

Format Hybride

CONFÉRENCE

ETUDE COMPETITIVE DU POST-MARCHE FRANÇAIS

Jeudi 20 novembre 2025
16h00 à 18h00

Auditorium FBF
18, rue La Fayette – 75009 Paris

Partenaires

Programme

16h00 - INTRODUCTION



Myriam DANA-THOMAE
Directrice Générale, France Post-Marché

16h05 - APPROCHE ET METHODE



Jean François DELALE
Managing Director France CACEIS Bank / CACEIS Fund Administration
Vice-président, France Post-Marché



Equipe EY
EY Financial Services France

16h20 - L'ETUDE COMPETITIVITE FPM



Equipe EY
EY Financial Services France

17h00 - LES RECOMMANDATIONS



Pascal GUILLOT
Directeur Cabinet et Stratégie chez Société Générale Securities Services (SGSS)
Président, France Post-Marché



Pauline BERNARD
Responsable Territoire en France & Belgique, BNP Paribas Métier Securities Services
Vice-présidente, France Post-Marché

17h35 - QUESTIONS/REPONSES

18h00 - FIN

Introduction



Myriam Dana-Thomae

Directrice Générale France Post-Marché

Partenaires



Approche et Méthode



Jean-François DELALE

Managing Director France CACEIS Bank /
CACEIS Fund Administration
Vice-président, France Post-Marché



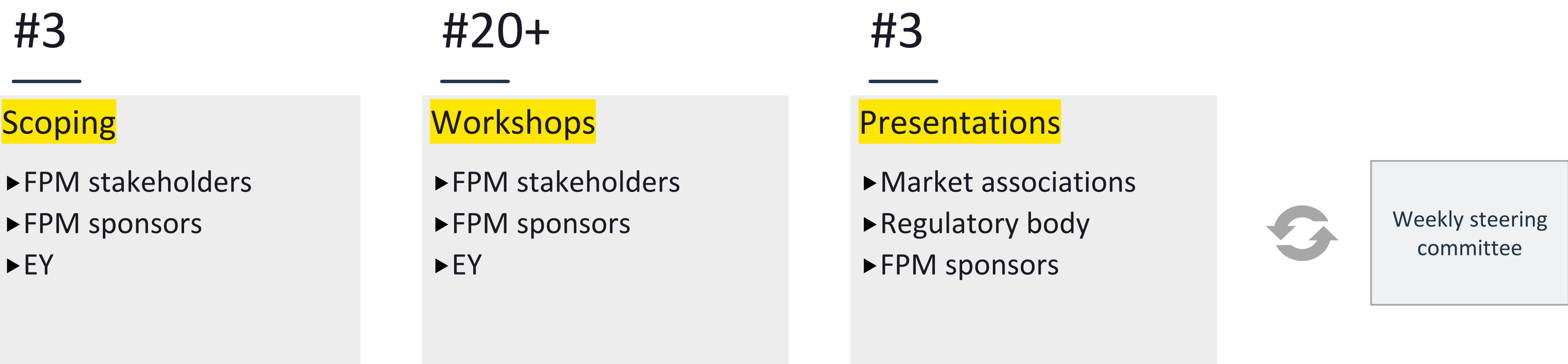
Equipe EY

Partenaires



Summary and broader context of the study

Objective of the study: *Assess the competitiveness of the French post-trade industry based on quantitative and qualitative indicators and propose recommendations to solidify and develop it*



Participants			Contributors
Organization	FPM Working group	 • Augustin BEYOT • Victor SAINT-CRICQ • Cyril RESWEBER • Ralph AWAD • Aya EL MORJANE	
SGSS	Pascal GUILLOT, Morgane SEVENO		
CACEIS	Jean-François DELALE, Sandrine CORDELIER, Jean-François DELALE, Sami LAIB, Yacina SEHIL, Fanny THOMAS		
BP2S	Pauline BERNARD, Pierre-Etienne AGID, Haroun BOUCHETA		
FPM	Myriam DANA-THOMAE		

Reminder of the definitions and scope

- **Definition of competitiveness:** *the competitiveness of the French post-trade industry relies on its ability to innovate and to adapt in response to increasing competition from international players and regulatory pressure, while maintaining high standards of quality, efficiency, compliance, and profitability in the services provided to clients*
- **Initial scope** (please note that the study was conducted based on the information collected – refer to S5 & S6)

 Services and clients considered in the study		 Geographical scope of activities	
Part 1: France compared to the entire EMEA zone • Scope of services: custodian bank, fund custody, settlements, clearing and fund administration • Scope of clients: institutional clients (AO/AM), private banks and brokers, and CIB	Part 2: France compared to a few key post-trade countries: LU, IE • Scope of services: fund administration, depository & transfer agency • Scope of clients: asset managers only	Part 1: France compared to the entire EMEA zone • France: represented by the reunion of ESES figures from <u>BP2S, SGSS & CACEIS*</u> • EMEA: represented by the reunion of EMEA figures from the following players: BP2S, SGSS, CACEIS, State Street, HSBC, Citigroup, Deutsche Bank, JPMorgan, MUFG, Northern Trust, BNY Mellon - (UK included)	Part 2: France compared to a few key post-trade countries: LU, IE • France: represented by all funds domiciled in France, including both regulated and non-regulated funds • LU, IE: represented by all funds domiciled in Luxembourg & Ireland

**Other non-French institutions providing post-trade services in France are not included in the scope of this study, as they are not sufficiently representative in terms of volumes, market share, employment, etc.*

Current data collection status and KPIs incorporated into this part

Part 1 – France compared to the entire EMEA zone

Metric Categories	KPIs				
					
1. Market positioning	AuC	✓	✓	✓	✓
	AuA	✓	✓	✓	✓
	AuA in alternative investments	✗	✓	✓	✓
	Revenue for all activities	✓	✓	✓	✓
	Revenue per segment	✓	✓	✓	✓
	Global number of FTE	✓	✓	✓	✓
	FTE per segment	NA			✓
2. Financial performance	Cost-to-income ratio	✓	✓	✓	✓
	Operating margin	✓	✓	✓	✓
3. Attractiveness	List of awards received	✓	✓	✓	NA
4. Innovation and automatization	% of STP for settlements activities	✓	✓	✓	
	Number of strategic partnerships	✓	✓	✓	
	Nature of the partnerships	✓	✓	✓	

Current data collection status and KPIs incorporated into this part

Part 2 – *France compared to a few key post-trade countries: LU, IE*

Metric Categories	KPIs			
				
1. Funds overview	Number of domiciled funds	✓	✓	✓
	Total NAV of domiciled funds	✓	✓	✓
	Breakdown UCITS vs AIFs	✓	✓	✓
	Funds managed by foreign asset managers	✓	✓	✓
2. Foreign competition	Depository fund volume by foreign branches	✓	✓	✓
	Fund administration volume by foreign branches	✗	✓	✓
3. Market concentration	Top 3 asset servicers by AuD	✓	✓	✓
	Top 3 asset servicers by AuA	  	✓	✓



