



Un événement de **L'AGEFI**

---

## PROGRAMME

Mardi 13 octobre

---

### LA FINANCE SE RÉINVENTE GRÂCE AUX TECH

**8h00 - 8h40 : ACCUEIL**

**8h40 - 8h45 : INTRODUCTION**

**8h45 - 9h00 : KEYNOTE SPEAKER**

**9h00 - 10h00 : CONFÉRENCE D'OUVERTURE**

**SUR QUELLES VALEURS ET QUEL SAVOIR-FAIRE, ACQUIS OU RENFORCÉS GRÂCE AUX TECH, LES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS VONT-ILS DEVOIR AXER LEUR COMMUNICATION VIS-À-VIS DE LEURS CLIENTS ?**

Où se situera la rareté demain ? Quels seront les critères de sélection des sociétés de gestion vis-à-vis de leurs prestataires ?

Sur quelles valeurs et quel savoir-faire repose désormais la confiance ?

La marque a-t-elle encore une importance ?

**ANIMÉE PAR : Alexandre GARABEDIAN, Directeur de la rédaction - L'AGEFI**

**INTERVENANTS :**

- **Valérie BAUDSON**, Directrice générale de CPR AM et du Métier ETF, Indiciel et Smart beta - **AMUNDI**
- **Tarek CHOUMAN**, Managing director, global head of business development for Aladdin Business - **BLACKROCK SOLUTIONS**
- **Arnaud CLAUDON**, Head of asset owners & asset managers client lines - **BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES**
- **Godefroy de COLOMBE**, Directeur des opérations - **AXA INVESTMENT MANAGERS**
- **Emmanuelle MOUREY**, Présidente du directoire - **LA BANQUE POSTALE AM**

**10h10 - 10h40 : 4 ATELIERS PARTENAIRES EN PARALLÈLE**

#### 1. ATELIER PARTENAIRE – BLACKROCK

**ALADDIN – PROPULSER L'ORIENTATION VERS L'INVESTISSEMENT DURABLE**

- Tendances de l'investissement durable dans la gestion d'actifs
- Placer la durabilité au cœur d'Aladdin

**INTERVENANTS :**

**Ioannis ARMAOS**, Associate in product and marketing team - **BLACKROCK**

**Patricia FOUQUERAY**, MD, external relationship manager - **BLACKROCK**

#### 2. ATELIER PARTENAIRE – BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES

#### 3. ATELIER PARTENAIRE – EY

**REDEFINIR LE FUTUR DE LA GESTION D'ACTIFS IMPULSE PAR LA TECH**

**INTERVENANTS :**

**Thierry GROUES**, Associate partner - **EY**

**Philippe LIMANTOUR**, Chief innovation officer - **EY**

**EVOLUTIONS TECH DU SECTEUR DE LA GESTION D'ACTIFS – FOCUS**

**INTERVENANT :**

**Thierry GROUES**, Associate partner - **EY**

#### 4. ATELIER PARTENAIRE - ICE DATA SERVICES

**10h40 - 11h10 : PAUSE NETWORKING**

**11h10 - 12h00 : 3 TABLES RONDES EN PARALLÈLE**

##### 1. L'IA AU SERVICE DE LA PRISE EN COMPTE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE PAR LA GESTION D'ACTIFS : COMMENT S'ASSURER DE LA QUALITÉ DES DONNÉES ESG FOURNIES PAR LES ENTREPRISES ?

Que peut nous apprendre l'analyse des données non structurées présentes sur les réseaux sociaux ?

**ANIMÉE PAR : Yann de SAINT-MELEUC, Associé - A2 CONSULTING**

###### INTERVENANTS :

- **Carmine de FRANCO**, Head of fundamental research - **OSSIAM**
- **Elisabeth GAMBERT**, Directrice RSE & affaires internationales - **ASSOCIATION FRANÇAISE DES ENTREPRISES PRIVÉES (AFEP)**
- **Tegwen LE BERTHE**, Directeur ESG scoring & methodology - **AMUNDI**
- **Olivier MALLET**, Directeur Intelligence artificielle & analytics France - **COGNIZANT**
- **Valéry THERY**, Responsable produit - **CACEIS**

##### 2. COMMENT DEVENIR UN CONSEILLER AUGMENTÉ ? COMMENT ACCROÎTRE LE TEMPS D'ÉCOUTE ET L'INTERACTION AVEC LE CLIENT ?

Comment l'ultra-personnalisation de l'offre et du marketing est-elle rendue possible ?

