

Comment les sociétés/groupes de gestion français distribuent leurs fonds

Demain, quels fonds et quelles clientèles ?

Données d'enquête AFG

15 avril 2014



C.Pardo / T.Valli

Service Economie-Recherche

Plan de la présentation

Cette enquête en trois parties présente :

- le poids des différents canaux de distribution des fonds d'investissement gérés en France, au global et selon la nature des SGP. Une attention particulière est portée à la distribution tierce, en France et à l'étranger ;
- une prospective sur 2-3 ans des priorités de développement en matière de canaux de distribution, du ciblage de types de clientèle et de l'offre de produits ;
- enfin, les coûts moyens de distribution via des canaux tiers pour les fonds de gestion active.

Un échantillon diversifié et représentatif

- ✓ Collecte auprès de toutes les SGP adhérentes de l'AFG, réalisée entre novembre 2013 et février 2014.

- ✓ Soixante-cinq SGP* ont répondu à l'enquête (cf. liste en annexe), qui ensemble gèrent 1 222 milliards d'euros sous forme de fonds d'investissement, équivalant à environ 85% du marché de la gestion collective en France.

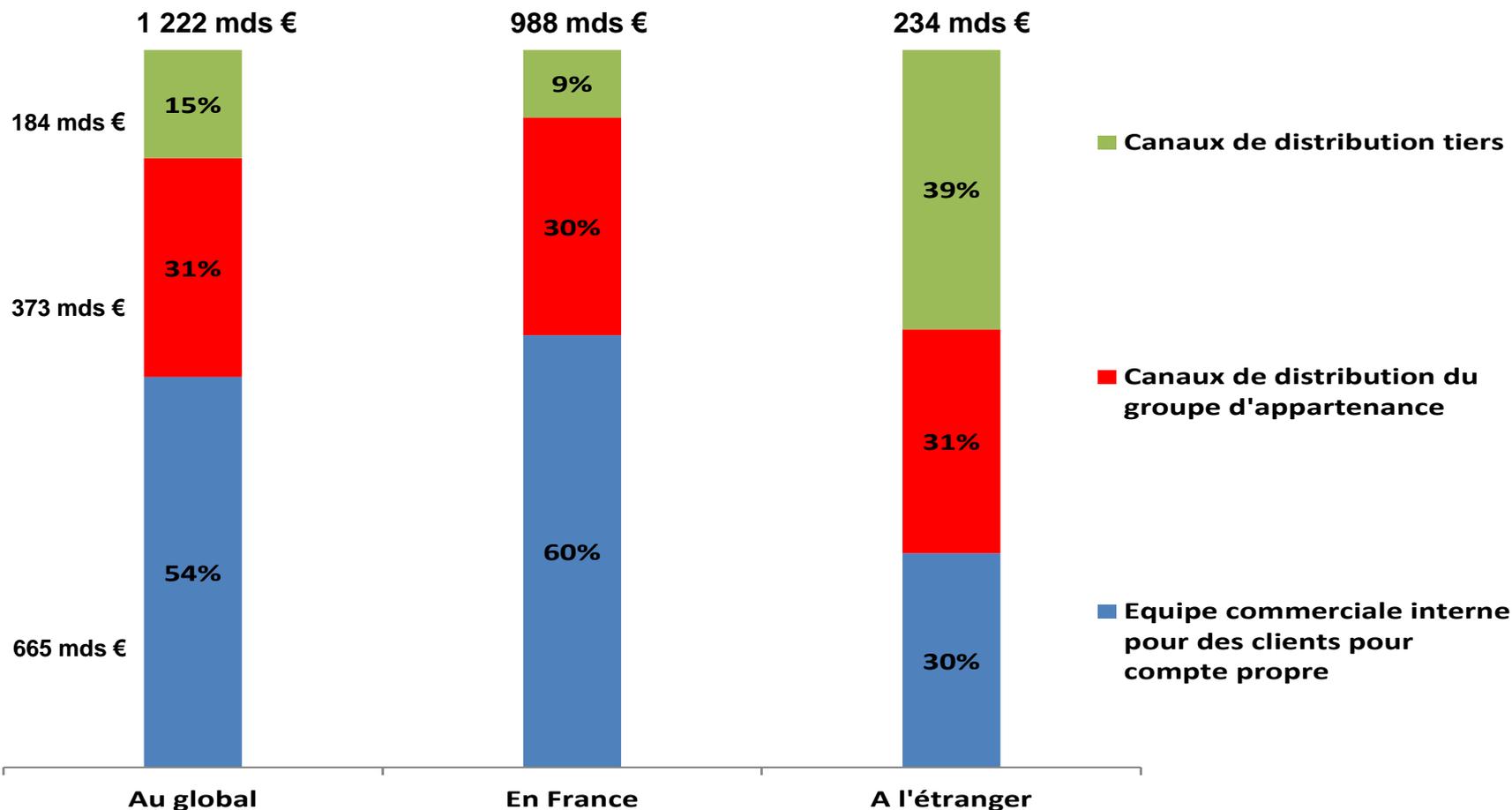
- ✓ L'échantillon a été segmenté de la manière suivante :
 - Généralistes filiales de groupes bancaires : 17 SGP // 784 mds €
 - Généralistes filiales de groupes d'assurance/mutuelles : 12 SGP // 207 mds €
 - Indépendants orientés actions : 27 SGP // 192 mds €
 - Spécialistes orientés clients institutionnels : 9 SGP // 38 mds €

** Certaines SGP ont répondu pour l'ensemble des sociétés du groupe.*

1^{ère} partie

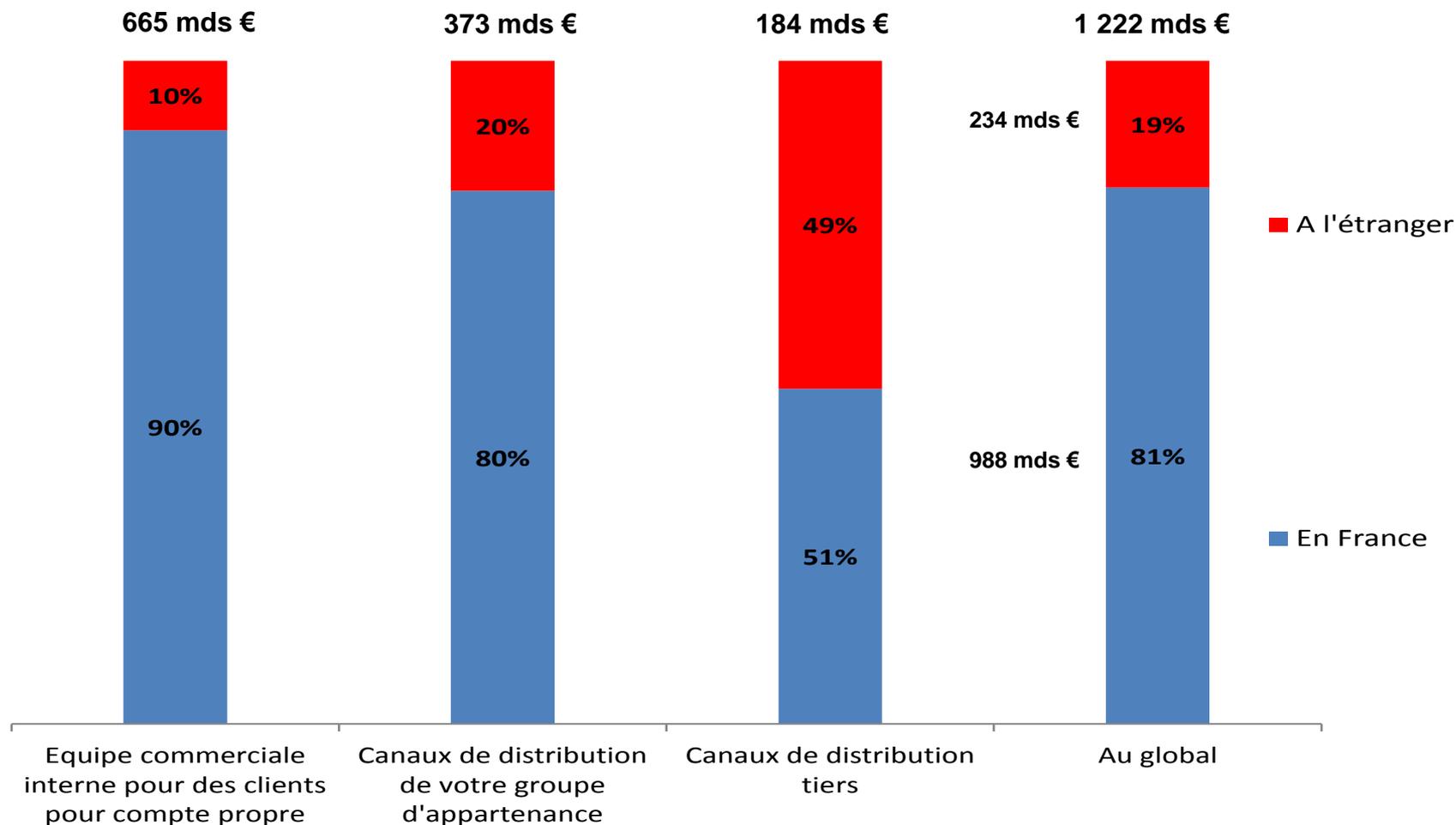
Canaux de distribution de la gestion collective française, avec zoom sur la distribution tierce

1.1. Répartition de l'actif net des fonds selon le canal de distribution



- En France prédominance de la distribution « maison »
- A l'étranger une évolution qui favorise les canaux tiers

