caceis news

THE ASSET SERVICING JOURNAL

SEPTEMBRE 2015 No. 43 - In 2015, CACEIS is celebrating 10 years of servicing clients worldwide

www.caceis.com

© zentilia - Fotolia.com

De nouvelles perspectives de croissance

Laurent Durdilly, Group Head of Private Equity Real Estate Securitisation (PERES), donne son point de vue sur les tendances du marché PERES et explique comment CACEIS répond aux besoins spécifiques des gestionnaires d'actifs.

LAURENT DURDILLY, *Group Head of Private Equity, Real Estate and Securitisation, CACEIS*

CACEIS est un acteur majeur de l'asset servicing servant les gérants de fonds immobiliers et de Private Equity ainsi que leurs clients, les investisseurs institutionnels. Quels sont, selon vous, les facteurs qui expliquent la croissance de ces classes d'actifs ?

L'appétance actuelle des actifs non cotés (immobiliers, private equity, infrastructures, loans), secteur de la gestion d'actifs qui connaît la croissance la plus rapide, s'explique par plusieurs facteurs : l'essentiel de la collecte vient des investisseurs institutionnels (assureurs, fonds de pension, fonds souverains) qui évoluent dans un contexte de taux bas et recherchent des actifs performants pour maintenir des niveaux de rendement supérieurs à ceux qu'ils peuvent espérer obtenir sur le marché obligataire traditionnel. C'est un actif de diversification qui a pour objet de dynamiser le rendement de leur portefeuille. Les investisseurs institutionnels reçoivent une prime d'illiquidité attrayante pour compenser le fait qu'ils sont tenus de conserver les actifs en portefeuille pendant un certain nombre d'années. Ils en bénéficient d'autant plus volontiers qu'ils disposent d'un horizon d'investissement long. On observe également que la volatilité à court terme des actifs non cotés est limitée par un mode de valorisation plus lissé que pour les actifs cotés et reste en dehors des turbulences actuelles des marchés actions.

Autre raison entraînant la croissance des fonds de titrisation, d'infrastructure et de dette, les nouvelles exigences de fonds propres de Bâle III. Les banques européennes passent d'une pratique « originate to hold » (générer des prêts qui seront conservés au bilan jusqu'à leur échéance) à une stratégie « originate to distribute » (les prêts sont désormais source de liquidité immédiate pour l'établissement originateur).

suite page 2

Éditorial

JOSEPH SALIBA,
Directeur général délégué, CACEIS

La stratégie de CACEIS s'appuie sur quatre piliers : une large gamme de produits couvrant toutes les activités du post-marché, une expertise dans toutes les classes d'actifs, une large couverture géographique et la satisfaction du client au centre de nos attentions. Autant de points forts pour atteindre nos objectifs de croissance et conforter notre place parmi les leaders mondiaux de l'asset servicing.

Notre réputation sur les marchés des fonds immobiliers, de capital-investissement et de titrisation ne cesse de grandir grâce à notre gamme de services adaptés aux besoins spécifiques des gérants, tels que les financements relais, complétant notre offre de banque dépositaire, d'administration de fonds et de middle-office. Forts de cette expertise reconnue, nous accompagnons nos clients dans leur développement.

Le nombre grandissant de clients qui plébiscitent notre modèle intégré avec un point d'entrée unique, combinant efficacité et réduction des risques, atteste du succès de notre offre globale allant de l'exécution des ordres à la conservation des actifs.

Enfin, la distribution de fonds connaît des changements importants entraînés par l'évolution de la réglementation et des technologies. Notre dernière étude menée en collaboration avec PwC a révélé l'existence d'opportunités significatives pour les sociétés qui anticipent ce nouvel environnement.

Nous dévoilerons prochainement un service innovant pour permettre à nos clients de tirer pleinement parti des nouveaux modes de distribution de fonds ◉

Page 3

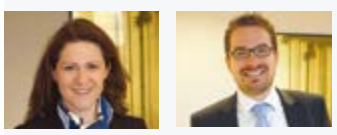
Les tendances du marché allemand des fonds immobiliers

Page 3

Une nouvelle succursale à Londres

Page 4

Luxembourg : les SCSp/SCS favorisent la croissance du capital-investissement



Page 4

CACEIS organise pour ses clients une transition en douceur vers T2S

Page 5

COMET - Une plate-forme interactive de support à la distribution de fonds

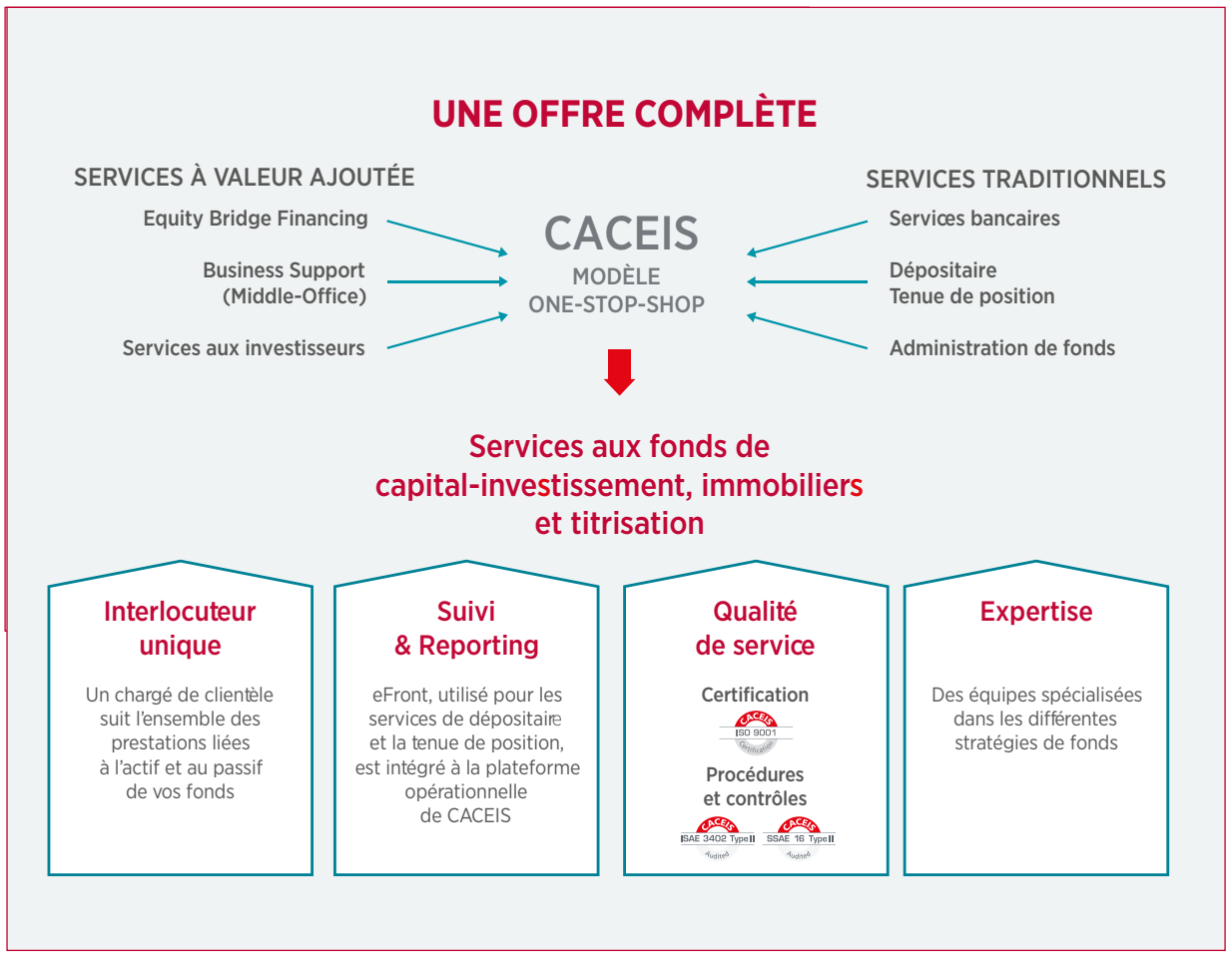
Page 5

Agent payeur local sur le marché italien

Page 6

L'AEOI, la transparence fiscale au niveau mondial

suite de la page 1



Les autorités européennes (Commission, Conseil, BCE) identifient le Private Equity comme une source importante de financement. Elles encouragent les investisseurs institutionnels à participer au financement de long terme de l'économie réelle (cf. directive ELTIF).