Quel rôle faire jouer aux assistants virtuels (agents conversationnels, chatbots, robo-advisors) ? Comment communiquer en période de crise ? Comment améliorer l'explicabilité de la décision et du conseil ?

**ANIMÉE PAR : Benoit MENU, Journaliste - L'AGEFI**

###### INTERVENANTS :

- **Isabelle HEBERT**, Directrice de la stratégie, du digital, du marketing et de la relation client - **AG2R LA MONDIALE**
- **Surender UTTAMSINGH**, Directeur commercial, solutions pour la gestion de patrimoine – EMEA & APAC - **FACTSET**
- **Agathe SCHITTLY**, Directrice globale du marketing groupe et membre du General Management Committee - **ODDO BHF**

##### 3. QUELLES SONT LES NOUVELLES OFFRES DE SERVICES ET LES NOUVEAUX OUTILS À DISPOSITION DU MONDE FINANCIER POUR ÊTRE PLUS AGILE ?

Comment les établissements peuvent-ils faire évoluer leur organisation et réduire les coûts ? Comment les Tech peuvent-elles les aider à transformer leur business model ?

**ANIMÉE PAR : Capucine COUSIN, Journaliste spécialisée - L'AGEFI**

###### INTERVENANTS :

- **Frédéric BERNARD**, Spécialiste des solutions risques - **AXIOMSL**
- **Julien CIRoux**, Directeur exécutif - **ACCENTURE**
- **Olivier FONTAINE**, Responsable IT - **AVIVA INVESTORS FRANCE**
- **Gildas LE TREUT**, Directeur commercial et relations clients - **SOCIETE GENERALE SECURITIES SERVICES**

**12h10 - 12h40 : 4 ATELIERS PARTENAIRES EN PARALLÈLE**

#### 1. ATELIER PARTENAIRE – CACEIS

##### SOLUTION FRONT-TO-BACK INNOVANTE POUR LA GESTION D'ACTIF

- Demande croissante de solution d'externalisation combinant technologie et services opérationnels
- Opportunité de réponse aux contraintes opérationnelles, réglementaires et de coûts
- Solution intégrée combinant la technologie d'ALTO\* PMS et des services d'exécution, de middle et back-office et couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur de la gestion d'actif

\*ALTO: Amundi Leading Technologies & Operations

###### INTERVENANTS :

**Joseph EL GHARIB**, Directeur général - **AMUNDI SERVICES**

**Bernard RAVEL**, Secrétaire général adjoint du business development - **CACEIS**

#### 2. ATELIER PARTENAIRE – COGNIZANT

##### EXPLOREZ L'OPEN SERVICING DÉDIÉ À LA DONNÉE ET AUX GESTIONNAIRES D'ACTIFS AVEC MANAOS ET COGNIZANT

###### INTERVENANTS :

**Myriam FERRAN**, Directrice consulting - asset management - **COGNIZANT**

**Patrice HIDDINGA**, CEO - **MANAOS**

### 3. ATELIER PARTENAIRE – NEOXAM

#### VOS CLIENTS VOUS DEMANDENT UNE INFORMATION PRÉCISE, À JOUR, ET FACILE À CONSOMMER. COMMENT LEUR FOURNIR LE SERVICE QU'ILS ATTENDENT ?

Un bon service client nécessite de mettre en œuvre une chaîne de traitement longue et complexe. NeoXam Impress segmente ces besoins en 4 grandes thématiques qui font l'objet de 4 modules dédiés.

- Le data management, ou l'art d'intégrer de la donnée de sources éparses, de la mettre en qualité et de la redistribuer.
- Les analytics, ou la capacité à calculer les indicateurs pertinents à la bonne information du Client.
- La data présentation, ou la capacité à restituer la donnée dans un support documentaire ou digital convaincant.
- Le production management, dont l'enjeu consiste à être capable de créer un large volume de rapports avec un budget maîtrisé.