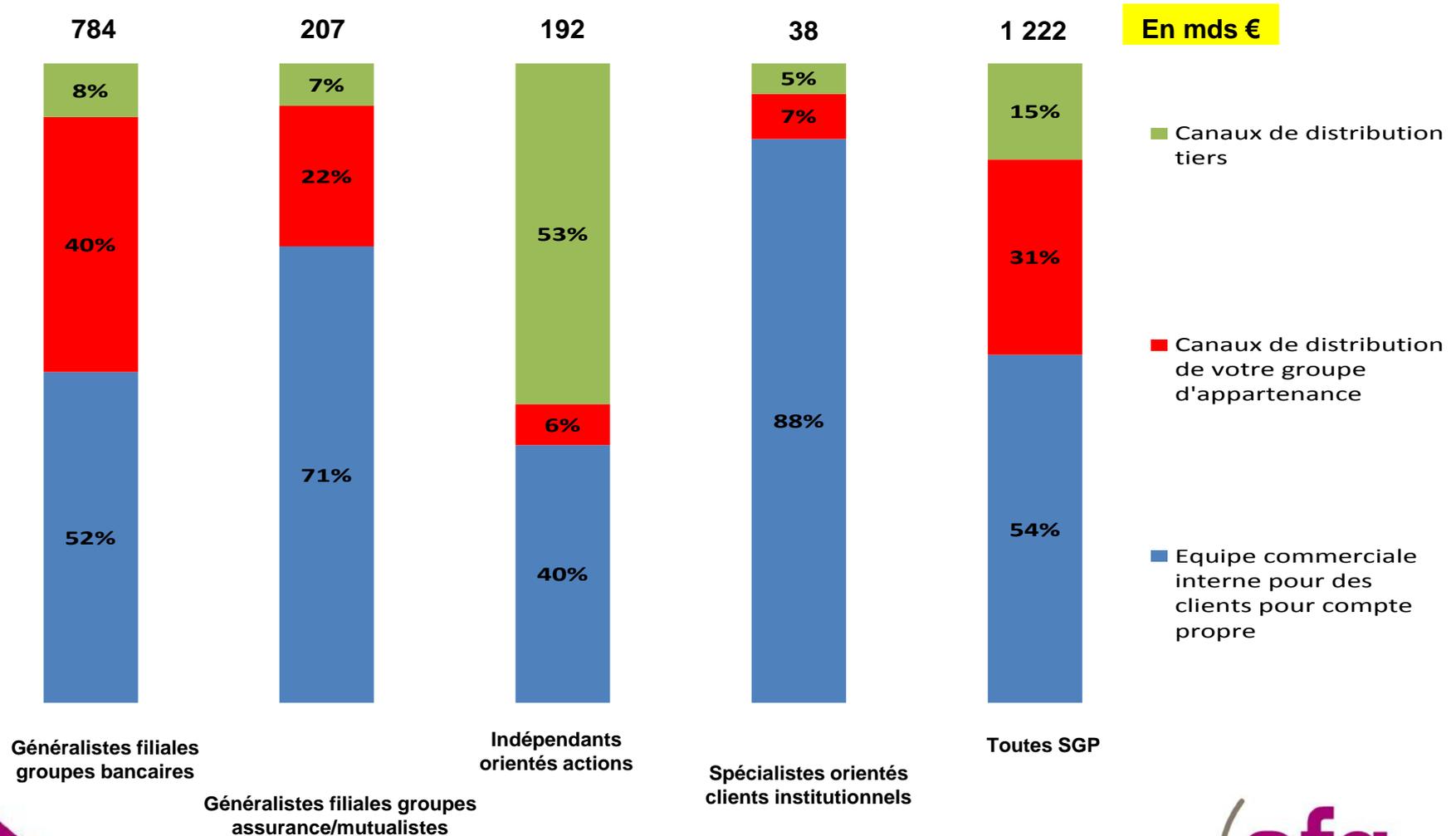
1.1.bis. Orientation géographique par canaux de distribution



- Un cinquième des actifs distribués à l'étranger

- Une distribution tierce pour moitié réalisée à l'étranger

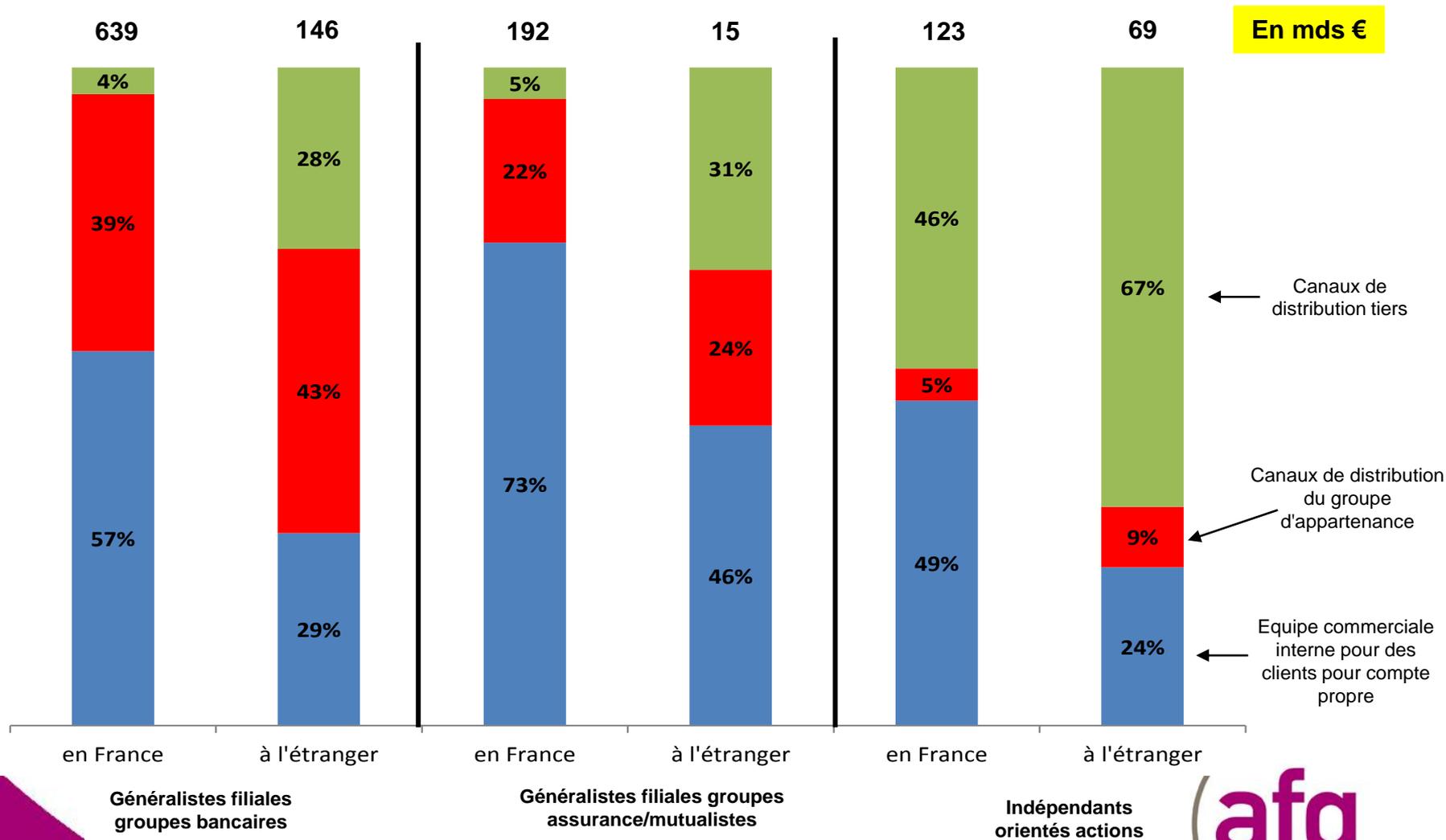
1.2. Zoom sur les canaux de distribution selon la nature des SGP



7

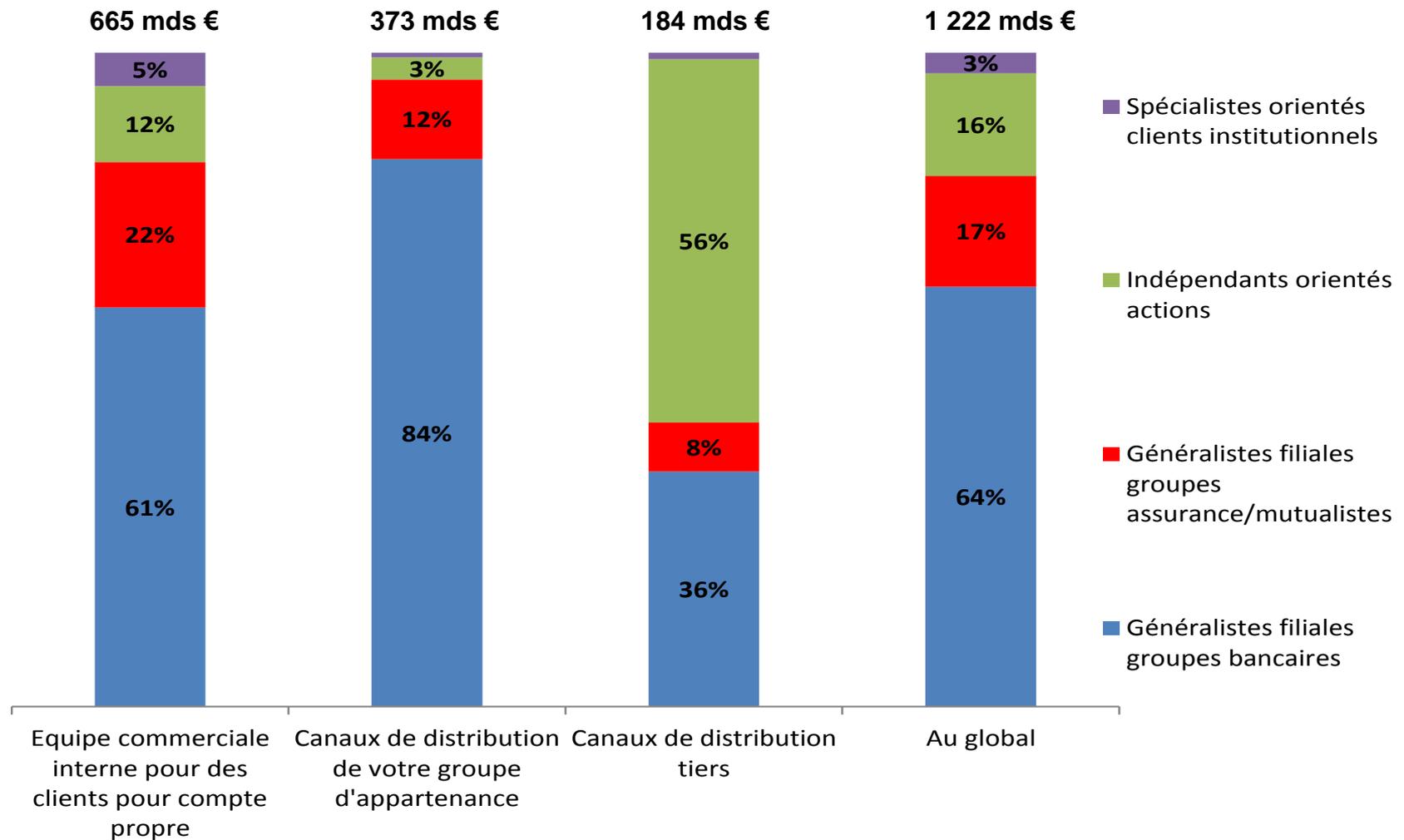
- Une architecture de distribution bien typée
- Indépendants orientés actions qui privilégient les canaux tiers...

