

L'étude de référence sur :

La gestion d'actifs pour compte de tiers Quelle reconfiguration du secteur et quelles opportunités après la crise ?

La crise financière a mis fin à l'euphorie qui caractérisait la gestion d'actifs. Pour autant, cette activité bénéficie encore de puissants moteurs structurels comme l'épargne élevée des ménages des pays occidentaux (compte tenu de la défaillance des systèmes de retraite par répartition), mais aussi des pays émergents. L'environnement s'est d'ailleurs d'ores et déjà amélioré en 2009 à la faveur de marchés boursiers haussiers mais également plus volatils. Les encours et la collecte ont ainsi suivi, même si les produits moins rémunérateurs toujours privilégiés par les investisseurs, pèsent sur les bénéfices.

Principal impact de la crise, les assets managers doivent actuellement gérer une période transitoire et paradoxale marquée par :

- Des taux d'intérêt durablement bas qui pèsent sur les rendements des actifs ;
- Des ré-allocations d'actifs de nouveau en demande de rendements et donc de risques supérieurs au sein de produits qui se doivent toutefois d'être plus transparents ;
- Une gestion des risques plus délicate liée aux risques nouveaux et croissants inhérents notamment aux surplus de liquidités et à l'endettement des Etats ;
- Un rôle plus important des Etats en matière de régulation des marchés ;
- Une image dégradée et une confiance à restaurer auprès des clients.

Autre conséquence de la crise : la géographie du secteur a été chamboulée et la consolidation renforcée. Pour faire le point sur la situation, l'étude de Precepta vous propose **un panorama détaillé des forces en présence et de la reconfiguration de la filière**. En effet, nombre d'entités ou de partie d'entités de gestion d'actifs tel SGAM ou encore Barclays Global Investors ont été cédées. Richelieu Finance, Tocqueville Finance ont quant à elles dû s'adosser à un groupe plus puissant pour faire face à leurs pertes. Parallèlement l'arrivée de nouveaux entrants a été observée, preuve du dynamisme du marché. Plus de 30 créations de sociétés de gestion de portefeuille ont ainsi été recensées au cœur de la crise en 2008.

La crise a par ailleurs mis en exergue l'importance de **l'image comme facteur clef de succès** : des acteurs tels que le Crédit Mutuel ou la Banque Postale dont l'image a été préservée de la tempête en ont profité tandis que la SGAM a au contraire continué de pâtir notamment de l'affaire Kerviel. Indéniablement, la plupart des acteurs doivent donc restaurer la confiance via des stratégies de communication rassurantes et plus nombreuses, faire évoluer les conseils et l'offre et mieux contrôler les risques. Le modèle hier en perte de vitesse des acteurs intermédiaires a dans ce contexte bénéficié des stratégies de diversification des investissements et retrouvé tout son intérêt aux côtés des « global players » et des spécialistes.

Aujourd'hui c'est en fait tout le **mix marketing** que les sociétés de gestion doivent adapter dans cette période délicate. Tous n'adoptent pourtant pas les mêmes stratégies. Il faut dire que ce sont les positionnements des acteurs et leur business model qui sont en jeu. Les grandes structures tel le nouvel acteur Amundi ou encore BNP Paribas Investment Partners n'ont en effet pas les mêmes cartes à jouer que les structures spécialisées telle Lyxor :

