

Edito



Par Guillaume ANGUE
Directeur - Responsable
des Solutions Dépositaire

J-5 mois avant l'entrée en vigueur de MIF2. Cinq mois pour dessiner un dispositif adapté. En tant que société de gestion agréée UCITS et AIFM (SGP) vous êtes concernée par MIF2 : directement, en tant que distributeur fournissant des services d'investissement (GSM, Distribution en direct ou Conseil). De fait, en tant que producteur d'OPC, au travers des mesures relatives à la gouvernance produits auxquelles sont soumises vos distributeurs. Et si l'assurance-vie n'est pas soumise à la réglementation MIF2, la prochaine réglementation IDD devrait cependant renforcer les exigences de transparence et de protection de l'investisseur relatives à la distribution de contrats d'assurance-vie et PRIIPS qui entre en vigueur en même temps que MIF2. Nous n'oublions pas de surcroît la 4^{ème} directive en matière de LCB-FT. Ainsi, les briques qui constituent le « mur réglementaire » sont au complet. Pour autant, les incertitudes demeurent. Un retard important est pris sur des sujets clés pour la publication des textes de niveau 3 notamment celui du reporting coûts et charges. Les tractations entre régulateurs nationaux et européens se poursuivent. Le report de MIF2 2017 à 2018 aura été utile, mais ne garantit pas de fait un délai suffisant pour la mise en œuvre. Espérons que le régulateur saura faire preuve de mansuétude lors de ses premiers contrôles post-MIF. A ce titre, il est important de faire ses meilleurs efforts pour adapter votre dispositif opérationnel et commercial.

Nous avons listé 10 domaines dans lesquels la société de gestion doit veiller à se doter des moyens lui permettant de satisfaire à ses obligations nouvelles ou renforcées: Record keeping, Protection des avoirs, Gestion des conflits d'intérêt, Exploitation d'un questionnaire destiné à la qualification du client, Product Governance, Conduite des tests d'appropriateness et de suitability, Transparence des coûts et charges, Satisfaire aux obligations de la Best Execution, Gestion des inducements (commissions de distribution

et facturation de la recherche), Assurer un reporting réglementaire renforcé. CM-CIC Market Solutions vous aide à conduire ces changements. Nous avons pu détailler avec vous les mesures à mettre en œuvre sur un plan pratique lors de nos Rencontres le 8 juin dernier. Certains sujets comme la protection des avoirs sont naturellement du domaine de votre teneur de compte / conservateur et nous nous adapterons en conséquence. Notre prestation fichiers catalogues permet également de vous fournir des éléments participant au respect de vos obligations, notamment en matière de Record keeping ou de Transparence des coûts et charges. Par ailleurs, nous avons engagé des investissements significatifs, technologiques et humains, pour pouvoir vous accompagner dans vos obligations de Best Execution avec la création d'une table de négociation externalisée « buy side ». Outre le fait qu'elle sera opérée par des personnes issues des équipes côté sell-side donc avec une forte composante de service au gérant dans leur ADN et dotée des solutions techniques à « l'état de l'art », permettant un accès large aux brokers d'exécution afin que vous puissiez vous conformer à vos obligations de « best selection », un des atouts de notre solution et non des moindres est de chaîner en mode STP le logiciel SOFI avec les outils de la table garantissant un mode de traitement de vos ordres très efficace. Cette solution s'inscrit dans une offre de services Buy side plus large, comprenant notamment la gestion du RPA, en réponse à la nécessaire gestion du paiement de la recherche, considérée comme un inducement dans MIF2.

Voilà pour les solutions d'accompagnement que nous vous proposons pour traiter le volet « adaptation des processus opérationnels » à MIF2, ceci afin de vous permettre de mieux vous concentrer sur l'adaptation de votre dispositif commercial. Nous restons là aussi à vos côtés et à votre écoute pour aider dans vos réflexions.

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 31/12/2016)

- ▶ 39,6 milliards € de capitaux propres comptables
- ▶ Aa3 Moody's
- ▶ A Standard & Poor's
- ▶ A+ Fitch Ratings

Portrait

KEREN FINANCE - Vincent SCHMIDT, Directeur Général



QUEL EST L'ADN DE KEREN FINANCE ?