La Commission européenne, avec le " plan Juncker " de 315 milliards d'euros d'investissement par l'intermédiaire de la participation de la BEI et du Fonds européen pour les investissements stratégiques (FEIS), favorise les levées de fonds des gérants de Private Equity pour encourager la création d'entreprises, de nouveaux emplois et la croissance de l'économie en Europe.

Observez-vous une croissance de toutes les classes d'actifs du non coté?

On observe depuis 2013 un niveau de levée de fonds et d'investissements en nette croissance pour l'ensemble du Private Equity en Europe. Le secteur reste néanmoins contrasté avec de grands acteurs qui rencontrent un afflux de liquidités avec des levées de fonds de 2 à 3 milliards et un secteur de niche (capital-innovation) qui connaît également l'engouement des investisseurs mais pour des montants autour des 100 millions d'euros. En ce qui concerne les différentes classes d'actifs non cotés, l'immobilier procure des revenus récurrents avec des perspectives de plus-value. Les fonds immobiliers européens enregistrent une hausse de 27,5 % du montant de levées de fonds en 2014 comparé à 2013 (source INREV) avec une part grandissante des investisseurs nord-américains, asiatiques et moyen- orientaux. Les fonds d'infrastructure investissant dans le développement des énergies renouvelables, la construction de ponts, de routes, de moyens de transport (trains, avions, bateaux) connaissent aussi le succès auprès des investisseurs sous l'effet de la désintermédiation bancaire et des nouveaux véhicules de financement privé encouragés par les autorités européennes. Selon la Commission européenne, d'ici à 2020, 1 000 milliards d'euros d'investissements seront nécessaires dans les réseaux d'infrastructures de transport, d'énergie et de télécommunications de dimension européenne. La titrisation redémarre également, autour de deux axes, l'immobilier résidentiel (RMBS) et les créances des PME/ETI éligibles au refinancement auprès de la BCE grâce à l'émission de l'Euro Secured Notes Issuer (ESNI).

Les gérants d'actifs développent ainsi une expertise dans l'immobilier, la dette, les infrastructures reconnue par les investisseurs institutionnels. On ne s'improvise pas spécialiste de ces classes d'actifs.

Comment CACEIS répond aux besoins spécifiques des gérants spécialisés dans l'immobilier et le Private Equity?

A la spécialisation des acteurs de l'immobilier et du Private Equity CACEIS répond par un service sur mesure adapté à leurs besoins qui va bien au-delà des services de banque dépositaire. En Allemagne, notamment, de nombreuses sociétés de gestion de fonds immobiliers et de Private Equity présentent des seuils d'investissement inférieurs à ceux qui leur imposeraient d'obtenir l'agrément AIFM, et ainsi ne désignent pas de dépositaire. Pourtant, ils ont besoin de financement, de gestion des ordres de souscription, de suivi de leurs investissements, de la comptabilité des sociétés et des fonds. Pour les satisfaire CACEIS remonte dans la chaîne de valeur et leur propose des prestations intégrées. Notre offre comprend des services de financement, un lien avec les Property Managers pour assurer la comptabilité immobilière, des services de middle-office et le reporting aux investisseurs. Le financement, crucial pour les gérants, inclut, selon leurs besoins, les découverts autorisés, l'equity bridge, les lettres de crédit et de garantie pour les aider à finaliser une acquisition à des conditions moins onéreuses que l'appel aux investisseurs. La raison d'être de la ligne métier PERES de CACEIS est le support au développement du secteur des fonds immobiliers et de Private Equity en proposant à leurs gérants des services spécifiques et intégrés répondant à chaque profil d'investissement. Les équipes PERES et les systèmes d'information de CACEIS sont également spécialisés par classes d'actifs.

Apportez-vous aux sociétés de gestion une offre compétitive?

Oui, ainsi de notre offre de financement qui contribue à améliorer la performance des fonds de nos clients et donc leur compétitivité. Cela induit également une meilleure prévision des appels de fonds pour leurs investisseurs. Second exemple, les gérants de fonds immobiliers et de Private Equity internationalisent leurs investissements et la distribution de leurs fonds. Ils trouvent en CACEIS un prestataire qui les accompagne en Allemagne, au Benelux, en France, en Italie, au Royaume-Uni, en Suisse et en Amérique du Nord avec des équipes locales. Qu'ils choisissent de créer des fonds de droit locaux pour répondre aux besoins de leurs investisseurs et/ou des fonds à vocation plus internationales au Luxembourg, au Royaume-Uni dans le cadre d'une stratégie qui combine des fonds nourriciers et des fonds maîtres, une solution avec un interlocuteur unique leur est proposée. Les gérants et leurs investisseurs bénéficient d'une infrastructure locale et d'un reporting harmonisé.

Cette offre unique différencie CACEIS de celle de ses concurrents et reflète la transformation de son rôle dans la chaîne de valeur de la gestion d'actifs. A l'instar de nos clients, nous innovons, nous investissons continuellement et nous sommes également dans une dynamique d'entrepreneur pour les accompagner dans leur développement

La SLP adopte les standards internationaux du capital-investissement

EDOUARD ELOY, *Head of Product offering – PERES, CACEIS*

Inspirée du « limited partnership » à l'anglo-saxonne, la société de libre partenariat (SLP) adopte les standards internationaux du capital-investissement.

L'article 145 de la loi Macron, définitivement adoptée le 10 juillet 2015, vise à créer une nouvelle forme de fonds professionnel spécialisé: la société de libre partenariat (SLP). la SLP est une Société en Commandite Simple (SCS) dont les règles de fonctionnement sont relatives à celles du code monétaire et financier dans sa partie relative aux fonds d'investissement alternatifs (FIA) et plus précisément aux Fonds Professionnels de Capital Investissement (FPCI – ex FCPR). La SLP deviendra une catégorie de fonds d'investissement dont les membres fixeraient les règles, les priorités, les choix d'investissement et la stratégie de moyen et long termes.

Les commandités assurent la gestion tandis que les commanditaires sont les apporteurs de capitaux de la structure. La SLP permet de faire participer davantage les investisseurs à la vie sociale. Cette structuration s'apparente à la structuration des FPCI gérés par des sociétés de gestion mais avec un mode de fonctionnement très proche des véhicules anglais et luxembourgeois renforçant ainsi la compétitivité de la place française. La SLP sera ouverte à des investisseurs professionnels au sens de la directive MIF, aux gérants (afin de structurer le carried interest - système d'intéressement à la plus-value) mais aussi à des investisseurs dont la souscription s'élève à au moins 100 K€. La différence essentielle avec le FPCI réside dans le fait que la SLP dispose d'une personnalité morale. Cela comble ainsi un handicap du FPCI par rapport à des véhicules étrangers concurrents. Des gestionnaires de FPCI se trouvent souvent dans l'obligation de créer des Special Purpose Vehicules (SPV) de droit étranger afin d'investir dans un autre pays que la France. En effet, les FPCI n'ayant pas de personnalité morale, les sociétés étrangères cibles ou les fonds cibles (dans le cas de fonds de fonds) ne pouvaient « enregistrer » le FPCI à leur capital. Enfin, même si ce véhicule ne sera pas considéré comme fiscalement transparent, étant doté d'une personnalité morale, dans de nombreux pays, la SLP pourra se prévaloir des conventions fiscales existantes et évitera les situations de double imposition.

Ce véhicule sera conforme aux dispositions de la directive AIFM et sera ainsi un FIA par nature. Il devra donc sélectionner un dépositaire. La partie législative achevée, les textes d'application sont attendus pour fin 2015. Ils devraient confirmer la simplicité de fonctionnement de la SLP et sa fiscalité alignée sur les standards internationaux appropriés aux besoins des gérants de fonds de capital-investissement.

