



Private Capital

Quels enjeux pour les sociétés de gestion de capital investissement et dette privée ?

Mars 2023

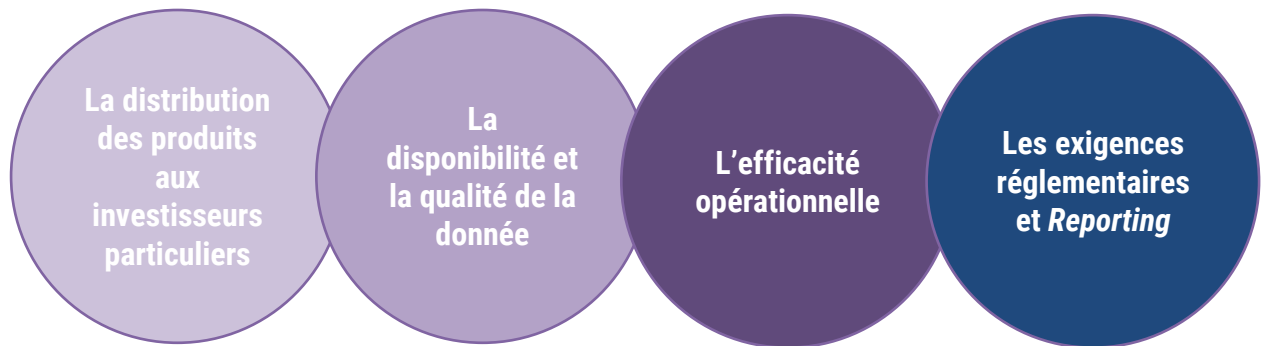
Introduction

2022 a été une nouvelle année faste pour les fonds de capital investissement français : **21 milliards d'euros ont été levés au cours du premier semestre**, soit **une croissance de 15%** par rapport au premier semestre 2021 - selon France Invest. Cette croissance a été fortement portée par **les investissements dans les projets d'infrastructures français**, qui ont **augmenté de 68%** par rapport au S1 2021.

Malgré, d'une part, le contexte de crises, **géopolitiques, économiques et énergétiques** et d'autre part, la remise en question des **valorisations**, considérées parfois trop élevées, les premiers tours de table sont plutôt encourageants en ce début d'année et 2023 s'annonce comme **une année d'opportunités pour les investissements en Private Capital**.

Nous avons à cœur, dans ce contexte mouvant, de continuer à accompagner les acteurs du *Private Capital* dans leur **volonté d'industrialiser et d'automatiser leurs processus opérationnels**, de répondre aux **impératifs réglementaires des régulateurs** et de servir au mieux les investisseurs **de plus en plus exigeants en matière de Reporting**.

Nous identifions, de notre point de vue, **4 enjeux majeurs**, constituant un ensemble, auxquels font face les acteurs et sur lesquels nous souhaitons vous partager, en synthèse, nos convictions.



Enjeux pour les sociétés de gestion de *Private Capital*



La distribution des produits aux investisseurs particuliers

L'intérêt des investisseurs particuliers est grandissant pour cette classe d'actifs pour plusieurs raisons. La première est que les investisseurs sont à la recherche de **diversification et de produits pouvant rémunérer leur épargne** avec une performance à long terme. La deuxième raison est la **recherche de sens**. Investir dans le *Private Capital* c'est investir dans l'économie réelle en soutenant des start-up, PME et ETI françaises investissant sur des thématiques actuelles telles que la **transition écologique** ou **l'innovation médicale**.

Cet intérêt grandissant des investisseurs est conjugué à la volonté des acteurs de l'écosystème (sociétés de gestion, distributeurs et régulateurs) de démocratiser l'accès au *Private Capital* via **des investissements en direct** (part de fonds avec des faibles tickets d'entrée) ou **en indirect** (plan d'épargne salarial, plan d'épargne retraite et assurance vie).

