

CACEIS en Italie

Migration des fonds Amundi - page 3

MiFID II/MiFIR

Le compte à rebours a commencé - page 5

Data Analytics

Libérez le potentiel de vos données - page 6

© Julia Caesar



Repenser les modèles de prévision des risques

© Alexis Cordesse



JOE SALIBA,
Deputy CEO, CACEIS

Une information imparfaite ou incomplète est source de mauvaises prises de décision et d'augmentation des risques. C'est pourquoi les acteurs de la gestion d'actifs s'intéressent aux nouvelles méthodologies provenant du monde de la prévision macroéconomique.

La modélisation économique s'est considérablement améliorée au cours des dernières années, procurant aux économistes la faculté de mieux appréhender les facteurs qui conduisent à l'instabilité et à la formation des différents cycles économiques. Les modèles intègrent de nouvelles techniques, telle que la psychologie co-

gnitive, et permettent de comprendre comment le comportement humain crée des périodes d'optimisme et de pessimisme générant ainsi des cycles de croissance et de récession économique. Les informations disponibles sur les médias sociaux peuvent également donner une image plus précise des sentiments des utilisateurs.

Ces avancées dans la modélisation de la prévision des risques trouvent toute leur application dans la gestion d'actifs, et CACEIS souhaite en faire bénéficier ses clients.

Notre solution d'analyse de données, en s'appuyant sur notre « data lake », est conçue pour expliquer les processus de souscriptions et de rachats de fonds.

En effet, les quantités massives de données provenant à la fois des outils internes de CACEIS et des contributeurs externes fournissent une image détaillée et en temps réel des caractéristiques des portefeuilles et de leurs détenteurs.

Notre solution Data Analytics apporte une forte valeur ajoutée non seulement aux gestionnaires des risques mais également aux départements marketing de nos clients. Nous intégrons les données des médias sociaux afin de mesurer les retombées de leurs campagnes de commercialisation et de mieux appréhender la notoriété en ligne de leur marque - une question clé car les investisseurs se tournent de plus en plus vers les services inter-

net pour recueillir des conseils en placement.

Prochainement, CACEIS proposera une nouvelle solution en ligne, WebInvestor, qui permettra aux investisseurs d'accéder en temps réel à des informations sur leur portefeuille. Elle contribuera en outre à réduire l'impact environnemental en supprimant l'impression et l'expédition des relevés et des avis d'opéré.

Nous investissons également dans la technologie de registre distribué (DLT) et participons à plusieurs groupes de travail clés dans ce domaine. De prochaines applications liées à cette technologie sont attendues.

CACEIS est engagé à améliorer l'efficacité de ses clients; celle-ci procède d'un juste équilibre entre la performance de nos outils informatiques, la qualité de notre innovation dans les services numériques et le respect du facteur humain.

La satisfaction de la clientèle reste au centre de notre relation

Intercontinental
Berlin
12-14
juin 2017

FundForum
International

DES REPRÉSENTANTS
DES ÉQUIPES DE CACEIS
ONT EU LE PLAISIR DE VOUS
ACCUEILLIR SUR NOTRE STAND
N° 58-59

© JFL Photography - Fotolia

L'exploration de nouvelles méthodes pour renforcer les modèles macroéconomiques



© Yves Maisonneuve - CACEIS

“Quels sont les avantages de ces nouvelles méthodologies pour les gérants d'actifs ? Ils peuvent être répartis en trois domaines : les investissements ; la conformité et la réglementation ; les opérations et clients.”

ARIANNA ARZENI, Group Head of Business Development Support, CACEIS

Dans ses récentes recherches, CACEIS analyse les nouvelles méthodes pour comprendre les raisonnements et les comportements des individus, et les applications possibles à la gestion d'actifs.

En examinant les modèles macroéconomiques classiques, utilisés entre les années 1700 et 1990, on constate qu'ils présupposent une totale rationalité, à savoir que les consommateurs cherchent toujours à optimiser l'utilisation d'un produit ou d'un service, et les entreprises à maximiser leurs profits. Ces modèles ont tendance à être strictement positivistes en utilisant des approches deductives qui appliquent généralement des méthodologies simples à l'aide d'échantillons très larges. Cela n'est toutefois pas recevable car le comportement humain n'est pas toujours rationnel. Nous avons tous des préjugés et des explications diverses pour nos comportements.

Nous faisons tous des erreurs de temps en temps et nous nous comportons parfois de façon irrationnelle. Ces modèles macroéconomiques classiques sont remis en cause lorsqu'on observe les cycles de croissance et

de récession qui s'expliquent uniquement par un choc exogène. Les chocs externes sont en effet notamment difficiles à intégrer dans les modèles macroéconomiques. Leur rareté, leur impact extrême, et leur imprévisibilité totale sont les trois caractéristiques des événements communément appelés « Black Swan » ou « cygnes noirs ».

Ces événements façonent pourtant notre monde. L'idée selon laquelle nous vivons dans des temps imprévisibles devient beaucoup plus évidente quand nous constatons que de tels événements peuvent se manifester de façon inattendue, sans aucun moyen de les prévoir.

Un exemple de Black Swan est l'éclatement de la bulle internet. Cette crise a eu un impact immense (certains estiment son coût approximatif à 1 750 milliards de dollars). Les Black Swan ne se limitent pas à un secteur spécifique, et peuvent

se produire dans de nombreux domaines tels que la météo, l'économie, la politique, la fraude, les technologies et bien d'autres encore. En raison de leur imprévisibilité, il est presque impossible de les intégrer dans des modèles macroéconomiques efficaces.

UN MODÈLE MACROÉCONOMIQUE COMPORTEMENTAL

Néanmoins, constatant que les fluctuations économiques se réalisent finalement avec une certaine régularité, nous pouvons en déduire que les cycles macroéconomiques sont le résultat du comportement humain avec ses propres limites.

Ils conduisent à une forte régularité empirique, c'est-à-dire que les écarts de production ne sont pas normalement distribués.

Les modèles macroéconomiques anciens ont tenté d'expliquer ce phénomène uniquement en invoquant des chocs externes tels que les Black Swan, qui ne sont pas normalement distribués. Cependant, les modèles proposés plus récemment avancent une explication basée sur un modèle macroéconomique comportemental, dans lequel les individus sont supposés avoir des capacités cognitives limitées et développer ainsi différentes convictions. De tels modèles produisent des ondes d'optimisme et de pessimisme de manière endogène et fournissent une meilleure explication de la non-normalité observée des mouvements.

Récemment, dans le but de réduire les risques et la volatilité des cycles de récession et de prospérité, les banques centrales et les institutions financières ont commencé à utiliser des modèles plus souples utilisant des hypothèses sur les comportements et les pratiques. Par exemple, l'OCDE, la BCE et la BoE utilisent des logiciels qui établissent des



© Iconimage - Fotolia

corrélations entre des explications prospectives et rationnelles et des apprentissages adaptatifs pour les consommateurs, les entreprises, le marché du travail et les marchés financiers. Ces modèles ont pour avantage de prévoir des chocs stochastiques, ce qui signifie que différents scénarios peuvent être analysés en fonction des effets d'un choc donné dans des domaines tels que les échanges commerciaux, les investissements directs étrangers, etc.

