

Edito

Par Guillaume Angué
Directeur - Responsable
des Solutions Dépositaires



Juin 2016 - N° 5

Le métier de la gestion d'actifs est confronté à de multiples défis du fait de l'évolution de l'environnement économique, réglementaire, technologique : défi économique, confronté à un environnement de croissance faible durablement et à un contexte inédit de taux d'intérêt négatifs qui rend plus compliquée la génération de performance pour le client final ; défi réglementaire du fait des nouvelles dispositions (AIFM, PRIIPS, Solvency 2, MIF2...) qui renforcent le coût de la mise en conformité et peuvent redistribuer les cartes entre producteurs, distributeurs, conseillers indépendants ; défi technologique avec les nouvelles pratiques introduites par les Fintech et la nécessité d'apporter une réponse aux nouvelles habitudes de consommation y compris en matière de produits financiers.

Répondre à ces défis nécessite des offres adaptées, des positionnements de service clairs, des organisations agiles et disposant des capacités pour assurer ces développements. Attaché à son rôle de partenaire des sociétés de gestion entrepreneuriales, CM-CIC Market Solutions, issue de la fusion - absorption de CM-CIC Securities par le CIC le 1^{er} janvier 2016, a pour objectif d'accompagner ces tendances et apporter des réponses à ses clients.

La création de CM-CIC Market Solutions donne un accès plus facile aux solutions et aux produits existants et permet une distribution homogène. Cela se concrétise par la possibilité pour le métier Solutions Dépositaire d'accueillir au sein de la tenue de compte les contrats d'assurance Vie de droit luxembourgeois, l'accès aux solutions de placement et aux produits structurés proposés par le groupe, l'accès aux ressources du groupe en matière de gestion du collatéral pour augmenter la sécurité des opérations ou améliorer la performance des fonds... Dans un contexte de taux négatifs,

ce que propose le département Solutions de Placement s'avère intéressant non seulement pour les trésoreries d'entreprises mais aussi pour les investisseurs institutionnels et la gestion patrimoniale. En matière de solutions d'exécution, CM-CIC Market Solutions combine l'expertise des équipes sur les produits listés / compensés avec celle des équipes intervenant sur les marchés de gré à gré (change spot, change à terme, swap de taux...).

La création de CM-CIC Market Solutions fournit l'opportunité de constituer des équipes de support beaucoup plus intégrées afin d'améliorer le service et de permettre les évolutions à venir de nos offres, en capitalisant sur les outils existants : SOFI, OFO, MIG21, DEPOSI...

Enfin, ce rapprochement facilite les synergies commerciales avec les autres entités spécialisées du groupe, telles que CM-CIC Asset Management, la Banque de Luxembourg ou la Banque Fédérative du Crédit Mutuel pour accompagner les sociétés de gestion dans leurs besoins. En matière de reporting, CM-CIC AM est actif pour répondre aux nouvelles exigences réglementaires. S'agissant de la distribution à l'international de vos OPC, CM-CIC Market Solutions est en mesure d'apporter avec ses partenaires, Banque de Luxembourg, EFA et CM-CIC AM, une solution complète, intégrée, évolutive, modulable selon vos besoins géographiques et vos objectifs, allant de la distribution d'OPC français, à la création d'une architecture Maître / Nourricier jusqu'à la création de structures de droit luxembourgeois.

Sommaire

Page 1

Edito
Chiffres clés

Page 2

Portrait
Zoom

Page 3

Expertise
Le saviez-vous ?
Décryptage

Page 4

Actualités
Agenda
Contacts

Chiffres clés

(au 30/04/2016)

Clients CM-CIC Market Solutions

- ▶ 130 sociétés de gestion
- ▶ 25 milliards € déposés
- ▶ 320 OPC

Données groupe CM11-CIC (au 31/12/2015)

- ▶ 37,5 milliards € de capitaux propres comptables
- ▶ Aa3 Moody's
- ▶ A Standard & Poor's
- ▶ A+ Fitch Ratings

Portrait

SAGIS AM, par Arnaud Gosset Grainville, Associé Gérant

QU'EST-CE QUI DISTINGUE VOTRE SOCIÉTÉ DE GESTION ?

