caceis news

THE ASSET SERVICING JOURNAL

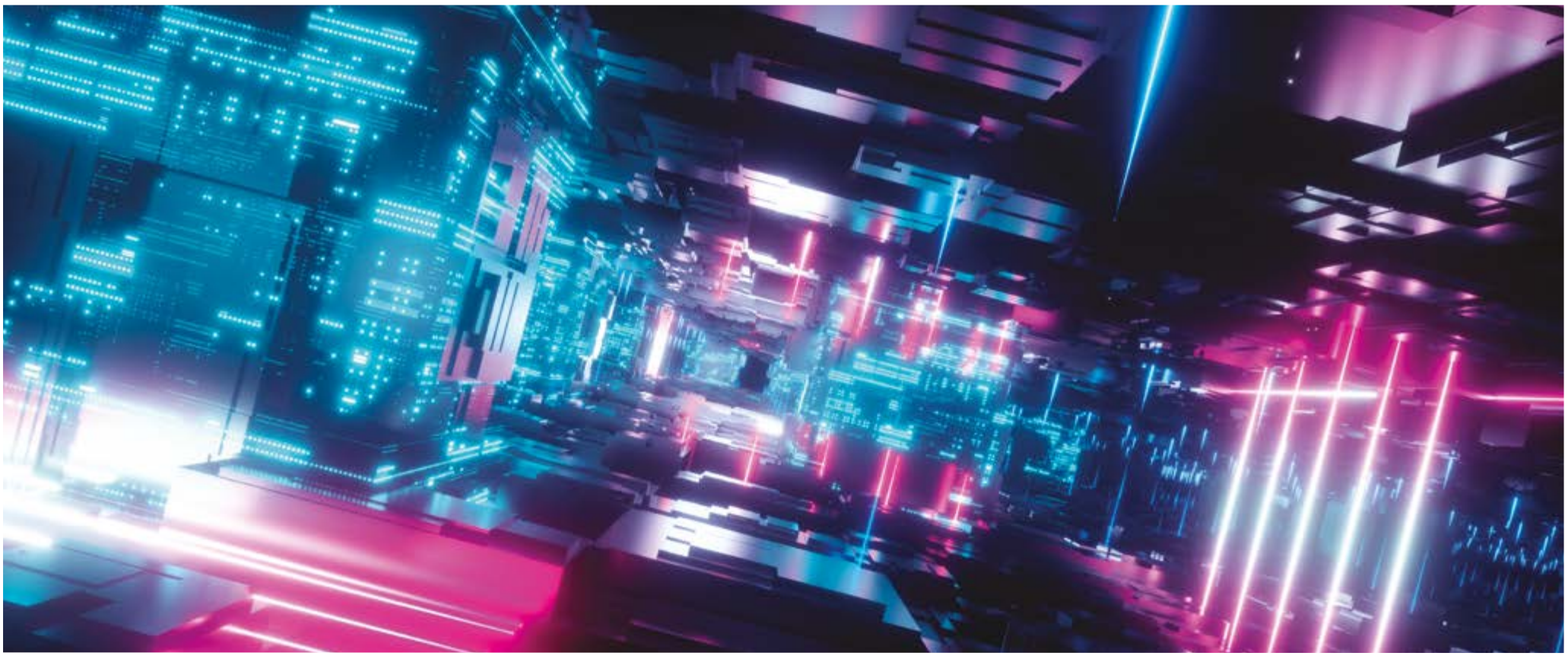
OCTOBRE 2018 **N° 55**

www.caceis.com

CACEIS en France
Leader sur le marché français - page 2

Nouvelle version d' OLIS
Where people meet data - page 3

Investisseurs institutionnels
Une offre intégrée et dédiée - page 4



© wacomka

© Alexis Cordesse

JOE SALIBA, DEPUTY CEO, CACEIS

En ce début d'automne, les bons résultats atteints pour l'ensemble des activités de CACEIS sont très prometteurs et toutes nos entités bénéficient de cette croissance. Nos prestations de conservation et d'administration de fonds ont continué à remporter de vifs succès et de nouveaux clients. De même, nos services aux fonds de Private Equity & Real Estate, pilotés par notre ligne métier PERES, ainsi que notre offre Market Solutions ont atteint de nouveaux records. Toutes ces solutions séduisent l'ensemble de notre clientèle, que ce soit les sociétés de gestion, les investisseurs institutionnels, les banques & brokers et les entreprises.

Les performances de CACEIS à mi-année témoignent de la qualité de nos services et de notre capacité d'innovation. Notre Groupe est en pleine accélération de sa transformation, dans un contexte de rapide évolution technologique.

Nous améliorons la qualité de nos services grâce à la stabilité et à l'agilité de nos systèmes d'information, à la standardisation de nos processus opérationnels et au renforcement des contrôles de qualité. Toutes nos entités en France comme à l'étranger participent à ces évolutions, avec la contribution du dispositif Follow-the-Sun.

Notre offre se renforce, notamment dans la gestion du collateral, dans la distribution de fonds et dans l'externalisation du Middle-Office, avec pour ambition d'apporter à nos clients un niveau élevé de confort, de sécurité et d'optimisation des coûts.

Nous avons souhaité dans ce numéro de CACEIS News mettre l'accent sur notre offre intégrée dédiée aux investisseurs institutionnels. CACEIS a en effet développé un ensemble de solutions sur mesure qui ont été conçues pour répondre à l'ensemble des besoins réglementaires et opérationnels des assureurs, fonds de pension et caisses de retraite.

Parmi nos initiatives figure également une nouvelle fonctionnalité proposée à nos clients de souscrire en ligne à nos services par l'intermédiaire d'OLIS.
Le Reporting ESG&CLIMAT, qui a obtenu un prix d'excellence lors de la dernière édition des FReD Awards (cérémonie qui récompense les actions RSE des entités du Groupe Crédit Agricole) inaugure brillamment ce nouveau canal de commercialisation digital.

Notre volonté est d'utiliser les nouvelles technologies pour améliorer l'expérience utilisateur de nos clients et innover dans des services à forte valeur ajoutée. C'est ainsi que nous avons réinventé l'expérience utilisateur de notre portail OLIS en mettant en place le CACEIS Innovation Lab, une plateforme dédiée à l'innovation collaborative, ouverte à la fois à notre clientèle, nos collaborateurs et nos partenaires.
Ce travail de co-création a permis d'identifier plus précisément les nouvelles attentes de nos clients.
La nouvelle version d'OLIS offre plus de clarté, de fluidité et de contrôle sur leurs données. Elle marque une transition majeure vers un dispositif innovant centré sur l'expérience utilisateur. Cette démarche ainsi que l'adoption de la méthode Agile seront poursuivies pour toutes les évolutions à venir.