LES MODÈLES D'ANALYSE DES MÉDIA SOCIAUX

Les récents progrès réalisés dans les études économiques comportementales permettent d'aider à mieux comprendre comment les acteurs se comportent et comment il est possible d'anticiper leurs réactions. L'expansion des médias sociaux et d'internet représente une opportunité pour les nouveaux modèles de prévision. D'un point de vue purement statistique, les modèles d'analyse des médias sociaux sont plus robustes que ceux basés sur les sondages, car les échantillons sont de plus grande taille et les individus concernés sont moins exposés au risque de partialité. En d'autres termes, les comportements ne sont pas influencés par le processus de collecte de données. Par exemple, Facebook aux États-Unis compte plus de 200 millions d'utilisateurs, ce qui représente approximativement la moitié de la population totale américaine. Aucun sondage ne pourrait jamais utiliser un tel échantillon.

La question est de savoir comment intégrer ces données dans les modèles macroéconomiques à des fins prévisionnelles. Les progrès majeurs dans la technologie, tels que les traitements du langage naturel, peuvent fournir une réponse, car ceux-ci ont la capacité de traiter de vastes séries de données significatives en

utilisant des techniques d'analyse de sentiments. Ces données peuvent ensuite être incorporées dans des modèles macroéconomiques et permettre une amélioration significative de la prévision.

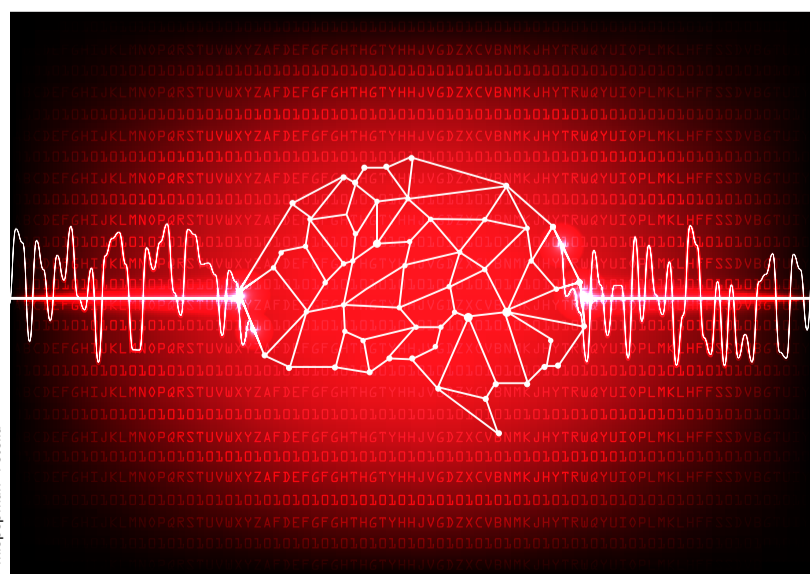
LES BÉNÉFICES POUR L'INDUSTRIE DE LA GESTION D'ACTIFS

Quels sont les avantages de ces nouvelles méthodologies pour les gérants d'actifs ? Ils peuvent être répartis en trois domaines : les investissements, la conformité et la réglementation, et les opérations et clients.

En premier lieu, l'opinion des investisseurs relevée sur les réseaux sociaux peut être analysée afin de prendre de meilleures décisions et d'améliorer la performance du produit d'investissement. L'utilisation de l'apprentissage automatique (ou Machine Learning) peut également aider à générer des idées de stratégie commerciale. À ce titre, le nouveau service Data Analytics de CACEIS intègre déjà les données des médias sociaux (voir l'article dans ce numéro).

Par ailleurs, les progrès dans le traitement du langage naturel vont permettre de mieux définir le profil des investisseurs et ainsi être en conformité avec la nouvelle réglementation MiFID II. Les modèles aideront également les gérants d'actifs à mieux anticiper le rendement des fonds en cas de nouvelle crise financière, ceci étant rendu nécessaire avec les réglementations européennes visant à renforcer la protection des investisseurs.

Enfin, ces modèles permettront une meilleure analyse des données des clients, aidant les gérants à améliorer leur expérience de la relation client et à conserver/attirer de nouveaux actifs. Parallèlement, les Machine Learning et le Big Data vont contribuer à augmenter l'efficacité interne et à réduire les coûts.



© mscppoman - Fotolia

CACEIS choisi pour administrer les fonds italiens d'Amundi

Amundi SGR, la filiale italienne du groupe Amundi, a mandaté CACEIS en Italie comme administrateur/dépositaire principal de ses actifs. La migration d'un peu plus de 100 fonds a été finalisée fin mai 2017.



PIERRE CIMINO, Head of International Development, CACEIS



GIORGIO SOLCIA, Managing Director of CACEIS in Italy

“ Le processus de migration a été réalisé avec succès, en respectant les délais et les modes opératoires définis. Il confirme la grande expertise de CACEIS en matière de reprise de nouveaux clients. ”

“ Le projet de migration a été structuré en trois étapes principales : la migration de l'activité d'agent de transfert, de celle d'administration de fonds puis des activités dépositaire et conservation. ”

Avant même de tenir compte de la récente acquisition de Pioneer, Amundi SGR figure parmi les 10 plus grands acteurs de la gestion d'actifs en Italie. La société de gestion propose des fonds communs de placement, des fonds de pension et des fonds immobiliers qui sont distribués à travers le réseau de Crédit Agricole Cariparma, ainsi qu'à travers plus de 300 autres distributeurs.

CACEIS en Italie fournit désormais à Amundi SGR les services d'agent de transfert, d'administration de fonds, de conservation et de dépositaire de fonds communs de placement pour un encours total de 5,5 milliards d'euros.

« Le projet de migration a été structuré en trois étapes principales : la

première, la migration de l'activité d'agent de transfert, a été finalisée en décembre 2016, mettant ainsi en place le nouveau modèle opérationnel disponible pour tous les clients italiens. Les deuxième et troisième phases, correspondant à l'administration de fonds et aux activités de dépositaire et conservation, ont été réalisées en avril et mai 2017 », explique Giorgio Solcia, Managing Director de CACEIS en Italie.

Grâce à la migration de ses fonds italiens, Amundi dispose désormais de la plateforme de traitement unique et commune à toutes les entités du groupe CACEIS pour la conservation des actifs et la comptabilité des fonds. Amundi profite ainsi pleinement du modèle opérationnel de

CACEIS pour toute sa gamme de fonds, et notamment de l'organisation « Follow-the-Sun » qui améliore l'efficacité opérationnelle grâce à la présence de l'asset servicer sur trois continents. Amundi bénéficie d'une qualité de service harmonisée et de processus de traitements simplifiés, dans le strict respect des règles locales de conformité.

« Le processus de migration a été réalisé avec succès, en respectant les délais et les modes opératoires définis. Il confirme la grande expertise de CACEIS en matière de reprise de nouveaux clients. Ceci est le résultat d'une longue expérience acquise au cours des nombreux projets que nous avons menés sur des migrations d'actifs en provenance

d'autres prestataires de services, qu'ils soient conservateurs/dépositaires ou administrateurs de fonds. CACEIS a prouvé son adaptabilité, sa capacité d'accompagnement et son savoir-faire pour servir une clientèle cross-border, qu'il s'agisse de sociétés de gestion d'actifs, d'institutions bancaires ou d'investisseurs institutionnels.

