

EY : PERTURBATION DANS LA GESTION DES FONDS ALTERNATIFS

Perturbation dans la gestion des fonds alternatifs : l'innovation, les préférences changeantes des investisseurs et plus de convergence transforment le secteur

- Plus d'engouement des investisseurs pour les fonds *private equity* et les autres classes d'actifs; les *hedge funds* en proie à certaines difficultés pour lever des capitaux
- L'appétit des investisseurs pour des produits personnalisés et non traditionnels, non corrélés conduisent à une convergence accrue des modèles de gestion d'actifs alternatifs
- L'intelligence artificielle (IA) et les données « nouvelle génération » plus rapidement vers le *front office*
- L'automatisation des opérations constitue une opportunité de différenciation et d'économie d'échelle
- Un besoin accru en technologie et analyse de données fait rapidement évoluer les profils recherchés

Luxembourg, le 20 novembre 2018 – Selon l'édition 2018 de l'étude *Global Alternative Fund Survey* conduite par EY et intitulée *At the Tipping Point: Disruption and the pace of change in the alternative asset management industry*, les conditions de marché et le changement des préférences des investisseurs sont autant de nouveaux défis à relever par les gestionnaires de *hedge funds* en matière de levée de capitaux. Ces conditions permettent également au *private equity* et à d'autres secteurs alternatifs de gagner les faveurs des investisseurs.

Il ressort de la douzième édition de cette étude annuelle (précédemment intitulée *EY Global Hedge Fund Survey*) que 20% des investisseurs ont l'intention de diminuer la part d'actifs dédiée aux *hedge funds* en 2018, en droite ligne avec une tendance à la baisse en matière d'allocation d'actifs en faveur des *hedge funds* depuis plusieurs années. A contrario, les gestionnaires de *private equity* constatent un intérêt accru pour leurs produits. Un tiers des investisseurs (34%) prévoit d'allouer plus d'actifs en fonds *private equity*, contre seulement 9% qui prévoient des baisses d'allocations au cours des trois prochaines années.

Michael Ferguson, à la tête du département *Wealth & Asset Management* chez EY Luxembourg, commente: « les gestionnaires de fonds alternatifs ont fort à



faire avec ce tourbillon de changements. Ces derniers se doivent d'agir dès à présent pour répondre aux changements profonds auxquels l'industrie est confrontée, allant de l'innovation technologique aux produits et à l'entrée en lice de nouveaux acteurs. Pour garder une longueur d'avance, les fonds alternatifs doivent répondre à la demande des investisseurs en faveur de produits personnalisés, mettre en œuvre de la technologie permettant d'augmenter les décisions en matière d'investissement, et engager des talents qualifiés à même de gérer la technologie et d'apporter des idées novatrices au bénéfice des fonds d'investissement traditionnels ».

De nouveaux produits brouillent les pistes : demande des investisseurs pour plus de personnalisation et d'offres non traditionnelles

A l'heure où les investisseurs requièrent des produits plus personnalisés et des solutions axées sur les résultats, les gestionnaires de *hedge fund* et de *private equity* se trouvent de plus en plus en concurrence, chacun visant à exploiter davantage les préférences des investisseurs pour des offres non traditionnelles telles que le *private equity*, le *real estate* et les actifs réels.

Une majorité d'investisseurs a répondu allouer de plus en plus d'actifs à une variété d'offres, incluant la dette privée, le *real estate* et les actifs réels. 35% des gestionnaires de *hedge funds* et 46% des gestionnaires de *private equity* ont répondu qu'ils disposaient d'une offre de dette privée. Selon l'étude, près de 30% des gestionnaires de *hedge funds* ont indiqué proposer une offre *private equity* et 20% des gestionnaires de *private equity* ont indiqué disposer de produits de type *hedge funds*. La diversification des offres de produits résulte directement en une convergence alors que les gestionnaires d'actifs englobant toutes les stratégies développent une expertise et étendent leurs activités en proposant une gamme variée d'offres en investissements alternatifs.

