

Un nouveau canal de distribution pour les OPC et FIA : le listing sur Euronext

Contexte de l'intervention de Périclès

La gestion d'actifs est confrontée à un double challenge:

- ▶ Votre modèle traditionnel est remis en cause (essor de la gestion passive et pression sur les frais)
- ▶ La réglementation est de plus en plus contraignante pour votre gestion mais aussi pour votre distribution

Dans un environnement où la collecte s'internationalise et dans lequel de nouveaux acteurs apparaissent (Robo-advisors), vous devez donc **adapter la stratégie de distribution et développer de nouveaux canaux.**

Euronext Paris lance un nouveau canal de distribution en vous proposant un service de listing des parts d'OPC et de FIA sur la Bourse de Paris (Q4 2016).

Périclès est en capacité de vous accompagner sur l'ensemble de ce projet:

- ▶ Intervention en amont du listing, lors de la **définition de la stratégie de développement sur ce nouveau canal** (cibles, produits, animation commerciale)
- ▶ Facilitation de la **mise en œuvre opérationnelle du listing** : du cadrage au pilotage des chantiers en intégrant la conduite du changement

Une démarche réaliste et systématique



Etude d'opportunité et de faisabilité: analyse du marché, sélection des produits à lister et réalisation d'un diagnostic global des impacts et du changement sur l'organisation



Plan d'actions: détermination des plans d'actions par chantiers et du programme de Change Management



Pilotage des chantiers: Organisation de la gouvernance, déploiement et suivi des plans d'actions



Conduite du changement: mise en œuvre des plans de communication et accompagnement des équipes

Chercher de nouveaux marchés

Ouvrir un nouveau canal

Définir une stratégie

Assurer la mise en œuvre

Vos enjeux

Le listing de vos fonds sur Euronext présente des avantages majeurs:

- ▶ Le renforcement de votre visibilité (la communauté Euronext compte plus de 200 membres à travers l'Europe)
- ▶ L'accélération de votre développement international
- ▶ Une simplification du modèle de distribution

Ce nouveau canal transfrontalier permet ainsi l'**accès à de nouveaux marchés**, toutes catégories d'investisseurs confondues et offre donc certaines opportunités de **gain de parts de marché** tout étant **conforme avec les dernières évolutions réglementaires**.

Une **stratégie de distribution cohérente** doit être mise en place en intégrant:

- ▶ la définition de la cible et des objectifs
- ▶ la gestion de la mise en œuvre opérationnelle du canal avec les différents acteurs: en interne (opérations, commercial, marketing) et externes (Euronext, centralisateur, valorisateur).

Nos atouts

- ▶ **Notre participation à l'actualité de la distribution** de fonds via nos interventions lors d'événements professionnels et nos publications nous permettent d'appréhender pleinement les enjeux des distributeurs et les attentes des investisseurs
- ▶ **Une excellente connaissance du marché:** grâce aux 7 think tanks professionnels créés et animés par notre cabinet, nous réalisons une vingtaine d'études chaque année en plus de nos missions opérationnelles chez les grands acteurs de la place, affirmant ainsi notre vision de l'état de l'art en Asset Management et en Assurance Vie
- ▶ **Un véritable accélérateur des relations avec vos Asset Servicers** Nous entretenons des relations privilégiées et de longue date avec les principaux acteurs européens à travers de missions, d'appel d'offre sélection de prestataire et d'événements que nous organisons à leurs côtés.
- ▶ **Notre méthodologie de gestion de projet** éprouvée par de nombreuses références de mise en œuvre de nouveaux services ou encore de lancement de produits
- ▶ **Une expertise reconnue en conduite du changement**