Pour ce faire il conviendrait notamment de lever un certains nombres de **freins réglementaires**, d'accompagner les acteurs, **notamment les distributeurs**, dans **l'appropriation des spécificités** de cette classe d'actifs, de mettre en place **des incitations fiscales** et enfin de **faciliter la liquidité des produits** en mettant en place par exemple un marché secondaire.

La disponibilité et la qualité de la donnée



Pour les sociétés de gestion, avoir accès à des **données fiables** sur toute la chaîne d'investissement, de la levée de capitaux à la sélection et gestion des investissements, est un élément clé et **différenciant vis-à-vis des investisseurs**.

Les données financières des parties prenantes (LPs et sociétés en portefeuille) ne sont pas facilement disponibles ou normalisées, un défi majeur auquel les gestionnaires d'actifs privés français sont confrontés aujourd'hui. **L'approvisionnement en données financières fiables** sur les sociétés cibles et en portefeuille ainsi que **l'instauration de règles de contrôles de la donnée** (exhaustivité, cohérence et sécurité) constituent un prérequis à la production de *Reporting* réglementaire et financier.

La réglementation SFDR pose également un défi supplémentaire aux gestionnaires de capitaux privés puisqu'ils sont désormais tenus de fournir dans leurs rapports une **analyse extra-financière** des sociétés de portefeuille.

Dans une optique de fiabilisation des données, les gestionnaires peuvent par exemple s'appuyer sur **des technologies telles que l'Optical Character Recognition (OCR) et le Natural Language Processing (NLP)** qui permettent la collecte de données financières et extra-financières, leur standardisation et surtout l'extraction d'informations clés à partir de ces données, qui peuvent être utiles aux *GPs* à la fois pour la recherche et l'audit de sociétés de portefeuille potentielles, ainsi que pour le suivi des performances financières et extra-financières des sociétés de portefeuille existantes via une plateforme centralisée.

La transparence des fonds de fonds représente également une difficulté pour les sociétés de gestion. Pour leur permettre d'avoir un ou plusieurs niveaux de transparence de leurs investissements, par axes d'analyses (secteurs, risques, devises, etc), ils doivent être en mesure de collecter, contrôler, formater et produire une donnée homogène provenant de différentes sources (inventaires, rapports annuels).



L'efficacité opérationnelle

La chaîne de valeur d'une société de gestion de *Private Capital* est constituée :

- **De fonctions « cœur »**, à savoir deux grandes phases : **la phase de levée de fonds** (recherche d'investisseurs, structuration du véhicule et lancement opérationnel) et **la phase de gestion des investissements** (suivi du *dealflow* et *due diligence*, structuration de la transaction, acquisition/appel de fonds, mise en œuvre de la stratégie et suivi opérationnel, réalisation de la cession et distribution).
- **De fonctions « supports »**, à savoir : valorisation et administration des portefeuilles, *Reporting* investisseurs et réglementaires, gestion des risques/contrôle interne/conformité.

L'industrialisation et l'automatisation des fonctions « cœur » est un élément différenciant permettant de gérer **des volumes plus importants et de minimiser le risque opérationnel**. Cela peut passer par l'acquisition et l'implémentation de solutions progiciels couvrant notamment les différentes **briques fonctionnelles de gestion des investisseurs, pilotage des portefeuilles et des investissements**. Il est également envisageable **d'externaliser une partie des fonctions dites « supports »** auprès d'acteurs spécialisés pour se concentrer sur les fonctions « cœur ».

Nous avons une connaissance intime des solutions progiciels (voir tableau ci-dessous, qui n'a pas vocation à être exhaustif) et des prestations de services existantes, ce qui nous permettrait de vous aider à **définir le modèle opérationnel, IT et organisationnel** répondant au mieux à vos besoins d'évolutions.



