

# caceis news

THE ASSET SERVICING JOURNAL

AVRIL 2017 N° 49

www.caceis.com

## FROG et RNI

La solution de CACEIS pour les fonds français - page 2

## Témoignage TOBAM

Interview de David Bellaiche, COO - page 3

## Offre digitale

Les clients de CACEIS au cœur de l'innovation - page 6

© Igor Ovsyannykov



© Alexis Cordesse

JOE SALIBA,  
Deputy CEO, CACEIS

Dans un environnement international qui semble avoir retrouvé une dynamique de croissance, notre ambition est claire: nous voulons accompagner nos clients en leur proposant des solutions innovantes et adaptées pour leur permettre de saisir toutes les opportunités de développement. J'insiste sur le terme de « solutions », car c'est ainsi que nous pen-

sons être le plus efficace pour chacun de nos clients.

Aux sociétés de gestion, nous proposons des solutions de distribution de fonds et de Data analytics combinées avec nos services de dépositaire, conservation et administration de fonds. En France, les récentes évolutions réglementaires issues de l'initiative FROG ouvrent

de nouvelles possibilités pour faciliter la distribution des fonds français à l'étranger. C'est l'objet de notre offre de Registre Nominatif International que nous vous présentons dans la présente édition.

Aux investisseurs institutionnels, nous présentons aujourd'hui des solutions "Solvency" associées à nos services de conservation, de repor-

ting et d'échange de fichiers via la plateforme TEEPI.

Durant ce premier semestre 2017, nous avons complété nos gammes de services avec une solution « Securities class actions », de nouveaux reportings liés à la réglementation SFTR et une offre destinée à répondre aux exigences d'échange de collateral dans le cadre d'EMIR.

Pour notre clientèle d'entreprises, nous proposons non seulement l'ensemble des services aux émetteurs de titres, mais également nos solutions d'accès aux marchés, déjà largement utilisées par nos clients institutionnels et sociétés de gestion, qui comprennent l'exécution, la compensation, le change et le prêt-emprunt.

Toutes ces solutions naissent souvent de nos échanges. C'est pourquoi j'attache un grand prix à la relation de proximité que nos équipes entretiennent avec chacun de nos clients. Les nombreux dialogues et rencontres que nous organisons sont une excellente opportunité pour leur faire part de nos projets et pour recueillir leurs avis et leurs expressions de besoins. Cette capacité d'écoute et d'échange, combinée à une grande réactivité de nos équipes opération-

nelles et à la qualité irréprochable de nos prestations, est la condition pour développer une confiance durable en CACEIS. C'est le sens de notre positionnement en tant que partenaire stratégique de long terme de nos clients.

La créativité de CACEIS est reconnue et récompensée. Nous sommes fiers de l'Award de la meilleure innovation de l'année remporté par CACEIS aux « 2017 Global Custodian Leaders Awards » qui se sont tenus à Londres le 16 mars dernier. Ce prix récompense l'application OLIS Mobile de CACEIS et ses fonctionnalités de consultation en temps réel de la collecte et de suivi et/ou validation de la valeur liquidative des fonds.

CACEIS est également nominé pour cette même application aux Awards 2017 FTF News (Financial Technology Forum) dans la catégorie « Best cutting Edge Solution ». La remise des prix aura lieu à New-York fin juin.

Ces deux nominations reflètent l'excellence de CACEIS dans le développement de solutions technologiques innovantes pour les opérations d'asset servicing. CACEIS est fier d'être « Solid & Innovative »

JW Marriott  
Hong Kong  
24-26  
Avril 2017

**FundForum  
Asia**

DES REPRÉSENTANTS  
DES ÉQUIPES DE CACEIS  
AURONT LE PLAISIR DE VOUS  
ACCUEILLIR SUR NOTRE STAND  
N°8

© eyetronic - Fotolia



# La solution de CACEIS pour la distribution des fonds français à l'étranger



ETIENNE CARMON, Group Product Manager, CACEIS

Pour répondre aux enjeux portés par l'initiative FROG et aider les sociétés de gestion françaises ou étrangères à commercialiser leurs fonds français à l'international, CACEIS a développé une solution basée sur le principe de la tenue du registre de porteurs de parts. Cette offre est disponible dès à présent.

La nouvelle offre, Registre Nominatif International (ou RNI), est une alternative à celle du Prime TA® proposée depuis près de 20 ans par CACEIS. Elle s'adresse, d'une part, aux sociétés de gestion françaises ou étrangères commercialisant des fonds de droit français à l'étranger (à l'exception des fonds de Private Equity et de Real Estate) et, d'autre part, aux distributeurs et investisseurs institutionnels non-résidents souhaitant investir dans ces fonds.

« Les sociétés de gestion sont souvent confrontées à plusieurs difficultés pour distribuer leurs fonds à l'étranger : faible connaissance des marchés non domestiques, dimension limitée des forces commerciales hors France, coût de la distribution transfrontalière (marketing, commercial, infrastructure opérationnelle, etc.). Pour les distributeurs et investisseurs, la nécessité de passer par un adhérent au CSD français est souvent considérée comme un frein, compte tenu des contraintes opérationnelles et de coûts liés à cet intermédiaire », constate Etienne Carmon, Group Product Manager à CACEIS.

Dans le cadre de la nouvelle réglementation française qui permet désormais d'ouvrir des comptes « d'intermédiaire inscrit » (ou nommée) en parts

de fonds dans les registres nominatifs, CACEIS a développé son offre Registre Nominatif International, équivalent en France des Registres des Agents de Transfert existants dans d'autres pays européens tels que le Luxembourg et l'Irlande.

Dans son fonctionnement, la propriété des parts de fonds souscrites par les distributeurs est matérialisée par une inscription dans le RNI.

« Pour les sociétés de gestion qui le souhaitent, un service de gestion des ouvertures et de maintenance des comptes investisseurs dans le RNI est assuré par les équipes de CACEIS, qui comprend la collecte préalable de la documentation et des informations indispensables. Cette prestation peut inclure des contrôles de type FATCA et AEOI », précise Etienne Carmon.

En outre, pour accompagner la distribution de fonds à l'étranger, l'offre aux sociétés de gestion comprend des services complémentaires tels que l'assistance à l'enregistrement des fonds à l'étranger, la gestion des réseaux de distribution, le calcul et le paiement des rétrocessions aux distributeurs, et la fourniture de solutions digitales comme le Data analytics (analyse du comportement investisseurs).

L'offre de CACEIS comporte de nombreux atouts. Elle s'appuie sur une expérience éprouvée des acteurs et des processus de la distribution frontalière, ainsi que sur des équipes multilingues expertes dans l'ouverture de comptes et le traitement des opérations de souscription et de rachat de parts. La plateforme technique qui héberge le RNI est également expérimentée puisqu'elle supporte déjà les activités de TA classique et de Prime TA® de CACEIS. Des solutions automatisées relatives au traitement fiscal des investisseurs sont déjà en place. Enfin, nos reportings online sont adaptés aux attentes des distributeurs internationaux et de nos clients sociétés de gestion.

Cette offre est évolutive car elle intégrera progressivement des services optionnels (possibilité pour un investisseur de régler ses souscriptions dans une devise différente de celle du fonds, dématérialisation de l'ouverture de comptes avec la solution future du WebRegistrar de CACEIS).

