

## Edito



Par Guillaume ANGUE  
Directeur - Responsable  
des Solutions Dépositaire

« La bataille du Client ». C'est en ces mots que l'on peut résumer les mouvements de positions que l'on observe depuis quelques mois, et qui semblent traduire une accélération de la recomposition du paysage des intervenants dans le monde de la gestion d'actifs. Si MIF2 constitue indéniablement un catalyseur de ces changements, la prochaine entrée en vigueur de DDA (Directive sur la Distribution d'Assurance) au 1er octobre apporte une dimension supplémentaire aux réflexions stratégiques (faut-il conserver le statut de courtier ou déléguer une partie de ce rôle aux assureurs ?), sans oublier la 4ème directive LCB-FT en vigueur depuis l'an dernier ou RGPD qui viennent accroître les responsabilités des intervenants à tous les niveaux de la chaîne de prestation. Une seule constante à ces différentes évolutions, l'augmentation des coûts opérationnels, qu'il reste toujours difficile de répercuter au client final dans un contexte de concurrence fort entre les acteurs. La transparence accrue sur les frais du fait des nouvelles règles d'affichage imposées tant par la directive MIF2 que par DDA sans parler de la pression que font peser les Fintech jouant le rôle de « disrupteurs » en s'appuyant sur le couple roboadvisor / ETF viennent ajouter une difficulté supplémentaire. Si d'aucuns pouvaient affirmer naguère que « le prix s'oublie, la qualité reste », l'heure actuelle semble bien être celle de l'immédiateté, la comparaison sur le critère principal du prix devenant une règle, tendance dangereuse s'il en est dans des métiers de service où il convient de ne jamais oublier l'importance de la notion de service au client dans la durée. La réponse, une nouvelle fois, passe par la recherche de la taille critique, l'amélioration de l'efficacité opérationnelle par la digitalisation et l'automatisation des process, et/ou l'enrichissement et l'élargissement des champs de prestations afin d'augmenter la valeur ajoutée.

Il semble pourtant que cette réponse ne soit plus suffisante. Notre industrie est bel et bien à l'aube d'une nouvelle phase de combinaison entre les acteurs. Le coût croissant de mise en conformité renchérit le coût total de la

prestation pour continuer à servir le client, rendant l'équation finale compliquée.

Au final, se pose la question de savoir qui « tient » le client ? Est-ce celui qui a fait l'investissement en capital outils, systèmes, process ? Est-ce celui qui détient le « dernier kilomètre » de la chaîne de service et lui parlant en dernier (ou en premier selon l'angle où l'on se place) ? Est-ce celui qui apporte la valeur ajoutée au travers de sa capacité de gestion ou de conseil patrimonial et fiscal haut de gamme ?

Les réponses peuvent être multiples. Ainsi, il est intéressant d'observer certains teneurs de compte faire le choix de ne réserver dorénavant leur prestation qu'à leurs seuls clients en gestion de patrimoine. L'accélération des opérations entre CGP et sociétés de gestion, lesquelles prennent des formes diverses (transformation, incubation, prise de participation, adossement...) constitue une autre réponse. Du côté des assureurs, ceux-ci manifestent une volonté de renforcer leur maîtrise – directe ou indirecte – de la chaîne de distribution. En bref, chacun est tiraillé entre la maîtrise de ses coûts en déléguant ou confiant certaines fonctions ou exigences réglementaires à ses partenaires (banquier, assureur, asset manager, etc...) et la crainte de perdre la maîtrise d'un maillon stratégique : « la relation client ».

