

Edito



Par Guillaume ANGUE
Directeur - Responsable
des Solutions Dépositaire

Après la trêve estivale, l'agenda de rentrée est déjà fourni. L'actualité réglementaire est chargée avec notamment le projet de loi PACTE (pour «Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises») et la mise en œuvre de DDA qui vient directement impacter les sociétés de gestion, agissant en qualité de courtier, dans leurs relations avec leurs clients et leurs partenaires Assureurs Vie. Nous avons déjà largement évoqué les conséquences de DDA lors de nos «Rencontres» en juin dernier.

La loi PACTE touche un nombre très large de sujets visant à simplifier le quotidien des entreprises pour les rendre plus compétitives (simplification des seuils des entreprises, facilitation de la création d'entreprise par la mise en place d'un guichet unique, objet social de l'entreprise revisité, relèvement des seuils d'activité déclenchant l'obligation de nommer un CAC, etc...) et favoriser une réorientation de l'épargne (notamment de l'assurance-vie et des fonds euros) vers des placements à plus long terme et davantage investis en actions. Si les PME-ETI sont au cœur de cette loi, les salariés sont également ciblés avec la suppression du forfait social de 20% pour les entreprises de moins de 250 salariés sur l'intéressement à compter du 1er janvier 2019, dispositif étendu à la participation pour les entreprises de moins de 50 salariés. Une réforme des produits d'épargne financière est également prévue. Les deux axes privilégiés par le gouvernement sont la refonte des produits d'épargne retraite et la simplification des produits Eurocroissance. S'agissant de l'épargne retraite, la loi prévoit de l'organiser autour de trois types de produits seulement (un produit individuel succédant au Perp et au Madelin, et deux produits collectifs, l'un universel sur le modèle du Perco, l'autre pouvant cibler certaines catégories de salariés comme l'actuel article 83). Plus intéressant pour nos métiers, le projet de loi prévoit la transférabilité totale des avoirs entre les supports et assure que les épargnants pourront toucher les sommes

placées par leurs soins ou issues de l'épargne salariale sous la forme d'un capital et non d'une rente, la généralisation de la sortie en capital ne s'appliquant toutefois qu'aux sommes versées par l'assuré (versements libres sur PERP et versements salariés sur les contrats collectifs 83). Ceci ouvre la possibilité pour les sociétés de gestion de proposer des produits d'épargne retraite individuels ou collectifs. L'assouplissement de la contrainte de la sortie en rente au passif élargit par ailleurs les possibilités d'allocation d'actif vers des supports plus diversifiés. Les modalités de mise en œuvre restent à préciser et la fin de l'histoire n'est pas encore écrite, les assureurs restant attentifs à la concurrence potentielle que cette loi pourrait venir introduire vis-à-vis de leurs propres activités, notamment de la part des grands gestionnaires d'actifs mondiaux. Il conviendra donc de rester attentif aux éventuelles opportunités que fait naître cette loi, d'autant que l'épargne retraite reste très peu développée au regard de l'assurance-vie (environ 220 milliards d'euros d'encours contre 1.700 milliards d'euros). En termes de calendrier, l'examen des 73 articles de cette loi et de ses nombreux amendements débute dès ce mois de septembre pour une entrée en vigueur visée début 2019.

S'agissant de l'enrichissement de nos offres et de l'évolution des solutions que nous mettons en œuvre, nous avons poursuivi nos développements afin de mettre à votre disposition d'ici la fin de l'année une solution de dématérialisation et de signature électronique des ouvertures de comptes. Vos clients finaux disposeront également de la possibilité via leur accès web Filsecurities de saisir directement leurs instructions de virement. L'été a également marqué par le lancement commercial de notre appli mobile CM-CIC Market Solutions, vous permettant de visionner en *live* ou en *replay* les interventions de nos analystes, de nos experts et de nos émetteurs invités.

Enfin, nous sommes heureux de pouvoir confirmer la montée en puissance de la Table Buy Side, lancée en fin d'année dernière, qui a franchi à la fin du 1er semestre le seuil du milliard d'euros de capitaux traités pour le compte de nos clients auprès de plus de vingt contreparties PSI Exécution. L'Agence Bancaire Clientèle Déposée, a pour sa part, reçu depuis son lancement une centaine de dossiers de financement à examiner en provenance d'une trentaine de sociétés de gestion.