La nouvelle offre Registre Nominatif International conforte le rôle majeur de CACEIS dans l'effort de distribution des fonds de droit français de ses clients sociétés de gestion, en leur permettant de se concentrer sur leurs activités de gestion et de marketing.

## INTERVIEW Eric Dérobert L'initiative FROG et ses 7 propositions

### Quelles sont les origines de l'initiative française FROG ?

En 2016, l'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Association française de la gestion financière (AFG) ont été à l'origine de l'initiative FROG, pour « French Routes and Opportunities Garden », et ont réuni les différents acteurs de l'écosystème français de la gestion d'actifs.

L'initiative FROG s'inscrit dans une démarche générale de promotion de la place financière française.

Elle porte une ambition claire : encourager les sociétés de gestion françaises ou étrangères à domicilier leurs fonds en France car elles peuvent y trouver les meilleures conditions de leur développement à l'international. Cette ambition est le fruit d'un constat : la place française est l'une des plus importantes d'Europe ; elle est forte de ses professionnels qui contribuent à son succès. La gamme de fonds d'investissement de droit français (plus de 11 000 aujourd'hui) est en mesure de satisfaire tous les besoins d'épargne et de placement des investisseurs. Elle se distingue également par un haut niveau de sécurité pour les investisseurs et par la réactivité de son régulateur dans la gestion des processus d'agrément. Par exemple, le délai moyen pour obtenir l'agrément d'un fonds auprès de l'AMF est de 17 jours, ce qui se compare très favorablement aux autres pays. Rappelons que la place française est souvent une force de

propositions dans la construction et l'élaboration des règles de l'Union Européenne.

Par ailleurs, le vote britannique en faveur de la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne aura pour conséquence que les acteurs présents outre-manche, et bénéficiant des différents statuts et « passeports » liés à leur qualité actuelle de membre de l'Union, devront envisager une relocalisation, au moins partielle, de leurs activités dans un état-membre de l'Union. La place française a un rôle à jouer dans ce contexte et c'est également tout le sens de l'initiative FROG.

**Pourtant, les fonds domiciliés dans des places étrangères (Luxembourg et Irlande par exemple) représentent la majorité des fonds européens distribués à l'international ; ce point a-t-il été pris en compte ?**

En effet, et les membres de la « communauté » FROG en étaient conscients. C'est pour cette raison qu'ils se sont attachés à identifier ce qui peut apparaître comme des « barrières » pour un investisseur étranger désireux d'investir dans un fonds français.

Le groupe FROG s'est ainsi attelé à des sujets aussi divers que les structures juridiques des fonds français, les règles en matière de pratiques commerciales et les informations aux porteurs de parts.

Fait important, le groupe a travaillé en parallèle sur les points techniques qui relèvent des canaux



ERIC DÉROBERT  
Head of Communications and Public Affairs, CACEIS

de distribution des fonds pour les souscriptions et les rachats. À ce titre, les possibilités de détention au nominatif pour les porteurs non-résidents de parts ont été élargies grâce à la loi Sapin II de décembre 2016. Un décret d'application est attendu de façon imminente. L'offre de Registre Nominatif International de CACEIS (voir ci-dessus) a ainsi été développée dans le cadre de la future réglementation française.

### Quel est l'apport de l'initiative FROG ?

Le rapport, disponible sur le site de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)), propose 7 mesures qui sont autant d'évolutions et d'innovations, parfois réglementaires.

Tous les acteurs, et bien évidemment les investisseurs, y trouveront un bénéfice, car les conclusions de FROG proposent d'éliminer certaines contraintes et spécificités françaises et d'améliorer les conditions de comparabilité entre fonds français et fonds étrangers. Ainsi, sans jamais remettre en cause les principes de protection des investisseurs ni le cadre

réglementaire européen, les travaux de FROG ont conduit à une analyse lucide et partagée des adaptations nécessaires pour répondre à un enjeu devenu majeur, sur un marché à la fois très compétitif et très ouvert.

Ces mesures sont le fruit d'une dynamique de réflexion générale entre tous les acteurs. Elles sont ciblées, précises et, pour l'essentiel, déjà opérationnelles. A cet égard, le rôle de l'AMF a été central.







## INTERVIEW CLIENT - David Bellaiche, Chief Operating Officer, TOBAM

ajoutée. Nous avons alors choisi d'externaliser totalement notre middle-office et d'en transférer la gestion à CACEIS. Grâce à une forte mobilisation des équipes, la solution opérationnelle a été mise en place en un temps record de 2 mois.

En 2014, un autre virage stratégique est opéré avec la fusion des fonds français dans une SICAV créée au Luxembourg; à cette occasion, nous avons retenu la gamme des services proposés par CACEIS Luxembourg, à savoir dépositaire, valorisateur, domiciliation, reporting, vie sociale et juridique des fonds, FATCA, etc.

Là encore, nous avons été « bêta-testeur » : grâce à un excellent travail des équipes projets, la migration de nos fonds s'est parfaitement déroulée.

Sur la même période, nous avons également choisi de confier l'activité « prêt de titres en principal » à CACEIS.

TOBAM et CACEIS, c'est ainsi une collaboration qui a fêté ses 10 ans en 2016.

**Qu'appréciez-vous plus particulièrement chez CACEIS et qu'est-ce qui le différencie par rapport aux autres prestataires ?**

Les grandes qualités de CACEIS résident dans la réactivité de ses équipes et dans la recherche permanente de la satisfaction clients. Les équipes restent mobilisées à tout moment; elles s'impliquent fortement pour répondre à nos besoins et trouver des solutions. On comprend qu'elles prennent à cœur leur travail.

Ensuite, nous apprécions l'art de CACEIS de

savoir faire du « sur-mesure »; nous savons que nous pouvons trouver de la flexibilité et obtenir des prestations customisées. Il existe une facilité de discussion entre nous et les équipes de CACEIS sur le développement de nouveaux produits et solutions. Nous sommes vraiment dans une relation de partenariat plus que de client/fournisseur. C'est un véritable facteur de différenciation par rapport aux autres prestataires d'asset servicing. En effet, chez la plupart d'entre eux, c'est souvent la société de gestion qui doit s'adapter et « rentrer dans le moule ».

De plus, j'apprécie tout particulièrement le fait d'avoir un interlocuteur unique, en la personne de Karim Allouache. Il assure avec beaucoup d'efficacité à la fois la relation commerciale et la relation opérationnelle, que les services soient assurés du Luxembourg ou de Paris. Il nous suit depuis 2008, connaît donc parfaitement notre histoire et surtout « humanise » la relation, ce qui est essentiel de mon point de vue. C'est un vrai plus pour nous qui nous fait gagner un temps très précieux.

