

Edito



Par Guillaume ANGUE
Directeur - Responsable
des Solutions Dépositaire

Après de longs mois de préparation, nous y sommes. MIF2 entre en vigueur le 3 janvier prochain. Ces longs mois auront sans doute paru trop court à chacun d'entre nous qui avons dû adapter nos dispositifs pour nous mettre en conformité avec le nouveau cadre réglementaire. Les chantiers ne manquaient pas. Pour autant, le risque était de les aborder sous le seul angle juridique et de la conformité, tant le temps a été compté pour procéder aux adaptations et développements strictement nécessaires.

Les enjeux commerciaux liés à MIF2 commencent véritablement maintenant car il faut expliquer aux clients finaux ce que les modifications dans les schémas tarifaires impliquent, les options en la matière étant multiples : baisse du prix de l'exécution, mise en place de frais de recherche spécifique, évolution des frais de gestion le cas échéant lorsque la recherche est prise sur le P&L de la société de gestion, etc... L'obligation de transparence recèle l'opportunité de communiquer clairement sur la R&D qui est investie au service de la performance du fonds ou du portefeuille vis-à-vis de vos clients.

Les contraintes liées à la conduite des tests d'appropriateness et de suitability notamment dans les grands établissements recèlent également autant d'opportunités pour des sociétés de gestion plus agiles qui sauront se démarquer en continuant à proposer des produits optimisant le couple rendement / risque souhaité par leurs clients finaux.

La remise en cause des schémas de rétrocession sur les frais de gestion dans le cadre de commission de distribution d'OPC constitue autant d'occasion de communiquer sur la qualité des produits choisis pour leur performance et leur maîtrise du risque. C'est vrai pour vous en qualité de producteur. C'est également vrai dans le cadre de la multi-gestion. A ce titre, nous vous invitons à vous rapprocher des équipes commerciales de CM-CIC Asset Management dont les fonds, en particulier monétaires et obligataires font l'objet, à raison, de vos faveurs dans le cadre de

la gestion de vos OPC ou que l'on retrouve dans les comptes titres de vos clients.

CM-CIC Market Solutions – Solutions dépositaire aura par ailleurs engagé quatre chantiers majeurs au cours de cette année 2017 afin de vous accompagner dans le « nouveau monde » MIF2 : Mise en place d'une table de négociation externalisée « buy side », qui permet autant de vous accompagner dans vos obligations de Best Execution que de vous aider à maîtriser le coût de vos exécutions. Celle-ci aura démarré en production au moment où vous lirez ces lignes. Mise en place d'une plate-forme innovante de Recherche « buy side », initiative sur laquelle nous avons eu l'occasion de communiquer auprès de vous. Le comité scientifique qui compose ce groupement se sera réuni à plusieurs reprises en cette fin d'année afin de rencontrer certains producteurs de recherche. Les discussions sont en cours afin de vous permettre de continuer de disposer dans ce nouveau monde de la recherche dont vous avez besoin pour fabriquer la performance pour vos clients. L'histoire ne fait que commencer. Le 1er véritable rendez-vous entre les preneurs et les producteurs de recherche risque à ce titre d'être fin 2018 et non comme beaucoup peuvent le penser, sous un mois, les discussions allant encore bon train sur ce sujet et personne ne prendra le risque « d'insulter l'avenir » à ce stade de l'histoire. Dans le prolongement des services de table et de recherche « buy side », nous savons également assurer la gestion du RPA. Enfin, l'offre bancaire pour accompagner vos clients dans leurs projets en s'appuyant sur leur compte titre démarre en ce mois de décembre. Comme vous pouvez en juger, au-delà des nécessaires adaptations réglementaires, l'année 2017 aura été riche en développement de notre offre pour continuer à vous accompagner à vos côtés. Nous restons à votre écoute pour vous aider dans vos réflexions et vos projets. L'ensemble des équipes de CM-CIC Market Solutions se joint à moi pour vous souhaiter de joyeuses fêtes. Rendez-vous en 2018 pour de nouveaux horizons.

