

ATOZ Services partenaire d'ICG

ATOZ Group, le groupe luxembourgeois de sociétés indépendantes de conseil et de services, a accepté un investissement de capitale dans ATOZ Services de la part de son partenaire financier, ICG. Les termes de la transaction n'ont pas été divulgués.

ATOZ a été fondé en 2004 par un groupe d'associés et leurs équipes, anciennement d'Andersen et d'EY, avec la création de la société de conseil ATOZ Tax Advisers, aujourd'hui l'un des principaux fournisseurs luxembourgeois d'une gamme complète de solutions fiscales.

ATOZ a considérablement développé sa clientèle et son



offre de services au fil du temps et, en 2018, ATOZ Services - une société soeur d'ATOZ Tax Advisers - a été créée. ATOZ Services fournit une gamme complète de services de compliance fiscale et d'entreprise aux entités domiciliées au Luxembourg et gérées par des fonds alternatifs et des entreprises.

Ces services comprennent l'administration de sociétés, la domiciliation et la comptabilité, l'administration de fonds et les services de déclaration fiscale. ATOZ Services compte plus de 800 clients, principalement dans le secteur des fonds alternatifs illiquides (>90% du chiffre d'affaires), et offre des services à plus de 3.000 structures.

L'entreprise emploie 140 personnes hautement qualifiées et

expérimentées dans ses bureaux du Luxembourg et du Maroc. L'investissement d'ICG soutiendra la trajectoire de croissance d'ATOZ Services en élargissant sa palette de services pour les clients existants et nouveaux, tout en soutenant son expansion dans de nouvelles géographies. Cet objectif sera atteint par une combinaison de croissance organique continue et par l'utilisation du capital et de l'expérience de ICG pour soutenir les fusions et acquisitions.

ICG est un gestionnaire mondial d'actifs alternatifs dont l'expérience remonte à plus de 30 ans. Coté à la Bourse de Londres, ICG gère actuellement 68,5 milliards de dollars d'actifs à travers une gamme de stratégies, à partir de bureaux situés dans 15 pays et avec 575 employés.

Keith O'Donnell (portrait), Managing Partner d'ATOZ, a commenté : "Il s'agit d'une étape importante pour ATOZ. Le partenariat avec ICG maintient la relation d'ATOZ Services avec le groupe ATOZ et sa société soeur ATOZ Tax Advisers, assurant

ainsi la continuité pour le personnel et les clients. Dans le même temps, nous accueillons ICG en tant qu'investisseurs et partenaires dans notre activité ATOZ Services pour soutenir la prochaine phase de notre parcours de croissance."

Mark Piasecki, Managing Director d'ICG, ajoute : "Nous avons suivi l'impressionnant parcours de croissance d'ATOZ Services depuis sa création et nous sommes ravis d'être son nouveau partenaire. Nous pensons que le marché des services de fonds alternatifs est en pleine croissance et que nous avons l'opportunité de nous appuyer sur la réputation d'ATOZ Services pour son service client de très haut niveau, soutenu par son expertise et ses capacités techniques. ATOZ Services offre la plateforme idéale pour se développer dans des services de fonds adjacents et dans des zones géographiques complémentaires afin de servir sa clientèle internationale croissante. Nous sommes impatients de travailler en étroite collaboration avec Jean-Michel et son équipe de direction talentueuse pour réaliser son potentiel significatif."

La lutte pour le temps libre crée des opportunités pour les investisseurs patients

Deux grands thèmes sont à l'origine de la croissance du secteur du divertissement, affirme Robert Wilson (photo), Investment Manager chez Baillie Gifford : «Le premier thème est le déclin de l'intérêt des jeunes générations occidentales pour les institutions sociales traditionnelles, telles qu'un club de sport ou une institution religieuse. Les jeunes ont donc plus de temps libre et cherchent d'autres moyens de créer des formes de vie sociale et d'identité. Cela augmente leur appétit pour le divertissement en général. Le deuxième thème est que la technologie numérique crée davantage de moyens de produire et de distribuer du contenu. Cela a permis l'émergence de nouvelles plateformes telles que Netflix, TikTok et Spotify, mais aussi la croissance des géants technologiques existants.»

