«Nous essayons d'avoir un rôle de coach»

21 SEPTEMBRE 2017 12:53 Interview par Paperjam.lu

JNL, la société créée par Jean Noël Lequeue, célèbre ce soir ses 10 ans dans un contexte réglementaire qui, a priori, lui donne de nombreuses opportunités. Tour d'horizon avec le

fondateur.

Monsieur Lequeue, après avoir passé une large partie de votre carrière au sein du secteur bancaire, vous avez fondé JNL pour venir en aide aux acteurs basés au Luxembourg dans le vaste domaine de la compliance. Quelles lecons tirez-vous de cette décennie d'activité?

«En tant qu'entrepreneur, je constate que le Luxembourg demeure dynamique en matière de création de sociétés, qu'il y reste relativement facile de créer des structures. Ceci dit, le domaine réglementaire a vu sa complexité augmenter depuis 10 ans, notamment dans le secteur financier où les obligations ne cessent d'augmenter. Ceci s'observe également maintenant en dehors du secteur



«Il est de plus en plus difficile pour des petites structures de gérer leurs obligations», affirme Jean Noël Lequeue.

financier puisque des obligations d'AML par exemple se sont étendues. Il est donc de plus en plus difficile pour des petites structures de gérer leurs obligations, C'est dans ce créneau que nous nous sommes positionnés, en tant qu'intermédiaires vis-à-vis des autorités. Nous essayons d'avoir un rôle de coaching pour que le client atteigne ses objectifs commerciaux dans le respect des exigences.

Comment vous outillez-vous justement pour gérer ce flux réglementaire et rester informés des nombreuses évolutions?

«Nous effectuons une veille réglementaire. Des outils existent. Je pense notamment aux alertes envoyées par la CSSF. Cela passe aussi par de la lecture ainsi qu'un réseautage qu'il faut entretenir auprès de spécialistes et d'experts dans différents métiers.

Cette charge réglementaire entraîne-t-elle un écrémage du tissu des sociétés actives au Luxembourg, notamment dans le secteur financier?

«Nous observons un certain glissement dans des domaines tels que la banque privée. L'orientation vers des clients plus riches entraîne le développement d'acteurs dans le conseil de plus petite taille. Il y a du reste probablement un peu d'écrémage autour de certaines activités classiques comme la domiciliation pure et dure qui est en recul, car les autorités, notamment étrangères, sont de plus en regardantes quant à la substance des entreprises.