Les équipes PERES de CACEIS sont prêtes à les assister pour qu'ils bénéficient de tous les atouts de cette nouvelle structure et ainsi dynamiser leurs levées de fonds

Le Private equity en 3 questions

Quelques minutes pour comprendre les tendances du marché du Private Equity en Europe et découvrir nos services dédiés à ces fonds d'investissement. Interview d'Edouard Eloy, responsable de l'offre Private Equity, Real Estate and Securitisation au sein du département Produits de CACEIS.

Une nouvelle succursale à Londres

CLARA DUNNE, *Chief Executive Officer CACEIS Bank Luxembourg - London Branch*

CACEIS se positionne pour aider les gestionnaires de fonds britanniques à se conformer à la directive AIFM.

Le 4 juin dernier, la nouvelle succursale londonienne de CACEIS a reçu l'agrément de la FCA (Financial Conduct Authority) l'autorité de tutelle britannique pour proposer des services de banque dépositaire aux fonds d'investissement alternatifs (FIA). CACEIS sert depuis longtemps la clientèle britannique à partir de ses centres européens et renforce maintenant sa proximité avec le marché britannique.

© Pierre-Olivier/Capa Pictures/Crédit Agricole

LE MARCHÉ BRITANNIQUE DES FONDS ALTERNATIFS ET LES ATOUTS DE CACEIS

Le Royaume-Uni est un marché dynamique pour la gestion d'actifs. Il connaît une forte expansion des encours des fonds alternatifs. Il se classe au troisième rang mondial en termes d'encours gérés (6 200 Mds de GBP en 2013), derrière les Etats-Unis et l'Europe continentale. Numéro 1 en Europe pour la gestion des fonds alternatifs, le marché compte plus de 450 fonds de capital-investissement avec 170 Mds de GBP, soit 40 % des investissements en actifs non cotés en Europe. Il représente également plus de 200 fonds immobiliers pour un total d'actifs de plus de 200 Mds de GBP et plus de 67 % des Hedge Funds européens, soit 600 fonds pour un encours d'environ 200 Mds de GBP .

CACEIS aide depuis longtemps ses clients à se conformer aux exigences de la directive AIFM. La banque propose aux clients situés au Royaume-Uni l'ensemble de ses prestations d'administration de fonds, de middle-office et de banque dépositaire. CACEIS se différencie ainsi de la majorité de ses concurrents londoniens qui proposent une gamme de services plus réduite.

ORGANISATION DE LA SUCCURSALE LONDONIENNE

La succursale londonienne de CACEIS est dirigée par Clara Dunne. Elle était auparavant responsable de CACEIS à Dublin et a acquis une connaissance parfaite des besoins de la clientèle européenne, américaine et britannique. Les questions relatives à la gestion des risques, aux aspects juridiques et à la conformité sont sous la responsabilité de Paddy Walsh. Owain McNeill dirige le département de développement commercial.

ANNIE BLOUIN, *Head of Regional Coverage - Ireland, North America & UK*

CACEIS offre des services performants grâce à son personnel expérimenté et au progiciel E-Front répondant aux besoins spécifiques des fonds de capital-investissement et immobiliers. L'ouverture de la succursale de CACEIS à Londres élargit son réseau de banques dépositaires en Europe. Bénéficiant d'une grande expérience des fonds alternatifs, CACEIS ambitionne de devenir le prestataire incontournable des sociétés de gestion au Royaume-Uni ■

Interview de Owain McNeill

En juin 2015, Owain McNeill a rejoint CACEIS en qualité de Business Development Director en charge de la clientèle UK. Il partage son point de vue sur la nouvelle implantation de CACEIS à Londres

CACEIS a récemment reçu l'agrément pour ses services de banque dépositaire au Royaume-Uni. Comment développez-vous l'activité ?
CACEIS a acquis une longue expérience en matière de services à la clientèle britannique. Cet agrément nous permet d'offrir, avec plus de proximité, une assistance à notre clientèle sur son marché domestique. Il est important pour nous de pouvoir répondre aux besoins des sociétés d'investissement anglaises et étrangères au Royaume-Uni, lequel constitue pour elles un marché majeur. L'arrivée de Pramerica, une société d'investissement immobilier américaine, qui a récemment choisi CACEIS pour ses services de banque dépositaire au Royaume-Uni, confirme l'intérêt que portent nos clients à notre nouvelle implantation. Ce succès commercial témoigne de la qualité des services paneuropéens que nous offrons à nos clients pour leurs fonds alternatifs. Nous sommes confiants dans le fort potentiel de développement que représente cette activité.

CACEIS offre son expertise paneuropéenne de banque dépositaire. En quoi cela répond-il aux objectifs de la clientèle ?
Les clients bénéficient de l'offre multi-juridictions de CACEIS pour leurs fonds. Nos solutions apportent un avantage concurrentiel aux sociétés de gestion qui distribuent leurs fonds localement et à l'international. Elles bénéficient de produits innovants et d'une gamme de services permettant de répondre aux besoins spécifiques des fonds de capital-investissement et immobiliers. Le financement, tout comme l'externalisation des fonctions de middle et back-office sont une composante clé de notre gamme de services. Ils contribuent à réduire les risques et à améliorer l'efficacité opérationnelle.

Projetons-nous dans le futur : quelles sont les perspectives de CACEIS au Royaume-Uni ?
Nous servons actuellement les gestionnaires de fonds de capital-investissement et immobiliers. Nous élargirons notre offre aux fonds UCITS dès l'obtention de l'agrément réglementaire. CACEIS développe continuellement son offre pour accompagner la croissance des sociétés d'investissement. Nous avons déjà remporté plusieurs mandats significatifs. Nous prévoyons d'augmenter sensiblement notre part de marché en 2016 ■

Owain McNeill

Owain McNeill *a plus de dix ans d'expérience dans le secteur des services aux investisseurs institutionnels. Il a rejoint CACEIS après U.S. Bancorp où il était Senior Vice President for Sales au bureau de Londres. Owain McNeill a également exercé des responsabilités importantes chez HSBC et chez Citi, où il était Global Investor Services Director. Il a commencé sa carrière comme développeur informatique avant de devenir responsable des Investissements alternatifs chez TIM Group, établie à Londres. Owain McNeill est diplômé d'un M.A. en Histoire et d'un B.A. en Anglais et Histoire.*

Les tendances du marché allemand des fonds immobiliers

HOLGER SEPP,
Board Member of CACEIS in Germany

Les fonds immobiliers rencontrent un succès grandissant auprès des investisseurs : selon la dernière étude de marché* réalisée par l'agence de notation « Scope », les prix des loyers sont de nouveau en hausse.

Les fonds immobiliers allemands ont enregistré une progression des souscriptions. La collecte nette s'est élevée à 1,7 milliard d'euros au premier trimestre 2015, soit deux fois plus qu'au premier trimestre 2014. Les gérants d'actifs et les investisseurs jouent un rôle moteur dans l'internationalisation du marché. Le Luxembourg est le domicile préféré des sociétés de gestion distribuant des fonds transfrontaliers.

CACEIS les assiste dans leur essor à l'international. Par ailleurs, des sociétés de gestion originaires de pays tiers à l'Union européenne commencent à commercialiser des fonds auprès des investisseurs institutionnels en Allemagne, conformément à la directive AIFM et aux dispositions de la loi allemande sur les investissements (KAGB). CACEIS leur propose des solutions adaptées.

Les pressions de plus en plus fortes exercées sur les coûts incitent les gérants d'actifs à externaliser des activités hors de leur cœur de métier. Ainsi des leaders du secteur des fonds immobiliers en Allemagne ont confié à des prestataires de services l'administration de leurs fonds immobiliers. Cette tendance s'amplifie comme en témoignent de nombreux appels d'offres actuellement sur le marché. CACEIS compte parmi les trois premiers dépositaires d'actifs immobiliers en Allemagne.