L'étude de compétitivité FPM



Equipe EY

Partenaires



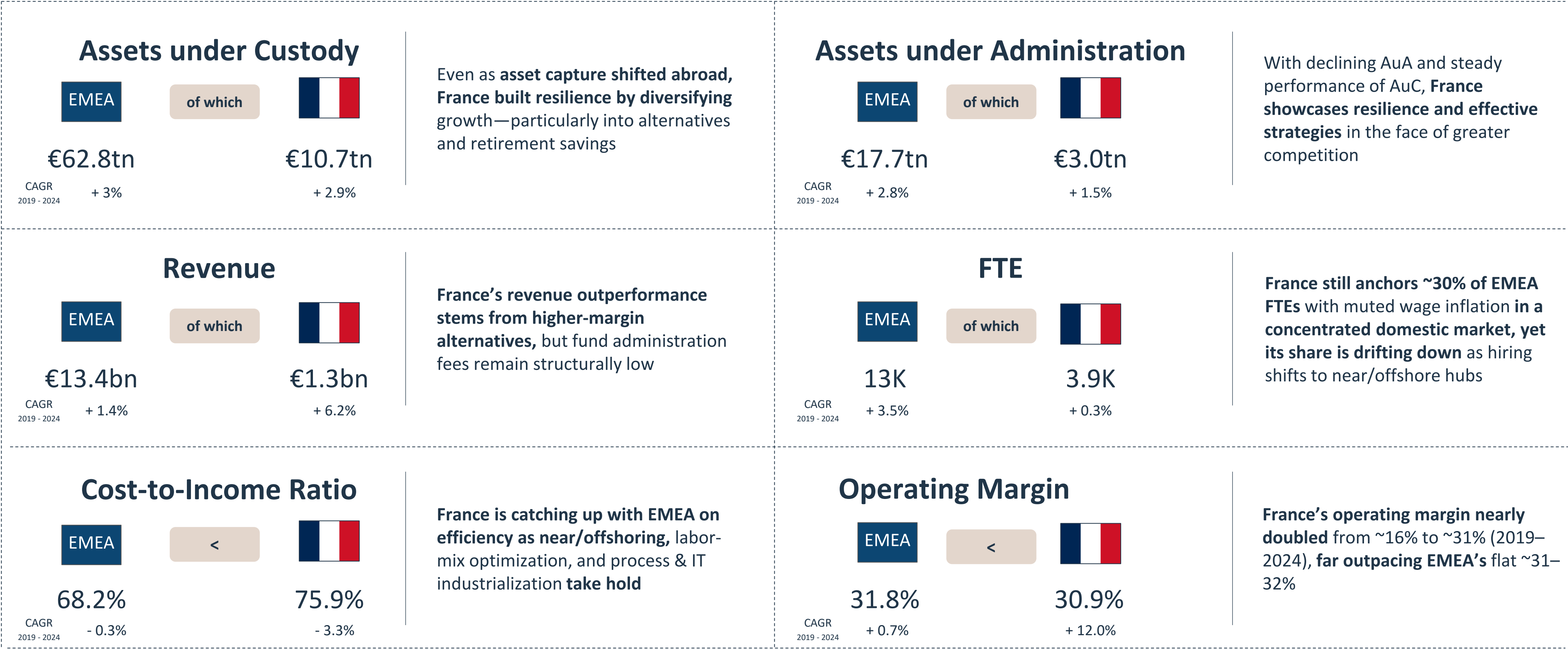


Part 1 – France compared to the entire EMEA zone

Partenaires



2024 major asset servicing figures and key findings at a glance



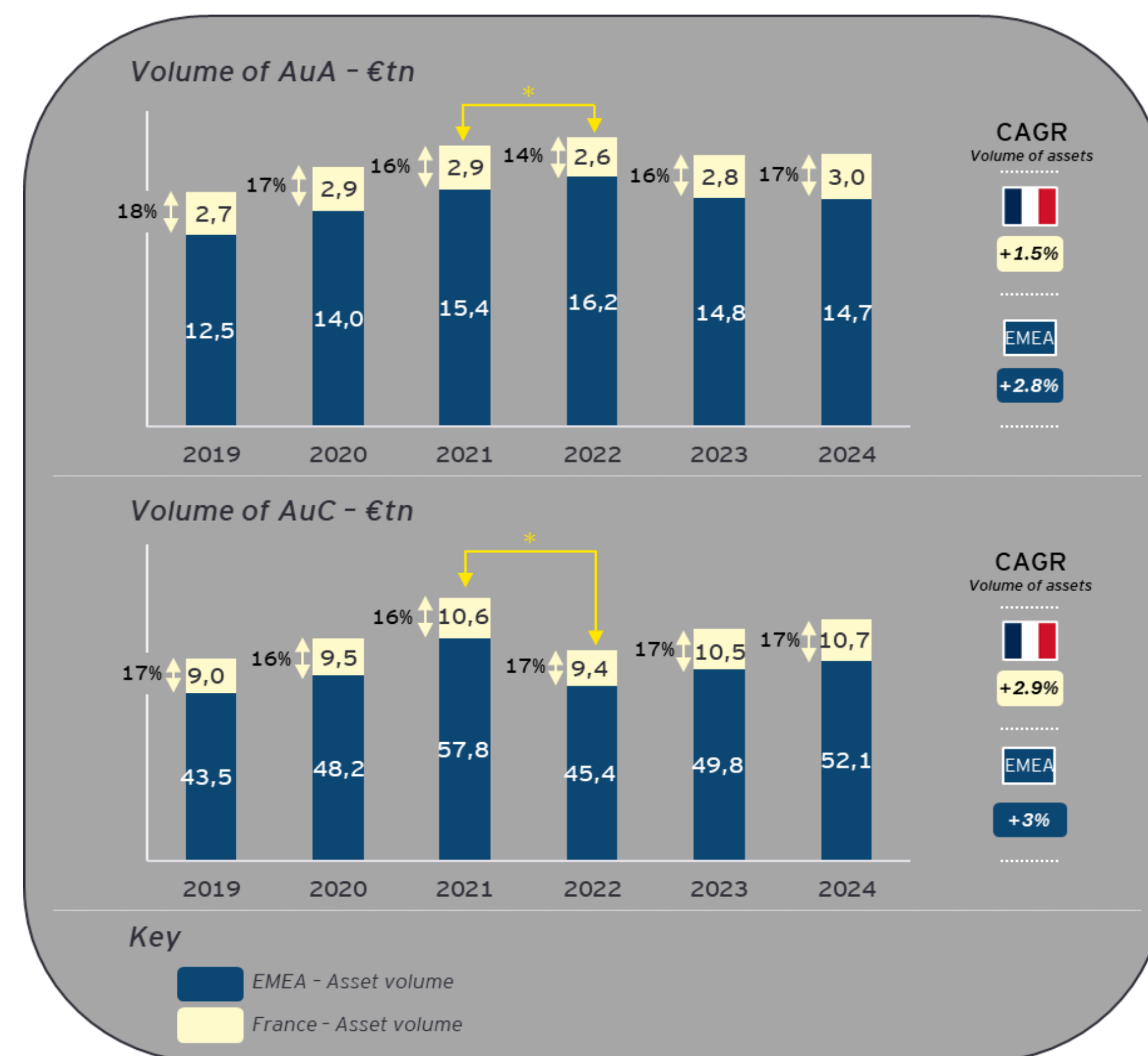
Detailed analysis is presented in slides 12 to 16

EMEA asset servicing has grown steadily since 2019, while France strengthened resilience through diversification

- EMEA asset servicing expanded steadily over 2019–2024, with AuA and AuC growing at ~2.8% CAGR. France remains a regional heavyweight, representing ~17% of EMEA assets serviced in 2024
- France's AuA growth trailed the regional average. With most new fund launches domiciled in Luxembourg or Ireland—particularly ETFs—recent growth has been concentrated outside France; consequently, France's share of EMEA AuA fell by ~1% since 2019
- By contrast, AuC in France increased broadly in line with EMEA, maintaining a stable ~17% share since 2019, suggesting more diversified growth drivers
- Key contributors to France's resilience include the development of alternative funds (real estate, private debt) and rising assets in long-term savings and retirement plans

Key takeaway

Even as asset capture shifted abroad, France built resilience by diversifying growth—particularly into alternatives and retirement savings



