

Edito



Par Guillaume Angué
Directeur - Responsable
des Solutions Dépositaires

L'année 2016 aura été riche en événements (ralentissement chinois qui a pesé sur les marchés en janvier, confirmation de l'entrée en territoire de taux d'intérêts négatifs, Brexit, élection de Donald Trump, remontée du baril...) avec lesquels il a fallu composer pour protéger le capital des clients et assurer la performance des portefeuilles. Dans ce contexte, si le niveau d'indice en fin d'année termine au-dessus (+4,5% pour le CAC) du niveau au 31/12/2015, la collecte des fonds actions n'aura pas été chose aisée, avec un mouvement global de décollecte en Europe de -2,8% (source *Morningstar*) sur cette classe d'actifs. S'agissant de notre activité, 2016 aura connu deux faits marquants qu'il convient de rappeler : la fusion avec le CIC au 1^{er} janvier 2016 qui permet de faire bénéficier cette activité du statut d'établissement de crédit du Groupe. Ce statut est nécessaire pour se faire enregistrer auprès du Commissariat aux Assurances luxembourgeois afin de pouvoir assurer la conservation de contrats d'assurance vie de droit luxembourgeois. Nous avons accompli ces formalités au cours du 1^{er} semestre 2016 et pu ainsi signer des conventions avec plusieurs assureurs-vie luxembourgeois (Generali Luxembourg, La Mondiale Europartners, CNP Luxembourg, FOYER International, La Baloise, Cardif ...) et ouvrir les 1^{ers} comptes fin 2016 (Generali Luxembourg, La Mondiale Europartners)... La migration de notre système d'information vers celui du CIC, intervenue le 20 novembre, afin d'opérer sous le code banque du CIC (30066). Cette migration qui a mobilisé des moyens importants au cours de l'année s'est réalisée de manière satisfaisante. Elle constituait une étape essentielle pour aborder le futur.

L'année qui commence promet d'être également intense. L'entrée en vigueur

de la directive MIF2 au 1^{er} janvier 2018 et du règlement PRIIPS nous assurent un calendrier chargé pour adapter nos outils et systèmes afin de vous permettre de vous conformer à ces nouvelles dispositions. D'ores et déjà, nous avons identifiés un certain nombre de chantier que nous avons ouverts et qui vont conduire à vous proposer de nouvelles solutions permettant de vous conformer à ces réglementations : création d'une table d'exécution « buy side » externalisée, offre de gestion du RPA (Research Payment Account) en complément de la tenue de CSA permettant de gérer avec toute la transparence requise la rémunération de la recherche.

Au-delà de ces réponses aux nécessaires adaptations réglementaires, l'extension de notre offre de solutions pour vous accompagner dans votre développement commercial n'est pas en reste.

- 2016 a vu l'enrichissement de nos solutions pour vous accompagner à l'international : après la plate-forme GDS, offre conjointe avec EFA permettant de bénéficier des possibilités du passeport européen via une structure de Transfert Agent, nous avons monté conjointement avec la Banque de Luxembourg, EFA et CM-CIC AM une architecture de fonds Master / Feeder qui est désormais opérationnelle.

- 2017 verra le lancement d'une offre de crédits gagés sur titres pour les clients particuliers, vous permettant d'enrichir la palette de services que vous serez en mesure de proposer à vos clients. Enfin, nous poursuivons notre démarche de dématérialisation des documents. La 1^{ère} étape consistait à donner la possibilité à vos clients qui le souhaitent de recevoir sous format électronique les avis d'opérés et le relevé des avoirs via leur accès Internet. La 2^{ème} étape concernera la transmission des dossiers d'ouverture de compte permettant un traitement plus rapide, sécurisé et d'encourager un travail encore plus collaboratif avec vous ...

Je profite de cette occasion pour vous adresser, au nom de l'ensemble des équipes de CM-CIC Market Solutions – Solutions Dépositaire, tous nos vœux pour cette nouvelle année.

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 31/12/2016)

- ▶ **133** sociétés de gestion
- ▶ **26** milliards € déposés
- ▶ **317** OPC

Données groupe Crédit Mutuel - CM11 (au 30/06/2016)

- ▶ **38,7** milliards € de capitaux propres comptables
- ▶ **Aa3** Moody's
- ▶ **A** Standard & Poor's
- ▶ **A+** Fitch Ratings

Portrait

BORDIER & CIE - CHRISTOPHE BURTIN, DIRECTEUR GÉNÉRAL



Qu'est-ce qui distingue Bordier & Cie (France) ?

