

En partenariat avec :

alterDomus*

ACCÈS ET TRANSPARENCE DES DONNÉES : LE RÉEL ENJEU DE LA DIGITALISATION POUR LES INVESTISSEURS

DANS UN ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ DE PLUS EN PLUS CONCURRENTIEL, L'IMPORTANCE DE LA DONNÉE (DATA), DE SON TRAITEMENT ET DE SA COMMUNICATION NÉCESSITE DE LA PART DES SOCIÉTÉS DE GESTION ET DES ADMINISTRATEURS UNE UTILISATION NOUVELLE DE LA TECHNOLOGIE. POUR ALTER DOMUS, SOCIÉTÉ DE PRESTATION DE SERVICES BASÉE AU LUXEMBOURG, LE LANCERMENT DE SON NOUVEAU PORTAIL CLIENT CORPRO EN FRANCE A POUR BUT DE RELEVER CE DÉFI.

Entretien avec Courtney Thomas, responsable produit CorPro et Frédéric Berthier, le Country Executive France Alter Domus

Quelles sont les grandes tendances qui touchent vos clients ?

F. B. : Les considérations du moment sont claires pour tous : entre un environnement économique (macro et micro) difficile à lire ou à prédire et des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance de plus en plus présents, nos clients font face à des challenges variés, souvent nouveaux et imprévus. Avec CorPro, Alter Domus souhaite donc accompagner ses clients en leur fournissant une technologie permettant d'optimiser la collecte, l'analyse, la synthèse et la communication des données financières, économiques et comptables de leurs fonds et leurs portefeuilles.

C. T. : Alter Domus fournit une suite de services complète et intégrée du back au middle-office, « end-to-end », tout en restant des spécialistes de l'alternatif, ce qui nous permet d'avoir une compréhension fine des besoins en matière de technologie et de digitalisation de nos métiers.

Comment un « gestionnaire administratif et comptable » est-il en mesure d'aider les sociétés de gestion dans l'analyse et la communication de ces données ?

F. B. : La fonction d'administrateur de fonds a souvent été résumée à de la valorisation comptable, ce qui n'est pas le modèle d'Alter Domus. Aujourd'hui Alter Domus est un des leaders mondiaux des services offerts au



Courtney Thomas, (en haut)
et Frédéric Berthier



monde de l'alternatif (>1Tn\$ d'actifs administrés) présent dans 36 pays. Notre philosophie repose sur la qualité du service client et un des vecteurs forts de notre développement stratégique est la mise en œuvre ou la conception d'outils technologiques nous permettant de délivrer des services à valeur ajoutée élevée.

Nous avons constaté que, dans l'environnement actuel, les investisseurs, régulateurs et donc nos clients sont à la recherche d'une transparence toujours plus grande. Les tendances dominantes que nous identifions sont des attentes accrues d'information sur la stratégie et la performance des investissements en période de (post-) pandémie ou encore pour rassembler des données sur les paramètres ESG des portefeuilles.

Quelle est donc la réponse technologique d'Alter Domus face à ces enjeux ?

C. T. : La consommation de données est en pleine croissance à tous les niveaux : les investisseurs, les régulateurs, les sociétés de gestion... En outre, il faut pouvoir accéder à ces données telles que les informations financières, la performance du portefeuille, l'historique des investissements ou encore les documents d'un fonds de manière simple, en libre-ser-

vice et au plus vite.

Pour cela, Alter Domus a développé son propre outil, un portail web permettant d'intégrer un maximum d'informations de natures différentes et de manière conviviale.

CorPro sera disponible pour nos clients sociétés de gestion selon différents modules permettant de couvrir tous les aspects clés : communication, investisseurs, reporting, opérations, middle-office, CorPro proposera également une data room pour le marketing de nouveaux fonds ou l'onboarding des LPs.

F. B. : Pouvoir communiquer sur les performances mais communiquer les fonds en levée, stratégies d'investissement, les communications périodiques, tout cela de manière digitalisée permet de renforcer le lien entre les gérants et leurs investisseurs.

Quel impact cela a-t-il sur l'évolution de l'expérience des GPs et LPs ?

C. T. : CorPro est disponible en marque blanche, ce qui permet à nos clients de personnaliser l'interface à leur marque et leurs couleurs, et accroît la force du média comme vecteur marketing.

L'expérience est fluide et conviviale. Pour les GP, le « dashboard », tableau de bord de nos clients, va leur permettre de naviguer à travers les différents modules et les ensembles de données.

Chaque LP a un accès qui est « customisé » et peut inclure des solutions comme un accès « Investment Data », qui permet de visualiser en un seul écran les données comptables, sa situation en terme de capital ou les données historiques. En outre, si un investisseur est présent dans plusieurs fonds, son CorPro lui restitue en une plateforme unique une vision globale et exhaustive de ses investissements et de sa performance consolidée.

CorPro est déployé depuis plusieurs années aux États-Unis et les retours d'expérience sont très positifs, auprès des gérants de toutes tailles et LPs également. ■

« LES TENDANCES DOMINANTES QUE NOUS IDENTIFIONS SONT DES ATTENTES ACCRUES D'INFORMATION SUR LA STRATÉGIE ET LA PERFORMANCE DES INVESTISSEMENTS EN PÉRIODE DE (POST-) PANDÉMIE OU ENCORE POUR RASSEMBLER DES DONNÉES SUR LES PARAMÈTRES ESG DES PORTEFEUILLES »