« Solid & Innovative » : loin d'être une simple signature, CACEIS agit pour répondre à la mutation digitale et technologique en cours, un nouveau défi que notre industrie doit relever. CACEIS sera au rendez-vous des prochaines grandes échéances et transformations à venir, pour conforter sa place de leader en France et d'acteur européen majeur de l'asset servicing. Plus que jamais, nos clients peuvent compter sur nous ◉

© rgbspace- Fotolia

CACEIS leader sur le marché français

Interview de CARINE ECHELARD, Managing Director de CACEIS en France

© Alexis Cordesse

Quel est le rôle de CACEIS en France ?
Rappelons tout d'abord que CACEIS est un groupe bancaire international dont le siège social est situé en France, à Paris.
L'activité du Groupe en France consiste à produire et distribuer tous les services proposés aux clients, qu'ils soient investisseurs institutionnels, banques, sociétés de gestion, fonds de private equity & real estate et entreprises.
Je suis responsable des activités en France des trois filiales que sont CACEIS Bank, CACEIS Fund Administration et CACEIS Corporate Trust.
Nos équipes sont situées à Paris et à Issy-les-Moulineaux, en proche banlieue, et comptent environ 1500 collaborateurs.
Elles assurent des prestations pour l'ensemble des clients du Groupe, français et internationaux, telles que la conservation d'actifs ou la compensation sur les dérivés listés et OTC.
Certains services sont en revanche distribués uniquement en local comme la valorisation des fonds de droit français et l'organisation d'assemblées générales d'entreprises situées en France.
Nous bénéficions bien évidemment, pour nos clients, des solutions fournies par les autres centres opérationnels du groupe CACEIS comme le Luxembourg, qui assure notamment les souscriptions/rachats de fonds étrangers et le prêt/emprunt de titres.
En France, nous bénéficions d'une position remarquable sur le marché. Nous sommes en effet la première banque dépositaire et le premier administrateur de fonds, et figurons parmi les trois premiers prestataires de services aux émetteurs. Cela crée pour nous des responsabilités en termes de qualité et d'engagement sur les projets liés à notre activité.
CACEIS en France est un contributeur très présent dans les débats de Place.

Quelle est la particularité des entités de CACEIS en France ?
Nous sommes un vrai melting pot ! Nos équipes sont en effet issues de rapprochements successifs de prestataires d'asset servicing, comme lors de la création de CACEIS en 2005 avec ses deux groupes bancaires fondateurs, le Crédit Agricole et les Caisses d'Epargne, mais aussi régulièrement lors de reprises de fonds de commerce liés à nos activités ou d'opérations d'externalisation de services. Notre ADN est constitué de cultures d'entreprises différentes avec des collaborateurs ayant apporté des expériences complémentaires. Nous pouvons nous féliciter d'avoir réussi à intégrer ces différentes équipes et à avoir créé une culture d'entreprise propre à CACEIS. Aujourd'hui, nous attirons de nouveaux collaborateurs qui apportent leur expertise pour accompagner le développement d'activités spécifiques, ainsi que des jeunes diplômés. Le bien-être de nos collaborateurs figure au centre de nos priorités ; nous développons ainsi la pratique du télétravail.
Notre satisfaction est d'accueillir régulièrement de nouveaux clients séduits par nos valeurs et notre modèle opérationnel.

Quels sont vos objectifs et comment comptez-vous les atteindre ?
Nos objectifs s'inscrivent pleinement dans la stratégie du groupe CACEIS, à savoir contribuer à l'innovation en matière de solutions proposées à nos clients, à l'expansion géographique du Groupe et à l'excellence de nos centres opérationnels. Nous travaillons activement à la standardisation de nos processus, à la robotisation et à l'optimisation de nos systèmes d'information grâce au développement de la Robotic Process Automation (RPA) et de l'Intelligence Artificielle (IA).

Nous accompagnons nos clients dans leur développement en France comme à l'international. Nous sommes fortement présents auprès des acteurs du private equity avec notre ligne métier PERES et son offre complète qui couvre tout le cycle de vie des fonds d'investissement. Nous accompagnons plus de 36% des entreprises cotées sur Euronext Paris avec des services aux émetteurs sur-mesure, de la tenue des registres jusqu'à la gestion de plans d'actionnariat salarié. Nous proposons également une offre dédiée et intégrée à destination des investisseurs institutionnels avec la comptabilité titres, le reporting ESG&Climat, le suivi de Solvabilité II, la mise à disposition de notre plateforme TEEPI. Enfin, nos solutions d'administration et de distribution de fonds, avec notamment le Registre Nominatif International, remportent un vif intérêt auprès des sociétés de gestion françaises.

Avec les autres entités du Groupe, nous contribuons à l'offre One-stop-shop, la spécificité du groupe CACEIS, qui permet un traitement « front to back » des opérations de l'ensemble de nos clients ◉

Externalisation du Middle-Office : un enjeu stratégique pour les investisseurs

© Jérôme Boucher - CACEIS

MATHIEU BAUDOUIN, *Head of Middle-Office, CACEIS*

Avec son offre Middle-Office, CACEIS propose aux investisseurs institutionnels et gérants de fonds d'externaliser la totalité ou une partie des activités de post-exécution. Cette offre modulaire apporte aux clients un niveau élevé de confort, de sécurité et d'optimisation des coûts.

Si l'externalisation des activités de Back-Office est aujourd'hui un marché mature au niveau mondial, celle concernant les activités de Middle-Office reste encore au stade de croissance, notamment en France. Les évolutions réglementaires, les risques de marché, la pression sur les coûts et la volonté de se recentrer sur le cœur de métier convainquent de plus en plus d'investisseurs de prendre la décision stratégique d'externaliser les fonctions de Middle-Office, que ce soit pour le traitement des transactions ou la tenue de positions.

L'offre de CACEIS d'externalisation du Middle-Office est disponible pour l'ensemble des clients quelle que soit leur localisation. Elle leur offre un point d'accès unique pour échanger efficacement avec les différents intervenants de la chaîne de valeur, brokers, dépositaires/conservateurs, compensateurs, qu'ils soient CACEIS ou externes. Elle est adaptée à toute stratégie de gestion.

L'offre bénéficie du dispositif Follow-the-Sun de CACEIS avec le support des équipes de Hong Kong et Toronto. Elle assure un haut niveau de STP à toutes les étapes, pour une réactivité accrue et une grande efficacité opérationnelle.

L'offre regroupe deux solutions :
▷ **la gestion exhaustive des flux (Trade management):** CACEIS prend en charge les traitements des transactions sur une gamme étendue d'actifs, vanille et complexes (interfaces automatisées avec plus de 20 OMS), le rapprochement (matching) des opérations avec les brokers et contreparties, la transmission des opérations vers les dépositaires et administrateurs de fonds, le suivi des transactions (Follow Settlement) et la diffusion des reportings ;
▷ **la tenue de position des portefeuilles (Position Keeping):** CACEIS assure la tenue de positions de tous les types d'actifs (titres, cash, dérivés listés, change, OTC, etc.), la réconciliation quotidienne avec les dépositaires, les contreparties et les compensateurs, la restitution des données au travers de reportings quotidiens et une alimentation des systèmes d'information des clients dans des formats adaptés à leurs besoins. Cette prestation est indépendante de celles de conservation, valorisation et comptabilité.
L'accès en temps réel aux données liées aux flux et aux positions est disponible sur OLIS ou en mode Push.

