

INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT

«Nous voulons faire du Luxembourg un véritable hub»

Écrit par [Lydia Linna](#)

Publié à 12:30 • Édité à 15:01



De gauche à droite: Andras Takacs, directeur général adjoint en charge des opérations, Olivier Carcy, directeur général d'Indosuez Wealth Management en Europe et senior country officer pour le groupe Crédit Agricole au Luxembourg, et Vincent Manuel, directeur général adjoint en charge du développement. (Photo: Indosuez)






Écoutez cet article

0:00 / 12:56 1X

Trois cadres supérieurs d'Indosuez Wealth Management – Olivier Carcy, Vincent Manuel et Andras Takacs, qui ont tous pris de nouvelles fonctions au sein d'Indosuez au cours de l'année écoulée – se sont entretenus avec

Delano au sujet des priorités, de la stratégie et de la transformation du Luxembourg en un «véritable hub» pour Indosuez.

Indosuez Wealth Management, la marque de gestion de fortune du Crédit Agricole, a vu trois cadres de haut niveau prendre de nouvelles fonctions au cours de l'année écoulée.  Olivier Carcy, directeur général d'Indosuez Wealth Management en Europe et senior country officer pour le groupe Crédit Agricole au Luxembourg, a pris ses nouvelles fonctions en décembre 2022.  Vincent Manuel, directeur général adjoint en charge du développement, a pris ses nouvelles fonctions en janvier 2023. Et  Andras Takacs, directeur général adjoint en charge des opérations, a pris ses nouvelles responsabilités en mai de cette année.

Mais tous les trois se connaissent depuis longtemps, précise Olivier Carcy lors de notre entretien, puisqu'ils travaillent tous les trois au Crédit Agricole depuis de nombreuses années. Vincent Manuel a rejoint le groupe Crédit Agricole il y a 15 ans et Andras Takacs travaille pour le groupe depuis plus de 20 ans et Olivier Carcy a commencé au Crédit Agricole il y a plus de 25 ans. «Nous devons donc atteindre – tous ensemble – 100 ans!», plaisante M. Carcy.

Le groupe Crédit Agricole est composé de plusieurs «marques», explique M. Carcy: il assure la gestion d'actifs à travers la marque Amundi, par exemple, l'administration de fonds à travers Caceis, et la distribution de fonds à travers la plateforme Fund Channel. Elle possède également deux sociétés différentes de «l'univers de l'assurance du Crédit Agricole», comme le décrit M. Carcy, ici au Luxembourg: Camca (Caisse d'assurances mutuelles du Crédit Agricole) et Cali (Crédit Agricole Life Insurance).

« LE LUXEMBOURG EST UNE PLACE IMPORTANTE POUR LE CRÉDIT AGRICOLE. »



Olivier Carcy, CEO, Indosuez Wealth Management en Europe

Bien que le siège social du groupe soit situé à Paris, «le Luxembourg est une place importante pour le Crédit Agricole», déclare M. Carcy. Le groupe comptait 1.600 employés au Grand-Duché avant l'acquisition de Royal Bank of Canada par Caceis – finalisée en juillet 2023 – et avant l'acquisition de Degroof, annoncée en août. M. Carcy s'attend à ce qu'il y ait bientôt plus de 2.000 employés.

Le Luxembourg est un «marché très important pour le groupe Crédit Agricole, et c'est un marché assez ancien», ajoute-t-il. «La banque y a été créée en 1920. Nous faisons donc vraiment partie de l'écosystème luxembourgeois. Nous siégeons au conseil d'administration de l'ABBL (l'Association des banquiers luxembourgeois) et de la Bourse de Luxembourg.»

L'acquisition de Degroof: une «opportunité fantastique»

La récente acquisition par Indosuez d'une participation majoritaire dans Degroof Petercam est bien sûr évoquée au cours de notre discussion. Qu'est-ce que cela signifie pour les activités d'Indosuez?

