

## Edito



Par Guillaume ANGUE  
Directeur - Responsable  
des Solutions Dépositaire

Les premiers enseignements de la mise en place de MIFID II se dessinent. Au-delà de l'adaptation des systèmes d'information, des chaînes titres et de la mise en place des nouveaux reportings (alertes variation portefeuille, rapport de gestion, coûts & charges...) qui est faite ou en cours de déploiement, le volet le plus impactant d'un point de vue économique est celui du traitement des inducements. La gestion collective, hors scope MIF2 d'un point de vue strictement réglementaire, n'est pas véritablement impactée par les nouvelles dispositions régissant les relations avec les producteurs de recherche, et a fait le choix dans sa grande majorité de rester dans un mode bundlé. Pour autant, cela n'interdit pas de revisiter en profondeur la liste des prestataires de recherche utilisés. Les relations avec les distributeurs pourraient en revanche être significativement modifiées, à en juger par le nombre de gérants de fonds ayant opté pour la création de parts moins chargées (dites « clean share »). La gestion privée est potentiellement plus profondément remise en cause dans ses circuits, avec dans un 1er temps la nécessité d'apprécier la relation avec le client final par le biais des tests d'adéquation et d'appropriation. En termes de réponse industrielle, une dominante se dessine pour investir les clients sur des OPC « maison », ne pas entrer dans un schéma complexe de facturation de la recherche au client final, laquelle est supportée par le P&L de la société de gestion, et le cas échéant revoir les niveaux ou modes de calcul des frais de gestion avec le client final. Verdict dans quelques mois. La performance des portefeuilles sera sans nul doute un catalyseur des nouveaux équilibres commerciaux. Ces évolutions ne sont pas sans conséquences sur les positionnements de différents acteurs. On voit déjà le mouvement de concentration dans la gestion se poursuivre, voire s'accélérer, et il n'est pas la seule exclusivité des plus petits acteurs. Cette recomposition du paysage affecte aussi les PSI Recherche et Exécution.

Ses effets devraient être tangibles sur l'offre de recherche disponible pour les gestions. Déjà les craintes se portent sur une attrition de la recherche sur les petites et moyennes valeurs. Avec en corollaire, la légitime question de la capacité pour les plus petites gestions de pouvoir continuer à accéder à la matière première dont elles ont besoin pour produire de la performance pour leurs clients via une approche de stockpicking sur les valeurs moyennes, approche dont elles ont fait depuis des années leur marque de fabrique.

Attaché à accompagner ses clients investisseurs et corporate dans ce monde nouveau, CM-CIC Market Solutions n'est pas resté inactif et a entrepris depuis des années un mouvement de transformation en profondeur de son offre de recherche, afin de renforcer sa couverture des valeurs moyennes au travers des approches Investment Opportunities et Resonance, couvrant plus 150 valeurs principalement moyennes ou petites valeurs françaises, et un total de près de 600 valeurs au travers du réseau ESN. La mise en place en ce début d'année de moyens numériques pour faciliter l'accès digital à nos événements, présentations émetteurs, analystes, présentations économie & stratégies participe de ce dispositif visant à assurer un service de qualité pour les gérants avec une plus grande efficacité de moyens. L'ensemble de l'offre de recherche élaborée par CM-CIC Market Solutions fait par ailleurs l'objet d'une tarification spécifique pour les sociétés de gestion disposant d'un actif inférieur à 200 M€ sous gestion. De manière plus large, enfin, nous avons pris l'initiative de consolider l'expression de besoin en matière d'accès à la recherche et d'organiser la relation avec certains producteurs au travers de la plateforme de Recherche Buy Side réunissant une dizaine de partenaires, afin de vous permettre d'accéder à une recherche de qualité à des conditions négociées.

Ainsi, nous restons à vos côtés, soucieux de vous accompagner dans ce nouvel environnement en vous apportant des solutions que vous jugerez, nous l'espérons, utiles.

