



Livre Blanc

Digitalisation des acteurs de l'investissement alternatif





Nabil Benhaddou,
Managing Partner chez
AssetValue Consulting

Edito

La transformation digitale pour les acteurs de l'investissement alternatif

Estimé aujourd'hui à 6000 Md\$, le marché mondial de l'investissement alternatif pourrait atteindre 17 000 Md\$ d'ici 2025. Un nombre croissant d'investisseurs sont séduits par une alternative au marché coté, aujourd'hui caractérisé tant par sa volatilité, sa faible prévisibilité que le bas niveau de ses taux d'intérêts. Capital-investissement, dette privée, immobilier, fonds de couverture et ressources naturelles... Sur toutes les classes d'actifs, le marché de l'investissement alternatif explose.

Ce secteur dispose encore d'une belle marge de progression au regard de sa transformation numérique et 2022 promet d'être une année riche en nouveaux chantiers. Aussi, nous observons l'émergence de nouvelles priorités parmi lesquelles la mise en place de logiciels de gestion de processus d'asset management Front to Back, le développement de verticaux CRM dédiés au marché du non coté, l'exploitation de solutions de BI pour automatiser les reporting financiers et réglementaires, la collecte des données de portefeuilles d'investissement par transparisation y compris les données ESG, l'usage de l'IA...

AssetValue Consulting a fait sienne la mission d'accompagner les sociétés de gestion, les investisseurs institutionnels et les administrateurs de fonds dans le conseil, la définition et la mise en place de leur stratégie de digitalisation. A l'occasion de ce livre blanc, nous vous livrons un regard sur les tendances majeures de digitalisation des acteurs du capital investissement sur les années à venir.

Bonne lecture.



Sommaire

PAGES 4 - 8

La transformation digitale des acteurs de l'investissement alternatif

PAGES 9 - 13

L'automatisation des processus

PAGES 14 - 17

La mise en sécurité des données et des systèmes

PAGES 18 - 21

La gestion du processus de qualité des données

PAGES 22 - 24

L'automatisation des reportings

PAGES 25 - 27

La digitalisation de la relation investisseurs

PAGE 28

Pour aller plus loin...

1

La transformation digitale des acteurs de l'investissement alternatif

LE CONTEXTE DU MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT ALTERNATIF

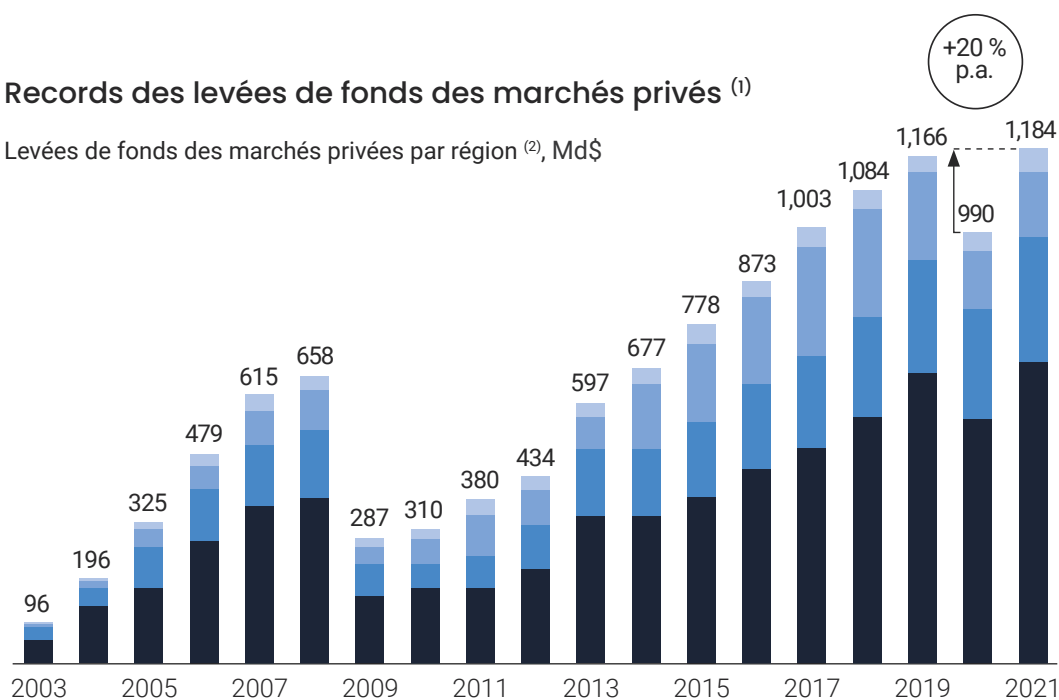
Depuis plusieurs années, le marché privé connaît une expansion grandissante et un engouement particulier de la part des investisseurs, toujours en quête d'opportunités de diversification dans leurs investissements. Une tendance qui concerne toutes les classes d'actifs : capital-investissement, dette privée, immobilier, fonds de couverture et ressources naturelles...

Selon McKinsey, la gestion d'actifs privés au niveau mondial a augmenté de 19 % par an depuis 2016 et le nombre d'entreprises dans ce secteur n'a lui augmenté que de 6 % par an. Les acteurs du marché privé ont très fortement évolué. Une entreprise moyenne dans ce secteur est désormais 60 % plus grande qu'elle ne l'était en 2016.