Bordier et Cie (France) est la filiale de Bordier & Cie, Banquier Privé genevois qui a la particularité d'avoir conservé ce statut qui suppose une responsabilité illimitée des associés. Ses associés, dirigeants opérationnels, sont au nombre de trois aujourd'hui dont Grégoire et Evrard Bordier, qui représentent la 5^{ème} génération des fondateurs de la banque en 1844. Notre groupe est encore très marqué par cette culture familiale et entrepreneuriale. Nous gérons globalement 11 milliards d'euros dans 5 pays, avec une présence internationale sur des places incontournables que sont Genève, Zurich, Londres, Singapour et Paris. L'implantation en France date de 2006. Après

avoir étudié l'idée d'une acquisition, le groupe a préféré créer une structure ex nihilo et la développer de façon saine et cohérente dans la durée. Nous sommes aujourd'hui 15 personnes et gérons 500 M€, essentiellement en gestion sous mandat (comptes titres, et contrats d'assurance-vie en France et au Luxembourg) pour une clientèle très majoritairement française, résidant en France ou à l'étranger. Notre gestion financière se distingue elle aussi par une grande indépendance, aidée en cela par une équipe d'analystes actions et crédit buy-side basée à Genève, qui a développé une méthode d'analyse très poussée. Nous continuons de gérer beaucoup en direct sur des titres vifs et laissons une large ouverture aux fonds de nos confrères. Nous ne gérons qu'un seul fonds ouvert, SINVAL, un OPC diversifié flexible investi de 0 à 60% en actions. En complément, nous offrons un service d'ingénierie patrimoniale.

Quels sont vos axes et stratégies d'investissement ?

Nous souhaitons capitaliser sur nos points forts et ce qui fait notre singularité : l'indépendance capitalistique et la vision stratégique à long terme d'un groupe spécialiste de la gestion de fortune, capable d'accompagner des familles dans un cadre international, et de faire preuve d'une grande réactivité. Notre développement est principalement le fruit des recommandations de nos clients et de nos partenaires prescripteurs qui sont séduits par une gestion de portefeuilles transparente qui a fait ses preuves ces 8 dernières années, et un conseil juridique et fiscal pointu. En parallèle, nous pensons avoir certains atouts pour être davantage présents auprès des Family-Offices

lors des appels d'offres. Enfin, plusieurs banquiers privés nous rejoindront très bientôt et renforceront notre présence commerciale.

Après près de 20 années dans la gestion, votre bilan, retour d'expérience et vision sur le Métier ?

La gestion privée a énormément changé depuis la fin des années 1990. Elle s'est beaucoup professionnalisée. MiF2, l'intensification continue des exigences du régulateur, les taux très bas, vont continuer d'exercer une pression sur nos business models ces prochaines années. Les seuils de rentabilité s'élèvent mais des acteurs de petite ou moyenne taille très performants et spécialisés continueront d'avoir toute leur place aux côtés des grands généralistes qui n'ont pas d'autre choix que de développer des offres très formatées. Le poids de la marque reste important auprès des clients privés mais il diminue au profit de la performance, de la transparence et de la réactivité.

Pourquoi avez-vous choisi CM-CIC Market Solutions comme l'un de vos teneurs de comptes ?

CM-CIC est notre principal teneur de comptes et est également dépositaire et valorisateur de nos OPC. Nous apprécions le professionnalisme et la stabilité des équipes et le fait que CM-CIC continue d'investir pour améliorer son offre et ses outils. L'ouverture aux contrats d'assurance-vie luxembourgeois et le développement en cours d'une offre de crédit sont des bons points.

Zoom

La Table de négociation

La réglementation et la complexité croissante de fonctionnement des marchés financiers, imposent la séparation des métiers de gestion de fonds et d'exécution d'instruments financiers résultant des décisions d'investissement.

Cette activité d'exécution est, en général, logée au sein d'une table de négociation.

La table prend en charge la qualité de l'exécution, la recherche de liquidité et l'intelligence de marché. Elle répond également aux obligations de meilleure sélection, ou encore à la gestion de la relation avec

les contreparties ainsi que leur notation au titre de l'exécution.

Certaines tables prennent aussi en charge la gestion des CSA.

Cette organisation permet d'améliorer les performances des fonds en réduisant les coûts implicites (impact de marché, écart de spread, coût d'opportunité ...), ainsi que les coûts explicites (coût d'exécution...).

Cela permet enfin d'obtenir davantage de conseil en achetant mieux la prestation de recherche.

Cependant ces nouvelles tendances imposent des investissements humains importants et nécessitent le recours à des infrastructures et à des plateformes de plus en plus sophistiquées et onéreuses pour les gestions.

A ces coûts d'investissements significatifs, il faut ajouter les coûts annuels d'exploitation de la table ainsi que les risques opérationnels ou de non-conformité.