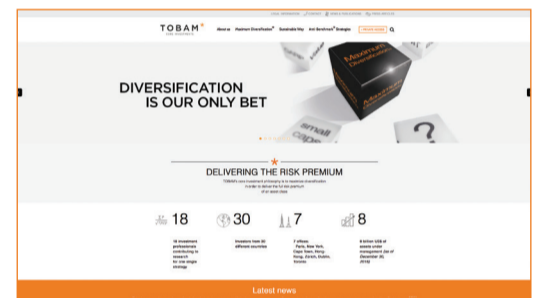
Autre critère différenciant : depuis toujours, CACEIS a cherché à entrer en relation avec des sociétés de gestion naissantes ou de taille moyenne pour les accompagner dans leur croissance et a toujours fait preuve de souplesse avec ses clients. Cela a été le cas pour TOBAM qui s'est développé avec CACEIS comme asset servicer et comme support, et a dépassé aujourd'hui les 8 milliards d'encours sous

gestion. Je pense que CACEIS a fait le bon pari et que TOBAM a choisi le bon partenaire.

**Qu'attendez-vous aujourd'hui de CACEIS ?**

De mon point de vue, CACEIS doit continuer à accompagner les sociétés dans leur développement. Cela doit passer par une recherche permanente de l'adaptabilité de ses solutions, ce qui est déjà le cas aujourd'hui. La qualité des prestations est également un enjeu stratégique et essentiel pour TOBAM dans la mesure où nous avons extrêmement automatisé nos process; dès lors qu'un grain de sable vient s'insérer dans les rouages, tout devient compliqué. Il faut donc que CACEIS assure une qualité irréprochable dans la durée.

Chez TOBAM, nous avons mis l'accent d'une part sur le front office de gestion et de recherche, et d'autre part sur le front office commercial. Nous attendons de CACEIS qu'il continue à être un partenaire d'asset servicing sur lequel nous pouvons nous appuyer, nous fournissant un service « all-in », et qu'il nous accompagne dans notre développement à l'international.



**Comment qualifiez-vous vos relations avec CACEIS ?**

Nous nous considérons comme un véritable partenaire de CACEIS. En effet, TOBAM a été souvent moteur et « bêta-testeur » des nouvelles solutions développées par CACEIS. Et, inévitablement, nous avons toujours été parmi les premiers à souscrire aux nouveaux services.

La société de gestion TOBAM a été créée en 2005 par Yves Chouefaty et a lancé ses premiers fonds en 2006, une gamme de FCP; dès cette même année, nous avons choisi CACEIS en France comme dépositaire et valorisateur de ces fonds.

En 2008, TOBAM décide de repenser son modèle de gestion pour créer plus de valeur

# CACEIS en France renforce ses liens avec ses clients et remporte de nouveaux succès

Les succès commerciaux remportés ces derniers mois confirment la capacité de CACEIS à s'adapter aux besoins de ses clients français et à renforcer les relations en leur proposant des solutions adaptées et innovantes. CACEIS affirme sa position de leader sur le marché français des prestations post marché.

À l'heure où l'industrie de la gestion d'actifs doit faire face à un alourdissement de la réglementation et à des incertitudes macroéconomiques, CACEIS renforce la relation avec ses clients en leur proposant des services innovants. « En notre qualité de partenaire stratégique, nous nous attachons à écouter et à comprendre nos clients en fonction de leurs besoins, et à les accompagner au-delà des services standards » dit Hubert Montcoudiol, Head of Regional Coverage France.

Notre rôle aujourd'hui est d'imaginer des solutions plutôt qu'un catalogue de produits, par exemple l'aide à la distribution des fonds avec notre offre de Registre Nominatif International ou le service de Data Analytics (analyse du comportement des investisseurs). Ce sont des solutions développées spécifiquement pour simplifier et fluidifier la distribution des fonds de nos clients, en France comme à l'étranger.

Pour permettre à nos clients d'accéder à tout moment à leurs services et à

leurs reportings de façon plus rapide, fluide et sécurisée, l'offre digitale de CACEIS s'est significativement élargie avec de nouvelles applications OLIS Mobile dédiées.

Lancée fin 2016 par CACEIS, la plateforme collaborative TEEPI connaît un franc succès et a convaincu de nombreux institutionnels et sociétés de gestion pour échanger leurs fichiers Tripartite.

La gestion du collatéral, le prêt/emprunt de titres et le réinvestissement du cash font également partie des axes de développement forts de CACEIS pour sa clientèle française et internationale, tout en renforçant notre offre d'accès aux marchés avec nos solutions totalement intégrées d'exécution et de clearing sur les marchés de cash equity et de dérivés listés.

Un développement important a également été réalisé en 2016 sur les matières premières agricoles.

« Le rapprochement de CACEIS avec Sigma Terme a conforté la position de

“ En notre qualité de partenaire stratégique, nous nous attachons à écouter et à comprendre nos clients en fonction de leurs besoins, et à les accompagner au-delà des services standards. ”

CACEIS parmi les principaux intervenants sur les matières premières agricoles et a convaincu de nombreux acteurs de la filière agroalimentaire de nous rejoindre » rajoute Hubert Montcoudiol.



HUBERT MONTCOUDIOL,  
Head of Regional Coverage France, CACEIS

L'offre de CACEIS aux clients Corporate s'est également diversifiée avec des solutions ciblées. En sus des services aux émetteurs (tenue de registres, émissions obligataires, opérations sur titres, assemblées générales, actionnariat salarié) sur lesquels CACEIS est leader en France avec 40 % de parts de marché (en nombre d'émetteurs cotés sur Euronext Paris), les prestations de conservation de titres et d'exécution/compensation

sur les marchés de taux et d'actions ont connu un large succès auprès des entreprises et de leurs holdings.

Dans les prochaines années, CACEIS continuera de positionner ses clients au centre de son offre, tant au niveau d'une optimisation des fonctions opérationnelles et réglementaires qu'au niveau d'un support à la distribution et au développement de leurs fonds.



# CACEIS et les « Securities Class Actions » : une nouvelle offre de services



NATHALIE POUX-GUILLAUME, Group Product Manager, CACEIS

Nées aux États-Unis dans les années 1950, les class actions se sont développées ces dernières années en Europe et en Asie. CACEIS propose à ses clients une solution leur permettant d'être informés et d'agir en cas d'action collective sur des titres détenus en portefeuille, mais aussi de recouvrer les indemnités versées au titre du règlement du litige.

Le recours collectif, ou action de groupe, est une pratique très répandue aux États-Unis. La Commission Européenne encourage l'ensemble des pays

membres de l'Union à mettre en place des dispositifs équivalents. A ce jour, 16 pays européens dont les Pays-Bas, l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne et la France se sont

dotés de tels mécanismes. Si les investisseurs institutionnels sont encore peu présents dans les procédures, que ce soit aux États-Unis ou en Europe (on estime que leur participation est inférieure à 50 % dans les recours collectifs aux États-Unis et à 30 % au niveau international), les sociétés de gestion s'y intéressent. Certains fonds obligent dorénavant leurs gérants à mettre en place des systèmes d'alerte sur les Class actions.

Afin de répondre aux besoins de ses clients et leur permettre de défendre au mieux les intérêts de leurs investisseurs, CACEIS met en œuvre une offre de services

« Securities Class Actions ». Associé au cabinet international DRRT, spécialisé dans les Class Actions et le recouvrement, CACEIS propose une solution complète de services comprenant la notification d'un nouveau recours sur les titres en portefeuille, le dépôt de la demande de recouvrement (Claims filing), le crédit des indemnités récupérées, ainsi qu'une évaluation de l'intérêt financier de participer ou non à la procédure.