Chaque client dispose d'un interlocuteur dédié et expérimenté pour ces services, qui intervient dès le lancement du projet d'externalisation afin d'en garantir le succès. Il bénéficie du « Onboarding pack » développé grâce à l'expérience de CACEIS dans la mise en place d'un Middle-Office externalisé et personnalisé.

CACEIS enrichit régulièrement son offre Middle-Office. Ainsi, des dashboards sont disponibles sur la nouvelle version d'OLIS mise en ligne récemment. Courant 2019, seront proposées de nouvelles fonctionnalités liées au traitement des opérations sur titres ◉

OLIS : Where People meet data

CACEIS innove en collaboration avec ses clients pour réinventer l'expérience utilisateur d'OLIS, le portail d'accès à tous ses services. Les objectifs sont plus de clarté, de fluidité et de contrôle sur les données. Ce travail de co-création a été rendu possible grâce au lancement du CACEIS Innovation Lab, une plateforme dédiée à l'innovation collaborative, ouverte à la fois aux clients, aux collaborateurs et aux partenaires de CACEIS.

© Yves Maisonneuve - CACEIS

MATHIEU ALIA, *Group Head of Digital Transformation*

La nouvelle version d'OLIS s'appuie sur une architecture « Big Data » mise en œuvre par CACEIS pour simplifier l'accès aux nombreuses données générées par les opérations des clients. Au cœur du système d'information de CACEIS, cette solution couvrira à terme l'ensemble des données opérationnelles des clients et permettra d'offrir de nouveaux services innovants avec une nouvelle vision sur les données.

Avec une ergonomie optimisée d'OLIS, une version disponible sur tablette et un dashboard multi-métiers, les clients ont un accès simplifié à leurs nombreuses données et une vision claire et synthétique de leurs portefeuilles et transactions (collecte, suivi des ordres, validation des valeurs liquidatives, etc.). L'accès à leurs données opérationnelles sera immédiat avec une solution de remontée en temps réel développée par CACEIS.

« Le nouveau portail apportera prochainement une plus grande fluidité avec des fonctionnalités collaboratives facilitant les interactions entre les équipes opérationnelles du client et CACEIS », précise **Mathieu Alia.**

Enfin, le nouvel OLIS permettra un contrôle accru par le client sur ses données avec des fonctions de personnalisation pour aller à l'essentiel et plus d'autonomie sur la gestion des habilitations des utilisateurs.

La nouvelle version d'OLIS est disponible pour tous les clients de CACEIS. Elle marque une transition majeure vers un dispositif innovant centré sur l'expérience utilisateur.
De nouvelles fonctionnalités seront livrées courant 2019.
La démarche de co-création ainsi que l'adoption de méthodologie « Agile » seront poursuivies pour toutes les évolutions à venir afin de prendre en compte le plus tôt possible les retours de nos clients, et leur assurer une meilleure satisfaction au quotidien

CACEIS INNOVATION LAB

L'innovation fait partie de l'ADN de CACEIS. Le Groupe a choisi de stimuler les initiatives et de recueillir les idées de ses collaborateurs, clients et partenaires pour imaginer les produits et services de demain. C'est ainsi qu'a été créée la plateforme d'innovation collaborative « CACEIS Innovation Lab », première démarche de co-innovation de CACEIS. Celle-ci s'inscrit pleinement dans le programme de transformation digitale du Groupe.

Pour initier cette démarche, les collaborateurs de CACEIS ont été invités à partager leurs idées sur le thème « Imaginons ensemble le futur de CACEIS ». Ils ont pu contribuer librement, commenter et liker les suggestions postées.

Les clients de CACEIS ont également été conviés à une campagne de co-création « Réinventons OLIS » destinée à bâtir ensemble une nouvelle expérience utilisateur. Les remarques des clients peuvent ainsi être intégrées avant même d'initier les développements. *« Ceci facilite notre capacité à préciser les fonctionnalités imaginées afin qu'elles répondent au mieux aux attentes exprimées. Cette démarche permet in fine de mettre en place plus rapidement des solutions plus pertinentes »,* commente **Delphine Moulin**, en charge du projet à CACEIS.

Ce premier challenge de co-création a été un franc succès tant en interne qu'en externe. Plus de 200 idées ont été recueillies.

© Yves Maisonneuve

DELPHINE MOULIN, *Digital Transformation Manager, CACEIS*

« Nous remercions chaleureusement nos clients qui ont pris le temps de contribuer. 100 % des participants ont été séduits par l'expérience et par les maquettes des futurs écrans OLIS ! », ajoute **Delphine Moulin**.

Fort de ce constat, CACEIS est convaincu de la valeur de cette approche collaborative qu'il renouvellera régulièrement.

SOUSCRIPTION EN LIGNE DES SERVICES CACEIS

CACEIS ouvre un nouveau canal de distribution de ses produits grâce à la souscription en ligne.

Entièrement digitalisé, ce nouveau canal via le site OLIS permet aux clients de prendre connaissance de l'offre proposée et de souscrire en ligne en quelques clics.

Le reporting ESG&Climat se prêtait particulièrement à ce nouveau canal de distribution sans papier.

Une fois connecté sur OLIS, le client peut visualiser l'offre, consulter un modèle de rapport ESG&Climat et tester le taux de couverture de ses actifs en portefeuille.

Le client peut souscrire en ligne en un clic. Il reçoit immédiatement un email de confirmation de souscription. Il recevra les rapports souhaités dans les délais prévus.

« Ce service permet de gagner en fluidité et en rapidité. Il est une alternative au dispositif classique de mise en relation avec le contact commercial habituel », confirme **Arnaud Misset.**

Le service de souscription en ligne de l'offre ESG&Climat a reçu un très bon accueil de nos clients internautes. D'autres services seront proposés prochainement.

© Alexis Cordesse

ARNAUD MISSET, *Chief Digital Officer, CACEIS*

DIGITALISATION DES RÉPONSES AUX APPELS D'OFFRES : CONFIDENTIALITÉ, SÉCURITÉ ET SIMPLICITÉ

CACEIS innove pour simplifier et sécuriser ses réponses aux appels d'offres.

Les équipes de CACEIS ont développé une plateforme internet exclusivement dédiée à cette activité.

« Cette solution repose sur un site internet entièrement sécurisé et crypté, personnalisable aux couleurs du client/prospect. L'accès se fait via un système d'habilitations très sélectives », précise **Anne-Marie Arakilian.**

Avant la date limite de soumission, CACEIS dépose sur la plateforme dédiée tous les éléments composant la réponse à l'appel d'offres.

© Yves Maisonneuve

ANNE-MARIE ARAKILIAN, *Head of Business Engineering, France & Luxembourg, CACEIS*

Le client/prospect est informé par email de ce dépôt et peut télécharger l'ensemble des documents simultanément.

La plateforme dédiée « Appels d'offres » de CACEIS permet de garantir confidentialité, sécurité et rapidité pour l'échange d'informations.

Bien évidemment, dans le cas où un client/prospect souhaiterait maintenir des échanges non dématérialisés, ou disposerait de sa propre plateforme de gestion en ligne des appels d'offres, les équipes de CACEIS s'adapteront à ses préférences.

