Crédit Mutuel Alliance fédérale lance son centre de métier dédié à la gestion d'actifs

Rencontre avec Guillaume ANGUE, directeur général, Marie-Hélène BOURGEOIS, directeur général adjoint et Patricia KAVEH, directeur des ventes, Crédit Mutuel Investment Managers.

Crédit Mutuel Alliance Fédérale a lancé, le 14 janvier, Crédit Mutuel Investment Managers. Quel est le but de cette annonce ?

Crédit Mutuel Alliance Fédérale a créé avec Crédit Mutuel Investment Managers son centre de métier dédié à la gestion d'actifs. Celui-ci s'inscrit pleinement dans le plan stratégique du groupe et nourrit son ambition sur le volet gestion d'actifs. L'objectif, précise Guillaume ANGUE, directeur général de Crédit Mutuel Investment Managers, est de mieux servir nos clients, investisseurs professionnels, distributeurs et institutionnels qu'ils soient au Luxembourg mais également en Europe à partir de notre succursale Crédit Mutuel Investment Managers Luxembourg dédiée à la clientèle européenne. L'organisation retenue est celle du modèle multi-entité.

Ce choix offre l'avantage de maintenir l'indépendance des équipes de gestion et préserve ainsi leur diversité : à titre d'exemple, BLI - Banque de Luxembourg Investments conserve son indépendance dans la gestion de ses fonds et solutions d'investissement dont la commercialisation est assurée par Crédit Mutuel Investment Managers. Avec la mutualisation des forces de vente et de certaines fonctions supports, Crédit Mutuel Investment Managers assure la commercialisation et la promotion de l'ensemble des structures de gestion de Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Notre ambition est de répondre aux besoins des investisseurs en assemblant ces différentes expertises au travers une offre plus large.

Quelles sont les entités partenaires du centre d'expertise ?

Les entités partenaires de Crédit Mutuel Investment Managers sont BLI – Banque de Luxembourg Investments bien connue au Benelux mais également Crédit Mutuel Asset Management, la principale société de gestion du groupe avec un encours de plus de 60 milliards d'euros. Les autres entités partenaires sont CIC pour les émissions de produits structurés type EMTN conduites par CIC Market Solutions, Cigogne Management (basée au Luxembourg également), CIC Private Debt, et Dubly Transatlantique Gestion. Ces six entités disposent d'une offre riche et de savoir-faire reconnus qui méritent une plus grande visibilité. Notre ambition est de les mettre en valeur et faire connaitre la qualité des différentes gestions.

Quelles seront les principales missions de Crédit Mutuel Investment Managers ?

Crédit Mutuel Investment Managers assure quatre missions principales indique Marie Hélène BOURGEOIS, directrice générale adjointe. «Tout d'abord, nous commercialisons les solutions de gestion d'actifs de Crédit Mutuel Alliance Fédérale auprès des investisseurs. Nous avons également pour rôle de piloter l'offre afin de veiller à la cohérence d'ensemble et de répondre avec réactivité aux besoins des investisseurs. Crédit Mutuel Investment Managers assure aussi l'animation de l'épargne financière auprès des réseaux du groupe et enfin, coordonne la communication de la filière de gestion d'actifs».

Quels sont les différents savoir-faire des entités de gestion?

Les expertises des entités de gestion de Crédit Mutuel Alliance Fédérale sont larges et riches. Nous disposons d'équipes de gestion reconnues dans différentes classes d'actifs : gestion actions, taux, diversifiée mais aussi fonds thématiques, fonds de finance responsable et durable, étant précisé que les sociétés de gestion du groupe ont pris des engagements clairs en matière de finance responsable et durable, l'ensemble de l'offre s'inscrivant dans ce cadre. Nous disposons également de savoir-faire en gestion alternative, en produits structurés et également dans la dette privée du type Mezzanine, dette senior ou infrastructure.

Quels sont les encours sous gestion et vos ambitions ?

Si nous nous comparons à certains acteurs de la place, il convient de tenir compte des actifs hors unités de compte de l'assureur du groupe, Assurances du Crédit Mutuel (ACM), ce qui porte le total des encours gérés au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale à plus de 210 milliards d'euros au 31 décembre 2019 remarque Guillaume ANGUE. Les actifs commercialisés par Crédit Mutuel Investment Managers correspondant à ceux des six entités de gestion se chiffrent à plus de 90 milliards d'euros à fin décembre. Notre ambition est d'augmenter les encours de gestion hors fonds monétaires de ces entités de + 40 % à horizon de 5 ans.

Comment vous positionnez-vous au Luxembourg et en Europe ?