## 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 31/12/2017)

- ▶ 130 sociétés de gestion
- ▶ 30 milliards € déposés
- ▶ 300 OPC

Données groupe  
Crédit Mutuel - CM11  
(au 31/12/2017)

- ▶ 41 milliards € de capitaux propres comptables
- ▶ Aa3 Moody's  
A Standard & Poor's  
A+ Fitch Ratings
- ▶ Ratio de fonds propres CET 1 : 16.5%

# Portrait

## GUTENBERG - Peyman PEYMANI, Président



### QUEL EST L'HISTORIQUE DE GUTENBERG FINANCE ?

Gutenberg Finance est l'une des plus anciennes SDG en France. Fondée en 1980 par un ancien de Paribas sous l'appellation GIFAO Investissement, elle a été parmi les toutes premières à obtenir l'agrément AMF dès 1990. Mon épouse et moi-même, soutenus par un certain nombre d'amis investisseurs, avons repris 75% de la société en janvier 2006 avec seulement 20 M€ d'actifs sous gestion. Séduit par notre projet, le groupe CAMACTE, la plus grande mutuelle Alsacienne créée en 1926 et disposant de 1.3Md€ d'actifs sous gestion a acquis les 25% restants en 2007 afin d'accompagner notre développement. Ancrés à Strasbourg, notre champ d'action est avant tout le Grand Est mais également les grandes métropoles françaises. Globalement nous avons connu deux phases dans notre développement : de 2006 à 2012 puis de 2012 à aujourd'hui. La première a été marquée par la crise des Subprimes (2008-2012). Nos encours ont atteint 40 M€ en 2008 et sont restés stable jusqu'à fin 2012. N'ayant pas perdu un seul client au cours de la crise nous avons entamé une collecte dynamique au cours de la deuxième phase, laquelle s'est accélérée en

2016 et 2017 permettant à Gutenberg Finance d'atteindre un encours de 180 M€. Nos effectifs ont presque doublé en 2016 passant de 6 à 11 personnes et actuellement nous sommes en phase de recrutement de trois postes supplémentaires en ingénierie patrimonial et développement commercial. A l'issue de ces recrutements, l'effectif devrait atteindre 14 personnes dont 4 gérants et deux assistants de gestion à fin 2018.

### POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE GAMME DE FONDS ?

Notre gamme de fonds est assez compacte avec un fonds actions (Gutenberg Actions), un fonds obligataire (Gutenberg Obligations) et enfin un fonds diversifié (GUTENBERG PATRIMOINE). Ce dernier constitue notre vaisseau amiral et figure parmi les meilleurs de sa catégorie depuis de nombreuses années. Il est géré en moyenne à 50% en actions et 50% en obligations. Ayant travaillé aux côtés de feu Bernard Thiriet de 1998 à 2005 et cogéré le fonds emblématique Thiriet Patrimoine nous disposons d'un savoir-faire en matière de fonds dits patrimoniaux. Noté 5 étoiles Quantalys et Europerformance au 1er mars 2018, et, distingué par l'AGEFI en 2016 (classé troisième sur 402 fonds mixtes européens), son encours dépasse les 60 M€. Sur le moyen et long terme, son objectif vise à capter plus de 50% de la hausse du marché et de ne prendre que 25% de sa baisse, tout en contenant sa volatilité autour de 6%. En outre, nous gérons quatre fonds dédiés pour des CGPI et des institutionnels pour un total de 35 M€.

### QUELLE CLIENTÈLE CIBLEZ-VOUS ?

Notre typologie de clientèle est au nombre de

quatre : Entreprises, Institutionnels, CGPI et enfin des clients privés. Les deux derniers font l'objet d'une attention particulière depuis plus de deux ans et génèrent une croissance forte des actifs sous gestion. Nos derniers référencements notamment ceux de SwissLife, Primonia et depuis peu Generali ont concouru à accroître la collecte de Gutenberg Patrimoine. Ce dernier fera l'objet d'une campagne médiatique baptisée Pépinière AM par Generali, visant à promouvoir des expertises de maisons de gestion moins connues. Par ailleurs, l'apport technique de l'ingénierie patrimoniale a été décisif dans l'accueil des clients fortunés ou chefs d'entreprises (HNWI). Elle apporte une véritable valeur ajoutée et une dimension de service haut de gamme à l'offre financière de Gutenberg Finance.

