

Groupe indépendant  
de sociétés de conseil spécialisées

*Les attentes des institutionnels en matière  
d'appel d'offres de gestion*

Banque - Finance - Assurance - Protection Sociale

# Synthèse détaillée de l'étude (1/3)

**Périclès Consulting et Instit Invest ont mené, à l'été 2017, une étude de marché concernant les attentes et l'organisation des investisseurs institutionnels au regard de leurs appels d'offres de délégation de gestion financières. Les résultats de cette étude sont présentés en exclusivité lors de la Club Dates Invest du 14 septembre 2017 à Lille.**

## **Un panel composé d'institutionnels français et de consultants**

Les participants à cette étude sont majoritairement des institutionnels. Le panel est aussi composé à 20% de consultants en investissement qui assistent les institutionnels dans leur allocation et leur sélection de gérants. Il ressort de l'étude que les institutionnels français sont nombreux à ne jamais faire d'appel d'offres et préfèrent sélectionner seuls, ou avec l'aide de consultants spécialisés, directement une société de gestion. 78% des institutionnels du panel ne sont pas soumis aux appels d'offre publics et quand ils sont émis, ils le sont rarement via une plateforme en ligne (27%).

## **Des institutionnels français moins enclins à faire appel aux consultants**

Nous constatons également que seuls 19% des institutionnels font appel à des consultants en investissement, cette proportion est inférieure à leurs homologues européens pour mener leurs appels d'offres. Leurs motivations pour recourir à des consultants sont principalement la préparation qui reste encore trop chronophage pour 37% d'entre eux, l'apport d'un processus de sélection professionnel des consultants (21%) et un manque de savoir faire en interne pour sélectionner les gestionnaires (16%).

## **Pour autant, les rôles des consultants sont multiples avec une implication forte du client à chaque étape clé**

Les consultants sont plus particulièrement mandatés pour l'identification et la sélection des participants, les recommandations, les participations aux oraux et le dépouillement des dossiers.

### **Une activité maîtrisée par les Directions des Investissements ou Finance**

Les institutionnels émettent moins de 5 appels d'offre par an. Un chiffre maigre mais expliqué par le fait que 70% d'entre eux n'ont pas d'équipe dédiée à cette activité.

Les processus de sélection des gérants sont rapides (41% des appels d'offre durent généralement moins de 3 mois) avec une pression forte des répondants puisque un institutionnel sur deux accorde qu'un mois de délai aux sociétés de gestion.

### **Des appels d'offres ciblés visant à maximiser le taux de réponses**

Les institutionnels adaptent le process selon le type d'appel d'offres. Le nombre de sociétés de gestion interrogées reste limité (57% des répondants interrogent moins de 10 Asset Managers) identifiées principalement par relation commerciale (32%) ou via une base de données consultants (21%)

### **L'impact de la nationalité des gestionnaires et de la langue utilisée pour l'appel d'offre**

Les institutionnels n'accordent que peu d'importance à la nationalité du gestionnaire (moins de 20%). Pour autant, la rédaction des appels d'offre est en français pour 75% des institutionnels ce qui contraint les Asset Managers étrangers.

### **Un niveau global de réponse perçu comme correct**

70% des institutionnels ont un système de notation selon une grille définie en amont. De manière générale, les réponses reçues lors des appels d'offres de sélection sont perçues comme claires, denses, avec une bonne compréhension du besoin. Cependant, 37% des institutionnels considèrent que le niveau de personnalisation de la réponse à l'appel d'offre est moyenne. Les gérants ont donc encore une marge de progression dans la qualité de leur réponse.

## **Des critères de sélection tournés autour de la qualité de la gestion**

Notre précédente étude menée sur les réponses des Asset Managers aux appels d'offres des institutionnels montrait que leur perception des critères de sélection était bien en phase avec les véritables attentes de leurs clients. En effet, les 3 principaux critères de sélection des institutionnels sont l'expertise de gestion, le respect du cahier des charges et le prix. A noter que le « track record » des gérants ressort comme le 5<sup>e</sup> critère de sélection. La performance passée présage-t-elle finalement de la performance future ?

A contrario, la signature de la charte AF2I, une offre de gestion Solvency II compatible ou une notation de la société de gestion ne sont pas aujourd'hui des critères de sélection pour les institutionnels.