- **Les stratégies produits** : alors que les grandes usines de production sont créées sur les gammes de produits classiques par les grands acteurs de la place, les boutiques misent sur des stratégies de niche et développent des spécialisations. Ces dernières doivent en outre faire continuellement leur preuve en matière de performance pour rivaliser avec les mastodontes du secteur, dont les frais sont inférieurs. Les acteurs intermédiaires misent quant à eux sur des mix produits plus diversifiés avec des gammes classiques et des produits de niche. La refonte des gammes a par ailleurs été à l'honneur chez certains opérateurs dans un souci de visibilité et pour répondre aux attentes des investisseurs.
- **Les politiques de distribution** : le modèle d'intégration verticale continue de dominer dans l'Hexagone. Les leaders de la gestion d'actifs en France sont ainsi les grands réseaux nationaux. Les autres acteurs doivent quant à eux miser sur un coverage plus étendu. Tous cherchent néanmoins à élargir leurs réseaux externes dans un contexte de réduction des bénéfices. La création de plateformes internationales de distribution mais aussi le recours plus prononcé à des CGPI et enfin bien évidemment Internet font partie intégrante des axes de développement choisis, et analysés dans cette étude.
- **Les politiques de communication** : les liens avec les clients sont renforcés, les discours sont plus orientés stratégie de risque. Surtout, les reportings sont améliorés et la transparence des produits privilégiée. Si certains investisseurs sont aujourd'hui en effet prêts à renouer avec le risque ils exigent en revanche de savoir ce qui est intégré et quels sont les sous-jacents de leurs placements.

L'heure est clairement à la réflexion stratégique et à la remise à plat des modèles économiques au sein de l'industrie de la gestion. Les stratégies de *cost cutting* sont certes devenues légions mais au-delà, les offensives demeurent. L'internationalisation reste un axe privilégié. L'objectif est double : étendre les gammes de placements via le *cross selling* en se positionnant sur des pays émergents et étendre, là encore, les réseaux de distribution à l'international. L'innovation est toujours prégnante dans le secteur et ce, que ce soit via des rachats de petites entités ou via des innovations internes. Les grandes sociétés de gestion d'actifs sont désormais organisées autour d'une grande usine de production pour les gammes classiques et d'une multitude de petites entités pour les produits innovants. Tous définissent leur modèle de « multi boutiques » ou « multi spécialistes ».

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, PRECEPTA met à la disposition des dirigeants du secteur un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler la réflexion et préparer les décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

Nathalie Morteau
Directrice d'études PRECEPTA



La gestion d'actifs pour compte de tiers Quelle reconfiguration du secteur et quelles opportunités après la crise ?

- Le panorama de la gestion d'actifs après la crise
- Les grands facteurs de mutations de la profession
- Le scénario conjoncturel exclusif de Xerfi à l'horizon 2010
- Les avantages concurrentiels : les grands acteurs vs les spécialistes
- Les relais de croissance en France et à l'international
- Les stratégies de distribution

La meilleure synthèse pour stimuler la réflexion et préparer les décisions ; 250 pages d'analyses et d'informations, en toute indépendance.

Des entretiens en face à face avec des dirigeants et experts de la profession ont été menés. Ils ont été complétés par l'accès systématique à toutes les bases de données accessibles au sein du groupe Xerfi. Ces travaux de recueil d'informations, d'entretiens en face à face et d'analyse ont nécessité 6 mois d'investigation. Les travaux d'études ont été coordonnés par Nathalie Morteau, directrice d'études Precepta.

PRECEPTA, STIMULATEUR DE STRATEGIES

Les experts sectoriels de PRECEPTA ont pour vocation d'apporter aux dirigeants d'entreprises des analyses stimulantes pour élaborer leurs décisions. Les études sont réalisées avec la plus grande rigueur professionnelle, une indépendance d'esprit totale, la volonté de clarifier et d'aiguillonner la réflexion stratégique. PRECEPTA a accumulé plus de 20 ans d'expérience dans l'analyse des stratégies d'entreprise et de leur environnement concurrentiel. Son intégration dans le groupe Xerfi en 2004 lui a permis de renforcer ses moyens d'investigation et d'accéder aux meilleures sources de données.

Le groupe Xerfi, leader français des études sur les secteurs et les entreprises, apporte aux décideurs les analyses indispensables pour surveiller l'évolution des marchés et de la concurrence, décrypter les stratégies et les performances des entreprises, en France comme à l'international. Le site xerfi.com met ainsi en ligne le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

L'étude la plus complète pour comprendre la gestion d'actifs pour compte de tiers. Un document exceptionnel qui comprend trois niveaux d'information : 1. une « synthèse exécutive » qui tire tous les enseignements de 6 mois d'enquêtes, d'analyses et d'entretiens avec des dirigeants du secteur ; 2. une analyse et un décryptage des stratégies des opérateurs ; 3. une somme exceptionnelle d'informations quantitatives sur la gestion d'actifs pour compte de tiers.