CM-CIC Market Solutions reste attaché à sa volonté de pouvoir accompagner ses clients professionnels de la gestion dans leur développement, en offrant une combinaison unique de savoir-faire, alliant au sein d'un même métier la fonction dépositaire d'OPC et la tenue de compte sous mandat, gage d'une efficacité opérationnelle accrue, s'appuyant sur la taille du groupe Crédit Mutuel – CM11 pour garder la maîtrise technologique de ses outils tout en mutualisant les coûts de développement, et proposer ainsi une plateforme efficace de tenue de compte en temps réel et d'aide à la gestion intégrée, SOFI, et en offrant une gamme de services à valeur ajoutée toujours plus large en synergie avec les métiers du Groupe (accompagnement bancaire de vos clients par des solutions de crédit, table de négociation Buy Side, accompagnement à l'international s'appuyant sur le dispositif de Banque Privée, accès aux produits structurés, aux desk de la salle de marché pour vos opérations de change spot ou à terme, etc...), le tout servi par des équipes dédiées au sein de CM-CIC Market Solutions afin de proposer un accompagnement spécifique des institutionnels de taille moyenne et sociétés de gestion entrepreneuriales.

## 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

## TRUSTEAM FINANCE - Jean-Luc ALLAIN, Associé Gérant



### POUVEZ-VOUS NOUS PARLER DE TRUSTEAM FINANCE ?

Trusteam Finance est une société de gestion d'actifs indépendante que nous avons créée en 2000 avec Jean-Sébastien Beslay. Avec un encours sous gestion d'1,2 milliard d'euros, elle est pionnière dans l'utilisation de la satisfaction client comme critère d'investissement.

### POURQUOI UTILISEZ-VOUS LA SATISFACTION CLIENT COMME CRITÈRE D'INVESTISSEMENT ?

En offrant la possibilité aux clients de donner son avis facilement, l'ère digitale dans laquelle nous sommes entrés marque un tournant de notre histoire. Les clients ont désormais le pouvoir et sont devenus le capital le plus important d'une société. Un niveau de satisfaction client élevé est pour l'entreprise le garant de sa réussite financière à travers trois leviers : fidélité, recommandation et «pricing power». Les clients satisfaits sont fidèles, ils recommandent les produits, ils consomment plus et sont moins sensibles au critère prix. Etudier l'entreprise par le prisme client permet d'en avoir une compréhension globale.

### QUEL PROCESS SUIVEZ-VOUS POUR SÉLECTIONNER VOS VALEURS ?

Nous déployons depuis une dizaine d'années notre process ROC, *Return on Customer*, original et innovant, de sélection des entreprises. Nos choix s'appuient d'abord sur une analyse extra-financière: en collaboration avec des instituts de sondage et notamment notre partenariat exclusif avec Ipsos, nous déterminons le niveau de satisfaction des sociétés. Ensuite, une étude approfondie des cibles nous permet d'analyser leur stratégie client. Enfin, nous vérifions qu'elles ont les moyens financiers suffisants pour poursuivre cette stratégie sur longue période.

Connaître les attentes de ses clients et leurs insatisfactions permet aux entreprises de s'adapter dans une époque en pleine mutation. Plus pérennes, ces entreprises offrent une plus grande solidité financière.

Notre process d'investissement basé sur la satisfaction client offre une cohérence à nos investissements. Les entreprises qui s'attachent à répondre aux attentes de leurs clients sont celles qui ont des valeurs : sociales, de gouvernance et environnementales. Ceci nous a permis de recevoir le label ISR des pouvoirs publics français pour l'ensemble de notre gamme commercialisée.

### QUELLE EST LA PROFONDEUR DE VOTRE GAMME ?

Notre gamme comprend 2 fonds actions : Trusteam ROC, fonds actions internationales et Trusteam ROC Europe, fonds actions des pays de l'Union Européenne. A cela s'ajoutent deux fonds mixtes: Trusteam ROC Flex, fonds flexible et Trusteam Optimum, fonds mixte défensif.

L'ensemble de cette gamme, gérée selon notre process ROC, est labellisé ISR et propose des parts de partage pour financer des œuvres caritatives.

### QUEL FONDS GÉREZ-VOUS ?

Trusteam Optimum. Il s'agit d'un fonds mixte défensif créé à l'origine, en 2002, pour répondre aux attentes de nos clients privés. Son classement SRRI est de 2.