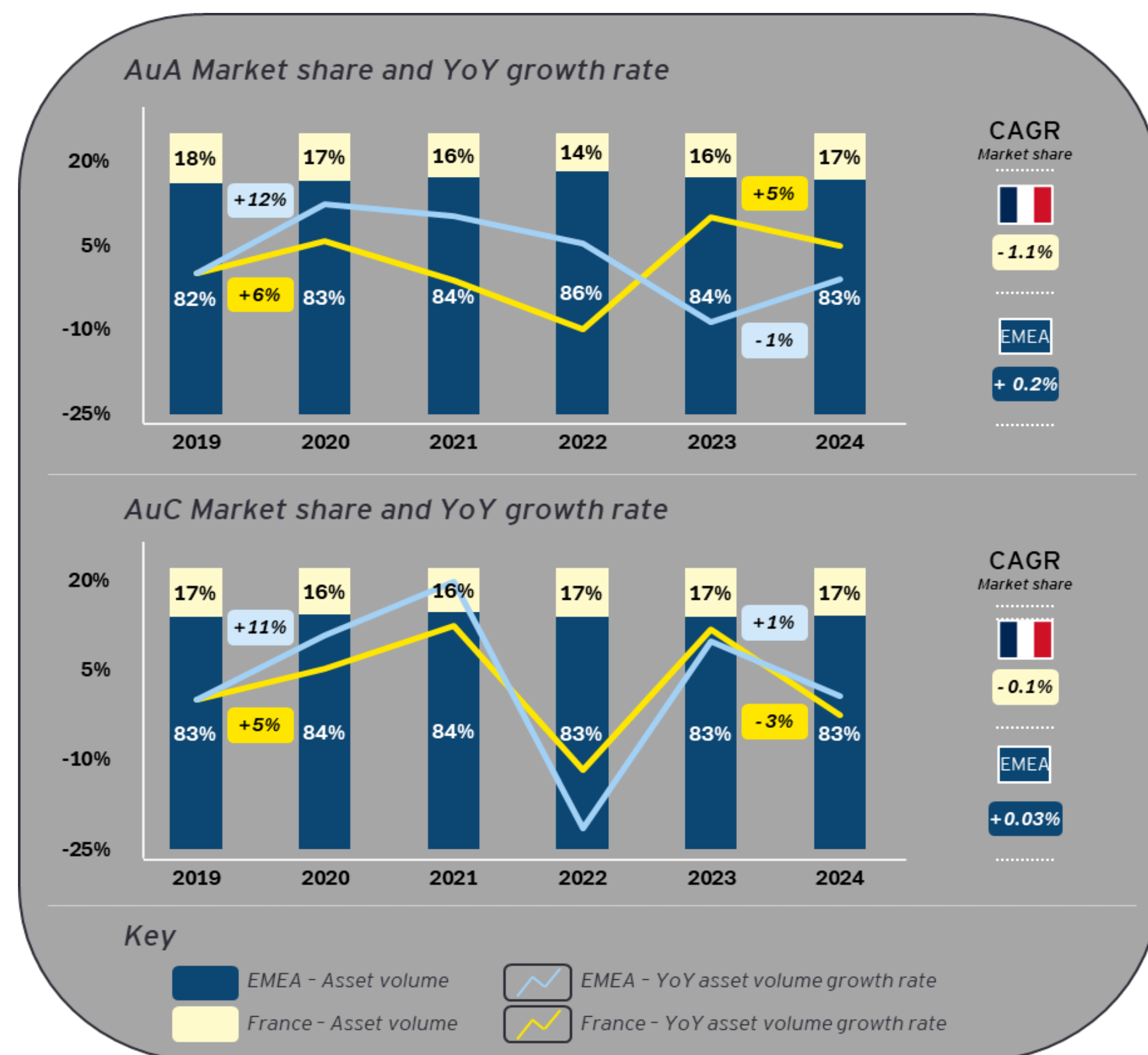
* See Appendix 1 (S31) for detailed analysis regarding 2021-2022 asset dynamics

Amid intensifying competition and concentration, France's AuA slips while AuC holds at 17%

- France's market share in AuA declined by 1 percentage point to 17% (2019–2024). France's AuA volumes fell at a -1.1% CAGR vs +0.2% for the rest of EMEA
- When it comes to AuC, France's market share remained stable at 17% since 2019. AuC volumes slipped marginally (-0.1% CAGR), slightly below peers; the rest of EMEA was roughly flat, with only negligible share growth (~0.03 pp)
- AuC held up in France, underpinned by private-markets growth; differences vs IE/LU also reflect scope effects—several services (e.g., fund valuation/NAV) are performed in-house by managers or specialist boutiques, hence not booked to asset servicers, which helps explain why AuA share fell more than AuC

Key takeaway

The evolution of France's market share highlights a dual narrative: despite declining AuA, the steady performance of AuC showcases resilience and effective strategies in the face of greater competition

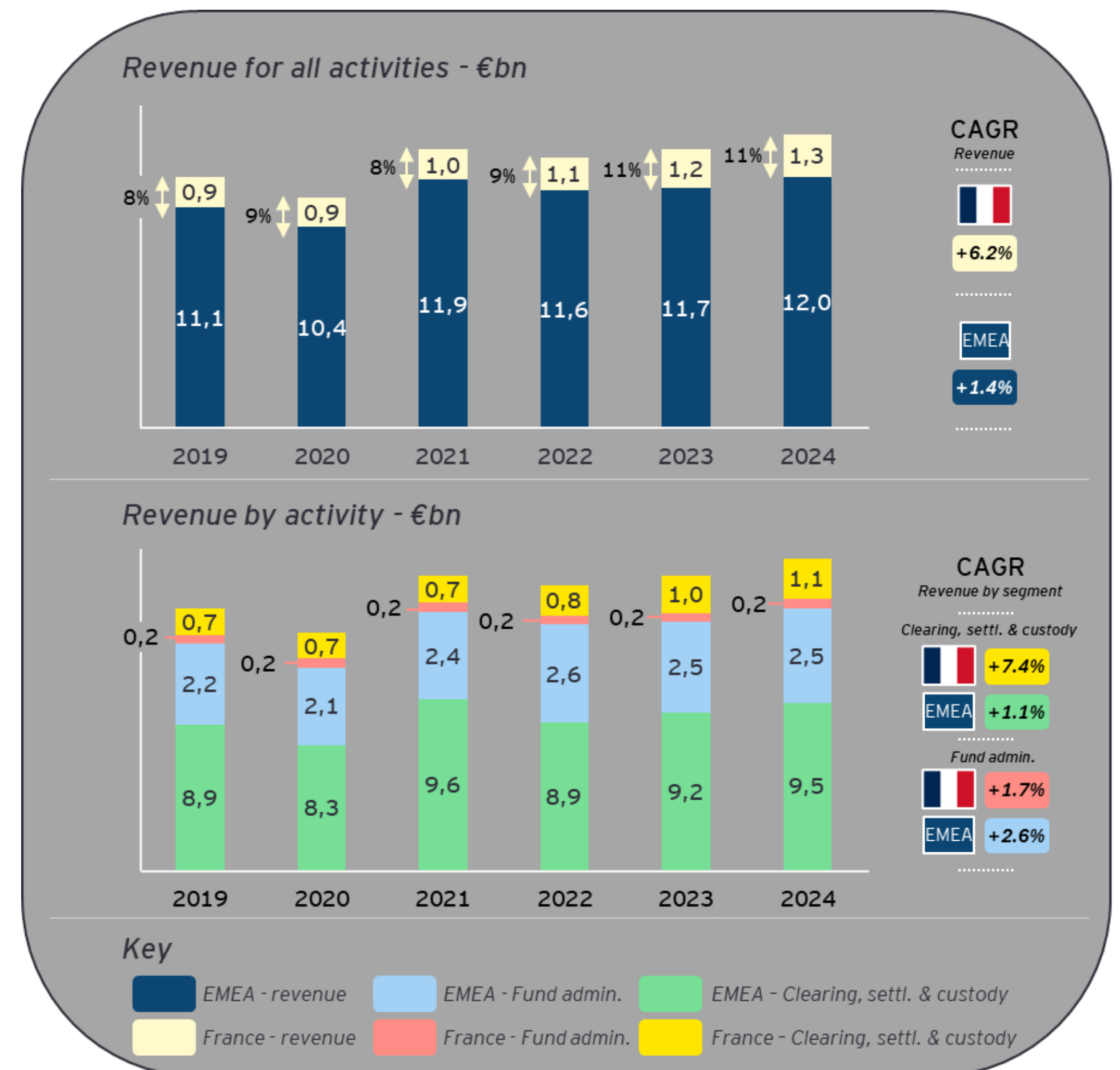


EMEA asset-servicing revenues have increased in recent years, but France has grown faster and nudged up its share

- France's ~ +6% revenue growth is underpinned by expansion in higher-margin private assets (private equity, real estate, private debt). Across EMEA, revenue growth is steadier but more ETF-led, implying lower unit margins
- Since 2022, retail distribution has increased in France, lifting the share of higher-margin products for asset managers and supporting France's post-pandemic revenue outperformance vs EMEA peers
- France's fund-admin fees are structurally lower than LU/IE given historically low bank-subsidiary pricing and the fact that regulation expects managers to calculate and publish the NAV, reducing what administrators can bill
- A shift toward a Luxembourg-style model in France, together with T+1, could justify re-pricing fund administration

Key takeaway

France's revenue outperformance stems from higher-margin alternatives, but fund administration fees remain structurally low