#### INTERVENANT :

**Clément MIGLIETTI**, Chief product officer - NEOXAM

### 4. ATELIER PARTENAIRE – SOCIETE GENERALE SECURITIES SERVICES

#### EVOLUTION DES BESOINS, NOUVEAUX ENJEUX : QUEL SERA L'OUTSOURCING DE DEMAIN ?

- L'outsourcing se transforme rapidement et évolue depuis quelques années autour de nouveaux enjeux : gestion de la data, nouvelles technologies, sécurité des données, besoin croissant de souplesse & de modularité.
- La récente crise du Covid-19 a également changé les besoins des professionnels de la finance, qui ont dû assurer la continuité de l'activité malgré un climat économique instable.
- Face à ces multiples changements, nos experts débâteront autour de la question suivante : comment l'outsourcing doit-il se renouveler ?

#### 12h40 - 14h10 : DÉJEUNER

#### 13h15 - 14h00 : AM TECH DAY AWARDS

#### 14h10 - 14h30 : KEYNOTE SPEAKER

- **Alain CLOT**, Président- FRANCE FINTECH

#### 14h30 - 15h20 : CONFÉRENCE D'OUVERTURE

#### LES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS EUROPÉENS ONT-ILS LES MOYENS D'ÊTRE COMPÉTITIFS ?

Comment les Tech peuvent les aider à faire face à la crise économique ? Quelle taille critique doivent-ils cibler ? Leurs business models et leurs offres sont-ils façonnés par les régulateurs ?

**ANIMÉE PAR : Pauline ARMANDET**, Journaliste spécialisée - L'AGEFI

#### INTERVENANTS :

- **Hermin HOLOGAN**, Associé, wealth & asset management leader France & **Alex BIRKIN**, Partner, EMEA wealth & asset management industry leader - EY
- **Vincent LAPADU-HARGUES**, Responsable gestion d'actifs & accompagnement R&D - FINANCE INNOVATION
- **Tilman LUEDER**, Head of the securities markets unit in the directorate general for financial stability, financial services and capital markets union (DG FISMA)- EUROPEAN COMMISSION
- **Philippe SETBON**, CEO - OSTRUM AM

#### 15h30 - 16h00 : 4 ATELIERS PARTENAIRES EN PARALLÈLE

### 1. ATELIER PARTENAIRE – AMUNDI SERVICES

#### GESTION SOUS MANDAT ET ADVISORY : COMMENT GÉRER LES NOUVEAUX MODÈLES DE DISTRIBUTION, RÉPONDRE AUX CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES ET AUX ENJEUX DU DIGITAL AVEC L'OFFRE ALTO\*.

\* ALTO: AMUNDI LEADING TECHNOLOGY & OPERATIONS

- Une offre « Software as a Service » pour la gestion discrétionnaire et l'Advisory
- Un moteur d'allocation reconnu pour la gestion de portefeuilles clients, leur analyse et optimisation
- Une application digitale personnalisée à destination des conseillers bancaires et clients finaux

#### INTERVENANTS :

**Cécile FALCON**, CTO of the DPM & advisory platform - AMUNDI

**Laureline PASCAL**, Chief of staff to the CTO - AMUNDI

### 2. ATELIER PARTENAIRE – CAPGEMINI

#### DATA ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DE LA GESTION D'ACTIFS : QUELS BÉNÉFICES ? QUELS CAS D'USAGES ? COMMENT PASSER À L'ÉCHELLE ?

- Les technologies Data/IA ont gagné en maturité et en sophistication et constitueront de plus en plus un levier clé pour adresser les challenges du secteur de la gestion d'actifs
- Afin de délivrer tous les bénéfices attendus, il est nécessaire de bâtir un cadre complet autour de 2 piliers : cas d'usages (le quoi), modèle opérationnel (le comment)
- Focus cas d'usages : de plus en plus nombreux en place ou en cours d'expérimentation sur la totalité de la chaîne de valeur : nouveaux services, amélioration de la connaissance et de l'expérience client, aide à la gestion, gains de productivité sur les middle et back-offices, meilleure gestion des risques et de la conformité, pilotage et analytics
- Focus modèle opérationnel : les gérants d'actifs doivent adapter et renforcer leur modèle opérationnel Data/IA pour passer à l'échelle notamment sur les axes suivants : qualité de la donnée, expertises data science, plateforme de données, collaboration avec fintech

