



Stratégie

Investir dans des valeurs internationales cotées sélectionnées sur la base du niveau de Satisfaction Client. Le fonds sélectionne les sociétés qui ont les niveaux de Satisfaction Client les plus élevés au sein de leur secteur après analyse de leurs fondamentaux. Ce fonds vise à montrer qu'une société dont les clients sont satisfaits procure un meilleur retour aux actionnaires.

Données au 29/02/2016

Classification AMF : Actions internationales

Code ISIN : FR0010981175

Code Bloomberg : TRSROCA FP Equity

Actif géré (parts A & B) : 105.1 M€

Valeur liquidative : 347.82 €

Indice de référence : MSCI World € TR

Eligibilité : Assurance-vie, compte titres



Performances calendaires (%)

	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Trusteam ROC A	-4.96	13.05	19.28	18.56	14.21	0.22
MSCI World € TR	-6.70	10.42	19.50	21.20	14.04	-2.37

Source : Trusteam Finance

Performances glissantes (%)

	1 mois	3 mois	6 mois	1 an	2 ans	3 ans	Création*
Trusteam ROC A	0.38	-8.61	-1.02	-4.70	26.32	43.94	73.91
MSCI World € TR	-1.15	-10.89	-2.22	-8.12	22.03	41.89	66.12

Source : Trusteam Finance

*Création le 31/12/2010

Commentaire de gestion

Le fonds Trusteam ROC finit positif à +0.38% alors que son indice de référence perd -1.15%, et ce, toujours avec une volatilité bien plus faible.

Au cours du mois, les forts mouvements de marché nous ont poussé à nous renforcer sur les leaders de la satisfaction client dont la valorisation était redevenue attractive. Notre niveau d'investissement est donc remonté de 85% à 94%, privilégiant cette fois les valeurs américaines : à la mi-février SCHWAB, LENDINGCLUB ou SALESFORCE avaient perdu plus de 25% en moins d'un mois et demi. Et encore une fois, les résultats de ces sociétés qui savent enchainer leurs clients ont dépassé les attentes du marché. GRUBHUB (+25%) a rassuré sur sa capacité à croître malgré l'environnement ultra-concurrentiel de la livraison à domicile : avec près de 7 millions de dîners livrés en 2015, elle affiche une croissance de 36% et une marge d'EBITDA de près de 27% due à la fidélité accrue de ses clients, des coûts d'acquisition optimisés par le bouche à oreille et l'augmentation du panier moyen par repas. De même LENDING CLUB (+18%), qui a prêté plus de 8 Mds\$ en 2015, a porté la preuve que son modèle était rentable avec des profits opérationnels ayant plus que doublés en un an. Sans parler de SALESFORCE, au chiffre d'affaires en croissance de +27%, qui pour mémoire appelle son produit phare la «*Customer Success Platform*» : mettre le client au cœur de sa stratégie en permettant à ses propres clients de faire de même, voilà un beau cercle vertueux.

Profil rendement/risque

1

2

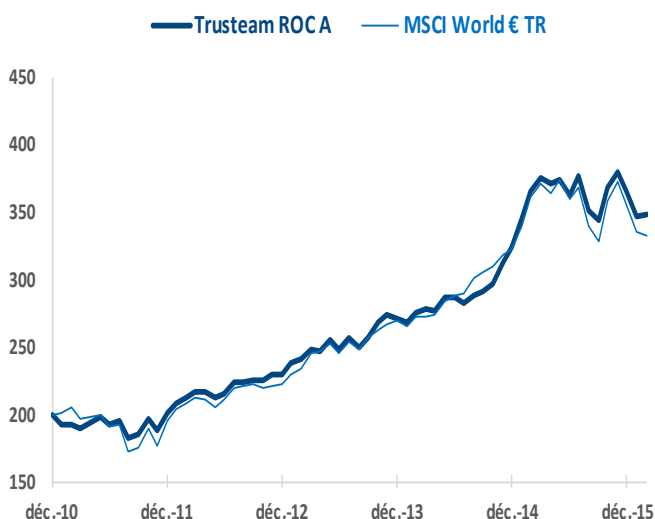
3

4

5

6

7



Synthèse mensuelle au 29/02/2016

Premières lignes

Chipotle Mexican Grill	3.93%
Salesforce.Com	3.81%
Atmos Energy	3.18%
Ing	2.94%
Neopost	2.92%