Keren Finance est une société de gestion entrepreneuriale et indépendante qui a fêté son quinzième anniversaire l'an passé. Jusqu'à fin 2007, nous étions des purs « stock-picker » actions, principalement sur les petites et moyennes valeurs françaises, et afin de répondre au besoin de rendement de nos clients, nous avons ouvert notre approche au marché des obligations d'entreprises en ayant le même processus d'analyse que pour notre sélection d'actions. Nos premiers fonds diversifiés et obligataires sont alors nés début 2008. Progressivement, Keren Finance s'est agrandie et l'effectif actuel est d'une quinzaine de personnes dont 50% dédiés à la gestion. Nos encours s'élèvent à plus de 1,7 milliard d'euros : 450 millions en gestion privée (France et Luxembourg) et plus de 1,25 milliard en gestion collective via quatorze fonds dont

cinquante à la commercialisation. Notre croissance s'est accentuée dernièrement avec 700 millions de collecte sur un an, dont 450 millions sur le premier semestre. Il s'agit d'une collecte robuste basée sur une gamme de fonds pérenne et rationnelle.

LES CINQ FONDS DONT VOUS PARLEZ COUVRENT-ILS UN LARGE PÉRIMÈTRE ?

Tout à fait et ce à travers deux fonds actions, deux fonds diversifiés et un fonds de taux. Le premier fonds actions, Keren Essentiels est investi sur les petites valeurs, avec une capitalisation médiane de 206 millions d'euros. Créé en 2012, il est éligible au PEA et au PEA-PME. Le deuxième fonds actions Keren Perspectives est quant à lui positionné sur l'Europe et est investi sur des valeurs dont la capitalisation médiane est comprise entre 1 et 3 milliards d'euros. L'idée est de pouvoir accompagner les titres dans leur croissance: en investissant tout d'abord dans Keren Essentiels, puis au sein de Keren Perspectives. Keren Patrimoine est un fonds diversifié pouvant être investi au maximum à 35 % d'actions (27 % actuellement), 65 à 100% en produits obligataires, principalement des titres à haut rendement, et monétaires. Créé il y a plus de huit ans, il est l'un des plus vieux flexibles du marché. Il connaît une forte croissance de ses encours qui sont actuellement d'environ 500 millions d'encours, contre 288 millions au 1^{er} janvier dernier. Le second fonds diversifié flexible, Keren Fleximmo, investit sur toute la thématique de l'immobilier côté sans contraintes géographiques. Il peut être investi en actions sur ce secteur au sens large (actuellement 28 % de foncières cotées, mais aussi de la promotion immobilière, les concessions, les biens et matériaux de construction, les

maisons de retraite), et en produits de taux. Enfin, le premier fonds de la gamme obligataire se nomme Keren Corporate. Lancé il y a huit ans, il est principalement investi en titres à haut rendement (80/85%).

QUELS TYPES DE CLIENTÈLE VOUS ACCOMPAGNENT ?

Notre clientèle, historiquement « retail » s'ouvre dorénavant à une nouvelle typologie de clients. En effet, beaucoup de family offices, institutionnels ou multigénérants nous suivaient et avoir franchi le cap du milliard d'euros d'encours le 15 août dernier a permis d'entrer dans les critères de sélection de ces investisseurs.

DE QUAND DATE VOTRE PARTENARIAT AVEC CM-CIC MARKET SOLUTIONS ?

Nous sommes une société basée sur l'entrepreneuriat et nous n'oublions pas que pour avancer et réussir il faut des partenaires de qualité à même de vous accompagner sur la durée. C'est également une aventure humaine et une société de gestion sans un dépositaire et teneur de comptes de qualité ne peut espérer croître.

CM-CIC Market Solutions est ainsi notre plus ancien et donc premier partenaire historique. Elle accompagne KEREN FINANCE depuis le premier jour et nous sommes heureux de constater que la fidélité est une valeur commune à nos deux maisons.

Zoom

Extension de la notion de Personne Politiquement Exposée (PPE) aux résidents

La nouvelle réglementation (4^{ème} directive européenne) étend la notion de PPE – Personne Politiquement Exposée - qui était jusqu'à présent limitée aux non-

résidents à l'ensemble des clients.

Cette réglementation ne modifie pas les obligations de vigilance afférentes que doivent respecter tant la Société qui se voit confier un mandat que le Teneur de Compte de tels clients.

Le CIC adapte son dispositif à compter de ce mois pour que cette notion s'applique à toute personne répondant strictement aux critères réglementaires quel que soit son pays de résidence.