1.2.bis Zoom géographique : distribution selon le type de SGP



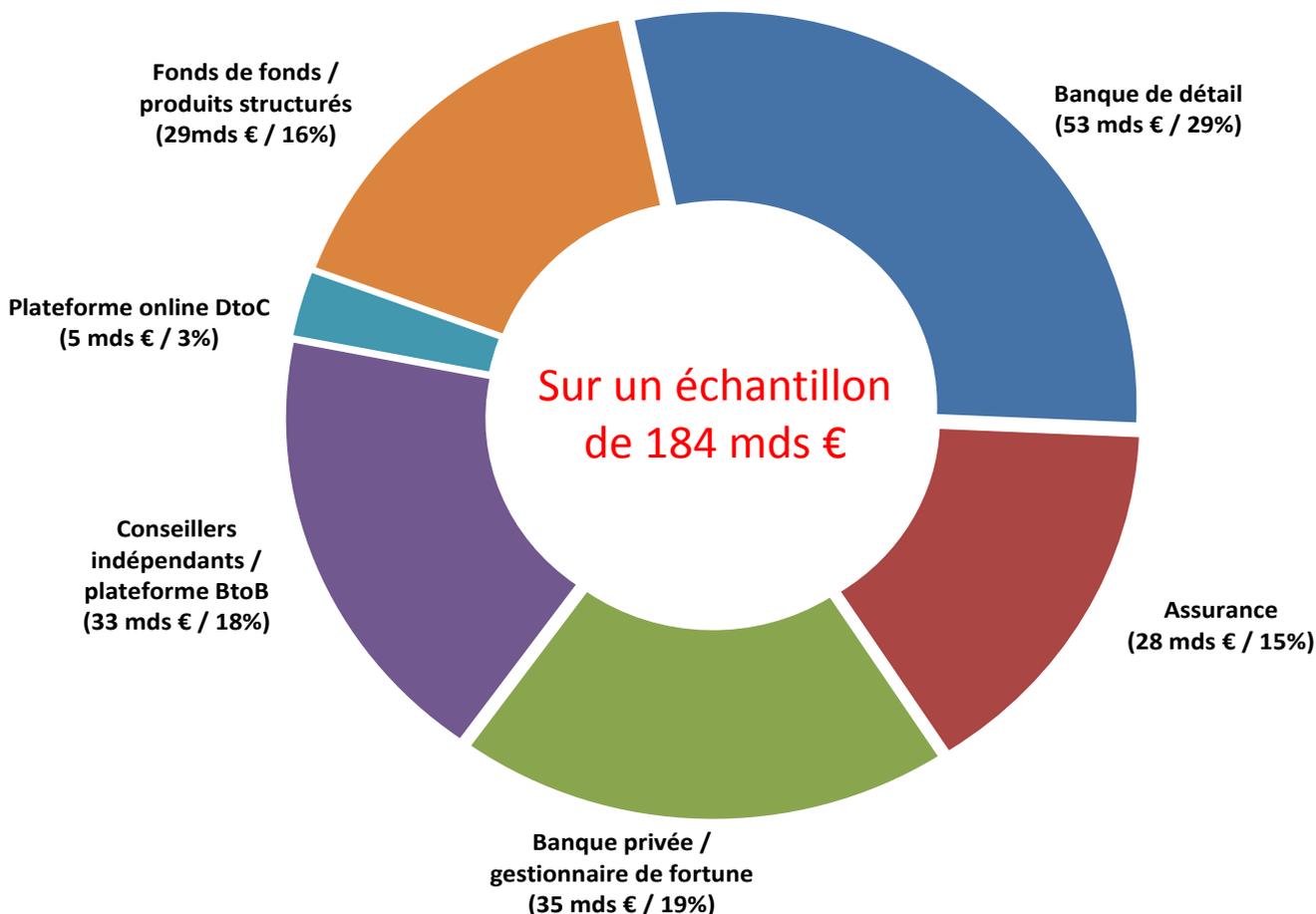
Des modes de distribution tributaires de l'ouverture à l'étranger : pour ces trois groupes, respectivement 19% ; 7% et 36% de leurs encours

1.2.ter. Parts de marché des SGP pour chacun des canaux de distribution



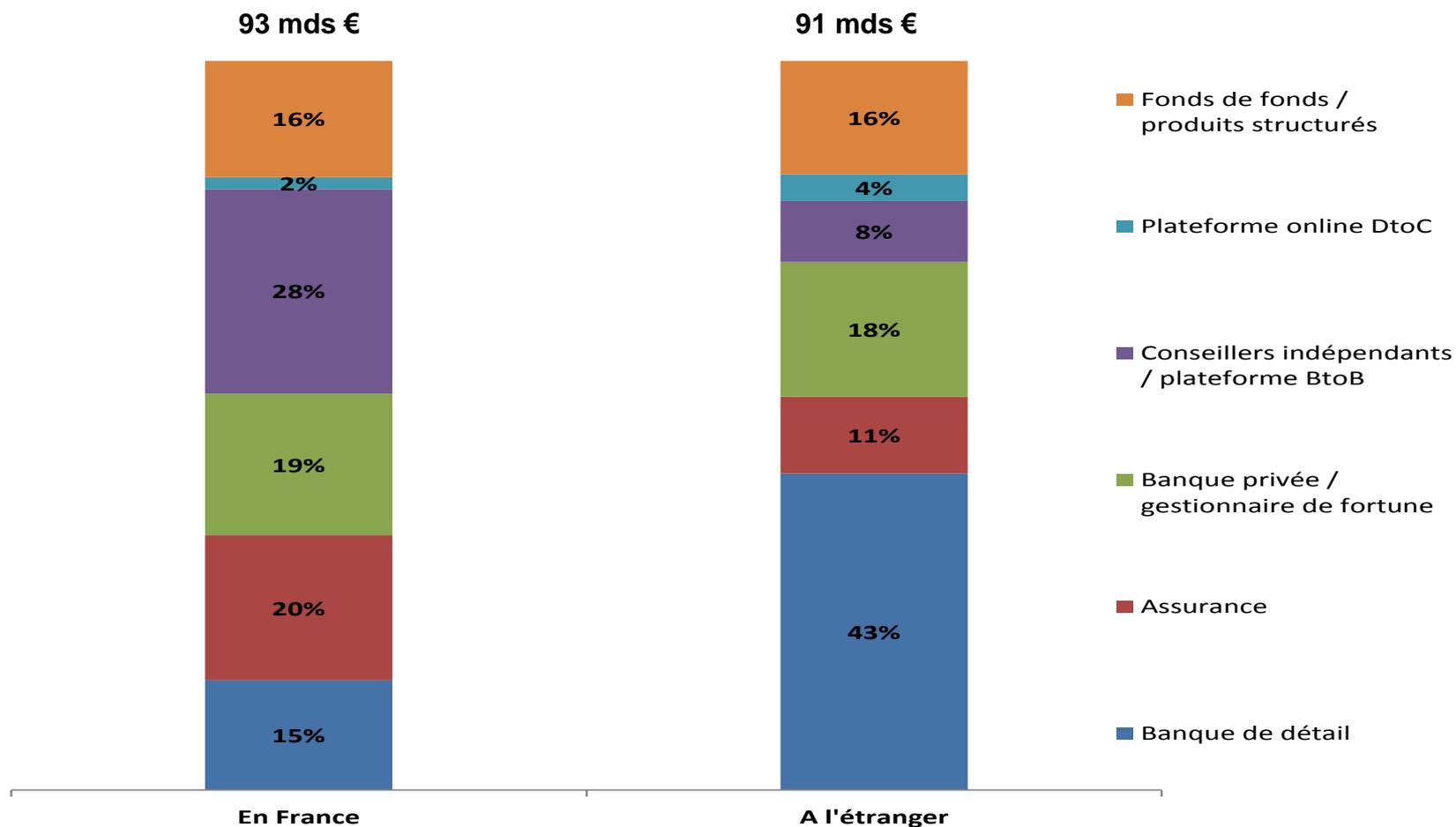
Des parts de marché polarisées selon le type de société

1.3. Distribution tierce : poids des différents canaux



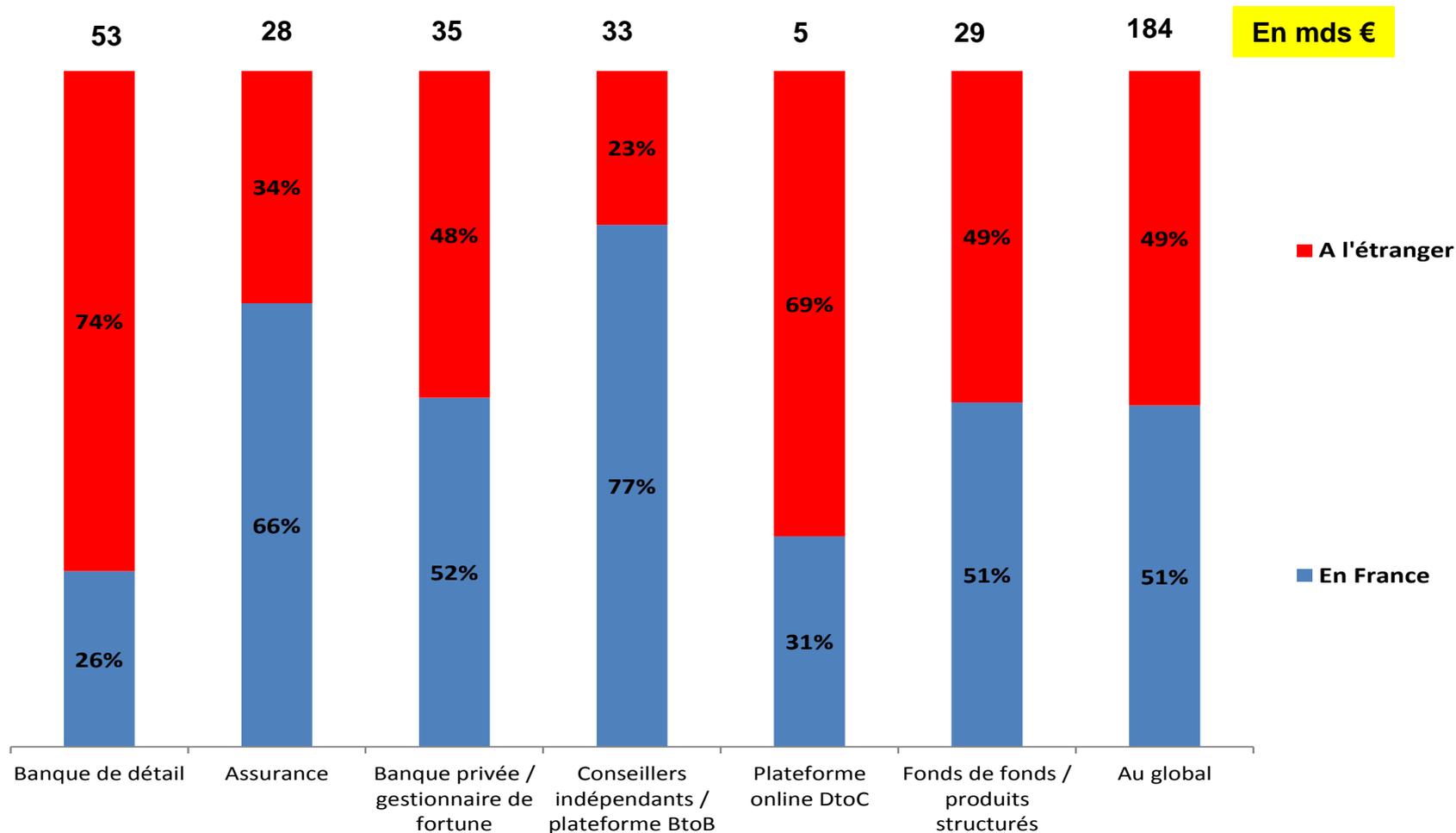
Un certain équilibre entre les différents canaux tiers sur un marché estimé à 210 milliards d'euros