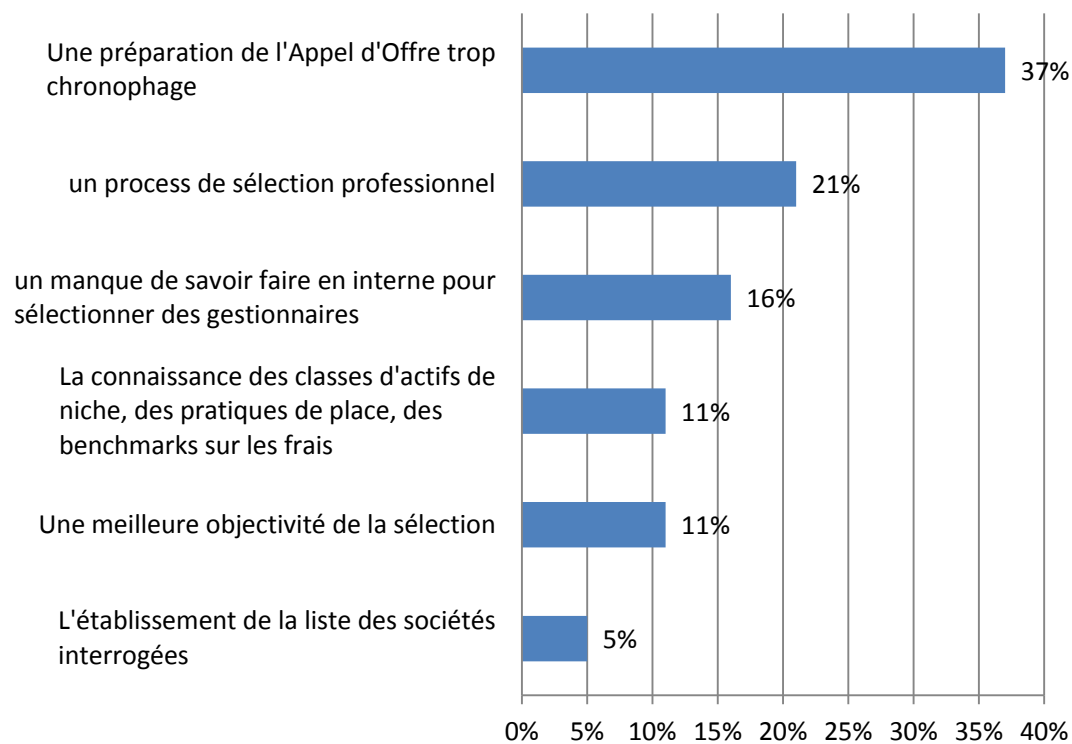
## **Des oraux non systématiques organisés selon le type d'offre recherchée**

L'oral, une étape clé mais non systématique. En effet, les oraux sont prévus dans 80% des cas et dominant sur l'écrit. Cependant, une analyse est effectuée avant d'organiser un oral, en fonction principalement du montant de la prestation (31%) ou de la spécificité de la classe d'actif (31%).

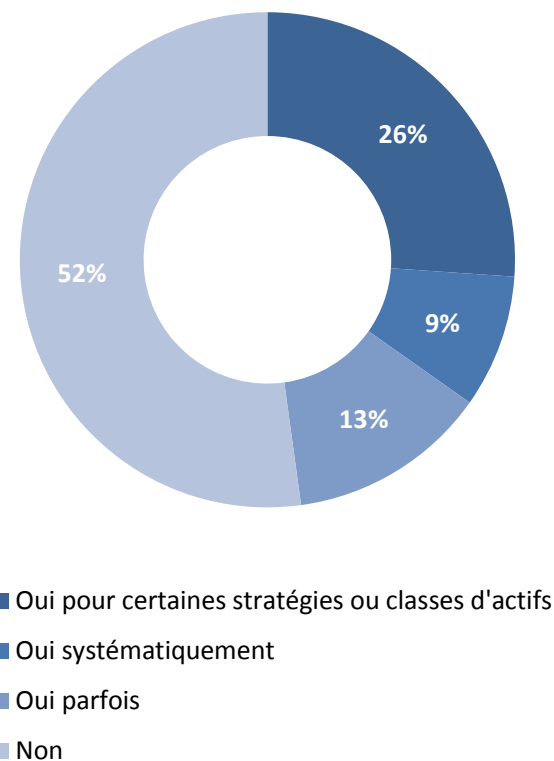
## Des institutionnels français moins enclins à faire appel aux consultants

- **38% des appels d'offres reçus par les sociétés de gestion en 2016 venaient de consultants**
- **Sur notre panel Institutionnels français, seuls 19% des appels d'offres ont été intermédiés sur les 24 derniers mois**