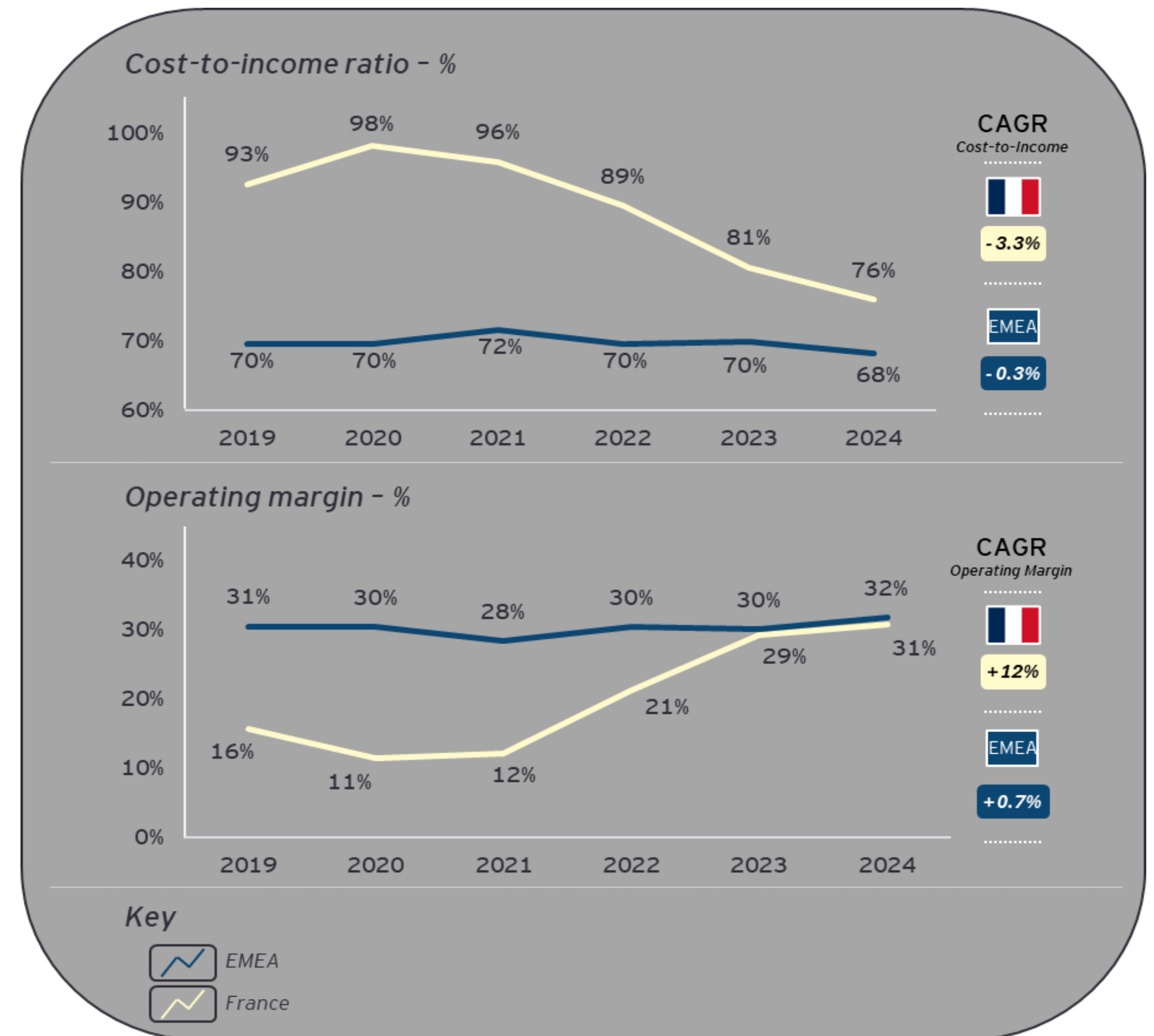


France is catching up on efficiency: cost-to-income –22 pp since 2020; operating margin nearly doubled to 31%

- France's cost-to-income fell from 98% (2020) to 76% (2024, –22 pp), while EMEA edged down from ~70% to 68% — signaling stronger productivity gains in France
- Operating margin in France rose from ~16% (2019) to ~31% (2024) (+15 pp; ~1.9×), versus a modest uptick for EMEA from ~31% to ~32% in 2024
- Nearshoring and offshoring (shared-service centers, labor-mix optimization) reduced unit costs in France and increased operating flexibility
- IT application simplification, digital process rationalization, and intra-group centralization (KYC/AML, middle- and back-office), combined with workflow automation and infrastructure modernization (cloud, STP), have accelerated efficiency gains in France

Key takeaway

France is catching up with EMEA on efficiency as near/offshoring, labor-mix optimization, and process & IT industrialization take hold

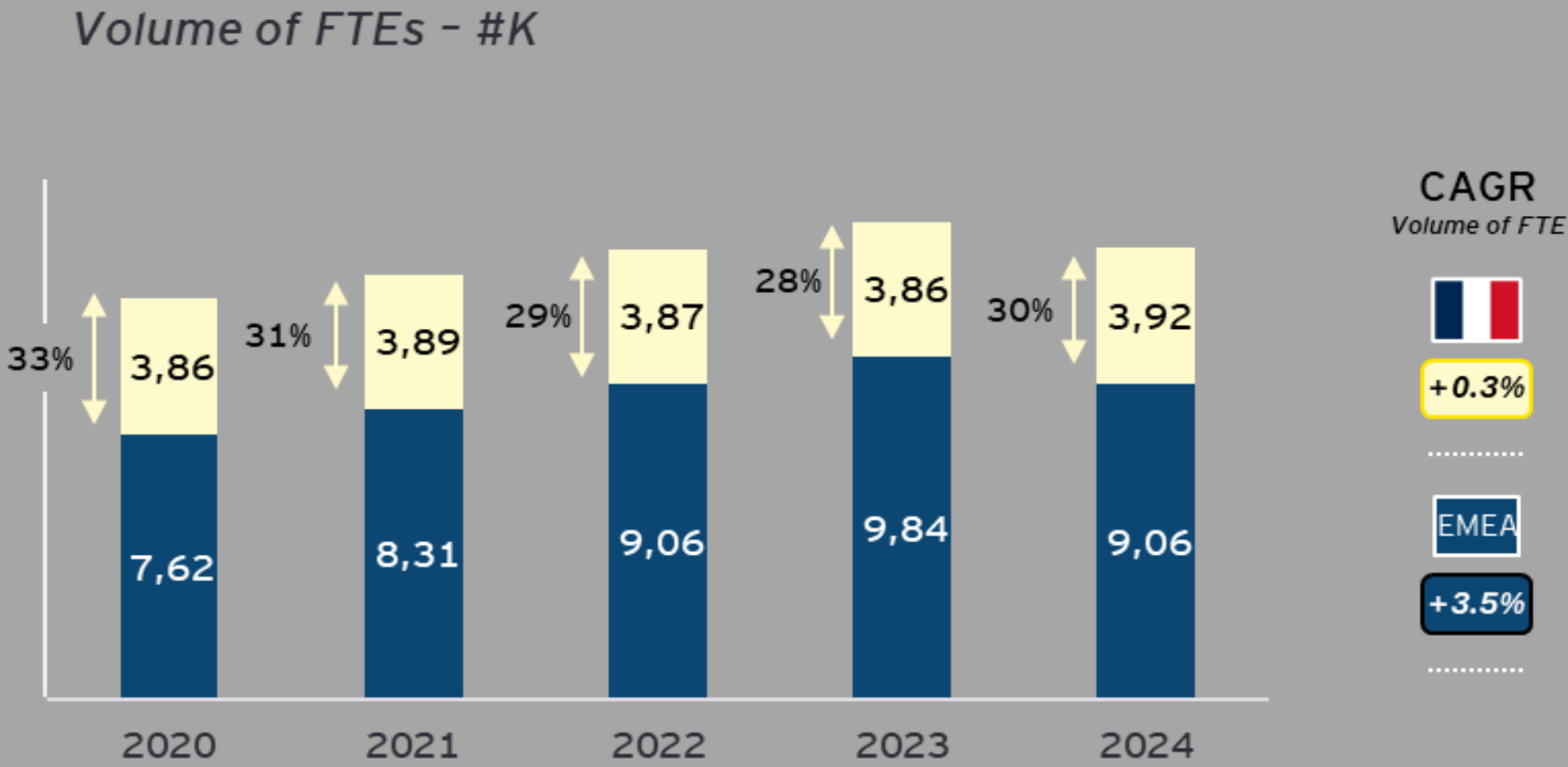


France remains a core workforce hub, but its share is drifting as growth shifts to other EMEA locations

- France’s workforce has been broadly flat since 2020, showing resilience through market swings
- France still accounts for ~30% of EMEA FTEs. Including French players’ staff based in Luxembourg, Ireland, and Italy makes the overall “France-anchored” footprint even larger
- France’s share is drifting down despite stable volumes, as hiring tilts to near / offshore hubs
- The French market is highly concentrated with low competitive intensity, leading to low turnover and muted wage inflation, whereas Luxembourg and Ireland face tighter labor markets and faster salary growth