1.3.bis. Distribution tierce : canaux utilisés en France et à l'étranger



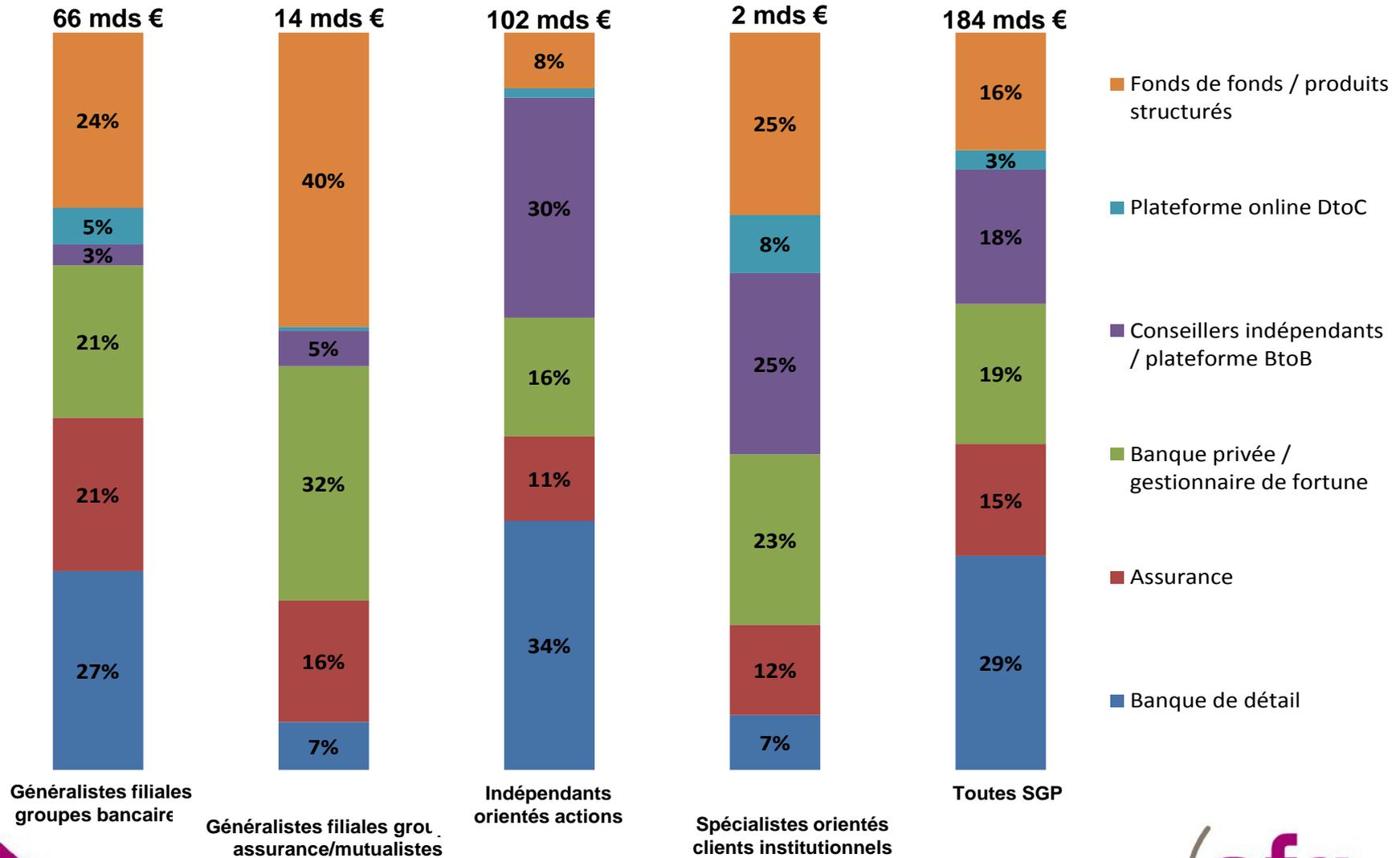
**Prédominance des conseillers indépendants en France
et de la banque de détail à l'étranger**

1.3.ter. Distribution tierce : répartition géographique par canaux



Une intensité de la distribution tierce à l'étranger très variable selon les canaux

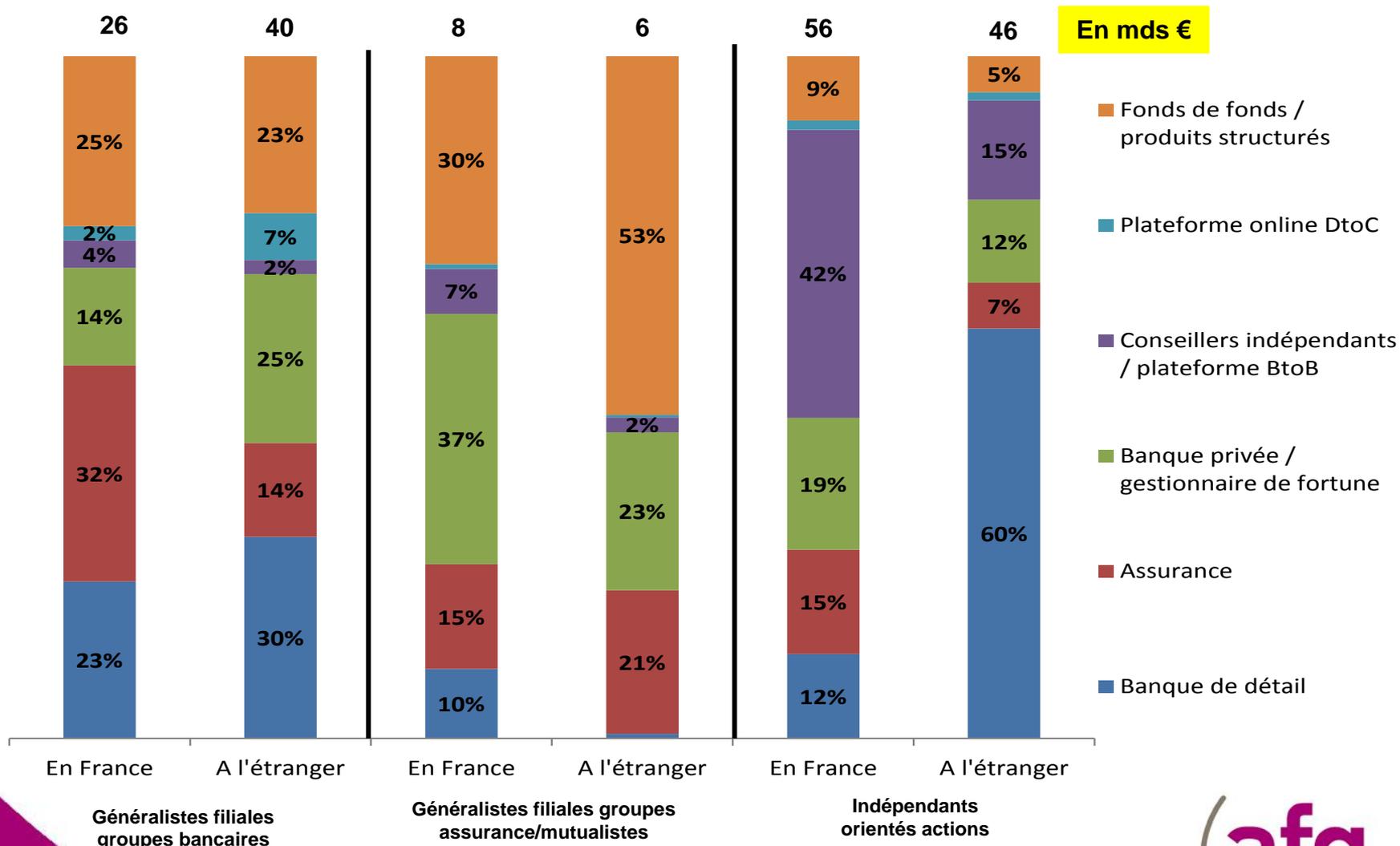
1.4. Structure de la distribution tierce par groupes de sociétés



Des généralistes ayant un large recours aux fonds de fonds et aux produits structurés



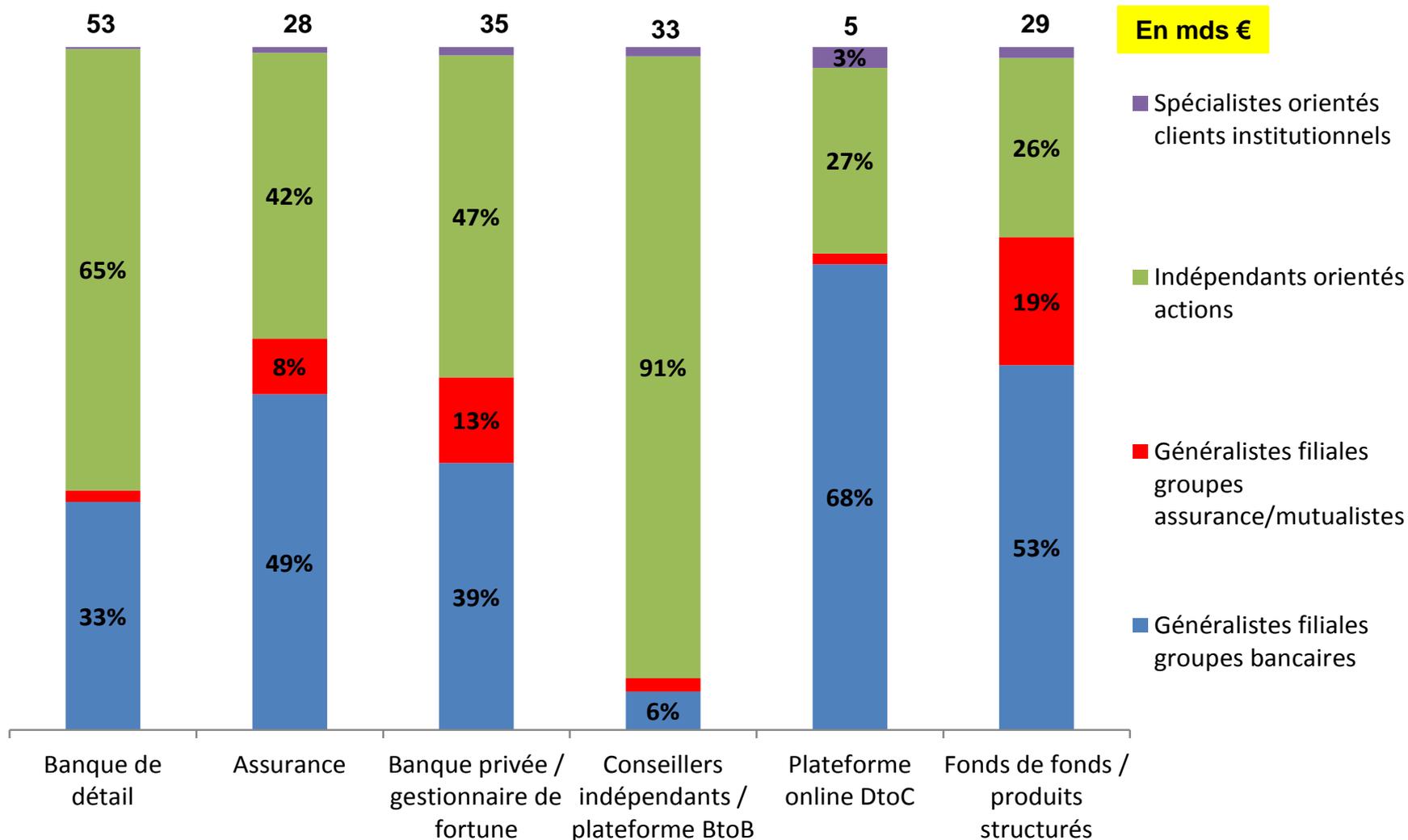
1.4.bis. Distribution tierce, en France et à l'étranger, pour chacun des groupes