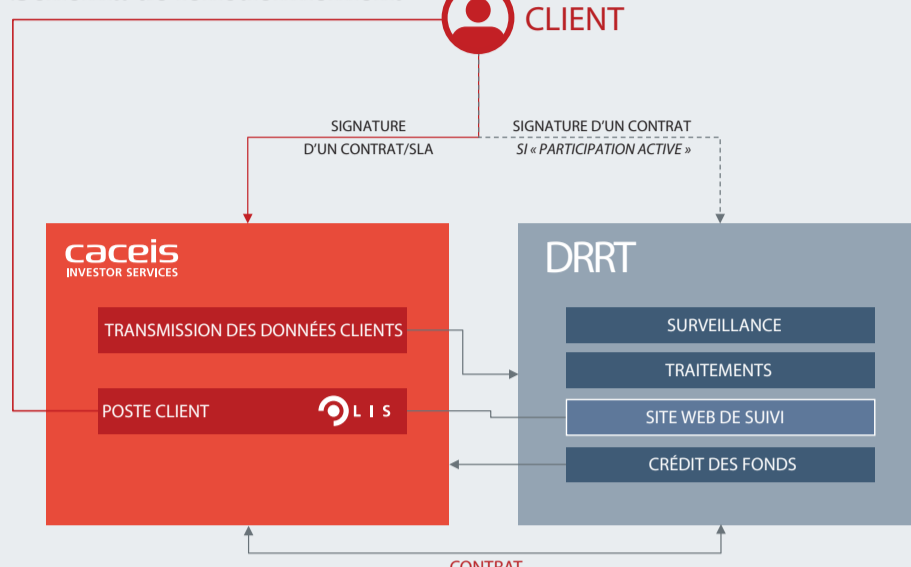
Les clients qui souscrivent à la prestation accèdent aux différentes informations via OLIS, le portail web de CACEIS.

Après évaluation de l'intérêt financier de participer ou non à la procédure, ils pourront avoir recours au cabinet DRRT ou à un cabinet de leur choix.

L'offre « Securities Class Actions » de CACEIS est disponible pour l'ensemble des clients du Groupe, en France et à l'étranger.

Elle s'intègre dans une démarche de protection des investisseurs et répond aux enjeux réglementaires croissants. Elle apporte une garantie supplémentaire aux sociétés de gestion et aux investisseurs institutionnels d'agir au mieux des intérêts de leurs clients.

## Schéma de fonctionnement



## CACEIS PROPOSE LE RÈGLEMENT EN BITCOIN DES SOUSCRIPTIONS ET RACHATS DANS LES FOND D'INVESTISSEMENT

CACEIS propose désormais aux promoteurs de fonds une solution permettant aux investisseurs de régler leurs souscriptions et rachats en Bitcoin, la monnaie électronique conçue par Satoshi Nakamoto en 2009.

À cette fin, CACEIS s'est associé avec la société Bitstamp, l'un des leaders des échanges de Bitcoin et deuxième plus importante plateforme mondiale en termes de volumes.

Bitstamp est à ce jour l'unique plateforme d'échange de Bitcoin régulée en Europe (par la CSSF au Luxembourg). À ce titre, la société assure systématiquement toutes les diligences pour identifier les clients qui effectuent des paiements.

Ce partenariat offre de nouvelles opportunités d'investissement pour toute la communauté des fonds d'investissement. En faisant le lien entre les promoteurs de fonds et une plateforme d'échange de Bitcoin réglementée, CACEIS participe à la réalisation de leurs objectifs de développements commerciaux.

Cette nouvelle offre sera disponible aux clients de CACEIS dans le courant du second semestre 2017.



© zappphoto - Fotolia

## PRIX DE L'INNOVATION POUR OLIS MOBILE FUNDS

CACEIS a reçu le prix de l'Innovation pour OLIS Mobile Funds lors de la cérémonie des Global Custodian's 2017 Leaders in Custody Awards, le 16 mars à Londres. Cet "Innovation Award" récompense la meilleure innovation technologique de l'industrie pour l'année écoulée.

Global Custodian est le magazine et le site d'information de référence de l'industrie financière au niveau international. Chaque année, Global Custodian décerne des prix dans plusieurs catégories.



Arnaud Misset reçoit l'Awards

© Global Custodian



# SFTR : une nouvelle obligation de reporting sur les opérations de financement sur titres

La réglementation européenne SFTR -Securities Financing Transactions Regulation- du 25 novembre 2015 a créé une obligation de transparence sur les opérations de financement sur titres (opérations de SFT) et sur la réutilisation des instruments financiers déposés en garantie.

Les opérations de SFT recouvrent les opérations de pension, de prêt/emprunt, d'achat-revente et de vente-rachat. Les contrats d'échange sur rendement global (Total Return Swap) sont également concernés car ils présentent en matière de risque des effets similaires aux opérations de SFT.

Cette réglementation s'adresse à toute contrepartie à une opération de SFT établie dans l'UE et à toutes ses succursales quel que soit leur lieu d'établissement, à toutes les succursales européennes des contreparties établies dans un pays tiers, ainsi qu'aux OPCVM et FIA.

Elle définit trois catégories d'obligation, avec une mise en œuvre échelonnée entre le 12 janvier 2016 et octobre 2018 (date prévisionnelle).

## OBLIGATION DE CONSERVATION ET DE DÉCLARATION DES OPÉRATIONS

Depuis le 12 janvier 2016, les données relatives aux opérations de SFT doivent être conservées au minimum pendant 5 ans après leur date d'échéance.

La politique de CACEIS en matière de conservation de données est conforme à cette nouvelle exigence.

Les standards techniques (RTS) sur l'obligation de déclaration, que l'ESMA devait publier au plus tard le 13 janvier 2017, ont été reportés sine die. En conséquence, il est fort probable que le calendrier initial de mise en place progressive (janvier 2018 - octobre 2018) de la déclaration des opérations de SFT par les contreparties auprès des référentiels centraux agréés soit également décalé.

© Yves Maisonneuve - CACEIS



PIERRE OGER, Group Product Manager, CACEIS

CACEIS suit de près les évolutions en la matière pour accompagner ses clients pratiquant des opérations de SFT.

## OBLIGATION D'INFORMATION ET DE TRANSPARENCE À L'ÉGARD DES INVESTISSEURS

Depuis le 12 janvier 2016, tout nouvel OPC doit indiquer dans ses documents d'information pré-contractuels les opérations de SFT autorisées. Les OPC créés avant le 12 janvier 2016 doivent se mettre en conformité d'ici le 13 juillet 2017.

Les équipes juridiques de CACEIS assistent les clients dans la mise à jour des documents d'information.

Depuis le 13 janvier 2017, un ensemble d'informations relatives aux opérations de SFT, aux TRS et aux contreparties doivent figurer dans les notes aux états financiers annuels pour tous types d'OPC, ainsi que dans les états financiers semestriels des OPCVM.

Les équipes de CACEIS ont participé à divers groupes de travail dans les principaux pays où elles sont

présentes, afin de construire une « maquette SFTR » conforme aux exigences locales, à insérer dans les notes aux états financiers.