### Pourquoi faire appel à des consultants ?

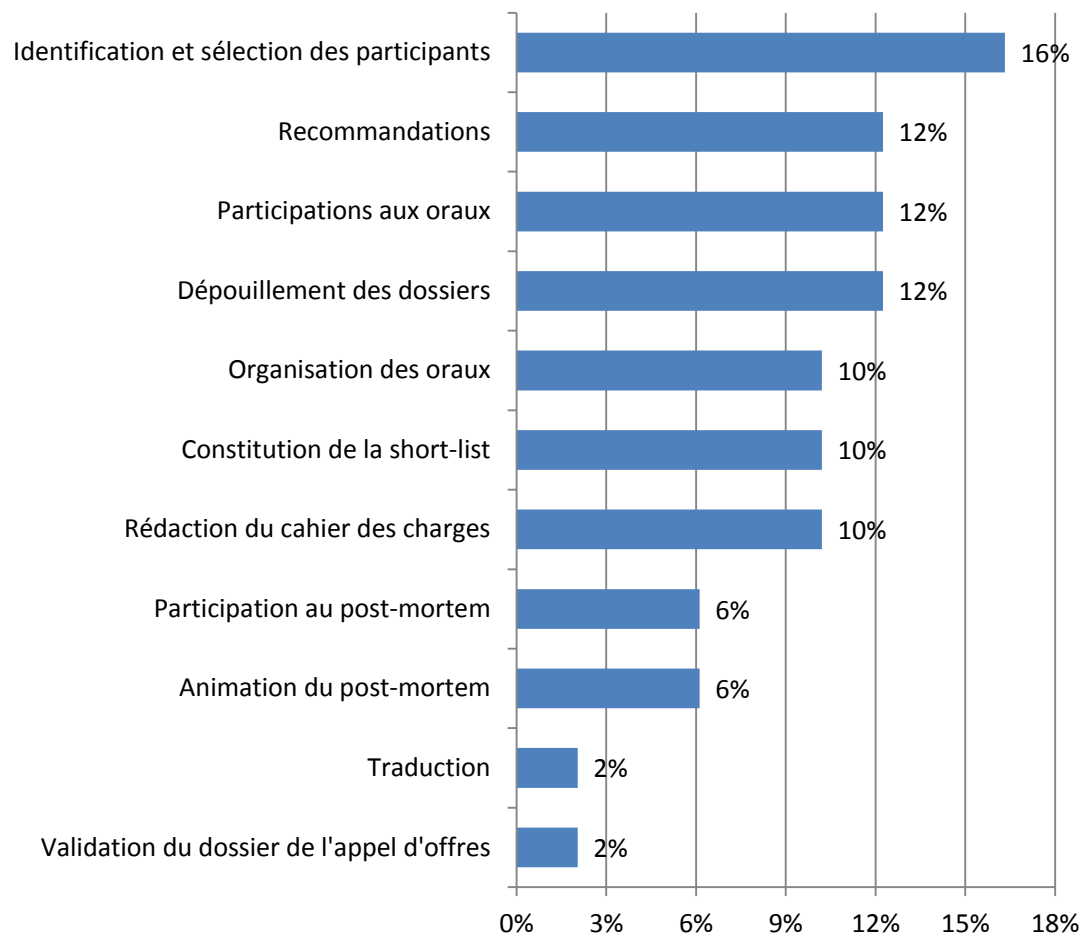


### La moitié du panel ne fait pas appel à des consultants

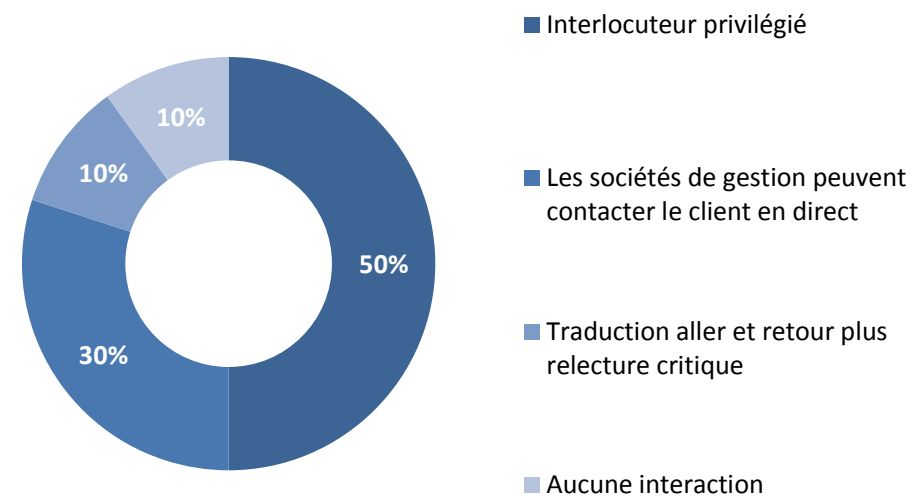


## Pour autant, les rôles des consultants sont multiples avec une implication forte du client à chaque étape clé

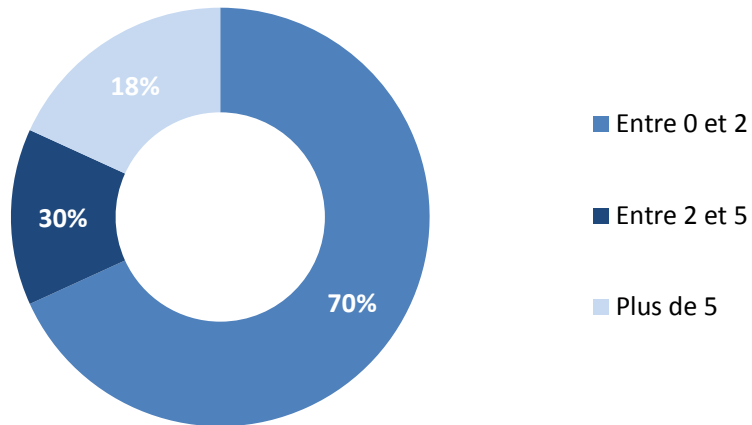
### Répartition des rôles des consultants



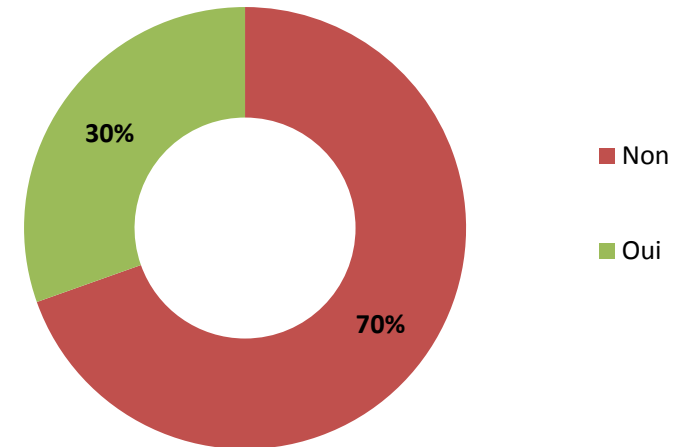
### Intéraction des consultants avec les sociétés de gestion