Avec mon associé, Pierre Delalande, nous avons créé SAGIS-AM en 2013. Depuis 2005, nous exerçons le métier de family-office dans le cadre du statut de CIF, au sein de nos deux structures installées dans les mêmes bureaux, avec les mêmes équipes, selon les mêmes process. Une fusion était devenue naturelle.

SAGIS-AM se concentre sur la gestion financière d'une clientèle composée d'une part d'un nombre restreint de familles fortunées, d'autre part de fondations, associations et congrégations religieuses.

Nous avons organisé notre société pour nous positionner comme un family-office indépendant agréé par l'AMF.

QUELS SONT VOS AXES ET STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT ?

Le positionnement de SAGIS-AM est particulier. Notre clientèle recherchant le plus souvent une gestion peu risquée, nous avons monté 7 fonds qui sont tous gérés selon un profil de risque similaire, une exposition en actions devant respecter les bornes 0-60% actions. Chacun de ces 7 fonds est géré en partenariat avec un allocataire reconnu, à savoir à ce jour LA FINANCIERE DE L'ECHIQUIER, DNCA, FIDELITY, M&G, CARMIGNAC, LA FRANCAISE AM et GEFIP. Cette organisation permet à nos clients de détenir sur un même compte, au CM-CIC ou dans une enveloppe d'assurance-vie, l'équivalent de plusieurs mandats identiques, afin d'obtenir la répartition des risques qu'ils recherchent. S'ils souhaitent plus de dynamisme dans leur gestion, nous leur proposons SAGIS DYNAMIQUE, un fonds

de fonds en architecture ouverte géré par Didier Pruvost.

Un reporting consolidé de portefeuille, en transparisation, est systématiquement adressé à nos clients.

POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI DE DÉPOSER VOTRE SDG CHEZ CM-CIC MARKET SOLUTIONS ?

Notre choix résulte d'un appel d'offres. Nous recherchions un dépositaire valorisateur capable d'héberger tant nos OPCVM que les comptes de nos clients. L'architecture de nos fonds est complexe. La gestion financière doit pouvoir être effectuée sous la forme de délégation auprès des allocataires sélectionnés, comme sous la forme de nourriciers, parfois transfrontaliers (Grande Bretagne, Luxembourg). Nous avions besoin d'un même prestataire capable de gérer chacune de ces solutions, qui étaient nouvelles pour nous. Le CM-CIC était le seul établissement en mesure de nous proposer l'ensemble de ces prestations, aux conditions tarifaires que nous nous étions fixées.

APRÈS 8 ANNÉES EN TANT QUE CIF, QU'EST-CE QUI A MOTIVÉ LA CRÉATION DE VOTRE SOCIÉTÉ DE GESTION ?

Il est clair que les contraintes réglementaires, notamment la perspective de MIF2, ont été pour nous un moteur. Nous devons perfectionner notre organisation pour :

1. Continuer à offrir à nos clients l'architecture ouverte qu'ils recherchent,
2. Tout en leur assurant une parfaite indépendance.

Le statut de CIF nous semblait menacé, nous avons opté pour une société de

gestion, que nous estimons plus pérenne.

APRÈS PLUS DE DEUX ANS, AVEZ-VOUS DES REGRETS ?

Absolument aucun. Se lancer dans une société de gestion, c'est un grand pas. Il est nécessaire d'être accompagné par des professionnels. On ne prévoit pas tout, on découvre des surprises, mais tous ces obstacles sont surmontables. Les investissements générés ont été compensés par le business réalisé grâce à notre nouveau statut.



Zoom

Le correspondant centralisateur

Les fonds de droit étranger peuvent, dans le cadre de leur commercialisation à l'international, avoir besoin d'une assistance pour accompagner leur distribution. Certains promoteurs de fonds étrangers décident donc de nouer un partenariat avec un correspondant dans le pays cible de distribution.