En outre, la migration des fonds d'Amundi permet aujourd'hui d'élargir la gamme de produits proposés depuis Milan aux services UCITS et constitue une étape clé dans la stratégie de CACEIS, qui est de se positionner comme un acteur majeur du marché italien », a déclaré Pierre Cimino, CACEIS Head of International Development.

NEW BUSINESS

CACEIS propose des services de trustee à Hong Kong

Depuis le 1^{er} janvier 2017, CACEIS figure sur la liste de la Hong Kong Securities & Futures Commission en tant que trustee autorisé pour les fonds domiciliés à Hong Kong. Ces fonds offrent aux gérants d'actifs un accès au marché retail chinois dans le cadre du programme Mutual Recognition of Funds (MRF). Par ailleurs, ce programme permet aux gérants de fonds domiciliés à Hong Kong et en Chine de distribuer leurs produits dans les deux juridictions.

En tant que trustee d'un fonds domicilié à Hong Kong, CACEIS accompagne le fonds dans les démarches visant à obtenir l'autorisation de la Securities & Futures Commission. En outre, en sa qualité de membre de la Hong Kong Trustees' Association, CACEIS applique les principes et directives de l'association en matière de meilleures pratiques professionnelles.

A Hong Kong, CACEIS propose une gamme complète de services de support à la distribution de fonds pour les clients présents sur le marché asiatique. En mettant à profit sa grande expérience de dépositaire/trustee sur le marché européen, les clients de CACEIS peuvent ainsi exploiter pleinement les opportunités de développement commercial qu'offre le programme Mutual Recognition of Funds.



© eyetronic - Fotolia

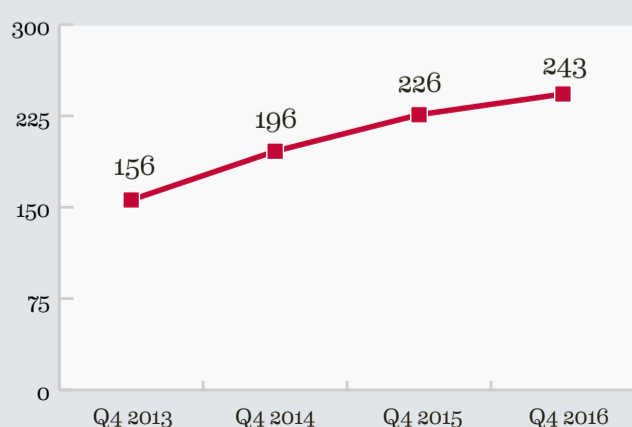
CACEIS partenaire de l'initiative en faveur d'une infrastructure Blockchain pour le post-marché des PME

CACEIS a signé le contrat d'investissement visant à développer une infrastructure Blockchain post-marché pour le segment des PME en Europe. L'objectif de ce partenariat, lancé en juin 2016, est de permettre l'amélioration de l'accès de ces entreprises aux marchés de capitaux, de faciliter la transparence et de sécuriser les opérations post-marché. Il réunit 8 grandes institutions financières : CACEIS, BNP Paribas Securities Services, la Caisse des Dépôts et Consignations, Euroclear, Euronext, S2iEM et Société Générale, avec le soutien de Paris Europlace.

Cette initiative s'inscrit dans la perspective d'un nouveau cadre réglementaire en France permettant l'émission et la circulation de titres financiers sur Blockchain. La Blockchain est une technologie qui repose sur l'utilisation d'un registre de données distribué et partagé par de multiples acteurs. Elle a la capacité d'améliorer et de simplifier la chaîne des opérations post-négociation.

Jean-François Abadie, directeur général de CACEIS, déclare « Nous sommes très heureux de participer à cette démarche collective d'innovation. Ce projet prometteur réunit une somme d'expériences et de compétences considérable à la hauteur de son ambition d'être un moteur dans le processus de transformation de l'environnement post-marché. Cela s'inscrit parfaitement dans la stratégie de CACEIS dont la priorité est de mettre en œuvre les innovations dans les solutions à disposition de ses clients. »

Evolution des encours nets de fonds UCITS sur le marché italien (fonds domiciliés, en milliards d'euros)



© Marco Saracco - Fotolia



Les fonds d'octroi de crédit : une nouvelle opportunité de placement pour les fonds français



EDOUARD ELOY,
Head of product offering - Private Equity Real Estate Securitisation, CACEIS

Dans le cadre d'un mouvement global de désintermédiation bancaire, certains Fonds d'Investissement Alternatifs français peuvent désormais octroyer des prêts directement aux entreprises.

En Europe, les fonds de dette privée ont été très actifs ces dernières années et les montants levés très importants. En effet,

environ 26 milliards d'euros (source: Prequin) ont été levés en 2016 et la moitié de ces montants a été dirigée vers des fonds de « direct lending »,

preuve de l'attractivité de cette stratégie d'investissement.

Il y a encore peu de temps, en France, les fonds d'investissement ne pouvaient pas octroyer de crédit à moins de bénéficier du label Eltif (European Long Term investment Fund) instauré par un règlement européen en 2015. La pratique des fonds de dette consistait alors à souscrire aux émissions obligataires réalisées par les entreprises.

Le décret du 26 novembre 2016, qui s'inscrit dans la loi Sapin II, prévoit désormais que deux types de véhicules de droit français puissent accorder des crédits : les fonds professionnels spécialisés (FPS) et les fonds professionnels de capital-investissement (FPCI). Ceux-ci peuvent octroyer des prêts aux entreprises individuelles ou aux personnes morales européennes, industrielles et commerciales.

Les fonds éligibles peuvent être des « pure player » (l'actif est uniquement composé de crédits) ou des fonds « hybrides » (leurs actifs sont composés de crédits mais aussi d'actions ou d'obligations de sociétés). Pour des raisons de maîtrise des risques, les crédits octroyés ne peuvent être accordés pour une durée excédant la durée de vie résiduelle du fonds.

CACEIS est convaincu que de nombreux gestionnaires de fonds vont trouver un grand intérêt à ces nouveaux véhicules et que la classe d'actif des fonds de dette va ainsi s'accroître considérablement.

« Les équipes de private equity de CACEIS disposent déjà d'une forte expérience dans le suivi administratif et financier des fonds de dette

(mezzanine, etc.) et des contrats de crédits. Ainsi, outre ses services traditionnels de dépositaire et d'administration de fonds, CACEIS peut assister les gérants de FPS et FPCI dans le suivi administratif et financier des prêts qu'ils accordent : tableau d'amortissement, suivi des facturations des intérêts, suivi des covenants, etc. Des reportings spécifiques sont également disponibles », précise Edouard Eloy, Head of product offering - Private Equity Real Estate Securitisation.

CACEIS établira également les rapports trimestriels obligatoires à l'AMF et à la Banque de France. Toutes les informations relatives au suivi des prêts seront consultables sur le site OLIS.