Une offre intégrée et dédiée aux investisseurs institutionnels

Interview de CHRISTOPHE LE PAPE, Directeur général délégué de Natixis Assurances

© Natixis Assurances

Pouvez-vous nous présenter brièvement votre société et votre activité ?
Natixis Assurances est la plateforme d'assurances du Groupe BPCE. Elle conçoit et gère des solutions d'assurance distribuées par les réseaux des Banques Populaires et des Caisses d'Epargne à leurs clients particuliers et professionnels. Elle est organisée autour de deux métiers : l'assurance non-vie et l'assurance de personnes que je dirige.

Nous gérons aujourd'hui plus d'un million de contrats en assurance-vie et un million en prévoyance. Notre ambition est de conforter notre position d'assureur de personnes de premier plan, leader de l'expérience client et collaborateur.

C'est ce qui nous a conduits à amorcer, en 2014, un processus visant à réduire les strates hiérarchiques au sein de la compagnie, mettre en place de nouveaux modèles de management et de leadership, adopter de nouveaux modes et de nouveaux environnements de travail, faire le pari de l'intelligence collaborative. Natixis Assurances - métier Assurances de personnes est ainsi la compagnie qui a sûrement le plus innové au cours de ces dernières années.

Vous êtes un partenaire historique de CACEIS à la fois sur des prestations classiques et des services à valeur ajoutée. Comment cette relation s'est -elle développée et consolidée ?
Nous sommes en effet entrés en relation avec CACEIS lors de sa création en 2005. Nous avons fait le choix de confier à CACEIS la conservation de nos actifs en portefeuille.
Face aux enjeux réglementaires, nous avons ensuite décidé d'externaliser la valorisation et la comptabilité des placements. Puis dans le cadre de Solvabilité II, nous avons mandaté CACEIS pour nous fournir une assistance à la collecte des données. Actuellement, nos équipes respectives échangent notamment sur la plateforme collaborative TEEPI et les solutions permettant de répondre aux obligations liées à l'article 173 de la loi de transition énergétique, comme le reporting ESG & climat.

Qu'appréciez-vous particulièrement dans votre relation avec CACEIS ?
Même si le Groupe BPCE n'est plus actionnaire de CACEIS depuis fin 2017, nous souhaitons maintenir et développer notre partenariat, car nous apprécions la proximité et l'expertise des équipes. Nous menons actuellement une transformation majeure et pour nous accompagner dans ce projet ambitieux, nous avons besoin d'un partenaire de confiance et tourné vers l'innovation. A ce titre, CACEIS répond pleinement à notre attente ◉

© Jérôme Boucher - CACEIS

© Yves Maisonneuve - CACEIS

CACEIS, partenaire privilégié de longue date des investisseurs institutionnels, propose toute une panoplie de services entièrement intégrés et conçus pour répondre à leurs besoins, qu'ils soient assureurs, fonds de pension ou caisses de retraite. Au-delà des services traditionnels de conservation, CACEIS a développé un ensemble de solutions sur-mesure pour les investisseurs institutionnels, leur permettant d'atteindre efficacité opérationnelle et économies d'échelle face à la complexité des exigences réglementaires locales et européennes, tout en bénéficiant d'un service personnalisé.

PIERRE OGER, *Group Product Manager, CACEIS*

+200 000
RAPPORTS

+30 000
ISINS

+300
SOCIÉTÉS

TEEPI

Véritable outil de place créé au bénéfice des investisseurs institutionnels, des sociétés de gestion et des distributeurs de fonds, la plateforme collaborative TEEPI (Tailored Electronic Exchange Platform for Investors) met en relation ces acteurs, qu'ils soient clients ou non de CACEIS. Conçue à l'origine par CACEIS pour faciliter le travail d'échanges de fichiers nécessaires aux assureurs dans l'élaboration du reporting Solvabilité 2, TEEPI couvre désormais tous les besoins réglementaires en permettant la transmission immédiate et sécurisée des données PRIIPs et MiFID II. Inspirée du modèle des réseaux sociaux, la plateforme intègre un système d'acceptation qui permet aux investisseurs institutionnels d'inviter leurs gérants d'actifs à diffuser les données nécessaires à l'établissement des reportings réglementaires. Les CGU (Conditions Générales d'Utilisation) de TEEPI protègent les données mises à disposition et permettent de s'affranchir des accords bilatéraux de confidentialité.

Une fois connectés avec leurs gérants, les investisseurs gèrent l'intégralité de leur collecte de données et les reçoivent en mode automatique avec plusieurs choix de format et de périodicité. Ils peuvent ensuite télécharger les reportings consolidés et normalisés.

TEEPI s'appuie sur les standards de marché utilisés par le secteur financier. Un contrôle de format est assuré par CACEIS lors du dépôt des données sur la plateforme. Le déposant et le destinataire sont ainsi assurés de la qualité des fichiers exploités.

TEEPI est la solution pour construire son propre réseau de collecte des données réglementaires, en économisant des ressources et du temps.

Pour plus d'informations, www.teepi.com

© Coloures-Pic

COMPTABILITÉ D'ACTIFS

CACEIS a développé une grande expertise dans ce domaine, de l'intégration des transactions à la valorisation des portefeuilles tout en tenant compte des spécificités de chaque plan de comptes. Il procède à la comptabilisation auxiliaire des placements financiers, alimente la comptabilité générale selon les diverses normes comptables (IFRS, GAP français, etc.) et produit les arrêtés comptables et réglementaires. CACEIS propose en complément un outil de consultation et d'extraction des états administratifs et comptables permettant de réaliser des simulations et projections.

En externalisant la comptabilité de leurs placements financiers, les investisseurs institutionnels peuvent ainsi s'affranchir d'investissements technologiques récurrents, et réduire les délais de publication des informations financières. CACEIS est leader sur le segment de la comptabilité des placements des investisseurs institutionnels, avec plus de 550 milliards d'euros d'encours et près de 3 000 portefeuilles de clients relevant des codes et de réglementations différentes.

SOLVABILITÉ II | MiFID | PRIIPs | ESG | FATCA/ AEOI | BASLE 1/2/3

REPORTINGS RÉGLEMENTAIRES

La gestion des reportings réglementaires est devenue particulièrement complexe. CACEIS simplifie cet enjeu et propose un large éventail de rapports adaptés à tous les actifs, marchés et réglementations. Concernant la réglementation Solvabilité II, CACEIS assure le calcul du SCR (Solvency Capital Requirement) de marché, des stress-tests et le reporting prudentiel. Plusieurs niveaux de service sont disponibles, de la production de données après processus de transparisation jusqu'au reporting complet des actifs selon le modèle standard.

Le reporting ESG&CLIMAT fournit de façon claire et exhaustive les données permettant aux investisseurs institutionnels d'évaluer la qualité « Environnemental, Social et Gouvernance » de leurs investissements. Il répond aux obligations de l'article 173 de la Loi de Transition énergétique pour la Croissance Verte (obligatoire en France) et permet d'anticiper les directives européennes. Il présente le bilan Carbone en équivalent de tonnes CO2, ainsi qu'une vision synthétique du score ESG en global et par thématique du portefeuille.