La gestion d'actifs pour compte de tiers

Quelle reconfiguration du secteur et quelles opportunités après la crise ?

1. SYNTHÈSE EXECUTIVE

Destiné aux décideurs, ce document est volontairement concis, et met en relief les principaux enseignements à tirer de l'étude. Il a été conçu comme un document de travail pour stimuler la réflexion et préparer la prise de décision.

2. LE CONTEXTE DE MARCHÉ : Comprendre les défis et saisir les opportunités

2.1. Les fondamentaux

- 2.1.1. Le métier
- 2.1.2. Les clients
- 2.1.3. La filière
- 2.1.4. Les fonds et techniques de gestion

2.2. Décrypter les grands facteurs de mutations

- 2.2.1. Mesurer l'impact de la crise financière
 - *La crise économique et financière : quel état des lieux ?*
 - *Quelles conséquences sur les sociétés de gestion ?*
- 2.2.2. Faire face à la baisse des bénéficiaires
- 2.2.3. Gérer des risques croissants
 - *Prendre davantage en compte les nouveaux risques identifiés lors de la crise : risque de liquidité, marché, de contrepartie...*
 - *Intégrer les risques de désinflation*
- 2.2.4. Analyser les allocations d'actifs
 - *Quelles allocations d'actifs ?*
 - *S'adapter à ces évolutions*
- 2.2.5. Restaurer la confiance
 - *Face à la multiplication des motifs de défiance, quelles stratégies mettre en place ?*
- 2.2.6. Tirer parti du vieillissement de la population
- 2.2.7. S'adapter aux évolutions réglementaires

2.3. Analyser et prévoir le marché à l'horizon 2010

- 2.3.1. Le contexte : la bourse et les taux
- 2.3.2. La dynamique du marché :
 - *L'épargne des ménages*
 - *Les appels d'offre des institutionnels*
 - *Les HNWI*
- 2.3.3. L'environnement : le patrimoine des ménages et les allocations d'actifs
- 2.3.4. Les encours totaux en gestion d'actifs
 - *En France*
 - *Dans le monde*
- 2.3.5. Les prévisions 2010 dans l'Hexagone

3. ANALYSE CONCURRENTIELLE : Comparer les positionnements

3.1. Les forces en présence

- 3.1.1. Les grandes catégories d'acteurs
- 3.1.2. Les parts de marché par grandes familles d'intervenants
 - *Quel état des lieux et quelle évolution ?*
- 3.1.3. Le nombre de sociétés de gestion créées
- 3.1.4. Les leaders de la profession
- 3.1.5. Les performances 2009
- 3.1.6. Le top 30 des sociétés de gestion de portefeuille
- 3.1.7. Le panorama des sociétés de gestion de portefeuille

3.2. La chaîne de valeur et les avantages concurrentiels

- 3.2.1. La chaîne de valeur
 - *L'évolution de la structure des coûts*
- 3.2.2. Appréhender la nouvelle migration de la valeur
 - *Le recul des coûts de la fonction gestion*
 - *Le poids croissant de la distribution*

- 3.2.3. Identifier les avantages concurrentiels
 - *Le positionnement produit et la taille*
 - *La maîtrise des coûts*
 - *La performance et l'innovation*
 - *L'adaptation de l'offre aux besoins*
 - *L'industrialisation des process*
 - *L'optimisation des forces de vente*
 - *L'image et la marque*
 - *Les critères clés auprès des investisseurs*