Ce service s'ajoute aux solutions déjà proposées aux fonds d'investissement par CACEIS et la filière Private Equity du Pôle Grande Clientèle du Crédit Agricole, qui couvrent l'ensemble du cycle de vie d'un fonds.

Il s'adresse non seulement aux fonds spécialisés d'investissement éligibles de droit français, mais également à tous les fonds éligibles au label Eltif, quelle que soit leur domiciliation ☉

Innovation digitale : WebInvestor, une nouvelle solution online pour les investisseurs

CACEIS développe une nouvelle application dédiée à la distribution de fonds. Actuellement en phase pilote, WebInvestor permettra aux investisseurs de fonds de bénéficier d'un accès en ligne à toutes leurs informations. Cette solution est conçue pour devenir une plateforme privilégiée de communication aux investisseurs, offrant de nouvelles opportunités avec la mise à disposition de services innovants.

WebInvestor est une application Web dédiée aux investisseurs dans les fonds des clients de CACEIS, qu'ils soient des personnes morales ou des particuliers. Elle offre un accès immédiat aux informations en temps réel sur les avoirs, les transactions, les performances et des rapports spécifiques.

Chaque investisseur bénéficie d'une vision consolidée de ses positions en parts de fonds dans les différents véhicules des sociétés de gestion pour lesquelles CACEIS agit en tant qu'agent de transfert.

WebInvestor donne l'opportunité pour les clients de CACEIS de réduire les envois postaux (relevés, avis

d'opéré, notifications, etc.) et ainsi d'améliorer l'efficacité de la communication avec leurs investisseurs.

UN DÉVELOPPEMENT SELON LA MÉTHODE « AGILE »

« CACEIS a décidé de suivre la méthodologie Agile pour le développement de la solution WebInvestor, dans l'objectif de réduire le délai de mise sur le marché (time to market). Les équipes informatiques et opérationnelles de CACEIS ont construit ensemble un premier prototype de WebInvestor, qui fut ensuite revu et ajusté dans une série de procédures de configuration et de validation. La première version de WebInvestor a été livrée fin avril en un temps record

par rapport à la date de lancement du projet, le 1^{er} février dernier. Elle est actuellement en cours de test auprès de quelques investisseurs pilotes. Les retours sont positifs et très encourageants. L'application sera proposée à l'ensemble de nos clients selon un plan de déploiement progressif », précise Antonio Barros, product owner de WebInvestor à CACEIS.

WebInvestor constitue pour CACEIS une étape supplémentaire dans la stratégie de digitalisation de ses services, contribuant ainsi à une plus grande rapidité et précision des opérations de ses clients, tout en réduisant les impacts environnementaux ☉



ANTONIO BARROS,
Product Owner at CACEIS

© Yves Collinet - CACEIS



MiFID II: le compte à rebours a commencé

Le nouveau cadre réglementaire des marchés financiers, constitué de la Directive MiFID II et du Règlement MIFIR, va entrer en vigueur début 2018. Les banques, prestataires de services d'investissement et les acteurs du buy-side doivent s'assurer d'être fin prêts pour répondre aux nouvelles exigences.



ELISABETH RAISON, Group head of Projects and Regulatory Monitoring

La nouvelle réglementation MiFID II/MIFIR devra être appliquée à partir du 3 janvier 2018 pour les états membres. D'ici là, certaines précisions techniques (RTS) et interprétations sont encore attendues, notamment concernant le traitement des coûts et des charges. Les changements introduits par les nouvelles obligations de MiFID II visent à introduire « plus de transparence pour une meilleure protection de l'investisseur »; cependant, ils n'ont pas le même impact selon le profil et la fonction des acteurs.

L'ensemble des acteurs, entreprises d'investissement et sociétés de gestion, devront apporter des changements à leurs dispositifs de gouvernance, d'évaluation des compétences de leurs salariés, de gestion des conflits d'intérêt et d'enregistrement des données. Certains sujets néanmoins, bouleversent plus particulièrement les acteurs du « sell-side »,

telles que les obligations de négociation et l'émergence de nouvelles plateformes, les règles de meilleure exécution et de transparence pré et post-trade.

De leur côté, les acteurs du « buy-side » sont significativement affectés par le régime de « gouvernance produits » et les nouvelles exigences relatives à la distribution et à la recherche.

Trois principales thématiques sont partagées par l'ensemble des acteurs du « sell-side »: le reporting des transactions, la transparence sur les coûts et charges et la mise en place d'alertes aux clients en cas de baisse de la valorisation des portefeuilles. CACEIS encourage vivement ses clients du « sell side » à vérifier qu'ils respectent ces nouvelles exigences réglementaire.

Les experts de CACEIS sont à leur disposition pour toute assistance.

REPORTING DES TRANSACTIONS

Le périmètre de l'obligation de reporting des transactions, déjà connue avec MiFID I, est considérablement élargi avec MiFID II du fait de l'extension des instruments financiers concernés et du détail des informations à fournir pour chaque transaction. Si les champs du reporting futur sont bien connus, certains points restent encore à éclaircir sur le périmètre des opérations sur titres déclarables, les transferts de portefeuilles ou l'identification des personnes physiques.

CACEIS participe aux travaux de Place pour élaborer son propre reporting des transactions (Exécution et Réception Transmission d'Ordres) à compter du 3 janvier 2018, par le biais d'un mécanisme de reporting autorisé (Authorised Reporting Mechanism).

« Certains régulateurs européens ont déjà indiqué que les sociétés de gestion relevant de leur juridiction ne seront pas assujetties au reporting des transactions sous MiFID II, dès lors qu'elles sont agréées pour la gestion d'OPCVM ou de FIA. Dans la mesure où il est possible que les transpositions nationales diffèrent, les clients sont invités à vérifier leur statut auprès de leur propre régulateur », précise Elisabeth Raison, Group head of Projects and Regulatory Monitoring.

INFORMATION SUR LES COÛTS ET CHARGES

Les entreprises d'investissement ont l'obligation de fournir des informations relatives au coût des services d'investissement et des services auxi-

liaires, ainsi que sur les instruments financiers sous-jacents, en s'appuyant, le cas échéant, sur les données fournies par le producteur de l'instrument financier. Les sociétés de gestion sont également concernées par cette obligation dès lors qu'elles fournissent le service de conseil en investissement ou de gestion sous mandat. Ces informations (telles que décrites dans les tableaux ci-dessous) sont à fournir en montant et en pourcentage, tant ex ante que ex post.

CACEIS participe aux actuels travaux de Place sur l'articulation des obligations liées à MiFID II et de celles issues de PRIIPs, avec pour objectif de proposer des schémas d'affichage des coûts et frais, conformes et lisibles pour le client.

Les entreprises d'investissement fournissant le service de gestion de portefeuille sont tenues d'informer leurs clients lorsque la valeur totale de leur portefeuille a baissé de 10 % (et pour chaque multiple de 10 %). De même, les entreprises d'investissement qui gèrent le compte d'un client de détail comprenant des positions sur instruments financiers à effet de levier doivent informer leur client lorsque la valeur de chaque instrument a baissé de 10 % par rapport à sa valeur initiale.

Enfin, les sociétés de gestion doivent définir une gouvernance spécifique à la recherche, notamment sur les sujets suivants: facturation au client et transparence ex ante et ex post, indépendance des dépenses par rapport à l'activité, budget annuel prévisionnel et consommé.