Le rythme du changement est peut-être le plus évident dans les jeux vidéo. Leurs environnements 3D deviennent de plus en plus sociaux : des centaines de joueurs peuvent désormais opérer simultanément dans le même espace virtuel. En outre, les jeux gagnent de plus en plus d'argent, soit en vendant des biens virtuels qui permettent aux joueurs de s'exprimer, soit en proposant des expériences supplémentaires ou de la publicité.

Opportunités pour les investisseurs à long terme

Toutes ces évolutions offrent un large éventail d'opportunités aux investis-



seurs à long terme, qui peuvent être divisés en trois catégories :

1. **Les producteurs de contenu** - les entreprises qui produisent des jeux, des livres, des films, de la musique et d'autres médias.
2. **Les distributeurs** - les entreprises qui donnent accès à des contenus professionnels ou générés par les utilisateurs via des plateformes internet ou des applications.
3. **Les vendeurs de pelles et de pioches** - les entreprises qui développent les technologies sous-jacentes et facilitent les rôles des deux premières catégories.

Les investisseurs peuvent être raisonnablement défensifs en se concentrant sur les opportunités des deuxième et troisième groupes, ce qui signifie que leurs portefeuilles d'investissement seront peu exposés aux entreprises dont le sort peut dépendre du succès ou de l'échec d'un produit.

Epic Games est un «vendeur de pelles et de pioches» grâce à son Unreal Engine. Les développeurs de jeux utilisent cet outil pour créer des environnements 3D détaillés. Cela leur permet de se concentrer sur les aspects techniques et sociaux de leurs jeux - ce qui les rend amusants - et de ne pas avoir à se soucier de la façon dont la lumière et le son sont générés. Son utilisation est gratuite, mais Epic reçoit une part des royalties dès que les ventes d'un titre dépassent un million de dollars.

Certaines entreprises franchissent les frontières entre les catégories. Microsoft a payé 69 milliards de dollars pour ajouter Activision Blizzard à la liste de ses studios de jeux. Elle distribue des titres par le biais du Xbox Game Pass et fournit des technologies de cloud computing par le biais de son service Azure. Les producteurs de contenu purs peuvent également être considérés comme des

investissements potentiels s'ils parviennent à créer une niche. Le studio de cinéma et de télévision A24 est une société privée qui se consacre à la création de contenu «ultra-premium». Le studio s'efforce de fournir un lieu où des personnes talentueuses peuvent créer des produits nouveaux et passionnants, tels que le film *Moonlight*, qui a remporté un Oscar, ou le drame télévisé provocateur pour adolescents *Euphoria*. Cela a créé un cercle vertueux où chaque succès attire davantage de talents créatifs.

Netflix contre TikTok

L'avantage d'un investisseur généraliste est qu'il considère l'ensemble du secteur du divertissement. Cela signifie qu'il compare des entreprises qui se livrent à des activités différentes mais qui sont en concurrence pour le temps de loisirs des gens. Par exemple, TikTok a eu deux fois plus d'engagement que Netflix en 2021. La différence de revenus et de bénéfices est encore plus grande car TikTok a des coûts d'intrants plus faibles. Il s'agit d'une plateforme de contenu généré par les utilisateurs, tandis que Netflix investit massivement dans les spectacles et les films.

Cela ne veut pas dire que Netflix n'a pas de bonnes perspectives de croissance. Elle compte environ 220 millions d'abonnés et deux milliards de personnes paient un service de télévision quelconque. Netflix est en difficulté sur certains marchés - Inde, Indonésie et certaines parties de l'Afrique - mais un nouvel abonnement à bas prix avec des publicités pourrait remédier à cette situation. Netflix est une entreprise véritablement mondiale, et c'est quelque chose que peu d'entreprises peuvent faire.

Les doutes de Metaverse

Si l'on en croit le battage médiatique, nous passerons bientôt la majeure partie de notre temps dans le «Metaverse», un lieu immersif généré par ordinateur où l'on pourra jouer et socialiser. Mais le mot metaverse englobe de nombreuses idées différentes. Les investisseurs doivent se méfier des affirmations selon lesquelles elles deviendront toutes réalité en même temps.

Les entreprises font des progrès considérables dans les technologies de réalité virtuelle (RV) et de réalité augmentée (RA), ainsi que dans la monétisation des jeux, qui deviennent de plus en plus des mondes sociaux. Sony et Meta sont actuellement à la pointe de la RV, mais Roblox pourrait également en profiter. Roblox encourage les développeurs tiers à créer de nouveaux objets et expériences sur sa plateforme de jeu. Il permet ensuite aux autres de jouer et de les acheter avec des Robux, sa monnaie virtuelle. L'entreprise a encore peu d'expérience en matière de RV, mais elle a déjà posé les jalons pour l'avenir.