«Nous pensons qu'il s'agit d'une opportunité fantastique», répond M. Carcy. «D'une part, nous pourrions capitaliser sur les activités de gestion d'actifs [de Degroof] et sur ses activités de banque d'investissement.»

«D'autre part, nous apporterons la taille du groupe Crédit Agricole, ce qui est une occasion unique pour les clients de Degroof de bénéficier de la taille du groupe, de son bilan et de ses ressources pour accélérer leur propre développement commercial», ajoute-t-il. «C'est aussi l'occasion de construire un nouveau marché domestique plus important.»

Devenir un acteur paneuropéen

«Avec ce projet, nous devenons un acteur véritablement paneuropéen et continental, nous devenons un acteur de premier plan en Belgique, nous construisons d'énormes complémentarités» dans des domaines tels que la gestion d'actifs et l'ESG, poursuit M. Manuel, directeur général adjoint chargé du développement. «Pour les clients de Degroof, cela signifie également la possibilité d'être servis dans un plus grand nombre de pays où nous avons une position forte», ajoute-t-il, citant l'Asie, Monaco, la Suisse, l'Italie et l'Espagne.

« NOUS AVONS L'INTENTION DE POURSUIVRE NOTRE CROISSANCE ORGANIQUE SUR PLUSIEURS MARCHÉS EUROPÉENS. »



Vincent Manuel, Directeur général adjoint en charge du développement, Indosuez Wealth Management pour l'Europe

«Nous avons l'intention de poursuivre notre croissance organique sur plusieurs marchés européens. Ce partenariat présente donc d'importants avantages mutuels», déclare Manuel. «Nous constatons qu'il existe une très forte adéquation culturelle entre l'ADN de nos deux entreprises», ce qui, selon lui, est «primordial» pour la réussite. L'acquisition de Degroof peut donc être considérée comme un «projet de développement» qui combine les «synergies» des deux groupes.

MM. Carcy et Manuel ont clairement souligné l'importance de l'acquisition de Degroof dans la stratégie de croissance d'Indosuez. Quels sont les autres projets de l'entreprise pour continuer à développer ses activités et maintenir sa compétitivité?

« NOUS TRAVAILLONS ÉGALEMENT SUR L'EFFICACITÉ DE NOS PROCESSUS ET SUR L'INDUSTRIALISATION DE NOS PROCESSUS. »



Andras Takacs, Directeur général adjoint en charge des opérations, Indosuez Wealth Management en Europe

Outre Degroof, «nous avons beaucoup d'autres projets en cours», explique M. Takacs, directeur général adjoint chargé des opérations. La numérisation, par exemple, est très importante. «Nous travaillons également sur l'efficacité et l'industrialisation de nos processus», ajoute-t-il, en faisant référence à l'utilisation par Indosuez d'Azqore, une plateforme informatique et de back-office commune, «ainsi qu'à l'amélioration du capital humain d'Indosuez. Cela signifie que nous essayons d'améliorer l'environnement de notre personnel».

Pour ce faire, Indosuez a mis en place des bureaux satellites aux frontières belge et française, à Windhof et Belval. «C'est un véritable succès, car en plus du siège social, nos collègues ont la possibilité de travailler depuis ces sites et de réduire leur temps de transport», explique M. Takacs. La société prévoit également de moderniser son bâtiment principal sur la place Glacis, en créant de nouveaux espaces pour la réception des clients et le personnel.

En ce qui concerne le «pilier du capital humain», M. Carcy ajoute qu'il ne s'agit pas seulement de rémunérer le personnel, mais aussi de le responsabiliser, de veiller à ce qu'il soit «pleinement autonome» et qu'il ait le sentiment de «faire partie d'une

stratégie globale». Pour cela, «la communication est essentielle et il est fondamental de créer une bonne atmosphère».

«Un pôle d'activité et un centre d'excellence au Luxembourg»

Indosuez travaille également à la centralisation des activités communes entre les entités d'Indosuez dans un centre unique. «Par exemple, le bureau d'exécution est déjà centralisé ici au Luxembourg», explique M. Takacs. «Nous travaillons maintenant sur un autre aspect, à savoir la gestion des données des clients. Nous allons également centraliser cet aspect ici, au Luxembourg. Le Luxembourg va donc devenir un véritable centre d'activité pour le groupe Indosuez.»