14 **Les indépendants représentent 60% de la distribution tierce en France**



1.4.ter. Distribution tierce : parts de marché des différents groupes

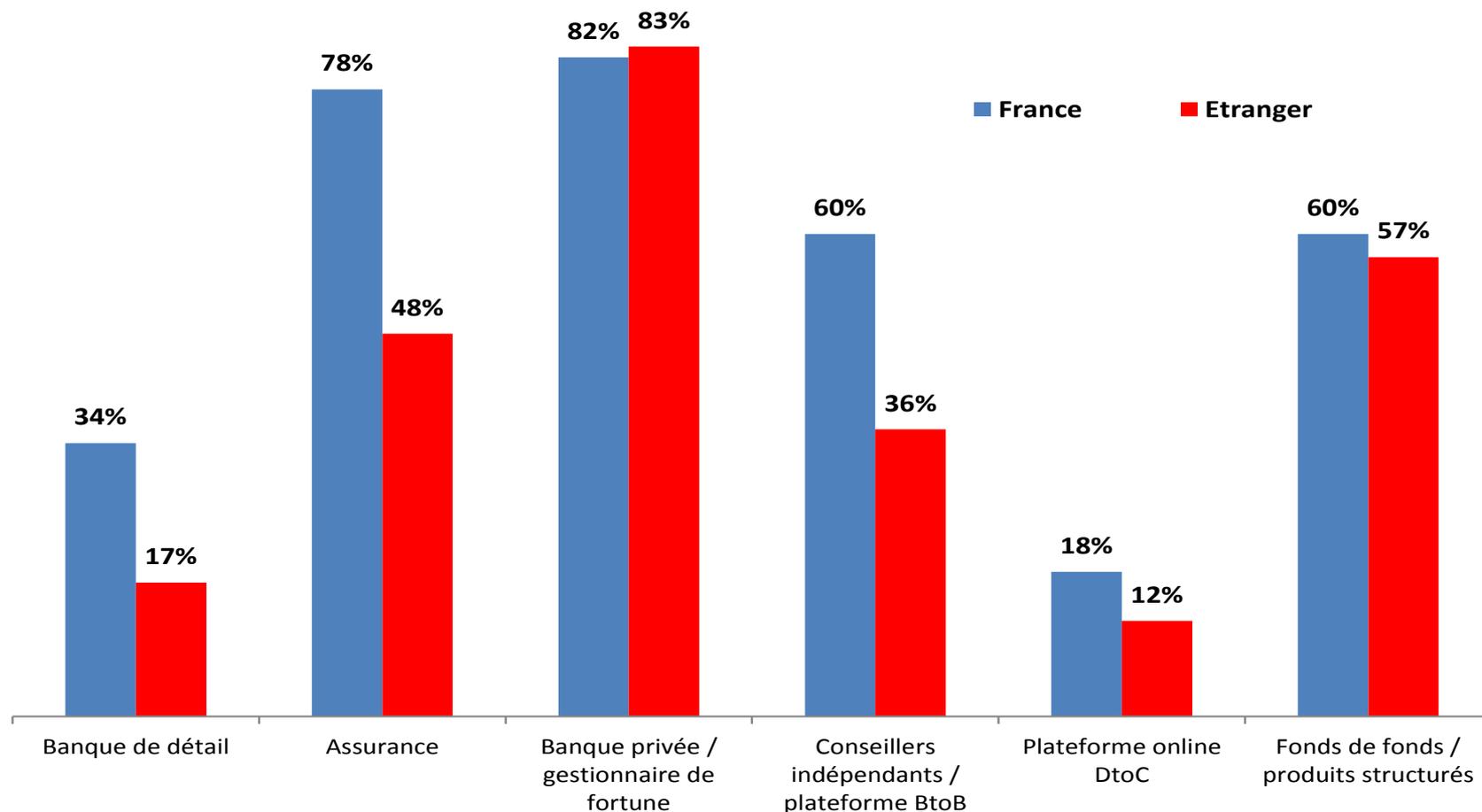


2^{ème} partie

Priorités de développement sur 2-3 ans :

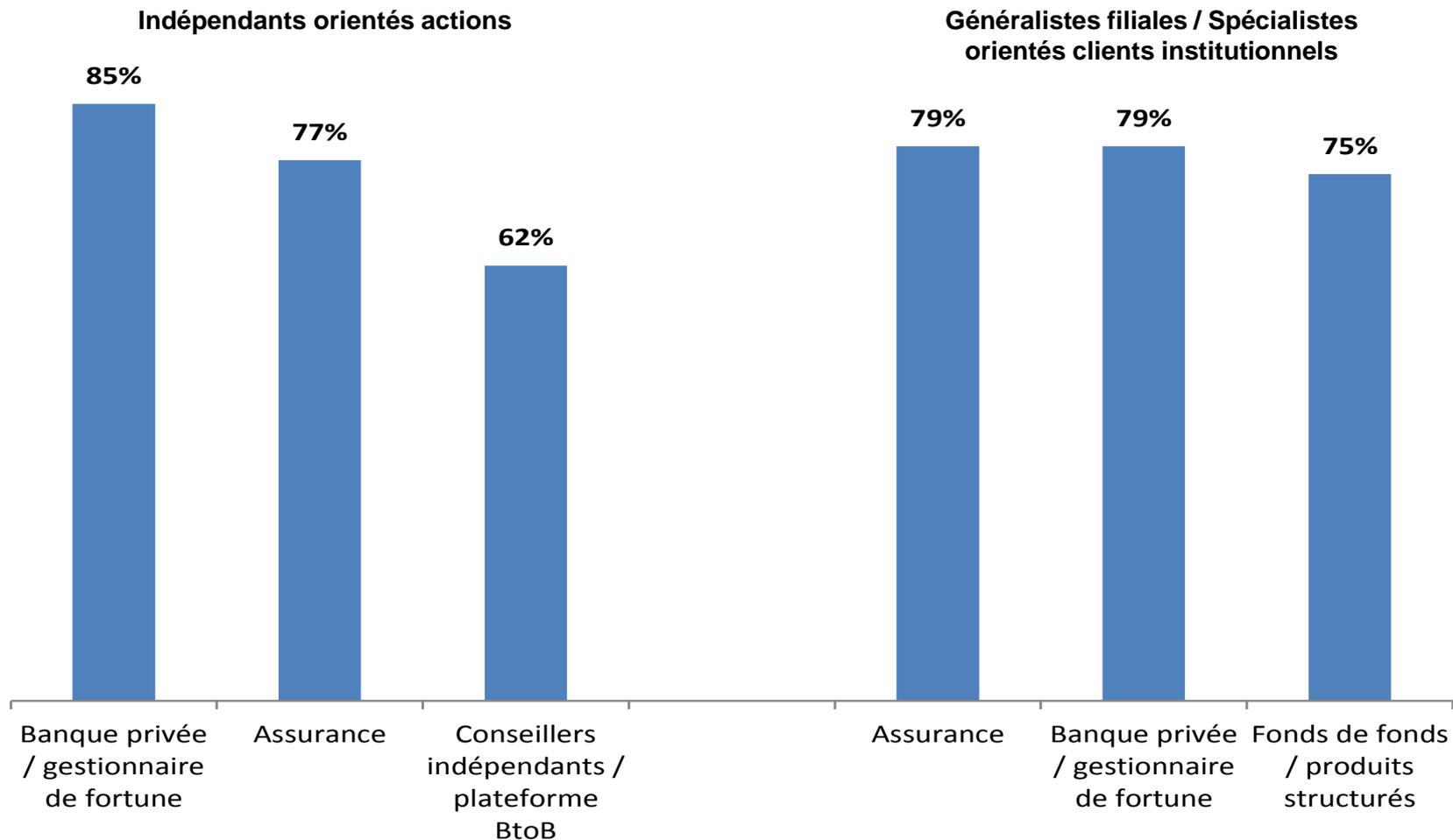
- canaux de distribution**
- types de clientèle**
- offre de produits**

2.1. Pour les 2-3 prochaines années, canaux de distribution tiers que les SGP souhaitent développer en priorité (en % du nombre de SGP)