## OBLIGATION DE TRANSPARENCE SUR LA RÉUTILISATION DES TITRES REÇUS EN GARANTIE

Depuis le 13 juillet 2016, les contreparties fournissant des garanties (collatéral) doivent avoir été dûment informées des risques et conséquences liées au fait d'autoriser la réutilisation du collatéral ou de conclure un Contrat de Garantie (Collateral Arrangement) avec transfert de propriété. Elles doivent ensuite avoir formalisé leur accord pour procéder à ce type d'opération.

Dès le printemps 2016, les équipes juridiques de CACEIS ont rédigé un modèle de lettre d'information à destination des contreparties. Elles ont formalisé les nouvelles clauses relatives aux Contrats de Garantie et accompagné nos clients dans la mise en conformité des conventions cadre de prêts de titres (GMSLA).

CACEIS vous tiendra informé des futures évolutions relatives à la réglementation SFTR.

# EMIR : échange de collatéral pour les dérivés de gré à gré non compensés

© Yves Maisonneuve - CACEIS



KAIS HAJ TAIEB, Group Product Manager CACEIS

Le 15 décembre 2016, la Commission européenne a publié le règlement délégué du 4 octobre 2016 sur les produits dérivés de gré à gré, et a instauré l'obligation d'échanger des marges de variation et/ou initiales sur les dérivés de gré à gré non compensés par une contrepartie centrale.

Ce règlement impose aux contreparties des instruments dérivés OTC non-compensés :

- ▶ d'échanger du collatéral sous forme de marges de variation et
- ▶ pour les contreparties les plus im-

portantes du marché, d'échanger une marge initiale.

**La Marge de Variation (VM)** est la garantie collectée par une partie sur une base régulière afin de refléter la variation de la valeur de marché des contrats en cours.

**La Marge Initiale (IM)** est la garantie recueillie par une contrepartie pour couvrir son exposition actuelle et future potentielle dans l'intervalle entre le dernier échange de marge et la liquidation de positions après le défaut de la contrepartie ou la couverture de cette exposition.

Les exigences d'échange de **marges de variation** s'appliquent aux contreparties les plus importantes depuis le 4 février 2017, et à toutes les contreparties depuis le 1<sup>er</sup> mars 2017. Les nouvelles règles imposent également de mettre à jour la documentation des contrats (soit environ 160 000 documents en Europe). Toutefois, face au risque pour les professionnels des produits dérivés de ne pas pouvoir

respecter cette dernière échéance, les autorités européennes de supervision des banques (EBA), des assureurs (EIOPA) et des marchés (ESMA) ont informé le 2 mars dernier qu'elles laissent aux autorités nationales compétentes le soin d'apprécier « au cas par cas » le degré de préparation des acteurs du marché.

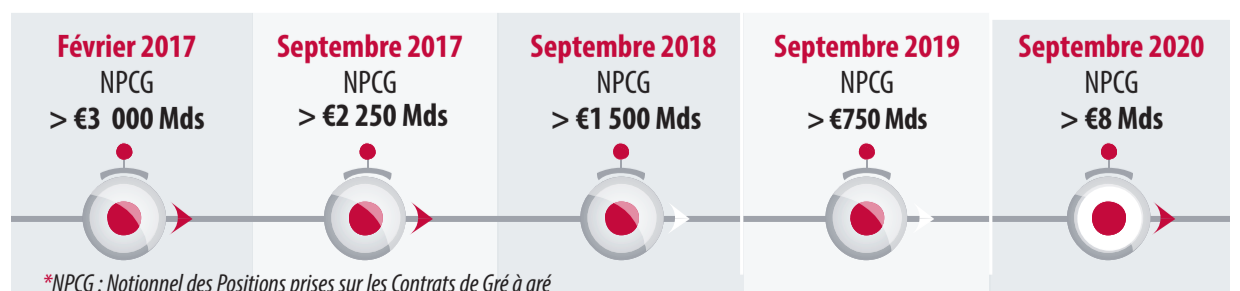
Les conditions d'entrée en vigueur des obligations concernant les échanges de **marges initiales** sont différentes : leur mise en œuvre se fera progressivement sur l'année 2017 et jusqu'en 2020 pour les contreparties dont le notionnel des positions prises sur les contrats de gré à gré, agrégé au niveau du groupe, dépasse certains seuils (cf. ci-dessous.)

Sous certaines conditions, lors de la conclusion de contrats dérivés de gré à gré, les émetteurs d'obligations garanties (Covered Bonds) ou les paniers de sûreté (Covered pools) n'ont pas l'obligation de fournir ou de recueillir l'IM ou la VM.

Les options sur actions et options sur indice single-stock bénéficient d'une exemption de trois ans en ce qui concerne ces exigences. Certaines exceptions peuvent également s'appliquer aux transactions intragroupe.

« CACEIS dispose d'une longue expérience de gestion de collatéral avec un grand nombre de contreparties et met tout en œuvre pour aider ses clients à appliquer ces nouvelles obligations avec succès. Pour répondre aux exigences de marges initiales, nous avons adopté le modèle de marge initiale standard pour les dérivés non compensés (SIMM) proposé par l'ISDA » précise Kais Haj Taieb, Group Product Manager.

L'offre de services de CACEIS est complète, modulaire et sur-mesure. Elle couvre intégralement les exigences de la réglementation EMIR en tenant compte des contraintes commerciales et fonctionnelles de ses clients.





# Les clients de CACEIS au cœur de son innovation digitale

« Solid & Innovative » : les solutions digitales de CACEIS illustrent pleinement sa signature. Pour soutenir la croissance de ses clients et faciliter leur quotidien, CACEIS enrichit régulièrement la gamme de ses services digitaux.

L'offre digitale de CACEIS répond aux problématiques opérationnelles de ses clients à travers le portail OLIS et les applications OLIS Mobile. Elle leur permet d'affiner leur stratégie commerciale avec les services de Data analytics, de simplifier les échanges grâce à sa plateforme collaborative TEEPI, et sera bientôt complétée avec la solution de désintermédiation WebRegistrar.

CACEIS a également engagé une réflexion sur la technologie émergente Blockchain susceptible de transformer fondamentalement le marché du post-trade à terme.

Grâce à la large gamme de solutions digitales de CACEIS, les acteurs de la gestion d'actifs et les entreprises peuvent combiner les outils les mieux adaptés à leurs besoins et à leurs défis futurs.

## LE PORTAIL OLIS



OLIS permet aux clients de CACEIS d'accéder à l'ensemble de leurs services en temps réel. Avec plus de 3000 connexions par jour et une ergonomie conviviale, il est le point de contact privilégié des clients. OLIS offre de nombreuses fonctionnalités, telles que la saisie des instructions (souscription/rachat, instruction de règlement-livraison, virement d'espèces, etc.) et l'accès à une large gamme de reportings liés à chaque prestation de service rendue par CACEIS.

## LES SERVICES DE DATA ANALYTICS



L'offre "Data Analytics Services" de CACEIS propose aux sociétés de gestion des analyses sur l'évolution du comportement de leurs investisseurs à partir des données de collecte. Les reportings sont disponibles sur OLIS sous la forme de tableaux et de graphiques personnalisables. La sélection des critères permet d'obtenir des résultats par type d'investisseur, par pays et par distributeur. Les données sont actualisées régulièrement et présentent un historique sur cinq ans.