Ce partenaire local va donc agir en tant que correspondant centralisateur et va assurer au niveau domestique la distribution du fonds. Le correspondant centralisateur, membre adhérent auprès du

dépositaire central, assure une fonction clé car il facilite l'accès au fonds pour les distributeurs pour lesquels la souscription du fonds étranger devient aussi simple que la souscription de n'importe quel fonds domestique.

La fonction correspondant centralisateur est encadrée par le règlement général de l'AMF qui en précise les fonctions : traitements et centralisation des ordres de souscriptions/rachats, paiements des coupons et dividendes, mise à disposition des documents d'informations aux investisseurs, informations des porteurs selon les cas prévus.

Le correspondant centralisateur en France qui signe un contrat avec le fonds devient donc un partenaire stratégique du promoteur qui lui confie cette mission, en permettant aux souscripteurs d'avoir un traitement standardisé et sécurisé dans un cadre domestique, constituant ainsi une alternative à l'investissement et à la détention des parts directement auprès d'un teneur de registre

étranger dont la contrainte est un suivi plus lourd et non automatisé.

CM-CIC Market Solutions assure cette fonction de correspondant centralisateur au sein du métier Solutions Dépositaires. La prestation technique est assurée par le Middle Office OPC pour plus de 160 compartiments de fonds de droit étranger, représentant plus de 3000 opérations en 2015.

David DRAY

Responsable Middle Office - Solutions Dépositaire et Solutions de Marché Primaire

Expertise

Protection des avoirs des clients : un des leitmotiv du régulateur européen

La sauvegarde des avoirs des clients a toujours constitué un sujet prédominant pour le régulateur national. Il est également au cœur des préoccupations du régulateur européen depuis ces dernières années.

Cette notion n'est pas nouvelle pour le dépositaire pris en sa qualité de conservateur. En effet, depuis 2011 le teneur de compte-conservateur adresse tous les ans une attestation relative à la protection des avoirs des clients par laquelle il confirme qu'il ségrègue sur des comptes distincts les avoirs des clients pour les dissocier de ses avoirs propres.

La Directive AIFM est venue encadrer les différents acteurs de la gestion des FIA sur le sujet : de nouveaux agréments pour les sociétés de gestion, une nouvelle catégorie d'OPC (les FIA), de nouvelles obligations pour la plupart des intermédiaires du monde des OPC : sociétés de gestion et dépositaires. Avec toujours un leitmotiv qui revient : la protection de l'intérêt des porteurs.

Avec la Directive AIFM, on va plus loin dans cette obligation puisque le dépositaire de FIA doit désormais procéder à une ségrégation des actifs des FIA de ses propres actifs d'une part et des actifs de ses autres clients, d'autre part. Cette obligation s'applique également à chacun des sous-conservateurs auxquels il fait appel.

Avec la Directive UCITS V, cette ségrégation a été généralisée à l'ensemble des OPC puisque depuis le 18 mars 2016, cette ségrégation s'applique désormais aux OPCVM (relevant de la directive UCITS IV).

Cela fait aujourd'hui plus de deux ans que

CM-CIC Market Solutions travaille à la mise en oeuvre de ces nouvelles obligations. Ces nouvelles modalités de traitement permettront au dépositaire de prévenir une éventuelle faillite d'un sous-conservateur en lui permettant d'identifier immédiatement les actifs des OPC et de les restituer sans délai à ces derniers.

La ségrégation n'est pas le seul mécanisme de protection des avoirs des clients. Il existait déjà le FGDR (Fonds de Garantie des Dépôts et de Résolution) créé depuis la loi du 25 juin 1999, qui était chargé d'indemniser le client final si l'établissement bancaire était déclaré en faillite. Ce fonds de garantie se décompose en deux mécanismes de protection : la garantie des dépôts et la garantie des titres.