### VOTRE RELATION AVEC CM-CIC MARKET SOLUTIONS ?

La société est déposée depuis plus de 20 ans auprès de CM-CIC Market Solutions. Notre partenariat jouit des bonnes relations que j'entretiens personnellement avec un certain nombre de dirigeants depuis plus de 25 ans. Au vu de l'évolution rapide de la réglementation, nous sommes tout à fait satisfaits de pouvoir compter sur des individualités de très haut niveau tant au niveau du contrôle dépositaire que du conseil juridique des OPCVM. Notre société a également pu passer avec succès la mise à jour de son habilitation AIFM et OPCVM avec le concours et l'appui des conseils de CM-CIC Market Solutions. Plus récemment nous avons été séduits et adopté leur solution de table Buy-Side afin de répondre aux obligations renforcées en matière de Best Sélection.

## Zoom

### L'agence Bancaire de CM-CIC Market Solutions

Note offre sélective de crédits, spécialement réservée aux clients des sociétés de gestion partenaires de CM-CIC Market Solutions, a été créée en décembre 2017.

Nous souhaitons, à la suite des ateliers animés en 2016 et 2017 avec plusieurs représentants des SDG entrepreneuriales partenaires, pouvoir apporter aux emprunteurs (résidents uniquement dans un premier temps) une prestation adaptée à leurs besoins (court terme de 1 à 5 ans, en euros) et à leurs patrimoines, via une gamme de crédits ou de financements exclusivement appuyés sur un gage d'instrument

financier inscrit en nos livres :

- Autorisations de découvert, pour une durée courte en vue de faire face à un décalage de trésorerie parfaitement circonscrit dans le temps, justifié par un remboursement certain ;
- Crédit de trésorerie, facilité de caisse, pour une durée limitée à 60 mois, pour des objets divers établis et en respect avec la réglementation en vigueur ;
- Crédit de garantie, cautions et engagements par signature donnée ;
- Crédit relais immobilier de durée très courte sur présentation des éléments indispensables (offre d'achat, promesse, compromis, outre le gage financier ci-avant mentionné).

Afin d'être en mesure de se positionner rapidement sur le financement de l'objet demandé, il est impératif d'avoir une connaissance parfaite du client, ainsi que la valeur et de la qualité de la garantie offerte (étude du portefeuille titres et/ou des actifs du contrat d'assurance). La communication rapide d'une liste des pièces nécessaires, et notamment d'une fiche patrimoniale adaptée,

permet de préparer efficacement la rencontre indispensable du client emprunteur.

Cette démarche est impérative, pour la bonne construction d'un diagnostic, et pour la formulation rapide d'une proposition ciblée et utile. Le crédit est une prestation lourdement réglementée, dont la mise en place suppose un dispositif préalable d'analyse, portant entre autres sur la capacité de remboursement de l'emprunteur, sur la garantie qu'il est mesure d'apporter et sur sa pérennité. En toutes circonstances, un crédit engage et doit être remboursé : la validation des capacités de remboursement est indispensable avant toute acceptation.

CM-CIC Market Solutions a constitué une équipe spécialisée, disposant d'une expérience du financement dans un environnement de Banque Privée, accessible directement, et qui traitera vos demandes rapidement et confidentiellement.

Patrick FALCHIER  
Solutions Bancaires

# Expertise

Communiquer, un enjeu primordial pour les sociétés de gestion



Le contexte réglementaire et concurrentiel accroît aujourd'hui l'enjeu de visibilité et de notoriété pour les sociétés de gestion. L'Agence ComFi, agence de communication financière intégrée au sein de CM-CIC Market Solutions, met son expertise au service des SDG.

Si la performance des fonds et une stratégie de gestion différenciante constituent évidemment les fondements de la visibilité et de la notoriété pour une société de gestion, une stratégie de communication institutionnelle structurée et ciblée peut venir en appui de ces fondamentaux pour accroître l'audience de la SDG, tant auprès de la clientèle finale asset owners que des réseaux prescripteurs. La directive MIF 2 en modifiant les pratiques de commercialisation et supprimant les inducements renforce en outre la nécessité d'être visible et de valoriser ses atouts dans un environnement concurrentiel renforcé.

La stratégie de communication institutionnelle définit les messages à véhiculer, les cibles auprès desquelles communiquer et les supports de communication à privilégier. Chacun de ces éléments est réfléchi et choisi en cohérence avec l'ADN de la société de gestion et sa stratégie globale de développement. Le message valorise ainsi le positionnement différenciant de la SGP, sa spécialité, la richesse de ses gammes et de sa méthodologie de gestion. En fonction de l'ADN et du public visé, les supports de communication doivent être adaptés. Ainsi, si un site internet ergonomique et informatif est un incontournable, le déploiement d'une présence sur les réseaux sociaux (et principalement sur

LinkedIn et Twitter), ou dans la presse, et les modalités de cette présence, doit être cohérent avec le positionnement de la SDG.

