

CGP :NOTRE OFFRE

**MANCO**  
PARIS

# Une offre packagée qui répond à votre attente

- ➔ Vous souhaitez promouvoir votre propre fonds sans pour autant créer votre société de gestion
  
- ➔ Disposer d'une solution sur mesure, qui réponde à vos attentes :
  - Définir et créer un fonds dédié,
  - Confier la gestion à un professionnel,
  - Piloter la relation client,
  - Disposer d'une saine gouvernance.

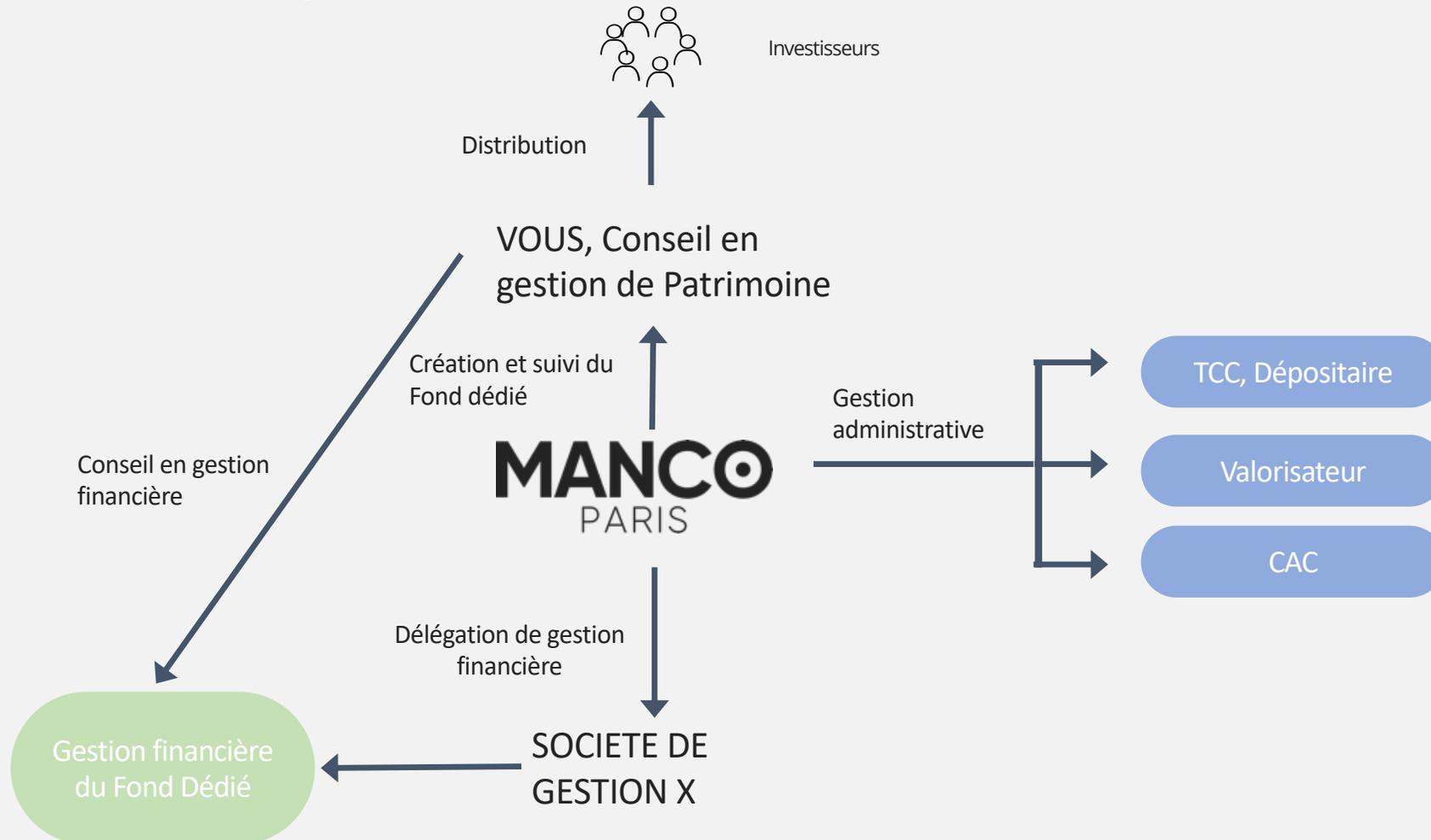
# Offre d'hébergement

Nous vous fournissons une assistance technique à chaque étape de la constitution de votre projet, en déterminons la faisabilité en indiquant la forme juridique la plus appropriée compte tenu de vos besoins.

Concernant la structuration :

- Le CGP est le promoteur « distributeur » du fonds dédié. Il peut être également conseil du fonds.
- *La société de gestion X*, à choisir, sera le gestionnaire financier.
- Manco.paris est la société de gestion de « tête », héberge la solution et est prestataire de l'ensemble.

# Schéma d'organisation



## Scénario de déploiement (1/2)

Il nous faudra connaître plus précisément le style de gestion, la concentration et la rotation du portefeuille ainsi que la fréquence de valorisation. Ces éléments nous permettront de préciser notre tarification qui repose :

- sur un coût de mise en œuvre ( une fois )
- sur coût courant déterminé en fonction des encours sous gestion et exprimés en point de base (bp), dégressifs par tranches

Une fois l'émission de notre offre et votre accord, le projet peut démarrer.

Manco.Paris vous accompagne sur un package comprenant :

- Le cadrage du projet, les accords juridiques avec les autres prestataires,
- Le prospectus du/des fonds auprès de l'AMF,
- La mise en place des processus opérationnels et le lancement du/des fonds.

Dans ce scénario, l'organisation est opérationnelle entre 2 et 4 mois

# Scénario de déploiement (2/2)

1

## Étape 1 : Cadrage

Cadrage

Organisation et moyens à mettre en œuvre

Sélection des autres prestataires

2

## Étape 2, dossier AMF

Organisation générale et fonctionnelle

Rédaction prospectus

Échanges avec l'AMF

Points d'étapes et pilotage

3

## Étape 3, Onboarding

Mise en place des procédures et flux

2 à 4 mois de déploiement

*\*Le volet afférent à l'instruction du dossier avec l'AMF (étape 2) ou l'ouverture d'une relation avec un nouveau prestataire peut faire varier le délai estimé.*

# Une tarification « All in »

1/ Frais fixes mise en œuvre : offerts au-delà 100Me

ils couvrent toute la phase de structuration jusqu'au démarrage opérationnel

- ✓ **Le cadrage**
- ✓ **Le dossier AMF du fonds**
- ✓ **L'onboarding**

2/ Frais courants : en bp dégressifs \* sur l'encours du fonds  
en fonction de :

- ✓ **La taille**
- ✓ **Les actifs**
- ✓ **La rotation**
- ✓ **La fréquence de valorisation (OPC)**

3/ Frais des autres prestataires :

- ✓ **Dépositaire & valorisateur** : en bp en deçà d'un minimum d'actif  
des frais fixes s'appliquent
- ✓ **Commissaire aux comptes**: frais fixes

\* Nos échanges permettront de préciser le frais courants

# Quels avantages ?

1

## Une structure dédiée

Agréé AMF, nous sommes une infrastructure dédiée à l'hébergement des fonds

2

## Transparence des coûts

Vous maîtrisez les coûts de fonctionnement pour vos clients

3

## Simplicité

Vous changez de gérant financier sans changer d'infrastructure

4

## Propriété du véhicule

Vous restez maître de l'ensemble de la structuration et donc du fonds.

5

## Evolutif

Transition et accompagnement vers la création de votre propre société de gestion