RÉGLEMENTATION



AUDE DONNÈVE, Group Product Manager, CACEIS

AEOI, ÊTES-VOUS PRÊT ?

La liste des pays signataires de la Directive OCDE ne cesse de s'allonger depuis son entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2016; les Émirats Arabes Unis sont devenus le 21 avril dernier la 109^e juridiction à rejoindre la communauté des participants au traité.

L'Échange Automatique d'Informations (AEOI), créé par l'OCDE sous l'égide du G20, est considéré comme un outil puissant pour lutter contre l'évasion et la fraude fiscales au niveau international. Cette réglementation impose aux intermédiaires financiers et aux sociétés des pays signataires de déclarer à leur autorité fiscale locale la résidence fiscale de leurs clients.

Les pays signataires du traité et des accords d'échanges bilatéraux pourront désormais avoir accès à des données concernant leurs résidents fiscaux détenant des avoirs à l'étranger; les personnes contrôlant des NFE (Non Financial Entities) devront également être identifiées et, le cas échéant, incluses dans les reportings.

Les premiers effets de l'AEOI se concrétiseront le 30 juin 2017 avec l'édition des reportings par les pays primo-adhérents (early adopters) tels que le Luxembourg, l'Allemagne, l'Irlande et la Belgique, suivis de près par les îles Cayman et les British Virgin Island (31 juillet 2017), puis la France (8 septembre 2017).

Les intermédiaires financiers de ces pays devront envoyer à leur propre autorité fiscale locale les premiers fichiers CRS (Common Reporting Standard) comprenant les noms et les avoirs de leurs clients non-résidents. Ces fichiers seront ensuite transférés par les administrations fiscales aux différents pays concernés. Les sanctions encourues en cas de non-conformité sont élevées. Outre le risque d'image, elles varient d'un pays à l'autre et seront connues au fur et à mesure des transpositions dans le droit local.

Après deux ans et demi de travaux préparatoires, CACEIS est fin prêt et s'acquittera de ses obligations vis-à-vis des pays primo-adhérents selon le calendrier réglementaire en vigueur, pour son propre compte, et celui des clients ayant déjà souscrit à son offre de services. Les clients concernés par les pays secundo-adhérents peuvent encore souscrire à l'offre de CACEIS.

<https://www.oecd.org/tax/transparency/AEOI-commitments.pdf>



Siège de l'OCDE à Paris

COÛTS ET FRAIS LIÉS AUX SERVICES D'INVESTISSEMENT ET/OU SERVICES AUXILIAIRES À COMMUNIQUER AU CLIENT

ÉLÉMENTS DE COÛTS		EXEMPLES
FRAIS UNIQUES À LA FOURNITURE D'UN SERVICE D'INVESTISSEMENT	L'ensemble des coûts et frais payés à l'entreprise d'investissement au début ou à la fin du service d'investissement fourni	Frais de dépôt, frais de résiliation et coûts de transfert
FRAIS RÉCURRENTS RELATIFS À LA FOURNITURE D'UN SERVICE D'INVESTISSEMENT	Tous les coûts et frais récurrents payés aux entreprises d'investissement pour les services qu'elles fournissent au client	Frais de gestion, frais de conseil, frais de garde
ENSEMBLE DES COÛTS RELATIFS AUX TRANSACTIONS EFFECTUÉES DANS LE CADRE DE LA FOURNITURE D'UN SERVICE D'INVESTISSEMENT	L'ensemble des coûts et frais qui sont associés aux transactions effectuées par l'entreprise d'investissement ou d'autres parties	Commissions de courtage, frais d'entrée et de sortie payés au gestionnaire de fonds, frais de plate-forme, majorations; droits de timbre; taxe sur les transactions et frais de change
TOUS LES FRAIS ASSOCIÉS AUX SERVICES AUXILIAIRES	Tous les coûts et frais qui sont associés aux services auxiliaires et ne sont pas inclus dans les coûts susmentionnés	Coûts de recherche, frais de garde
COÛTS ACCESSOIRES		Commission de surperformance

COÛTS ET FRAIS LIÉS RELATIFS À L'INSTRUMENT FINANCIER À COMMUNIQUER AU CLIENT

ÉLÉMENTS DE COÛTS		EXEMPLES
FRAIS UNIQUES	L'ensemble des coûts et frais payés aux fournisseurs de produit au début ou à la fin de l'investissement dans l'instrument financier (IF)	Frais de gestion regroupés en début de période, frais de structuration, frais de distribution
FRAIS RÉCURRENTS	Tous les coûts et frais récurrents associés à la gestion du produit financier qui sont déduits de la valeur de l'IF pendant l'investissement dans l'IF	Frais de gestion, frais de service, frais d'échange, coûts et taxes de prêts de titres, frais financiers
ENSEMBLE DES COÛTS ASSOCIÉS AUX TRANSACTIONS	L'ensemble des coûts et frais supportés en conséquence de l'acquisition et de la cession d'investissements	Commissions de courtage, frais d'entrée et de sortie payés au gestionnaire de fonds, majorations intégrées au prix, droits de timbre, taxe sur les transactions et frais de change
COÛTS ACCESSOIRES		Commission de surperformance

Source: ESMA

Data Analytics : libérez le potentiel de vos données

L'industrie mondiale de la gestion d'actifs, qui représentait fin 2016 plus de 41 000 milliards d'euros, génère de gigantesques quantités de données chaque jour. Ces immenses bases de données, une fois associées à de puissantes technologies, ouvrent de nouvelles opportunités aux gérants d'actifs, avec des reportings enrichis et une plus grande transparence pour leurs activités de marketing et de distribution de fonds.



DELPHINE MOULIN, Group Product Manager, CACEIS

CACEIS a développé sa solution Data Analytics pour permettre à ses clients de bénéficier des progrès réalisés avec la technologie du Big Data. Le service est conçu non seulement pour permettre aux gérants de fonds de gagner en efficacité mais aussi de se concentrer sur leur cœur de métier, à savoir générer de la performance. « Notre service d'analyse de données offre une grande souplesse afin que les résultats soient parfaitement adaptés aux besoins de nos clients et offrent un bénéfice optimal pour leur stratégie commerciale », précise **Delphine Moulin**, Group Product Manager à CACEIS.

Les outils informatiques de CACEIS traitent les données collectées en interne et en externe, et stockées dans sa base de données ou « data lake ». Ils réalisent une analyse claire et précise sur un large éventail d'activités. La rapidité et l'étendue du service permettent aux gestionnaires d'actifs de consacrer moins de temps à la collecte, au traitement et à l'affichage

des données, et ainsi plus de temps à analyser l'information afin de comprendre les tendances et d'adapter les stratégies commerciales en conséquence.

LE DATA ANALYTICS AIDE LES CLIENTS A RÉPONDRE À LEURS QUESTIONS DANS QUATRE DOMAINES CLÉS :

Distribution des fonds

- ▶ Qui sont mes investisseurs ?
- ▶ Où sont-ils situés ?
- ▶ Quelles sont les tendances actuelles, selon le type d'investisseur, le type de fonds, la valeur du fonds, les montants investis, etc. ?
- ▶ Quels sont les effets de ma campagne Twitter sur les souscriptions de fonds ?