Sommaire

Page 1

Edito
Chiffres clés

Page 2

Portrait
Zoom

Page 3

Expertise
Le saviez-vous ?
Décryptage

Page 4

Actualités
Agenda
Contacts

Chiffres clés

Clients CM-CIC Market Solutions (au 30/06/2017)

- ▶ 134 sociétés de gestion
- ▶ 29 milliards € déposés
- ▶ 310 OPC

Données groupe
Crédit Mutuel - CM11
(au 30/06/2017)

- ▶ 40,6 milliards € de capitaux propres comptables
- ▶ Aa3 Moody's
- ▶ A Standard & Poor's
- ▶ A+ Fitch Ratings

Portrait

MONTSEGUR FINANCE - Alain CROUZAT, Président



QUELLE EST LA STRATÉGIE DE MONTSEGUR FINANCE ?

MONTSEGUR FINANCE place l'intérêt de ses clients privés et de ses partenaires au cœur de sa stratégie de développement. Notre société vise l'excellence dans la qualité des investissements qu'elle réalise et dans l'ensemble des services apportés. La personnalisation des mandats de gestion est grande, susceptible d'intégrer des titres en direct comme des fonds dans le cadre d'une gestion totalement ouverte. Nous avons travaillé sur la base d'un cahier des charges précis qui nous a conduit à sélectionner un nombre volontairement restreint d'une dizaine de sociétés de gestion partenaires, pour une trentaine de fonds extérieurs dans nos allocations. Le premier étage de la fusée est désormais allumé, les dix prochaines années seront consacrées au renforcement de ce pilier mais aussi à la distribution de nos services et produits au plus grand nombre.

CE N'EST PAS UNE STRATÉGIE DE RUPTURE, FINALEMENT QU'EST-CE QUI VOUS DIFFÉRENCIE DE VOS CONCURRENTS ?

J'espère notre capacité d'innovation et notre exigence extrême quant à la qualité des services que nous rendons à nos clients et à nos partenaires.

VOUS AVEZ UNE GAMME DE SIX FONDS POUVEZ-VOUS FAIRE UN FOCUS ?

La longue période de baisse continue des taux d'intérêts a mécaniquement induit une surperformance des fonds à dominante obligataire. Nous considérons cette période révolue sauf à prendre des risques excessifs. Les marchés actions progressent également depuis plus de sept ans sur les principales places financières.

Nous avons cherché une alternative afin de construire des portefeuilles réellement équilibrés, au rapport rendement / risque maîtrisé. Notre fonds MONTSEGUR RENDEMENT est devenu un axe fort de notre stratégie d'investissement, parvenant à rassembler une trentaine de valeurs européennes caractérisées par des métiers à forte visibilité qui rendent possible une politique de rémunération de l'actionnaire durablement élevée. Il délivre une excellente performance tant en absolu qu'en relatif, comme en témoignent son classement et sa notation à court et à moyen terme.

VOTRE ACTUALITÉ

Nous faisons actuellement évoluer notre fonds MONTSEGUR PATRIMOINE afin qu'il puisse tirer parti d'une plus grande exposition à ces actions, en contrepartie d'une stratégie permanente de couverture contre les fortes baisses de marché. Il s'agit de tenter d'éviter tout risque de taux ou de crédit, tout en limitant l'impact des périodes de fortes turbulences pour nos souscripteurs.

Nous menons en permanence des projets de recrutement et de développement. Il est temps pour nous de démultiplier notre distribution et d'étendre notre réseau. Nous discutons actuellement avec des plateformes au succès établi.

AVEC CM-CIC MARKET SOLUTION

Elle est quotidienne depuis l'origine de la société, dans un réel partenariat exclusif en France sur la fonction dépositaire de clientèle privée et d'OPC. Nous réfléchissons ensemble en permanence aux problématiques réglementaires, mais aussi aux évolutions de nos modèles économiques. Preuve de notre attachement aux équipes et de notre fidélité, nous avons décidé la migration d'un portefeuille important de clients de contrats d'assurance vie luxembourgeoise qui était resté déposé chez acteur local ne nous apportant aucune des satisfactions que nous portons au crédit de CM-CIC Market Solutions.

