

L'EXTERNALISATION DES SERVICES ADMINISTRATIFS : UNE TENDANCE DE FONDS

Alter Domus a fait le pari de la spécialisation des back et middle office pour servir ses clients de la gestion alternative. En s'appuyant sur le recrutement de professionnels issus de cet univers et sous l'impulsion des demandes des GPs et des LPs, il s'est construit de manière organique et à coup d'acquisitions ciblées en un acteur international totalement intégré verticalement. La plus récente acquisition, Cortland Capital Markets Services, aux Etats-Unis (180 Milliards d'euros sous gestion) va doubler la taille des actifs gérés.*

Emmanuel Raffner (responsable Private Equity et Infrastructure) et Sophie Hubert (responsable France) reviennent pour nous sur la construction d'une offre globale attirant de plus en plus de Fonds.

PEM : Pouvez-vous revenir sur les étapes de développement d'Alter Domus ?

Alter Domus a été créé en 2003 au Luxembourg et reste majoritairement détenu par son Management et ses employés**. Nous avons développé une approche verticalement intégrée pour fournir l'ensemble des services d'administration nécessaire à la gestion des fonds de toutes les classes d'actifs alternatifs (PEI/RE and Debt). Ce qui est singulier, c'est notre expansion internationale réalisée en partie grâce aux demandes de nos clients qui souhaitent que nous reproduisions ce que nous avons développé pour eux localement dans d'autres pays. Sous cette impulsion, Alter Domus compte aujourd'hui 32 bureaux et desks à travers les 5 continents, et réalise des acquisitions ciblées de sociétés qui nous apportent des expertises complémentaires comme le cabinet d'expertise comptable Français Vigel & Associés en 2014 ou la société LFP (third party Manco) à Luxembourg. Aujourd'hui nous disposons (ndlr : hors Cortland) d'un staff de 1200 personnes et d'un total d'actifs sous administration de plus de 160 Milliards de dollars. Nous avons pour clients 9 des 10 plus gros fonds de private equity dans le monde, 6 des 10

plus gros fonds de real estate, et 5 des 10 fonds de dette les plus importants. Spécialiste de l'alternatif, Alter Domus recrute des professionnels issus de ces domaines, ce qui permet de parler le même langage.

PEM : Quels services offrez-vous en France ?

L'ensemble des services d'administration des fonds depuis le lancement, les process d'investissement, les relations investisseurs, les différents reportings, la comptabilité, et également le middle office. A l'exception de l'activité de dépositaire en France, nous offrons l'ensemble des fonctions de back office et une part croissante de middle office. Nous avons par ailleurs annoncé l'acquisition de LFP au Luxembourg*, qui offre des services de « Third

party Manco » (déjà passés pour la France), et nous permet ainsi d'avoir une offre totalement intégrée. Nous pouvons également prendre en charge tous les aspects corporates de la création et de la gestion de sociétés. Nous sommes souvent associés très en amont aux demandes de nos clients, ce qui nous permet de concevoir des solutions « sur mesure ». Dès lors, en fonction du modèle opérationnel visé, notre client nous confiera tout ou partie de ces services, le coût n'étant qu'un paramètre dans son équation. Il est dès lors essentiel de définir clairement avec le gestionnaire les tâches et responsabilités de chacun. Il s'agit alors davantage d'une relation entre partenaires. Nous avons pu ainsi reprendre en interne l'ensemble des équipes d'un gestionnaire qui souhaitait externaliser ses fonctions administratives et de compliance. Notre plus gros client en France mobilise ainsi plus de 50 personnes au sein du groupe. Pour des plus clients plus petits, l'effectif sera bien sûr réduit, mais avec toujours un élément constant : un staff dédié qui connaît les fonds et les suit dans la durée.

PEM : Quel est la typologie des fonds qui font appel à vous ?

La palette va de la gestion de quelques dizaines de millions

à plusieurs milliards d'euros. Nous travaillons aussi avec des first-time funds qui ne souhaitent pas avoir ou ne disposent pas de ressources pour leur back et middle office. L'étendue de ce que nous faisons pour eux évolue également dans le temps : elle peut commencer par une prestation de base sur les fonctions essentielles de back office et s'élargir lorsque la confiance s'est bien installée. Si la relation avec les LPs a longtemps été vue par les GPs comme une « chasse gardée », de plus en plus de clients nous ont demandé d'assurer un service de réponse à leurs demandes « de premier niveau ». Cela nous a conduits à structurer une offre spécifique. Nous pouvons également accompagner dans la création et administrer les véhicules de carried, de co-investissements, ... au sein d'une offre de Middle Office structurée, qui s'appuie sur notre expertise acquise auprès de clients de premier plan.

PEM : Quelles tendances voyez-vous dans le recours à l'externalisation des services administratifs ?

Les gestionnaires européens, cependant nettement plus avancés que leurs homologues Nord-Américains sur ce sujet, ont longtemps été réticents à externaliser les

fonctions administratives et encore plus celles du middle office. Le poids croissant des contraintes réglementaires, l'internationalisation des métiers, et les demandes croissantes des LPs ont eu raison des réticences initiales. Sous l'influence d'une nouvelle génération de dirigeants, de plus en plus de partners se posent aujourd'hui la question de l'intensification de l'externalisation. La valeur d'un GP tient dans sa capacité à sélectionner et accompagner les investissements. Devant la charge croissante prise par l'administratif, ils sont de plus en plus enclins à faire appel à un partenaire extérieur pour le middle office. C'est une tendance qui nous semble durable, car les investissements humains et en IT requis pour satisfaire les attentes des autorités et des LPs sont devenus tels que la question de l'externalisation prend tout son sens. La qualité de l'information fournie est devenue aujourd'hui un élément commercial « clé » pour tout GP. ■

**Soumis à l'approbation des autorités réglementaires*

***Permira est entré au capital comme minoritaire fin 2016 pour appuyer le développement.*

Emmanuel Raffner et Sophie Hubert



En partenariat avec :

alterDomus*

LA QUALITÉ DE L'INFORMATION
FOURNIE EST DEVENUE AUJOURD'HUI UN ÉLÉMENT
COMMERCIAL « CLÉ » POUR TOUT GP.