

21.12.2021 - 11:30 Uhr

Les gestionnaires de fonds en Europe affichent une croissance nettement plus lente que leurs concurrents à l'international

Les gestionnaires de fonds en Europe affichent une croissance nettement plus lente que leurs concurrents à l'international

- Manque de rentabilité et 14 % de recettes en moins pour les gestionnaires d'actifs analysés
- Les petits gestionnaires de fonds ayant des stratégies de placement actives et une part d'actions élevée sont les plus rentables
- L'acquisition de fonds par le biais d'affaires avec des tierces parties peut aider les gestionnaires de fonds à bénéficier d'effets d'échelle et à augmenter les recettes

De nombreuses fusions et acquisitions entre gestionnaires de fonds entraînent à l'échelon mondial une hausse des avoirs sous gestion et favorisent la croissance des entreprises d'Asset Management.

En comparaison internationale, les gestionnaires de fonds étasuniens affichent cependant une croissance nettement plus forte que leurs concurrents européens, comme le révèle l'étude actuelle « **Cost and Growth in Asset Management** » de Strategy&, l'entité de conseil en stratégie de PwC. Bien que les gestionnaires de fonds analysés dans l'étude aient vu les volumes des fonds sous gestion augmenter entre 2018 et 2020, la rentabilité des actifs sous gestion (Asset under Management ou AuM) a toutefois baissé de 24 % sur la même période. Grâce à des mesures de réduction des coûts plus strictes ces dernières années, le ratio coût/revenu (Cost Income Ratio ou CIR) moyen s'est amélioré, passant de 66 % à 65 % – la vitesse de ce recul a toutefois nettement diminué. Les petits gestionnaires de fonds ayant des modèles actifs de gestion des placements et une part d'actions d'au moins 50 % sont les plus rentables, malgré des coûts nettement plus élevés des fonds sous gestion.

Par rapport à l'année précédente, le volume des actifs sous gestion n'a augmenté en 2020 que de 6,6 % chez les gestionnaires de fonds analysés (2019 : 12 %). Dans l'indice de référence MSCI World, le volume d'actifs a dans le même temps augmenté de 15,9 % (2019 : 27,7 %). Malgré la hausse des actifs sous gestion et une baisse constante des coûts moyens, le bénéfice des entreprises concernées a baissé en moyenne de 14 % depuis 2019.

« En se focalisant sur la réduction des coûts, les gestionnaires de fonds ont moins considéré les investissements dans de nouveaux modèles d'affaires, ils ont donc eu plus de difficultés à saisir les occasions d'augmenter les recettes. Les taux durablement faibles ainsi qu'une aversion au risque conduisent en outre à une pondération importante en faveur de produits à taux fixe et peu risqués dans l'allocation des fonds. Cela impacte négativement les bénéfices et la rentabilité. Afin d'opérer de manière rentable, même avec des frais plus élevés et un CIR qui reste faible, il convient désormais de changer d'approche et de se concentrer plus précisément sur la hausse des recettes. Et ce, de toute urgence », argue Urz Helmuth, directeur chez Strategy& Suisse.

Les captives et autres gestionnaires de fonds qui sont fermement intégrés à une compagnie d'assurance affichent en particulier une rentabilité inférieure à la moyenne du marché. En 2020, les recettes des gestionnaires de fonds des entreprises d'assurance ont été clairement inférieures à la moyenne du marché d'environ 23,5 points de base. A contrario, la croissance annuelle des fonds sous gestion auprès de gestionnaires d'actifs d'assurance qui ont acquis des affaires de tierces parties, a été de 2,5 pour cent plus forte que pour les captives sans acquisition de nouvelles valeurs patrimoniales par des tiers. Le bénéfice avant impôts par tranche de 100 milliards d'euros d'actifs sous gestion était également d'environ 2,1 milliards d'euros plus élevé pour le premier groupe, avec 7,9 milliards d'euros, que pour les captives, car les frais supplémentaires pour la gestion des valeurs patrimoniales de tiers sont plus que compensés par les hausses de bénéfices qui en résultent.

La prise en charge de parties tierces nécessite toutefois la mise en place de nouvelles capacités en termes de reporting et de distribution pour les gestionnaires de fonds internes à l'entreprise. Les gestionnaires de fonds ont en moyenne besoin de quatre à sept ans et un volume d'actifs sous gestion compris entre 25 et 75 milliards d'euros avant de dégager par croissance organique une rentabilité avec les affaires de tierces parties.

« Les gestionnaires de fonds devraient viser de nouvelles catégories de placement, produits et stratégies rentables et tirer parti d'autres effets d'échelle. Pour les gestionnaires de fonds d'assurances, cela signifie par exemple gérer des actifs d'autres assureurs ayant un profil de risque et de placement similaire. Sur cette base, il est alors possible d'évaluer les possibilités d'une stratégie de croissance plus poussée pour les produits et régions », explique en résumé Andreas Pratz, Country Head de Strategy& Suisse.

Stéphanie Tobler

PwC | Integrated Communications

Office: +41 58 792 18 16

Email: stephanie.tobler.mucznik@ch.pwc.com

PricewaterhouseCoopers AG

Birchstrasse 160 | Postfach | CH-8050 Zürich

<http://www.pwc.ch>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100008191/100883210> abgerufen werden.