Zoom

Inducement / Clean Shares

Au regard des impacts de la réglementation MIF 2, le volet « inducement » a suscité de la part de nombreuses sociétés de gestion en leur qualité de « producteurs d'OPC » la mise en place de nouvelles parts dites « non chargées » appelées également clean shares.

Rappelons brièvement la définition et l'esprit des « inducements », notion déjà existante sous MIF 1. L'inducement se définit comme une rémunération, commission ou avantage non pécuniaire en relation avec un service d'investissement ou un service connexe, versé à un tiers et ne bénéficiant pas au client final. L'esprit des textes vise ici à interdire de tels versements qui du fait de leur importance empêcheraient l'entreprise d'investissement d'agir de manière honnête,

équitable et au mieux des intérêts du client. Le régulateur poursuit ainsi son objectif de fournir une plus grande transparence au client tout au long du processus de commercialisation du produit financier.

C'est la gestion sous mandat (GSM), les services de RTO et de conseil qui sont principalement impactés. Les produits d'assurance bénéficient encore d'un moratoire qui ne devrait pas durer puisque la directive MIF 2 préconise un alignement de ses dispositions avec la Directive sur l'intermédiation en assurance qui a été revue et qui doit être transposée en France avant le 23 février 2018 (Directive 2002/92/CE dite IDD 2 ou DIA 2) mais qui très probablement ne le sera pas encore à cette date.

CM-CIC Market Solutions se conformera à ces nouvelles dispositions. Le service de collecte et de versement des rétrocessions en faveur des sociétés de gestion dans le cadre de la GSM sera suspendu. En revanche, les rétrocessions versées dans le cadre de la gestion collective et des contrats d'assurance se poursuivra en conformité avec les textes.

Cette interdiction de perception des rétrocessions dans le cadre de la GSM au bénéfice de la Société de gestion s'accompagne de la mise en place de parts à frais de gestion allégés, destinées à des services d'investissement sans rétrocession. La technique de l'OST d'échange de parts qui est actuellement en cours de déploiement par les différents établissements de la place est particulièrement lourde à prendre en charge en cette période de fin d'année. Peu de sociétés de gestion ont finalement choisi de la mener après le 31/12/2017 malgré la prolongation en 2018 du bénéfice du sursis d'imposition accordé par l'administration fiscale sur ces arbitrages. Il conviendra d'être particulièrement attentif aux impacts que la mise en place de ces parts pourra avoir auprès des différents réseaux de distribution, le marquage des ordres étant une problématique toujours bien présente.

Nathalie KELLER
Responsable de la Fonction Dépositaire

Expertise

La Table Buy Side



A l'heure pour MIF II et son entrée en vigueur le 3 janvier 2018, la table « Buy Side » de CM-CIC Market Solutions a démarré son activité le 4 décembre. Destinée à la fois aux entités de gestion interne au groupe Crédit Mutuel-CM11 et à ses clients, en particulier sociétés de gestion déposées, la table agit pour la gestion privée et la gestion collective, sur une large gamme d'actifs : actions et produits assimilés, taux, produits dérivés et change.

Dès son démarrage, six clients nous font déjà confiance pour prendre en charge l'exécution de leurs ordres, assurer la « best selection » et contrôler la qualité d'exécution des prestataires sélectionnés. La table est équipée d'outils performants et adaptés à chaque classe d'actifs traitée. Elle peut ainsi participer activement à la recherche de liquidité et piloter l'exécution en utilisant directement les accès marchés ou les algorithmes des brokers, en plus de l'accès standard au sales/trading. Toutes les instructions qui transitent par la table sont analysées et font l'objet de rapports qui peuvent vous être communiqués et servent de support à la revue de la « Best Selection » et de la « Best Execution ».