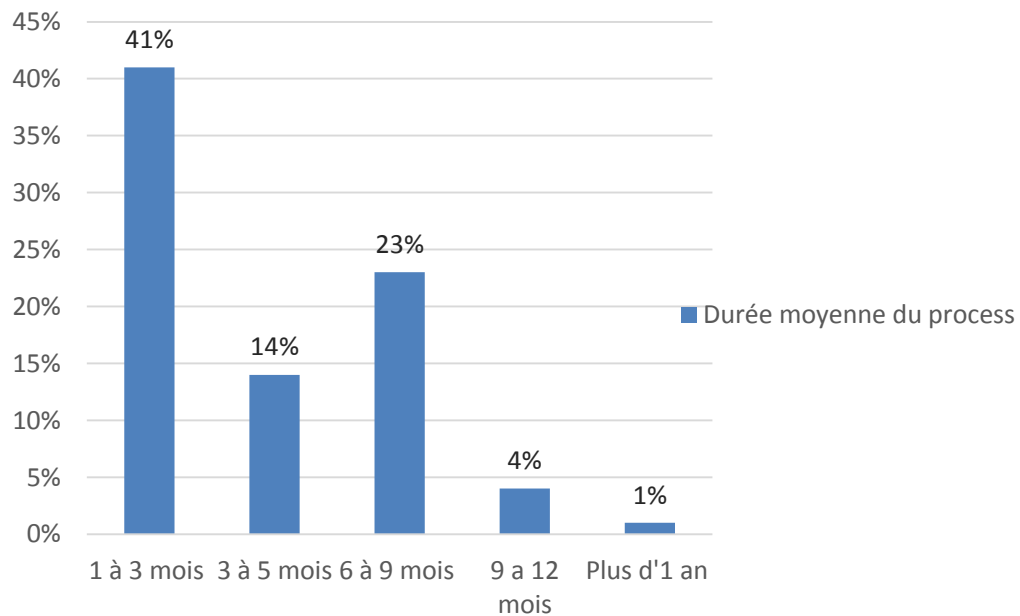
### Nombre d'appels d'offres émis par an



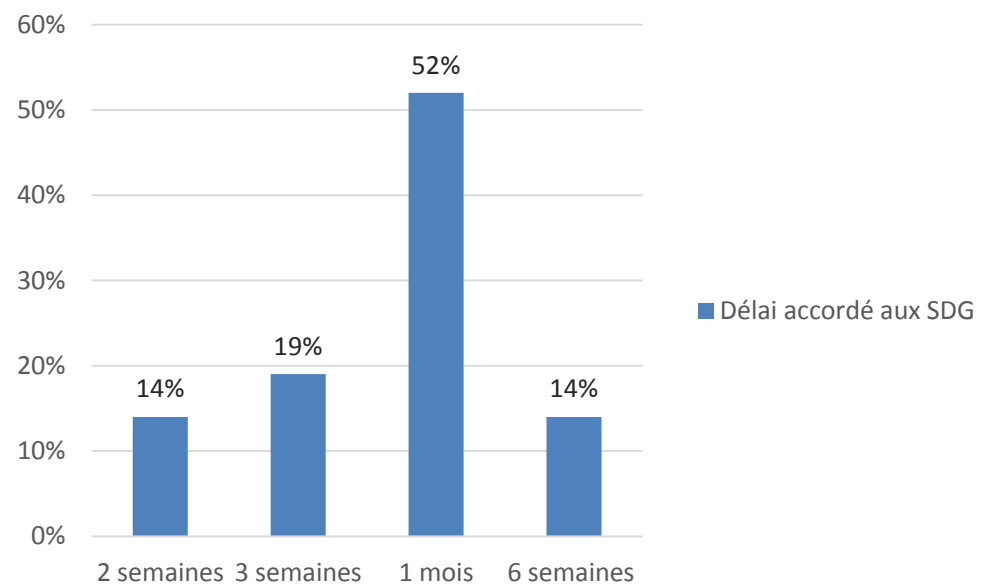
### Equipe dédiée au sein de l'organisation interne



### Un process plutôt rapide



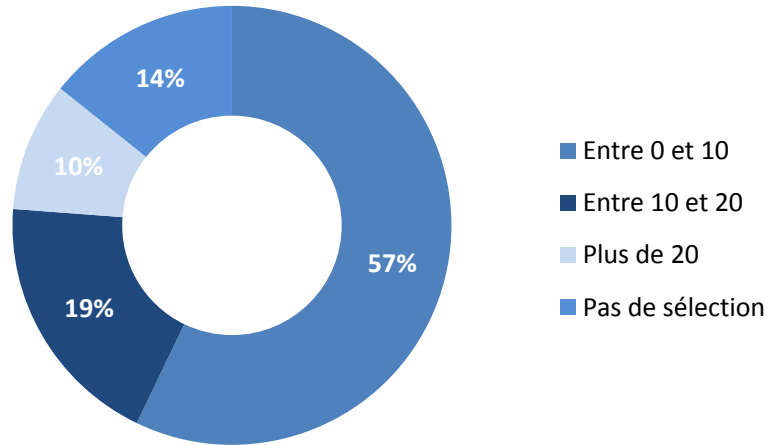
### Avec une pression forte pour les répondants