La concentration se poursuit en effet sur le marché allemand des dépositaires de fonds immobiliers. Au cours des années précédentes, de grands noms du secteur comme Sal. Oppenheim ont transféré leurs activités de dépositaire. En conséquence, il ne reste plus aujourd'hui que 13 dépositaires avec des acteurs majeurs et des intervenants de taille plus modeste. CACEIS bénéficie de la consolidation en cours. Deux institutions financières publiques allemandes dominent le marché – mais elles ne gèrent que leur activité captive intra-groupe. S'agissant des fonds dédiés aux investisseurs institutionnels, CACEIS est leader par le volume des encours ■

**Etude de marché réalisée par Scope Juin 2015*

PRINCIPAUX CHIFFRES DE CACEIS EN ALLEMAGNE CONCERNANT LES FONDS IMMOBILIERS

25 milliards €
d'encours dépositaire

52
sociétés d'investissement immobilier

Chiffres à fin juillet 2015

NEW BUSINESS

CACEIS devient dépositaire et conservateur de l'ensemble de la gamme de fonds d'Advenis Investment Managers

La société de gestion Advenis Investment Managers (ex-Avenir Finance Investment Managers) a confié à CACEIS la tenue de compte conservation et la fonction dépositaire de l'ensemble de sa gamme de fonds. Le mandat inclut les services d'exécution et de compensation sur les produits dérivés listés et cash actions.

Thibault Delahaye, directeur général d'Advenis Investment Managers, déclare : *« Nous devons pouvoir compter sur un dépositaire doté de processus opérationnels parfaitement maîtrisés et contrôlés, sur toutes les classes d'actifs. CACEIS administre nos fonds depuis plusieurs années, son expérience sur les marchés européens et l'attention apportée à accompagner notre croissance ont été des éléments clés de notre choix pour ce mandat. »*

Joseph Saliba, directeur général délégué en charge du développement commercial de CACEIS, commente : *« Le renforcement de nos liens avec Advenis Investment Managers est un motif de grande satisfaction. Etre un partenaire de long terme pour nos clients est au cœur de notre stratégie. Le développement continu de la qualité de nos services et l'approfondissement de nos prestations en matière d'exécution et de compensation participent de cette réussite. »"*

CACEIS retenu par Twenty First Capital pour son 1er fonds UCITS de droit luxembourgeois

La société de gestion Twenty First Capital a choisi CACEIS comme partenaire d'Asset Servicing pour son premier fonds UCITS de droit luxembourgeois, « TFC TACTICAL Long/Short Fund », lancé le 22 mai. CACEIS assure pour Twenty First Capital la fonction dépositaire, l'administration de fonds, la fonction d'agent de transfert et des prestations d'exécution et de compensation des dérivés listés et cash actions.
Twenty First Capital est une société de gestion indépendante « multi-expertises » régulée par l'AMF, créée il y a 3 ans. En pleine phase de développement avec plus de 600 millions d'euros d'actifs sous gestion à fin 2014 sur les marchés de taux, d'actions et émergents, la société de gestion va désormais disposer d'une offre « Alternative » avec le lancement de son fonds Tactical Long/Short géré par Gonzague Del Sarte.

Stanislas Bernard, Président de Twenty First Capital, déclare : *« Nous recherchions un prestataire de premier plan pour accompagner le lancement et la distribution internationale de notre premier véhicule d'investissement UCITS de droit luxembourgeois. La grande expérience des marchés européens de CACEIS et son offre complète de services aux fonds d'investissement nous ont convaincus. »*

Joseph Saliba, directeur général délégué de CACEIS en charge du développement commercial, ajoute : « CACEIS a développé des prestations d'exécution et de compensation de dérivés. Celles-ci enrichissent son offre à destination des gérants de fonds encadrés par les directives UCITS IV ou AIFM. Nous mettrons à la disposition de Twenty First Capital notre maîtrise de toute la gamme des services aux fonds de droit luxembourgeois gérés par des sociétés de gestion françaises ».

Luxembourg : les SCSp/SCS favorisent la croissance du capital-investissement

Inspirées du Limited Partnership, les SCS/SCSp combinées avec les services aux fonds de capital-investissement de CACEIS offrent un cadre attrayant aux gérants de fonds et à leurs investisseurs.

LAURIANNE DELAUNAY, *Business Development Manager PERES, CACEIS* et **NICOLAS PALATE,** *Head of Private Equiy Real Estate Securitisation, CACEIS, Luxembourg*

En juillet 2013, parallèlement à la transposition de la directive AIFM, le Luxembourg a adopté des dispositions visant à moderniser son cadre réglementaire. Cela s'est traduit par la mise en place du nouveau régime relatif au « carried interest », à la modernisation du régime de la société en commandite simple (SCS) et à l'introduction de la société en commandite spéciale (SCSp).
Ces dernières s'inspirent du Limited Partnership anglo-saxon, un véhicule incontournable pour le capital investissement, notamment au Delaware, à Jersey et Guernesey. Les SCS et SCSp sont structurées par le limited partnership agreement ("LPA") définissant les engagements et responsabilités entre les General Partners ("GP") et les Limited Partners ("LP"), adaptés aux besoins et objectifs respectifs des promoteurs et des investisseurs. Le nouveau cadre légal applicable aux SCSp permet plus de flexibilité tout en apportant une plus grande sécurité juridique : une simplicité dans le processus de constitution, la liberté contractuelle et une plus grande transparence. Le Luxembourg offre ainsi la possibilité de mettre en place un véhicule extrêmement flexible conçu sur mesure pour l'industrie des fonds alternatifs. Le régime fiscal de la société en commandite spéciale (SCSp) a été clarifié par la circulaire de l'administration fiscale luxembourgeoise du 9 janvier 2015. La neutralité fiscale de la SCS et de la SCSp et l'absence de TVA sur les frais de gestion renforcent leur attractivité.
Concrètement, la flexibilité porte notamment sur la rapidité de création. Un acte notarié n'étant plus requis, la SCS et la SCSp sont donc valablement constituées sous seing privé et existent dès la signature du contrat social. Principale différence avec la SCS, la SCSp n'a pas de personnalité juridique mais, comme la SCS, offre la possibilité de créer des véhicules non régulés ou régulés SIF et SICAR.

SERVICES AUX FONDS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

Une SCSp non régulée, ayant une politique d'investissement conforme à la directive AIFM, est qualifiée de FIA et doit choisir une banque dépositaire. Les spécificités des SCS et SCsp présentent des avantages. Combinées avec des structures opérationnelles efficaces, elles permettent de s'adapter à un environnement évolutif. Avec CACEIS, les sociétés de capital investissement bénéficient du support d'un leader de l'asset servicing présent dans les principaux pays de structuration de fonds de Private Equity. L'équipe PERES (Private Equity Real Estate and Securitisation) de CACEIS est entièrement dédiée aux fonds de capital-investissement, immobiliers, d'infrastructure, de dettes et de titrisation. Elle est composée de spécialistes en Allemagne, en France, au Luxembourg, en Suisse, en Italie au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et au Canada, qui administrent plus de 120 milliards d'euros d'actifs. PERES assure l'ensemble des prestations (middle-office, administration de fonds, banque dépositaire et conservation), au sein d'une ligne managériale cohérente et dédiée. Les clients obtiennent ainsi une réactivité accrue d'un interlocuteur commercial expert, en prise direct avec leurs opérations.
Récemment, Pramerica Real Estate Investors, filiale de Prudential Inc, a confié à CACEIS des mandats de banque dépositaire pour plusieurs SCS illustrant l'attractivité de ce régime et des services adaptés de CACEIS aux besoins spécifiques des fonds de capital-investissement