Crédit Mutuel Investment Managers dont le siège est à Paris disposera d'une succursale au Luxembourg. Celle-ci sera codirigée par Guillaume ANGUE et Patricia KAVEH (ex directeur des ventes de BLI) qui assure la direction des équipes commerciales de Crédit Mutuel Investment Managers. Le développement en Europe est piloté depuis les équipes situées au Luxembourg. Nos marchés cœur sur lesquels nous disposons de commerciaux implantés localement sont la France, le Luxembourg, l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne et l'Italie, indique Guillaume ANGUE. Au total, nous sommes une trentaine de commerciaux. Notre présence dans ces différents pays en Europe nous permet d'être au plus près des investisseurs et leur proposer un large éventail d'expertises.

Pouvez-vous nous présenter Crédit Mutuel Alliance Fédérale ?

Bancassureur de premier plan en France, présent au travers de près de 4.440 points de vente au service de 26 millions de clients, Crédit Mutuel Alliance Fédérale* propose une offre diversifiée de services à une clientèle de particuliers, de professionnels de proximité et entreprises de toutes tailles. Figurant parmi les plus solides groupes bancaires européens, ses capitaux propres s'établissent à 45,6 milliards au premier semestre 2019 et son ratio de CET1 s'établit à 16,6 %. Le groupe gère au total plus de 210 milliards d'euros au 31 décembre, y compris les actifs des Assurances du Crédit Mutuel, hors les unités de compte groupe.

Qu'est-ce que Crédit Mutuel Investment Managers peut apporter de différent aux investisseurs ?

La taille de Crédit Mutuel Investment Managers qui compte une cinquantaine de collaborateurs nous permet d'allier souplesse et réactivité. Les équipes commerciales sont segmentées par typologie de clients. Nos commerciaux, tous seniors, sont issus des différentes entités de gestion. Ils connaissent bien leur marché, les besoins de leurs interlocuteurs, sont force de proposition et en permanence à l'écoute. Crédit Mutuel Investment Managers dispose également d'une équipe appels d'offre afin de répondre aux besoins de solutions sur mesure exprimées par les investisseurs et construire avec chaque client ou distributeur de véritables partenariats de proximité inscrits dans la durée.

Quels sont vos objectifs pour 2020 ?

Notre objectif est d'accompagner les producteurs partenaires et les acteurs de la distribution afin de servir au mieux les investisseurs. Nous souhaitons être un acteur identifié et incontournable. Afin de mieux répondre à leurs attentes, nous étoffons notre gamme de produits, en particulier dans le domaine du développement durable qui constitue un axe d'investissement devenu incontournable dans notre industrie. Nous poursuivons également nos efforts afin de développer des réponses originales dans le contexte de taux bas actuel, au travers de fonds spécifiques, tels que les fonds court terme de trésorerie, les green bonds, les obligations High Yield, sans oublier les produits structurés… Nous disposerons prochainement d'une offre dans le domaine des infrastructures en Equity qui viendra compléter l'offre existante dans le domaine de la dette privée.

Sur le marché luxembourgeois, outre la gamme de fonds BLI – Banque de Luxembourg Investments, nous préparons une offre avec Crédit Mutuel Asset Management. Au chapitre de l'actualité du moment, CIC Private Debt est actuellement en cours de levée de son 5ème fonds dédié à la mezzanine et à l'unitranche française (small & midcap). Ce nouveau fonds est bien sûr proposé à la souscription au Luxembourg. A la fin de l'année, c'est une offre large et variée qui sera proposée à nos partenaires distributeurs et investisseurs institutionnels au Luxembourg, au travers des solutions de gestion de Crédit Mutuel Asset Management, BLI, CIC Private Debt et Cigogne Management.

** Crédit Mutuel Alliance Fédérale regroupe les fédérations Centre Est Europe (Strasbourg), Sud-Est (Lyon), Ile-de-France (Paris), Savoie-Mont Blanc (Annecy), Midi-Atlantique (Toulouse), Loire-Atlantique et Centre-Ouest (Nantes), Centre (Orléans), Normandie (Caen), Dauphiné-Vivarais (Valence), Méditerranéen (Marseille), Anjou (Angers), Massif Central (Clermont-Ferrand) et Antilles-Guyane (Fort de France). Crédit Mutuel Alliance Fédérale regroupe également la Caisse Fédérale de Crédit Mutuel, la Banque Fédérative du Crédit Mutuel (BFCM) et l'ensemble de ses filiales, notamment le CIC, Euro-Information, les Assurances du Crédit Mutuel (ACM), Targobank, Cofidis, la Banque Européenne du Crédit Mutuel (BECM), CIC Iberbanco.*

Private Equity: Where Challenges Meet Opportunities

Demands for greater information pose most significant impact on global private equity industry

Private equity (PE) is facing a number of conflicting pressures nowadays with significant regulatory burden and political tension impacting fund managers' decision-making process. Seventy-one percent (71%) of PE professionals believe demand for greater information flows is the most significant way in which investor behaviour is being changed or influenced according to the latest research, titled '*Vistra Private Equity: Where Challenges Meet Opportunities*', conducted by Vistra, a leading global fund administration, trust and corporate service provider.