Reporting financier

- ▶ Quel est mon ratio de risque sur un fonds de fonds de 2^e niveau versus 3^e niveau ?
- ▶ Suis-je en conformité ?

- ▶ Quelle est ma performance sur 3 ans ?
- ▶ Quelle est la corrélation entre la performance du fonds et les souscriptions des investisseurs ?

Indicateurs de performance clés

- ▶ Quel est le niveau réel de services que je reçois ?

Réseaux sociaux

- ▶ Comment les réseaux sociaux perçoivent-ils ma marque et mes fonds ?
- ▶ Qu'en est-il de mes concurrents ?

ANALYSE DU COMPORTEMENT DES INVESTISSEURS

CACEIS déploie progressivement son service de Data Analytics sur l'ensemble de ses activités. Le premier module livré est celui de l'analyse du comportement des investisseurs. Ce service collecte et examine les données provenant des activités de distribution

de fonds, puis les associe aux caractéristiques des fonds et des investisseurs, afin d'en établir une photographie précise de l'impact des initiatives de marketing et des perspectives d'opportunités de développement commercial.

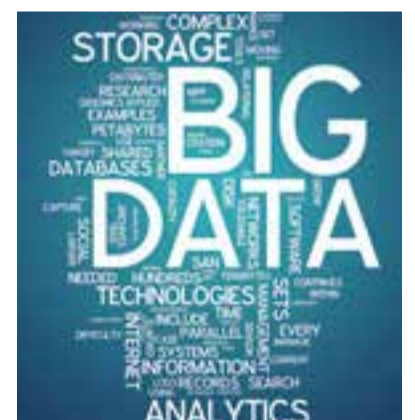
L'analyse du comportement des investisseurs permet de révéler des tendances et des modèles dans :

- ▶ les investissements des investisseurs,
 - ▶ les taux de souscription et rachat à la fois en montant et en quantité,
 - ▶ les types et les profils des investisseurs,
 - ▶ la relation entre la résidence de l'investisseur et la domiciliation du fonds,
 - ▶ Les souscriptions et rachats des investisseurs les plus importants.
- Le service de CACEIS offre une flexibilité totale en termes de période, de pays, de devise, d'investisseur ou de tout autre type de donnée.

Les résultats de ces analyses sont disponibles sur le site OLIS ou via

l'application mobile Funds, avec :

- ▶ un large éventail de données en temps réel sur l'ensemble des fonds, intégrant un historique sur plusieurs années ;
- ▶ un tableau de bord complet permettant aux clients de zoomer sur un élément spécifique tel qu'un investisseur en particulier, un fonds, une date, une zone géographique ou une devise ;
- ▶ un service de personnalisation permettant à chaque client d'adapter l'outil à ses propres besoins spécifiques ☺



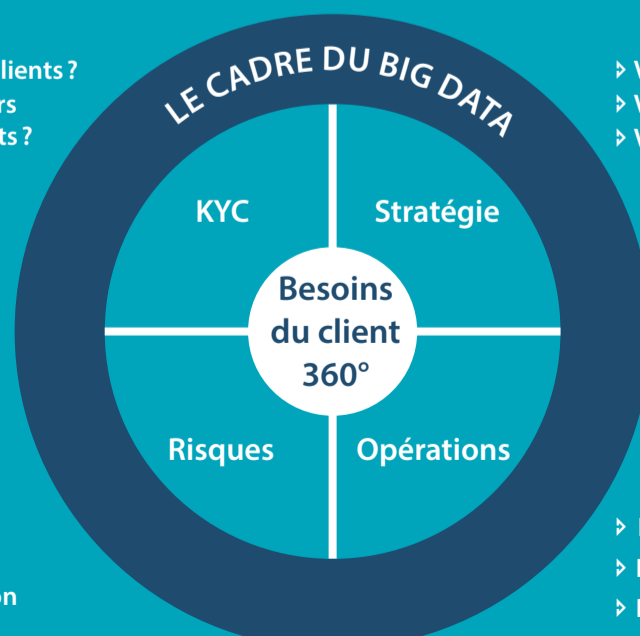
DATA ANALYTICS SERVICES



AVEC LA TECHNOLOGIE BIG DATA, LES GÉRANTS D'ACTIFS DISPOSENT D'UNE VISION COMPLÈTE DES BESOINS DE LEURS INVESTISSEURS ET DE LEUR CHAÎNE DE VALEUR

- ▶ Qui sont mes clients ?
- ▶ Quels sont leurs comportements ?
- ▶ Comment réagissent-ils ?

- ▶ Marchés
- ▶ Performance
- ▶ Communication




- ▶ Vis-à-vis de mes clients
- ▶ Vis-à-vis de mes concurrents
- ▶ Vis-à-vis du marché

- ▶ Facilitation de la relation client
- ▶ Faits versus sentiments
- ▶ Processus d'amélioration interne



La nouvelle brochure Corporate est en ligne

La publication annuelle présente l'organisation, la gamme des produits et solutions ainsi que les chiffres clés de CACEIS.

La brochure Corporate CACEIS 2017 est disponible en ligne et en version imprimée, en anglais et en français. Le document présente la gouvernance de CACEIS, les principaux indicateurs et chiffres financiers de 2016, et le catalogue des produits et solutions adaptés aux besoins de chaque client. Nos clients et prospects peuvent y retrouver des fiches produit avec une description détaillée de chaque offre de service  www.caceis.com

Dans la presse - T2 2017



Avril 2017
Börsenzeitung
 "CACEIS Strategy"
Joe Saliba,
 Deputy CEO, CACEIS



Avril 2017
Funds Global Asia
 "The challenges facing asset servicing in Asia"
David Li,
 Managing Director, CACEIS in Hong Kong