Les gestionnaires de fonds alternatifs doivent également composer avec une demande accrue des investisseurs pour plus d'implication dans leurs investissements. En effet, les investisseurs souhaitent de plus en plus un partenariat actif avec leurs gestionnaires requérant également d'avoir leur mot à dire dans les décisions opérationnelles et d'investissement. Plus d'un tiers des investisseurs a l'intention d'adopter plus souvent ce comportement de « LP actifs » et 32% indiquent qu'ils vont progressivement renforcer leurs capacités d'investissement pour reproduire cette stratégie en interne sans l'aide d'un gestionnaire externe.

A la collaboration toujours plus étroite des investisseurs avec leurs gestionnaires s'ajoute une tendance à la personnalisation des offres en faveur des investisseurs. Les *hedge funds* répondent à la demande accrue des investisseurs pour une personnalisation par l'augmentation ou l'intention d'augmenter leur nombre de comptes en gestion distincte (CGDs ou *SMAs*) et leur offre de fonds. Plus d'un tiers des *hedge funds* proposent ou ont l'intention de proposer une offre de fonds ou de CGDs avec des portefeuilles d'investissement adaptés à des investisseurs spécifiques. Ces produits répondent aux demandes des investisseurs mais sont source de difficultés opérationnelles pour les gestionnaires de fonds alternatifs.

L'Intelligence artificielle (IA) et les données alternatives perturbent le front office des hedge funds ; leur adoption par le private equity à la traîne

Les gestionnaires de *hedge funds* adoptent d'un pas rapide l'IA au sein de leur *front office*. Depuis des années, les spécialistes en gestion quantitative ont été les pionniers dans l'utilisation de cette technologie, mais actuellement les gestionnaires de toutes stratégies développent de nouvelles capacités et tirent profit des systèmes et outils de *trading* nouvelle génération. En comparaison à l'an dernier, presque trois fois plus de gestionnaires de *hedge funds* ont recours



à l'IA (29% contre 10%). De même, 31% des gestionnaires de *hedge funds* envisagent d'avoir recours à l'IA et ont pour projet de mettre en œuvre cette technologie, en comparaison de 17% seulement l'an dernier.

Cette situation s'applique également aux données nouvelle génération, à l'heure où 70% des gestionnaires de *hedge funds* utilisent déjà ou comptent utiliser des données alternatives dans leur processus d'investissement. L'utilisation de données non traditionnelles et/ou d'IA est vue par les gestionnaires comme une opportunité d'amélioration de leurs processus d'investissement et de différenciation dans un paysage encombré et compétitif.

Michael Ferguson, poursuit: « Non seulement les gestionnaires identifient clairement les bénéfices de l'IA et des données alternatives pour les aider à acquérir un avantage concurrentiel, mais les investisseurs recherchent activement des gestionnaires qui explorent de nouvelles innovations pour générer de l'alpha. Il n'y a pas si longtemps, seuls les gestionnaires quantitatifs utilisaient ces techniques. Désormais, nous constatons que ces techniques sont de plus en plus utilisées dans toutes les stratégies ».

Le taux d'adoption de l'IA dans les sociétés de *private equity* est bien plus faible, trois quart des sondés indiquant ne pas avoir recours à l'IA ni avoir l'intention de le faire. Alors que l'intérêt de l'utilisation de ces technologies pourrait ne pas être clair à l'heure actuelle en *private equity*, elle pourrait néanmoins se populariser rapidement une fois adoptée, à l'image du scénario *hedge funds*. Les acteurs majeurs de la sphère du *private equity* donnent un avant-gout du futur à court terme : bon nombre d'entre eux investissent dans le *big data* pour aider à l'identification d'opportunités d'investissement tout en fournissant une analyse des tendances de *pricing* qui guident les négociations de *buyout*.

Dans le *back* et le *middle office*, les *hedge funds* et le *private equity* poursuivent leurs investissements dans des solutions technologiques. Ces deux acteurs réalisent le bénéfice du recours à la technologie pour les fonctions de *middle office*, incluant la trésorerie ainsi que les fonctions *compliance* et *reporting* réglementaire. Toutefois, la sophistication des investissements technologiques est encore plus prononcée pour les gestionnaires de *hedge funds* qui sont à la pointe de l'utilisation de l'IA et de la robotique pour l'automatisation d'un bon nombre de processus. 34% des gestionnaires de *hedge funds* ont indiqué avoir réalisé des investissements en robotique pour leur *back-office*, permettant un *reporting* plus précis et dans les délais. A titre de comparaison, 1% seulement des gestionnaires de *private equity* ont indiqué utiliser cette technologie.

