



# Tables de négociation

## Mise en place et renouvellement

Septembre 2016



### 1. Un environnement de marché complexe

- ▶ Les marchés financiers se sont transformés depuis la mise en place de la réglementation MIFID 1
- ▶ La liquidité du marché s'est fragmentée sur un grand nombre de lieux de cotation et a fortement complexifié l'exécution des ordres
- ▶ L'accès à une information consolidée de référence est devenu quasiment impossible rendant plus difficile le contrôle

### 2. Une évolution de la réglementation

- ▶ La mise en place de MIFID1 puis celle en cours de MIFID2/MIFIR imposent aux sociétés de gestion d'investir toujours plus et de maintenir un Système d'Information de plus en plus coûteux en frais de maintenance afin de pouvoir trouver la liquidité et obtenir les meilleurs prix
- ▶ MIFID1 a imposé un régime de transparence pré et post-négociation sur les actions et produits assimilés. MIFID2 l'étend notamment sur les dérivés et les obligations. Il revoit aussi le financement de la recherche

### 3. Une séparation des métiers entre gérant et négociateur

- ▶ Les principales sociétés de gestion françaises ont toutes mises en place une table de négociation permettant aux gérants de se recentrer sur leur cœur d'activité

#### **Périclès Group vous accompagne à toutes les étapes de votre projet :**

- Audit de votre table de négociation
- Elaboration de scénarios cibles avec les impacts associés (création d'une table de négociation, évolution du périmètre, changement de plateforme de négociation, délégation de la prestation...)
- Sélection de progiciel de marché ou de prestataires externes
- Mise en œuvre de la solution choisie

Notre cabinet dispose d'une **expertise reconnue** sur ce Marché à l'appui des missions que nous avons déjà réalisés, de notre capitalisation interne et de nos études et benchmarks que nous actualisons très régulièrement

8 mois en moyenne

← Avant projet →

← De l'appel d'offres à l'implémentation →

### Opportunité

- Analyse prospective ou décisionnelle selon le contexte client et le périmètre envisagé :
  - Types de gestion, natures d'instruments, volumétries cibles, besoins spécifiques, SI, MO
  - Etat de l'art
  - Tendances observées (réglementaires, financières...), mouvements de place
  - Positionnement des EMS/OMS et des prestataires

Etude d'opportunité

### Faisabilité

- Etude d'impacts à partir de l'analyse de l'existant et des contraintes internes :
  - Activité
  - Organisation
  - MO / SI / IT
- Estimation des coûts projet, des charges, des contraintes, des impacts, et planification
- Matérialisation de scénarios cibles (mise en place ou remplacement de la table en interne vs délégation de la prestation)

Etude d'impacts

Go /  
No  
Go ?

### Cahiers des charges

- Expression de besoins
- Rédaction des cahiers des charges fonctionnel, technique et projet
- Définition des critères de sélection (grille de notation)
- Identification des éditeurs et/ou prestataires à solliciter (base de connaissance Périclès et choix client)

Cahiers des Charges  
Grille de notation

### Consultation

- Lancement de la consultation
- Gestion de la relation avec les éditeurs et/ou prestataires
- Dépouillement et analyse des réponses
- Short-list
- Organisation et préparation des ateliers de travail avec les solutions pré-sélectionnés
- Rédaction du dossier de choix

Dossier de choix

Choix ?

### Mise en œuvre

- Mise en place de la gouvernance et des chantiers du projet :
  - Contrats
  - Référentiels
  - Flux et Interfaces.
  - Reporting
  - Mise en œuvre
  - Conduite du changement
- Suivi du budget, du planning et des livrables
- Préparation des supports, animation des comités et rédaction comptes rendus

Supports, CR Comités  
Carto. Process, Flux...

# Tables de négociation

Quelques références et apports de nos interventions

## AUDIT DE LA TABLE DE NEGOCIATION

- **Délai** : 3 Mois
- **Résultat** : Evaluation des moyens par rapport aux vrais besoins de la gestion et vérification de la conformité vis-à-vis de l'agrément AMF

## CREATION D'UNE TABLE DE NEGOCIATION

- **Délai** : 6 Mois
- **Résultat** : Etude de faisabilité et mise en place de la table de négociation Actions, Dérivés listés et Taux longs

## EXTERNALISATION D'UNE TABLE DE NEGOCIATION

- **Délai** : 12 Mois
- **Résultat** : Sélection d'un prestataire de négociation via une procédure d'appel d'offres et mise en œuvre de l'externalisation sur l'ensemble des classes d'actifs

## Les atouts de Périclès Consulting

« **Une expertise du métier des Sociétés de Gestion et de leurs prestataires** » : grâce à nos sept clubs professionnels et à nos groupes de capitalisation, nous disposons d'une vision précise du Marché des asset managers et asset owners ainsi que des éditeurs d'OMS/EMS. Nous actualisons de façon permanente nos informations sur les acteurs du marché dans ce domaine que ce soit chez les éditeurs ou les prestataires

« **Une véritable expérience dans la sélection de solutions et de prestataires au travers d'une procédure d'appel d'offres** » avec des cahiers des charges standards à compléter/personnaliser en fonction du contexte, une prise en charge complète de la relation éditeurs ou prestataires, un dépouillement des réponses avec une sollicitation limitée de vos équipes et la présentation d'un dossier de choix précis et synthétique

« **Véritable catalyseur pour la réussite de vos projets de mise en œuvre** » grâce à notre connaissance des offres et à une démarche éprouvée de structuration de projet d'implémentation dans le cadre de nos interventions