Constituée exclusivement de traders seniors, la table « Buy Side » fournit aussi à ses clients une intelligence de marché ciblée. Elle est au plus

proche du marché et est en contact régulier avec les gérants. Divers services optionnels peuvent compléter l'offre tels le middle office matching, le suivi des CSA et agrégation au sein d'un RPA, ou la gestion du collatéral.

La réglementation et la complexité croissante de fonctionnement des marchés financiers favorisent l'adoption d'une table de négociation par les gestionnaires d'actifs. La création de ce type de structure implique des investissements humains et techniques significatifs ; l'offre de CM-CIC Market Solutions permet d'externaliser cette prestation et de variabiliser les coûts, en s'appuyant sur les moyens et outils du groupe.

Basée sur une infrastructure technique souple, l'implémentation de vos cinématiques propres peut être réalisée rapidement. Toute l'équipe est à votre disposition pour vous présenter le service et étudier la manière dont nous pourrions le mettre à votre disposition.

Sylvain CASTELLETTI
Responsable de la Table «Buy-Side»

Décryptage

Les alertes en cas de variation significative de valeur du portefeuille

Le PSI devra désormais informer son client sous mandat, endéans 24h fin de journée, dès que :

- la variation du portefeuille atteint plus de 10% par rapport à la dernière valorisation de référence adressée ;
- une variation de plus de 10% de la valeur d'un instrument à effet de levier est observée (base prix moyen d'acquisition).

L'obligation s'applique au moins une fois par trimestre et par « tranche » de variation de 10%.

CM-CIC Market Solutions introduira dans vos portails l'application TALR (et le nouveau fichier CMSALR pour les abonnés fichiers catalogue), qui livrera chaque matin les alertes générées sur les valorisations de clôture veille. Ceci vous permettra d'en prendre connaissance et d'adresser en temps utile à vos clients, par tous moyens, l'information réglementaire.

François-Xavier DEVULDER
Chargé de mission Produit et Développement

Le saviez-vous ?

Le Change

Depuis le 1er Octobre 2017, CM-CIC Market Solutions propose aux Sociétés de Gestion déposées un accès direct à l'équipe « Vente Grands Comptes ».

Cette Equipe vous est dédiée et met à votre disposition son expertise sur une large gamme d'instruments OTC de couverture.

Du conseil à l'exécution de vos couvertures, l'équipe « Vente Grands Comptes » vous accompagne dans la gestion des 3 domaines de risque suivants :

Gestion du risque de change :

- Produits de Flux : Spot, Forward, FX Swap, Non Delivery Forward
- Options : Vanilles & Exotiques, Options sur NDF, Structurées
- Devises : G10, Emergents, Europe de l'est
- FX Platform : Market Maker sur 360T, FX ALL, BLOOMBERG

Gestion du risque de taux :

- Produits de Flux : Swap, OIS, Cross Currency Swap, Basis Swap, Asset swap
- IR Options : Vanilles & Exotiques
- Index : Taux, Inflation...

Gestion du risque de matières premières :

- Energie : Brent, WTI, Gasoil, Fuel OIL, Kérosène, Diesel, Index Platts
- Métaux : Aluminium, Cuivre, Zinc, Nickel, Plomb
- Agriculture : Blé, Maïs, Colza, Soja, Cacao, Café

Vos contacts :

Equipe « Vente Grands-Comptes », Tel : 01 45 96 52 47, sdmcltge@cmcic.fr

Responsable d'Equipe, Patrick VOLANT, Tel : 01 40 16 28 21, patrick.volant@cmcic.fr

Patrick VOLANT
Responsable Commercial Grands Comptes

Actualités

Offre Bancaire

Ouverture de l'agence bancaire de CM-CIC Market Solutions

CM-CIC Market Solutions Solutions Dépositaire déploie une offre sélective de crédits spécialement réservée aux clients des sociétés de gestion partenaires.

Nous visons à apporter aux emprunteurs une prestation adaptée à leurs besoins et à leurs patrimoines, via une gamme de crédits ou de financements exclusivement appuyés sur un gage d'instrument financier inscrit en nos livres.

