

Edito

Par Guillaume ANGUE
Directeur - Responsable
des Solutions Dépositaire



Directive MIF2 : quel bilan tirer 12 mois après son entrée en vigueur ? Première certitude, cette réglementation a conduit à une revue en profondeur des process, des relations entre clients, prestataires, producteurs, distributeurs, une mise à plat des conventions et des schémas contractuels, une revue de l'ensemble de la documentation, de l'édition des avis et reportings, etc... qui aura largement mobilisé les organisations, au premier rang desquelles, les services de conformité, juridique, informatique et équipes projets.

Sur la partie Produit, un premier effet tangible de MIF2 du fait de l'encadrement strict des inducements, a été la généralisation des parts moins chargées sur les OPC (parts dites « clean ») qui a conduit à une forte charge d'activité pour le dépositaire et les équipes assurant la tenue des référentiels. La distribution des OPC reste encore large, mais déjà, on observe les prémices d'une concentration des fonds proposés sur la Place. L'alourdissement des charges sur le producteur dans le cadre de la gouvernance Produit pousse également à la rationalisation des gammes.

Le bilan que nous pouvons tirer de la 1ère année d'existence de la Table Buy Side de CM-CIC Market Solutions, avec près de 10 clients actifs et plus d'1,6 Mds d'euros de capitaux traités, confirme si besoin était l'attractivité de ce type de solution sous MIF2.

S'agissant de l'accès à la Recherche, MIF2 aura conduit chacune des SGP à revoir la relation avec les fournisseurs de recherche. Le jeu a été dès le départ biaisé par l'attitude des brokers globaux qui ont proposé un package de recherche écrite pour un prix très bas. Cette approche conduit à amoindrir la perception de la valeur du service (accès analyste, vente...) et à une raréfaction de l'offre de recherche en particulier sur les valeurs petites et moyennes, peu couvertes par les acteurs globaux. Dans ce contexte, nous avons fait le choix de l'investissement dans le numérique et dans l'application CM-CIC Market Solutions pour permettre d'augmenter fortement la qualité de service et améliorer la diffusion et l'accessibilité pour nos clients dans un contexte où pèse

un risque d'attrition des offres de recherche. S'agissant des SGP, plusieurs ont décidé de suppléer à ce risque d'attrition par un renforcement de leur équipe de recherche Buy Side. Seul l'avenir dira si cette approche sera suffisante pour maintenir un écosystème au niveau de la Place sur ce type de valeurs. Enfin, la plupart des SGP ont opté pour une prise en charge de la recherche directement par l'OPC au travers de ses flux. Au final, la solution du RPA n'aura rencontré que peu d'écho, du moins dans l'immédiat. Au niveau de CM-CIC Market Solutions, parmi plus de 80 contrats signés, nous constatons que moins d'un tiers des gestions collectives non-concernées par MIF2 ont volontairement opté pour une prise en charge de la recherche directement par la SGP. Reste l'inconnue de l'impact de MIF2 sur le client final ; le 1er grand rendez-vous sera très probablement début 2019 avec l'envoi au client final du premier rapport Coût & Charges, lequel fera apparaître de manière exhaustive l'ensemble des frais supportés par ce dernier, exprimés en pourcentage et en euros. Il y a fort à craindre que ces discussions, intervenant à l'issue d'un exercice 2018 qui aura été pour le moins compliqué en termes de génération de performance, ne seront pas faciles. Il est intéressant d'observer à ce titre les mouvements intervenant entre la sphère de la banque privée, des SGP entrepreneuriales et des CIF. Le mercato n'a jamais été aussi actif avec une seule finalité pour chacun : s'assurer de la meilleure cible opérationnelle pour accompagner le client final.