Regroupés par catégorie de fonds, ces résultats constituent des indicateurs clés pour une optimisation du pilotage de la gestion des fonds. Ils aident les gérants à déterminer des corrélations entre le comportement des investisseurs et la performance des fonds et à approfondir leurs analyses marketing. Les sociétés de gestion peuvent ainsi adapter leurs offres, leurs circuits de distribution et leurs campagnes promotionnelles aux profils d'investissement de leurs clients.

## LES APPLICATIONS MOBILE DISPONIBLES SUR APPLE STORE ET GOOGLE STORE



OLIS Mobile est la solution nomade d'OLIS et accompagne nos clients dans tous leurs déplacements. CACEIS inaugure en 2017 ses stores Apple et Google et accroît ainsi sa présence digitale.

La gamme des applications mobile de CACEIS se décline autour des besoins de 3 publics différents :



**FUNDS**, pour les gestionnaires d'actifs, donne la visibilité en temps réel de la collecte et permet le suivi et/ou la validation de la valeur liquidative.



**SHARES** permet aux actionnaires au nominatif pur des sociétés émettrices de consulter leur compte-titres et de transmettre leurs instructions.



**AGRO**, dédiée aux clients de la filière agroalimentaire, offre la possibilité de transmettre à tout moment des ordres d'achat et vente sur les matières premières agricoles.

## LA PLATEFORME TEEPI

Dédiée aux investisseurs institutionnels et aux sociétés de gestion, la plateforme collaborative TEEPI (Tailored Electronic Exchange Platform for Investors) développée fin 2016 par CACEIS, facilite l'échange des données indispensables à l'élaboration des reportings réglementaires exigés dans le cadre de Solvabilité II, et d'ici un an des documents PRIIPs. Cette solution innovante offre de multiples avantages aux assureurs et sociétés de gestion, qu'ils soient clients ou non de CACEIS. En s'abonnant à TEEPI, les assureurs créent leur propre réseau de collecte des fichiers Tripartite (TPT) dans un environnement sécurisé. Les sociétés de gestion deviennent quant à elles visibles des investisseurs institutionnels présents sur la plateforme et peuvent y déposer gratuitement leurs données ([www.teepi.com](http://www.teepi.com)).

**TEEPI**  
EXCHANGE PLATFORM FOR INVESTORS | by CACEIS

## LA SOLUTION WEBREGISTRAR

CACEIS conduit un projet qui proposera aux sociétés de gestion une solution en white-labelling, à installer sur leur propre site internet, facilitant la souscription en ligne dans leurs fonds.

La solution permettra d'ouvrir online un compte registre en assurant l'identification des investisseurs, la gestion de leurs droits d'accès et de la sélection des fonds proposés. La première étape de ce projet sera franchie au 1<sup>er</sup> semestre 2017 avec la mise à disposition du Web Investisseurs : chaque investisseur des fonds administrés par CACEIS aura une vue de son portefeuille, de ses transactions et de son historique de reporting en temps réel. Les sociétés de gestion disposeront à terme d'un nouveau canal de distribution de leurs fonds aux investisseurs finaux sur internet, pour développer leurs ventes dans un environnement sécurisé respectant la réglementation et intégrant automatiquement les ordres dans les systèmes de règlement-livraison, de conservation et d'administration de fonds de CACEIS.

## LA BLOCKCHAIN

CACEIS a intégré la Blockchain dans ses réflexions en termes d'innovation produits et participe à plusieurs groupes de travail, tant au sein du Crédit Agricole qu'au niveau de la Place (par exemple le groupe LaBChain, une initiative française pilotée par la Caisse des dépôts). D'autres discussions sont également menées par CACEIS au sein de l'AFTI en France et de Scorechain au Luxembourg. Dans un premier temps, les réflexions se portent sur le traitement des opérations sur titres et des dossiers KYC des investisseurs.







© Guy Shapiro - Fotolia

**EDHEC-RISK INSTITUTE PROPOSE UNE NOUVELLE APPROCHE DYNAMIQUE POUR MESURER L'EXPOSITION AU MARCHÉ DES PORTEFEUILLES ACTIONS**

Les modèles multifactoriels sont des outils standards d'analyse de la performance et du risque des portefeuilles actions. Outre l'impact des facteurs ordinaires, les gérants de portefeuilles actions analysent également comment les attributs propres aux actions peuvent expliquer les différences observées entre divers actifs et portefeuilles en matière de performance et de risque.

Dans sa nouvelle publication, **Multi-Dimensional Risk and Performance Analysis for Equity Portfolios**, EDHEC-Risk Institute envisage une approche originale par rapport aux pratiques d'investissement classiques qui considèrent les attributs comme des facteurs et aborde la meilleure façon d'analyser de manière cohérente la performance et le risque des portefeuilles actions au travers de multiples critères intégrant des micro-attributs. Cette étude a été menée avec le soutien de CACEIS dans le cadre de la chaire de recherche **Nouvelles frontières dans l'évaluation des risques et le reporting de performance** d'EDHEC-Risk Institute.

EDHEC-Risk Institute propose ainsi une nouvelle approche dynamique consistant à considérer les attributs des actions comme des variables déterminantes permettant d'estimer les bêtas associés aux facteurs de risque, ceci dans le but d'expliquer notamment les différences de rendement attendu entre les titres. Dans l'un des exemples d'application, les auteurs conservent ainsi un nombre limité de facteurs de risque en envisageant un modèle mono-factoriel et estiment un bêta conditionnel

qui dépend des trois mêmes caractéristiques que celles qui définissent les facteurs Fama-French et Carhart. Ce faisant, les auteurs présentent un outil d'estimation alternatif pour le bêta conditionnel, qu'ils ont baptisé « bêta fondamental » (par opposition au bêta historique) en cela qu'il se définit comme une fonction des caractéristiques de l'action. Ils amènent par ailleurs la preuve de l'utilité de ces bêtas fondamentaux dans (i) l'intégration relative de la dimension sectorielle dans l'analyse de la performance et du risque d'un portefeuille multifactoriel, (ii) la construction de portefeuilles actions affichant une exposition contrôlée à un facteur cible, et (iii) l'explication des différences de rendement attendu entre les titres, en démontrant qu'un modèle MEDAF conditionnel basé sur ce bêta « fondamental » peut exploiter les effets de taille, de valeur intrinsèque (value) et de momentum aussi bien que le modèle Carhart sans recourir à des facteurs supplémentaires.

Selon **Lionel Martellini**, coauteur de cette étude réalisée avec le soutien de CACEIS et Directeur d'EDHEC-Risk Institute, cette approche peut être utilisée par les asset managers pour construire des portefeuilles plus en ligne avec leur gestion active ou non des rendements factoriels.