NOUVELLES SCSP/SCS CRÉÉES AU LUXEMBOURG DURANT LES 12 DERNIERS MOIS

SCSp : 489

SCS : 151

CACEIS privilégie pour ses clients une transition en douceur vers T2S

DANIEL PASCAUD,
Head of Operational Line Custody, CACEIS

Target2 Securities (T2S), la nouvelle plate-forme de règlement-livraison développée et gérée par l'Eurosystème, est un catalyseur pour l'harmonisation européenne des règlements titres, notamment en transformant les transactions transfrontalières en négociations domestiques. Cet objectif sera atteint en 2017, lorsque les différentes phases de migration, commencées le 22 juin 2015, permettront l'unification du règlement livraison pour 21 marchés financiers européens. Cette harmonisation s'illustre par plusieurs réalisations concrètes, notamment l'adoption d'un cycle de règlement-livraison à J+2 depuis octobre 2014 et une convergence du traitement opérationnel des OST dans la zone T2S. Toutefois, T2S ne concerne que le règlement-livraison alors que la gestion des stocks reste l'apanage des dépositaires centraux (CSDs). Le 22 juin 2015, les CSDs de la Grèce, de Malte, de la Roumanie et de la Suisse et le 31 août 2015 celui de l'Italie ont migré avec succès vers la plate-forme T2S. Le 28 mars 2016 les CSDs de la France, de la Belgique (Euroclear Belgium et la National Bank of Belgium pour les emprunts d'Etat), des Pays-Bas et du Portugal dénoueront à leur tour le règlement-livraison des titres sur T2S. La troisième vague est prévue pour le 12 septembre 2016 et la quatrième pour le 6 février 2017. CACEIS participant direct des trois CSDs (Belgique, France et Pays-Bas), qui utilisent aujourd'hui le système ESES, est familier avec le fonctionnement de la nouvelle plate-forme. En effet, pour l'essentiel, T2S s'inspire des principes existants dans le système ESES avec des règlements-livraisons irrévocables en temps réel et en monnaie banque centrale adossés à des dispositifs d'auto-collatéralisation. Si les nombreuses adaptations à T2S ont entraîné des développements importants, l'expérience de CACEIS, avec une organisation centralisée, assure à ses clients une transition en douceur vers la nouvelle plate-forme.

CACEIS a choisi de devenir participant direct de T2S en étant DCP (Direct Connected Participant) sur les marchés à forts volumes (zone ESES et Allemagne) et de sélectionner le meilleur prestataire sur les autres marchés, privilégiant la qualité de service et la maîtrise des risques. L'objectif de CACEIS est de faire bénéficier ses clients des meilleures heures limites pour traiter leurs opérations et des nouvelles fonctionnalités pour sécuriser leurs instructions. CACEIS considère que la mise en oeuvre de T2S doit être la plus neutre possible pour l'activité quotidienne de ses clients, particulièrement sur leurs dispositifs de communication des instructions et de reporting.

CACEIS a créé à Paris une plate-forme unique pour le traitement opérationnel des règlements-livraisons et des opérations sur titres gérés par le Groupe. Elle permet aux clients de toutes ses implantations de tirer pleinement profit des nouvelles fonctionnalités de T2S

COMET, une plate-forme interactive de support à la distribution de fonds

LAURENT MAJCHRZAK, *Head of Operational Line - Fund Distribution Services*

COMET, la nouvelle plate-forme de support à la distribution de fonds de CACEIS facilite le développement des sociétés de gestion à l'international

Les sociétés de gestion développent la commercialisation de leurs fonds à l'international pour chercher des relais de croissance. Dans ce but, elles saisissent les opportunités offertes par la directive européenne UCITS IV qui favorise la libre circulation des fonds traditionnels en Europe et de la directive AIFM qui étend la notion de passeport européen pour les fonds alternatifs.

Distribuer des fonds à l'international implique de suivre les encours, les commissions et identifier les investisseurs. Pour les aider à relever ces défis, CACEIS adapte continuellement ses services à toutes les étapes de la commercialisation des fonds selon la stratégie de chaque client. Ses équipes maîtrisent les différentes réglementations locales et les circuits opérationnels. Elles assistent les sociétés de gestion dans les procédures d'enregistrement, la centralisation des ordres, le suivi des encours et le calcul des commissions. La mise en place de la nouvelle plate-forme informatique COMET permet d'offrir à notre clientèle un environnement adaptable aux exigences réglementaires et à leur expansion internationale.

UN LEVIER DE CRÉATION DE VALEUR ADAPTÉ À LA TRANSFORMATION DIGITALE

COMET bénéficie d'une technologie dite « Open source » qui apporte un haut niveau de flexibilité et de rapidité, facteurs indispensables dans l'adaptation des développements informatiques aux besoins de nos clients. En parallèle, CACEIS a également développé de nouveaux référentiels fonds et investisseurs plus complets et partageables entre ses différentes entités, garantissant ainsi une meilleure cohérence des données mises à disposition des clients et des investisseurs.
COMET privilégie l'interactivité avec les clients. Ceux-ci disposent ainsi d'une technologie adaptée à la transformation digitale qui leur donne un avantage compétitif.
Pour exemple, les gérants peuvent suivre en temps réel les collectes, au moyen de tablettes et smartphones. En outre, le système permet, dès à présent :

- L'envoi systématique de rapports aux investisseurs incluant l'accusé de réception pour chaque ordre reçu, les avis d'opérés ou les extraits de compte trimestriels,
- La diffusion de rapports spécifiques comme ceux couvrant le volet AML/KYC ou encore FATCA.
- D'interagir dans le traitement de certaines opérations sensibles telles que la gestion des réseaux de distribution,
- De suivre le calcul des rétrocessions.

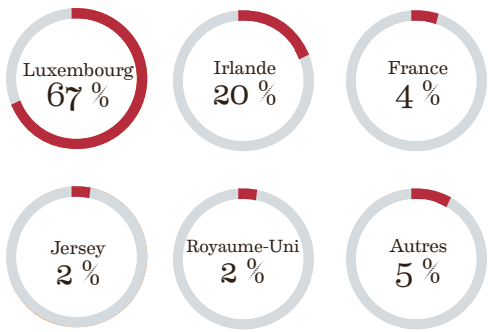
CACEIS finalise le développement d'une application internet dédiée aux investisseurs qui leur permettra non seulement de visualiser en temps réel leurs positions mais également d'ouvrir un compte registre en ligne, de passer des ordres de souscriptions et de rachats, de déposer ou de recevoir de la documentation spécifique, etc. Ce « Web Registrar » sera disponible début 2016.

LE SUIVI DES ENCOURS PAR DISTRIBUTEUR ET INVESTISSEUR

La multiplication des canaux et des pays de distribution entraîne une complexité accrue dans l'identification des distributeurs, des investisseurs, le suivi des encours et des commissions pour les sociétés de gestion. CACEIS leur procure une vision complète des positions des distributeurs et des investisseurs ainsi que le calcul des commissions sur encours et peut prendre en charge leur paiement. Sa nouvelle plate-forme de support à la distribution promeut un modèle interactif, au choix des sociétés de gestion, leur permettant de piloter les changements dans leur réseau de distribution et les commissions afin d'obtenir rapidement une information fidèle à l'évolution de leur activité. Les sociétés de gestion obtiennent également un reporting exhaustif, sous les formats et moyens de communication souhaités.

Ces services permettent aux sociétés de gestion d'adapter et d'optimiser leurs réseaux de distribution en fonction de la performance constatée tout en réduisant leurs coûts fixes en se libérant du suivi administratif des ventes et du calcul des commissions ◉

Domicile market share for cross-border fund distribution - Q4 2014

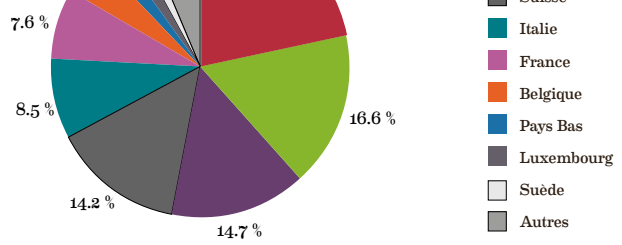


With 67 % of the worldwide cross border registrations, Luxembourg remains the leading cross-border fund domicile in 2014. With 20 % Ireland registered an increase compared to 19 % in 2013.

Part de marché Luxembourg 67 %

Source : PwC

AuM : Luxembourg funds by country of the promoters



Source CSSF July 2015

Agent payeur local sur le marché italien

GIORGIO SOLCIA,
Managing Director, CACEIS, Italy

Grâce à l'offre d'agent payeur local de CACEIS en Italie, les sociétés de gestion bénéficient d'une gamme complète de services facilitant la distribution de leurs fonds.