Le reporting ESG&CLIMAT est disponible à la souscription en ligne sur OLIS. En quelques clics, il est possible de tester le taux de couverture des actifs en portefeuille et de souscrire au rapport.

© tashatuvango

REPORTINGS FINANCIERS

CACEIS met à disposition son expertise en matière de calcul de risques et de performance grâce à son outil OLIS Performance. Une équipe dédiée à l'analyse du risque réalise un suivi spécifique selon les stratégies d'investissement. Elle simule différents stress-tests sur les actifs des portefeuilles. Les clients bénéficient ainsi d'une solution clé en main pour gérer leurs processus d'investissement et leur exposition aux risques.

La mesure de performance permet un suivi du portefeuille et, le cas échéant, une comparaison avec un ou plusieurs indices de référence. Un large choix de ratios est proposé (volatilité, tracking-error, sharpe, corrélation etc.). L'analyse de la répartition des actifs permet de suivre, éventuellement en transparence, les investissements selon de multiples critères modulables (nature, pays, secteur, devise, notation, sensibilité, duration etc.).

L'analyse de performance permet de comprendre et d'expliquer la performance :
▷ la contribution à la performance mesure la participation de chaque titre ou poche à la performance globale du portefeuille ;
▷ l'attribution de performance vise à identifier et à quantifier l'origine de la surperformance d'un portefeuille par rapport à son benchmark pour mettre en évidence la plus-value sur une période donnée. Les effets calculés sont fonction de la typologie des actifs : allocation, sélection et interaction pour le modèle action et portage, mouvement de la courbe des taux et variation des spreads pour le modèle obligataire.

© Yves Maisonneuve - CACEIS

SOLUTIONS MARCHÉS

Avec ses « Solutions Marchés », CACEIS propose une offre multi-instruments (actions, obligations, dérivés, change) et multi-marchés parfaitement intégrée à sa gamme historique de produits. Nos solutions de prêt de titres permettent aux investisseurs d'accroître la rémunération de leurs portefeuilles ou d'en minimiser les coûts dans un cadre sécurisé, grâce au collatéral reçu en garantie.

Ces solutions clés en main, simples et entièrement personnalisables, tirent parti de l'expertise de CACEIS en tant qu'Asset Servicer : excellente connaissance des principaux sous-jacents (actions et obligations), des risques, des exigences réglementaires, des pratiques de marchés ainsi qu'une gestion opérationnelle rigoureuse et automatisée, notamment à travers l'évaluation quotidienne du collatéral et la gestion des appels de marge. Les experts de CACEIS ont développé plusieurs solutions d'optimisation de la performance qui s'adaptent au cadre réglementaire et au profil de risque de chaque investisseur, selon l'horizon d'intervention souhaité.

Les services de gestion du collatéral proposés par CACEIS sont clés en main et entièrement conformes à la réglementation EMIR et aux autres exigences réglementaires. Notre équipe d'experts vous propose une gestion centralisée et optimisée du collatéral tout en respectant les critères d'éligibilité. Le processus est complet, de la sélection jusqu'au middle et au back-office : calcul des appels de marge, rapprochement quotidien avec les contreparties, règlement des différends, paiement/ réception ou livraison de titres, suivi des opérations sur titres, substitution si les critères d'admissibilité ne sont pas respectés, facturation des intérêts.

Reporting SFTR : un nouveau défi pour l'industrie financière

Le Règlement SFTR (Securities Financing Transaction Regulation) fait partie de l'ensemble des nouvelles réglementations post-2008. Il vise à créer de la transparence sur les marchés de financement des valeurs mobilières en permettant aux régulateurs d'évaluer le risque systémique et de mieux assurer ainsi la stabilité du système financier.

© Yves Maisonneuve, CACEIS

KAIS HAJ TAIEB, *Group Product Manager, CACEIS*

Le champ d'application du Règlement est large ; il s'adresse à toute contrepartie, financière ou non, intervenant dans une transaction SFT dans l'UE, ainsi qu'aux OPCVM et FIA.
Les opérations visées sont les suivantes : le repurchase agreement ou repo (opérations de mise en pension), le prêt-emprunt de titres et de matières premières (securities lending), les transactions de buy-sell back et de sell-buy back, les transactions de margin lending et les contrats d'échange sur rendement global (Total Return Swap).
Les exigences de SFTR sont au nombre de trois. Les deux premières, qui sont déjà en vigueur, imposent la conservation des données relatives aux opérations de SFT pendant 5 ans minimum après leur date d'échéance, et l'obligation pour les fonds de publier des informations sur les SFT autorisées dans leurs publications (rapports annuels, etc.).
La troisième obligation est relative à la déclaration au fil de l'eau des opérations réalisées.

Ce reporting représente l'un des plus complexes jamais exigés à l'industrie des titres en raison de la grande volumétrie de données (plus de 150 champs d'informations) à transmettre dans des délais extrêmement courts.
La déclaration des SFT au fil de l'eau doit comporter trois catégories d'informations :
▷ les transactions de nouveaux SFT, modifiés et résiliés, y compris les parties concernées, les informations sous-jacentes et la manière dont elles sont garanties ;
▷ les garanties à un niveau granulaire, indiquant les soldes des marges affichées et reçues ;
▷ les garanties réutilisées.

A l'instar d'EMIR, le reporting est transmis à un Trade Repository (TR), ou référentiel central, suite à l'exécution, la modification ou la résiliation du contrat, avec un identifiant unique de transaction (UTI). *« La déclaration est double, c'est-à-dire que chacune des deux contreparties à la transaction doit réaliser son reporting. Les deux contreparties peuvent convenir de déléguer ce reporting à l'une ou à l'autre contrepartie ou à un tiers »,* précise **Kais Haj Taieb**. Les Trade Repository transmettent ensuite ces informations aux régulateurs concernés.
A ce jour, toutefois, les normes techniques (RTS) relatives à ce reporting ne sont pas finalisées ; les échanges entre l'ESMA et la Commission Européenne devraient probablement aboutir d'ici fin 2018. L'obligation de reporting entrera en vigueur un an après la publication des RTS et de manière échelonnée selon la nature de la contrepartie.
Le reporting SFTR prévoit l'utilisation des identifiants règlementaires comme le LEI et l'UTI, utilisés également dans le cadre d'EMIR et de MiFID II. Les entreprises qui ont établi des processus de gestion des données dans le cadre de ces précédentes réglementations seront en mesure d'en tirer parti pour le reporting SFTR.

CACEIS prépare l'entrée en vigueur du reporting SFTR et accompagnera ses clients dans sa mise en œuvre. Nous recommandons à nos clients de vérifier dès aujourd'hui s'ils entrent dans le champ d'application de la réglementation, et s'ils traitent des opérations éligibles au nouveau rapport. Dans l'affirmative, il est urgent d'en analyser les impacts ◉

Obligation de compensation sous EMIR : l'échéance approche

Depuis juin 2016, l'obligation de compensation des dérivés OTC imposée par la réglementation EMIR est montée progressivement en charge pour une large partie des contreparties financières. Elle devient réalité le 21 décembre 2018 pour les contreparties de catégorie 4 et le 21 juin 2019 pour celles de catégorie 3, deux ans après la date initialement envisagée.