Key takeaway

Stable volumes, shrinking share: France still anchors ~30% of EMEA FTEs with muted wage inflation in a concentrated domestic market, yet its share is drifting down as hiring shifts to near/offshore hubs



Key

- EMEA - Volume of FTEs
- France - Volume of FTEs

Note: FTEs represent the total headcount of operational teams dedicated to clearing, custody, settlement, and fund administration



Part 2 – France compared to a few key post- trade countries: LU, IE

Partenaires

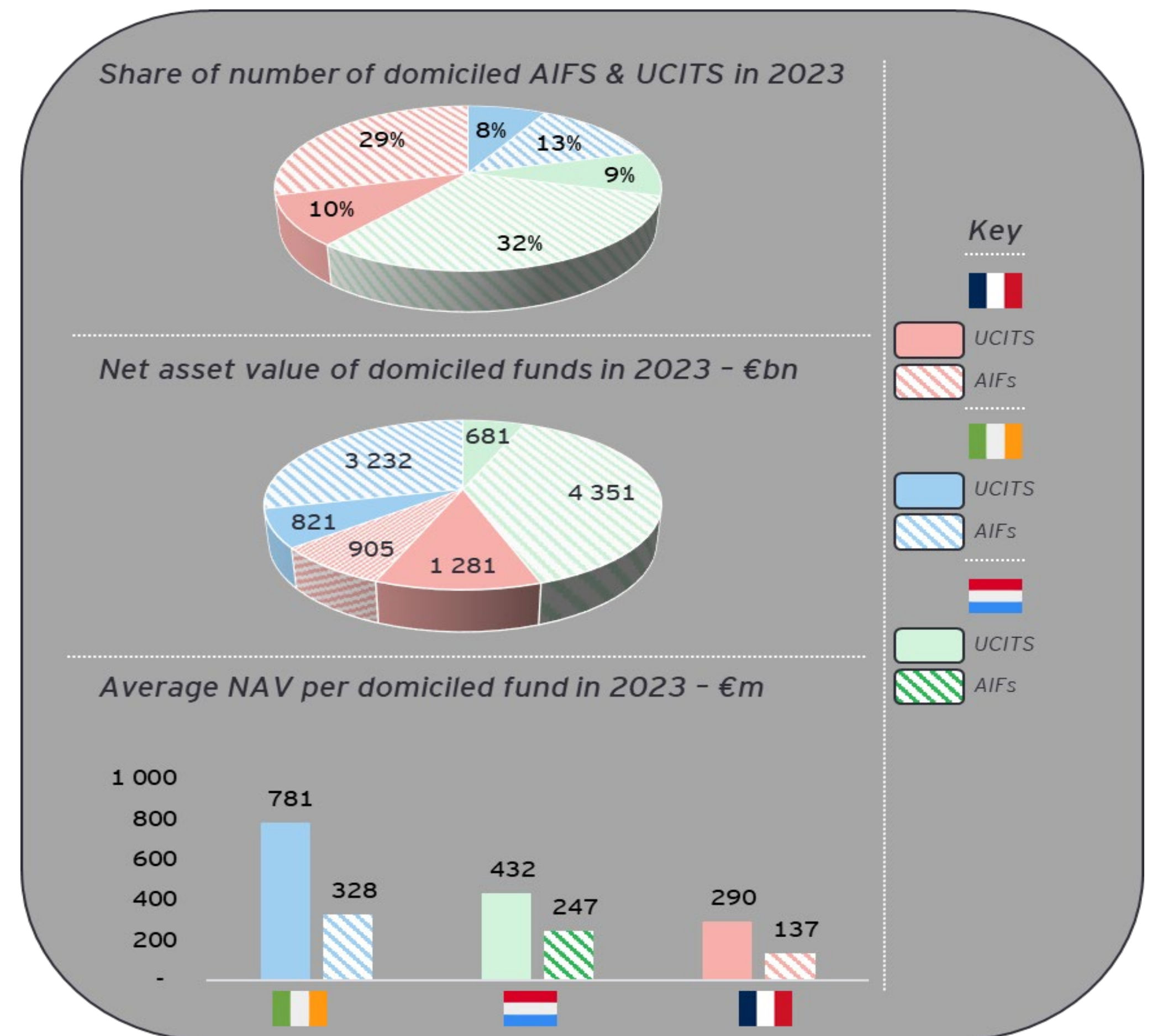


France captures a significant share of domiciled funds, yet NAV remains relatively low in comparison with peer countries

- France captures nearly 40% of EMEA-domiciled funds (by count), underscoring its role as a leading asset-servicing hub with a stable regulatory environment that attracts a broad base of institutional and retail investors
- These funds represent only about 15% of EMEA NAV, highlighting an average-size effect: France excels in product breadth, but the average fund size is smaller than in Luxembourg and Ireland
- The top 4 players hold >57% of AuC and >62% of AuA in EMEA—including one French champion, showing France holds its ground against large US players
- Average NAV per fund is lower in France, especially in UCITS, as most new launches—particularly ETFs—have been domiciled in Luxembourg or Ireland, concentrating recent growth outside France and leaving a breadth-heavy, smaller-average fund base

Key takeaway

France remains a domiciliation heavyweight by fund count, but under-indexes on value due smaller average fund size

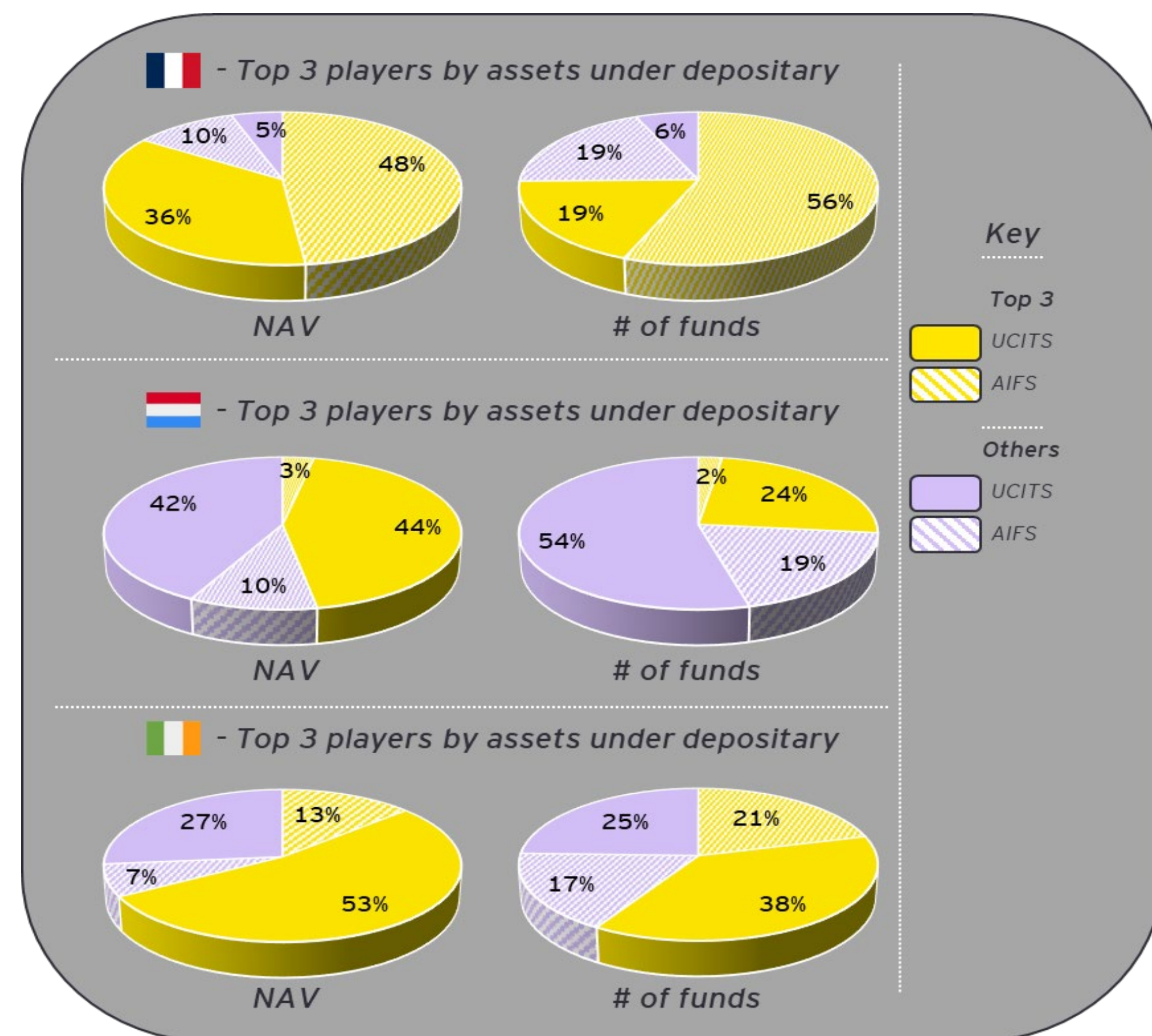


EMEA hubs show three distinct fund-servicing models—France is incumbent-heavy, Luxembourg is fragmented, and Ireland is ETF-fueled and gaining ground