Onno Bouwmeister, global sector head, private equity, at Vistra commented, "Despite the understandable concerns shown by the research – notably around data demands, technology shortcomings and cybersecurity – the private equity industry showed clear optimism in a number of areas. Not only was coinvestment flagged as a key trend in the market, along with the increasing number of debt options and a trend towards larger fund sizes, 55% of respondents also felt that opportunities were being created more broadly. We believe that drivers such as ESG and the move to transparency will keep the sector moving forward."

Drawing on the insights of 150 senior executives across Asia, Europe and the Americas, this year's research investigates the current state of play of the PE industry from the perspective of Limited Partners (LPs), General Partners (GP) and legal intermediaries and identifies predominant industry trends.

Increasing demand for more information

The report revealed that the volume of information required appear to be growing and becoming more diverse. Almost half (46%) of the interviewees are seeing actual data downloads used to create their own reports and analysis from raw data, while 51% said that issues around transparency, eg the push to ESG, is creating demands for better-quality information. These demands for access to data for reporting are having an impact on the technological requirements within the business – recognised by 82% of respondents.

Moving towards ESG and SRI investing

The move towards environmental, social and governance (ESG) investing and socially responsible investing (SRI) seems to be gathering momentum. While 63% of respondents said it help drive new business and 62% believed it has a positive reputational impact on those in the PE industry, the most significant impact of the push to ESG/SRI is the added need for compliance (65%). In the coming years, this is expected to continue, with 82% of respondents believing that Millennials and Generation Z will provide a new level of socially engaged investors.

Evolving role of technology

The PE industry appears very open to the possibilities offered by technology – 85% of industry professionals agreed that technology could be a major enabler of change, and 81% said that new technology, such as blockchain, will have a massive impact on the industry. In light of the increased demands for data, utilising technology would be a natural step.

The challenge arises, however, when it comes to data management and integration across outdated legacy systems, and the lack of standardised, industry-wide software. The cost of in-house investment (67%) versus outsourcing technology services (55%) seems to be a key decision facing the PE sector. And all of this sits under the cloud of cybersecurity, which was identified as the biggest threat facing the industry for at least the next five years.

Regulation, transparency and the move towards ILPA principles

Increasing regulation (63%) and increasing transparency (59%) were considered the top market trends in PE – after demand for greater information flows (71%) – that are changing or influencing investor behaviour. In particular, 63% believe that the level of regulation will become more difficult and complex in the next three years. The survey also shows that there are numerous forces in play when it comes to transparency. While the Institutional Limited Partners Association (ILPA) has published a set of principles around transparency, only 32% of respondents are fully compliant, with technology (62%) being cited as the key factor holding back GPs from achieving compliance, followed by experience/skill (62%) and cost to outsource (56%).

Outsourcing services is becoming a standard

According to the research, outsourcing is on a general upward curve, with an average of 72% of GPs currently outsourcing one or more functions to a third-party service provider, and 86% of those who aren't doing so are planning to within the next five years. This is largely driven by demands from LPs – 84% of LPs wanted their GP to outsource before they commit capital; 67% were keen to influence which provider GPs use. While the attitude to outsourcing is largely positive – with some of the main factors being seen as access to technology and talent, and the ability to meet regulatory requirements – some barriers are still clearly in place with cybersecurity (70%), lack of control (62%) and flexibility (58%) cited as the top concerns.

Divergent views on key markets across regions

When considering countries that are going to offer the most significant opportunities, the views of PE professionals slightly varied depending on where they are based. India (35%) was identified as most likely to be the next emerging market, ahead of China (25%) and Brazil (19%). However, from a regional perspective, Asia respondents had China in fourth place, behind India, Brazil and Mexico, while those from the Americas believed China tops the list. In addition, the US was seen by a majority (65%) as the most resurgent market and one that has become more domestic, as cited by 64% of respondents, indicating a tendency for US players to stay closer to home. This seems to run contrary to Asia respondents, who are looking outside of the region for opportunities.

For more information on the research findings, please refer to the full report: https://www.vistra.com/insights/private-equity-where-challenges-meet-opportunities