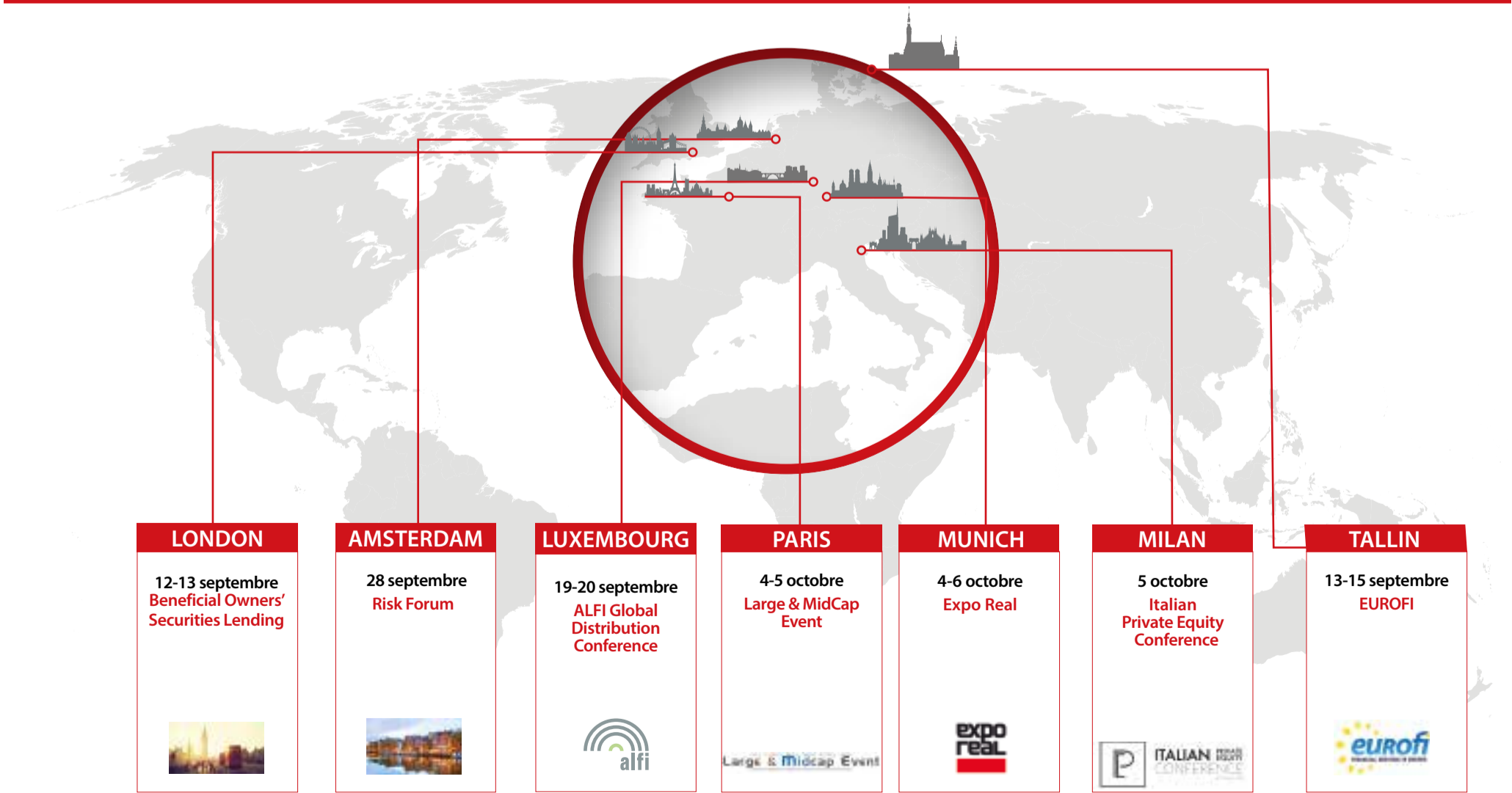









Avril 2017
Les Echos
 « La Blockchain s'invite dans la gestion d'actifs »
Arnaud Misset,
 Group Products Director, CACEIS



Mai 2017
Funds Europe
 "Market trends in Fund Administration"
Philippe Bourgues,
 Managing Director, CACEIS in Luxembourg

Conférences - T3/T4 2017



LONDON	AMSTERDAM	LUXEMBOURG	PARIS	MUNICH	MILAN	TALLIN
12-13 septembre Beneficial Owners' Securities Lending	28 septembre Risk Forum	19-20 septembre ALFI Global Distribution Conference	4-5 octobre Large & MidCap Event	4-6 octobre Expo Real	5 octobre Italian Private Equity Conference	13-15 septembre EUROFI
						

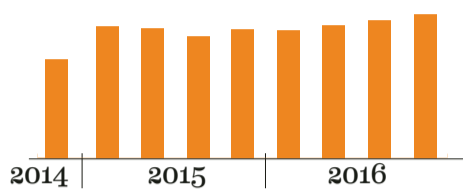
Monde

Source: EFAMA - Mai 2017

Encours net de l'industrie mondiale des fonds - T4 2016 (en milliards d'euros)

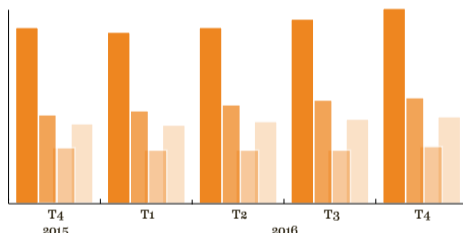
41 290 milliards d'euros **+4,8%/T3 2016**

Le montant des encours de fonds réglementés dans le monde a augmenté de 4,8 % au 4^e trimestre 2016.



Evolution trimestrielle des encours par type de fonds T4 2016 (en milliards d'euros)

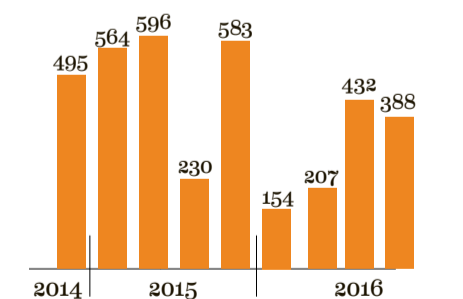
Au 4^e trimestre 2016, les fonds actions ont augmenté de 6,0 % à 16 400 milliards d'euros, les fonds obligataires de 3,2 % à 8 900 milliards d'euros, les fonds diversifiés de 4,1 % à 7 300 milliards d'euros et les fonds monétaires de 5,5 % à 4 800 milliards d'euros. 40 % des encours net des fonds réglementés 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 T4 2016

388 milliards d'euros **-10,18%/T3 2016**

La collecte nette de fonds réglementés dans le monde a enregistré une baisse de 10,18 % à 388 milliards d'euros au 4^e trimestre 2016, à comparer à 432 milliards d'euros au trimestre précédent.



Europe

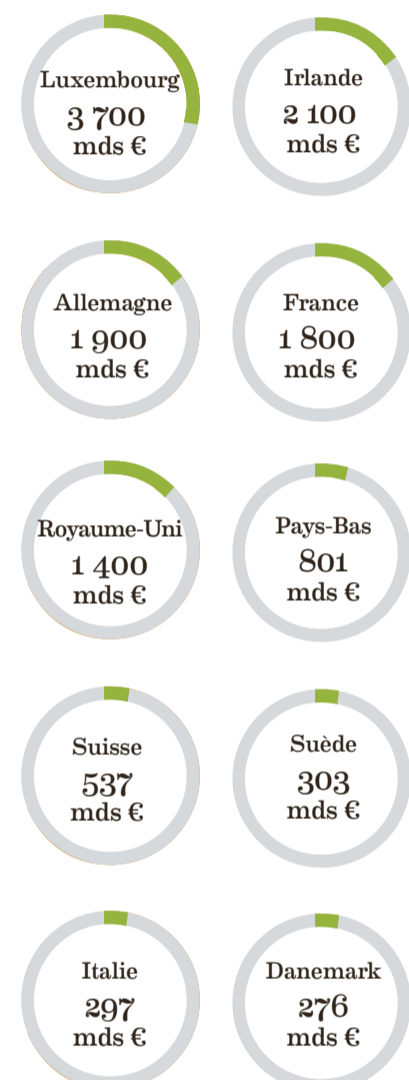
Source: EFAMA - Mai 2017

Encours net de l'industrie européenne des fonds - T4 2016 (en milliards d'euros)

14 140 milliards d'euros **+3,2%/T3 2016**

2016 a marqué un nouveau record pour l'industrie européenne des fonds, avec un encours net s'établissant à un plus haut historique de 14 140 milliards d'euros, en hausse de 6,1 % versus fin 2015. Au 4^e trimestre 2016, l'encours net UCITS s'est accru de 3,75 % à 8 650 milliards d'euros et celui des FIA de 2,35 % à 5 480 milliards d'euros.

