



Club Middle Office

*Etat de l'art de
la fonction Négociation*

Créé en 2001 par Périclès Consulting, le Club Middle Office est un think tank dédié aux activités de la Direction des opérations des sociétés de gestion (Middle Office, Data Management, Reporting, Risk Management...)

20

Membres

Sociétés de gestion & prestataires offrant des services de Middle Office externalisés

3

Sessions / an

Chaque session est un moment privilégié d'échange entre directeurs des opérations et responsables de Middle Office

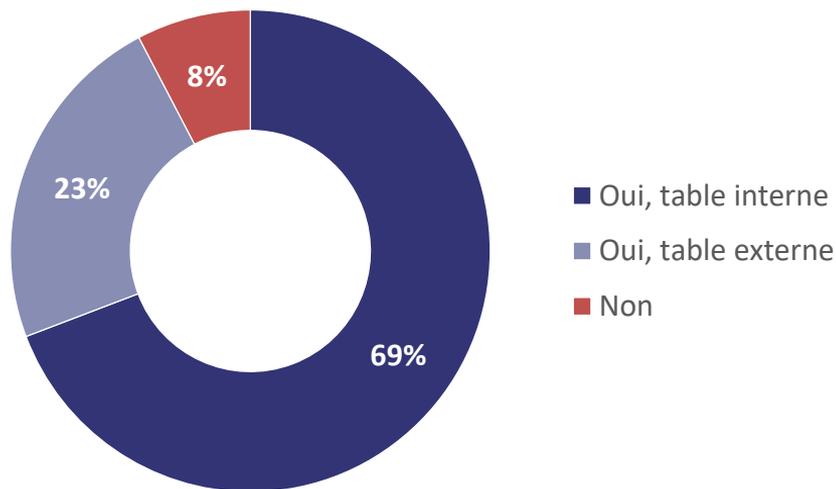
60

Benchmarks

Chaque session du club établit un état de l'art du thème traité

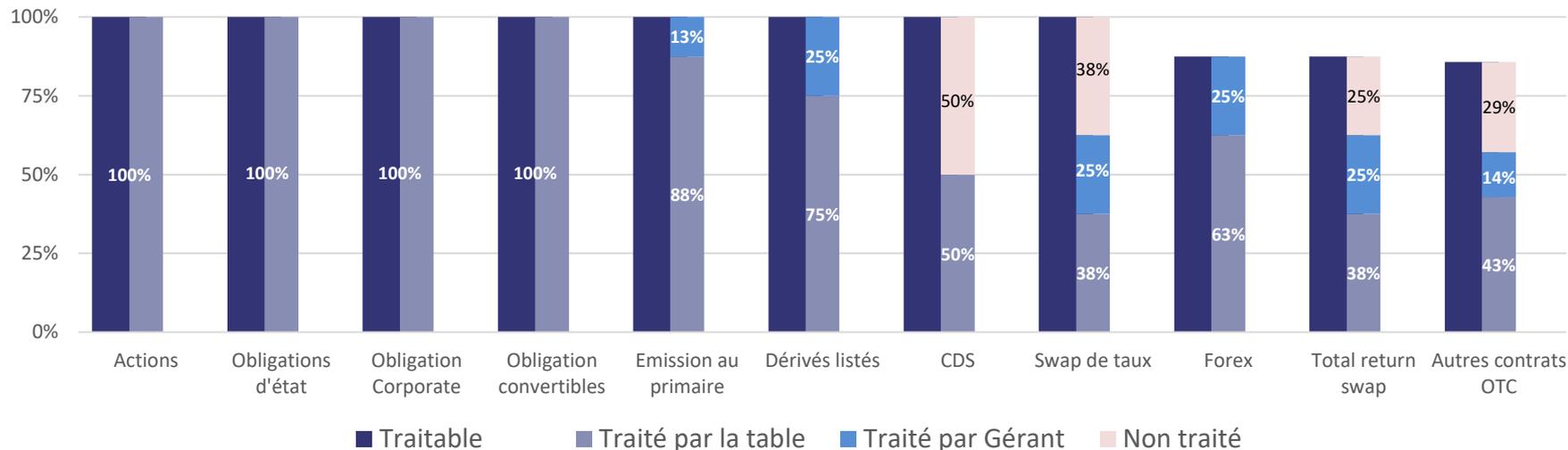
Envie d'adhérer au Club Middle Office ? [Contactez-nous !](#)

□ Disposez-vous d'une table de négociation ?



- 2/3 des répondants indiquent que leur table est interne à la société de gestion ou interne au groupe
- 1/4 font dorénavant appel à un prestataire en négociation, ce chiffre est en augmentation par rapport aux précédentes études que Péricle's a réalisé sur le sujet.
- 8% des répondants n'ont pas encore mis en place une table de négociation mais se posent des questions

☐ Quels instruments peuvent être traités par votre table de négociation ? Quels sont les instruments qui sont réellement traités par votre table ?