3.3. Les business models

- 3.3.1. Les modèles de rentabilité
 - *Les facteurs d'optimisation de la rentabilité à chaque maillon de la chaîne de valeur*
- 3.3.2. Le nouveau modèle gagnant
- 3.3.3. Les avantages concurrentiels par business model
- 3.3.4. Les business models des grands acteurs
- 3.3.5. Les principales filiales des grands acteurs
- 3.3.6. Les business models des spécialistes

4. LES LEVIERS DE CROISSANCE

4.1. Appréhender la reconfiguration du secteur

- 4.1.1. S'internationaliser
 - *Les zones de couverture géographique*
 - *Les incitations à l'internationalisation*
 - *Les modalités de développement à l'international*
- 4.1.2. Faire face à la consolidation du secteur
 - *Les cessions en gestion d'actifs*
 - *Un environnement propice à la consolidation du secteur*
- 4.1.3. Réduire les coûts
 - *Les réductions de coûts à chaque maillon de la chaîne de valeur*

4.2. Adopter des stratégies offensives

- 4.2.1. Innover, miser sur des niches
 - *Des exemples d'innovation produits et un exemple de niche : l'ISR*
- 4.2.2. Miser sur la marque
 - *L'image des banques*
 - *La démarche identitaire*
- 4.2.3. Refondre les gammes de produits

4.3. Développer les réseaux de distribution

- 4.3.1. Améliorer l'efficacité commerciale
- 4.3.2. Miser sur les réseaux des CGPI
- 4.3.3. Nouer des partenariats sur Internet

5. LES MONOGRAPHIES

Les monographies présentent les chiffres clés (encours gérés, résultats...), l'offre des acteurs, leurs principales filiales, les axes stratégiques privilégiés.

5.1. Les banques

- 5.1.1. Crédit Agricole AM / SGAM
- 5.1.2. Natixis
- 5.1.3. BNP Paribas
- 5.1.4. Crédit Mutuel - CIC

5.2. Les assureurs

- 5.2.1. AXA
- 5.2.2. Allianz
- 5.2.3. Aviva
- 5.2.4. Groupama

5.3. Les spécialistes

- 5.3.1. Dexia
- 5.3.2. Lyxor
- 5.3.3. LCF Edmond de Rothschild
- 5.3.4. Oddo & Cie

1. Le contexte de marché

- T1 La filière de la gestion d'actifs : du producteur au distributeur
- T2 La classification des OPCVM de l'AMF
- T3 Les allocations d'actifs du portefeuille
- T4 Les techniques de gestion
- T5 « Les gestions alternatives »
- T6 La crise financière et économique
- T7 Les banques centrales ont fortement assoupli leur politique monétaire
- T8 Les valeurs boursières des établissements financiers se sont effondrées
- T9 Les asset managers sont face à une crise de grande ampleur
- T10 La crise financière et les sociétés de gestion d'actifs
- T11 L'environnement financier pèse fortement sur les résultats des assets managers
- T12 Les bénéficiaires des sociétés de gestion européennes sont en berne (2007-2009)
- T13 La rentabilité des sociétés de gestion est de nouveau en baisse
- T14 Les réallocations d'actifs jouent fortement sur les rémunérations
- T15 Des risques multiples et systémiques à prendre davantage en compte
- T16 Les risques de désinflation ne sont pas pris en compte par les marchés
- T17 Le chômage en France progresse (2001-2004)
- T18 L'évolution du revenu disponible brut est mal orientée (2000-2009)
- T19 Les capacités de production sont élevées (2000-2008)
- T20 Des effets marché et décollecte négatifs en 2008
- T21 Une amélioration du contexte et un retour vers les actions en 2009
- T22 Les encours mondiaux des hedge funds en baisse en 2008
- T23 Les intentions de placement dans le retail en 2009 se réduisent (2004-2009)
- T24 Après 55 ans, la moitié de l'épargne est destinée à la retraite
- T25 Les données clés en matière de retraite : des prévisions alarmistes
- T26 Les prévisions de déficit des régimes de retraite (2003-2050)
- T27 Les 60 ans et plus (1950-2050)
- T28 La population active (1970-2050)
- T29 Les évolutions réglementaires renvoient à 4 grands volets
- T30 Les indices boursiers se redressent (2001-2002)
- T31 Les taux de court et moyen terme sont au plus bas (2001-2009)
- T32 Les taux de long terme sous tension aux Etats-Unis (2001-2009)
- T33 Le taux d'épargne globale des ménages progresse (2001-2009)
- T34 La population des HNWI a fortement diminué en 2008 (2004-2009)
- T35 Les taux de détention des actifs patrimoniaux : ensemble des ménages en 2004
- T36 Les taux de détention des actifs patrimoniaux par tranches de patrimoine en 2004
- T37 Le patrimoine brut total des ménages : 1985-2008 (1985-2008)
- T38 L'évolution du patrimoine brut total des ménages : 1985-2008 (1990-2008)
- T39 Le patrimoine net total des ménages : 1985-2008 (1985-2008)