Ainsi, le fonds Trusteam Optimum est géré avec un encadrement rigoureux des risques auxquels il est exposé :

- Le risque de taux avec une sensibilité faible (actuellement de 1.75)
- Le risque de crédit avec un maximum de 20% du portefeuille sur des obligations high yield
- Le risque de change avec 100% des émetteurs libellés en euro
- Le risque actions dont l'exposition est actuellement de 5% pour un maximum de 15%. Notre stratégie repose sur une stratégie de rendement, avec des ventes systématiques de *calls*.

La robustesse de Trusteam Optimum s'explique également par une sélection d'émetteurs issus de notre process ROC qui vise à investir dans les entreprises que nous estimons avoir un actif client bien géré, garant d'une structure financière solide.

Trusteam Optimum a montré sa capacité à amortir les chocs de marché depuis sa création en 2002, notamment en 2008 et 2011. Il se présente ainsi comme une solution d'investissement pertinente pour les trésoriers d'entreprises soucieux de trouver des supports liquides sur la partie longue de leur trésorerie mais aussi pour les contrats d'Assurance-vie.

En démontrant le lien entre satisfaction client et performance financière à travers ses choix d'investissement, notre approche ROC incite les sociétés à répondre aux attentes de leurs clients et ainsi à se rapprocher des critères ESG : environnement, social et gouvernance. Les porteurs de nos fonds donnent quant à eux du sens à leur épargne.

## Zoom

### La signature électronique des contrats

En 2018, CM-CIC Market Solutions a mis dans ses priorités le développement de la signature électronique et la dématérialisation des dossiers d'entrée en relation. Ainsi, à l'avenir, les souscriptions des comptes titres sous mandat, des comptes espèces associés et des Plans d'Épargne en Actions pourront être souscrits par

les clients, avec signature électronique et version numérique des contrats.

Les objectifs de ce dispositif sont multiples. Il facilitera l'entrée en relation des clients avec les Sociétés de gestion, en proposant un contrat complet, tout en un, et toujours à jour par rapport aux évolutions réglementaires. Au-delà d'un allègement certain du traitement administratif du dossier par les sociétés de gestion, les contrats et les données seront accessibles pour les clients durant la durée d'archivage légale.

Cette offre sera proposée, à l'horizon 2019,

à l'ensemble de notre clientèle composée de clients majeurs capables. Le deuxième semestre 2018 sera ainsi mis à profit pour mettre en place un pilote qui nous permettra d'affiner nos modes opératoires. Pour les clients qui sont des personnes morales, des majeurs protégés ou des mineurs, le mode opératoire d'entrée en relation ne change pas et nécessitera une signature physique de leur(s) représentant(s).

Maud RETIF  
Responsable de l'Agence Clientèle Déposée

# Expertise

## Actualités réglementaires : MMF & instructions AMF



L'actualité réglementaire continue à être dense : Le Règlement (UE) 2017/1131 du Parlement Européen et du Conseil du 14 juin 2017 sur les fonds monétaires, dit « MMF » va entrer en vigueur le 19 juillet 2018. Le 19 janvier 2019, verra la fin de la période transitoire pour les fonds monétaires existants au 19/07/2018. Très détaillé, ce texte impose de nouvelles règles sur les ratios de liquidité, les notations internes, les règles de diversification, et trois méthodes de valorisation VNAV (variable), LVNAV (faible volatilité) et éventuellement CNAV (constante). Il s'applique à tous les fonds (OPCVM et FIA de l'Union Européenne) gérés par des gestionnaires agréés OPCVM ou AIFM intégralement. Une vigilance particulière sera nécessaire quant à la stratégie d'investissement, la dénomination, le marketing. Tous les fonds monétaires existants devront solliciter un agrément au titre de MMF avant le 19/01/2019. Des reportings trimestriels seront requis pour novembre 2019.

La gestion du risque de liquidité est également une préoccupation majeure pour les sociétés de gestion afin d'assurer la liquidité annoncée dans l'intérêt exclusif des porteurs et leur égalité ainsi que la préservation de l'intégrité des marchés. Ceci suppose une analyse approfondie du degré de liquidité du portefeuille au regard de son passif. L'AMF a, dans ce contexte, modifié son Règlement général et ses Instructions sur les fonds ouverts (OPCVM et FIA) le 26 avril afin de pouvoir mettre en place des mécanismes de

protection en cas de dégradation de la liquidité sur les marchés.