**INTERVENANTS :**

**Hugues BESSIERE**, Vice-président & responsable de la practice BFI et gestion d'actifs - **CAPGEMINI INVENT**

**Julien GARNIER**, Directeur practice data, risques, réglementaire - **CAPGEMINI INVENT**

**3. ATELIER PARTENAIRE – FLAMINEM**

**LE PROCESSUS KYC/KYS DES PERSONNES MORALES : VUE À 360°, AVEC LE TÉMOIGNAGE DE BPIFRANCE**

Le processus de diligence KYC/KYS pour la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme peut être largement automatisé aujourd'hui en ce qui concerne l'embarquement des clients individuels personnes physiques. Toutefois, lorsque le client est une entreprise, l'automatisation complète n'est plus possible. Le contrôle préalable doit prendre en compte l'ensemble de la structure de l'actionnariat, avec parfois des participations croisées complexes, l'ensemble des parties prenantes, les différents pays d'activité et de résidence, le calcul de l'UBO et les sociétés liées avec lesquelles l'entreprise entend partager ses actifs.

Venez à cet atelier pour écouter le témoignage de Bpifrance et apprendre comment :

- Digitaliser les fastidieux processus KYC de mise en conformité LCB/CFT et les exploiter pour créer de la valeur client.
- Réduire le temps passé par les lignes métiers sur les dossiers KYC/KYS en mettant en place des systèmes numériques intelligents et conviviaux.
- Assurer la conformité des dossiers passés et actuels avec les réglementations en vigueur et anticiper les réglementations futures.

**INTERVENANTS :**

**Julien BELHASSEN**, Digital compliance officer - **BPIFRANCE**

**Antoine RIZK**, CEO - **FLAMINEM**

**4. ATELIER PARTENAIRE – MUREX**

**LA MÉTHODE AGILE DÉPLOYÉE DANS LE DÉPARTEMENT DE DÉVELOPPEMENT LOGICIEL CHEZ MUREX OU COMMENT ACCÉLÉRER LA PRODUCTION DE VALEUR.**

- Les expériences, les résultats et les challenges au cours des 4 dernières années
- Le département de développement de Murex et la crise du COVID-19
- Mise en perspective pour les clients Murex

**INTERVENANTS :**

**Tala FAWAZ**, Release train engineer - **MUREX**

**Fabrice ROLANDO**, Release train engineer - **MUREX**

**16h00 - 16h30 : PAUSE NETWORKING**

**16h30 - 17h00 : 4 ATELIERS PARTENAIRES EN PARALLÈLE**

**1. ATELIER PARTENAIRE – SAGALINK**

**PARTENARIATS STRATÉGIQUES ET PLATEFORMES INNOVANTES POUR UN ACCÈS UNIQUE DES ENTREPRISES AUX PLANS D'ÉPARGNE SALARIALE ET RETRAITE.**

- Quels modèles de plateforme innovants pour accéder à tous les Plans d'Épargne Salariale et Retraite créés avant et après PACTE ?
- Quels innovations et services à valeur ajoutée pour fidéliser les entreprises et favoriser l'accompagnement des salariés ?
- Quels sont les bénéfices attendus des différents modèles ?
- Quels sont les drivers des prochains partenariats ? Selon quels modèles ?

**INTERVENANTS :**

**David BULTEZ**, Directeur Digital & Innovation - **NATIXIS INTEREPARGNE**

**Thierry DECOURRIERE**, Associé fondateur - **SAGALINK CONSULTING**

**Grégory SIESSE**, Directeur Partenariats & Projets Stratégiques - **AMUNDI ESR**

## 2. ATELIER PARTENAIRE – SCALED RISK

### STRATÉGIE DATA-CENTRIC : LA CLÉ POUR INDUSTRIALISER LES DONNÉES ET LE REPORTING ESG ?

- Intégration des données extra-financière de data-providers
- Création de dashboards de suivi et de pilotage ESG
- Création et industrialisation d'un reporting ESG

#### INTERVENANT :

**Bertrand TILLAY DOLEDEC**, Directeur produit - **SCALED RISK**

## 3. ATELIER PARTENAIRE – NEW ACCESS

### QUAND DIGITALISATION RIME AVEC AMÉLIORATION DE LA RELATION CLIENT, RETOUR D'EXPÉRIENCES DE LA BANQUE PRIVÉE PIGUET GALLAND & CIE SA ET DE SON PARTENAIRE NEW ACCESS.

