

FDVA EVENT 2009

« A qui profite MiFID ?

Entre mythe et réalité, peut-on parler
de baisse significative des coûts ? »

PROGRAMME

Mercredi 24 Juin de 8h15 à 12h00

**Centre d'affaires Paris Victoire
52 rue de la victoire – 75009 Paris**

Les discussions et questions seront animées par :
Arnould Moyne, C.E.O FinRoad.com - Président FDVA

Emmanuel de Fournoux, Directeur des Infrastructures de Marché– AMAFI
Chris Pickles, Head of Marketing Financial Markets - BT
Gilles Monat, Sales Director – EQUIDUCT TRADING

Les chiffres présentés sont ceux de la société TAG AUDIT. Ils seront commentés par :
Pablo Garmon, European Business Development – TAG AUDIT

INTRODUCTION

- Présentation de la FDVA et du déroulement du FDVA Event
- La problématique des coûts :
Situation actuelle, perception des acteurs et perspectives des modèles économiques
- La répartition de la liquidité en quelques chiffres

PANEL 1 : LES POLES DE LIQUIDITE



Intervenants:

Marc Lefèvre – NYSE EURONEXT
Head of European Sales Programmes

Graham Dick – CHI-X
Head of Business Development

David Angel – ITG
Director, European Business Development

1 - Baisse des coûts : fiction ou réalité ?

Dans le contexte économique et concurrentiel actuel, quelle est votre stratégie commerciale pour capter la liquidité en terme de :

- Coûts d'exécution par ordre;
- Type d'ordres proposés;
- Innovations produits;
- Services proposés à vos clients.

La multiplication des accès aux nouveaux « Trading Venues » est une source de nouveaux coûts importants pour vos clients. Les pôles de liquidité ne devraient-ils pas être capables de router les ordres entre eux ?

Capter la liquidité n'est elle pas dépendante de la capacité à offrir une vue globale aux différents marchés ?

Comment a évolué la répartition de votre chiffre d'affaire depuis la mise en place de MiFID ?

Face à la forte pression à la baisse des coût de « trading », quelles sont vos nouvelles sources de revenus potentielles? Est-ce que la hausse des coûts des « market data », pour compenser la baisse des coûts de « trading » et/ou pour diversifier les revenus, est inévitable ?

Pourquoi y a t il une telle disparité entre les grilles tarifaires des « market data » temps réels ?

2 – « Clearing & Settlement » : le véritable enjeu aujourd'hui?

Compte tenu de la nature complexe des infrastructures en matière de « Clearing & Settlement », et sachant que les coûts correspondants sont encore non négligeables dans le coût global des transactions, quelles sont les facilités de « Clearing & Settlement » proposées aux clients aujourd'hui?

Qu'est ce qui vous conduit à vous associer avec tel « Clearer » plutôt qu'un autre ? En quoi cette alliance constitue un atout stratégique ? Pour vous ? Pour vos clients ?

Est ce que les participations de certaines bourses dans le capital des « Clearing & Settlement » constituent un frein à l'équité et à l'efficacité du marché? Qu'en est-il de la concurrence avec les « new trading venues ». Qu'attendez vous des « Clearing & Settlement » en terme d'impartialité et de transparence dans les coûts?

Que pensez-vous du code de conduite mis en place pour réguler la conduite des acteurs du « Clearing & Settlement » ?

Que pensez vous d'une contrepartie centrale ?

PANEL 2 : LES ACTEURS DE LA LIQUIDITE



Intervenants :

Fabien Vrignon – CORTAL CONSORS

Directeur Marketing

Ludovic Blanquet – CA CHEVREUX

Product Strategy Alternative Execution

Antoine Baptiste – ODDO

Business Delivery Manager

Jean-Pierre Aguilar - Capital Fund Management (CFM)

Chief Executive Officer

1 - Pouvoir "Trader" ses ordres sur tous les marchés : Mais à quel coût ?

Quelle est votre approche face à la multiplicité des lieux d'exécution existants : Avez-vous encore la possibilité de vous limiter aux marchés traditionnels ? Faites vous jouer la concurrence entre les différents « trading venues »?

Quels sont les éléments/critères déterminant dans votre choix de "trader" sur les nouveaux marchés ? Coût de « trading » par ordre, coût d'accès au marché, C&S disponibles...

Les problématiques de « Clearing & Settlement » (coûts, traitement,..) peuvent-elles influencer/orienter votre politique de « trading »?