Achats

Novo Nordisk
Svenska Handelsbanken
Amazon.Com
Salesforce.Com
Charles Schwab

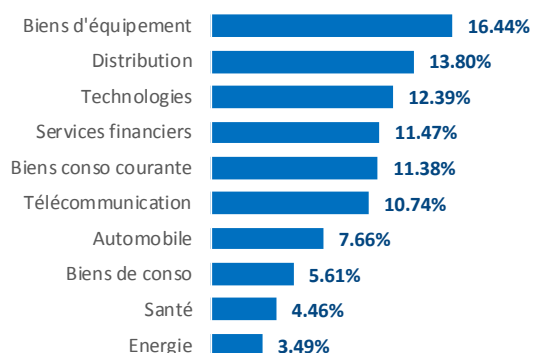
Ventes

Iliad

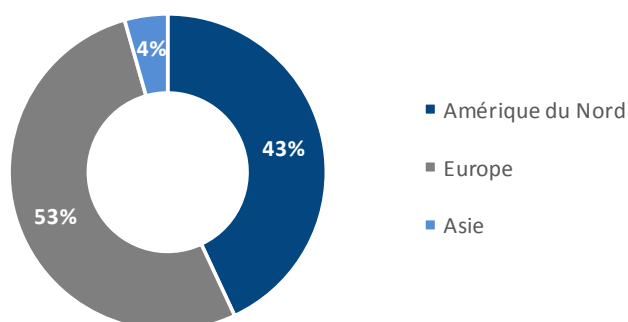
Ratios (3 ans)

Volatilité du fonds	12.18%
Volatilité de l'indice	15.39%
Ratio de Sharpe	1.03

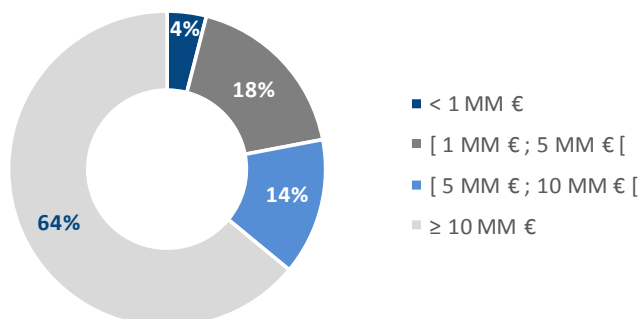
Répartition des 10 premiers secteurs



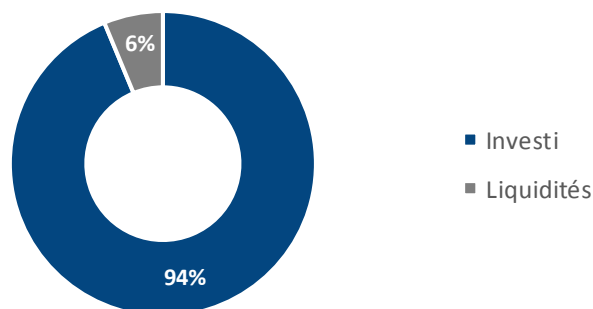
Répartition géographique



Répartition par capitalisation *



Liquidités



* Données retraitées des liquidités

Caractéristiques techniques

Classification AMF
Indice de référence
Dividendes nets réinvestis
Horizon recommandé
Cotation
Gérants du fonds
Niveau de risque
Cours de valorisation

Actions internationales
MSCI World € TR
Oui
5 ans
Quotidienne
J-S. Beslay, C. Berthier
5 sur une échelle allant de 1 à 7
Cours de clôture

Dépositaire
Valorisateur
Type
Commission de gestion TTC
Droits d'entrée TTC (max)
Droits de sortie
Commission variable TTC

Crédit Industriel et Commercial
CIC Asset Management
Capitalisation
2%
2%
2%
15% de la perf positive au-delà du MSCI World € TR

Souscriptions/Rachats

Les demandes sont centralisées chaque jour jusqu'à 12h auprès du Crédit Industriel et Commercial (CIC) et exécutées sur la base de la prochaine valeur liquidative qui sera calculée sur les cours de bourse de clôture, soit à un cours inconnu. Crédit Industriel et Commercial (CIC) – Contact : Stéphanie MARCIANO tel. (33) 1 45 96 79 48, Fax (33) 1 45 96 77 23, marcianost@cmcics.com. Il convient de prendre connaissance de la version la plus récente du DICI/prospectus (disponible auprès de la société de gestion **Trusteam Finance - 10, rue Lincoln, 75008 PARIS - 01 42 96 40 30** - et sur le site internet www.trusteam.fr), avant de souscrire. Reporting suivant les recommandations de l'AF2I.

Les fonds gérés par Trusteam Finance sont principalement investis en actions et en obligations privées et présentent un risque de perte en capital. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Les performances ne sont pas constantes dans le temps. Ce document est à caractère informatif et ne constitue pas une recommandation d'investissement. Pour tout renseignement, veuillez contacter votre gérant chez Trusteam Finance au 01.42.96.40.30.