Quant aux entreprises les plus importantes de ce secteur, elles sont plus larges qu'elles ne l'ont jamais été auparavant. Pour preuve, huit d'entre elles ont levé plus de 50 Md\$ au cours de ces cinq dernières années, contre une seule en 2016.

Records des levées de fonds des marchés privés ⁽¹⁾

Levées de fonds des marchés privées par région ⁽²⁾, Md\$



| | 2016 -21 CAGR, % | 2020-21 Croissance, % |
|------------------|---------------------|--------------------------|
| Total | 6,3 | 19,7 |
| Reste du monde | 10,7 | 29,7 |
| Asie | -5,6 | 13,1 |
| Europe | 8,1 | 16,9 |
| Amérique du Nord | 9,2 | 21,6 |

⁽¹⁾ Extrait du rapport McKinsey & Company *Private markets rally to new heights*

⁽²⁾ Exclu les marchés du secondaire, du fonds de fonds ainsi que les véhicules de co-investissement afin d'éviter un double décompte du capital levé.

LE PRIVATE EQUITY, UN SECTEUR EN PLEINE MUTATION

Le marché du Private Equity se heurte à plusieurs problématiques spécifiques. En effet, la complexité opérationnelle des acteurs en place s'est accrue en raison de plusieurs facteurs tels que :

- La création de nouvelles classes d'actifs,
- L'engouement des investisseurs pour de nouvelles zones géographiques,
- La complexification des structurations de fonds et de leurs véhicules d'investissement,
- Une plus grande variété d'investisseurs,
- Une réglementation en constante évolution,
- De plus en plus d'exigence et de demandes sur-mesure,
- Une prise en compte accrue des critères ESG dans les stratégies de sourcing des deals et les stratégies d'investissements.

LES BESOINS EN MATIÈRE DE TRANSFORMATION DIGITALE

Alors que le marché privé dans son ensemble n'en est encore qu'aux premiers stades de sa maturité numérique, les principaux acteurs investissent de plus en plus dans des solutions digitales et analytiques.

Selon McKinsey, les grands gestionnaires de fonds multi stratégies de plus de 10 Md\$ d'actifs sous gestion dépensent généralement entre 1 et 5 M\$ par an en solutions et logiciels tiers par classe d'actifs. En y ajoutant les dépenses liées aux capacités internes, les principaux

gestionnaires, administrateurs de fonds et investisseurs institutionnels investissent des dizaines de millions de dollars par an. Cette nécessité de digitalisation s'est accrue avec le Covid-19 qui a généré de nouvelles problématiques qu'il a fallu adresser en urgence.

Il est désormais indispensable pour les acteurs de la gestion d'actifs alternatifs de bâtir une infrastructure digitale de qualité, ainsi que des processus précis afin de garantir une gestion des données efficace et sécurisée.

Les acteurs de ce marché sont de plus en plus à la recherche d'outils automatisant les tâches répétitives tels que la comptabilité, le booking et le suivi des cashflows

d'investissement. Par ailleurs, l'orchestration des processus Front Office de type levée de fonds (fundraising) ou deal flow a rendu nécessaire l'utilisation des outils de type CRM permettant de gérer une base de contacts, de deals et d'investisseurs et d'accentuer la collaboration interne sur les différents dossiers.



Entre 1 et 5 M\$

sont dépensés par an en solutions et logiciels tiers par classe d'actifs

Le renforcement des contraintes réglementaires et la hausse des exigences de la part des investisseurs ont poussé les sociétés de gestion et les asset servicers à automatiser la production de reporting et à investir dans le traitement et l'analyse des données afin de garantir leur qualité et leur disponibilité.

L'expérience client est également la clé afin de se différencier sur un marché aussi compétitif. Il semble nécessaire d'améliorer la qualité de service et de faciliter l'expérience utilisateur. Une des solutions émergente consiste en la mise en place de portails investisseurs. Ils améliorent la collaboration entre investisseurs et gestionnaires, et apportent un gain de temps considérable pour ces deux parties.

Selon McKinsey, les gains d'efficacité de telles initiatives sont significatifs : des économies de coûts de 4 à 7 % et des augmentations de productivité de 10 à 15 % ont été constaté.

Les solutions d'analyse peuvent fortement aider les entreprises évoluant sur le marché du Private Equity afin de maintenir leur efficacité à mesure qu'elles mutent.

La digitalisation du secteur s'accompagne de nombreux défis pour les entreprises :

- Réaliser des investissements conséquents dans des solutions digitales,
- Renforcer les compétences de ses équipes avec des talents encore rares,
- Concevoir des outils personnalisés répondant à des besoins très spécifiques.

Les bénéfices se font rapidement ressentir. En effet, ces initiatives permettent de simplifier et d'optimiser les prises de décisions d'investissement.

L'optimisation du traitement de la donnée et le gain d'efficacité améliorent significativement la productivité des équipes dans leur ensemble.