Trois outils supplémentaires sont autorisés :

- Le délai de préavis de souscription et/ou de rachat de 10 jours maximum (OPCVM et FIA sauf FCPE, et hors fonds monétaires) entre la date de centralisation de l'ordre et le règlement par le TCC,
- Le remboursement en nature (*in kind*) sous certaines conditions et rapport du CAC,
- La fermeture et souscription partielle ou totale (*soft* ou *hard close*) d'émission de parts ou actions.

Ces nouvelles modalités, sans agrément de l'AMF, doivent figurer dans les prospectus des OPCVM, FIVG, FPVG, sauf fonds monétaires non concernés, sous forme de tableau et/ou de mentions additionnelles obligatoires.

A ceci s'ajoute la possibilité de plafonner les rachats (« *gates* ») sous réserve d'agrément de l'AMF.

Nous allons donc mettre en place avec toutes les sociétés de gestion et en association avec CM-CIC Market Solutions - Solution Dépositaire, une campagne de modification des prospectus des fonds existants, ainsi que les statuts des SICAV ou règlement des FCP, selon les modalités choisies par chacune et nous vous contacterons très prochainement lorsque les contraintes techniques et opérationnelles seront levées. Les porteurs devront être informés par tous moyens avant le 30/06/2019.

Nous sommes à votre disposition pour approfondir ces sujets.

Christine JOFFET

Responsable Offre de Services Sociétés de Gestion Externes - CM-CIC Asset Management

## Décryptage

### Entrée en vigueur du Règlement Général sur la Protection des Données personnelles (RGPD) le 25 mai 2018

Le RGPD s'impose à tous les acteurs détenant ou traitant des données personnelles. Il vise à accroître le niveau de protection des personnes, par tout intervenant dans l'exploitation, le traitement, la transmission ou le stockage de données personnelles.

Ce texte implique, entre autres obligations :

- la désignation d'un responsable (Délégué à la Protection des Données) du traitement de la donnée dans toute entreprise assurant un suivi régulier et systématique des personnes ;
- la tenue d'un registre des sous-traitants, répertoriant tous les traitements et le périmètre des tiers et des missions ;
- la notification rapide des incidents

de sécurité à la CNIL, à la personne concernée, et aux responsables des traitements des entités concernées ;

- la sécurisation des données, et la veille permanente et suffisante en matière de sécurité active et passive.

Le groupe Crédit Mutuel - CM11 a naturellement mis en œuvre immédiatement ces obligations pour l'ensemble des données de clients qu'il détient ou gère. Les SDG sont tenues de procéder de même à une revue de leur dispositif interne.

François-Xavier DEVULDER

Chargé de mission Produit et Développement

## Le saviez-vous ?

### Table Buy Side

La Table Buy Side traite aujourd'hui 5 clients actifs (dont trois banques UE) ; 2 nouveaux clients sont en recette (juin/ juillet) ; d'autres chantiers débuteront cet été, pour démarrage au 4e trimestre.

A fin avril, toutes entités et tous actifs (actions, obligations, ETF) confondus, nous avons traité plus de 575 M€ (plus de 12 000 lots dérivés), via douze brokers actifs. Nous sommes intervenus sur plus de 40 places. Au total, nous dénombrons plus de 20 000 exécutions, sans parler de change spot ou à terme.

Quelques enseignements à l'issue de six mois de fonctionnement :

i. La TBS apporte une capacité d'amélioration du prix sur le Fixed Income, précieux en période de taux bas et de risque croissant ;

ii. La TBS conduit aujourd'hui des négociations en EDA, DMA, DSA (algorithmes). Elle accroît régulièrement ses accès aux MTF et aux IS. Nous sommes connectés à plus de 30 brokers ;

iii. La TBS libère du temps utile à la SDG par la prise en charge de la négociation, pour le gérant comme pour le Middle Office, et optimise la capacité de rotation en pilotant l'ordre de son émission jusqu'à la pré-confirmation de R/L ;

iv. La TBS permet de tracer les données (compteurs, *arrival price*, etc) nécessaires entre autres à l'établissement des reportings, dont notamment *New-PRIIPS*, outre la Best Execution.

