complexes à calculer

Pour répartir les rétrocessions de frais entre sociétés de gestion et distributeurs, les intervenants ont le choix entre plates-formes de services ou logiciels dédiés.

PAR CHRISTOPHE QUESTER

**L**e calcul des commissionnements et des rétrocessions sur frais est un domaine clé, c'est le nerf de la guerre dans le domaine de la gestion d'actifs, déclare Nadine Crépin, responsable développement produits chez BNP Paribas Securities Services (BP2S). Pour les promoteurs, comme les distributeurs, la capacité de négociation est au cœur de leur métier. « Mais le calcul des commissions et des rétrocessions est loin d'être simple, car il mobilise de nombreux intervenants tout au long de la chaîne de valeur : gérants, dépositaires, valorisateurs, distributeurs, investisseurs... « Aujourd'hui, les gestionnaires de fonds sont amenés à multiplier les interactions avec de plus en plus d'interlocuteurs », souligne David Bourguelle, chef de projet Horizon Distrib, un logiciel spécialisé dans la distribution

**L'opération est loin d'être simple, elle mobilise de nombreux intervenants tout au long de la chaîne de valeur**

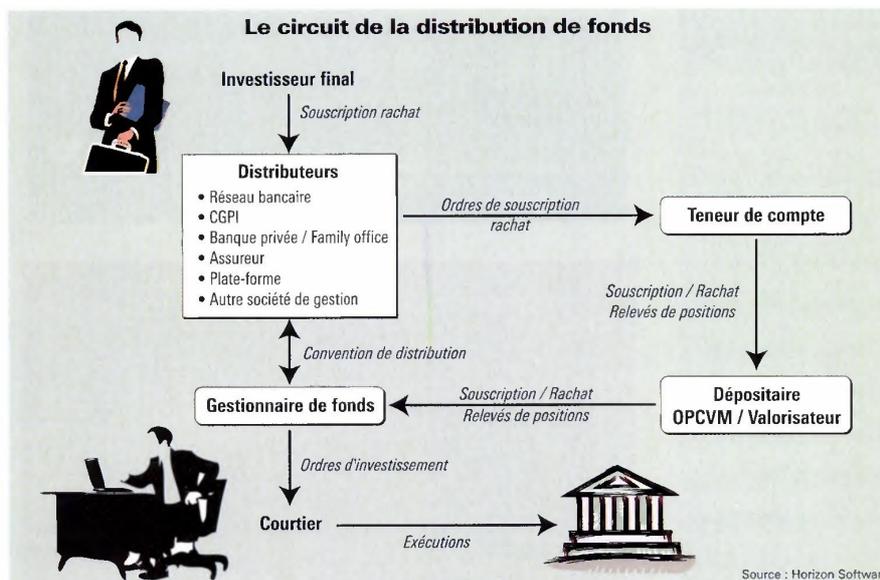
de fonds et la gestion des rétrocessions édité par Horizon Software. Réglementation, conjoncture des marchés financiers, multiplications des réseaux de distribution, vente de fonds externes..., l'environnement a fortement évolué, entraînant une complexification des modes de calcul.

Pour établir des commissions de rétrocession, il faut en premier lieu collecter et consolider une masse importante d'informations en provenance de sources hétérogènes afin d'établir la propriété des parts dans un fonds et leur circuit de distribution. « Nous jouons un rôle de centralisateur, explique Nadine Crépin. Notre plate-forme dédiée permet d'enregistrer le marquage des ordres avec les conditions de commercialisation passées avec le distributeur. » Puis il faut stocker ces données ainsi que des séries historiques pour disposer de toutes les entrées nécessaires. Enfin,

un moteur de calcul, assez sophistiqué, est indispensable pour établir, en fonction de paramètres toujours plus variés (encours, durée de détention, tranche d'encours, taux variables, assiette...), les commissions à verser ou à percevoir. « Dans ce domaine, côté promotion comme distribution, les intervenants font preuve d'une grande imagination », ajoute Nadine Crépin. « C'est un environnement très complexe, une des principales problématiques étant l'identification du porteur de parts, confirme Marie-Claude Mugnier, présidente de Groupe Scenario, une société de services dédiés aux marchés financiers et editrice du progiciel spécialisé Cogit Trade Fees. En outre, les conditions de rémunération négociées sont très sophistiquées et impliquent une multiplication des règles de gestion. »

### Soutien adapté

Et les conditions de marché ne facilitent pas la tâche. « Pour un fonds monétaire, dont l'encours peut varier de plusieurs centaines de millions d'euros au cours du mois ou du trimestre écoulé, il est désormais nécessaire de calculer les rétrocessions au quotidien », détaille Pierre-Adrien Domon, directeur du développement d'Axeltis, une filiale de Natixis spécialisée dans les services pour la distribution de fonds. La particularité d'Axeltis est de signer, en son nom, les commissions de distribution. De son côté, Florent Fabre, directeur général de BSB France, un éditeur belge spécialisé dans la gestion d'actifs, confirme également des développements récents dans son module dédié aux calculs de rétrocession plutôt orienté gestion privée : « Nous nous efforçons de proposer la prise en compte la plus fine possible de l'assiette, de descendre au maximum dans les tranches pour donner une





*vision dynamique du comportement de l'encours sur une période donnée.* »