© Jérôme Boucher - CACEIS

FLORENCE BESNIER, *Director-Business Development, Execution & Clearing, CACEIS*

L'obligation de compensation des dérivés OTC (swaps de taux - IRS et Credit Default Swaps - CDS) via une chambre de compensation s'applique depuis le 21 juin 2016 aux contreparties financières de catégorie 1 (membres compensateurs) et depuis le 21 décembre 2016 aux contreparties financières de catégorie 2 (contreparties et fonds alternatifs avec un portefeuille de dérivés OTC supérieur à 8 milliards d'euros). Elle s'imposera aux contreparties non financières à partir du 21 décembre 2018. Quant aux acteurs de la catégorie 3 (contreparties financières et fonds alternatifs avec un portefeuille inférieur à 8 milliards), l'obligation a été différée de 2 ans pour entrer en vigueur le 21 juin 2019.

L'enjeu est important car un grand nombre d'intervenants sur les dérivés OTC ne traitent pas nécessairement d'opérations sur les dérivés listés et ne sont donc pas familiers du processus de compensation. Ils doivent par conséquent revoir leurs modèles transactionnel et opérationnel (échange systématique de collatéral, gestion des appels de marge, etc.). Pour les intervenants déjà actifs sur les dérivés listés, le processus est certes connu mais les impacts opérationnels et juridiques d'EMIR restent néanmoins majeurs.
L'échéance se rapproche et en conséquence, il reste peu de temps aux acteurs concernés pour désigner un compensateur.
CACEIS propose un service de compensation sur les OTC IRS depuis décembre 2016.

« Cette offre s'inscrit dans la continuité de notre service de compensation sur les dérivés listés et a pour objectif et avantage de réduire la charge opérationnelle de nos clients en offrant un modèle intégré « clearing to custody ». En effet, la gestion des flux est totalement automatisée une fois la transaction confirmée dans la plateforme électronique Markit », précise **Florence Besnier.**

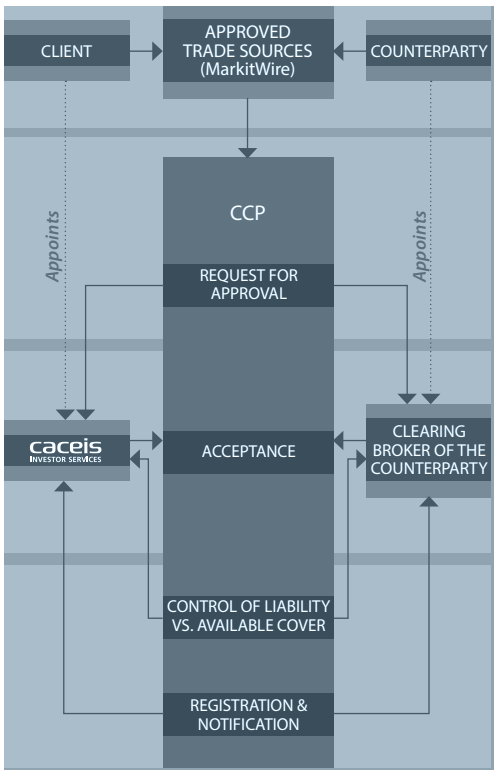
Le modèle de CACEIS est à la fois souple et sécurisant pour ses clients. CACEIS ne réalise en effet pas d'activité d'exécution sur les swaps de taux et propose le seul service de compensation, laissant ainsi le choix à ses clients d'exécuter leurs transactions avec les contreparties de leur choix.

Les clients trouvent également dans CACEIS une contrepartie qui présente le profil de risque limité d'un Asset Servicer, dont l'essentiel de l'activité est tourné vers les services aux investisseurs. CACEIS est aujourd'hui l'un des acteurs de l'industrie à offrir un niveau de sécurité le plus élevé.

En matière de gestion du collatéral, CACEIS offre à ses clients un large éventail de titres éligibles pour le paiement des dépôts de garantie (IMR), nettement plus étendu que celui de la CCP. Ainsi, sont acceptés des espèces mais aussi un large éventail de titres (obligations d'état, obligations d'entreprise, actions…).
Les clients choisissant de compenser leurs dérivés listés et OTC à CACEIS bénéficient d'un unique processus d'onboarding, d'un seul compte titres et cash, d'un seul interlocuteur et de reporting intégrant les deux activités.

Les équipes de CACEIS sont à votre disposition pour toute précision sur l'offre de compensation ◉

Le processus de compensation avec CACEIS



CACEIS apporte de nouvelles dimensions à son offre de distribution internationale de fonds

CACEIS enrichit ses solutions pour favoriser la distribution de fonds en Amérique du Nord, en Amérique latine et en Asie, en optimisant le traitement des ordres gérés par les plateformes NSCC (National Securities Clearing Corporation) et TDCC (Taiwan Depositary and Clearing Corporation) et en élargissant son offre de connectivité aux investisseurs et distributeurs locaux.

NSCC relie les courtiers américains aux agents de transfert de fonds d'investissement. La plateforme leur permet de gérer automatiquement les opérations de souscriptions, rachats, échanges, transferts de parts ainsi que la collecte de rétrocessions.

Parallèlement, CACEIS étend son offre de solutions de distribution sur les marchés asiatiques en automatisant ses liens avec la plateforme taïwanaise TDCC.

CACEIS, acteur majeur de la distribution transfrontalière de fonds, accompagne déjà ses clients dans la commercialisation des fonds d'investissement grâce à une offre complète de solutions : distribution locale avec les fonctions d'agent de transfert, de centralisateur et de teneur de registre, et distribution transfrontalière. En augmentant ses capacités opérationnelles, CACEIS accompagne ses clients pour commercialiser leurs fonds au niveau mondial.

Joe Saliba, Directeur général délégué de CACEIS, commente : *« En tant que partenaire stratégique, CACEIS a à cœur d'innover pour ses clients. Ces nouvelles fonctionnalités complètent à la fois l'offre de distribution de fonds et le modèle opérationnel "Follow-The-Sun" de CACEIS, spécifiquement conçu pour faciliter la distribution de fonds dans le monde entier 24h/24 et 7j/7, à partir de ses entités situées en Europe, en Amérique du Nord et à Hong Kong. »*

Dans la presse - T2/T3 2018

Juin 2018

Securities Finance Monitor
"The Future of Securities Lending: It's Still About People"
Dan Copin
Group Head of Securities Finance, CACEIS

© Yves Maisonneuve - CACEIS

Juillet 2018

The Drawdown
"Exploring the perks and drawbacks of the industry's appetite for bridge facilities"
Arnaud Garel-Galais,
Group Head of Coverage & Business Development PERES Global Services, CACEIS

© Yves Maisonneuve - CACEIS

Septembre 2018

Financial Investigator
"CACEIS's social networking solution for institutional reporting"
Ronald Borst,
Managing Director,
CACEIS Bank Netherlands Branch