« Comprendre le risque sous toutes ses formes est un élément clé lorsque l'on souhaite atteindre les rendements corrigés du risque les plus élevés, un élément essentiel dans l'environnement de la gestion d'actifs hautement concurrentiel. Au travers de notre soutien à la chaire de recherche d'EDHEC-Risk, nous souhaitons apporter à nos clients des avancées concrètes dans les techniques de gestion du risque et nous saluons les résultats de ce travail », déclare **Cécile Falcon**, Responsable de la ligne métier Front Office Solutions à CACEIS ☺

**Dans la presse - T1 2017**



© volhanhachova - Fotolia

**Janvier 2017**  
**Bluerating**  
 "Le opportunità del securities lending"  
**Donia Rouigueb**,  
 Trader Securities Lending,  
 CACEIS Bank, Luxembourg Branch

© Yves Maisonneuve - CACEIS

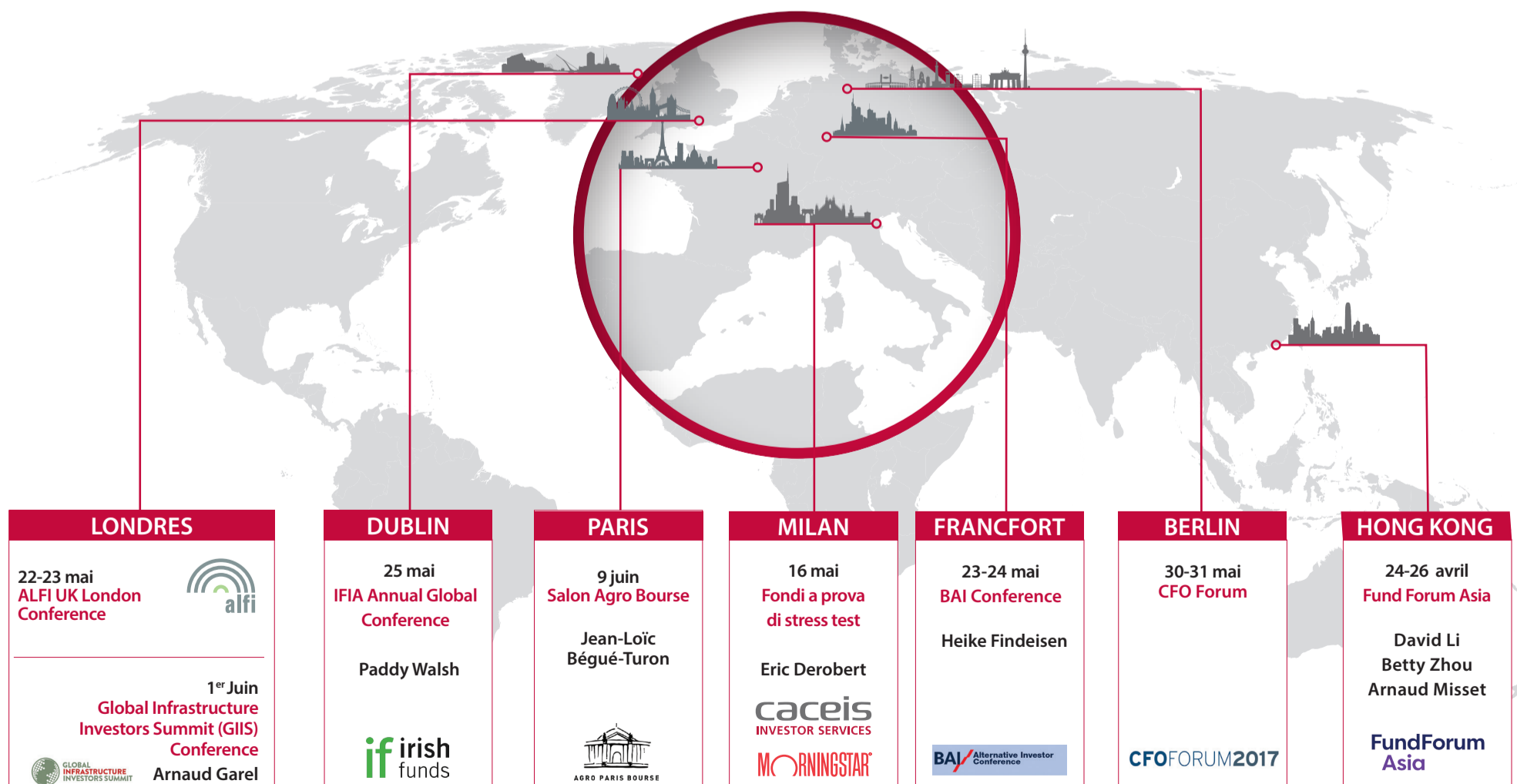
**Mars 2017**  
**Securities Lending Times**  
 "SFTR regulations"  
**Manuel Leveque**,  
 Equity Finance trader,  
 CACEIS

© CACEIS

**Janvier 2017**  
**Instit Invest**  
 "Interview - Blockchain"  
**Février 2017**  
**Funds Europe**  
 "Fintech in Custody banking"  
**Arnaud Misset**,  
 Group Products Director, CACEIS

© Blaise Duchemin

**Conférences - T2 2017**





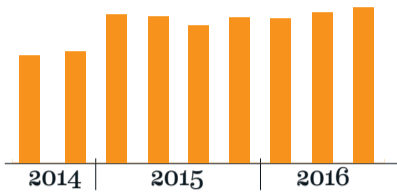
## Monde

Source: EFAMA - Mars 2017

### Encours net de l'industrie mondiale des fonds - T3 2016 (en milliards d'euros)

**39 410** milliards d'euros **+3,4%/T2 2016**

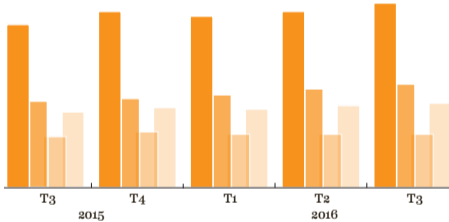
Le montant des encours de fonds réglementés dans le monde a augmenté de 3,4 % au 3<sup>e</sup> trimestre 2016.



### Evolution trimestrielle des encours par type de fonds T3 2016 (en milliards d'euros)

À la fin du 3<sup>e</sup> trimestre 2016, les fonds actions ont augmenté de 4,3 % à 15 500 milliards d'euros, les fonds obligataires de 4,0 % à 8 700 milliards d'euros, les fonds diversifiés de 2,8 % à 7 100 milliards d'euros et les fonds monétaires de 0,7 % à 4 500 milliards d'euros.

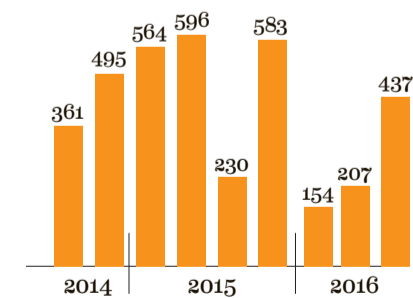
39 % des encours net des fonds réglementés étaient détenus dans des fonds actions, 22 % dans des fonds obligataires, 18 % dans des fonds diversifiés. Les fonds monétaires, quant à eux, représentaient 11,5 % de l'encours net mondial des fonds réglementés.



### Collecte nette T3 2016

**437** milliards d'euros **+111%/T2 2016**

La collecte nette de fonds réglementés dans le monde s'est élevée à 437 milliards d'euros au 3<sup>e</sup> trimestre 2016, à comparer à 207 milliards d'euros au trimestre précédent.