Une analyse détaillée impliquant nécessairement tous les documents et pièces justificatives, ainsi qu'un entretien avec le client emprunteur est capitale dans la construction d'un diagnostic et dans la formulation d'une proposition.

Les gages seront signifiés et construits de sorte à faciliter la poursuite des mandats préexistants. Ils seront toutefois suivis de manière systématique, afin d'apporter un éclairage rapide et utile à leur pérennité et au maintien de leur qualité.

Accès à la recherche

Offre Séminaires et Conférences

Le 28 Novembre s'est tenu notre Atelier « La nouvelle donne alimentaire », qui rassemblait



dirigeants et experts d'entreprises cotées et non-cotées, afin d'explorer les sujets liés aux mutations des marchés de l'agro-alimentaire. Nous avons reçu notamment des représentants de Bonduelle, Carrefour, Fleury Michon, mais aussi Système U, Charles & Alice ou Labeyrie, pour débattre des relais de croissance, des nouvelles exigences des consommateurs ou de l'innovation produits. Ces événements s'intègrent à l'offre de séminaires et conférences, accessibles via notre proposition de services d'aide à la décision d'investissement. Si vous avez manqué cet événement, vous pouvez lire l'étude thématique écrite par notre analyste Francis Prêtre.

Et pour être sûr de ne rien manquer, notez d'ores et déjà la date de notre grand séminaire 2018, qui rassemblera plus de 100 sociétés, et se tiendra à Paris le 22 et 23 Mars !

Patrimonia - 24^e édition

Le rendez-vous des professionnels du Patrimoine

Pour la 6^{ème} année consécutive, les équipes de CM-CIC Market Solutions – Solutions Dépositaire étaient présentes sur le salon Patrimonia qui s'est tenu les 28 et 29 septembre 2017 à Lyon. Ce qui nous a permis d'accueillir sur notre stand des clients et partenaires et d'aller à la rencontre des sociétés de gestion présentes sur cet événement. Réunissant plus de 300 exposants (associations, sociétés de gestion, banques, assurances, immobilier,...) et près de 7 000 congressistes (conseillers en gestion de patrimoine indépendants ou salariés, experts comptables, notaires, courtiers,...), Patrimonia s'impose comme le rendez-vous incontournable des professionnels de la gestion de patrimoine en France.

Contacts

Guillaume Angué
Directeur - Responsable des Solutions
Dépositaire
01.53.48.81.96
guillaume.angué@cmcic.fr

Françoise Potiez
Responsable commerciale
des Sociétés de Gestion Déposées
01.53.48.82.10
francoise.potiez@cmcic.fr

Nathalie Challe
Attachée commerciale
01.53.48.82.06
nathalie.challe@cmcic.fr

Brice Jurien de la Gravière
Attaché commercial
01.53.48.82.07
brice.juriendelagraviere@cmcic.fr

Sylvain Castelletti
Responsable de la Table «Buy-Side»
01.40.16.26.85
sylvain.castelletti@cmcic.fr

Patrick Falchier
Solution Bancaire
01.53.48.37.01
patrick.falchier@cmcic.fr

Nathalie Keller
Responsable de la Fonction
Dépositaire
01.53.48.80.18
nathalie.keller@cmcic.fr

François-Xavier Devulder
Chargé de mission Produit et
Développement
01.53.48.82.11
francoisxavier.devulder@cmcic.fr

Maud Rétif
Responsable de l'Agence Clientèle Déposée
01.53.48.81.54
maud.retif@cmcic.fr

Agenda

- ▷ Présentation Economie Stratégie
18 décembre 2017
CM-CIC MS - Salle Milton Friedman
- ▷ CM-CIC Market Solutions Forum by
ESN
22-23 mars 2018
Pavillon Cambon Capucines - Paris
- ▷ Rencontres avec les Sociétés
de Gestion
23 mars 2018
Pavillon Cambon Capucines - Paris
- ▷ Emerging Manager Day
11 avril 2018
Cloud Business Center - Paris
- ▷ Salon Patrimonia
27-28 septembre 2018
Centre des Congrès - Lyon