Dans ce contexte, CM-CIC Market Solutions, au-delà du respect de ses propres obligations réglementaires, n'aura pas ménagé ses efforts pour vous accompagner. Outre la Table Buy Side, nous fêtons à ce titre le 1er anniversaire du service de crédit bancaire gagé sur instruments financiers. Avec 140 dossiers examinés, le démarrage de ce service est prometteur. Nos Conditions Générales et conditions particulières pour la prestation de Teneur de Compte Conservateur ont été revues pour intégrer les dispositions MIF2 et RGPD notamment. La revue des autres conventions est en cours. Et d'ores et déjà, nous pouvons confirmer que 2019 ne sera pas en reste en termes d'évolution de l'offre, avec le déploiement prévu des solutions de signature électronique ainsi qu'un enrichissement des interfaces de banque à distance permettant au client final d'instruire directement ses virements. Dans cette attente, l'ensemble des équipes de CM-CIC Market Solutions se joint à moi pour vous souhaiter de joyeuses fêtes.

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 30/11/2018)

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

Données groupe
Crédit Mutuel Alliance Fédérale
(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

MCA FINANCE - Patrick CREUZE, Président



différents spectres d'investissement (de l'obligataire au small caps en passant par les produits structurés).

- Le second concerne la Gestion Privée par l'accompagnement dans leur allocation d'actifs financier de l'ordre de 1400 clients (entreprise, institutions, particuliers) dans le cadre des différents outils ouverts (du PEA à l'assurance vie en passant par des fonds mixtes).

MCA FINANCE SES AXES DE DÉVELOPPEMENT

Notre développement s'envisage autour de nos deux piliers

- Par la distribution de nos fonds et l'intervention d'un TPM auprès de la clientèle institutionnelle.

- Par le développement de notre gestion privée avec notamment les synergies auprès des conseillers en gestion de patrimoine tout en poursuivant le développement de notre notoriété sur notre territoire.

La pertinence de notre positionnement nous permet d'accompagner l'économie par l'intervention au capital de sociétés petites ou moyennes et notamment de notre territoire par notre fonds MCA Entreprendre PME et par l'intérêt que nous pouvons porter à des émissions obligataires corporate notamment des émissions d'Euro PP qui souvent ne peuvent concerner que des fonds de taille plus importante.

MCA FINANCE UNE BELLE AVENTURE TRENTENAIRE

La création de MCA FINANCE date de 1987 après une rencontre et une belle histoire de confiance avec deux agents de change qui exerçaient à Paris Henri Dominique MAGNIN et Philippe CORDELLE qui m'ont alors proposé d'ouvrir une succursale de leur société à Angers d'où l'origine du nom MCA.

Nous sommes l'une des premières sociétés de gestion à avoir obtenu l'agrément de la Commission des Opérations de Bourse devenue depuis Autorité des Marchés Financiers et avons participé à la naissance de ce nouveau modèle aux côtés d'autres toutes jeunes sociétés qui ont connu des destins différents.

Notre société est indépendante et positionnée géographiquement à Angers. Le capital est détenu par ses actionnaires historiques auxquels se sont associés des salariés de l'entreprise.

L'équipe se compose de 16 collaborateurs. Nous gérons 550 M€, avec comme dépositaire depuis l'origine de la société le groupe CM CIC. Notre gestion est organisée autour de deux piliers :

- Le premier « Asset » avec 18 fonds au total, dont 5 fonds que nous qualifions de grands publics couvrant les

MCA FINANCE DANS SON ENVIRONNEMENT

L'ADN de MCA FINANCE est son territoire qu'est le Grand Ouest ainsi que son indépendance, la concurrence principale étant à présent composée de structures affiliées à des grands groupes financiers. Nous développons d'ailleurs une présence sur notre territoire pour être au plus près des acteurs économiques.

Nos agréments métiers larges nous permettent de répondre sans contraintes aux demandes de nos clients pour leur apporter des solutions différenciantes et personnalisées pour répondre au plus près de leurs attentes dans un contexte toujours plus complexe et où une volatilité accrue semble se dessiner pour les exercices à venir.

La présence sur le territoire et la disponibilité de nos gérants sont des atouts significatifs repositionnant l'humain dans la gestion d'actifs financiers.

Enfin, notre gestion s'applique à gérer avec une certaine éthique, nous nous refusons de vendre des titres à découvert alors que nous en avons la possibilité, tout comme nous n'avons jamais pratiqué le SRD, et ses effets de levier induits.