4 à 7%

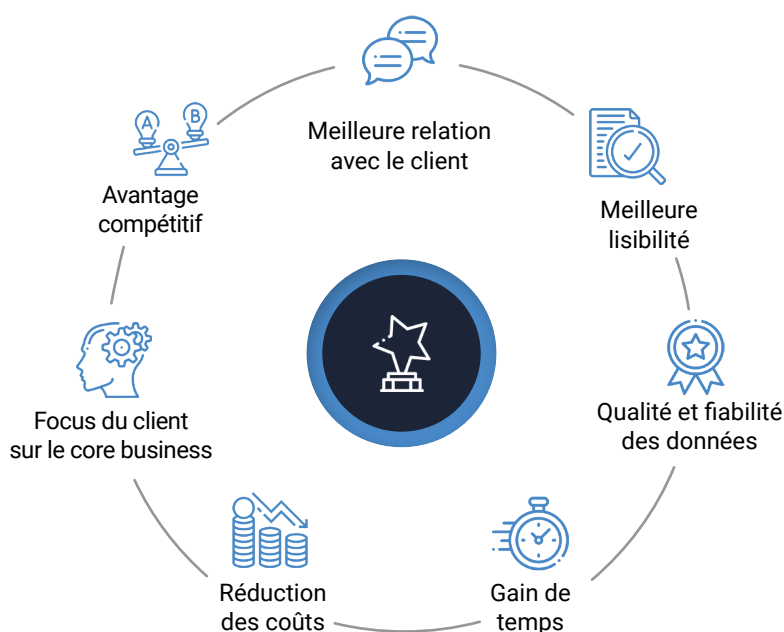
c'est l'estimation des économies de coûts suite à la mise en place de portails investisseurs.

MENER UNE STRATÉGIE DE TRANSFORMATION DIGITALE AMBITIEUSE

La mise en place d'une stratégie de transformation digitale est essentielle pour aider les acteurs de l'investissement alternatif à :

- Réaliser des gains d'efficacité et d'efficience,
- Améliorer la communication interne (entre le Front, le Middle et le Back Office) et externe avec les investisseurs, les assets services, les auditeurs...,
- Disposer d'une meilleure lisibilité, qualité et fiabilité des données,
- Automatiser certaines tâches chronophages afin de passer plus de temps sur l'analyse des tâches à forte valeur ajoutée,
- Réduire les coûts opérationnels,
- Fiabiliser et accélérer la prise de décisions,
- Répondre à des demandes réglementaires de plus en plus spécifiques,
- Servir des investisseurs de plus en plus exigeants.

7 bénéfices de la transformation digitale



Il est important pour les acteurs de l'investissement de s'entourer de partenaires expérimentés afin d'élaborer et déployer rapidement une feuille de route de transformation composée de plusieurs chantiers.

2

L'automatisation des processus

AUTOMATISATION DES PROCESSUS

L'automatisation des tâches est un enjeu majeur pour les entreprises. Elle permet de traiter plus rapidement des actions simples, répétitives et chronophages. Aujourd'hui les entreprises ont tout intérêt à se doter de solutions d'automatisation des processus afin de réduire leurs coûts et améliorer la qualité de travail des équipes.

Les acteurs du marché du Private Equity accusent un léger retard dans leur mue digitale, surtout en ce qui concerne leur activité propre (booking des transactions, reportings réglementaires et investisseurs, collecte des données des actifs sous-jacents, orchestration des processus de deal flow, etc).

Beaucoup d'entre eux travaillaient jusqu'à présent de manière manuelle avec des tableurs Excel. Or, désormais, la pression sur les marges est importante, du fait notamment du pouvoir de négociation croissant des investisseurs. La digitalisation permettrait donc aux fonds de réduire leurs coûts opérationnels.



L'automatisation des processus doit couvrir l'ensemble des fonctions de l'asset management à savoir, le Back, le Middle et le Front Office.

Back Office

Dans la plupart des sociétés, le rôle du Back Office est de faciliter le travail des équipes en Front Office. Les équipes sont généralement composées de personnel administratif. Les intervenants du Back Office n'ont généralement pas d'interactions directes avec les clients. Parmi les tâches courantes en Back Office : la saisie et l'analyse de données, la rédaction, la recherche, le traitement des demandes, la comptabilité, les ressources humaines et le soutien informatique.

Le Back Office traite donc généralement les demandes manuellement sur Excel ou via

plusieurs applications qu'ils doivent corriger. Le principal problème qui se pose est le risque d'erreur opérationnel qui reste élevé. Généralement, les clôtures comptables réalisées sur Excel suivent un processus long et fastidieux qui engendrent de nombreux retraitements manuels pouvant induire une lenteur dans la production de reportings comptables (bilans, comptes de résultat) et financiers (CAS).

La mise en place d'une gouvernance permet d'installer une chaîne de contrôle entre les différents acteurs tels que les investisseurs, fonds et entreprises acquises. La gouvernance s'attache à analyser

les relations de contrôle entre les différentes parties prenantes à travers la réglementation entrée en vigueur. Au vu de l'augmentation des contrôles KYC et des procédures pour les entreprises, les acteurs du secteur se doivent de collecter et vérifier les informations concernant l'identité et l'intégrité des investisseurs.

Dans ce contexte, chaque entreprise doit instaurer une gouvernance adaptée afin de favoriser la création de valeur de manière durable. Cela permet notamment de garantir au mieux la gestion des risques et réduire les fraudes et la corruption.



NOS CONVICTIIONS

- L'automatisation des processus permet de faciliter le suivi des flux titre et cash mais également de produire des extractions rapidement en réduisant le risque d'erreur. Les équipes peuvent ainsi se concentrer sur des tâches plus stratégiques et à forte valeur ajoutée.
- La mise en place de solutions d'automatisation permet d'atteindre plus de scalabilité en gérant plus de fonds, d'investisseurs et de flux.
- Les processus automatisés permettent une meilleure consolidation des données afin que les gestionnaires puissent prendre rapidement des décisions sur la base de données fiables et à jour.
- D'un point de vue comptable, il est stratégique de centraliser les informations au sein d'une seule base de données et de mettre en place un interpréteur comptable solide afin d'automatiser les écritures comptables.
- L'importance d'installer une gouvernance de données structurée est un enjeu majeur pour les organisations. Cela crée un climat de confiance de nature à attirer les investisseurs et réaliser de nouveaux investissements.
- L'automatisation de compliance permet de contrôler les process pré-trade et post-trade afin de vérifier que la stratégie d'investissement du fonds est bien suivie et de s'assurer que les contraintes réglementaires sont bien respectées.

