Interview Véronique Janin

Directrice chez Audaé

Pouvez-vous vous présenter rapidement ?

J'ai une vingtaine d'année d'expérience dans le domaine de la gestion d'actifs financiers, en partie dans le conseil et en partie chez des éditeurs de progiciels. J'ai commencé chez Sungard, aux USA, où je travaillais pour Décalog, solution front-middle de gestion de portefeuille et trading.
J'ai travaillé ensuite pour deux sociétés de conseil puis comme consultante indépendante.
Les projets de conseil sur lesquels je suis intervenue étaient souvent sur ou autour de Décalog du fait de sa large couverture métier.
J'ai pu grâce à cela développer des expertises en front to back au fur et à mesure des missions qui m'étaient confiées.
Enfin je suis partie aux Émirats Arabes Unis, où j'ai été consultante implémentation SimCorp Dimension pour l'ADIA (Abu Dhabi Investment Authority) le fond souverain émirien.

Comment définiriez-vous votre métier ?

Mon métier consiste à accompagner des sociétés d'investissement dans la mise en place de leur organisation ou l'optimisation de leur système d'information.
Sur les aspects organisationnels, cela peut prendre la forme de revue de processus métier, ou d'identification de risques opérationnels. Sur la partie SI, cela peut être l'implémentation de progiciels sur toute la chaîne front to back, ou la coordination du développement de solutions internes.
Ce métier est avant tout varié, nous touchons à une multitude de sujets et de problématiques, et c'est tout son intérêt.

Quelles ont été vos motivations pour passer de grands groupes internationaux à AUDAE ?

Ma première motivation pour rejoindre une structure comme AUDAE a été très clairement la petite taille et l'aspect humain.
De retour des Emirats Arabes Unis et après mon MBA, j'avais un profil plus orienté « Big four ». Cependant, je recherchais une structure moins anonyme qu'un grand cabinet, je trouve cela plus épanouissant.
De plus l'organisation du travail y est moins industrialisée ce qui laisse davantage de latitude aux initiatives personnelles.

Quels sont les grands sujets de place sur lesquels vous avez pu travailler au cours de vos expériences professionnelles ?

Il y a toujours eu trois aspects déclencheurs de projets dans les sociétés de gestion, CIB ou Asset Managers :

- L'évolution du marché, par exemple l'émergence de nouveaux instruments financiers à faire entrer dans des systèmes qui n'ont pas été conçus pour.
- L'évolution règlementaire, souvent elle-même en réaction à la créativité des marchés et aux nouveaux risques qu'elle implique.
- Et l'évolution des technologies, qui permettent de mieux gérer les exigences des deux premiers, soit à travers des outils à vocation globale (et donc implémentés par modules) soit grâce à des pure players ultra spécialisés.

J'ai participé par exemple à une implémentation de trading desks dont l'un sur obligations convertibles, qui était une nouvelle activité du client.

J'ai aussi travaillé il y a quelques années sur l'analyse du risque opérationnel d'un asset manager, projet rendu nécessaire par la réglementation américaine, certains de ses fonds étaient cotés sur le marché américain. Enfin j'ai participé à des implémentations de gros progiciels généralistes, soit sur des nouveaux modules, soit pour de nouvelles entités du groupe.

Quels sont les sujets sur lesquels vous aimeriez plus particulièrement travailler maintenant ?

J'ai toujours eu une appétence plus marquée pour les sujets Front (Portfolio Management, Trading, Compliance…) qui sont le cœur de métier de l'investissement.
Implémenter les règles de gestion d'un fonds lors d'un projet Compliance c'est découvrir un concentré des stratégies de gestion du client. Mais il y a aussi beaucoup de sujets Middle ou Back.
Comment prendre les bonnes décisions de gestion lorsqu'on n'est pas sûr de ses positions cash, valeurs mobilières ou produits dérivés ? C'est pourquoi nous sommes souvent amenés à travailler sur des projets de fiabilisation de l'information et des positions.

J'aime aussi beaucoup les projets amenant des synergies entre organisation et IT, par exemple à travers la mise en place de KPI pertinents dans un outil qui permettent un monitoring fin de l'activité et une amélioration continue, ou bien via l'analyse des tâches d'une équipe dans un cadre IT qui finit par mettre en évidence un risque opérationnel.

Selon vous, quelles sont les évolutions auxquelles le secteur de l'Asset Management va devoir faire face dans les années à venir ?

La concentration des acteurs se poursuit via des fusions et acquisitions ayant pour but soit d'intégrer une expertise de gestion absente soit d'atteindre une taille critique permettant de mutualiser ses coûts, en particulier SI, d'où l'intérêt croissant pour les solutions globales et modularisées. Ces intégrations amènent donc en aval tout leur lot de projets organisationnels ou IT.

La réglementation continue de se complexifier et on assiste à un recentrage sur les problématiques réglementaires au détriment des projets métier non indispensables, dans un contexte difficile de fortes décollectes chez les Asset Managers. L'offre de produits sur le marché se transforme : les épargnants ne veulent plus payer des frais de gestions là où un tracker fait la même chose pour beaucoup moins cher. Les gérants vont devoir redoubler de créativité pour proposer des produits attractifs qui justifient leurs frais de gestion. On voit aussi émerger de plus en plus les investissements socialement responsables.
Enfin les systèmes d'information collent à la tendance, avec des solutions de plus en plus globales et performantes (gérer toutes ses classes d'actif dans un même outil y compris du non listé, transpariser les positions détenues dans des véhicules plus ou moins opaques…).

Quel est votre challenge professionnel pour 2020 ? Quel conseil auriez-vous à donner à un consultant plus jeune ?

Mon objectif est d'atteindre une vitesse de croisière en termes de développement commercial ce qui passe par une bonne connaissance des enjeux de chaque acteur, des évènements qu'il traverse et des impacts sur l'activité de conseil que nous pouvons lui proposer. Cet aspect business développement est nouveau pour moi et je trouve passionnant cette étude du marché pour être au bon endroit au bon moment lorsqu'un besoin émerge.

Je dirais à un consultant plus jeune de ne pas se spécialiser trop tôt pour développer une vision d'ensemble du métier à travers des missions variées parce qu'il est très difficile de sortir ensuite d'un profil hyper spécialisé. En outre avoir une vision plurielle permet de comprendre le fonctionnement de son client dans son ensemble et les impacts de chaque métier dans la performance globale de l'entreprise, c'est là que notre métier est le plus intéressant.

www.audae.eu

Octobre 2019