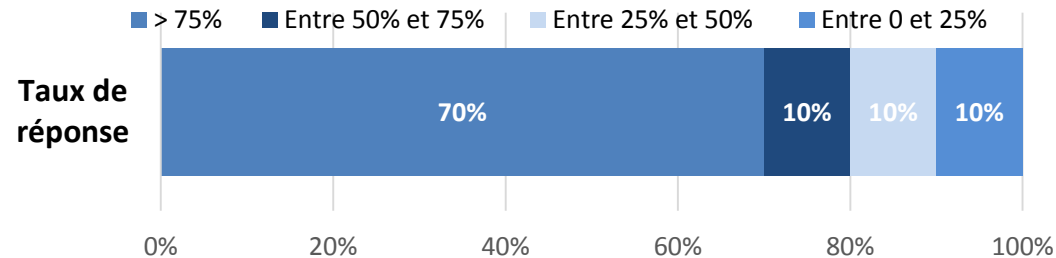
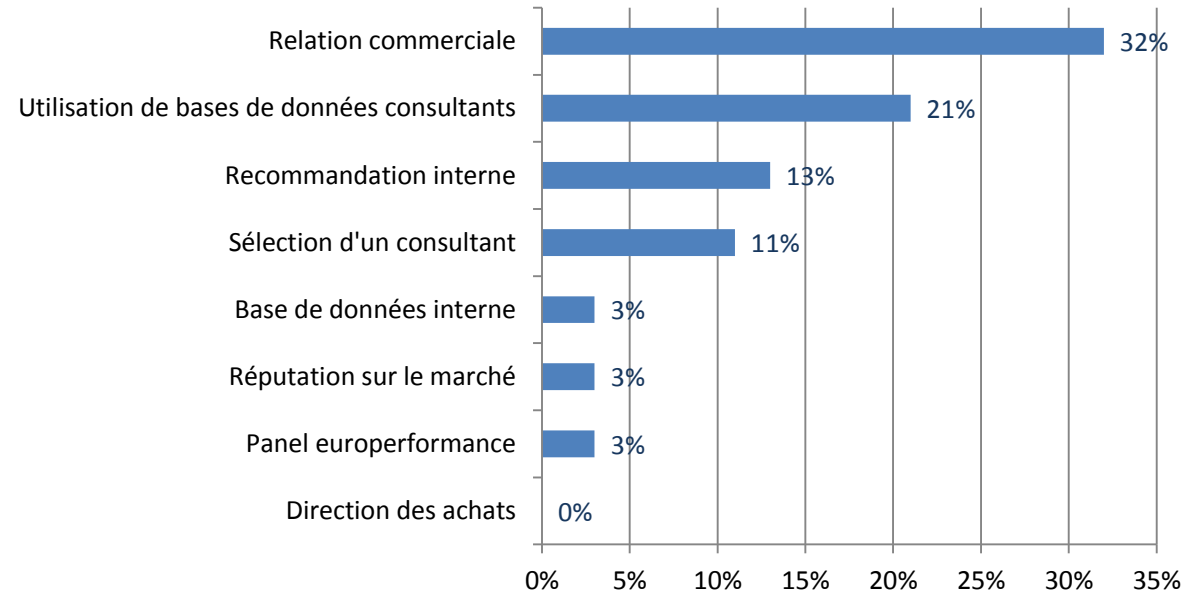


## Des appels d'offres ciblés visant à maximiser le taux de réponse

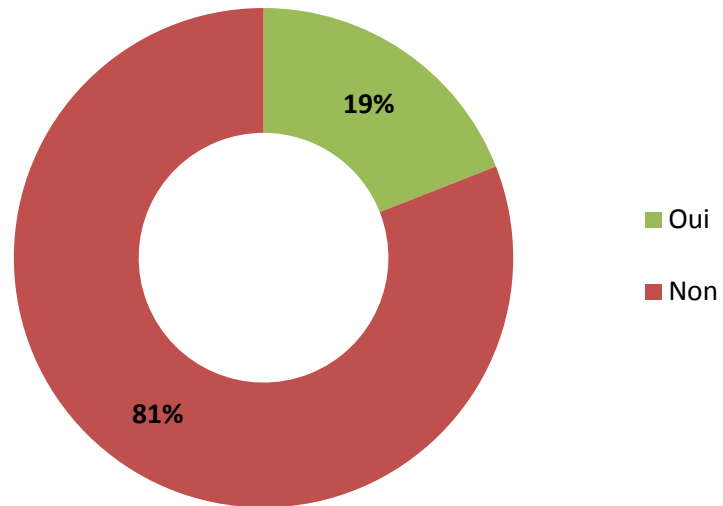
Nombre de Sociétés de gestion interrogées