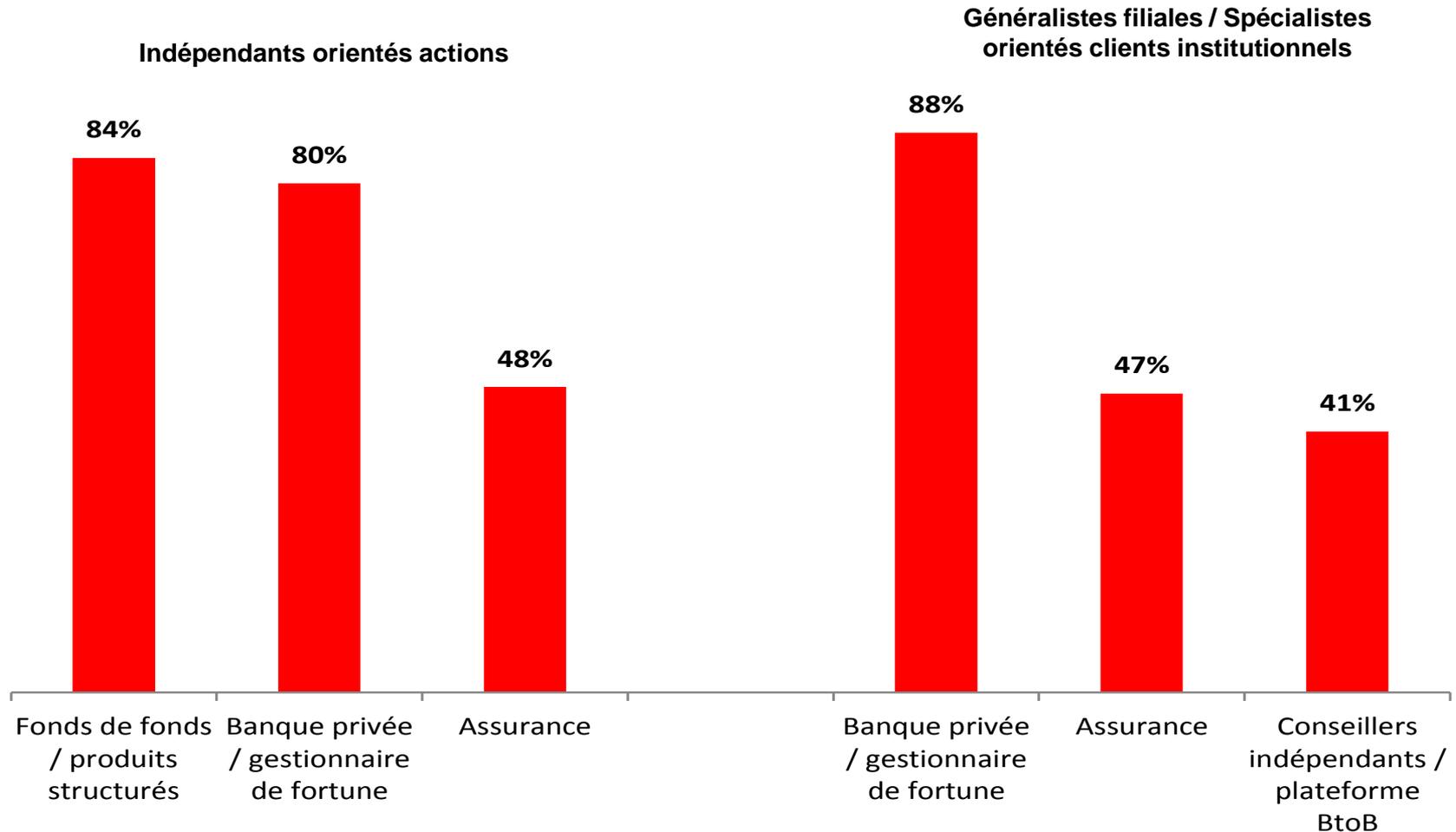
2.1.bis. Zoom : selon le type de SGP, principaux canaux de distribution tiers à développer en France

(en % du nombre de SGP)



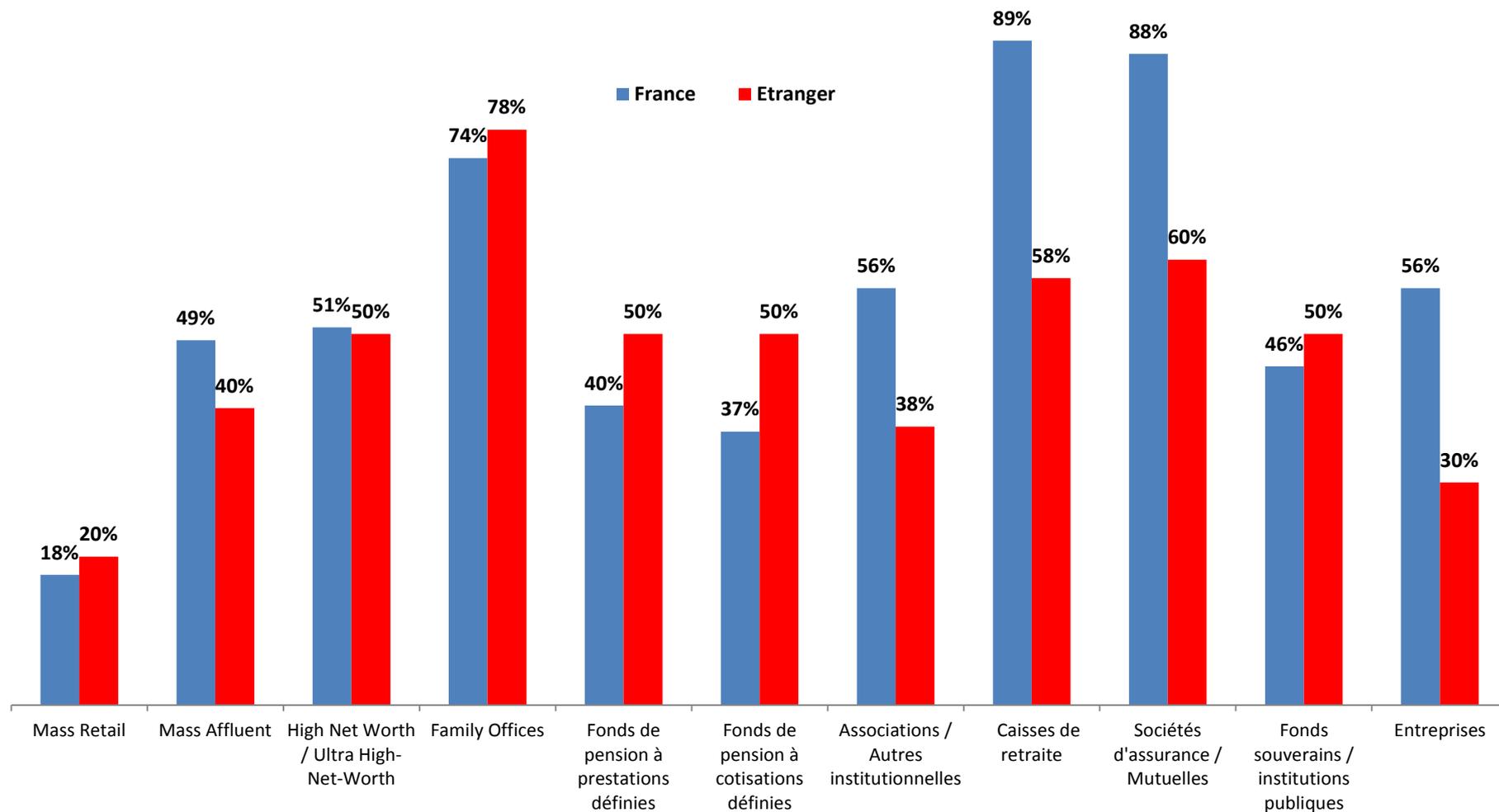
2.1.ter. Zoom : selon le type de SGP, principaux canaux de distribution tiers à développer à l'étranger

(en % du nombre de SGP)