Le marché italien de la gestion d'actifs est en plein essor, avec une collecte de 40 milliards d'euros pour le seul deuxième trimestre 2015. Depuis janvier 2013, la collecte nette mensuelle a régulièrement augmenté, 60 % de cette croissance provenant des fonds d'investissements étrangers. L'adoption progressive d'une distribution à architecture ouverte vise à répondre à la demande des investisseurs italiens en OPCVM étrangers. Cette tendance incite les gérants d'actifs internationaux à multiplier les initiatives pour pénétrer un marché italien à fort potentiel.
Les sociétés de gestion qui commercialisent des fonds étrangers sur le marché italien sont soumises à l'obligation légale de désigner un distributeur local pour collecter les investissements réalisés dans leurs fonds. Pour des raisons d'efficacité opérationnelle et pour se conformer pleinement à leurs obligations réglementaires et fiscales, les réseaux de distribution locaux préfèrent confier la majeure partie des activités concernées à un intermédiaire : l'agent payeur local (Soggetto Incaricato dei Pagamenti ou SIP).
Le SIP sert d'intermédiaire entre des fonds de droit étranger et leurs réseaux de distribution, soit les banques, les SGR (sociétés de gestion du patrimoine), les SIM (sociétés d'investissement chargées de la distribution de fonds) et les conseillers financiers. Le SIP a pour vocation principale de centraliser les ordres OPCVM émis par des particuliers grâce à un système de traitement automatisé (STP) puis de les transmettre (activités de routage et transmission des ordres). Le SIP tient également un registre des actionnaires, établit des rapports à valeur ajoutée pour les distributeurs ainsi que des avis d'opéré pour les investisseurs. Il gère, par ailleurs, le calcul et la liquidation des taxes sur les plus-values liées aux investissements dans les OPCVM. Sur demande, il peut également remplir et déposer tous rapports et déclarations requis par les superviseurs.

L'équipe chargée de gérer l'activité en Italie travaille en étroite collaboration avec le département support à la distribution de fonds.

CACEIS compte un grand nombre de clients sociétés de gestion, basés dans les principaux pays producteurs de fonds d'investissement, qui distribuent leurs produits en Italie et choisissent CACEIS à Milan en qualité d'agent payeur local en Italie ◉

CACEIS
Piazza Cavour, 2 I-20121 Milano

NEW BUSINESS

Solvabilité II : CACEIS accompagnera la Mutuelle du Personnel IBM

En vue de l'entrée en application de la réforme Solvabilité II le 1er janvier 2016, la Mutuelle du Personnel IBM a choisi de confier à CACEIS la transparisation, l'enrichissement des données et le calcul du SCR marché brut pour ses portefeuilles conservés par le Groupe. La mutuelle avait, l'année dernière, délégué la valorisation et la comptabilité auxiliaire titres de ses actifs à CACEIS.

Pour être conformes aux futures obligations de transparence et de reporting de la réglementation Solvabilité II, les sociétés et mutuelles d'assurance exigent de leurs partenaires d'Asset Servicing des reportings de qualité sur leurs investissements.

CACEIS s'appuie sur un moteur de transparisation exhaustif pour produire un fichier de restitution de données au format du Club AMPERE et le calcul des agrégats du SCR brut marché.

Les sociétés et mutuelles d'assurance peuvent ainsi élaborer les reportings trimestriels réglementaires et calculer leur SCR dans les délais impartis.

Frédéric Bocher, responsable administratif et financier de la Mutuelle du Personnel IBM, déclare : *« Notre choix s'est porté sur CACEIS, dont nous avons pu mesurer la qualité de services sur les prestations de conservation et de valorisation, pour nous aider à relever le défi de Solvabilité II. Leurs processus de contrôles d'exhaustivité et de cohérence des données sont un gage de fiabilité, élément essentiel pour produire des reportings conformes à cette directive. »*

Joseph Saliba, directeur général délégué en charge du développement commercial du groupe CACEIS, commente : *« CACEIS, premier administrateur de fonds européens, a développé l'expertise et les moyens techniques nécessaires pour fournir aux assureurs et aux sociétés de gestion des données de qualité. La Mutuelle du Personnel IBM peut compter sur CACEIS pour répondre à ses obligations de transparence. »*

L'AEOI, la transparence fiscale au niveau mondial

Dès janvier 2016, les sociétés de gestion, les compagnies d'assurance et les banques entrent dans le champ d'application de l'échange automatique d'informations (AEOI). CACEIS leur propose des services pour se mettre en conformité avec les nouvelles obligations fiscales.

AUDE DONNEUVE, *Group Product Manager , CACEIS*

Après une mise en conformité avec FATCA, le secteur financier se prépare à répondre au nouveau cadre fiscal international : l'échange automatique d'informations. La nouvelle réglementation impose aux intermédiaires financiers et aux sociétés ayant des relations contractuelles avec des contreparties financières de déclarer la résidence fiscale de leurs clients dans les pays signataires de la réglementation. Celle-ci, établie par l'OCDE, sous l'égide du G20, adoptée par une centaine de pays, normalise l'échange multilatéral automatique de renseignements relatifs aux comptes financiers. Dès le 1er janvier 2016, les institutions financières devront identifier tous leurs clients en indiquant notamment le pays de leur résidence fiscale. L'objectif du système d'échange automatique de renseignements est identique à celui de FATCA pour les résidents américains et à celui de la directive épargne : permettre l'imposition des revenus perçus à l'étranger par les autorités du pays de résidence fiscale du bénéficiaire, pour lutter contre l'évasion fiscale.

Afin d'assurer la mise en place d'un système d'échange automatique d'informations homogène au sein de l'Union européenne, la Commission a proposé de reprendre le projet de norme commune dans une directive réformant l'actuelle directive sur la coopération administrative (« DAC »). Cette proposition a débouché sur la Directive DAC 2 » du 9 décembre 2014. Tous les Etats membres sont tenus de la transposer dans leur droit interne pour le 31 décembre 2015 au plus tard. Le premier échange automatique d'informations (CRS*) interviendra en 2017 et concernera les données collectées au cours de l'année 2016. Afin d'éviter une fuite de capitaux dans les pays voisins, 35 autres juridictions (dont la Suisse, Monaco, Andorre, St Marin, le Liechtenstein, les Bahamas) se sont engagées pour un premier reporting en 2018 rejoignant ainsi Jersey, Guernesey, les îles Caïmans, les îles Vierges britanniques et l'île de Man.

Ces réglementations amènent les intermédiaires financiers à pratiquer une transparence fiscale totale en appliquant des règles dites de diligence raisonnable. Elles doivent de fait adapter leur stratégie et leur organisation pour s'y conformer.

QUI EST CONCERNÉ ET PAR QUOI ?

Les personnes physiques et les sociétés qui détiennent un compte dans un autre pays que celui de leur résidence fiscale doivent faire l'objet du reporting CRS. Toutes leurs données bancaires (soldes des comptes, intérêts, dividendes, plus-values et tout autre revenu de nature financière) seront collectées par les institutions financières des pays concernés et envoyées à leur autorité fiscale une fois par an.

L'expérience acquise avec FATCA par les sociétés pour déterminer si elles doivent se déclarer en tant qu'institution financière (FI) ou non (NFE) leur servira. Elles doivent dès maintenant classer les entités membres de leur Groupe en analysant les critères imposés par la norme et ainsi se conformer à l'entrée en vigueur de l'AEOI au 1er janvier 2016.

Les actions à mener entraînent de nombreux défis pour les établissements financiers qui doivent identifier la résidence fiscale des investisseurs finaux. Ils auront également à évaluer les nouvelles obligations de reporting et la quantité d'information à fournir aux autorités locales. Celles-ci pourront interpréter le CRS différemment selon les juridictions. Le périmètre des données à reporter est plus large que celui de FATCA, en effet, tous les revenus sont pris en compte (à quelques rares exceptions prêt pour certains contrats d'assurance). A noter qu'à la différence de FATCA, les ETF, les autres fonds listés et les Trusts UK, ne sont pas exemptés de déclaration.

LES SERVICES PROPOSÉS PAR CACEIS

Les synergies réalisées entre la mise en conformité à FATCA et l'adaptation à l'AEOI ont permis à CACEIS de s'adapter rapidement à cette nouvelle réglementation. Ses équipes, organisées en mode projet, ont mis en place les procédures, les systèmes et formations pour être prêtes dès l'entrée en vigueur de l'AEOI, le 1er janvier 2016.