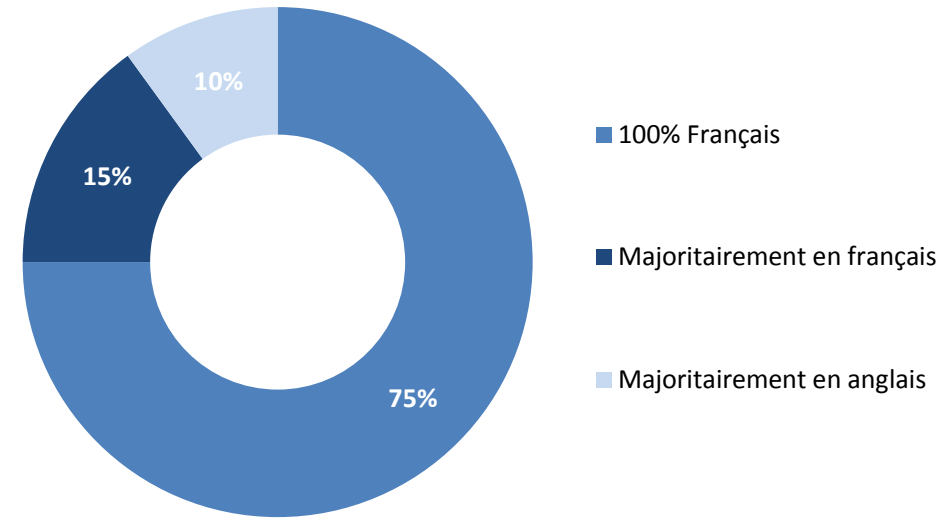
Comment sont-elles identifiées ?



### La nationalité du gérant est-elle prise en compte?

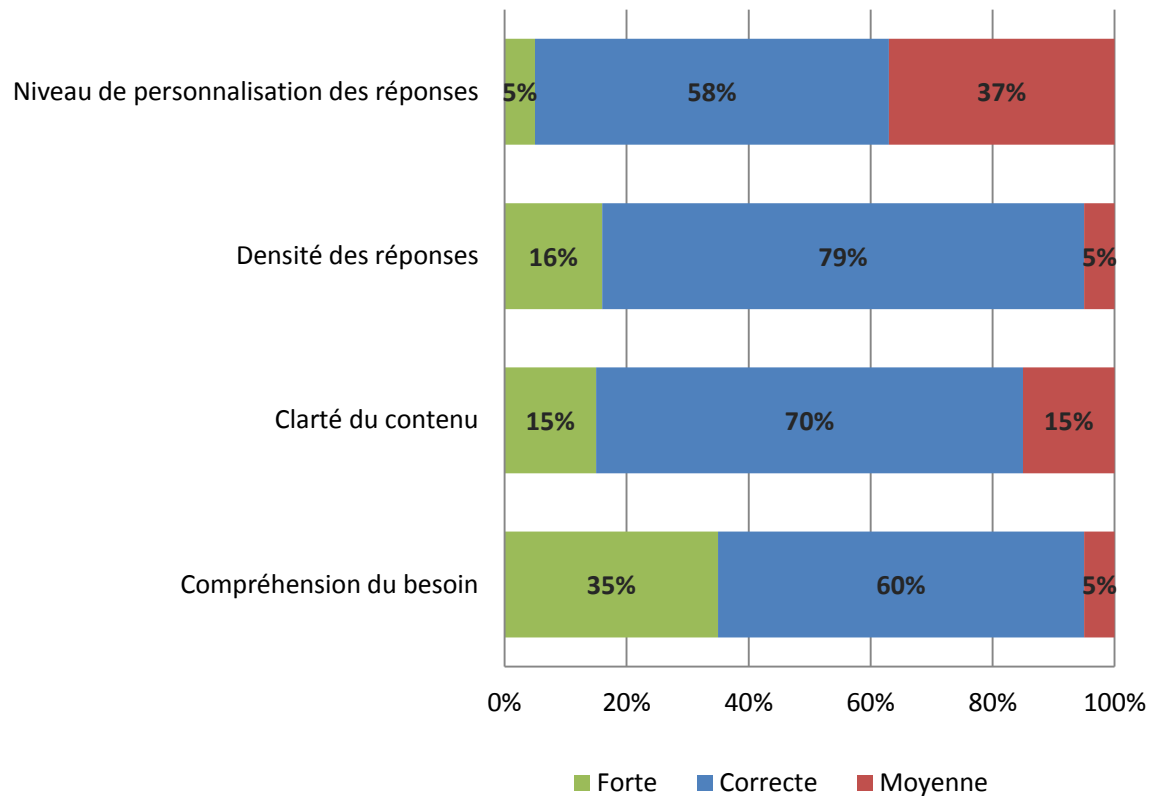


### Langue de rédaction de l'appel d'offre

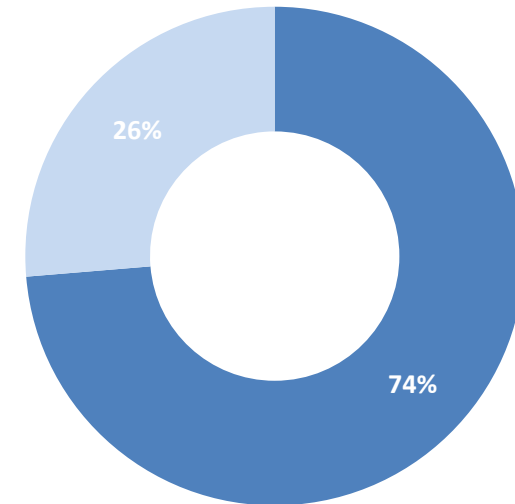


## Un niveau global de réponse perçu comme correct

Quelle est votre perception générale des réponses reçues lors des appels d'offres ?