Forte de l'expertise acquise depuis sa création en 1999, L'Agence ComFi propose désormais un accompagnement en conseil en communication dédié aux sociétés de gestion.

L'Agence ComFi de CM-CIC Market Solutions est la seule agence de conseil en communication financière intégrée au sein d'une banque. A ce titre, l'agence dispose d'une réelle expertise en finance et d'une connaissance approfondie des marchés financiers et de leurs acteurs, qu'elle met au service de ses clients. Attentive aux pratiques de Place et force de proposition, l'équipe de L'Agence ComFi se donne pour objectif de proposer des actions adaptées et valorisantes pour ses clients. L'offre se décline en une gamme de solutions complète qui couvre notamment la définition de la stratégie de communication, la rédaction de contenus, les relations avec la presse spécialisée et la présence et la stratégie sur les réseaux sociaux. En fonction des besoins de ses clients, L'Agence ComFi propose un accompagnement à l'année qui permet d'ancrer les actions de communications dans la durée, ou un accompagnement ponctuel, dédié à des moments clés de la vie de la société de gestion, comme le lancement d'un nouveau fonds.

Cindy DAVID  
Responsable du Conseil en Communication Financière

## Décryptage

### Le passage en date de valeur

Nous allons basculer prochainement dans une comptabilisation des opérations de bourse en date de valeur. La date de valeur de vos opérations de bourse est jusqu'à présent basée sur les dates de négociation. Nous adaptons nos traitements afin que la comptabilisation des flux soit bien corrélée à la réalité des flux financiers liés aux opérations de règlement livraison associées qui interviennent le plus souvent à J+2 de la négociation.

Cela ne remet pas en cause la bonne prise en

compte des opérations dès leur engagement ainsi que leur inscription en compte dès le jour de négociation, pour tous types de clients.

S'agissant d'opérations à l'actif de vos OPC déposés, l'information en date valeur sera transmise aux valorisateurs. Nous aurons l'occasion de vous informer de cette évolution via nos FLASH Solutions Dépositaire.

David DRAY  
Responsable Middle Office

## Le saviez-vous ?

### Opération de Change

En décembre 2017, le traitement de vos opérations de change a évolué. Vous pouvez soit bénéficier de notre procédure dite « de change automatique » adossée directement à vos opérations de bourse, soit adresser une instruction de change spot. Ce dernier cas s'adresse aux comptes d'OPC pour tout montant, et à votre clientèle sous mandat dès que le montant concerné est supérieur à 50 k€. Pour ce faire, vous bénéficiez d'un accès à notre salle des marchés pour toutes vos instructions de change. Pour les montants inférieurs à 50 k€ pour la clientèle sous mandat, vos instructions doivent être transmises sous forme de virement à votre interlocuteur dédié de l'Agence Clientèle Déposée. Un Flash Solutions dépositaire précisera ce dispositif.

### Titres non cotés PEA

Les clients détenant des titres non cotés dans leurs plans ont reçu deux communications : une pour vérifier la quantité de titres détenus et une concernant leur valorisation au 31/12/2017 compte tenu de l'évolution des taux des prélèvements sociaux. Un Flash Solutions Dépositaire vous a été adressé à ce sujet. Il est important de rappeler que les clients sont responsables à l'égard de l'administration fiscale de l'évaluation des titres non cotés inscrits dans leurs plans. En cas de manquement à ces dispositions, les PEA et PEA-PME sont clôturés.

Maud RETIF  
Responsable de l'Agence Clientèle Déposée

# Actualités

## Accès à la recherche MIF2

### Offre pour les Sociétés de Gestion

MIF2 amène les prestataires de gestion sous mandat à souscrire expressément à des services de recherche.

L'offre de CM CIC MARKET SOLUTIONS est conçue pour les sociétés de gestion conservées, et gérant moins de 200 M€ d'actifs : recherche écrite européenne multilocale (600 valeurs, 90 analystes CM CIC et ESN). Notre éventail de services est accessible au prix de 950 EUR HT/mois par SDG (jusqu'à 3 users) :

- un accès à la recherche écrite (analyse financière, économique & stratégie), y compris ESN,
- un accès à nos événements numériques : présentations analystes, économie & stratégie, accès corporate (webinaires en live/replay)

Nos équipes commerciales se tiennent à votre disposition pour vous proposer nos prestations additionnelles.