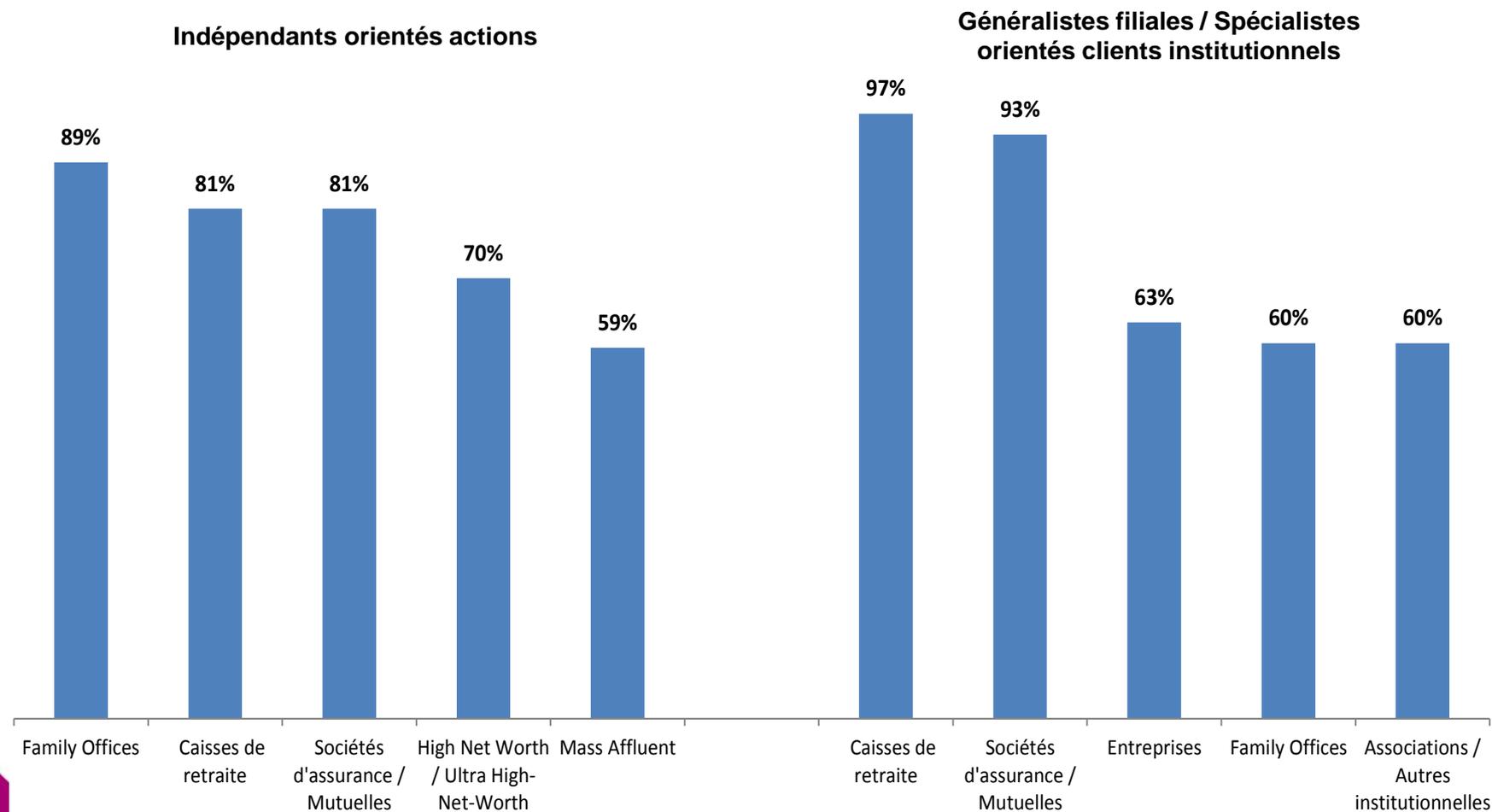


2.2. Pour les 2-3 prochaines années : principaux segments de clientèle à développer par les SGP

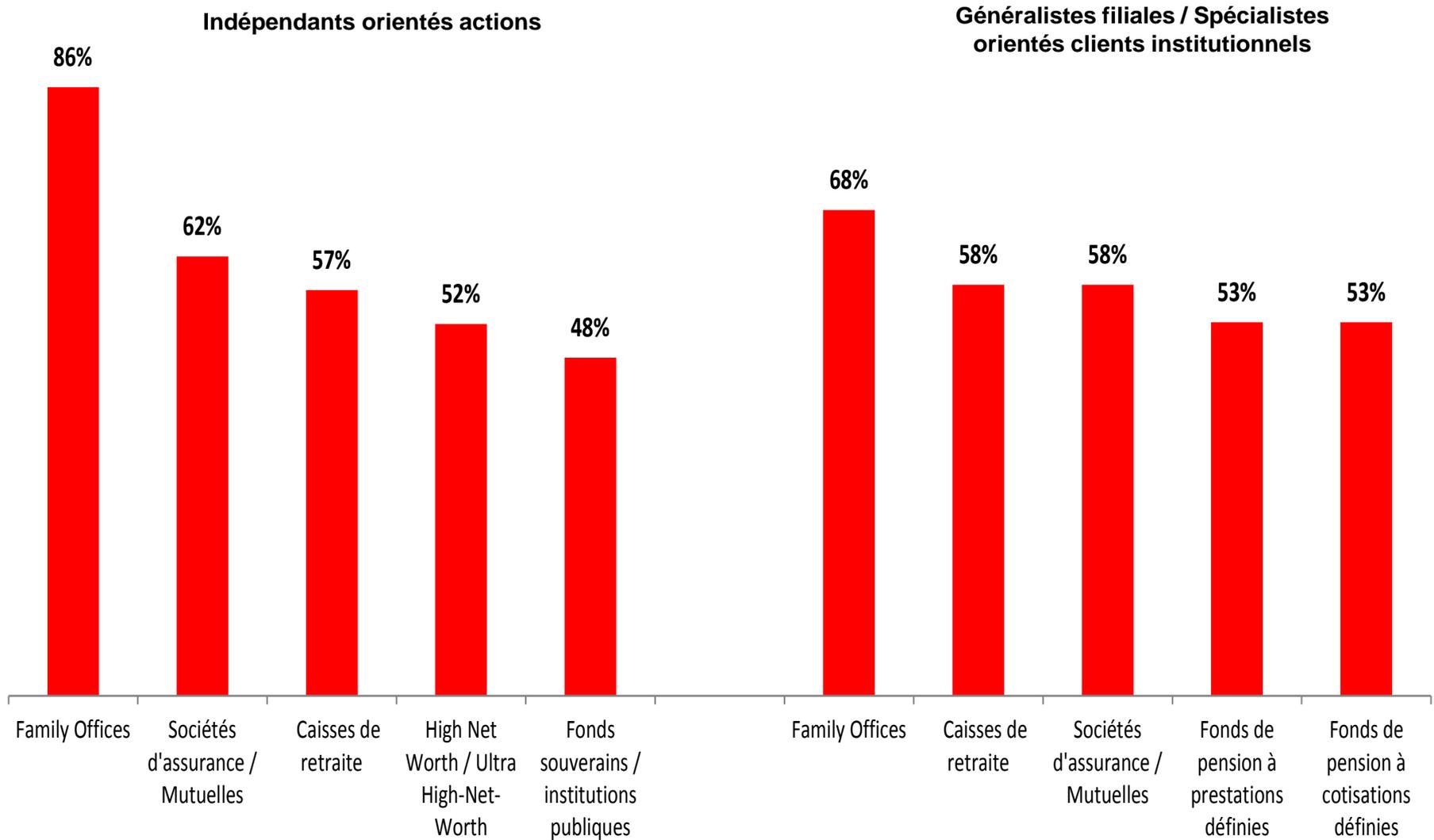
(en % du nombre de SGP)



2.2.bis. Zoom : principaux segments de clientèle ciblés en priorité en France (en % du nombre de SGP)

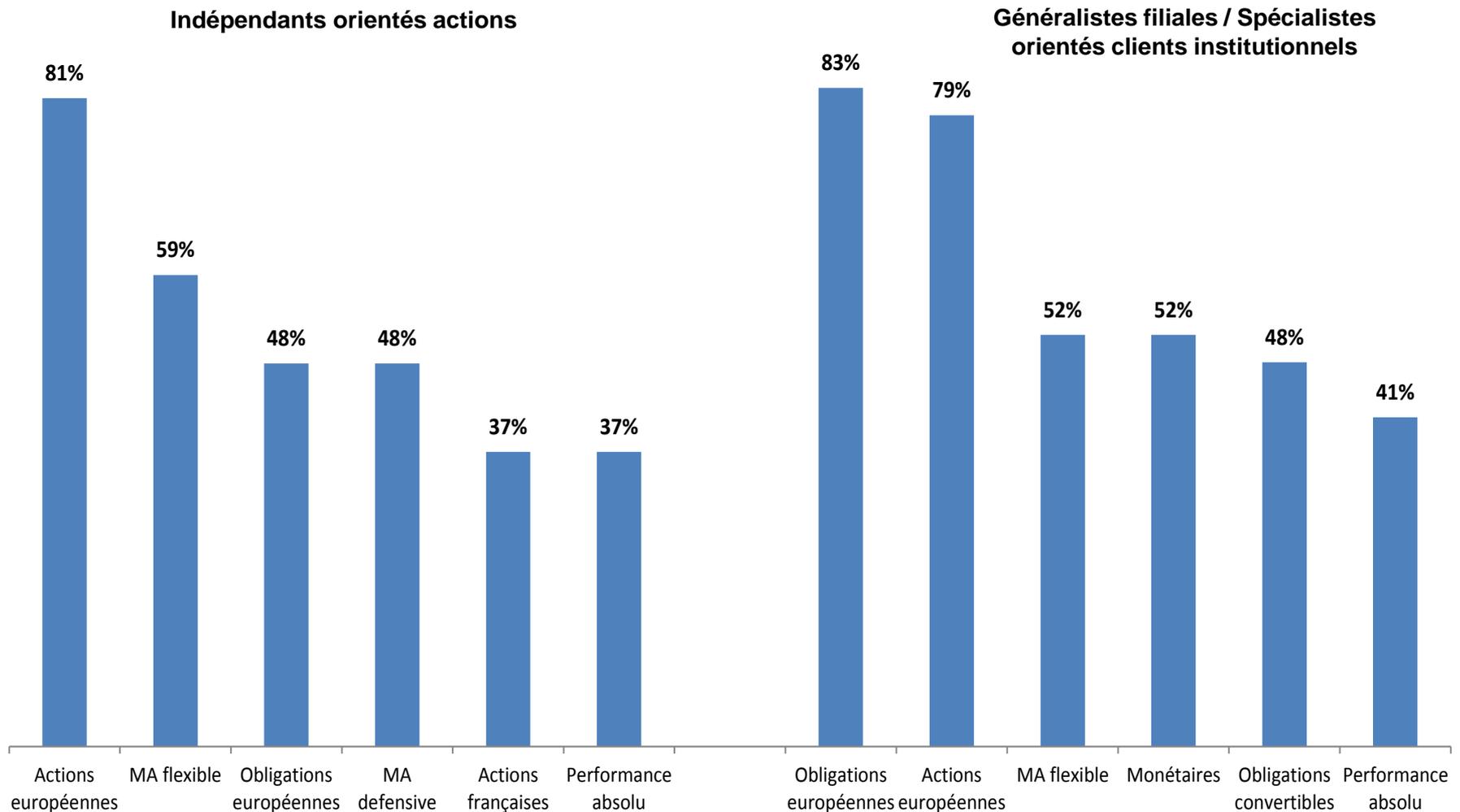


2.2.ter. Zoom : principaux segments de clientèle ciblés en priorité à l'étranger (en % du nombre de SGP)



2.3. Catégories de fonds que les SGP souhaitent proposer en priorité aux investisseurs en France dans les 12 mois

(en % du nombre de SGP)

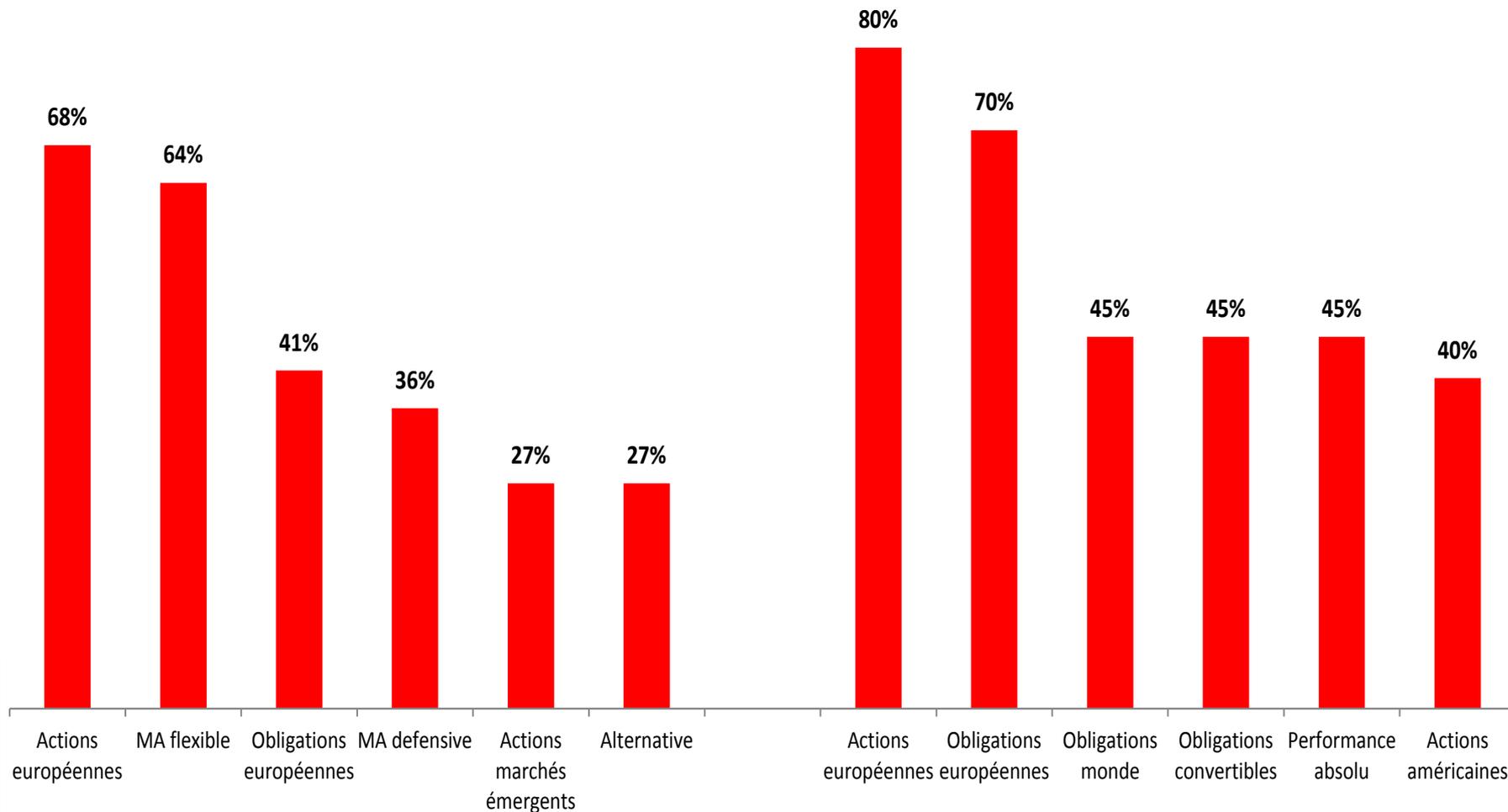


2.3.bis Catégories de fonds que les SGP souhaitent proposer en priorité aux investisseurs à l'étranger dans les 12 mois

