

SGP, génération Z

Juin 25, 2020 – Jérôme Coirier

Quelques réflexions sur la société financière, future société de gestion, génération Z :

Les sociétés de gestion doivent acquérir une connaissance de plus en plus fine de leur clients finaux pour fournir de nouveaux services et contrer les fintechs qui viennent les concurrencer.

Elles font également face à des défis technologiques et réglementaires qui alourdissent leur organisation et pèsent sur leurs marges. Le métier de société de gestion est devenu très réglementé dans un univers qui va être plus concurrentiel.

Les baisses de marges sont déjà très significatives pour les sociétés de gestion généralistes. Les sociétés de gestion sous mandats résistent mais elles seront également affectées par la concurrence des nouveaux entrants.

Nous observons déjà un tassement de la dynamique française de création des sociétés de gestion sur les trois dernières années.

Le marché s'interroge sur le devenir des sociétés de gestion entrepreneuriales en France, plus précisément celles qui sont en dessous du milliard d'euro.

La croissance des encours portée par les marchés et les politiques monétaires a permis ces dernières années aux plus petits acteurs d'absorber l'augmentation des coûts d'exploitation. Des marchés moins porteurs mettront à mal les fragilités structurelles des plus petits acteurs.

Doit-on parler de disparition de ces petits acteurs au profit de géants ?

Il est en effet très probable que ce tassement se transforme en diminution et que nous assistions à des disparitions. A la fois par fermeture pure et simple et aussi par regroupement. C'est d'ailleurs le cas dès aujourd'hui. Nous ne pensons pas pour autant que l'Initiative entrepreneuriale s'arrêtera subitement. Nous voyons encore beaucoup de projets et également des talents, des équipes qui sortent de grandes organisations pour se lancer dans l'aventure de l'entreprise. Alors quelle solution s'offre à ces entrepreneurs ? Comment maintenir cette dynamique française dans un secteur extrêmement réglementé et concurrentiel ?

Il faut favoriser la créativité et permettre à certains projets de voir le jour. Les incubateurs de ce secteur en France sont peu nombreux et les tailles d'actifs qui leur sont dédiées sont réduites. Pour les investisseurs, choisir un « emerging managers » peut représenter un risque de réputation. Le risque opérationnel de la petite structure nécessite une connaissance plus approfondie de la gouvernance, un effort plus important. Il y a peu d'actifs pour eux.

Il est possible de rassurer ces investisseurs sur le risque opérationnel des plus petits acteurs « qu'ils n'explorent pas en vol » sans pour autant être une garantie. L'association Française de la gestion financière (AFG) souligne depuis des années la fragilité de l'éco-système. Les statistiques que produit l'AFG montrent bien le tassement de la dynamique de création des sociétés de gestion en France, les contraintes réglementaires, la baisse de rentabilité du secteur. Récemment, la nouvelle gouvernance de l'AFG a choisi dans ses orientations principales d'encourager les initiatives de mutualisation « pour travailler ensemble ».

Forts de l'expérience d'accompagnement de nombreuses sociétés de gestion. Nous sommes persuadés qu'un des facteurs de réussite dans ce métier est de penser l'innovation autrement que de créer une énième société de gestion qui aura du mal à grandir.

De ce que nous avons observé, 50% des échecs ne sont pas dû à la technicité des personnes, mais à la gouvernance. Des stress nouveaux liés au nouveau cadre de l'entrepreneuriat créant souvent des situations propices à l'erreur, voir l'implosion. Certains projets, talents peuvent trouver des structures d'accueil à condition que celles-ci soient prêtes avant tout à partager pour s'enrichir à plus long terme. L'incubateur doit accompagner la structure tout en restant vigilant et critique sur ses aspects de gouvernance.

Souvent la grande structure dénature ou détruit le projet, par son processus ou son appétit. Ce n'est pas compliqué mais en même temps pas si évident pour une entreprise dont le fonctionnement est déjà très processé de se mettre à niveau de la petite structure.

Le schéma luxembourgeois est intéressant car il permet de penser qu'il est plus ouvert à la structuration de nouvelles idées par son ouverture à l'international. Proposant nativement les solutions d'accueil au porteur de projet (Manco, SICAV ombrelles...).

Nous n'affirmerons pas qu'il soit le meilleur, mais il nous semble intéressant de l'observer et de voir qu'il attire toujours. Il est plus adapté au besoin de demain, besoin qui se voudra plus alternatif : modulaire, flexible et rapide.

Alors, pourquoi ne pas prendre le meilleur des deux et penser « Manco à la française » ?