Ainsi CACEIS sera en mesure d'accompagner les clients sur l'identification des investisseurs finaux, sur les nouvelles entrées en relation, le suivi des changements de circonstances et le reporting aux autorités fiscales

CAA : *Model Competent Authority Agreement - a bilateral and reciprocal agreement based on the FATCA Model 1 intergovernmental agreement (IGA).*

CRS*: *Common Standard on Reporting and Due Diligence for Financial Account Information.*

3 minutes pour comprendre l'AEOI

Les points importants à retenir en infographie. Interview avec Aude Donnève, Group Product Manager, CACEIS.

Les Grandes Etapes de l'AEOI

19 avril 2013
Approbation du G20 et des gouverneurs des banques centrales d'un nouveau standard d'échange automatique d'information

18 juin 2013
L'OCDE présente un rapport au sommet du G8 pour un modèle standard et global d'échange automatique d'information

Septembre 2013
Les dirigeants leaders du G20 adoptent la proposition de l'OCDE d'un modèle unique mondial d'échange automatique d'information

13 février 2014
Le Modèle CRS est publié et approuvé par le comité de l'OCDE

23 février 2014
Adoption par le G20 du CRS et du CAA

21 juillet 2014
Publication d'une version consolidée de la Norme avec des commentaires et des orientations à l'intention des pouvoirs publics et des institutions financières

Tableau de synthèse FATCA vs CRS

FATCA	AEOI
Seuils minimum : $50,000/$250,000	Pas de seuils minimum à l'exception des seuils d'entité avec une valeur à 250 000$ (pour les comptes entités pré existants)
Indices : axés sur la citoyenneté US	Axés sur la résidence(s) fiscale(s)
Due Diligence : distinctes pour les comptes pré existants et les nouveaux et les comptes d'entités et personne physiques. Process différents entre l'IGA modèle1 et le FFI agreement	Due Diligence modelées sur l'IGA mais avec des différences
Qui est une FI ? la plupart des institutions financières (sauf exemptions)	La plupart des institutions financières; certaines exemptions FATCA ne sont pas reprises
Etendue de la notion de comptes : la plupart des produits bancaires, sauf ceux à faible risque, certains produits d'assurance et la plupart des produits d'Asset Management	Similaires s'agissant des produits bancaires et des produits d'Asset Management ; Absence d'exonération du stock sur les produits d'assurance (sur le périmètre européen)
Reporting : Principalement vers les US soldes des comptes à partir de 2014 en incluant par étape des revenus et des produits de vente	Multilatéralisme via les autorités locales Soldes des comptes et produits de vente et revenus

Zoom sur la directive OPCVM 5

Petit déjeuner
18 septembre 2015

CACEIS a récemment convié ses clients à un petit-déjeuner à Paris pour leur présenter les impacts de la directive OPCVM 5.

AMINA OULMI, *Group Product Manager , CACEIS*

Le texte final devrait être prochainement adopté par la Commission européenne et les Etats membres auront jusqu'au 18 mars 2016, pour le transposer dans leur droit national.
Cet événement s'inscrit dans le plan de communication de CACEIS pour présenter aux clients des solutions leur permettant d'anticiper les impacts des nouvelles réglementations et de les accompagner dans leur développement

Connectez-vous... ...Tout est sur OLIS

CACEIS met à votre disposition OLIS, une interface adaptée à un usage mobile, pour un accès permanent à l'ensemble des activités que vous lui avez confiées, dans toutes les implantations du Groupe.

Evolutif, OLIS s'enrichit au fil des innovations de notre offre d'Asset Servicing pour accompagner votre développement et faciliter le suivi et la gestion de vos portefeuilles.
OLIS est disponible 24h sur 24, 7 jours sur 7 dans un environnement hautement sécurisé

Consultez la brochure

Dans la presse - T3 2015

Juillet 2015
Handelsblatt
"Immobilienfonds"
Holger Sepp,
Board Member of CACEIS in Germany

Août 2015
Revue Banque
"T2S, an important step towards Capital Market Union"
Eric Derobert,
Directeur de la communication et des affaires publiques, CACEIS

Septembre 2015
Luxembourg for Finance
"Cross-border fund distribution support"
Etienne Carmon, Senior Business Analyst, FDS, CACEIS

Septembre 2015
Performance (Deloitte)
"Interview"
Philippe Bourgues,
Directeur général délégué de CACEIS en France, banque et administration de fonds

Conférences - T4 2015

PARIS

13 octobre
AGEFI AMtech

- *"Titrisation, fonds de dettes : transparisation, reporting, stress-testing & Solvabilité II "*
  Thibault Guénée, Head of Product offering - Institutional clients, CACEIS
  Edouard Eloy, Head of Product offering - PERES, CACEIS
- *" Les acteurs du web vont-ils révolutionner la distribution des produits d'épargne ?"*
  Etienne Carmon, Group Product Manager - Fund Distribution, CACEIS
- *"MIF II : comment les sociétés de gestion rémunéreront-elles demain leurs réseaux de distribution ?"*
  Nathalie Poux-Guillaume, Group Product Manager - Products & Solutions, CACEIS

NEW YORK

15 Novembre
Real Estate Fund Manager Summit

COPENHAGUE

6 novembre
Nordics Private Equity Conference
"How to fundraise successfully in the current climate ?"
Laurianne Delaunay,
Business Development Manager, CACEIS

BERLIN

22 octobre
IEVCA
Venture Capital Forum

Edouard Eloy,
Head of Product offering – PERES, CACEIS

SINGAPOUR

12-15 octobre
SIBOS

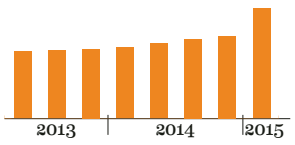
Monde

Source : EFAMA - Août 2015

Encours net de l'industrie mondiale des fonds - T1 2015 (en trillions d'euros)

+13,7 %/T4 2014

37,8 tr €

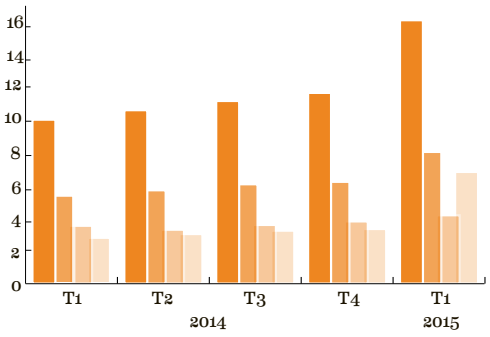


Le montant des encours des fonds dans le monde augmente de 13,7 % par rapport au trimestre précédent. Au premier trimestre 2015, les encours atteignent 37,8 trillions d'euros.

Evolution trimestrielle des encours par type de fonds T1 2015 (en trillions d'euros)

L'encours des fonds actions (15,8 trillions d'euros) augmente de 16,3 % et les fonds diversifiés (6,7 trillions d'euros) enregistrent une augmentation de 14,7 %. Les actifs des fonds obligataires (7,9 trillions d'euros) augmentent de 11 % et l'encours des fonds monétaires (4,1 trillions d'euros) de 10,6%.

Equity	15,8 tr €	+16,3 %
Bonds	7,9 tr €	+11,1 %
Money Market	4,1 tr €	+10,6 %
Balanced	6,7 tr €	+14,7 %

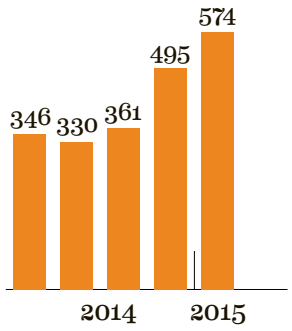


Collecte nette T1 2015 (en milliards d'euros)

+16 %/T4 2014

574 milliards d'euros

La collecte nette affiche un résultat positif de 574 milliards d'euros en hausse par rapport au trimestre précédent (495 milliards d'euros).