(en % du nombre de SGP)

Indépendants orientés actions

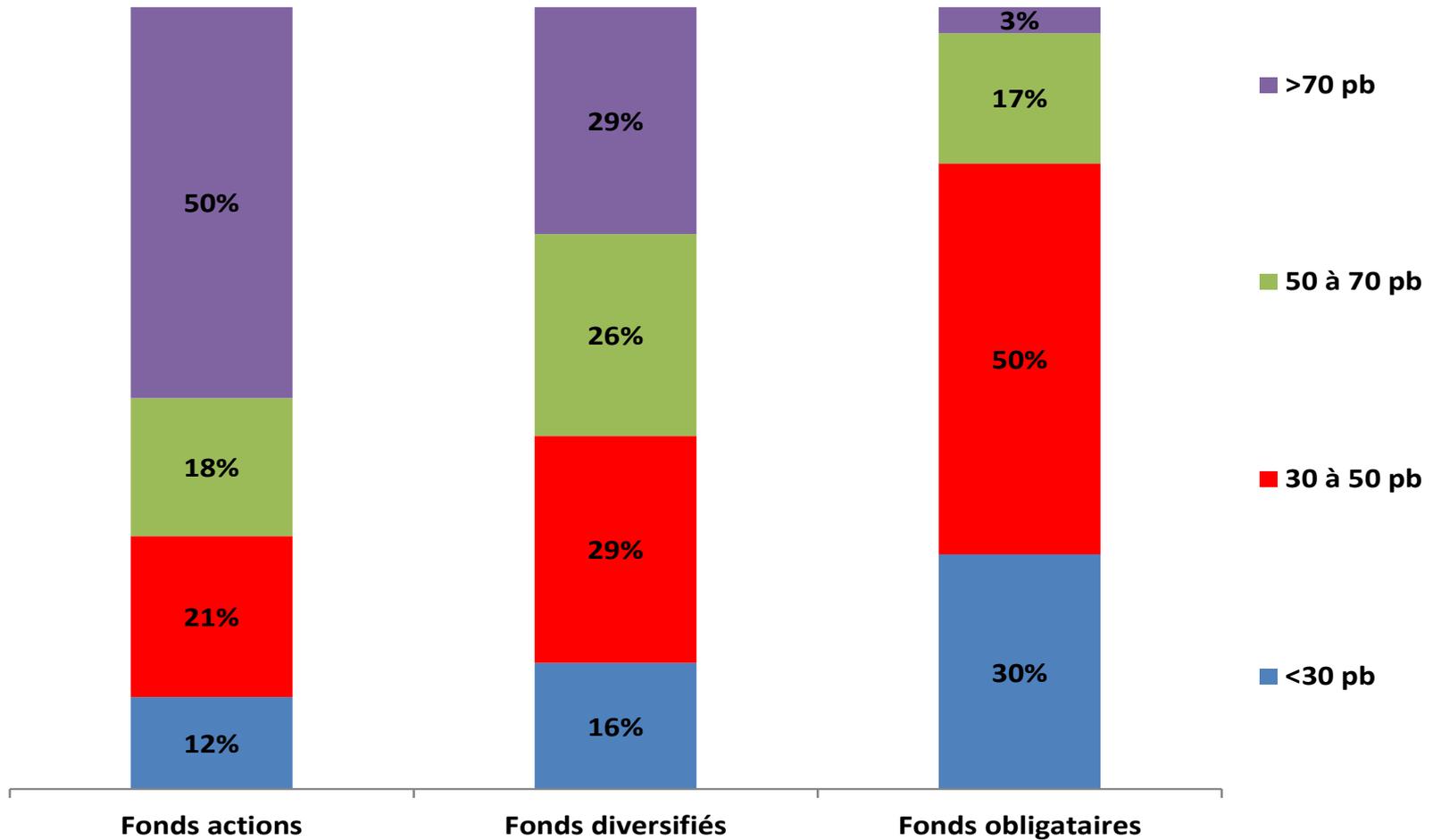
Généralistes filiales / Spécialistes orientés clients institutionnels



3^{ème} partie

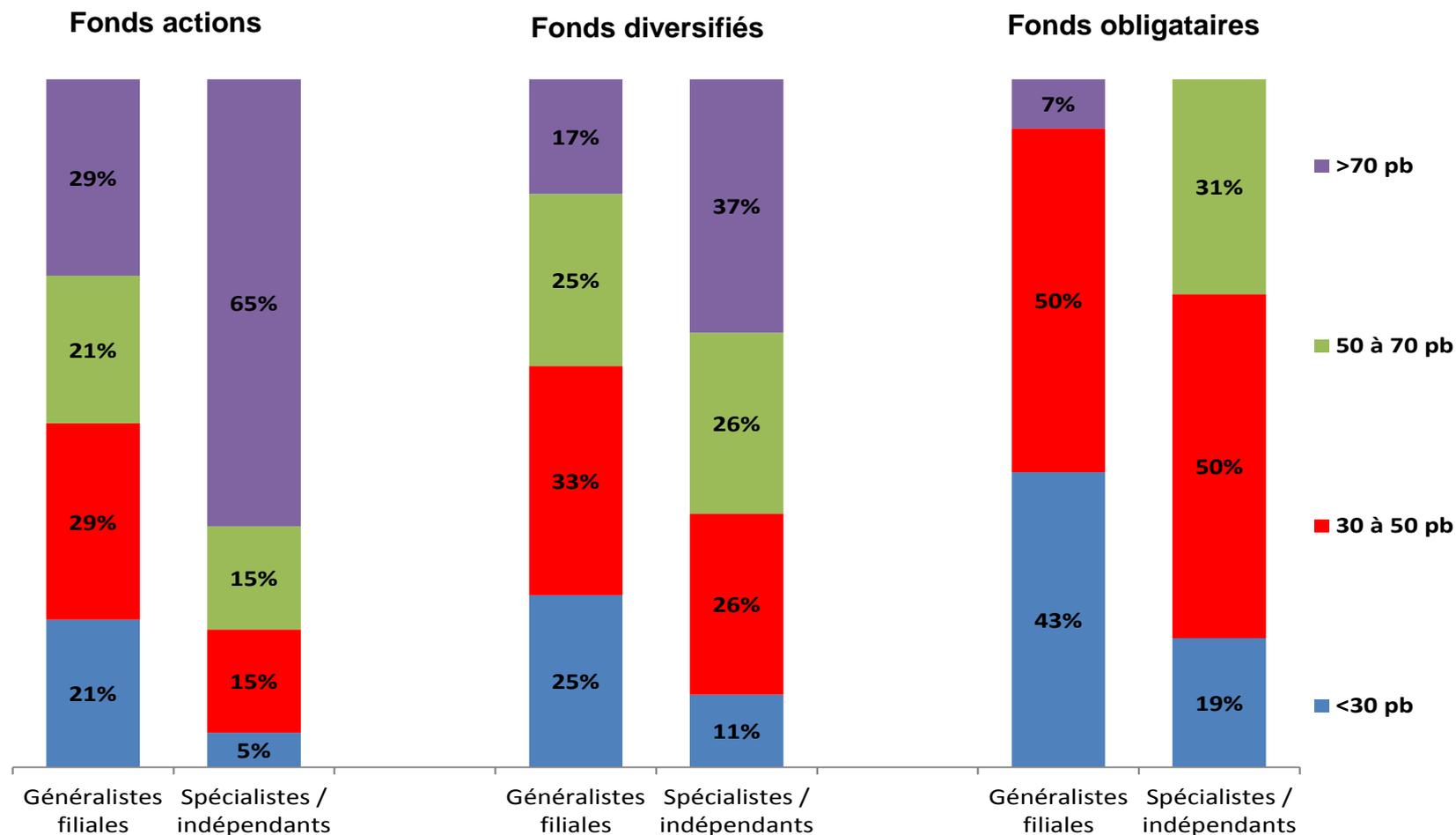
Fonds de gestion active : Coûts moyens de distribution via des canaux tiers

3.1. Répartition des coûts moyens de distribution via des canaux tiers pour les fonds de gestion active (en % du nombre de SGP)



3.1.bis. Zoom selon la nature des SGP : coûts moyens de la distribution via des canaux tiers pour les fonds de gestion active

(en % du nombre de SGP)



Merci pour votre participation

Sociétés de gestion ayant participé à l'enquête (1)

ABERDEEN ASSET MANAGEMENT GESTION

ACER FINANCE

ACOFI GESTION

AMILTON ASSET MANAGEMENT

AMUNDI

AMUNDI ALTERNATIVE INVESTMENTS

AVIVA INVESTORS France

AXA INVESTMENT MANAGERS PARIS

BARCLAYS WEALTH MANAGER France

BFT GESTION

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

BOUSSARD & GAVAUDAN GESTION

CAMGESTION

CANDRIAM

CARMIGNAC GESTION

CCR ASSET MANAGEMENT

COMGEST

CONSEIL PLUS GESTION

CONVICTIONS ASSET MANAGEMENT

COVEA FINANCE

CPR ASSET MANAGEMENT

DNCA FINANCE

ECOFI INVESTISSEMENTS

EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT

ELLIPSIS ASSET MANAGEMENT

ETOILE GESTION

EUROPANEL RESEARCH AND ALTERNATIVE AM

FEDERAL FINANCE GESTION

FEDERIS GESTION D ACTIFS

FIL GESTION

FINANCIERE DE LA CITE

FINANCIÈRE DE L'ECHIQUIER

Sociétés de gestion ayant participé à l'enquête (2)

GROUPAMA ASSET MANAGEMENT

HSBC GLOBAL ASSET MANAGEMENT France

INTER EXPANSION

LA BANQUE POSTALE ASSET MANAGEMENT

LA FRANCAISE AM

MACIF GESTION

MANDARINE GESTION

MESSIEURS HOTTINGUER & CIE

METROPOLE GESTION

MONTBLEU FINANCE

NATIXIS ASSET MANAGEMENT

NEUFLIZE OBC INVESTISSEMENTS

OAKS FIELD PARTNERS

ODDO ASSET MANAGEMENT

OFI ASSET MANAGEMENT

OPTIMUM GESTION FINANCIERE

PRIGEST

PRIMONIAL ASSET MANAGEMENT

ROTHSCHILD & CIE GESTION

SCHELCHER PRINCE GESTION

SCOR GLOBAL INVESTMENTS

SMA GESTION

SOCIETE GENERALE GESTION

STATE STREET GLOBAL ADVISORS France

SWELL ASSET MANAGEMENT

SWISS LIFE ASSET MANAGEMENT France

SYCOMORE ASSET MANAGEMENT

SYQUANT CAPITAL

THEAM

TOBAM

TOCQUEVILLE FINANCE

UNIGESTION ASSET MANAGEMENT France

WORMSER FRÈRES GESTION