Afin de faciliter la communication à CM-CIC Market Solutions de cette information pour

chaque client, la fiche de connaissance patrimoniale qui est renseignée pour toute demande d'ouverture de compte évolue.

Rappel : une Personne Politiquement Exposée peut notamment être une personne exerçant ou ayant exercé une fonction publique importante, une personne membre direct de la famille de la PPE, une personne étroitement associée.

Maud RETIF
Responsable de l'Agence Clientèle Déposée

Expertise

Euronext Fund Service

Euronext, la première bourse pan-européenne, innove dans le domaine de la gestion d'actifs en lançant son segment de marché dédié aux fonds ouverts: Euronext Fund Service Paris. Une nouveauté sur la place parisienne, qui offrait jusqu'alors uniquement accès à des fonds de gestion passive cotés en continu, les ETFs (Exchange Traded Funds), et à des fonds fermés.

Cette intégration des fonds dans les chaînes titres (bourse, brokers) a été rendue possible grâce au décret 2014-87 du Code Monétaire et Financier, publié en janvier 2014.

Après de nombreuses rencontres avec des sociétés de gestion de tous types (indépendantes, rattachées à de grands groupes d'assurance, entrepreneuriales ...), les équipes d'Euronext ont pris conscience du besoin d'apporter une solution innovante pour le marché des fonds, afin de les rendre désormais accessibles en bourse. En effet, la question du parcours final de l'investissement dans le produit sélectionné est très importante pour l'investisseur et peut même, dans certains cas, devenir un frein, voire un point bloquant. La multiplicité des plateformes existantes et des chaînes d'acteurs rendent parfois le passage d'ordre complexe, particulièrement pour des ordres transfrontaliers.

Euronext a entrepris de mettre en place un modèle qui convienne aux sociétés de gestion et à leurs agents centralisateurs. Ce segment de marché consiste donc à offrir la possibilité de passer des ordres de souscription et/ou rachat au travers de la bourse, en passant par un intermédiaire membre de marché, à savoir un broker. Ces ordres sont automatiquement transmis à l'agent centralisateur du fonds, ce dernier devenant ainsi également membre du marché. Celui-ci opère ensuite ses fonctions habituelles de collecte, pré-netting et envoi

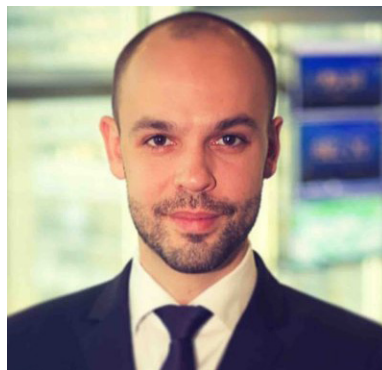
des soultes à la société de gestion afin que celle-ci effectue les ajustement à l'actif de son portefeuille.

Cela permet donc aux sociétés de gestion de réaliser une admission aux négociations en bourse de leurs fonds sans changement radical, sans nécessité de faire appel à une nouvelle entité ou autre transformation conséquente. Par ailleurs ce segment de marché est ouvert à tous types de parts, nouvelles ou existantes.

Les investisseurs peuvent donc accéder aux fonds en toute simplicité en recourant à un courtier offrant l'accès à ce segment comme ils le font pour d'autres produits traitant en bourse (actions, obligations, certificats, ETFs ...).

Cette nouvelle offre permet d'accompagner les sociétés de gestion dans les évolutions digitales (FinTechs, RoboAdvisors, Trading collaboratif, ...) qui nécessitent une automatisation des flux afin de pouvoir sous-traiter cette fonction à des spécialistes du sujet (les brokers), comme ils peuvent déjà le faire sur les ETFs.

Brieuc LOUCHARD
EURONEXT
Business Development Manager ETFs & Funds



Décryptage

Récapitulatif annuel des frais

Notre activité de CM-CIC Market Solutions – Solutions Dépositaire – étant désormais soumise au statut Banque et aux diverses obligations réglementaires qui s'y rattachent depuis le 1^{er} janvier 2016, nous sommes dorénavant dans l'obligation d'adresser chaque année aux clients particuliers et aux associations, un récapitulatif annuel des frais (RAF).

Ce document qui sera envoyé dès janvier 2018, récapitulera les commissions prélevées au cours de l'année sur les comptes des clients, correspondants aux prestations et services facturés, au titre des opérations bancaires (virements et frais de tenue de compte).

Sarah HUOT
Agence Clientèle Déposée

Le saviez-vous ?