- France – the top three groups control ~84% of NAV and ~75% of funds, indicating a tightly concentrated, home-market-dominated structure with high barriers to entry and broadly stable dynamics
- Luxembourg – the top three hold ~47% of NAV and ~26% of funds, reflecting a fragmented, internationalized market with a long tail of providers; Ireland has been chipping away at Luxembourg's position, particularly via ETF launches
- Ireland – the top three capture ~66% of NAV and ~59% of funds, more concentrated than Luxembourg but materially less than France, with leadership dominated by US players
- This shift is unfavorable for France's future regional footprint, as Ireland's top three do not include French champions and the Irish market is increasingly concentrated around non-French players

Key takeaway

Models reflect hub roles: France's bank-anchored oligopoly vs Luxembourg's open platform and Ireland's hybrid — France must cut entry frictions and scale servicing to stay competitive

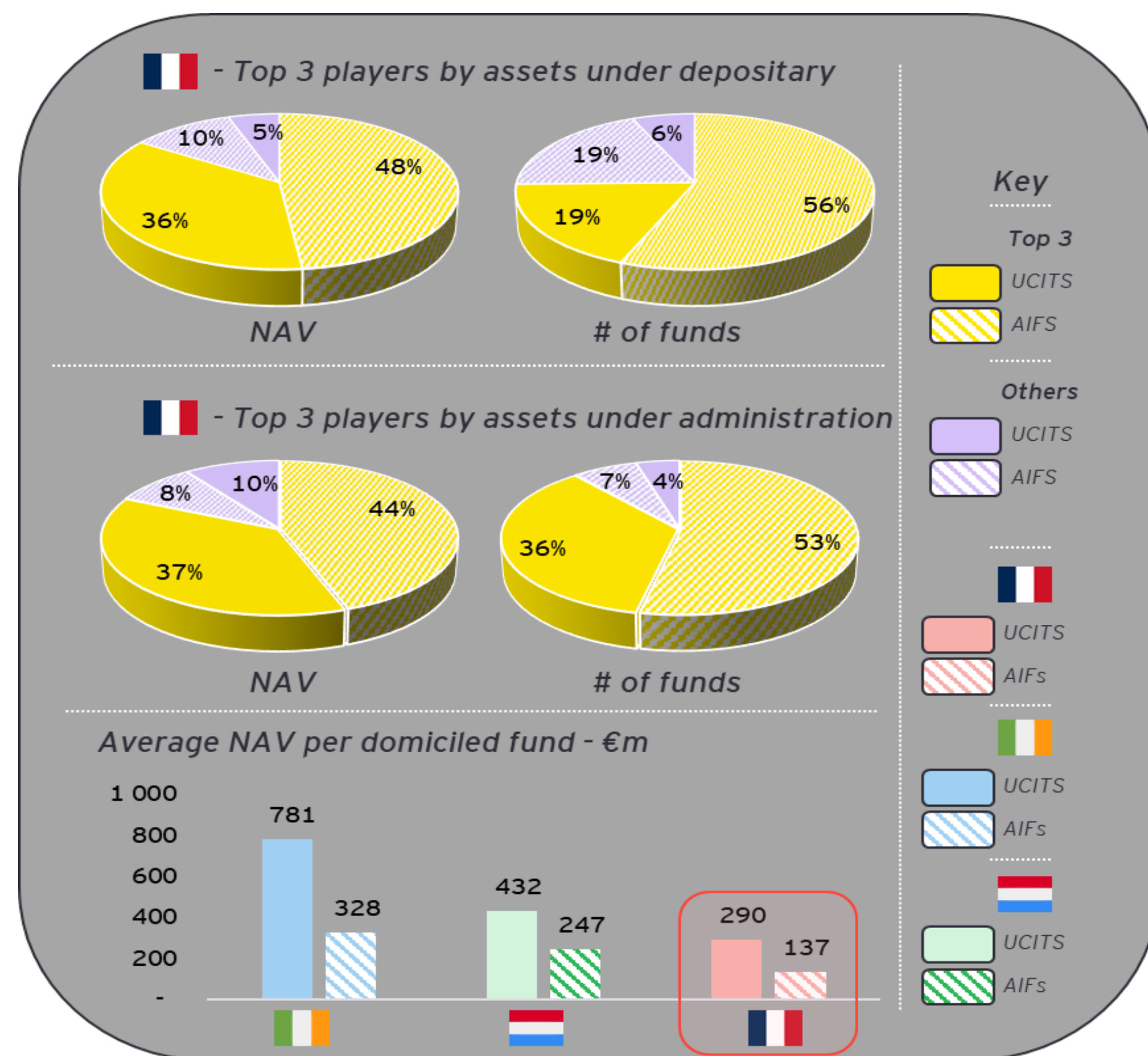


France's concentrated home market; competitiveness lags on scale and foreign-domiciled products amid divergent supervision

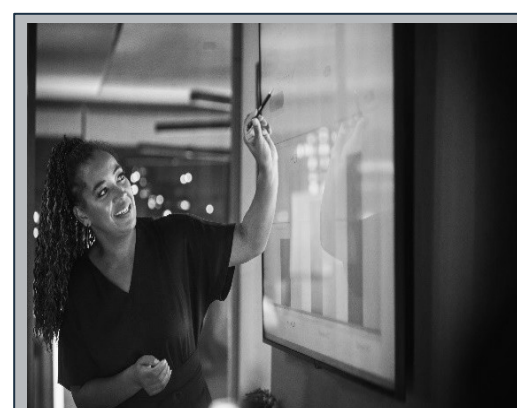
- Local incumbents dominate: the Top-3 control ~81% of NAV and ~89% of funds under depositary and administration, reflecting a protected home-market structure
- Competitiveness trade-off: protection coincides with flows shifting to foreign-domiciled products—especially ETFs; the average NAV per French-domiciled UCITS fund is €290m vs €781m in Ireland and €432m in Luxembourg, signaling share loss on the most demanded products
- This gap is rooted in tax-treatment disparities—rather than in local servicing quality—and is reinforced by more accommodating supervisory practices in IE/LU relative to France

Key takeaway

France's market is protected and concentrated, but smaller average fund size and the shift of in-demand products—especially ETFs—to foreign domiciles reveal a growing competitiveness gap



Key findings at a glance — France's competitiveness position in EMEA



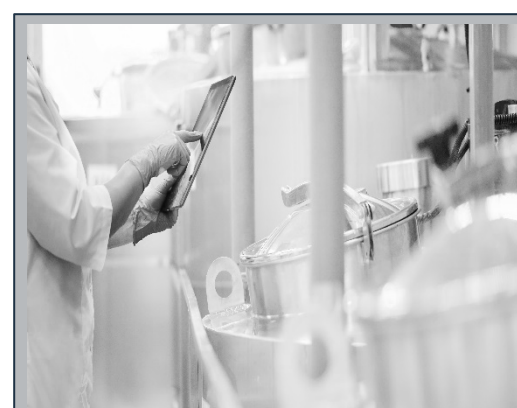
AuA under-performance, AuC resilience

- EMEA AuA & AuC expanded steadily (+2.8% CAGR)
- France remains a heavyweight at ~17% of assets serviced
- France's AuA share lost 1 pp to 17% (−1.1% CAGR vs rest of EMEA +0.2%), while AuC held ~17% (−0.1% CAGR)



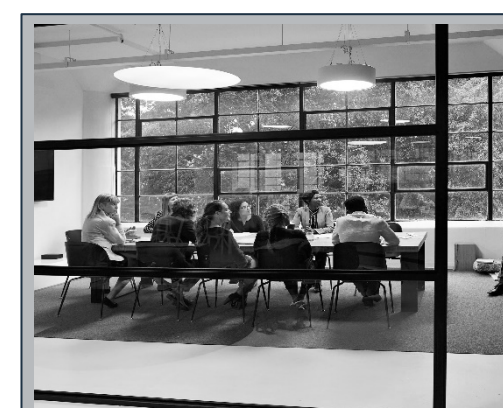
Revenue outperformance, pricing headwinds