Middle Office

Situé entre le Front et le Back Office, le Middle Office est l'intermédiaire entre ces deux services. Il doit être réactif et performant afin de contrôler les données du Back tout en étant support du Front Office.

Le Middle Office participe à la bonne réalisation des opérations affectant l'actif et le passif des véhicules d'investissement et contribue à l'élaboration des états périodiques comptables et financiers des véhicules d'investissement. De plus, le Middle Office est amené à produire pour les gestionnaires des rapports de performance et des analyses ad-hoc qui leur permettent de suivre et piloter les sociétés en portefeuille.



Selon le type de structure d'investissement, et notamment celles qui utilisent la classe d'actif « private Debt », la réalisation et le suivi des calculs comme les intérêts cash et PIK sont des tâches complexes et chronophages.



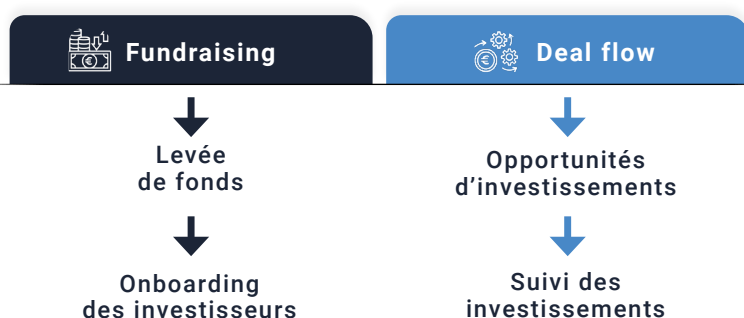
NOS CONVICTIONS

- La digitalisation impacte tout autant les activités de Middle Office des acteurs du marché du Private Equity. La disponibilité rapide des données et leur format constituent un défi majeur.
- La simplification des processus améliore le flux d'informations et la qualité des données.
- Les initiatives de digitalisation doivent être menées progressivement et faire l'objet d'une conduite du changement afin de garantir l'adhésion des collaborateurs.
- Chaque ligne au portefeuille doit être analysée et suivie. Le Middle Office doit générer des indicateurs de performance sur le portefeuille pour les gérants afin qu'ils puissent rentabiliser et optimiser le pilotage des sociétés sous-jacentes. Il est donc important de modéliser, simplifier et automatiser les calculs des différents KPI.

Front Office

Le Front Office est l'interface de la société de gestion avec les investisseurs d'une part et les sociétés en portefeuille d'autre part. En d'autres termes, les intervenants du Front Office ont des interactions directes avec les investisseurs et le board des sociétés tout au long du cycle (Fund raising – Deal flow – Investment – Asset Management - Exit).

En fonction de l'organisation de chaque société de gestion, les principales fonctions de ce pôle sont : la levée de fonds, la recherche et l'onboarding investisseurs, l'identification et l'analyse des opportunités d'investissement, le suivi ainsi que le pilotage des participations.



La prise des décisions d'investissements doit être faite de manière rapide et rationnelle.



NOS CONVICTIONS

L'automatisation des processus du Front Office aide les sociétés de gestion à :

- Libérer du temps aux équipes Front afin qu'elles se concentrent sur les activités de levées de fonds, de sourcing et d'analyse des deals et de diversification du portefeuille d'investissement.
- Améliorer et fluidifier la communication interne lors des processus de due diligence mais aussi la communication externe vis-à-vis des investisseurs.
- Obtenir des analyses en temps réel afin de mieux piloter les fonds d'investissements.



Reportings et notices fiables et automatisés




Performance élevée des investissements



Transparence sur les données



Diversification des investisseurs



Compliance automatisée et régulière



Attraction de plus en plus d'investisseurs

3

La sécurité des données

LES RISQUES DE CYBERSÉCURITÉ

Dans un contexte de transformation digitale, les enjeux de sécurité des données sont considérables. Ce qui d'un côté s'impose comme une nécessité de modernisation, un avantage compétitif ou une caractéristique du développement économique apparaît aussi comme une source de vulnérabilité si les systèmes et les données ne sont pas bien protégés.

La sécurité occupe une place décisive dans toutes les activités de levées de fonds ou d'investissements. Sans elle, des incidents majeurs pourraient impacter les gestionnaires d'actifs et leurs activités.

Dans un contexte où les menaces sont en progression constante, le risque d'atteinte aux données est quasi-permanent et les exigences réglementaires de plus en plus strictes : injection de virus, vols de données clients, intrusions, augmentation des attaques liées au télétravail (crise Covid-19), espionnage industriel...

Selon un rapport du Forum économique mondial, le risque cyber est celui qui a le plus augmenté avec la crise de la Covid-19 et l'essor du commerce en ligne. Il est estimé à 6 000 Md\$ en 2021. Ce chiffre devrait atteindre 10 500 Md\$ en 2025, soit une croissance de près de 15 % par an. Il y a eu en moyenne 270 attaques par organisation en 2021, soit une augmentation de 31 % par rapport à 2020.