Avez-vous une véritable « Transaction Cost Analysis » pour orienter vos choix? Avez-vous une approche/stratégie de prise en compte globale (front to back) des différents coûts ?

2 - Coût d'accès aux données de marché : un arbitrage inévitable ?

La multiplication des sources à intégrer et à gérer, conjuguée à l'impératif de performances techniques (« low latency »), génèrent un accroissement conséquent des coûts d'infrastructures. Quelle est votre politique de gestion des coûts ? Quels sont vos critères d'arbitrage ?

Comment suivre les marchés de manière exhaustive sans multiplier les coûts d'accès aux données de marché temps réel? Comment avoir une vision globale?

Comment valoriser efficacement un portefeuille aujourd'hui sans augmenter ses coûts ? Quelle est la valeur réelle d'un titre aujourd'hui ? Quel est le véritable marché de référence ?

Les références de marchés actuelles (indices, ...) sont-elles toujours pertinentes ? Quelles sont vos attentes en ce domaine ? Quels sont les nouveaux besoins en matière de « market data » que vous avez identifiés ?

L'information fournie aux clients finaux est-elle suffisante ? Y a-t-il un risque aujourd'hui de ne fournir qu'une vision partielle du marché avec les risques opérationnels que cela implique ?

3 - Coût de traitement des ordres : Quelles alternatives ?

Face à cette fragmentation, des solutions alternatives comme l'externalisation des back-offices sont-elles pertinentes aujourd'hui pour optimiser vos coûts ? Qu'en est-il de la délégation à un tiers de la gestion des relations avec les « Clearing & Settlement » ? L'internalisation systématique est-elle une option ?

Le « netting », le « Self Clearing » sont-elles des solutions pertinentes aujourd'hui pour limiter les coûts de C&S ? Quels sont les avantages et les limites de ce type d'option ?

Comment accueillez-vous Target2S ? Quelles sont les avantages et limites de cette nouvelle réglementation ?

PANEL 3 : LES ACTEURS DU POST TRADE



Intervenants :

Pierre-Dominique Renard – LCH Clearnet
Director, Customer Market & Infrastructure

Philippe Ruault – BNP Securities Services
Head of Global Clearing Product

Geert Vanderbeke – FORTIS Clearing
Head of Sales Europe

Pierre Mahieu – EUROCLEAR SA
Head of Product Management ESES CSDs

1 - L'interopérabilité des systèmes : la solution idéale pour limiter les coûts post-trade ?

Dans ce nouveau contexte compétitif et fragmenté, quelles nouvelles offres proposez-vous à vos clients pour les aider à optimiser leurs coûts post trade ?

Aujourd'hui, face à la multiplication des marchés, vos clients doivent supporter des coûts de connexion supplémentaires. Que proposez-vous pour assurer l'interopérabilité des différents systèmes entre eux ?

En quoi les participations de certaines bourses dans le capital des Chambres de Compensation constituent un atout pour vous ? Qu'en est-il de la concurrence avec les "new trading venues" ?

2 - La régulation: un mal nécessaire ?

Le code de conduite mis en place est-il une réelle référence vers laquelle les acteurs du post trade se tournent ou comporte-t-il encore trop de faille ?

But du code de conduite:

- 1) Assurer la transparence des prix en matière de services post-trade en Europe.
- 2) Accès et Interopérabilité entre les différents systèmes, dégroupier les services, les prix.

Comment accueillez-vous « TARGET2S » ? Où en est-on ?

Pour la FDVA

Responsable Editorial : Ali Boukaroui (Six Telekurs)

FDVA Event working group: Sophie Gosteau (Sungard Global Trading), Joséphine Apan (Sungard Global Trading), Brigitte Salamero (Tickerscope), Arnould Moyne (FinRoad.com), Galaad Baudry (Thomson Reuters), Pierre Laborie (Traderforce)

Organisation et Communication: Christine Kiener (Interactive Data), Maria Latorre (Traderforce)

Participation : Merieme Boutayeb (Lipper), Xavier Chauvin (Enerdata), Sylvain Château (Enerdata), Elisabeth Delbes (Dow Jones News), Marie Dufresne (Dow Jones News), Philippe Rivet (Markit), David Lecompte (SIX Telekurs), Marius Carbeti (Traderforce), Hervé Ferro (Interactive Data), Thierry Cadin (Dow Jones News), Dunny Moonesawmy (Lipper), Julien Marion (Thomson Reuters), Nicolas Ernoult (AFP)



LEADING FUND INTELLIGENCE