- France's revenues grew +6.2% CAGR vs EMEA +1.4%, supported by higher-margin alternatives
- Yet fund-admin fees remain structurally low vs LU/IE



Efficiency catch-up

- Cost-to-income 98% → 76% (−22 pp)
- Operating margin 16% → 31%, while EMEA stayed ~31–32%
- Drivers: near/offshoring, labor-mix & process/IT optimization



Workforce footprint shifting

- France still anchors ~30% of EMEA FTEs, but volumes have been broadly flat since 2020 vs EMEA +3.5% CAGR
- Share drifts as hiring tilts to near/offshore hubs



Domiciliation & product scale

- France captures ~40% of domiciled funds by count but only ~15% of NAV
- Average UCITS fund €290m in FR vs €781m IE / €432m LU
- ETF launches are concentrated in IE/LU



Market structure & models

- France: domestic triopoly vs fragmented platform in LU and ETF-fueled, mid-concentration in IE
- Gaps stem from tax/treaty & supervisory practices, not servicing quality

France is a regional heavyweight and has improved efficiency, yet it is losing scale in high-demand products and average fund size—largely due to exogenous frictions. Targeted policy and industry actions across five priority recommendations can unlock scale, attract cross-border assets and reinforce leadership

LES RECOMMANDATIONS



Pauline BERNARD

Responsable Territoire en France & Belgique,
BNP Paribas Métier Securities Services
Vice-présidente, France Post-Marché



Pascal GUILLOT

Directeur Cabinet et Stratégie chez Société
Générale Securities Services (SGSS)
Président, France Post-Marché

Partenaires

1. Répondre aux enjeux réglementaires, fiscaux et juridiques pour encourager la domiciliation des fonds en France

Observations

L'industrie française de la gestion d'actifs continue de se développer et de se diversifier :

- Les organismes de placement collectif représentent 3 500 milliards d'euros, +10,7 % en 2024, tirés par les fonds domiciliés en France atteignant un record de 2 500 milliards d'euros (+9,8 % par rapport à 2024), ce qui implique un taux de croissance annuel composé d'environ 5,6 % depuis 2008 (vs. 22% en Irlande et 13% au Luxembourg)

Source: AFG

Challenges

Par rapport aux Places comparables, des tensions exogènes orientent encore les choix d'implantation hors de France du fait de :

- Des coûts employeurs plus élevés, une complexité administrative accrue
- Des contraintes fiscales
- D'un modèle de distribution spécifique et encore méconnu

Recommandations – Simplifier, standardiser et harmoniser

Complexité de mise en œuvre 

Profitabilité / Gains opérationnels 

Chantiers	Réglementaire	Fiscalité	Juridique	Marché
Initiatives	➤ Mettre en place un guichet unique à l'AMF: dépôt électronique, contrôle de complétude accéléré, suivi du statut en temps réel, etc. ➤ Comparer l'interprétation des modèles de délégation « outsourcing » (DORA, OT...) et des obligations des dépositaires/valorisateurs au niveau des principales Places concurrentes ➤ Engager des réflexions sur la simplification et l'harmonisation des prospectus OPC pour une meilleure lecture par l'ensemble des acteurs de la chaîne (TCC, centralisateurs, data managers, ...)	➤ Proposer d'harmoniser le modèle fiscal (taux d'imposition, taux de retenue à la source, conventions fiscales) ➤ Promouvoir l'usage de la documentation en anglais : standardiser des modèles FR/EN...	➤ Proposer de structurer un groupe de travail (institutions, acteurs de marché) pour comparer les véhicules juridiques de domiciliation avec d'autres pays ➤ Travailler avec l'AFG pour poursuivre la simplification de certaines pratiques : autoriser la création/la fermeture de sous-fonds par simple résolution du conseil d'administration, simplifier les fusions « intra-umbrella », déploiement des outils de gestion de liquidité	➤ Réactiver des initiatives avec Euroclear et les organisations professionnelles pour promouvoir le modèle français de dépositaire central (CSD) et accroître la distribution transfrontalière des fonds domiciliés en France (présenter un document pédagogique l'ensemble des moyens dont disposent les investisseurs pour souscrire à des fonds français en modèle CSD. Il faut également vérifier auprès d'Euroclear sa capacité à accueillir directement des investisseurs étrangers sur la plateforme FSFOR)

2. Promouvoir les forces du marché français (ESG, Marché Privés, Actifs Digitaux)

Observations

La compétitivité de la France repose sur trois facteurs de différenciation :

- Des stratégies alternatives en particulier sur les marchés privés : les FIA totalisent 1 525 Md€ en 2025 (vs. 977 Md€ pour les OPCVM)
- Les fonds classés au titre du SFDR gérés depuis la France ont augmenté de +15,4 % sur un an
- Les initiatives de l’AMF, de la Banque de France et des acteurs de marché: tokenisation, projets pilotes « wholesale DLT »

Challenges

La France est confrontée à des défis de passage à l’échelle :

- Pour les marchés privés : complexité des processus opérationnels, accès aux investisseurs « retail »
- Pour les sujets ESG : qualité des données, label peu reconnu, hétérogénéité des grilles de scoring, etc.
- Pour les actifs numériques : responsabilité des acteurs; maturité dans certains traitements (ex: tokenisation)

Recommandations – Promouvoir des modèles

Complexité de mise en œuvre

Profitabilité / Gains opérationnels

	Marchés privés	ESG	Actifs Digitaux
Chantiers			
Initiatives	➤ Promouvoir desancements « standard » de FIA/ELTIF en procédure accélérée, avec des modèles contractuels types,... ➤ Simplifier les processus opérationnels (Guide PERE) : normalisation et amélioration du traitement des produits de « private equity »	➤ Promouvoir l'accès européen aux données ESG via l'ESAP ➤ En collaboration avec d'autres associations de l'écosystème : travailler sur les critères de sélection des fournisseurs ESG et plus globalement réduire les coûts des fournisseurs de données de marché.	➤ Mettre en place une veille conjointe — AMF, Banque de France, organisations professionnelles — pour suivre les évolutions internationales, clarifier les responsabilités des différents acteurs (PF crypto, Dépositaire...), identifier des cas d'usage, et lancer des actions pilotes ➤ Promouvoir les initiatives en termes d'actifs digitaux (émission, tokenisation des parts de fonds, circulation des actifs digitaux au sein des infrastructures de marché). ➤ Veiller à la clarification des règles et responsabilités des acteurs quant à l'accès, la détention et la conservation des actifs digitaux en particulier pour la clientèle retail

3. Renforcer la capacité des prestataires de services d’actifs à accompagner les sociétés de gestion sur les nouvelles tendances ETF

Observations

Les acteurs français jouent un rôle central dans les ETF, même si la domiciliation favorise souvent l’Irlande et le Luxembourg :

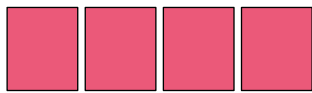
- Les acteurs français restent influents sur la distribution, la liquidité et les services sur actifs
- La demande des investisseurs pour des expositions ETF simples et à faible coût continue de s’accélérer

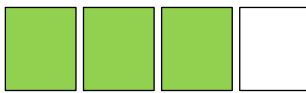
Challenges

Plusieurs facteurs contribuent aux difficultés des ETF en Europe :

- Le processus de création/rachat peut être particulièrement complexe
- La plupart des ETF en Europe sont négociés sur plusieurs marchés et enregistrés auprès de plusieurs dépositaires centraux mais ils sont créés/rachetés auprès d’un CSD/iCSD
- le marché du prêt de titres pour les ETF est peu actif, en raison d’aspects structurels des marchés financiers européens

Recommandations – Améliorer la proposition de valeurs

Complexité de mise en œuvre 

Profitabilité / Gains opérationnels 

Chantiers	Efficacité opérationnelle	Financement
Initiatives	➤ Réduire les rejets de règlement et le cost-to-settle établir des tableaux de bords de performance (pénalités, causes racines) ➤ Accélérer la préparation opérationnelle à T+1 pour réduire les frictions dans la chaîne de traitement des ETF	➤ Etudier les voies de développement du prêt/emprunt et le financement titre - Desks d’agent lending dédiés aux portefeuilles ETF avec politiques de collatéral calibrées, partage de revenus transparent et reporting ESG

4. Simplifier les processus d'investissement pour les particuliers

Observations

Les investissements des particuliers sur les marchés de capitaux sont en hausse et les orientations politiques renforcent cette tendance :