Dans cet environnement de séparation des métiers, l'externalisation de cette prestation essentielle peut être une solution pour délimiter les rôles et se concentrer sur son cœur de métier de gestion.

L'externalisation permet également de réduire significativement les coûts d'exploitation en les mutualisant, remplaçant ainsi des coûts fixes par des coûts variables.

Que le schéma retenu soit une table de négociation interne ou externe, l'évolution réglementaire et en particulier MIF 2, oblige les sociétés de gestions à mener très rapidement une réflexion stratégique sur cette activité de négociation.

CM-CIC Market Solutions peut vous accompagner dans votre réflexion et dans la mise en place d'une solution externalisée, si c'est le schéma retenu.

Jean-François FOURNIER
Responsable des Solutions d'Exécution - Marchés réglementés

Expertise

MIF 2 : Où en est-on ?

Cette nouvelle directive entrera en vigueur au 1^{er} janvier 2018. Il reste 12 mois pour se mettre « en ordre de bataille ». C'est terriblement court et ce d'autant plus que les modifications sont de taille et viennent toucher une multitude de sujets.

Pour être plus précis, 12 travaux très exactement que nous tenons à vous énumérer ci-après : la modification du statut des SGP, la gouvernance produits, le conseil en investissement indépendant, l'information des clients, la vérification des connaissances et compétences du personnel fournissant des informations sur des services et instruments financiers, l'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié des produits ou services fournis aux clients, la nature complexe ou non des parts/actions des OPCVM/FIA, le compte-rendu relatif aux services fournis, les avantages et rémunérations, la meilleure exécution-meilleure sélection-reporting, la transparence et structure des marchés.

Il n'y a pas un sujet qui ne vous concerne pas. CM-CIC Market Solutions a commencé à vous accompagner dès le mois de février 2016 avec une première présentation que nous avons effectuée dans le cadre de nos « Rencontres SDG ». En octobre 2016, nous vous avons présenté deux offres que nous sommes en train de développer pour vous aider à vous conformer dans le cadre de MIF2 : une offre de gestion du « Research Payment Account » pour vous assister dans le paiement de la recherche désormais considérée au regard de MIF2 comme un « inducement ». Une offre de table buy side afin de vous assister dans votre obligation de Best Selection.

Les impacts vous concernant se situent aussi au niveau de vos offres produits et de vos modèles économiques. Vous devrez être

à même de bien comprendre les obligations qui seront désormais incontournables vis-à-vis de vos clients (record keeping/ conseil-suitability-appropriateness/ gouvernance-conflit d'intérêts/protection des avoirs/information sur les coûts et les instruments/reporting des transactions). Ces nouvelles obligations auront une conséquence importante sur les allocations d'actifs au sein de vos portefeuilles par rapport au profilage de votre client. Les règles du jeu entre producteurs et distributeurs vont s'en trouver modifier puisque le distributeur intervenant en tant que conseil sera redevable de ces obligations. Au niveau du marché, un gros bouleversement sur les filières non equity est attendu puisqu'elles auront désormais une obligation de passer sur des plateformes automatiques. Autre impact également notable : des obligations de transparence et de communication en pre et post trade.

Des évolutions importantes sont à attendre au niveau opérationnel et donc une évolution des outils sera nécessaire pour permettre de rendre la transparence. CM-CIC Market Solutions travaille depuis plusieurs mois sur l'analyse d'impacts de cette réglementation. 2017 sera l'aboutissement de ces réflexions avec le développement des outils qui vous permettront de répondre à ces contraintes de transparence, cette information vis-à-vis de vos clients et de vos distributeurs.

Nous poursuivrons notre communication tout au long de l'année pour être au plus près de vos demandes. Il est donc fondamental que vous identifiez sans plus attendre, à votre niveau, les impacts majeurs de cette réforme.

Nathalie KELLER
Responsable de la Fonction Dépositaire

Le saviez-vous ?

Les compagnies d'assurance luxembourgeoises

Bénéficiant depuis un an maintenant d'un statut d'Etablissement de Crédit, CM-CIC Market Solutions est heureux de vous annoncer la finalisation de 3 Partenariats d'assureurs vie Luxembourgeois :

- AG2R LA MONDIALE EUROPARTNER
- BALOISE VIE
- GENERALI

Lui permettant ainsi de consolider sa nouvelle offre de service : l'accueil dans ses livres de Fonds Internes Dédiés (FID) détenus par la compagnie d'assurance vie et dont la délégation de la gestion financière vous est confiée.

D'autres partenariats sont en cours de négociation et viendront bientôt enrichir ce panel. Nous ne manquerons pas de vous tenir informés dans nos prochaines éditions.