Pour développer leur offre et prendre en compte la complexité de cette problématique, les éditeurs ont développé leurs solutions en partenariat étroit avec une société pilote. « Notre offre existe depuis 2003, mais elle est mature depuis 2007, déclare Marie-Claude Mugnier. Nous l'avons approfondie et finalisée avec notre client OFI Asset Management qui nous a apporté son expertise métier pour Cogit Trade Fees. » En 2005, la direction d'OFI AM décide de se recentrer sur son cœur de métier, la gestion d'actifs pour compte de tiers. Cela impliquait d'externaliser la centralisation des ordres et la gestion du passif. « Mais nous ne voulions pas perdre la connaissance de nos clients, c'est-à-dire l'encours précis de chacun d'entre eux (tenue de positions par porteurs des fonds OFI, actualisée et valorisée quotidiennement) », indique Pascale Gabriel, directeur des systèmes d'information d'OFI AM. Avec l'aide de Scenario, OFI AM a créé et déployé un middle-office de gestion du passif (intégration automatique des souscriptions-rachats marqués, calcul des rétrocessions...), puis un module de suivi commercial (calcul quotidien de la tenue de position par client-porteur, accès au carnet d'ordres et positions pour les commerciaux...). « Les commerciaux sont prévenus de tout mouvement et peuvent réagir très rapidement », précise Pascale Gabriel. Enfin, un module de facturation des sociétés de gestion externes a été mis en place.

### Des évolutions indispensables

De son côté, Horizon Software s'est appuyé sur la Financière de l'Echiquier pour mettre au point Horizon Distrib. « Courant 2004, face à une augmentation de notre activité, nous avons décidé d'industrialiser notre distribution de fonds, dont la partie back-office reposait sur une solution interne développée sous Access, relate Sébastien d'Ornano, directeur des opérations de la Financière de l'Echiquier. La solution d'Horizon Software était encore embryonnaire, mais cet éditeur était en étroite relation avec BP2S qui était notre conservateur. » La préoccupation majeure de la Financière de l'Echiquier était également

## L'AVIS DE...

**Pascal Bérichel,**  
directeur de Fund Distribution Services  
chez Société Générale Securities Services



### « Il y a un manque d'homogénéité des méthodes de calcul »

#### En quoi consiste l'activité de votre plate-forme ?

Fund Distribution Services fournit aux fonds d'investissement une gamme de services facilitant les relations avec les investisseurs et les distributeurs. Ces services incluent, entre autres, la tenue de comptes dédiée, la gestion des transactions et le suivi et calcul des rétrocessions de commissions de gestion. Nous sommes basés dans les deux principaux centres offshore européens, Luxembourg et Dublin, ainsi qu'en Allemagne. De plus, nous venons d'ouvrir un bureau à Hong-Kong pour offrir des services aux investisseurs asiatiques localement.

#### Comment a été structurée votre plate-forme ?

Notre plate-forme est basée sur le progiciel MFTA (Multifunds Transfer Agent) fourni par Igefi. A partir de cet outil, nous avons développé la plate-forme qui est véritablement opérationnelle (outil informatique + back-office) depuis août dernier, date à laquelle nous avons finalisé la migration des fonds Pioneer. L'idée est de nous appuyer sur les besoins importants de ce gestionnaire d'actifs pour développer une plate-forme de support à la distribution de fonds très performante. Nous supportons la

distribution des fonds Pioneer en Europe, aux Etats-Unis et, sous peu, en Asie.

#### Et concernant le calcul des rétrocessions de commissions ?

C'est une des principales difficultés. Nos clients sont de plus en plus présents à l'international. Et ils nous demandent de les suivre. Ce qui rend le calcul des commissions de plus en plus complexe. En Europe, les calculs ne sont pas vraiment compliqués, ils sont basés sur des taux fixes ou variables. En travaillant avec l'Asie ou les Etats-Unis, nous nous sommes rendu compte du manque d'homogénéité des méthodes de calcul. Ainsi, en Asie s'appliquent les CDSC (*contingent differed sales charge*), dépendant de la durée de conservation des fonds par l'investisseur. Aux Etats-Unis, ce sont les *brokers* qui peuvent décider de modifier le taux appliqué aux clients (taux fixes en fonction des montants réservés à l'avance, par exemple). Nous avons la nécessité de nous adapter. Ce qui suppose des équipes de maîtrise d'ouvrage connaissant très bien les systèmes informatiques et le métier, quitte à trouver des solutions transitoires manuelles, le temps que les développements informatiques soient réalisés.

le marquage des ordres, pour établir les positions justes. « Nous avons opté pour des calculs de frais de gestion au quotidien, être le plus fin possible », poursuit Sébastien d'Ornano.

Pour les éditeurs, comme pour les plates-formes de service telles que BP2S ou Axeltis, les mises à jour sont indispensables pour répondre aux nouveaux besoins de leurs clients. Ainsi, Cogit Trade Fees a fait l'objet d'une nouvelle version en 2008, « pour la refonte du module du calcul des rétrocessions, avec un paramétrage plus souple », détaille Pascale Gabriel. Les sociétés de gestion souhaitent aussi sélectionner leurs distributeurs en fonction du risque de liquidité. « C'est une demande nouvelle, et nous permettons des requê-

tes sur notre plate-forme à cette fin », affirme Nadine Crépin. De son côté, Axeltis devrait lancer, en avril 2009, un extranet pour faciliter les échanges de documents entre promoteurs et distributeurs : « Le besoin de communiquer est une préoccupation centrale ces derniers mois », prévient Pierre-Adrien Démon. De son côté, BSB a intégré courant 2008 le calcul des commissions de sur-performance, indexées sur l'indice de performance du fonds et l'évolution de l'encours. Quant à Horizon Software, la V2 du logiciel est déjà en phase de test et promet une meilleure ergonomie ainsi qu'une optimisation des calculs. « Ils nous l'ont proposée, nous devrions la tester en janvier prochain, » confirme Sébastien d'Ornano. ■