La sécurisation des systèmes et le respect des données personnelles sont des sujets d'une importante capitale pour les gestionnaires d'actifs, les investisseurs et les administrateurs de fonds.



270 Attaques

en moyenne, par organisation en 2021



10 500 Md \$

c'est l'estimation du coût des risques cybers en 2025

| | Motifs | Cibles | Méthodes |
|------------------|--|--|--|
| MENACES INTERNES | <ul style="list-style-type: none"> Gains financiers Avantage personnel Revanche professionnelle | <ul style="list-style-type: none"> Plans stratégiques Produits / R&D Infos financières / personnelles | <ul style="list-style-type: none"> Pertes de données Vol de matériels Copie et téléchargement Ingénierie sociale |
| MENACES EXTERNES | <ul style="list-style-type: none"> Gains économiques Espionnage Idéologie politique | <ul style="list-style-type: none"> Infrastructures critiques Informations financières Informations personnelles | <ul style="list-style-type: none"> Vol de matériel Hacking Malware Ingénierie sociale |

Les acteurs de l'investissement alternatifs doivent protéger plusieurs typologies de données :

- Données liées aux investisseurs : données personnelles, documents KYC, transactions, valorisation, détention, montant engagé et investi dans chaque fonds et chaque portefeuille,
- Données sur la société de gestion et les fonds sous gestion,
- Données sur le portefeuille : deals en cours, sociétés achetées, fonds investis, cashflow investis, valorisation, KPI du portefeuille...
- Données sur les performances du fond et du portefeuille,
- Données personnelles des gestionnaires de fonds, données carried...

Les challenges des acteurs de l'investissement alternatifs en matière de cybersécurité :

- Auditer et mettre en place les règles de transformation des données (data linéage) : connaître l'origine et les usages de la donnée, définir les règles et le cycle de vie.
- Authentifier : être en mesure de géolocaliser les données, s'assurer de la sécurité des données transmises par le fournisseur, garantir la disponibilité du service.
- Protéger les données : mise en conformité à la RGPD en protégeant les données sensibles, définir et gérer les habilitations et les délais de conservation des données.
- Gérer les autorisations : gestion du consentement et droit à l'oubli, data masking et anonymisation.



NOS CONVCTIONS

Toutes les données, structurées ou non, doivent être sécurisées. Il est conseillé de :

- Faire appliquer une politique de sécurisation globale au niveau des SI qu'ils soient Front, Middle ou Back,
- Instaurer la codification de la classification au niveau de chaque typologie de donnée,
- Exclure les données très sensibles de la plateforme en anonymisant, pseudonymisant ou chiffrant les données,
- Définir une politique stricte de classification des données en fonction des contraintes réglementaires et des sensibilités des métiers aux données personnelles.



NOS CONVCTIONS

Une gestion des accès optimale doit être :

- Simple et compréhensible avec une vision des utilisateurs et usages apportés par un outil « user- friendly »,
- Intégrée de façon transverse au niveau de la plateforme data puis spécifiquement pour chaque nouvelle application,
- Automatisée dès que possible,
- Déléguée aux métiers et équipes fonctionnelles,
- Régulée par une définition adéquate des droits d'accès et de la traçabilité.

SÉCURISATION DU TRANSFERT ET DU STOCKAGE DE DONNÉES

Deux risques en particulier concernent les gestionnaires d'actifs : le transfert des données et les solutions de stockage « en nuage ». De nombreuses entreprises choisissent d'héberger leurs outils dans le cloud qui devient désormais la norme et l'avenir de l'informatique. Le marché du

cloud est en pleine expansion (nouveaux produits, feuilles de route éditeurs chargées, fusions/acquisitions, partenariats, etc).

Lors de la sélection des prestataires de services informatiques tiers, il est important d'obtenir des informations détaillées sur leurs programmes de sécurité : accès aux données, localisation (pays de la juridiction compétente), droit d'audit, aspects techniques de l'infrastructure et mesures prises par le prestataire pour assurer l'intégrité et la sécurité de ces données, etc.

Selon une étude Gartner, 80 % des entreprises auront fermé leurs centres de données traditionnels d'ici 2025. Cette statistique démontre que la construction d'architectures dans le cloud se généralise.

Cette tendance se confirme en étudiant le marché des fournisseurs cloud qui est très dynamique et en constante évolution. Il offre une grande variété de solutions et de catalogues de services.

Il y a plusieurs raisons à ce succès grandissant. Les solutions cloud donnent la possibilité aux entreprises de dimensionner les capacités de leurs plateformes en fonction de leurs cas d'usage, ce qui offre une grande flexibilité et une agilité sans limite. Toutes les phases de tests sont

exemptées d'investissements lourds et risqués en matériels on-premise et s'en trouvent donc grandement facilitées. Il n'y a plus de nécessité à acquérir du matériel coûteux pour le tester. Il en est de même pour la scalabilité et la modularité de la plateforme qui pourront être adaptées à chaque cas d'usage, en adaptant les architectures, les SLA, etc.

Par ailleurs, la différenciation entre le stockage et les services cloud apporte une grande maîtrise des coûts.

Dans le cas où vos cas d'usage impliquent des parties prenantes basées dans des lieux géographiques éloignés, l'utilisation des services cloud permet de construire une architecture distribuée qui va pouvoir rapprocher le workload

des utilisateurs et réduire la latence. L'efficacité, la scalabilité et la rapidité qui en résultent permettent de favoriser le taux d'adoption des utilisateurs finaux et de sécuriser le ROI du projet.