VISION SUR LE MARCHÉ

Notre marché sous couvert de la complexité des outils, de sa fluidité, et de sa volatilité est en pleine mutation. Concentration, réglementations marché, fiscale, patrimoniale, digital, sont les maîtres mot du moment.

Dans cet environnement, il convient de demeurer sur ses fondamentaux, assurer du sens à ses collaborateurs et surtout à ses clients.

C'est ainsi dans cette « jungle » que nous pourrions conserver notre spécificité et notre indépendance.

Zoom

L'agence bancaire clientèle déposée fête son premier anniversaire

Nous avons pris le temps de vous écouter et nous avons opté pour une démarche volontairement restrictive : des financements courts (inférieurs à 5 ans), en EUR, destinés aux résidents, avec un choix limité de modalités, pour répondre vite et précisément.

Nous visons à apporter aux emprunteurs (toujours rencontrés) une prestation adaptée à leurs besoins et à leurs patrimoines, toujours appuyée sur un gage d'instrument financier inscrit en nos livres :

- Autorisations de découvert, courtes, face à un décalage de trésorerie ;

- Crédits de trésorerie, facilités d'une durée maximum de 60 mois pour des objets définis ;

- Crédits immobilier court terme et crédits relais (directs, ou via agences CIC où Crédit Mutuel)

Et, grâce à vous, nous parvenons dès 2018 à établir une très intéressante courbe d'expérience :

- 42 sociétés de gestion nous ont contactés ;
- 135 dossiers soumis (davantage si nous comptons ceux qui ont été écartés avant étude, car hors champ : devises, durée, statut de l'emprunteur, etc) ; grâce à votre intervention, les échanges avec les clients ont été des temps forts, souvent instructifs, éminemment productifs ;

- 170 M€ sollicités ;
- Des concours compris entre 100 000 € (notre plancher) et plusieurs millions d'euros, entre trente jours et 60 mois ;
- Des réponses, toujours en accord avec l'emprunteur et la SDG présentatrice, à trois niveaux :

- o 25 dossiers pour 10 M€ produits directement par notre structure ;
- o 48 relations accompagnées dans toute la France pour 40 M€, au sein des agences CIC ou des caisses de Crédit Mutuel,
- o L'aide au passage à l'international (Banque Transatlantique Londres, Banque Transatlantique Belgium).

Nous ambitionnons de poursuivre sur cette lancée en votre compagnie, et vous remercions pour la confiance que vous nous avez témoignée. A l'instar de certaines SDG qui se reconnaîtront probablement, nous sommes disponibles pour organiser, en amont, des animations au sein de vos équipes. Le conseil patrimonial, les stratégies de financement et l'art de la gestion se rencontrent pour apporter à vos clients le service qu'ils attendent, dans le plus grand respect de nos engagements respectifs. Et même si la démarche ne s'achève pas sur un financement dans l'immédiat, la valeur de ce conseil conjointement porté est un investissement que nous sommes heureux de réaliser à vos côtés.

Patrick FALCHIER
Solutions Bancaire

Expertise

Emerging Managers: comment accélérer son développement ?



A l'image des grands acteurs mondiaux de la tech qui ont outsourcé leur R&D aux startups de la Silicon Valley, les investisseurs institutionnels manifestent un intérêt grandissant pour les stratégies d'investissement et les technologies innovantes testées et mises en œuvre par ces 'Emerging Managers'.

Placé au cœur de l'écosystème des Emerging Managers et agissant tel un lab externalisé pour le compte de ses clients investisseurs, l'incubateur identifie les fonds les plus performants et les plus innovants, puis investit un montant significatif soit pour lancer le véhicule (incubation) soit pour l'aider à atteindre la taille critique exigée par les investisseurs institutionnels, souvent 100 mn€ (accélération). L'incubateur structure alors l'alignement d'intérêts nécessaire entre la société de gestion et les investisseurs institutionnels réunis au sein d'un véhicule d'investissement.

Avec plus de 450 sociétés de gestion entrepreneuriales et 200 créations ces 5 dernières années, la France brille par la profondeur et le dynamisme de sa gestion d'actifs indépendante.