François-Xavier DEVULDER

Chargé de mission Produit et

# Actualités

## Nomination



### Jean-François Fournier nommé responsable de la table buy-side

Jean-François Fournier est depuis le 01/06/2018 responsable de la table buy-side. La table de négociation buy-side, dispositif intégré au département Solutions Dépositaire de CM-CIC Market Solutions, prend en charge la qualité de l'exécution, la recherche de liquidité, la distribution de l'intelligence de marché et assure la production de reportings réglementaires, ainsi que le pré-matching des ordres. Elle permet à ses clients d'assurer leur mise en conformité au regard des obligations de meilleure sélection. La nomination de Jean-François Fournier répond au développement plus rapide qu'anticipé de cette activité.

## DDA

### Le tournant de 2018

Après MIF2 sur les marchés financiers, la protection des preneurs d'assurance et les conditions d'exercice de la vente de produits sont au cœur de DDA. Pour les courtiers, de nouveaux process

de distribution, de transparence et de connaissance client s'imposent. Pour les SDG, c'est un moment critique dans leur positionnement et dans la mesure de leur stratégie commerciale : faut-il être courtier et gérant? Comment délivrer un conseil personnalisé? Quelle relation demain avec les assureurs en contrepartie de la prise en charge des obligations nouvelles...

CM-CIC Market Solutions est historiquement partenaire des SDG et de compagnies d'assurance européennes, par un savoir-faire spécifique dans la conservation des actifs, pour renforcer votre positionnement commercial et la fluidité de votre gestion financière.

## Appli mobile CM-CIC Market Solutions



### Nos actus et notre recherche dans votre poche

CM-CIC Market Solutions a désormais son application mobile qui met notre expertise à portée de main. Enrichie quotidiennement, elle offre des contenus exclusifs et vous donne les éclairages utiles à vos prises de décision. Visionnez en *live* ou en replay les interventions de nos analystes qui décryptent l'actualité des marchés. Retrouvez une sélection de nos publications d'analyse financière quotidiennes et nos

focus sectoriels semestriels. L'application vous donne également accès au point de vue de nos experts, de façon réactive, en cas d'actualités majeures impactant les marchés ou un émetteur. Elle donne également la parole aux émetteurs : percevez au mieux la vision et la stratégie des sociétés cotées par ceux et celles qui les dirigent. Et demain, encore plus de contenu destiné aux sociétés de gestion. Application réservée à nos clients abonnés. Disponible sur *Apple store* et *Google Play* et bientôt sur tablettes.

## Patrimonia - 25<sup>e</sup> édition

### Le rendez-vous des professionnels du Patrimoine

Pour la 7<sup>ème</sup> année consécutive, les équipes de CM-CIC Market Solutions – Solutions Dépositaire seront présentes sur le salon Patrimonia qui se tiendra les 27 et 28 septembre 2018 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.

## 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

**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

**Jean-François Fournier**  
Responsable de la Table «Buy-Side»  
01.40.16.26.85  
jeanfrancois.fournier@cmcic.fr

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

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

## Agenda

- ▷ Les Rencontres des Sociétés de Gestion  
18 juin 2018  
Palais Brongniart - 16 place de la Bourse, 75002 Paris
- ▷ Petit-Déjeuner Economie & Stratégie  
22 juin 2018  
CIC - 4 rue Gaillon, 75002 Paris
- ▷ Petit-Déjeuner Analyse Technique - Eva Bellin  
6 septembre 2018  
Grand Hôtel - Paris
- ▷ Petit-Déjeuner Economie & Stratégie  
26 septembre 2018  
CIC - 4 rue Gaillon, 75002 Paris
- ▷ Salon Patrimonia  
27-28 septembre 2018  
Centre des Congrès - Lyon
- ▷ Semi-Marathon de Boulogne  
18 Novembre 2018  
Hôtel de Ville de Boulogne-Billancourt