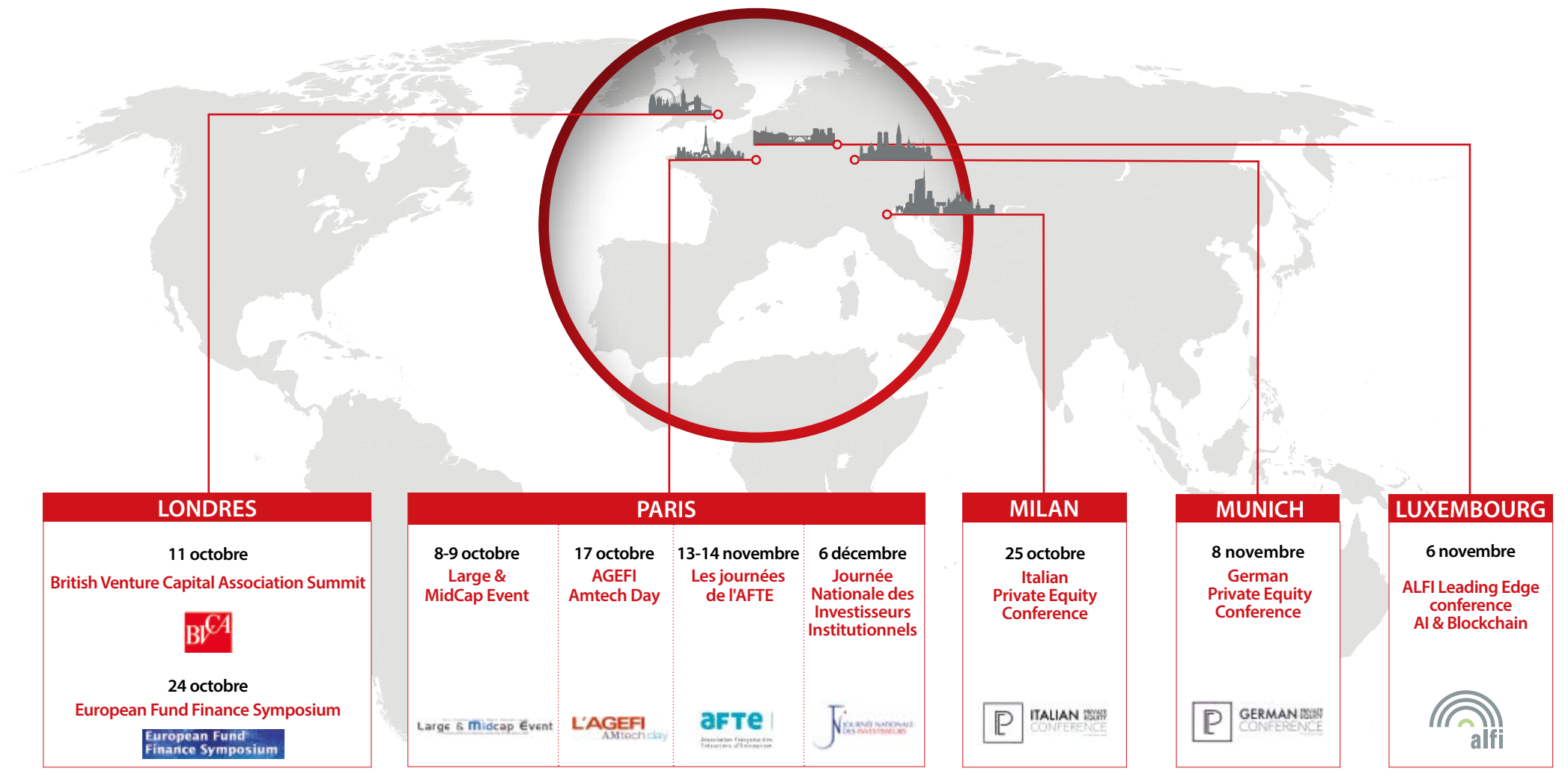
© Yves Collinet, CACEIS

Septembre 2018

EUROFI Magazine
"The ongoing search for competitiveness within the EU funds industry"
Eric Derobert,
Head of Communications and Public Affairs, CACEIS

© Alexis Cordesse

Conférences - T4 2018



Monde

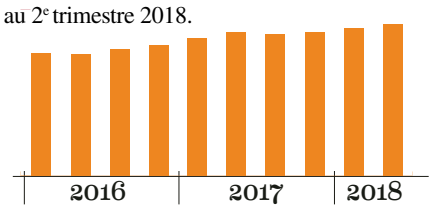
Source : EFAMA - Septembre 2018

Encours net de l'industrie mondiale des fonds - T2 2018 (en milliards d'euros)

+4,4 %/T1 2018

45 650 milliards d'euros

Le montant des encours de fonds réglementés dans le monde a augmenté de 4,4 % au 2e trimestre 2018.



Evolution trimestrielle des encours par type de fonds T2 2018 (en milliards d'euros)

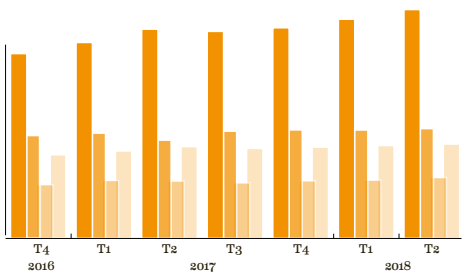
Au 2e trimestre 2018, les fonds actions ont augmenté de 6,5 % à 19213 milliards d'euros, les fonds obligataires de 2,2 % à 9218 milliards d'euros, les fonds diversifiés de 2,8 % à 7920 milliards d'euros et les fonds monétaires de 3,3 % à 5110 milliards d'euros.
42 % des encours net des fonds réglementés étaient détenus dans des fonds actions, 20 % dans des fonds obligataires, 17 % dans des fonds diversifiés. Les fonds monétaires, quant à eux, représentaient 11 % de l'encours net mondial des fonds réglementés.

Actions **19 200** milliards d'euros **+6,5 %**

Obligations **9 200** milliards d'euros **+2,2 %**

Monétaires **5 100** milliards d'euros **+3,3 %**

Diversifiés **7 900** milliards d'euros **+2,8 %**

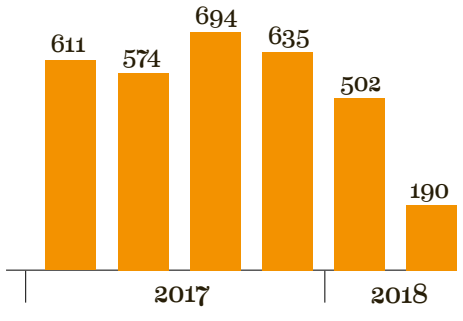


Collecte nette T2 2018

-62,15 %/T1 2018

190 milliards d'euros

La collecte nette de fonds réglementés dans le monde a enregistré une baisse de x,x % à 190 milliards d'euros au 2e trimestre 2018, à comparer à 502 milliards d'euros au 1er trimestre 2018.