- T40 L'évolution du patrimoine net total des ménages : 1985-2008 (1990-2008)
- T41 L'évolution du patrimoine moyen net par ménages estimé : 1995-2008 (1995-2008)
- T42 Le patrimoine financier des ménages : moins de 3 500 milliards d'euros en 2008 (1985-2008)
- T43 L'évolution du patrimoine financier des ménages : un recul inédit de 5,4% en 2008 (1990-2008)
- T44 La répartition du patrimoine financier des ménages
- T45 Les encours totaux en gestion d'actifs (2000-2009)
- T46 La collecte des OPCVM sur les neufs premiers mois de l'année 2009 (2005-2009)
- T47 Les encours de gestion collective
- T48 Les encours en gestion collective (2000-2009)
- T49 La répartition des encours d'OPCVM en 2008
- T50 La répartition des encours d'OPCVM en 2007
- T51 L'évolution des encours par grandes classes d'actifs (2007-2008)
- T52 La répartition des programmes d'activité spécifiques des SGP
- T53 Les encours de gestion sous mandat
- T54 Les encours en gestion sous mandat (2000-2009)
- T55 Les encours des fonds dans le monde
- T56 Les encours de fonds sous gestion dans le monde (2001-2004)
- T57 La répartition des encours des fonds par classe d'actifs dans le monde
- T58 La répartition des encours des fonds par classe d'actifs aux USA
- T59 La répartition des encours des fonds par classe d'actifs en Europe
- T60 La répartition des encours totaux par zone géographique
- T61 La répartition des encours des fonds par pays
- T62 Les prévisions d'encours totaux en gestion d'actifs à l'horizon 2010
- T63 Le focus sur le PIB dans l'Hexagone
- T64 L'évolution du PIB français (2000-2010)

2. L'analyse concurrentielle

- T65 La taille des sociétés de gestion
- T66 Les gains de parts de marché
- T67 Le nombre de sociétés de gestion de portefeuille (1999-2008)
- T68 Le solde de créations net (1998-2008)
- T69 La taille des leaders de la gestion d'actifs en France
- T70 Le panorama des sociétés de gestion de portefeuille
- T71 La chaîne de valeur dans la gestion d'actifs
- T72 La structure de coûts des SGP en 2005
- T73 La structure de coûts des SGP en 2008
- T74 Les rémunérations des gérants
- T75 Le recul des coûts de la fonction gestion (2005-2008)
- T76 Le poids croissant de la distribution (2005-2008)
- T77 Les avantages concurrentiels de la gestion d'actifs selon les maillons de la chaîne de valeur
- T78 Les critères clés auprès des investisseurs
- T79 Les facteurs d'optimisation de la rentabilité à chaque maillon de la chaîne de valeur
- T80 Les avantages concurrentiels actuels par modèle de développement