Les fournisseurs de solution cloud prennent en charge la conformité. Les socles techniques offerts par les opérateurs cloud répondent à de nombreux prérequis.

Il est possible de concevoir une solution dans un réceptacle disposant déjà d'un niveau de conformité et de sécurité à jour. Les fournisseurs assurent la sécurité des plateformes et la mise en conformité en fonction de l'évolution de la réglementation sur les données. C'est autant de temps, de processus et de budget allégés.

4

La qualité des données



L'IMPORTANCE DU DATA MANAGEMENT

Le secteur de l'investissement alternatif se développe rapidement. Les domaines d'investissements se diversifient et les données financières et extra-financières à consolider, analyser et piloter se multiplient. La fréquence de production de reporting et le niveau de granularité des analyses se complexifient au rythme de l'accroissement de l'activité et des réglementations.

La qualité de la donnée constitue un enjeu clé. C'est d'elle dont dépend la capacité à reporter des informations fiables, à piloter efficacement le portefeuille d'investissement ou encore à réaliser les reportings exigés par les différentes réglementations. De plus, elle ouvre la possibilité d'automatiser des processus répétitifs avec, à la clé, l'opportunité de gagner un temps précieux pour se concentrer sur l'analyse et l'identification des opportunités d'investissement.

Une gestion efficiente et maîtrisée de la chaîne de collecte, de traitement et d'exploitation des données, à travers une gouvernance structurée, devient vital pour les entreprises du secteur. Ce large chantier va permettre de mieux maîtriser la qualité des données, une composante importante de la gouvernance des données.



Au-delà de l'outillage, une stratégie de mise en qualité des données implique des processus de gestion des données intégrant des règles, des responsabilités, des contrôles et des outils de mesure.

LA QUALITÉ DES DONNÉES DANS UN CONTEXTE RÉGLEMENTÉ

La qualité des données désigne les caractéristiques intrinsèques des données. On peut citer l'exactitude, l'exhaustivité, la cohérence, la validité, l'actualité, l'intégrité, la clarté et la sécurité. La qualité des données peut être dégradée au niveau de la description des données (données statiques du fonds, des contacts, conflits entre noms d'objets ou imprécisions sur la définition des objets) et au niveau de la donnée elle-même (données de cashflow et de performance, valeurs nulles, doublons, valeurs anormales, données obsolètes, etc).

Selon une enquête menée par DataValue Consulting en 2022, 37% des décideurs considèrent la qualité de données comme un frein majeur à leur activité.

Cette tendance s'accroît dans un secteur fortement régulé comme celui de la gestion d'actifs. Qu'il s'agisse d'investissements classiques ou d'investissements alternatifs, de nombreux cadres juridiques s'imposent : l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) à l'Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFM) en passant par les réglementations classiques de type AML (Anti-Money Laundering), CRS (Common Reporting Standard) ou GDPR (General Data Protection Regulation).

Les processus de collecte, de transformation, de partage et

de valorisation des données nécessaires à l'activité de l'investissement alternatif incitent fortement les acteurs du secteur à surveiller la qualité de la donnée. La loi évolue vite et les reportings doivent suivre en conséquence.

De nombreuses sociétés de gestion ont mis en place un processus de gestion des données à travers des bonnes pratiques et des techniques de mesure et de contrôle en qualité des données. Mais ces processus de gestion de données restent souvent cloisonnés, respectant les silos d'organisation existants et ne sont pas transverses au fonctionnement des sociétés de gestion.



NOS CONVICTIONS

- Seule une démarche organisationnelle peut améliorer la qualité des données en adaptant chaque typologie de données (Investisseurs, Deals, Investissements...) aux enjeux de qualité.
- Cette démarche devra reposer sur 4 piliers : la stratégie, les processus, les collaborateurs, la supervision / l'amélioration continue.
- Le processus de gestion de la qualité des données devra être itératif en s'appuyant sur une mise à niveau de la qualité des données « by design » vers un niveau de qualité standard défini dans la stratégie data. Il faudra donc définir des processus de prévention de la non-qualité en amont et des processus de remédiation des anomalies en aval.



NOS CONVICTIONS

- La mise en place d'une stratégie de qualité de données doit mobiliser toute l'organisation, modifier son fonctionnement et ses habitudes de travail. Un volet de conduite du changement est à prendre en compte.
- Les périmètres fonctionnels doivent concilier les enjeux réglementaires, les impacts métiers Front, Middle et Back Office et le budget disponible.
- La mise en œuvre d'une stratégie « à forte valeur ajoutée et économique » en se concentrant sur les périmètres de données importants (données personnelles des investisseurs, données sur les positions d'investissements, etc).
- Les objectifs de qualité et de cohérence sont à différencier.
- La qualité des données est à définir sur un périmètre ciblé via des « quick wins » dans le cadre d'une vision long terme.
- Les systèmes d'information doivent être construits autour d'un processus de contrôle de la qualité de la donnée de bout en bout (CRM, Workflow, 4 eyes, MDM, règles de contrôle automatisés, reporting de contrôles, règles de compliance...)
- Pour garantir la qualité de données dans la durée, il faut construire une trajectoire de transformation où l'on capitalise à chaque étape. La transformation doit être progressive, en s'appuyant sur un modèle industriel reproductible :

Quatre grandes étapes sont nécessaires à la mise en place d'un processus efficace de gestion de la qualité des données :

1. Définir les données, leur nomenclature et leur modèle de gestion,
2. Évaluer la qualité des données en adéquation avec les attentes métiers,
3. Mesurer l'impact de la non-qualité des données sur les processus de l'entreprise,
4. Améliorer la qualité des données via les processus d'acquisition et de mise à jour des données.