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 30/06/2018)

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

Données groupe
Crédit Mutuel - CM11
(au 30/06/2018)

- ▶ 42.5 milliards € de capitaux propres comptables
- ▶ Aa3 Moody's
A Standard & Poor's
A+ Fitch Ratings
- ▶ Ratio de fonds propres CET 1 : 16.3%

Portrait

LA FINANCIERE TIEPOLO - Eric DOUTREBENTE, Président



11 ANS APRÈS SA CRÉATION, QUEL BILAN TIREZ-VOUS POUR LA FINANCIÈRE TIEPOLO ?

J'ai en effet créé la Financière Tiepolo avec Dominique Villeroy de Galhau et 10 autres personnes en juillet 2007, soit quelques semaines avant la grande crise 2007-2009... A l'époque, nous avons acheté une clientèle de 300 millions € pour environ 850 foyers fiscaux. Aujourd'hui, l'équipe est composée de 24 personnes (nous venons de recruter un ingénieur patrimonial) et nous gérons 1,4 milliard € pour quelques 2.000 foyers fiscaux. Après des débuts compliqués dus à la crise financière, nous avons été en mesure de délivrer de bonnes performances tant en gestion privée sous mandat que pour nos 4 FCP. Nous avons eu à cœur d'améliorer notre qualité de service en étant plus réactifs et plus proactifs vis-à-vis de nos clients et en n'hésitant pas pour cela, à solliciter très régulièrement les équipes du CM-CIC Market Solutions. Enfin, nous avons également développé une activité de multigestion et une bonne connaissance des dispositifs d'épargne retraite et salariale qui sont encore trop peu utilisés et méconnus. Le chemin parcouru en 11 ans est plutôt satisfaisant mais il y a encore beaucoup de travail pour parvenir à l'excellence !

QU'EST-CE QUI DISTINGUE LFT DE SES CONCURRENTS ?

Dans un contexte toujours plus concurrentiel, nous nous distinguons par trois points. Tout d'abord, nous souhaitons réaliser une gestion familiale pour plusieurs générations. Nous pouvons ainsi accueillir de jeunes clients qui sont encore mal servis et surtout mal informés et c'est la raison pour laquelle il n'y a pas de minimum d'encours pour ouvrir un compte en gestion chez Tiepolo. Ensuite, nous conservons un modèle de fonctionnement traditionnel pour nos gérants, responsables à la fois de la relation commerciale avec le client mais aussi au quotidien de la gestion financière des comptes. Enfin, notre modèle de gestion, basé sur une organisation collégiale, reste majoritairement attaché à l'investissement en actions françaises et européennes au sein des portefeuilles avec une prédilection marquée pour les titres en direct.

QUELS SONT VOS AXES STRATÉGIQUES D'INVESTISSEMENTS ?

Nous avons essentiellement développé deux axes stratégiques d'investissements. Le premier est centré sur les valeurs de rendement. Nous ne choisissons pas les valeurs qui distribuent des dividendes très élevés (révélateurs de manque de stratégie ou de rentes déclinantes) mais sommes attentifs à l'historique et la pérennité du dividende, sa capacité à croître régulièrement dans le temps et à s'affirmer ainsi comme vecteur de succès. Le deuxième axe concerne les entreprises familiales. Elles sont souvent le fleuron de notre industrie et, même si le ratio des entreprises familiales est moins élevé qu'en Europe (du fait, hélas, de notre fiscalité aberrante), nous y trouvons souvent

des leaders incontestables. Parmi ces valeurs familiales, outre les LVMH ou L'Oréal qui sont des géants mondiaux, on rencontre souvent des PME en fort développement. L'investissement en petites et moyennes capitalisations est clairement inscrit dans nos gènes depuis notre création. Le succès probant de notre FCP Tiepolo PME, ouvert fin 2013 à l'occasion de la création du PEA-PME, est là pour le prouver.

QUELLE EST VOTRE VISION SUR LE MÉTIER DE LA GESTION PRIVÉE POUR LES ANNÉES À VENIR ?

Je crois plus que jamais que l'homme doit rester au cœur du dispositif. Rien ne pourra remplacer la relation en direct avec les clients et la connaissance forte basée sur une relation de long terme. La course au gigantisme favorisée par le maelström réglementaire actuel ne peut donc pas être le but ultime... Notre métier est un métier de services dont les contours sont sans limite et qui va devenir de plus en plus complexe pour les personnes privées. C'est pour cela que nous souhaitons accueillir au sein de La Financière Tiepolo des collaborateurs spécialisés dans leur domaine et désireux de servir les clients. Notre objectif est de travailler sans relâche à la recherche de belles performances financières grâce à notre capacité interne en analyse financière, tout en augmentant le niveau de services. La digitalisation doit encore être améliorée, de même que nos connaissances fiscales, juridiques et patrimoniales. Le client doit pouvoir obtenir en interne les réponses à ses questions sur ces sujets essentiels.

