

16.11.2012 - 10:00 Uhr

Etude mondiale 2012 d'Ernst & Young sur les hedge funds: Les avantages de la réglementation sur les hedge funds semblent de moins en moins évidents aux yeux des investisseurs

Zürich (ots) -

Les nouvelles réglementations et exigences de compliance pèsent financièrement sur les hedge funds, car leurs coûts opérationnels ne cessent d'augmenter. Comme le montre l'étude mondiale 2012 d'Ernst & Young sur les hedge funds, les investisseurs doutent des avantages que présente le renforcement de la réglementation. Quant à l'arrimage des rémunérations au risque et à la performance, les avis des gestionnaires de hedge funds et des investisseurs divergent fortement.

ZURICH/GENÈVE, 16 NOVEMBRE 2012 - Selon l'étude annuelle d'Ernst & Young sur le marché mondial des hedge funds, seuls 10 % des investisseurs estiment que le renforcement actuel de la réglementation protège réellement leurs intérêts. De plus, 85 % de ces mêmes investisseurs pensent que ces exigences ne permettront pas d'éviter la prochaine crise financière. Tels sont deux des résultats qui ressortent de l'étude réalisée par la société de conseil Greenwich Associates pour le compte d'Ernst & Young. 100 gestionnaires de hedge funds gérant plus de USD 710 milliards et 50 investisseurs institutionnels représentant plus de USD 190 milliards investis dans des hedge funds ont été interrogés à cette occasion.

Les investisseurs suisses n'attendent aucun avantage de la nouvelle réglementation sur les hedge funds. Une grande majorité juge en effet d'un oeil critique son expansion rapide et l'objectif qui la sous-tend. L'étude montre que les gestionnaires de hedge funds auraient intérêt à collaborer de manière constructive avec les autorités de réglementation afin qu'ils ne perdent pas de vue leur objectif principal, à savoir la stabilité financière. Il ne vaut pas la peine de mettre en place des exigences aussi coûteuses qu'inutiles et n'apportant que peu de valeur aux investisseurs.

Réglementation et compliance Les gestionnaires de hedge funds devront consacrer temps et ressources à l'étude et au respect des diverses exigences réglementaires. Ils anticipent d'ores et déjà une hausse de leurs coûts, engendrée par la mise à jour des fonctions de compliance (34 %) et des technologies informatiques dédiées au reporting (17 %). Bien qu'attendus, ces coûts de compliance supplémentaires devraient, d'après les craintes évoquées par les investisseurs, se répercuter sur les fonds.

Christian Soguel, responsable suisse du secteur Asset Management explique : « L'augmentation générale des coûts, y compris des frais associés à la réglementation, a créé des barrières à l'entrée et provoqué une consolidation des fonds qui ne disposent pas du capital suffisant pour mettre en place les infrastructures coûteuses requises. Cette tendance devrait se poursuivre dans un avenir proche. »

Rémunération Depuis 2010, les investisseurs et les gestionnaires de hedge funds ne sont pas parvenus à se mettre d'accord sur la manière d'aligner la structure de rémunération sur le risque et la performance. A de nombreux égards, ces divergences continuent de s'accroître. 87 % des gestionnaires sont d'avis que le risque et la performance coïncident avec les objectifs des investisseurs, contre 94 % en 2010. Au contraire, seuls 42% des investisseurs partagent cette opinion, alors qu'ils étaient encore 50 % en 2010. En outre, plus de deux tiers des gestionnaires affirment ne pas avoir modifié leur structure de rémunération au cours des trois dernières années. Seuls 14 % d'entre eux déclarent que les sommes versées en espèces sont moins élevées et seulement 10 % que la rémunération est soumise à des périodes de blocage plus longues. De leur côté, les investisseurs sont d'avis que moins de 40 % de la rémunération doit être versée en espèces et souhaitent recevoir une plus grande partie de la rémunération en capital et en espèces différées, soumise à des clauses de réduction.

Les divergences entre les gestionnaires et les investisseurs concernant la structure de rémunération n'ont rien de nouveau. Mais le fait qu'aucun signe de rapprochement n'est constaté et qu'au contraire, ces divergences se creusent, pourrait devenir problématique en termes de confiance des investisseurs dans les gestionnaires. Cette dissonance ne s'est toutefois pas traduite par des versements significatifs. Les investisseurs ne la considèrent pas comme un critère-clé pour la sélection des fonds. Les investisseurs plébiscitent une plus grande participation aux fonds propres du gestionnaire de fortune dans le fonds avec des rémunérations en espèces différées et des clauses de réduction. Autrement dit, les gestionnaires devront probablement mieux faire coïncider leur structure de rémunération avec les exigences de leurs investisseurs.

Critères pour la sélection et le rachat D'après les gestionnaires de hedge funds, les performances historiques à court et à long terme comptent parmi les principaux critères utilisés par les investisseurs pour sélectionner un fonds. Les conclusions de l'étude révèlent toutefois que ces derniers accordent une plus grande attention à l'équipe d'investissement (82 %), à la gestion du risque (70 %) et à la philosophie d'investissement (66 %). En d'autres termes, les investisseurs attachent, dans le cadre de la sélection initiale, une plus grande importance à la capacité des gestionnaires de générer des rendements futurs plutôt qu'à la performance passée.