Europe

Source : EFAMA - Septembre 2018

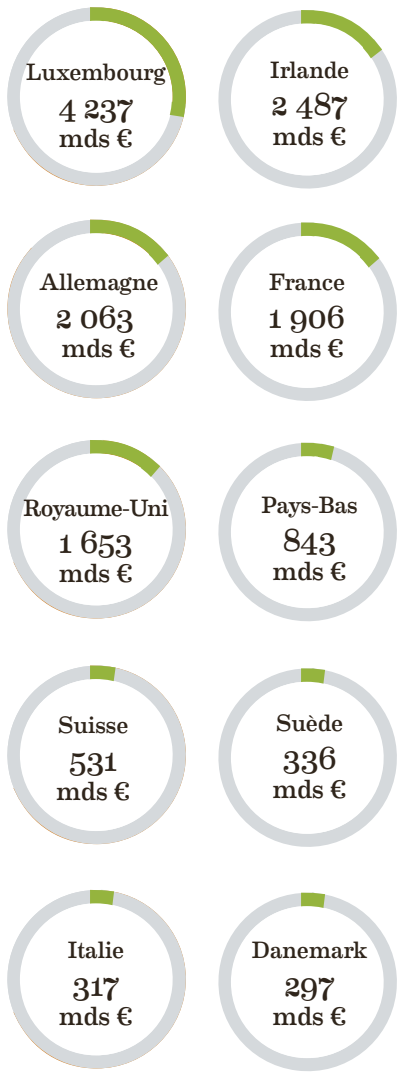
Encours net de l'industrie européenne des fonds - T2 2018 (en milliards d'euros)

+1,6 %/T1 2018

15 788 milliards d'euros

Le montant total de l'actif net des encours de fonds européens s'élève à 15 788 mds d'euros à la fin du 2e trimestre 2018, représentant une croissance de 1,6 % depuis le 1er trimestre 2018 et de 1,1 % depuis la fin de l'année 2017.
Avec 9 824 mds d'euros investis en OPCVM, ce segment représente 62,2 % de l'actif total des fonds d'investissement européens, les 37,8 % restants (soit 5 965 mds d'euros) étant investis dans les fonds alternatifs.

Top 10 des pays européens en encours de fonds réglementés T2 2018

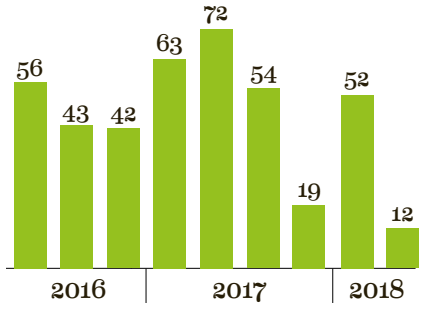


Collecte nette des fonds FIA T2 2018

-77 %/T1 2018

12 milliards d'euros

La collecte nette de fonds FIA a diminué à 12 milliards d'euros au 2e trimestre 2018, en baisse de 77 % par rapport au 1er trimestre 2018.



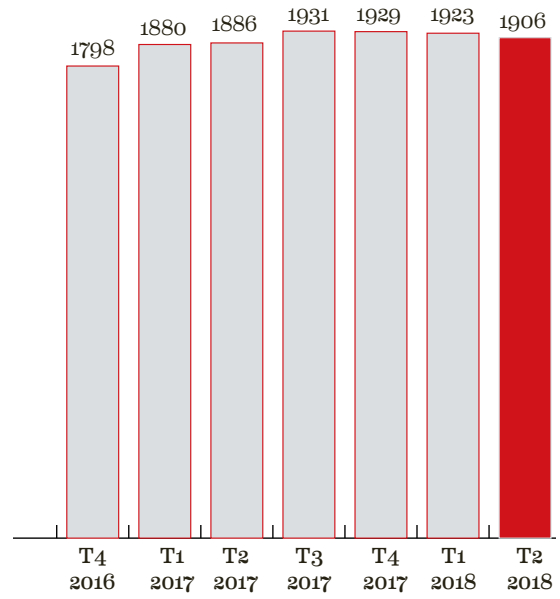
Focus marché France

Encours net des fonds domiciliés en France - T2 2018 (en milliards d'euros)

-0,88 %/T1 2018

1906 milliards d'euros

Les encours net en France ont diminué de 0,88 % au 2e trimestre 2018, à comparer à 1,6 % de hausse en Europe sur la même période.



Source : EFAMA

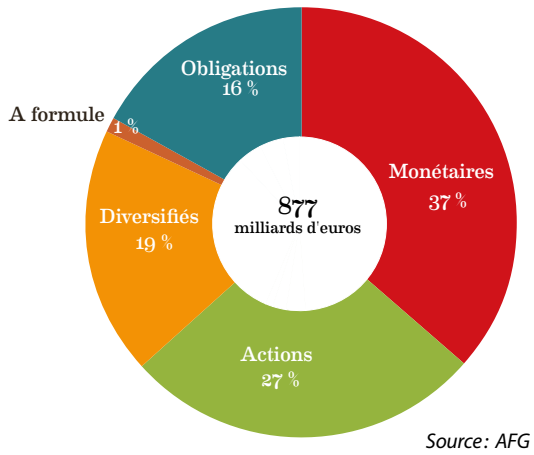
Evolution de l'encours net des fonds d'investissements français (en milliards d'euros) - Mai 2018

	ENCOURS	VARIATION DES ENCOURS	
CATÉGORIES	31/05/2018	sur 1 mois	de date à date
Actions	342,7	-0,3	-12,5
Diversifiés	340,8	-0,5	-7,8
A formule	22,5	-0,6	-2,2
Obligations	281,5	-2,3	0,3
Monétaires	363,8	-10,0	19,6
Autres (FCPE, FCPR, OPCI, SCPI, FCIMT, FA et FCC/FCT)	580,4	1,6	5,2
TOTAL	**1931,7**	**-12,1**	**2,6**

Source : AFG

Encours net : répartition par catégorie d'OPCVM (en milliards d'euros) Mai 2018

L'encours net d'OPCVM en France s'est élevé à 877 milliards d'euros en mai 2018, représentant ainsi **45,4 %** de l'encours net total.

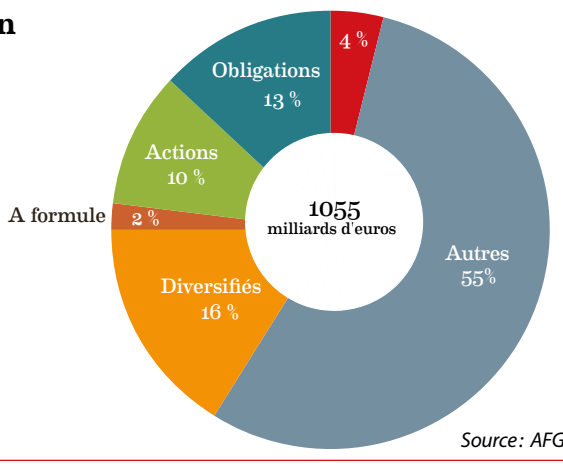


Source : AFG

Encours net : répartition par catégorie de FIA (en milliards d'euros) Mai 2018

L'encours net des FIA en France s'est élevé à 1055 milliards d'euros en mai 2018, représentant ainsi **54,6 %** de l'encours net total.

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



Source : AFG

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**