Zoom

Extension de la Prestation «Récupération Avoir Fiscal»

CM-CIC Market Solutions étend son offre de service concernant les possibilités de récupération de retenues à la source pour vos OPC.

Dès cette année pour les dividendes 2017, CM-CIC Market Solutions va pouvoir effectuer des démarches de récupérations conventionnelles (en application des traités de double imposition signés avec la France) pour un nombre de pays beaucoup plus large que celui actuellement couvert. Aujourd'hui les pays sur lesquels nous intervenons sont l'Allemagne, la Belgique, la Suisse et l'Espagne. Cette extension de notre service vous permettra de

bénéficier de récupérations plus importantes à l'actif de vos fonds, sur des valeurs européennes, américaines, asiatiques ... Nos traitements seront déclenchés systématiquement dès lors que le montant récupérable sera au-delà d'un seuil de matérialité fixé selon les pays en fonction des différents frais opérationnels (obtention des tax vouchers, attestations des sous-dépositaires, ...).

Nous pourrions aussi désormais vous assister et vous proposer lorsque cela est possible de mettre en place des exonérations à la source. Ce service qui permettra à vos OPC de recevoir directement le meilleur taux possible (taux conventionnel) est déjà proposé pour l'Allemagne et passe par l'obtention d'un certificat délivré par l'administration fiscale allemande. Nous prenons en charge et initions les demandes pour votre compte afin de vous en éviter la charge.

Enfin nous pourrions avec votre accord vous proposer des services complémentaires de récupérations dites « contentieuses ».

L'Arrêt Aberdeen rendu en 2009 par la Cour Européenne de Justice a ouvert la possibilité pour les fonds d'investissement européens de récupérer la retenue à la source européenne. Un autre arrêt rendu par la Cour Européenne de Justice, l'arrêt Santander, a offert cette possibilité pour les fonds non-européens. CM-CIC Market Solutions, avec l'aide de partenaires spécialisés, peut prendre en charge pour vous la préparation de la documentation constitutive des dossiers de demandes de remboursement à introduire auprès des administrations fiscales locales. Cela vous permet de nous confier ces travaux qui peuvent être lourds d'un point de vue administratif, et donc ici aussi d'éviter la charge de ces traitements.

Nous vous invitons à nous contacter pour en savoir plus sur les modalités de mise en œuvre de ces services ou si vous souhaitez avoir des précisions complémentaires.

David DRAY

Responsable Middle Office Solutions Dépositaire

Expertise

Table Buy side : premiers mois et premières impressions



Les clients et partenaires de la TBS ont été interrogés ces dernières semaines dans le cadre d'un suivi de la qualité perçue et des expériences partagées. Nous respectons la volonté de discrétion affichée par nos contributeurs quant à la communication du nom des personnes ou des entités...mais nous vous remercions tous pour la participation et la grande transparence de vos réponses. Au-delà des nombres (tickets, capitaux, lots, ...), ce sont les challenges que nous avons gérés avec et pour les SDG qui nous rendent aujourd'hui solides, et confiants.

i) La TBS accroît effectivement la capacité de négociation d'une structure de gestion : par la prise en charge rapide et la fluidité d'exécution, tous nos interlocuteurs considèrent avoir davantage de vision et de possibilité de toucher un prix en ligne avec leurs attentes ou amélioré parfois très nettement ; changer de PSI exécution est également mieux fondé et bénéficie d'un support professionnel dans l'amélioration des conditions ;

ii) La TBS agit en faveur du donneur d'ordre en contribuant à réduire le prix moyen de l'exécution : par le recours au DMA ou au DSA lorsque le ticket le justifie, la Best Exécution est obtenue à moindre coût, plutôt plus rapidement ; par contre, nous notons votre souhait d'enrichir/accélérer le retour vers le donneur d'ordre : la mise en service d'un blotter vous ouvrant la visualisation de tous vos tickets en temps réel sera effective endéans fin de cette année ;

iii) Peu d'incidents et, quand ils surviennent, un règlement rapide et lisible : la TBS est accessible au gérant, tout ce qui touche à l'exécution de nos clients nous importe ;

iv) Face à l'idée fréquemment redoutée de rupture entre les gérants et les vendeurs lorsqu'une TBS s'interpose, vous nous rassurez : c'est presque le contraire, la TBS rappelant fréquemment aux PSI exécution que le client, c'est bien vous...