Ce mécanisme a, lui aussi, été complété depuis l'entrée en vigueur de la Directive BRRD (Bank Recovery and Resolution Directive) le 1^{er} janvier 2016. En cas de défaillance d'un établissement bancaire, il sera fait appel aux titulaires de son capital et de ses créanciers pour supporter les pertes en commençant par ordre hiérarchique par ses actionnaires, puis par ses créanciers détenteurs de dettes subordonnées (non-privilegiées), ensuite par les détenteurs de dettes seniors (privilegiées). Ce n'est qu'en dernier lieu qu'il serait fait appel à ses déposants lesquels pourront actionner préalablement le FGDR.

Nathalie Keller
Responsable de la Fonction Dépositaire

Décryptage

Traitement des ordres OPC étrangers

Depuis le 19 octobre 2015, nous avons amélioré le traitement des ordres que vous initiez sur des OPC étrangers détenus en registre. Avant cette date, le traitement de ces opérations était pris en charge par les équipes du Middle Office OPC selon des modalités de traitement essentiellement manuelles qui pouvaient parfois occasionner des délais plus ou moins longs lorsque nous devions notamment ouvrir une relation avec un nouveau teneur de registre. Nous travaillons constamment à l'amélioration de la qualité de cette offre afin de vous offrir une solution technique qui soit la plus performante possible tout en présentant un niveau de sécurité optimisé. Afin de pouvoir répondre à ce niveau d'exigence, vos ordres sont désormais

traités par l'intermédiaire de la plateforme Vestima mise en place depuis plusieurs années par Clearstream Banking Luxembourg.

Cette plateforme offre un traitement centralisé et standardisé des flux de transactions sur un peu plus de 130 000 OPCE, qu'il s'agisse d'ETFs, de Hedge fund ou d'autres typologies d'AIF sur 37 juridictions différentes. A ce titre, Vestima constitue la plateforme de traitement des OPC la plus importante au monde.

Pour toute question, vos interlocuteurs sont :
David Dray - 01.53.48.81.88
Myriam Crabos - 01.53.48.81.72

Le saviez-vous ?

Un nouveau tutoriel pour vous aider à mieux utiliser SOFI

Vous connaissez tous notre PMS (Portfolio Management System) SOFI, logiciel de gestion ergonomique, complet et totalement intégré dans la Chaîne Titres. Alimenté en temps réel, il possède une vaste couverture fonctionnelle qui vous permet de suivre en toute simplicité vos portefeuilles.

Nous avons le plaisir de mettre à votre disposition un nouveau Tutoriel vous permettant de mieux utiliser ses fonctionnalités réparties dans une architecture générale déclinée en trois grandes fonctions :

- FONCTIONS SPÉCIFIQUES DE LA GESTION SOUS MANDAT : Simulations de blocs – Performances – Orientations de gestion – Allocations d'actifs – Contraintes – Positions globales – Reporting de gestion – Gestion pilotée – Portefeuilles modèles – Benchmarks etc. . .

- FONCTIONS SPÉCIFIQUES DE LA CHAÎNE TITRES UTILISÉES PAR LA GESTION SOUS MANDAT : Saisie d'ordres Bourse et OPC – Positions & Valorisations – OST – Dossiers/Mandats – Historique Opérations etc. . .

- FONCTIONS ANNEXES : HABILITATIONS – ESPÈCES – AUDIT, ETC.

SOFI s'adapte facilement à votre organisation. Ce nouveau tutoriel détaillé est disponible auprès de vos interlocuteurs de l'équipe commerciale.



RAPPEL

Services en ligne pour vos clients :

> Un site internet d'informations et de transactions (FilSecurities)

> Des Web relevés mis à disposition dans votre espace client

Actualités

L'assurance-vie luxembourgeoise hébergée dans les livres du CIC

Partenaire privilégié des Compagnies d'Assurances Vie de droit français, le CIC est désormais en mesure d'accueillir et d'intégrer dans ses outils les contrats de droit luxembourgeois. Vos interlocuteurs habituels restent à votre disposition pour toute information complémentaire.