Selon la très grande majorité de gestionnaires (86 %), la performance est la principale raison à l'origine des rachats. Bien qu'ils considèrent également cette raison comme importante (86 %), les investisseurs sont également enclins (84 %) à transférer leurs

actifs en cas de modification au niveau de la composition du personnel-clé. Cela indique que le secteur des hedge funds reste centré sur les « ressources humaines » qui l'animent. Cataldo Castagna, Partner, Financial Services, Ernst & Young Suisse, explique : « Les changements de personnel rentrent dans le cadre de la communication des hedge funds. Les gestionnaires qui informent en toute transparence et de manière honnête les investisseurs des changements de composition de leur équipe et de leur performance peuvent rassurer les investisseurs quant à leur capacité à générer des rendements futurs et les convaincre de conserver leurs actifs dans le fonds. »

Investissements en capitaux, commissions et dépenses Afin de soutenir la croissance des actifs et l'élaboration de nouvelles stratégies, près des deux tiers des hedge funds ont recruté du personnel au niveau du front-office ou envisagent de le faire dans un avenir proche. En outre, près de 45 % des hedge funds recrutent du personnel dans les fonctions auxiliaires - middle-office, back-office, gestion du risque, service juridique et compliance - afin de répondre aux besoins de la croissance attendue, aux exigences des clients en matière de transparence et au renforcement des exigences réglementaires. Par ailleurs, plus de la moitié des gestionnaires procèdent à des investissements dans les technologies informatiques dans les domaines de la gestion du risque, de la compliance et des systèmes de gestion de portefeuilles. Ces dépenses sont approuvées par la majorité des investisseurs : deux tiers d'entre eux estiment que leurs gestionnaires doivent investir dans les technologies de gestion du risque et près de 60 % souhaitent que leurs gestionnaires investissent dans des systèmes de gestion des investissements.

Les investisseurs exigent une plus grande transparence de la part des gestionnaires de hedge funds, tout en considérant que la prise en charge des coûts associés incombe aux gestionnaires. Plus des deux tiers des gestionnaires répercutent le coût de l'assurance de responsabilité civile des administrateurs et dirigeants ainsi que les coûts d'enregistrement réglementaire et de compliance des fonds. De leur côté, plus de la moitié des investisseurs considèrent qu'il est inacceptable que les gestionnaires répercutent le coût de l'assurance de responsabilité civile des administrateurs et dirigeants sur le fonds, et près d'une moitié d'entre eux également pensent que les coûts liés à la réglementation ne doivent pas être répercutés sur le fonds.

« Il subsiste une disparité entre les coûts généralement pris en charge par les fonds et les coûts que les investisseurs estiment qu'ils doivent prendre en charge », remarque Cataldo Castagna. « Nous saluons toutefois la tendance à une convergence accrue dans ce domaine pour savoir qui doit assumer les coûts. »

Evolution des fonds ou du modèle d'affaires des fonds Les investisseurs se tournent de plus en plus vers les fonds émergents et les « start-up ». Cette évolution s'accompagne toutefois d'un resserrement des marges, en particulier dans les fonds de fonds. Ceux-ci exigent et obtiennent de nombreuses concessions de la part des gestionnaires de fonds, notamment au niveau des commissions (95 %), et souvent en échange de gros mandats (83 %) et d'accords de lock-up (56 %) plus importants. « Cela va à l'encontre de toutes les idées reçues selon lesquelles les gestionnaires les plus importants s'accaparent tous les actifs. Une importante majorité des fonds affirment investir dans des « single hedge funds ». Ces tendances témoignent de la bonne santé et du dynamisme de l'industrie. Il est difficile de juger de l'existence d'une relation de causalité entre cette tendance et le resserrement des marges. Il semblerait toutefois qu'il existe des preuves concluantes dans chaque cas, car tant les fonds de fonds que les investisseurs exigent et obtiennent un certain nombre de concessions de la part des gestionnaires de fonds », déclare Christian Soguel.

Les exigences imposées aux conseils de fondation des caisses de pension suisses vont augmenter « Si les caisses de pension en Suisse décident d'investir dans des styles de hedge funds donnés plutôt que dans des fonds de fonds diversifiés pour parvenir à une diversification plus ciblée dans le portefeuille global, un savoir-faire supplémentaire est nécessaire en matière de sélection de hedge funds et de surveillance dans les conseils de fondation des caisses de pension suisses. Cet « investissement dans la formation » sera payant à long terme pour les promoteurs de hedge funds », estime Cataldo Castagna.

Contact:

Simone Isermann
Ernst & Young
Relations presse
Tél. +41 (0) 58 286 35 97
simone.isermann@ch.ey.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100016476/100728455> abgerufen werden.