v) Des efforts technologiques sont encore à délivrer en matière de fluidité des outils de transmission : par l'ouverture des accès TSOX à venir, l'accélération des traitements CTM pour le post-marché, mais aussi en accroissant l'efficacité des transmissions électroniques sur les futures et dérivés, vous nous rappelez l'importance de l'agilité sur ces instruments ; il en va de même pour les retours vers vos dépositaires ou teneurs de compte, où l'information qui part de la TBS est encore freinée par des points de contrôle ;

vi) Une piste d'audit appréciée par les RCCI et les directions des structures de gestion : l'information délivrée par la TBS en matière d'application de la Best Selection et d'obtention de la Best Exécution s'enrichit de trimestre en trimestre, et sans prétendre effacer toutes les contraintes que MIF2 a introduites, la TBS aide à maîtriser un sujet complexe dans un environnement normé ;

vii) La TBS génère des attentes : sa prise en mains et sa pratique vous amènent à formuler de nouvelles suggestions, tant dans l'enrichissement des modalités de traitement (extension du DMA, par exemple) que dans l'intégration des réponses dans vos PMS ou outils de tenue de compte ; l'enrichissement des venues accessibles apportera également dès le trimestre à venir, une source de liquidité complémentaire ;

En synthèse : malgré les affres de MIF2, la TBS n'a pas compliqué la vie des SDG qui l'ont choisie, n'a pas coupé le lien entre les gérants et le marché. CMCIC Market Solutions investit encore, en 2018 et en 2019, beaucoup d'énergie pour continuer à mériter votre confiance.

François-Xavier DEVULDER
Chargé de mission Produit et Développement

Décryptage

Nouveau service de virements pour les clients sous mandat

CM-CIC Market Solutions proposera dès début 2019 le service de virements par internet pour les clients sous mandat. Cette évolution viendra enrichir la prestation de tenue de comptes que nous proposons aux clients vous ayant confié un mandat, pour assurer des instructions de virements sécurisées tout en allégeant les échanges administratifs avec eux.

Ainsi, l'instruction écrite du client est remplacée par un e-mail de demande de virement. Le suivi des coordonnées bancaires de référence du client est aussi assuré pour gagner en efficacité. En tant que société de gestion ayant mandat

sur les comptes, vous aurez la possibilité de définir des critères pour vous permettre un échange avec vos clients. Pour des virements exceptionnellement possibles vers tout nouveau compte bancaire, une validation préalable sera requise.

Ce service apportera souplesse et efficacité au plus près de votre activité de gestion. Il vous sera présenté individuellement lors de rendez-vous commerciaux.

Maud RETIF
Responsable Agence Clientèle Déposée

Le saviez-vous ?

La procédure TPI actionnée par une société émettrice

Une société émettrice est en droit de demander au dépositaire central qui assure la tenue du compte émission de ses titres, l'identité de ses détenteurs.

Cette possibilité est prévue à l'article 228-2 du Code de Commerce. Les informations que la société émettrice est en droit de recueillir sont clairement listées.

Il s'agit du nom du détenteur (ou sa dénomination sociale), de l'année de naissance ou de l'année de constitution, de l'adresse postale ainsi que de son adresse électronique.

Ces renseignements sont recueillis par le dépositaire central Euroclear France auprès des établissements teneurs de comptes. Dans les cinq jours ouvrables qui en suivent la réception, ces renseignements sont portés à la connaissance de la société.

En notre qualité de teneur de compte, nous sommes ainsi régulièrement interrogés par Euroclear France dans le cadre d'une demande de TPI (Titre au Porteur Identifiable).

Lorsque l'établissement teneur de compte ne répond pas dans le délai, ou lorsque les renseignements fournis sont incomplets ou erronés, le dépositaire central peut demander l'exécution de l'obligation de communication, sous astreinte, au président du tribunal de grande instance statuant en référé.

Il peut arriver que la société émettrice adresse directement à ses détenteurs une communication spécifique. Une telle communication peut alors surprendre les détenteurs qui peuvent être amenés à penser que la communication provient de leur gestionnaire.

Ayez donc en tête cette procédure de TPI qui est parfaitement légale et à laquelle le teneur de compte est contraint de se plier.

Nathalie KELLER
Responsable Fonction Dépositaire

Actualités

Fonction dépositaire

La détention de valeurs grecques, brésiliennes, polonaises, turques.....