Gérer le vivier de talents : une priorité essentielle

Pour les gestionnaires de fonds alternatifs, la gestion des talents apparaît comme une préoccupation essentielle. Plus de 40% des gestionnaires de *hedge funds* et 50% des gestionnaires de *private equity* citent le départ des talents comme l'un des trois principaux risques auquel l'industrie est confrontée. En qui concerne le *front* et le *back office*, près de la moitié des gestionnaires ont modifié leurs critères en matière de profils de talents recherchés par rapport à cinq ou dix ans plus tôt.

Alors que le profil recherché des *hedge funds* s'oriente vers des talents forts d'une expérience en analyse des données et en analytique, les fonds de *private equity* favorisent la diversité homme/femme et culturelle. Ceci reflète la spécificité du secteur du *private equity*, en tant que secteur orienté « *people* », plus particulièrement en comparaison d'autres gestionnaires alternatifs.

La priorité donnée aux talents ne se traduit pas nécessairement par une



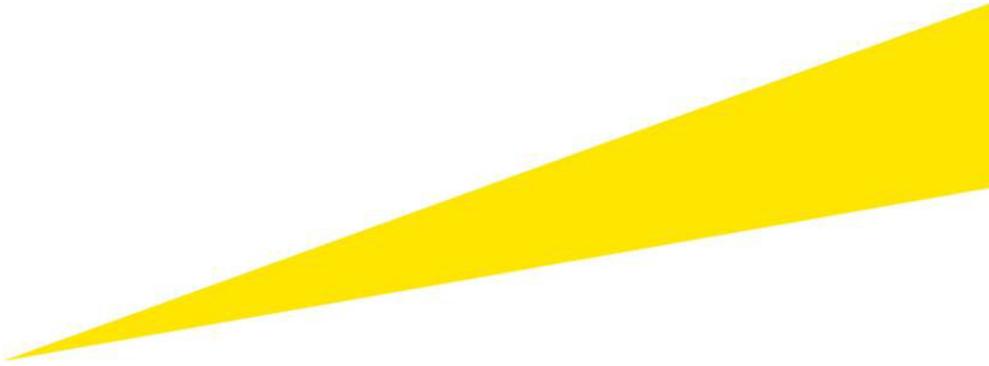
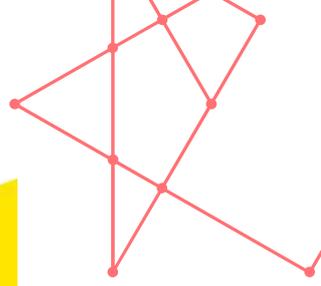
institutionnalisation de cette fonction clé. Plus de 60% des sociétés actives dans les *hedge funds* et plus de la moitié des sociétés actives dans le *private equity* indiquent ne pas avoir mis en place un programme officiel de gestion des talents. Ceci va à l'encontre des préférences des investisseurs, 68% d'entre eux citant ce type de programme comme un facteur exerçant une influence significative sur leur décision d'investissement.

Olivier Coekelbergs, à la tête du département *Private Equity* chez EY Luxembourg, poursuit:

«la capacité à mettre tout en œuvre pour dénicher les meilleurs talents n'a jamais été aussi importante pour les gestionnaires d'actifs qu'à l'heure actuelle. Les sociétés doivent intégrer des compétences technologiques avec des professionnels traditionnels du monde de la finance, ce qui peut se révéler être un exercice d'équilibre périlleux. En outre, la compétition est rude entre les sociétés de gestion de fonds alternatifs, notamment dans leur processus de recherche des spécialistes du traitement de données, de programmeurs et d'autres compétences utiles dans leur secteur. Les gestionnaires et les investisseurs considèrent ces besoins en ressources qualifiées comme une priorité. Les gestionnaires de fonds alternatifs étudient les compétences de la nouvelle génération de talents et celles dont ils auront besoin pour réussir à l'avenir ».

L'étude complète est disponible à l'adresse suivante www.ey.com/AltsSurvey.

www.ey.com/lu



EY

Building a better working world