Preuve supplémentaire de cette capacité d'innovation à la française, NewAlpha et Paris Europlace ont lancé en 2012 la SICAV Emergence, 1er fonds en Europe dédié à l'incubation et à l'accélération de sociétés de gestion entrepreneuriales. Doté d'une gouvernance propre et de 800 mn€ levés auprès de 17 institutionnels, Emergence soutient aujourd'hui 12 gérants français totalisant 7 milliards € d'actifs, soit près du triple des encours gérés avant l'intervention du fonds.

Philippe PAQUET
Managing Partner New Alpha

Alors que les marchés actions laissent entrevoir une année 2018 négative en termes de performance, les sociétés de gestion entrepreneuriales évoluent dans un contexte marqué par une vive concurrence, une pression à la baisse des commissions de gestion, et une hausse des coûts liés à l'adaptation aux réglementations, aux investissements technologiques et au développement commercial. S'il n'existe pas de recette miraculeuse pour affronter avec succès ces défis, une adaptation du business model et un renforcement des liens avec l'écosystème sont souvent nécessaires.

Pour un Emerging Manager, gérant récemment établi et en quête de reconnaissance, accélérer son développement avec l'aide d'un incubateur spécialisé permet de conjuguer les deux voies avec succès.

En effet, soumis à des contraintes de ratios d'emprise et de diversification de risques, la quasi-totalité des institutionnels ne peuvent aujourd'hui investir directement dans les fonds proposés par ces jeunes sociétés. De plus, les ressources nécessaires à la détection, à l'analyse et au suivi imposent de pouvoir y investir un montant qui, souvent, dépasse l'actif total géré par la société de gestion.

Décryptage

L'automatisation de la gestion des *gates*: chantier en cours

La gestion du passif se complexifie désormais au niveau des modalités de traitement des rachats lorsque ces derniers sont de nature à défavoriser certains porteurs et à déstabiliser la gestion. L'AMF a modifié ses instructions pour désormais imposer dans le règlement des OPC la possibilité pour le gérant de déclencher des « gates ». Le traitement technique de ces modalités est aujourd'hui effectué manuellement au niveau de la place française. Un chantier d'automatisation des traitements a été lancé au mois de septembre. Il regroupe les principaux dépositaires/centralisateurs de la place.

CM-CIC Market Solutions y participe bien évidemment afin d'être en mesure de vous apporter une prestation de qualité en la matière. En interne, une équipe informatique dédiée a d'ores et déjà commencé ses travaux de développement. Ces derniers seront déployés en plusieurs lots, permettant ainsi de vous délivrer le plus rapidement possible des améliorations de cette prestation. Nous ne manquerons pas de vous tenir informés de nos avancées.

Nathalie KELLER
Responsable de la Fonction Dépositaire

Le saviez-vous ?

Nos rencontres dans l'application CM-CIC Market Solutions

La présentation de Philippe Paquet lors des Rencontres du 21 novembre 2018 a été entièrement capturée par notre équipe de production vidéo et a été insérée dans l'APPS de CM-CIC Market Solutions.

C'est un nouveau moyen de vous inviter à connaître, et à faire connaître au sein de vos équipes, cet outil simple, facile d'accès et dans lequel vous choisissez librement où et quand vous prendrez connaissance des informations que nous mettons à votre disposition.

Si vous disposez d'un lecteur de QR code, flashez donc ci-dessous...



L'application est déjà votre outil du quotidien pour partager les commentaires de nos analystes, de nos économistes et de nos stratégestes. Elle devient maintenant le moyen de conserver les événements que nous aurons conçus à votre intention.

D'autres enrichissements viendront encore ponctuer son évolution en 2019. Merci à tous nos intervenants, merci pour toutes vos suggestions...et vos encouragements sur l'ensemble des réseaux sociaux (retweetez, likez ou plus généralement affichez votre entreprise, car #WeLoveSDG!).