- La part des ménages dans les actifs financiers de l'UE augmente (≈ 33 %)
- Le taux d'épargne en France est proche de 19 %, et l'appétit des particuliers pour les actions atteint des niveaux records d'intention (≈ 30 %)
- Les autorités européennes et françaises encouragent la réorientation de l'épargne des particuliers vers les marchés de capitaux

Challenges

Répondre aux ambitions sur le segment des particuliers nécessite des règles cohérentes et une exécution à l'échelle, sûre pour les investisseurs :

- Des parcours fragmentés et des règles hétérogènes chez les distributeurs en particulier les néo-distributeurs
- La complexité et la petite taille des tickets pèsent sur l'équation économique et les opérations post-marché
- L'adaptation des néo-distributeurs aux contraintes réglementaires et infrastructures du modèle français (régulés en France mais utilisant des modes opératoires étrangers)

Recommandations – Renforcer l'activation du segment Retail

Complexité de mise en œuvre

Profitabilité / Gains opérationnels

Chantiers	Harmonisation des titres et des produits	Accompagner la « retailisation » des fonds
Initiatives	➤ Promouvoir des lancements « standard » de FIA/ELTIF en procédure accélérée, avec des modèles contractuels types,... ➤ Simplifier les processus opérationnels (Guide PERE) : normalisation et amélioration du traitement des produits de « private equity »	➤ Promouvoir l'accès européen aux données ESG via l'ESAP ➤ En collaboration avec d'autres associations de l'écosystème : travailler sur les critères de sélection des fournisseurs ESG et plus globalement réduire les coûts des fournisseurs de données de marché.

5. Coordonner l'élaboration réglementaire au niveau UE pour préserver la compétitivité et réduire les coûts de non-conformité

Observations

Avec l'accélération de la législation européenne, la compétitivité repose sur une mobilisation conjointe industrie et pouvoirs publics:

- Le volume et le rythme des règles européennes augmentent, avec des interactions croissantes
- Carence de données sur les investisseurs, les actifs privés, les services sur actifs, les transactions et l'épargne

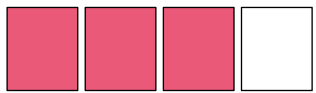
Challenges

Le goulet d'étranglement n'est plus seulement l'élaboration technique de la réglementation mais aussi dans coordination entre industries et pouvoirs publics:

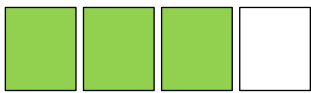
- Des modifications tardives et des interprétations divergentes font grimper les coûts de conformité pour l'ensemble des acteurs
- Un partage limité des données impacte les indicateurs (KPI) et le suivi de la compétitivité

Recommandations – Proposer un groupe de travail (Industrie & Législateur)

Complexité de mise en œuvre



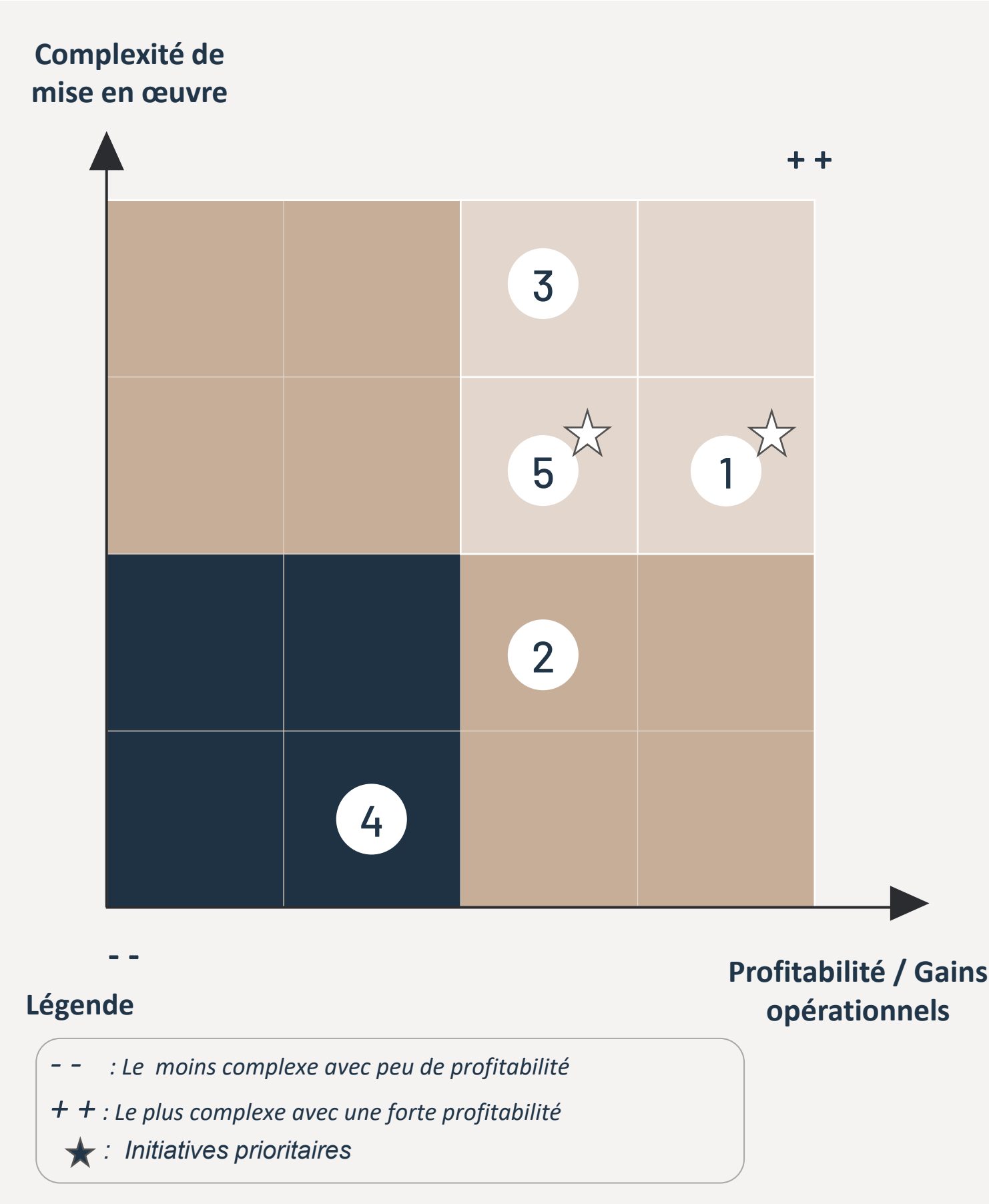
Profitabilité / Gains opérationnels



Chantiers	Au niveau des réglementations UE	Au niveau national	Données et analyses	Exécution & revue (post-implémentation)
Initiatives	➤ Promouvoir des mesures d'efficacité et de simplification ➤ Favoriser les études d'impacts avant la mise en œuvre des textes, incluant en particulier des objectifs mesurables de renforcement de la compétitivité (FPM et autres associations de Place) ➤ Promouvoir l'intégration d'un mandat de compétitivité dans les objectifs de l'ESMA ➤ Réduire les barrières (Rapport Ami-SeCo)	➤ Rendre plus visible les travaux de FPM et accroître leur diffusion à l'échelle européenne ➤ Favoriser le dialogue industrie et pouvoirs publics (à l'instar du plan 2030 Irlande). Ex: Difficultés sur le fractionnement des titres	➤ Faciliter l'accès aux bases de données des autorités (Ex: données sur les investisseurs, les actifs privés, les services sur actifs, les volumes de transactions et l'épargne, etc.) ➤ Répondre aux consultations et élaboration de papiers de position liés aux enjeux de compétitivité	➤ Publier des modèles et guides pratiques, en concertation avec l'AMF et l'ACPR, pour une mise en œuvre cohérente

Synthèse des recommandations et représentation graphique

Recommandations	Complexité de mise en œuvre	Profitabilité / gains opérationnels
1. Répondre aux enjeux réglementaires, fiscaux et juridiques pour encourager la domiciliation des fonds en France		
2. Promouvoir les forces du marché français (ESG, Marché Privés, Actifs Digitaux)		
3. Renforcer la capacité des prestataires de services d'actifs à accompagner les sociétés de gestion sur les nouvelles tendances ETF		
4. Simplifier les processus d'investissement pour les particuliers		
5. Coordonner l'élaboration réglementaire au niveau UE pour préserver la compétitivité et réduire les coûts de non-conformité		





Séance FAQ

Partenaires