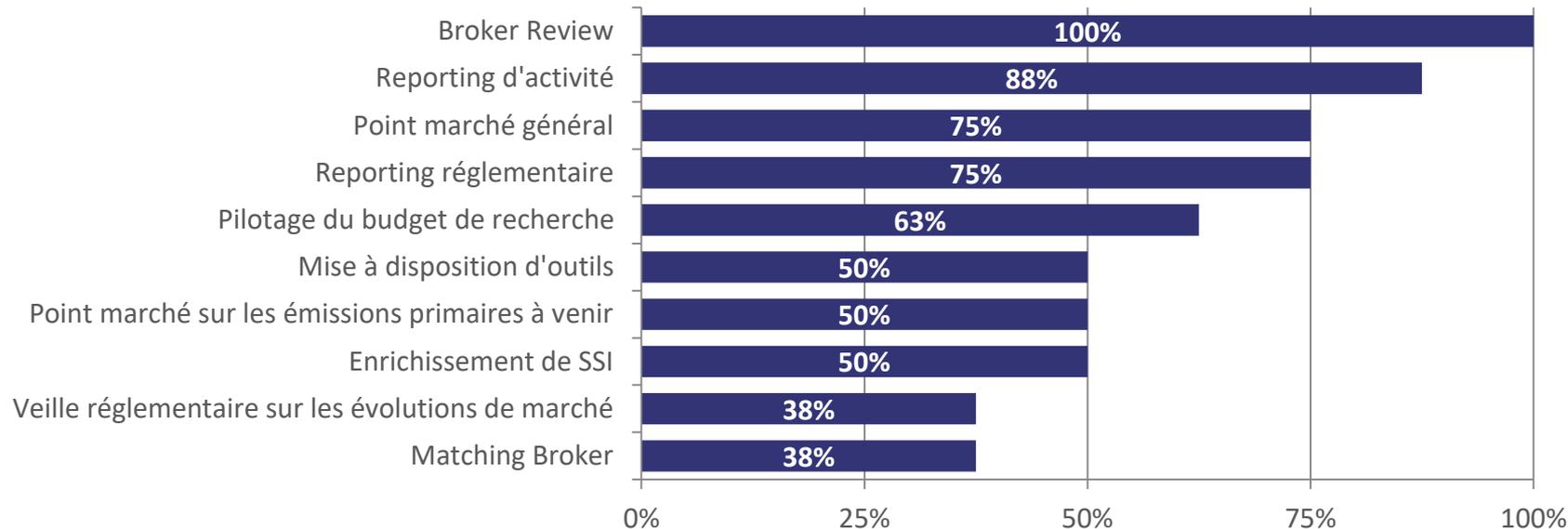


- Le périmètre des produits pris en charge par les tables de négociation est très large. C'est une évolution par rapport à quelques années auparavant → La phase de séparation gérant / négociateur est dorénavant terminée
- Les valeurs mobilières sont dorénavant toutes traitées par la table. Sur l'OTC et le Forex, les gérants interviennent encore
- Concernant les ordres OPC, ils sont pris en charge par la gestion ou le MO mais pas par la table

4 Organisation de l'activité de négociation

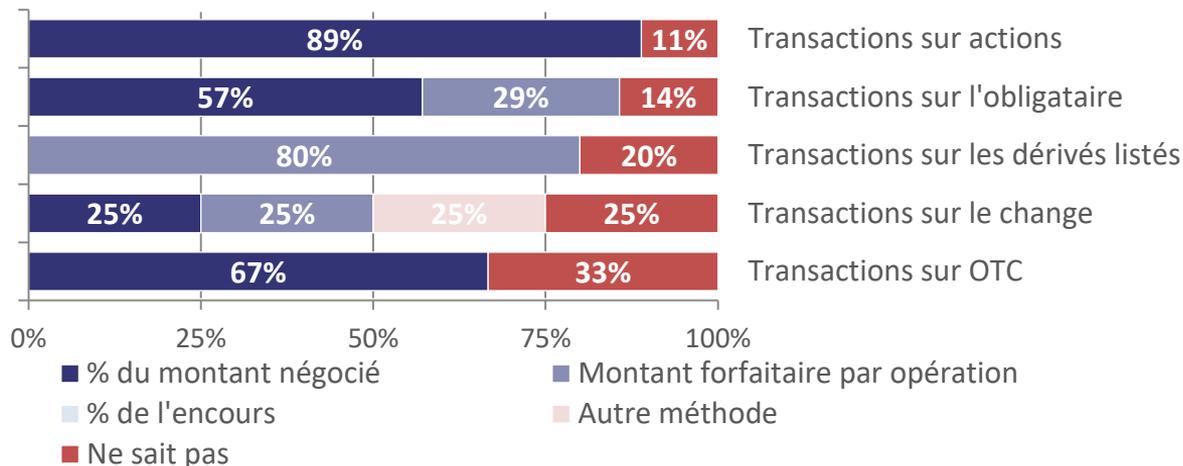
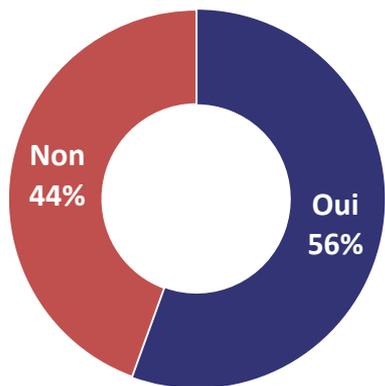
Services additionnels