Europe

Source : EFAMA - Juin 2015

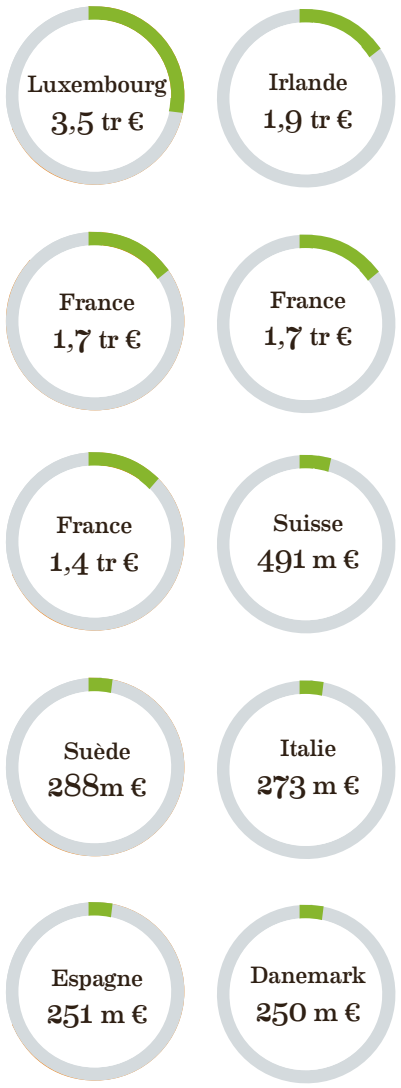
Encours net de l'industrie européenne des fonds - T1 2015 (en trillions d'euros)

+12,6 %/T4 2014

12,66 tr €

L'encours total des fonds UCITS et non UCITS (12.6 trillions d'euros) a progressé de 12,6 % par rapport au dernier trimestre 2014.

Top Ten

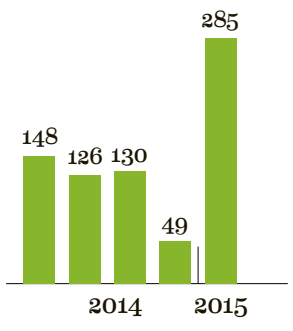


Collecte nette des fonds UCITS T1 2015 (en milliards d'euros)

+580 %/T4 2014

285 milliards d'euros

La collecte nette trimestrielle reste fortement positive (285 milliards d'euros) durant le premier trimestre 2015, en forte hausse par rapport à fin 2014 (49 milliards d'euros).



Focus marché allemand

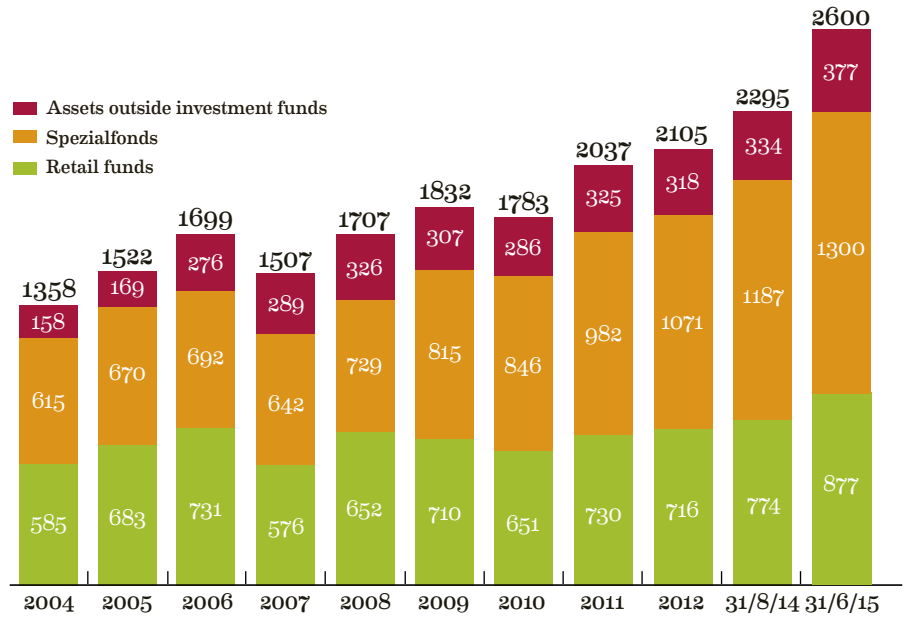
Focus Irlande dans le prochain numéro

Encours net des fonds allemands (en milliards d'euros) T2 2015

+8%/T4 2014

2,6 tr €

Le total des actifs sous gestion s'élevait à 2,6 trillions d'euros à fin juin 2015. L'augmentation de 8 % depuis début 2015 est principalement attribuable aux fonds dédiés aux investisseurs institutionnels les "Spezialfonds".

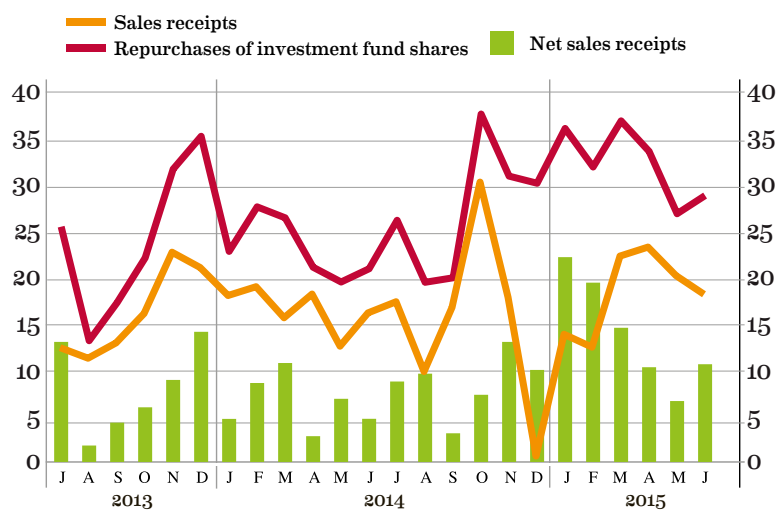


**Including foreign funds*

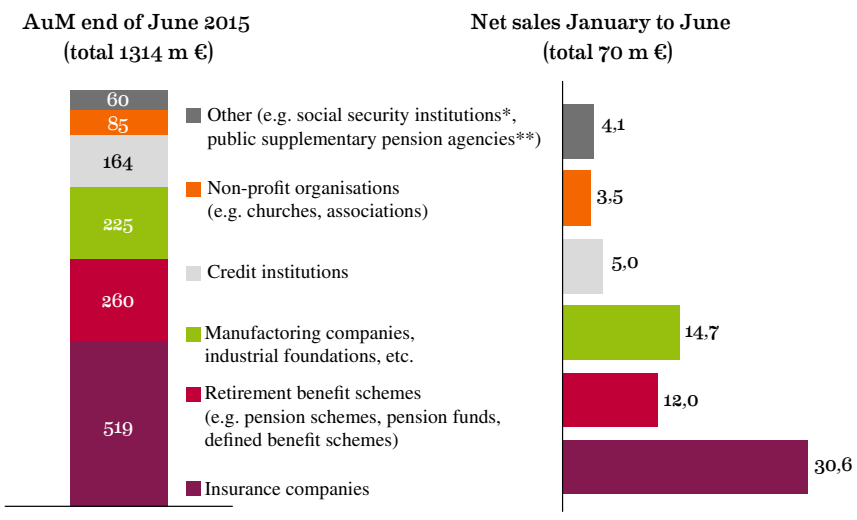
Source : BVI

Collecte nette des fonds en Allemagne (en milliards d'euros) T2 2015

Les souscriptions nettes enregistrent un montant de 109 milliards pour le premier semestre 2015. Cette fois encore, la demande institutionnelle a été dominante, avec une collecte nette de 70 milliards d'euros.



Les assureurs préfèrent les Spezialfonds



**e.g. statutory health insurance funds, Deutsche Rentenversicherung Bund, liability insurance associations*
***German state and federal state pension bodies, charities and municipal entities*

Source : BVI

Follow us

caceis news **Directeur de la publication :** Eric Dérobert - **Rédacteur en chef :** Philippe Naudé + 33 1 57 78 10 68 philippe.naude@caceis.com - **Design :** Sylvie Revest-Debeuré, CACEIS
Crédit photos : Yves Maisonneuve, Yves Collinet, CACEIS ; Dominique Amphonesinh, Fotolia, iStockphoto - **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**