## Nouveau fonds CM-CIC AM

### Cash Equivalent

CM-CIC Cash Equivalent, une alternative au monétaire pour la partie plus stable de votre trésorerie : Fonds de gestion flexible de trésorerie dans la catégorie « obligations et TCN euros », cet OPC répond depuis septembre 2016, aux 4 critères d'éligibilité au classement en « Equivalent de trésorerie » à savoir : 1.court terme, 2.très liquide, 3.facilement convertible en un montant connu de trésorerie et 4.soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Sa valorisation est quotidienne ; il a pour objectif de surperformer les OPCVM monétaires réguliers sur une durée minimum recommandée de 6 mois.

Performances au 28 février 2018	Perf 1 mois	Perf YTD	Perf 3 mois	Perf 6 mois	Perf 1 an	Volatilité 1 an	Perf 2017	Actif net
<b>Obligation euro très court terme</b>								
CM CIC Equivalent Cash	-0.11	-0.16	-0.14	-0.06	0.00	0.05	0.04	408 517 653
EONIA Capitalisé (Clôture)	-0.37	-0.37	-0.36	-0.36	-0.36	0.00	-0.36	

## Emerging Manager Day

CM CIC Market Solutions s'engage aux côtés de NewAlpha sur la seule conférence européenne de taille significative consacrée aux sociétés de gestion entrepreneuriales, et plus généralement à l'innovation dans le secteur de l'Asset Management. L'EMD rassemble plus de 600 participants: investisseurs institutionnels, sélectionneurs de fonds, sociétés de gestion, startups Fintech et professionnels du patrimoine. Au programme : tables rondes, ateliers thématiques, présentations de Fintech, 'Fund Dating' des EMD Awards et deux 'keynotes' sur le thème: EMERGING MANAGERS & IMPACT INVESTING. Dans le cadre de cet événement, nous animerons une table ronde intitulée « Comment accéder à la recherche sous MIFID2 ? ». Nous vous donnons rendez-vous le mercredi 11 avril 2018 à partir de 8h30, au Cloud Business Center, 10bis rue du Quatre-Septembre, 75002 Paris.

## AMF

### Approbation cahier des charges dépositaire

Depuis le 31 octobre 2017, CM-CIC Market Solutions a reçu, en première lecture, l'approbation de l'AMF sur le cahier des charges de l'activité de dépositaire d'OPC. Cette nouvelle exigence est issue de l'instruction AMF n° 2016-01 publiée en 2016. Elle a imposé à l'ensemble des dépositaires de la place de soumettre avant le 30 juin 2017 un cahier des charges conformes aux dispositions de ladite instruction. Celle-ci intègre désormais neuf thématiques telles que l'organisation de l'activité, les moyens humains, son actionnariat, le dispositif d'entrée en relation et de suivi des OPC et des sociétés de gestion, les modalités de conservation des actifs, le suivi des flux de liquidité, les conventions avec les tiers, le contrôle dépositaire et son dispositif de contrôle interne.

Une telle approbation vous garantit de la pleine conformité de votre dépositaire aux exigences des directives européenne UCITSV et AIFMD.

## 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

### 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

### Patrick Falchier

Solutions Bancaires  
01.53.48.37.01  
patrick.falchier@cmcic.fr

## Agenda

- ▷ Emerging Manager Day  
11 avril 2018  
Cloud Business Center - Paris
- ▷ Petit-Déjeuner Analyse Technique - Eva Bellin  
31 mai 2018  
CIC - 4 rue Gaillon, 75002 Paris
- ▷ Petit-Déjeuner Economie & Stratégie  
22 juin 2018  
CIC - 4 rue Gaillon, 75002 Paris
- ▷ Rencontre avec les SDG  
28 juin 2018  
Palais Brongniart, 75002 Paris
- ▷ Petit-Déjeuner Analyse Technique - Eva Bellin  
6 septembre 2018  
Grand Hôtel - Paris
- ▷ Salon Patrimonia  
27-28 septembre 2018  
Centre des Congrès - Lyon