## Europe

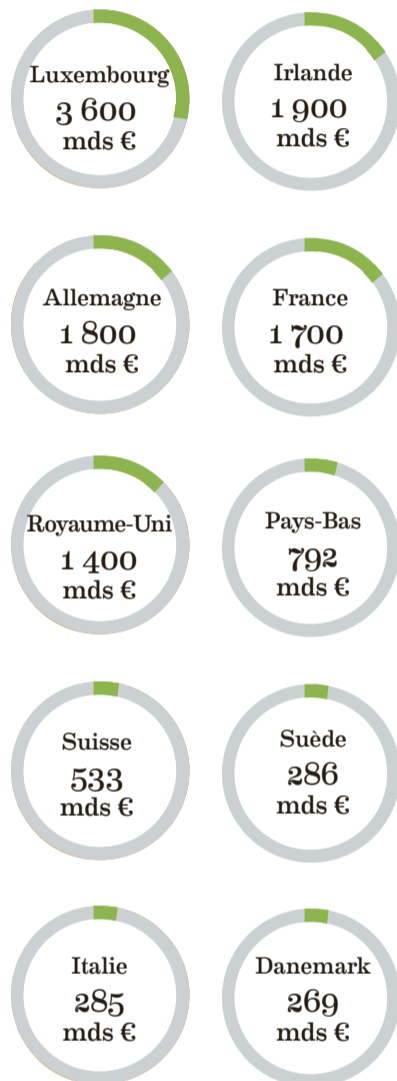
Source: EFAMA - Mars 2017

### Encours net de l'industrie européenne des fonds - T3 2016 (en milliards d'euros)

**13 700** milliards d'euros **+3,1%/T2 2016**

Au 3<sup>e</sup> trimestre 2016, l'encours total net des fonds de l'industrie européenne enregistre une hausse de 3,1 % à 13700 milliards d'euros. L'encours total net de fonds UCITS s'est accru de 3,38 % à 8345 milliards d'euros et celui des fonds d'investissement alternatifs de 2,68 % à 5357 milliards d'euros.

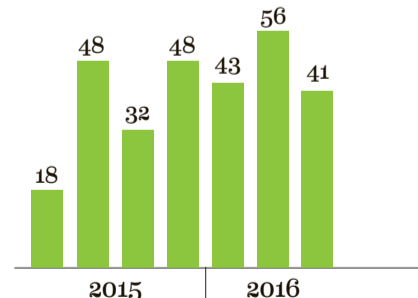
### Top 10 des pays européens en encours de fonds réglementés



### Collecte nette des fonds FIA T3 2016

**41** milliards d'euros **-26,8%/T2 2016**

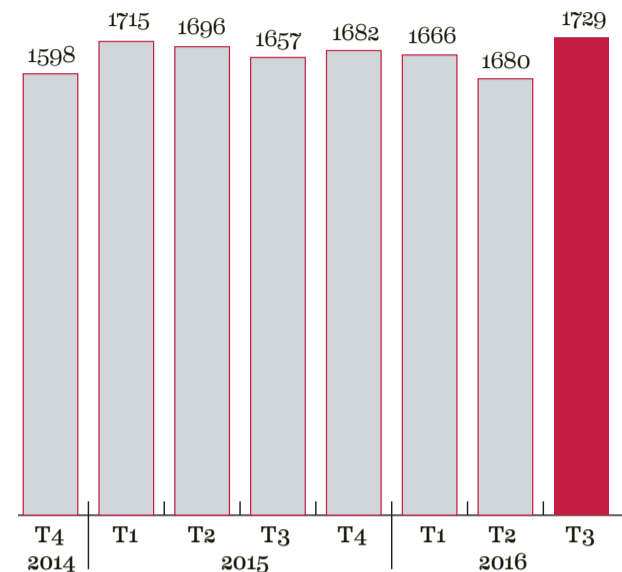
La collecte nette des fonds AIF a enregistré une baisse de 26,8 % à 41 milliards d'euros au 3<sup>e</sup> trimestre 2016, à comparer à 56 milliards d'euros au trimestre précédent.



## Focus marché France

### Encours net des fonds domiciliés en France - T3 2016 (en milliards d'euros)

**1729** milliards d'euros **+2,91%/T2 2016**



Les encours net en France ont progressé de 2,91 % au 3<sup>e</sup> trimestre 2016, à comparer à 3,1 % de hausse en Europe sur la même période.

Source: EFAMA

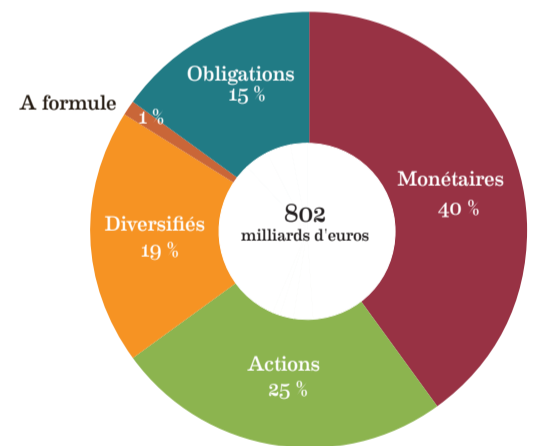
### Evolution de l'encours net des fonds d'investissement français (en milliards d'euros) - Novembre 2016

CATEGORIE	ENCOURS 30/11/2016	VARIATION DES ENCOURS	
		Sur 1 mois	Date à date
Actions	291,6	3,3	-10,6
Diversifiés	319,4	-1,0	4,2
A formule	24,5	-0,2	-3,5
Obligations	252,4	-3,4	10,2
Monétaires	363,7	3,2	52,7
Autres (FCPE, FCPR, OPCV, SCPI, FCIMT, FA et FCC/FCT)	501,4	-0,3	17,0
<b>TOTAL</b>	<b>1753,1</b>	<b>1,6</b>	<b>70,1</b>

Source: AFG

### Encours net : répartition par catégorie d'OPCVM (en milliards d'euros) Novembre 2016

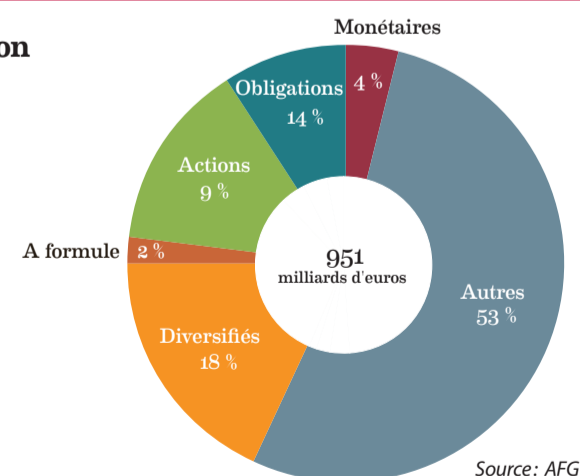
L'encours net d'OPCVM en France s'est élevé à 802 milliards d'euros en novembre 2016, représentant ainsi 45,75 % de l'encours net total.



Source: AFG

### Encours net : répartition par catégorie de FIA (en milliards d'euros) Novembre 2016

L'encours net des FIA en France s'est élevé à 951 milliards d'euros en novembre 2016, représentant ainsi 54,25 % de l'encours net total.



Source: AFG

\*Autres (FCPE, FCPR, OPCV, SCPI, FCIMT, FA et FCC/FCT)

Follow us



caceis  
INVESTOR SERVICES