François-Xavier DEVULDER
Chargé de mission Produit et Développement

Actualités

Actu Groupe

Le Groupe Crédit Mutuel-CM11 devient Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Le dynamisme de l'alliance est confirmé par la naissance du Crédit Mutuel Alliance Fédérale qui regroupe 11 fédérations de Crédit Mutuel, la Caisse Fédérale de Crédit Mutuel, la Banque Fédérative du Crédit Mutuel (BFCM) et l'ensemble des filiales : le CIC, Euro-Information, les Assurances du Crédit Mutuel (ACM), Targobank, Cofidis, la Banque Européenne du Crédit Mutuel (BECM), CIC Iberbanco...

Ainsi le Crédit Mutuel Alliance Fédérale réaffirme ses forces mutualistes et s'engage à placer l'entrepreneuriat et la solidarité au cœur de sa stratégie.

Ce changement de dénomination s'inscrit dans le prolongement de la marque Crédit Mutuel, marque bancaire préférée des Français et reconnue comme source d'excellence relationnelle et de proximité depuis de nombreuses années.

Crédit Mutuel Alliance Fédérale témoigne enfin de ses ambitions de poursuite de la transformation et du développement de ses activités dans une stratégie multiservice.

Fin programmée de l'Eonia

La BCE a annoncé le 13 septembre dernier que l'Ester (European Short Term Rate) allait

succéder à l'Eonia. La raison est une fois de plus règlementaire. L'Eonia ne répondra plus aux exigences de la directive Benchmark au 1er janvier 2020. Ce nouveau taux d'intérêt est en train d'être développé par la BCE. Cette modification aura des conséquences non négligeables sur plusieurs de nos activités. Elle générera de nombreuses adaptations dans le monde des OPC et plus particulièrement au niveau des prospectus. Nous essaierons de vous accompagner au mieux tout au long de ces changements.

Market Solution Forum By ESN

Les 4 & 5 Avril 2019 - 6e édition

Pour la 6ème année consécutive, CM-CIC Market Solutions et le réseau ESN organisent le Market Solutions Forum by ESN qui aura lieu les 4 et 5 avril 2019 au Palais Brongniart (28 place de la Bourse 75002 Paris).

Devenu le rendez-vous incontournable pour les émetteurs et les investisseurs, il accueillera pendant 2 jours près de 200 corporates (small, mid et large caps d'Europe) et plus de 300 institutions financières européennes et américaines (investisseurs Equity et Crédit) générant ainsi plus de 4500 interactions.

N'hésitez pas à vous inscrire dès à présent auprès de votre contact habituel ou auprès

de l'équipe du Corporate Access : events1@cmcic.fr.

Nomination

Vincent Fourneau, Responsable de la Recherche Actions

Vincent Fourneau a été nommé responsable de la recherche Actions. Il a pris ses fonctions en novembre 2018 en remplacement de Marc Gouget qui a rejoint l'équipe ECM (Equity Capital Market) au sein de l'activité primaire. Vincent a rejoint CM-CIC Market Solutions en tant que vendeur actions en 1999, détaché à Madrid de 2000 à 2007, il exerçait en tant que spécialiste du marché Ibérique auprès de la clientèle institutionnelle complétant un dispositif établi en Allemagne et en Italie. Il a ensuite rejoint le Broker Dealer nord américain CM-CIC Market Solutions Inc en tant que vendeur Europe puis responsable des équipes de vente et co-responsable de l'entité. Depuis 2014, et basé à Paris, il était en charge de l'ensemble des équipes de vente Actions, il reste membre de l'Executive Committee du partenariat Européen ESN et administrateur de la filiale CM-CIC Market Solutions Inc.

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 Analyse Technique
17 Janvier 2019
Salle Friedman - 6 avenue de Provence, Paris
- ▷ Market Solution Forum by ESN
4-5 avril 2019
Palais Brongniart- Paris
- ▷ Petit-déjeuner Eco/Strat
4 avril 2019
Palais Brongniart- Paris
- ▷ Rencontre des SDG
5 Avril 2019
Palais Brongniart- Paris
- ▷ Petit-déjeuner Eco/Strat
21 Juin 2019
Gaillon - Paris
- ▷ Salon Patrimonia
26-27 Septembre 2019
Centre des Congrès - Lyon