**« NOUS PENSONS QU'IL FAUT CAPITALISER AU LUXEMBOURG
POUR EN FAIRE UN CENTRE D'EXCELLENCE AU SERVICE DE
L'ENSEMBLE DU GROUPE INDOSUEZ. »**



Olivier Carcy, CEO, Indosuez Wealth Management en Europe

«C'est un aspect très important pour nous», souligne M. Carcy. «Nous voulons faire du Luxembourg un véritable hub. Nous savons qu'il existe ici une longue expérience et une expertise en matière de gestion de patrimoine. Bien sûr, nous avons des bureaux dans toute l'Europe, mais nous pensons que nous devrions capitaliser au Luxembourg pour en faire un véritable centre d'excellence au service de l'ensemble du groupe Indosuez.»

«Bien sûr, c'est un défi», ajoute M. Carcy, évoquant des questions telles que le chiffre d'affaires ou le maintien de l'attractivité. «Mais nous pensons qu'un tel centre d'excellence, un tel hub, apportera également de la valeur aux employés et aux candidats. Ils pourront participer à la transformation du groupe depuis le Luxembourg.»

«Lorsque nous parlons du Luxembourg, il est important de souligner qu'au cours de la dernière décennie, nous nous sommes beaucoup concentrés sur la croissance de nos succursales européennes», ajoute M. Manuel, qui souligne les développements belges, italiens et espagnols au cours des dernières années.

« NOUS DEVONS FAIRE PLUS D'EFFORTS POUR INVESTIR SUR LE MARCHÉ LUXEMBOURGEOIS. »



Vincent Manuel, Directeur général adjoint en charge du développement, Indosuez Wealth Management pour l'Europe

«Notre perception, en tant que nouveaux arrivants, est que nous devons faire plus d'efforts pour investir dans le marché luxembourgeois: en développant nos équipes, en étant plus visibles sur les marchés, en investissant également dans la communauté», explique M. Manuel. Cela signifie faire partie à la fois de l'industrie financière et de la communauté luxembourgeoise.

M. Carcy note qu'Indosuez a «de nombreuses initiatives» pour «contribuer positivement au territoire». Il peut s'agir de contributions à des associations, par exemple, «mais plus encore, il s'agit vraiment d'associer nos employés à ce type de projet».

«Nous sommes sur un marché concurrentiel, et les clients et les concurrents ne nous attendent pas», déclare M. Manuel. En termes de croissance, il indique quelques moyens pour Indosuez de se développer. La croissance géographique – le développement des marchés du sud de l'Europe, par exemple – est l'une d'entre elles.

« LE CLIENT DOIT ÊTRE LA PREMIÈRE CHOSE SUR LAQUELLE NOUS DEVONS NOUS CONCENTRER. »



Olivier Carcy, CEO, Indosuez Wealth Management en Europe

La croissance passe également par l'élargissement du type de clients servis par la banque. Les «clients de base» d'Indosuez sont des particuliers fortunés, des entrepreneurs et des familles. «Mais nous voulons aussi renforcer notre capacité à apporter de la valeur aux clients professionnels: les institutionnels, les gestionnaires d'actifs externes tiers, les multi-family offices, pour lesquels nous pensons que les plates-formes d'Indosuez ont une grande valeur à apporter grâce à nos services de conservation et à l'exécution», explique Manuel.

Il ajoute que la troisième façon d'envisager la croissance est de l'inscrire dans le temps. «Nous voulons penser à la prochaine génération et à la manière dont elle affectera la façon dont nous devons offrir nos services aux clients.

Se concentrer sur le client pour rester compétitif

Selon M. Manuel, le comité exécutif discute presque quotidiennement de cinq points: comment devenir une banque plus centrée sur le client; simplifier les processus; mesurer et améliorer l'expérience et la satisfaction du client; responsabiliser les équipes; et apporter des experts et des solutions sur mesure aux clients.