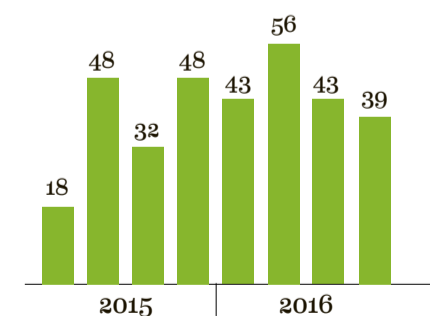
Top 10 des pays européens en encours de fonds réglementés



Collecte nette des fonds FIA T4 2016

39 milliards d'euros **-9%/T3 2016**

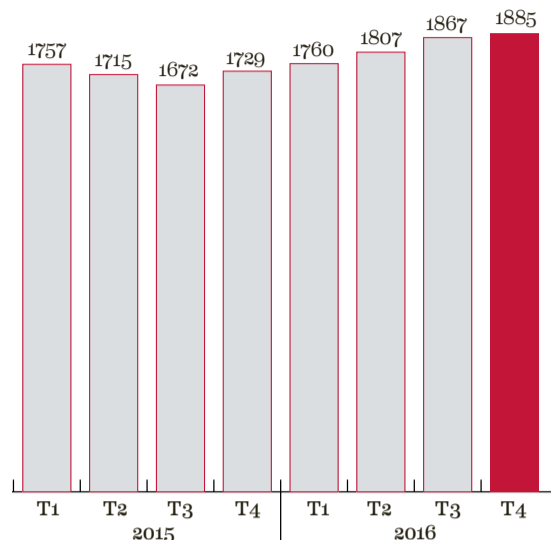
La collecte nette de fonds FIA s'est élevée à 39 milliards d'euros au 4^e trimestre 2016, en baisse de 9 % par rapport au 3^e trimestre 2016.



Focus marché Allemagne

Encours net de fonds (en domiciliation) Q4 2016 (en milliards d'euros)

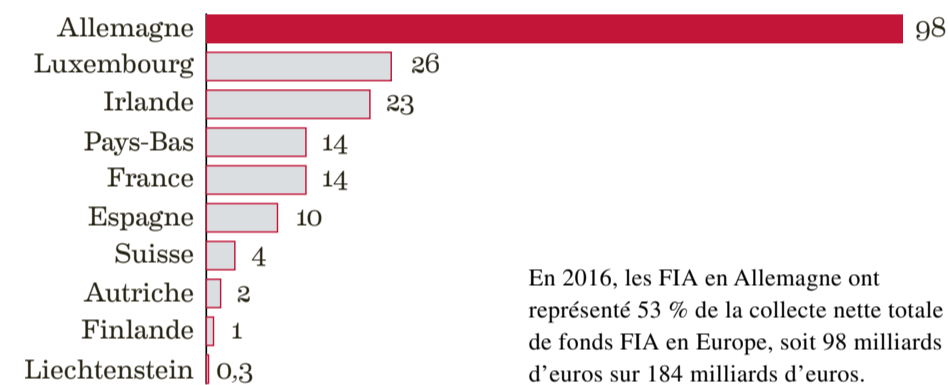
1 885 milliards d'euros **+9,1%/T4 2015**



Les encours net de fonds domiciliés en Allemagne ont augmenté de 1 % au 4^e trimestre 2016 (à comparer à une augmentation de 3,2 % en Europe) et de 9,1 % sur un an.

Source: EFAMA

Collecte nette de fonds FIA domiciliés en Allemagne en 2016

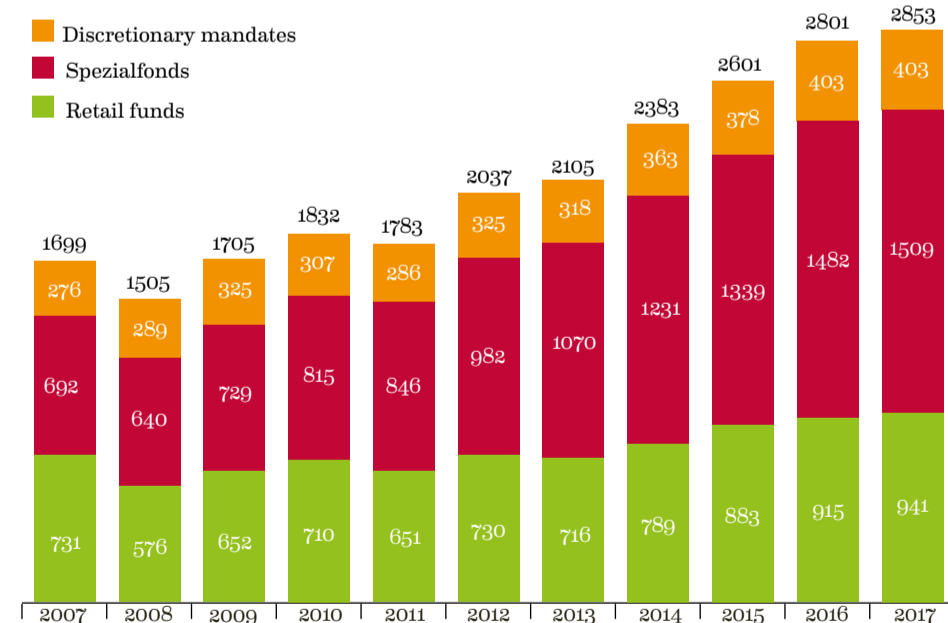


En 2016, les FIA en Allemagne ont représenté 53 % de la collecte nette totale de fonds FIA en Europe, soit 98 milliards d'euros sur 184 milliards d'euros.

Source: EFAMA

Encours net de fonds sous gestion (AuM) en Allemagne au 31 décembre 2016

Les sociétés de gestion membres de l'association BVI géraient au 31/12/2016 un encours global de 2 801 milliards d'euros pour le compte de plus de 50 millions d'investisseurs privés et institutionnels.



*Source: BVI (association allemande de fonds d'investissement qui établit des statistiques sur le marché allemand à partir des données communiquées par ses membres)

Follow us



caceis
INVESTOR SERVICES

caceis news Directeur de la publication: Eric Dérobert - Rédactrice en chef: Corinne Brand +33 1 57 78 31 50 corinne.brand@caceis.com - Design: Sylvie Revest-Debeuré, CACEIS

Crédit photos: Indiqué sur les photos - Imprimeur: GRAPH'IMPRIM certifié Imprim'vert®. Ce document est imprimé sur papier recyclé,

écolabel européen et nordique - Numéro ISSN: 1952-6695

Pour plus d'information sur nos produits et services, veuillez contacter nos responsables commerciaux - Cette note d'information a été produite par les équipes de CACEIS. CACEIS ne peut être jugé responsable d'inexactitude ou erreur d'interprétation que ce document pourrait contenir. www.caceis.com