Décryptage

La migration technique de novembre 2016

Les 19 et 20 novembre 2016, la migration technique des applicatifs de l'environnement CM-CIC Securities (code Banque 14860) dans l'environnement CIC (code Banque 30066) concrétisait la fusion juridique effective depuis le 1^{er} janvier 2016 de CM-CIC Securities avec le CIC. Cette migration a mobilisé l'équivalent de 3000 jours-hommes de développements informatiques, et la contribution

d'une centaine de collaborateurs lors du week-end de migration. La mobilisation humaine exceptionnelle a permis que cette bascule s'effectue correctement. Quelques écarts ont été détectés très rapidement et nos équipes informatiques ont pu rapidement en corriger certains. Pour d'autres, tous nos efforts sont actuellement portés pour apporter les améliorations nécessaires. Nous vous rappelons que

cette migration portait sur le changement du code banque, soit 30066 en lieu et place du 14860 actuel. Le code guichet et le numéro de compte restent inchangés, la clé RIB est modifiée en concordance avec le nouveau code Banque.

Maud RETIF
Responsable de l'Agence Clientèle Déposée

Actualités

Patrimonia - 23^e édition

Le rendez-vous des professionnels du Patrimoine

Pour la 5^{ème} année consécutive, les équipes de CM-CIC Market Solutions – Solutions Dépositaire étaient présentes sur le salon Patrimonia qui s'est tenu les 29 et 30 septembre 2016 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 270 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.



des meilleures solutions permettant d'établir une offre de financements bancaires appuyés sur des nantissements de valeurs mobilières. Un travail important d'adaptation de ces contrats et de leurs traitements commerciaux et informatiques est actuellement en cours, afin de pouvoir présenter dans le courant du premier semestre une première sélection à nos partenaires. Une fois encore, CM-CIC Market Solutions investit pour vous apporter des réponses adaptées et pour renforcer votre capacité à fidéliser et à développer votre clientèle.

succès croissant avec près de 750 participants cette année, 40 speakers lors des panels, 20 sociétés de gestion indépendantes sur scène. Lors de cette conférence, Vincent Fourneau, responsable de la vente Action animait une table ronde sur le thème « MIFID 2 : which impact on research? ». Par son soutien, CM-CIC Market Solutions tient à montrer son intérêt et sa volonté pour accompagner les sociétés de gestion entrepreneuriales, et ce dès leur création. Les EMD Awards décernés lors de cette journée ont ainsi permis de découvrir ou de confirmer de nouveaux « emerging manager », sociétés de gestion de moins de 5 ans d'existence. Les équipes de CM-CIC Solutions tiennent à féliciter les sociétés primées lors de cette journée : VIA AM (catégorie Actions), Yomoni (catégorie Diversifiés), Karakoram (catégorie Performance Absolue), Varenne Capital Partners (catégorie Meilleur Développement International), Quaero Capital (catégorie Meilleur Développement France).

Bancarisation

Une solution de financement en faveur de vos clients gérés

CM-CIC Market Solutions peut disposer depuis le 20 novembre 2016 d'un certain nombre d'outils bancaire du groupe CM-CIC qui seront mis progressivement en fonction courant 2017. Nous avons eu l'opportunité de recevoir les attentes de plusieurs sociétés de gestion au cours de l'année écoulée, et avons engagé une analyse

Emerging Manager Day

Découvrir aujourd'hui les talents de demain

CM-CIC Market Solutions apporte son soutien comme sponsor à la journée EMERGING MANAGER DAY qui s'est tenue le 17 janvier dernier. Organisée par NewAlpha, cette conférence rencontre un

Contacts

Guillaume Angué

Directeur - Responsable des Solutions Dépositaire
01.53.48.81.96
guillaume.angué@cmccic.fr

Maud Rétif

Responsable de l'Agence Clientèle Déposée
01.53.48.81.54
maud.retif@cmccic.fr

Nathalie Challe

Attachée commerciale
01.53.48.82.06
nathalie.challe@cmccic.fr

Nathalie Keller

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

Françoise Potiez

Responsable commerciale des Sociétés de Gestion Déposées
01.53.48.82.07
francoise.potiez@cmccic.fr

Brice Jurien de la Gravière

Attaché commercial
01.53.48.82.07
brice.juriendelagraviere@cmccic.fr

Agenda

- ▷ **Rencontres avec les Sociétés de Gestion**
21 février 2017
Palais Brongniart - Paris
- ▷ **Présentation Economie Stratégie**
21 mars 2017
22 juin 2017
- ▷ **ESN European Conference**
30 mars 2017
Pavillon Gabriel - Paris
- ▷ **Salon Patrimonia**
28 & 29 septembre 2017
Centre des Congrès - Lyon