CURATIF

Un dispositif d'audit des données et de correction.

PRÉVENTIF

Une gouvernance assurant la cohérence des données et la réutilisation du dispositif curatif.

TRANSFORMATION

Une transformation engagée sur la base de référentiels construits permettant l'alignement des données et des processus.

5

Automatisation des reportings



L'IMPORTANCE DES REPORTINGS

Les reportings permettent aux sociétés de gestion de communiquer des informations réglementaires et légales à la fois aux investisseurs et aux autorités de régulation. Ils servent aussi de support d'analyse de la performance des investisseurs et des fonds sous gestion. Par ailleurs, les reportings sont des outils stratégiques pour les investisseurs car ils guident leur choix d'investissements. Ils peuvent être plus complets et spécifiques selon la demande de chaque investisseur. Ils sont également utilisés pour

mieux analyser la performance de leur capital alloué à des actifs alternatifs. De nombreux outils sont développés afin de gagner en efficacité pour que les gestionnaires de fonds puissent éviter de les produire manuellement.

De nombreux reportings, comme le reporting annuel, les reportings AIFMD, IFU, notices, CAS, ILPA...représentent une charge de travail chronophage et un risque d'erreur élevé. Il faut donc automatiser leur production afin qu'ils soient produits le plus rapidement possible et avec des données de qualité.

D'autre part, la gestion ESG prend de plus en plus

de poids sur les décisions d'investissement. Pourtant, de nombreuses sociétés de gestion rencontrent des difficultés à collecter et croiser les données ESG avec les données financières. C'est pourquoi, beaucoup négligent ces critères, ce qui peut pénaliser leur image sur le marché et leur attractivité vis-à-vis des investisseurs.

La production de reportings représente un enjeu technologique majeur pour les sociétés de gestion, les investisseurs mais également pour les assets servicers qui doivent délivrer à leurs clients (GP et LP) des reportings en temps et en heure avec la qualité de données requises.

EXEMPLES DE REPORTINGS POUR LES GESTIONNAIRES

Reporting annuel
-
Reporting de gestion
-
AIFMD
-
Attestation parts en circularisation
-
Attestation dépositaire

EXEMPLES DE REPORTINGS POUR LES INVESTISSEURS

CAS
-
ILPA
-
Attestation relevé portefeuille
-
IFU
-
AIEC
-
Notices d'opérations



NOS CONVICTIONS

Il est important de croiser les critères ESG et les données financières tout au long de la chaîne de production, à savoir du Back au Front Office. L'exploitation des données ESG au même titre que les données financières favorise la gestion du cycle financier et la conformité aux réglementations. Concilier ces points augmente le rendement pour les investisseurs.

Les reporting peuvent être centralisés sur un outil de visualisation afin d'éviter de naviguer entre plusieurs applications. De plus, les documents comme les CAS, ILPA, notices permettent aux investisseurs de suivre le cycle de vie du fond en étant notifié de toutes les actions en cours ou ayant déjà eu lieu. Ces documents à destination

des investisseurs sont désormais générés automatiquement via des modèles et peuvent être envoyés directement aux contacts concernés. La communication est simplifiée avec la digitalisation et l'envoi de notices par mail ou plateforme dédiée.

Des logiciels proposés par des éditeurs comme eFront peuvent être envisagés tout comme la possibilité de développer un outil spécifique. D'autre part, la qualité des reportings réglementaires doit respecter les normes en vigueur (reporting AIFMD par exemple).



6

La digitalisation de la relation investisseur



LES ENJEUX DE LA RELATION INVESTISSEUR

Un des principaux enjeux de la transformation digitale est d'améliorer les échanges entre les détenteurs d'actifs (asset owners) et les gestionnaires d'actifs (asset managers). L'objectif est de permettre aux investisseurs d'accéder plus simplement et plus rapidement à des données clés, tout en évitant les intermédiaires superflus.

Les sociétés, toujours soucieuses de répondre aux attentes de leurs clients, se dotent désormais d'outils de partage et de communication, facilitant les échanges. Des solutions de plus en plus spécifiques voient le jour, comme des portails investisseurs dédiés au passage d'ordres au passif et/ou à l'actif, la mise en place de rapports spécifiques à disposition en ligne ou encore de nouveaux services permettant, par exemple, l'externalisation du Middle Office. Les investisseurs institutionnels en Private Capital recherchent à optimiser leur stratégie

d'investissement, de gestion de risque et de diversification. Les sociétés de gestion cherchent quant à elles à améliorer leur efficacité pour répondre à des exigences de reporting et de transparence vis-à-vis des investisseurs, de plus en plus poussés. Enfin, les asset servicers tendent à digitaliser leurs processus Middle, Back Office avec les sociétés de gestion.

LES PORTAILS

C'est dans ce contexte qu'apparaissent des portails client :

- Les asset servicers proposent des portails pour leurs clients asset managers et asset owners.
- Les asset managers mettent en place des portails dédiés à leurs investisseurs.