3. Les leviers de croissance

- T81 Les zones de couverture géographique des leaders
- T82 Les incitations à l'internationalisation
- T83 Les modalités de développement à l'international
- T84 L'acquisition de filiales à l'étranger et disposant de savoir faire spécifique est la stratégie la plus offensive
- T85 La création d'une joint venture témoigne d'une ambition partagée et du souhait d'un accord pérenne
- T86 Des accords de partenariat plus faciles à mettre en œuvre et à faire évoluer mais moins solides
- T87 Les cessions en gestion d'actifs récentes
- T88 L'environnement est propice à la consolidation du secteur
- T89 Les réductions de coûts à chaque maillon de la chaîne de valeur
- T90 Quelques exemples d'innovations produits
- T91 Un exemple de niche : l'ISR
- T92 L'ISR au sens strict
- T93 L'ISR au sens large
- T94 Les encours de fonds ISR (2005-2008)
- T95 Le poids des SGP présentes sur le marché de l'ISR en 2007
- T96 Le poids des fonds ISR en 2007
- T97 Les fonds ISR sont moins volatiles :
- T98 Ils ont mieux résisté à la crise... mais avaient moins progressé durant la période euphorique
- T99 L'image des banques
- T100 La démarche identitaire
- T101 Les étapes de mise en œuvre d'une démarche identitaire
- T102 La stratégie d'image doit être orchestrée à partir du système d'identité
- T103 Engager une réflexion identitaire
- T104 C'est l'identité qui fait le lien entre l'intérieur et l'extérieur
- T105 Les rapports de force dans la filière de la gestion d'actifs
- T106 Les stratégies de distribution
- T107 Le métier de CGPI : deux principales facettes
- T108 Les encours des CGPI
- T109 L'évolution des encours sous gestion des CGPI (1999-2008)
- T110 La collecte des CGPI
- T111 L'évolution de la collecte des GCPI (2005-2008)
- T112 Focus sur la structure de la collecte brute des CGPI
- T113 Les acteurs de la vente en ligne de produits de placement
- T114 Etendue de la gamme des produits

4. Les Monographies

- Crédit Agricole AM / SGAM
- Natixis
- BNP Paribas
- Crédit Mutuel - CIC
- AXA
- Allianz
- Aviva
- Groupama
- Dexia
- Lyxor
- LCF Edmond de Rothschild
- Oddo & Cie

Principaux opérateurs analysés ou cités dans l'étude (*)

Principaux opérateurs, cités ou analysés dans l'étude (*)