L'efficacité opérationnelle

Relation investisseurs/ Souscription/ Distribution

MiPise Shoyo
34Finance AirFund
PRIVATE CORNER INVESTORS SOLUTIONS MOONFARE
UDelio iCapital

Data & Reporting

preqin
AssetMetrix

Solutions Front to Back

Solutions éditeurs

CAPITAL VENTURE PRIVATE EQUITY SOFTWARE DOMOS DealCloud Broadridge
FC PARTNER LE RISQUE MAÎTRISE DealFabric DAVIGOLD
FRAMEWORK Private Equity Investment Data Management FIS IHS Markit ALLVUE
SimCorp VIRTUS from FIS

Solutions PaaS

eFront a part of BlackRock Amundi Services
Ostrum ASSET MANAGEMENT SOCIETE GENERALE Securities Services CrossWise

Les exigences réglementaires et de Reporting



Sur le volet réglementaire, force est de constater que le secteur est soumis à **plusieurs réglementations** qui encadrent l'ensemble des **acteurs producteurs, distributeurs, investisseurs mais également les fonds d'investissement alternatifs (FIA)**.

Pour illustration, **la directive AIFM** exige des gestionnaires de fonds qu'ils publient, sur une base trimestrielle, **une série de rapports réglementaires** afin de surveiller l'exposition du fonds ainsi que le profil de risque et l'effet de levier du fonds en question. Ces rapports, en raison de l'obligation d'exactitude à laquelle sont tenus les gestionnaires de fonds privés, nécessitent d'exploiter une quantité importante de données, de les standardiser, puis de les mettre à profit pour produire le rapport AIFM.

La réglementation SFDR pose également un défi supplémentaire aux gestionnaires de *Private Capital* puisqu'ils sont désormais tenus de fournir dans leurs rapports une analyse extra-financière des sociétés de portefeuille.

D'actualité également, la récente approbation du **règlement ELTIF 2.0** par le Parlement européen, permettant d'assouplir les conditions d'obtention de l'agrément ELTIF des fonds d'investissement alternatifs avec pour but, notamment, de **commercialiser aux investisseurs de détail**, sans ticket minimum, des fonds professionnels de capital investissement et dette privée. La réglementation ELTIF 2.0 entrera en application cette fin d'année.

D'autres réglementations impactent également le quotidien des sociétés de gestion, notamment sur le suivi, la protection et le **Reporting** des investisseurs : **KYC, AML, RGPD ou encore FATCA/CRS**.

Sur le volet **Reporting**, nous distinguons deux typologies : d'une part **les Reporting à destination des gérants** leur permettant de mieux piloter les portefeuilles et les investissements en accédant, en temps réel, à des comparables en terme de performance et des axes d'analyses (zones géographiques, secteurs...). D'autres parts, les **Reporting à destination des investisseurs et du régulateur**.

Les principaux enjeux que nous constatons résident dans la capacité à **réduire les délais de production, à fiabiliser la donnée source et à s'adapter aux demandes de personnalisations (Tailor-made)** des investisseurs.

Document réalisé par



Aymane AK HIRI, Consultant Senior

Mob : +33 669 16 89 60

Mail : aymane.akhiri@sagalink-consulting.com



Abdou KABBAJ, Manager

Mob : +33 669 93 18 71

Mail : abdou.kabbaj@sagalink-consulting.com



Qui sommes-nous ?

L'alliance d'expertises fortes et complémentaires, le partage de valeurs humaines : Beam Advisory et Sagalink Consulting forment désormais une équipe de 70 consultants spécialisés dans les métiers de la Gestion d'actifs, de la Banque privée, des Services aux Investisseurs et des Marchés de Capitaux, ainsi que dans les fonctions Finance, Risques et Conformité. Notre savoir-faire alliant expertise métier et conseil nous permet de cerner au mieux les enjeux de nos clients sur l'ensemble de leur chaîne de valeur et d'identifier pour eux les leviers de croissance les plus performants, faisant ainsi le lien entre leurs métiers et leurs projets.

Par la force de leurs convictions, Beam Advisory et Sagalink Consulting ont su gagner la confiance de leurs clients ; parmi eux, des grands groupes bancaires et des acteurs indépendants de tailles variées.

Contact

Beam Advisory Sagalink Consulting

WeWork – 33 rue La Fayette – 75009 Paris

+33 1 49 96 54 43

www.beamadvisory.com

www.sagalink-consulting.com