- Quels sont les caractéristiques d'un parcours digital pour des clients banque privée et Wealth Management ?
- Quels sont les principaux enseignements de la mise en place d'un parcours client digital ?
- Comment, la mise en place d'une solution CLM (Client Lifecycle Management) améliore t'elle effectivement la relation client ?

#### INTERVENANTS :

**Michèle LUYET**, Membre du comité de direction, COO, CFO - **PIGUET GALLAND & CIE SA**

**Vitus ROTZER**, CEO - **NEW ACCESS**

## 4. ATELIER PARTENAIRE – SIMCORP

### ACCÉLÉRER LA CONSOLIDATION FRONT-OFFICE TO BACK-OFFICE EN VOUS APPUYANT SUR UNE VASTE GAMME DE « MANAGED SERVICES »

- Outsourcing versus plate-forme intégrée interne : combiner le meilleur des 2 mondes
- Sécuriser la consolidation des activités avec une plate-forme intégrée standard
- Concentrez-vous sur votre coeur de métier et sélectionnez les services dont vous avez besoin à la carte
- Renforcer l'autonomie des équipes
- Automatiser et personnaliser le reporting client

#### INTERVENANT :

**Jérôme DUGUÉ**, Responsable de l'IT, des opérations et des projets - **BANQUE DE LUXEMBOURG INVESTMENTS**

## 17h10 - 18h00 : 3 TABLES RONDES EN PARALLÈLE

### 1. COMMENT RENDRE PLUS PERFORMANTS LE TRADING ET LE PROCESSUS D'INVESTISSEMENT GRÂCE AU MACHINE LEARNING (APPRENTISSAGE AUTOMATIQUE) ?

Les outils existants sont-ils capables d'anticiper les risques extrêmes ? Comment améliorer la qualité des indicateurs économiques et des prédictions ?

Faut-il privilégier le développement d'outils d'analyse financière propriétaires ?

**ANIMÉE PAR : Fabrice ANSEMI**, Journaliste spécialisé - **L'AGEFI**

#### INTERVENANTS :

- **Muriel FAURE**, Présidente de la Commission innovations – technologiques - **ASSOCIATION FRANÇAISE DE LA GESTION FINANCIÈRE (AFG)**
- **Sylvain FORTÉ**, CEO and co-founder - **SESAMM**
- **Ravi SAWHNEY**, Global head of trade automation & analytics - **BLOOMBERG**
- **Véronique UZAN**, Chief operating officer, Amundi intermédiation - **AMUNDI SERVICES**

### 2. TOKÉNISATION DES ACTIFS : QUELS SONT LES GAINS POUR LES INVESTISSEURS ? COMMENT FAIRE LE BON CHOIX ET QUELLE DIVERSIFICATION ESPÉRER ?

Quel intérêt représente la « tokenisation » des biens immobiliers pour les professionnels et pour la clientèle privée ? Qu'attendre de la nouvelle législation européenne ?

**ANIMÉE PAR : Valérie RIOCHET**, Journaliste spécialisée - **L'AGEFI**

#### INTERVENANTS :

- **Karen AZOULAY**, Head of infrastructure debt - **BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT**
- **Hervé ALEXANDRE**, Professeur - **UNIVERSITÉ PARIS DAUPHINE - PSL**
- **Tim GRANT**, Head SIX Digital Exchange - **SIX**
- **Pietro GRASSANO**, Business solutions director Europe - **ALGORAND**

### 3. COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE D'ALLOCATION D'ACTIFS ?

Comment mieux mesurer l'impact de ses critères financiers et extra-financiers sur l'ensemble de ses investissements ?

Quelles sont les leçons à tirer de la crise ?

**ANIMÉE PAR : Réjane REIBAUD**, Rédactrice en chef Asset Management - **L'AGEFI**

**INTERVENANTS :**

- **Emeric PRÉAUBERT**, Associé co-fondateur - **SYCOMORE AM**
- **Alain ZEITOUNI**, Directeur de la gestion - **RUSSELL INVESTMENTS FRANCE**
- **SIMCORP**