Modalité de notation des réponses

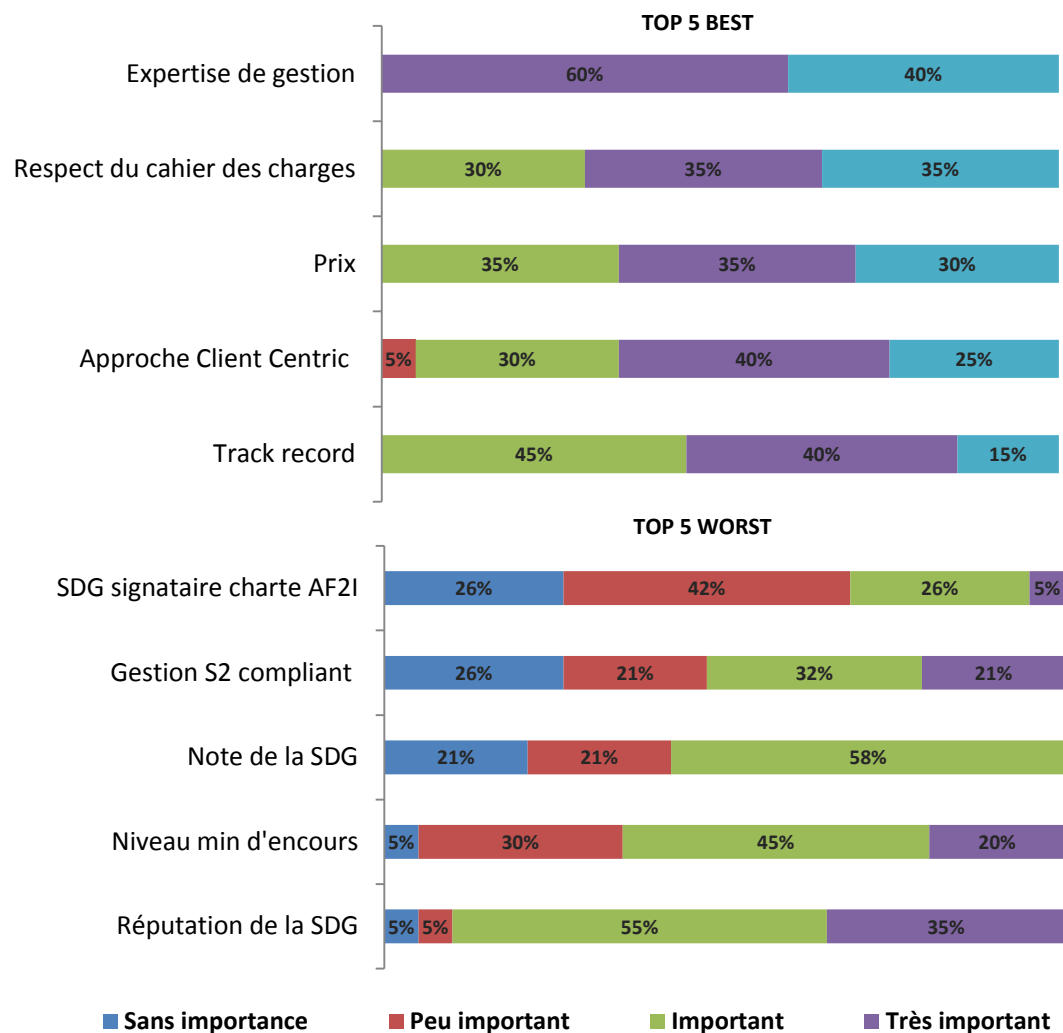


■ Chaque question est pondérée selon une grille définie en amont

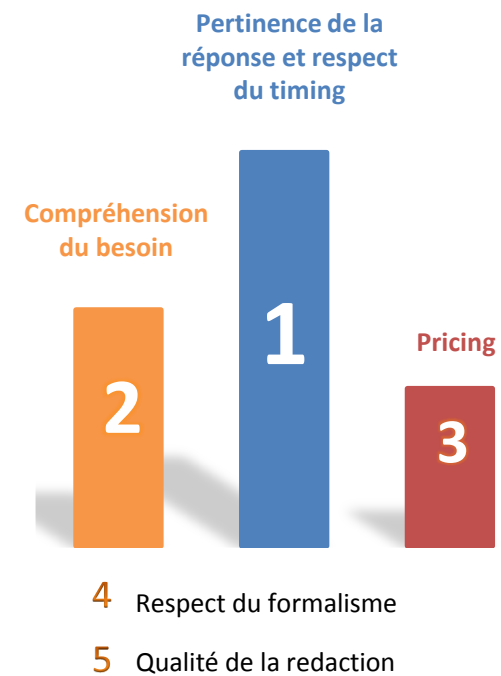
■ Nous évaluons la globalité de la réponse