« LE MONDE CHANGE, LE MONDE SE NUMÉRISE »



Andras Takacs, Directeur général adjoint en charge des opérations, Indosuez Wealth Management en Europe

M. Carcy donne plus de détails à ce sujet. «Nous construisons notre plan stratégique autour de cela: le client. Le client devrait être la première chose sur laquelle nous devons nous concentrer. Nous sommes convaincus que c'est le seul moyen de maintenir notre compétitivité à long terme.

«Le monde change, le monde se numérise», répond M. Takacs lorsqu'on l'interroge sur les projets de numérisation. «Nous avons un projet important concernant la gestion du cycle de vie des clients et nous avons mis en place un nouvel outil à cet effet. Pour cela, nous utilisons une fintech au Royaume-Uni, Wealth Dynamics.»

Indosuez a acquis 70% de Wealth Dynamics, une entreprise qui fournit des solutions de gestion du cycle de vie des clients pour les banques privées, les sociétés de gestion de patrimoine et de gestion d'actifs, en janvier 2023. «Nous devons déployer cet outil dans toutes nos entités, dans nos agences», poursuit-il. «Cela a pris du temps, c'est vrai, mais c'est un vrai succès».

Engagement pour une finance durable

M. Manuel conclut par quelques mots sur un sujet dont il semble que tout le monde le: ESG et finance durable. «Il y a des domaines dans lesquels nous avons été pionniers et d'autres dans lesquels nous devons rattraper notre retard», déclare-t-il.

«Nous avons été pionniers dans la fourniture – il y a une dizaine d’années – de notations ESG de portefeuilles en Suisse, en tirant parti des capacités d’Amundi en matière de notations d’entreprises, d’obligations et d’actions.

«Comparé à d’autres gestionnaires de fortune ou d’actifs, je pense que la transformation de nos gammes de fonds vers l’ESG est relativement plus récente, mais qu’elle s’est accélérée depuis, je dirais, 2020», ajoute Manuel. «Nous avons lancé avec succès des mandats dédiés à ces thématiques. Et je pense que nous devons poursuivre ces efforts.»

LIRE AUSSI

ESG: «Les fonds publics ont une opportunité unique»

Vincent Juvyns: «La demande d’obligations vertes devrait rester élevée»

La première obligation numérique verte de la BEI obtient la note Aaa de Moody’s

La durabilité et la transition énergétique sont importantes, bien sûr, mais elles doivent être réalisées correctement, explique M. Carcy. «Nous voyons cela comme une opportunité, et pas seulement comme un moyen de se conformer à la réglementation», ajoute-t-il. «Notre entreprise, mais aussi nos clients, avec leur propre argent et leurs économies, pourraient jouer un rôle important dans cette transformation. L’éducation des clients et des employés sera essentielle.

La qualité de la banque «rassure» les clients dans l’incertitude

Enfin, en période de forte inflation et d’incertitude économique, Manuel pense que «la composante bancaire de la gestion de patrimoine prend une plus grande importance. Au cours de la dernière décennie, il s’agissait de conseiller et d’accompagner les clients sur les marchés financiers, de diversifier et d’essayer de trouver un moyen supplémentaire de créer de la performance dans un environnement de taux négatifs».

En comparaison, «aujourd’hui, je pense que la capacité à fournir un financement aux clients, où le financement et la liquidité pourraient devenir une ressource plus rare, est essentielle», déclare M. Manuel. «La qualité de la signature bancaire – et de notation – est également très rassurante pour les clients nationaux et internationaux, en particulier dans le contexte que nous avons connu en 2023.»

Cet article a été publié pour la lettre d'information Delano Finance, la source hebdomadaire d'informations financières au Luxembourg. Abonnez-vous en utilisant ce lien.

Indosuez Wealth Management

Crédit Agricole

Degroof Petercam

Olivier Carcy

Vincent Manuel

Andra Takacs