ABERDEEN AM (FRANCE)	CAMGESTION (EX CARDIF AM)	ETOILE GESTION	HUGAU GESTION	OFI MANDATS
ACOFI GESTION	CASAM	EULER HERMES SFAC AM	INDEP'AM	OFI PATRIMOINE
ACROPOLE AM	CCR AM	EXANE AM	INTER EXPANSION	OPPENHEIM INVESTMENT MANAGERS
ACTIS AM	CDC ENTREPRISES VALEURS MOYENNES (EX CDC PME GESTION)	FEDERAL FINANCE GESTION	INVESCO AM	ORSAY AM SNC
AGICAM	CHOLET DUPONT AM	FEDERIS GESTION D'ACTIFS	JOHN LOCKE INVESTMENTS	ODART GESTION
AGRICAP	CM-CIC GESTION	FIL GESTION (FIDELITY)	KBL RICHELIEU GESTION	OVERLAY AM
ALIENOR CAPITAL	CM-CIC MANAGEMENT (EX CREDIT MUTUEL FINANCE ET CIC AM)	FINALTIS	LA BANQUE POSTALE AM	PALATINE AM
ALLIANZ GLOBAL INVESTORS FRANCE	COGITAM	FINANCIERE DE L'ECHIQUIER	LA BANQUE POSTALE STRUCTURED AM	PASTEL & ASSOCIES
ALTIGEFI	COMGEST	FINANCIERE VAN EYCK	LA FINANCIERE TIEPOLO	PATRIVAL
ALTO INVEST	COVEA FINANCE(EX BOISSY ET MAAF GESTION)	FINOGEST	LA MONDIALE GESTION D'ACTIFS	PRIGEST
ASSET ALLOCATION ADVISORS	CPR AM	FONGEPAR GESTION FINANCIERE	LEGAL & GENERAL AM (FRANCE)	PRO BTP
AVENIR FINANCE INVESTMENT MANAGERS	CREDIT AGRICOLE AM	FONTENAY GESTION	LYXOR AM	PROMEPAR GESTION
AVIVA INVESTORS FRANCE	CREDIT SUISSE (FRANCE)	FORTIS INVESTMENT	MACIF GESTION	QUILVEST COPAGEST FINANCE
AXA INVESTMENT MANAGERS	DEXIA AM	FUNDQUEST	MARTIN MAUREL GESTION INSTITUTIONNELLE	QUILVEST GESTION PRIVEE
BARCLAYS WEALTH MANAGEMENT FRANCE	DNCA FINANCE	GE REAL ESTATE MANAGEMENT FRANCE	MEESCHAERT AM	RIVOLI FUND MANAGEMENT
BBR ROGIER	ECOFI INVESTISSEMENTS	GEA MULTIGESTION ALTERNATIVE	METROPOLE GESTION	ROBECO GESTIONS
BFT GESTION	EDMOND DE ROTHSCHILD AM	GENERALI INVESTMENTS FRANCE	MMA FINANCE	ROTHSCHILD GESTION
BLC GESTION	EDMOND DE ROTHSCHILD MULTIMANAGEMENT	GESTION VALOR	MONETA AM	ROUVIER ASSOCIES
BNP PARIBAS AM	EIM (FRANCE)	GROUPAMA AM	MONTE PASCHI INVEST	SAINT OLIVE ET CIE
BPSD GESTION	EQUIGEST	GROUPAMA FUND PICKERS GFP	NATIXIS AM	SEVENTURE PARTNERS
CAAM REAL ESTATE	ERAAM	GROUPAMA PRIVATE EQUITY	NEUFILIZE OBC AM	
	ERES	HALBIS CAPITAL MANAGEMENT (FRANCE)	NEUFILIZE PRIVATE ASSETS	
		HDF FINANCE	ODDO AM	
		HSBC AM (FRANCE) FCP	ODYSSEE VENTURE	
		HSBC GLOBAL AM (FRANCE)	OFI AM	

(*) Liste non exhaustive

BON DE COMMANDE

E-Réf : **9ABF09/PTAC**

Etude commandée :

à retourner ou à télécopier :

PRECEPTA groupe Xerfi 13-15, rue de Calais 75009 Paris
Télécopie : 01.42.81.42.14. Téléphone : 01.53.21.81.51.

La gestion d'actifs pour compte de tiers

Quelle reconfiguration du secteur et quelles opportunités après la crise?

Choisissez le mode de réception de l'étude commandée (cocher la bonne case) :

- Mode de réception de l'étude commandée :
- 1 version papier (envoi par la poste)
2 600 EUR HT 2 743,00 EUR TTC (TVA 5,5%)
 - 1 version papier (envoi par la poste) + version électronique (fichier pdf)
3 200 EUR HT 3 827,20 EUR TTC (TVA 19,6%)
 - je souhaite diffuser l'étude au sein de mon entreprise : 1 version papier + 1 version électronique (pdf) avec un droit de rediffusion du fichier pdf à 5 personnes
5 200 EUR HT 6 219,20 EUR TTC (TVA 19,6%)

- Mode de règlement choisi :
- chèque joint à l'ordre de Xerfi SAS
 - dès réception de l'étude et de la facture

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____ Société : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Ville : _____

Adresse e-mail (en lettres capitales) : _____

Téléphone : _____ Télécopie : _____

Date, signature et cachet :

Facture avec la livraison
En cas de litige, il est fait attribution exclusive
au Tribunal de Commerce de Paris

XERFI SAS au capital de 1 180 840 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris - RCS Paris B 392 691 853 000 72 APE 5811Z TVA intracommunautaire : FR95392691853
Tarifs valables jusqu'au 31/01/2010. Facture avec la livraison. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.