Patrimonia - 23e édition

29 et 30 septembre 2016
au Centre des Congrès de Lyon

Patrimonia rassemble plus de 270 partenaires (associations, sociétés de gestion, banques, assurances, immobilier,...) et près de 7000 congressistes (conseillers en gestion de patrimoine indépendants ou salariés, experts comptables, notaires, courtiers,...).

Patrimonia permet à tous ces acteurs de la vie financière d'échanger leurs expériences, d'établir de nouveaux partenariats et d'actualiser leurs connaissances dans les domaines juridiques, fiscaux, financiers et patrimoniaux en bénéficiant de l'éclairage de personnalités de renom au travers de 4 grandes conférences et plus de 60 ateliers organisés avec le concours des partenaires.

Nouveaux partenariats



Créée en 2015, BeeAM est une société de services dédiée aux sociétés de gestion. Elle offre une approche originale et innovante en matière de développement des entreprises de l'asset management notamment par le lien qu'elle apporte entre les sociétés de gestion et les partenaires référencés.

CM-CIC Market Solutions est l'un de ses premiers partenaires en tant que Teneur de Compte-Conservateur.

La société couvre, à ce jour, la quasi-totalité des services externes dont les sociétés de gestion ont besoin. Sur certains piliers, plusieurs partenaires ont volontairement été choisis selon leurs grandes complémentarités. Nous nous attachons à les faire travailler les uns avec les autres afin de proposer la meilleure offre intégrée. BeeAM développe également une offre « in house », selon deux axes principaux :

- Le suivi des risques de marchés externalisés avec AXIOMA.
- Une offre « diagnostique » sur 2 niveaux (efficacité opérationnelle et dimensions « marketing » et « sociétale »).

La société travaille sur d'autres classes d'actifs, pour des sociétés de gestion à dominante immobilière, dans le même esprit, avec des partenaires quelque peu différents, ainsi qu'avec des sociétés en recherche de solutions de croissance externe et de partenariats.

FundGlobam

Your partner for fund distribution

CM-CIC Market Solutions et FundGlobam ont conclu un accord de partenariat pour accompagner les sociétés de gestion françaises dans leur commercialisation des fonds d'investissement sur les marchés internationaux.

Fort d'une expertise sur plus de 50 marchés en Europe, Asie, Moyen-Orient et sur le continent américain, FundGlobam est un acteur spécialisé dans la maîtrise des marchés de distribution des fonds d'investissement.

FundGlobam accompagne les sociétés de gestion dans leurs stratégies de distribution, l'identification des intermédiaires locaux, le suivi des risques et le développement des activités de commercialisation sur chaque marché.

FundGlobam fournit la connaissance et l'expertise de chaque marché de distribution au travers d'une gamme de produits et de services de « market intelligence », de coordination et d'assistance, notamment les « FundGlobam fact files » qui apportent la connaissance nécessaire relative aux spécificités de chaque marché ainsi que le suivi régulier des réglementations, des conditions de marché, des tendances et évolutions de la collecte de fonds.

Au travers de ce partenariat, CM-CIC Market Solutions et FundGlobam sont en mesure d'offrir à leurs clients une solution intégrée d'analyse, de prise de décision, d'intégration et de développement de leurs produits sur les marchés internationaux.

Contacts

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

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

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

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

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

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

Agenda

Juin 2016 :
Le 23 : Présentation Economie-Stratégie de François Duhen

Juillet 2016 :
Le 1^{er} : ESN European Conference à Francfort

Septembre 2016 :
Les 29-30 : Patrimonia à Lyon
Le 29 : Présentation Economie-Stratégie de François Duhen

Octobre 2016 :
Le 11 : Rencontre avec les Sociétés de Gestion

Décembre 2016 :
Le 7 : Emerging Managers Day à Paris
Le 13 : ESN European Conference à Londres