Certaines solutions sont proposées directement par les éditeurs, d'autres sont développées par les équipes internes du gestionnaire. Ces solutions permettent d'automatiser :

- Le processus de levée de fonds et d'onboarding des investisseurs,
- Les processus de Middle Office tels que les appels de fonds ou les notices,
- La production de reporting pour les investisseurs (quarterly, reporting de performance, IFU...) et les sociétés de gestion.

Les clients (investisseurs, ou gestionnaires MO) peuvent se connecter sur une plateforme dédiée, leur permettant de consulter leur reporting, de passer des ordres et de communiquer avec leur contrepartie.



NOS CONVICTIONS

- Il est essentiel pour les sociétés de gestion de proposer un portail de qualité permettant de faire apparaître de manière simple et visuelle toutes les informations nécessaires et attendues.
- Il est important pour les asset servicers de faciliter le travail de leurs clients en leur mettant à disposition un portail permettant d'investir tout en communiquant de manière plus fluide et plus simple.
- Un portail permet de faire la différence et d'être plus compétitif, sur un marché où chaque service comparatif peut faire la différence.

EXTERNALISATION DU MIDDLE OFFICE

La recherche d'efficacité et les contraintes réglementaires incitent de plus en plus les gestionnaires d'actifs et les investisseurs à déléguer tout ou en partie leur Middle Office à des administrateurs externes.

Le but étant de se concentrer sur leur métier. Le côté administratif peut être un frein et c'est pour cela que des départements de Middle Office externalisés sont créés chez les assets servicers. La partie administrative est donc prise en charge par ces derniers afin de faire gagner du temps à leurs clients.

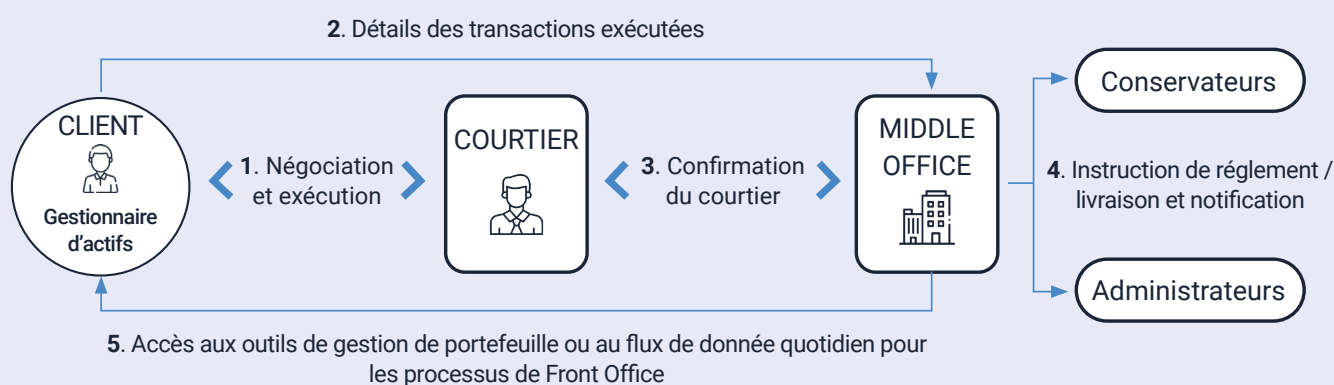
Les services de MO externalisés peuvent inclure :

- La gestion du passif des fonds administrés : gestion des appels, KYC, notices, gestion de la patte titre et cash,
- Le contrôle de conformité pré-trade et post-trade,
- La gestion des ordres d'investissement,
- La gestion de portefeuille,
- La production et la diffusion de reportings,
- Un support en temps réel...



NOS CONVCTIONS

- Le besoin étant différent pour chaque société de gestion, il est primordial de s'adapter à leurs demandes spécifiques. Ce qui fait des Middle Offices externalisés, des départements à part entière, avec un service sur mesure.
- Les sociétés de gestion gagnent alors du temps et peuvent alors canaliser leur attention sur leur core business.



Source : Middle Office Outsourcing (Externalisation du Middle Office) - SGSS (societegenerale.com)

Et vous ?

Vous souhaitez accélérer votre transformation digitale ?

Nos experts sont à votre écoute.

Le monde de l'investissement alternatif est aujourd'hui confronté à des défis complexes. Les investisseurs institutionnels, les sociétés de gestion et les administrateurs de fonds font face à des enjeux de taille. Parmi eux, la digitalisation apparaît comme un passage obligé pour parvenir à réinventer leur modèle en profondeur.

Pour permettre à nos clients d'amorcer et renforcer cette transition, AssetValue Consulting couvre toute la chaîne de valeur de la transformation digitale. Nous aidons nos clients à gagner en performance et en rentabilité au travers la mise en place de solutions innovantes permettant de gérer leurs activités Front to Back, leur reporting et de s'adapter rapidement aux évolutions des normes réglementaires.

Rédacteurs



Nabil Benhaddou
Managing Partner,
AssetValue Consulting



Khadija Sahil
Senior Business Analyst,
AssetValue Consulting



Guillaume Justin
Senior Business Analyst,
AssetValue Consulting



Abdelaziz Joudar
Président co-fondateur,
Groupe DataValue Consulting

Contacts

● **Contact Presse** : nathalie.hoyos@datavalue-consulting.com

● **Contact Commercial** : contact@assetvalue-consulting.com



AssetValue Consulting

9 Boulevard du Général de Gaulle, 92120 Montrouge

Tél : 01 81 89 41 70 - www.assetvalue-consulting.com

contact@assetvalue-consulting.com | 