Nous souhaitons vous rappeler la particularité des règles de conservation sur ces pays. En matière de conservation, la réglementation locale exige que les actifs soient conservés sur un compte ouvert au nom du client final. Ainsi, en qualité de gestionnaire d'actifs, lorsque vous passez un ordre sur de telles valeurs, il est impératif de vous assurer, bien en amont de la passation de votre ordre, que votre dépositaire/teneur de compte, dispose bien déjà d'un compte ouvert auprès de son sous-conservateur au nom de votre client final. Dans le cas contraire, il doit procéder à l'ouverture de ce compte et ainsi se conformer à une procédure qui peut prendre plusieurs semaines. Nous vous invitons à relire notre flash du 19 septembre 2017 qui vous rappelle la marche à suivre.

Prospectus OPC : Règlement Benchmark & gestion du risque de liquidité

Nous vous rappelons que ce règlement est entré en vigueur au 1er janvier 2018 et que vous devez mettre à jour les prospectus de vos OPC avant le 1er janvier 2019. La principale modification porte sur l'insertion d'informations précisant si l'indice de référence

utilisé est fourni par un administrateur inscrit au registre public de l'ESMA.

De même, l'AMF a modifié son règlement général et sa doctrine en avril dernier, pour y intégrer les outils de gestion de la liquidité au passif de vos OPC. Il vous est donc possible de prévoir au niveau de vos prospectus la mise en place de *gates*, de rachats en nature ainsi que des préavis de souscriptions/rachats. Faites attention : ces outils nécessitent la consultation préalable de nos équipes en charge de la gestion du passif qui doivent mettre en place des modalités de traitement spécifiques.

N'hésitez pas à nous contacter sur le sujet. Nous vous aiderons à vous mettre en conformité.

Appli mobile CM-CIC Market Solutions



Nos actus et notre recherche dans votre poche

Depuis le 5 Juillet 2018, nous offrons à nos clients une nouvelle manière de consulter des contenus de recherche enrichis grâce à l'application mobile CM-CIC Market Solutions, téléchargeable dans les stores iOS et Android. Vous y retrouverez les interventions vidéo quotidiennes de notre équipe Economie et Stratégie et de nos analystes, ainsi que nos lettres encadrant la séance des marchés, le 8h15 et le 19h15.

Toutes les rediffusions de nos webinaires enregistrés avec des chefs d'entreprise des experts, ou avec nos analystes sont également disponibles, en direct ou en replay. Enfin, vous accéderez à un accès direct au calendrier de nos événements, roadshows entreprises, présentations analystes ou conférences, avec la possibilité de vous y inscrire. Rapprochez-vous de votre commercial pour ouvrir dès aujourd'hui vos droits de connexion, et venez partager l'expérience en téléchargeant sans délai l'application sur votre store favori !

Actu Groupe

Le Crédit Mutuel élu meilleur groupe bancaire français

Pour la 7eme fois, le Crédit Mutuel a remporté, en juin dernier, le Trophée du meilleur groupe bancaire français, décerné par le bimestriel britannique World Finance, vitrine de l'actualité financière et économique depuis 1994.

Le Crédit Mutuel est ici reconnu pour ses performances, son développement équilibré et sa solidité.

Cette année le groupe a déjà remporté une série de distinctions :

- 1er prix du secteur banque au Podium de la Relation Client Bearing Point-TNS Sofres (Mars 2018)
- Marque bancaire préférée des Français au baromètre Pasternak/Ifo (2e trimestre 2018)

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

François-Xavier Devulder

Chargé de mission Produit et Développement
01.53.48.82.11
francoisxavier.devulder@cmcic.fr

Patrick Falchier

Solution Bancaire
01.53.48.37.01
patrick.falchier@cmcic.fr

Jean-François Fournier

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

Nathalie Keller

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

Maud Rétif

Responsable de l'Agence Clientèle Déposée
01.53.48.81.54

Agenda

- ▷ Petit-déjeuner Economie & Stratégie
26 septembre 2018
4 rue Gaillon - 75002 Paris
- ▷ Salon Patrimonia
27-28 septembre 2018
Centre des Congrès - Lyon
- ▷ Semi-Marathon de Boulogne 2018
18 novembre 2018
Hôtel de Ville de Boulogne-Billancourt
- ▷ Rencontre avec les Sociétés de Gestion
21 novembre 2018
Palais Brongniart- Paris
- ▷ Petit-déjeuner Economie & Stratégie
18 décembre 2018
4 rue Gaillon - 75002 Paris
- ▷ Market Solution Forum by ESN
4-5 avril 2019
Palais Brongniart- Paris