MIF 2 : le traitement fiscal des rétrocessions pour le client personne physique

La directive MIFID 2 remet en question de manière substantielle la gestion des rétrocessions de frais de gestion traditionnellement consentie en faveur des distributeurs. Dans un premier temps, la notion de distributeur indépendant ou non indépendant du producteur, qu'ils appartiennent ou non à un même groupe, réduit le champ des possibles reconductions d'accords existants.

Dans un second temps, et quel que soit le statut choisi par le distributeur, MIFID 2 introduit l'interdiction formelle pour une Entreprise d'Investissement, prestataire de gestion sous mandat, de percevoir quelque rétrocession que ce soit sur les OPC gérés par des structures tierces et figurant dans ses portefeuilles. Si d'aventure une EI les percevait toutefois, elle aurait l'obligation de les restituer à ses clients finaux, individuellement, et sous une forme bien spécifique. En effet, comme le législateur a rejeté la possibilité de les imputer en diminution de frais de gestion ou de commissions financières facturés au client (via une diminution de charge), il a non seulement obligé à les considérer comme des produits pour celui-ci, donc et par voie de conséquence à les rendre assujettissables à l'impôt. Qui plus est, ce seront des revenus non commerciaux imposables au titre des BIC.

Gageons, s'il en était encore besoin, que cette subtilité découragera toutes les initiatives...et que peu de clients personnes physiques apprécieront l'obligation de documenter une déclaration 2042-C-PRO.

Rappelons enfin que la latitude octroyée par l'Administration Fiscale pour le traitement en OST (exclusivement par échange de parts soumis à sursis d'imposition) d'un OPC traditionnel contre un OPC à plus faible taux de chargement (parfois dénommé « clean share ») expire au 31 décembre 2017.

François-Xavier DEVULDER
Chargé de mission Produit et Développement

Actualités

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 seront présentes sur le salon Patrimonia qui se tiendra les 28 et 29 septembre 2017 à Lyon pour accueillir sur son stand ses clients et partenaires et 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.



Accès à la recherche

Événements Webinaire

Nous avons récemment équipé notre salle de marché avec un espace de conférence dédié pour la retransmission en direct des présentations organisées par la Recherche Globale ainsi que celles de nos intervenants externes : sociétés cotées, experts... Ces équipements multimédia, comprenant 2 pupitres connectés, 3 caméras, le matériel de prise de son ad hoc, permettent d'accueillir sur place une cinquantaine

de participants et à distance d'assister en direct aux présentations en bénéficiant des fonctionnalités offertes par notre outil de webinaire : projection simultanée des supports et de la vidéo des intervenants, possibilité de poser à distance ses questions via l'outil de communication webinaire... Ce service sera inclus dans notre offre de recherche et de corporate access numérique que nous développerons au cours des prochains mois dans la perspective de MIF2.

Gestion de l'actif

Dans un contexte de taux durablement bas, quelles alternatives aux OPCVM monétaires ?

Si les rendements de ces derniers à Eonia + 25 bp restent remarquables, ils sont maintenant ancrés en territoire négatif.

Voici quelques idées pour peu que vous ayez un horizon un peu plus long et que

vous acceptiez quelques contraintes :

- Billets de trésorerie :

Sur 6-8 mois, il est encore possible de trouver des intérêts proches de zéro voire positifs sur quelques signatures, non notées pour la plupart sur ces niveaux de rendement.

- CM-CIC Équivalent Cash, est un fonds obligataire court qui vise un objectif de rendement de 0+ sur 6 mois. Il répond aux quatre critères d'éligibilité au classement en « équivalent de trésorerie » en tant que :

1. placement à court terme,
2. très liquide,
3. facilement convertible en un montant connu de trésorerie,
- et enfin 4. soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

- Pension livrée : pour optimiser la rentabilité de votre stock de titres. Autant d'alternatives à étudier avec votre contact commercial.

Contacts

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

Guillaume Angué
Directeur - Responsable des Solutions Dépositaire
01.53.48.81.96
guillaume.angué@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
28 septembre 2017
CIC Gaillon
- ▷ Salon Patrimonia
28-29 septembre 2017
Centre des Congrès - Lyon
- ▷ Rencontres avec les Sociétés de Gestion
19 octobre 2017
Palais Brongniart - Paris
- ▷ CM-CIC Market Solutions Forum by ESN
22-23 mars 2018
Pavillon Cambon Capucines - Paris