Il existe également de grandes possibilités pour les fournisseurs de «pioches et de pelles». Les fréquentes mises à jour de «réalité étendue» d'Epic Games pour son moteur Unreal permettent aux développeurs de créer des expériences de RV et de RA.

«De manière cruciale, ces changements technologiques encouragent une plus grande créativité. Et cela permettra à certaines entreprises d'établir des relations plus profondes avec leurs clients. Cela profitera aux clients et, en fin de compte, aux investisseurs patients», précise M. Wilson.

Global situation of Luxembourg UCI industry

As at 31 December 2022, the total net assets of undertakings for collective investment, comprising UCIs subject to the 2010 Law, specialised investment funds and SICARs, amounted to EUR 5,028.456 billion compared to EUR 5,166.373 billion as at 30 November 2022, i.e. a decrease of 2.67% over one month. Over the last twelve months, the volume of net assets decreased by 14.18%.

The Luxembourg UCI industry thus registered a negative variation amounting to EUR 137.917 billion in December. This decrease represents the sum of positive net capital investments of EUR 7.654 billion (+0.15%) and of the negative development of financial markets amounting to EUR 145.571 billion (-2.82%).

The number of undertakings for collective investment (UCIs) taken into consideration totalled 3,377, against 3,375 the previous month. A total of 2,199 entities adopted an umbrella structure representing 13,144 sub-funds. Adding the 1,178 entities with a traditional UCI structure to that figure, a total of 14,322 fund units were active in the financial centre. As re-

gards the impact of financial markets on the main categories of undertakings for collective investment and the net capital investment in these UCIs, the following can be said for the month of December.

In a context market by the Ukraine crisis, persistently high inflation, recession fears, rising interest rates and relatively hawkish communications of the Federal Reserve Board (Fed) and the European Central Bank (ECB), most of the UCI categories lost value during December, in contrast with the good performance of November.

Concerning developed markets, the European equity UCI category registered a negative performance as most of the advanced indicators confirmed the gradual weakening of the activity in Europe. The US equity UCI category also realised a negative performance in December, further amplified by the depreciation of the US dollar.

The Japanese equity UCI category also lost value, the main event for investors in December being the decision by the Bank of Japan to widen the band within which it has been maintaining 10-year bond yields, while holding its benchmark interest rates steady. The equity UCI category of emerging countries also recor-

ded a negative performance in most regions. Despite the Chinese government's decision to abandon the zero-COVID objective and its commitment to support the real estate sector and, more generally the economy, overall, the Asian equity category registered a negative performance. The Eastern European equity UCI category also decreased, in consequence of the higher interest rates and of the impact of the conflict in Ukraine. Finally, the Latin American equity UCI category followed the general downward trend, driven by slightly declining commodity prices and by the depreciation of the US dollar.

In December, the equity UCI categories registered an overall negative net capital investment. In fixed income markets, government bond yields significantly increased on both sides of the Atlantic, which negatively affected bond prices (given the negative relationship between prices and yields).

Concerning the EUR-denominated bond UCI category, the ECB decided in December to raise its interest rates by 50 basis points. It also made a substantial upward revision to its inflation outlook, suggesting that further rate hikes were to be expected. As a consequence, the yields significantly increased across the curve, i.e. the bond prices

declined, more than compensating the positive contribution of narrowing credit spreads in December. Overall, the EUR-denominated bond UCI category realised a negative performance.

Concerning the USD-denominated bond UCI category, US fixed income registered negative returns in December after a 50 basis points rate hike by the Fed mid-month and the consecutive statement by the Fed Chairman Jerome Powell that the fight against inflation was not yet won. The USD-denominated bond UCI category finished the month with a negative performance, amplified by the strong depreciation of the US dollar against the euro.

Despite the reversal of China's zero-COVID policy and its refocus on economic growth, which had a positive impact on Emerging Market debt, the rise of US sovereign yields and the strong depreciation of the US dollar against the euro made the UCI Emerging markets bond category finish in negative territory. In December, the UCI fixed income categories registered overall positive net capital inflows, the USD Money Market UCI category being the one with the highest inflows.