☐ Quels services sont proposés par votre table de négociation ?



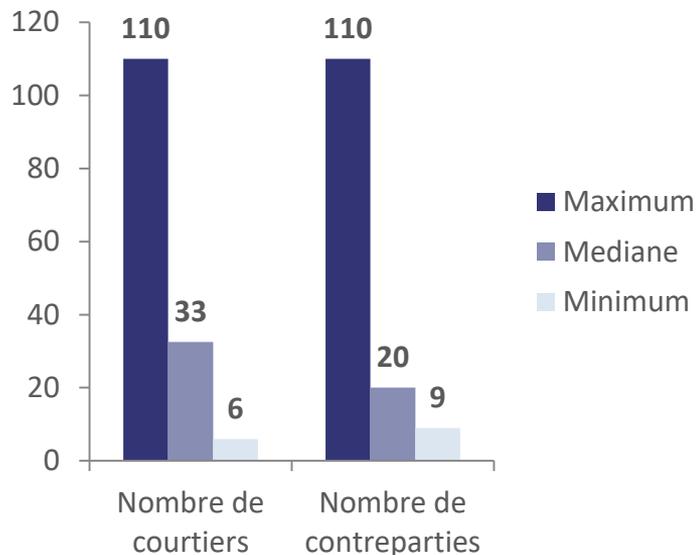
- Les négociateurs ne font pas que négocier !
- Tous prennent en charge le broker review et en grande majorité le reporting d'activité, faire des points marché...
- Un acteur a aussi indiqué faire de l'assistanat de gestion
- Le matching broker relève plutôt du Middle-Office

▣ Avez-vous des commissions de mouvement ? Si oui, comment sont-elles calculées ?

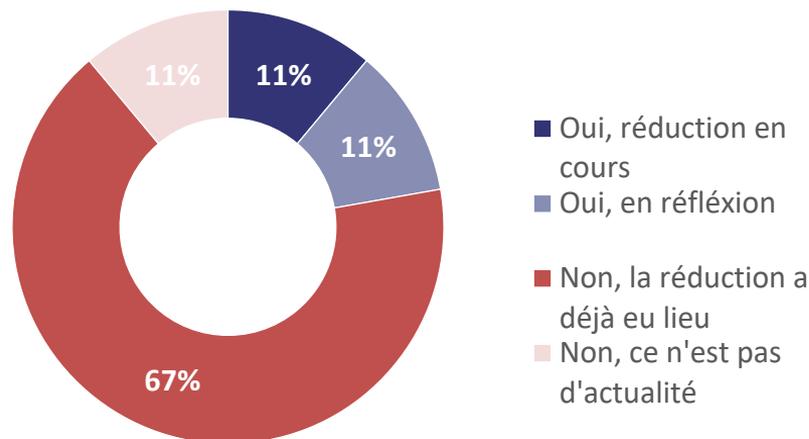


- Un peu plus de la moitié des répondants indiquent avoir mis en place des commissions de mouvement pour rémunérer leur table
- Les commissions de mouvement sont calculées majoritairement par application d'un % de frais sur le montant négocié sur les transactions actions, obligataires et OTC, avec pour certains la mise en place en plus de montant min et/ou max
- Sur les dérivés listés, il s'agit d'un montant forfaitaire
- Sur le change, les réponses sont très diverses

□ Avec combien de courtiers et de contreparties travaillez-vous ?



□ Avez-vous la volonté de réduire le nombre de brokers/contreparties avec lesquels vous traitez ?



- La médiane des répondants est de 33 brokers et de 20 contreparties
- 2/3 des acteurs ont indiqué avoir réduit leur nombre de brokers/contreparties

Intéressé(e) pour recevoir l'étude complète ?

Contactez-nous !



contact@pericles-group.com



01.42.94.04.01



www.pericles-group.com

Raphael CRETINON, Associé
rcretinon@pericles-group.com

Stéphane LE LANNOU, Supervising Manager
slelannou@pericles-group.com

Paris - Luxembourg - Genève - Hong Kong - Londres



contact@pericles-group.com

Nous rejoindre : recrutement@pericles-group.com