# Des critères de sélection tournés autour de la qualité de la gestion

## Vision des Institutionnels

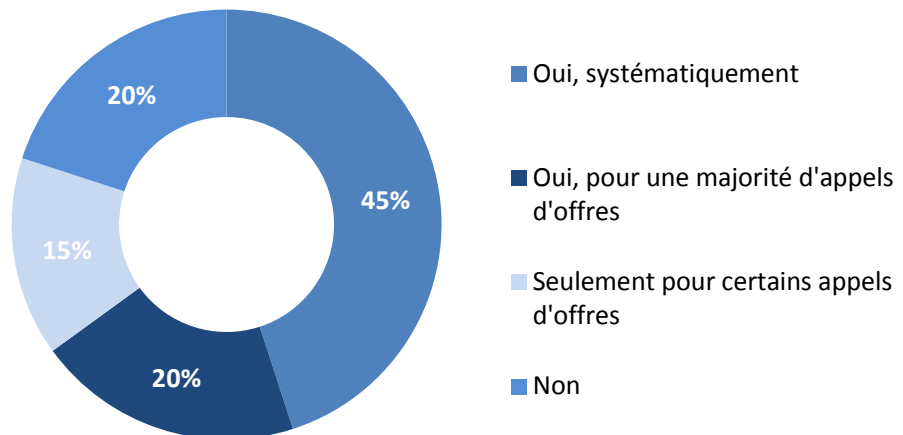


## Vision des Asset Managers

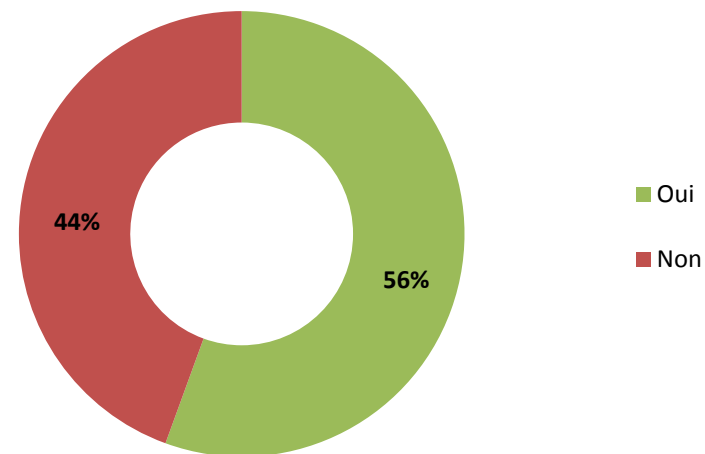


## Des oraux non systématiques organisés selon le type d'offre recherchée

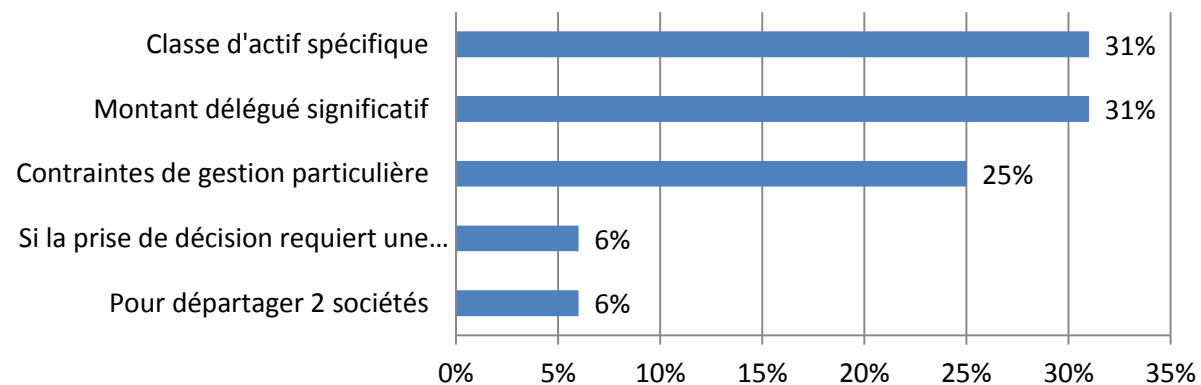
### Organisez-vous des oraux ?

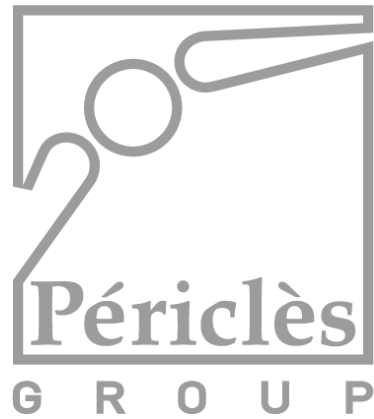


### Oral prépondérant sur l'écrit



### Pour quelles raisons organisez-vous des oraux ?





[www.pericles-group.com](http://www.pericles-group.com)

Raphaël Cretinon – Directeur  
[rcretinon@pericles-consulting.com](mailto:rcretinon@pericles-consulting.com)

Paris - Luxembourg - Genève - Hong Kong



[contact@pericles-group.com](mailto:contact@pericles-group.com)

Nous rejoindre : [recrutement@pericles-group.com](mailto:recrutement@pericles-group.com)