

Directive MIF : l'enjeu d'un meilleur classement des clients

LA POSITION D'ALTARES

Instaurée il y a un an la Directive MIF offre aujourd'hui de nombreux leviers d'amélioration pour les banques et certains comme celui d'un meilleur classement des clients ne sont pas encore exploités. Dans ce domaine, comment concilier conformité, satisfaction clients et développement de l'activité des banques ?

Auteur : Benoit Francou
Novembre 2008

La crise financière est aigüe. Le manque de confiance gagne tous les acteurs du marché, les défaillances de banques et d'entreprises se succèdent. Les rares liquidités sont prêtées en priorité aux clients en bonne santé et le contrôle interne s'assure plus que jamais du bon respect des procédures. La réglementation bancaire nous rappelle brutalement son intérêt et notamment celle liée à la MIF.

La directive européenne Marchés d'Instruments Financiers est entrée en application il y a maintenant un an. Pour tous les Prestataires de Services d'Investissement la mise en conformité a renforcé les obligations de connaissance des clients, pour les classer en fonction de leur type. Une interrogation demeure : comment faire évoluer la classification d'un client ? Une question essentielle lorsque l'on sait que les obligations d'évaluation des clients conditionnent les produits qu'on peut leur proposer. Mieux classer ses clients, c'est avant tout créer plus d'opportunités, valoriser son rôle de conseil, améliorer le rendement des prestations.

L'enjeu

Pour les professionnels, les banques de détails, banques privées, sociétés de gestion, brokers, il s'agissait au premier Novembre 2007 d'être conformes pour éviter toutes sanctions disciplinaires des organismes de contrôle (Autorité des Marchés Financier) mais aussi d'éviter toute atteinte à la réputation : litige avec une contrepartie, manquement en matière d'information (cf. Caisses d'Epargne régionales), mauvaise adéquation produit/client engendrant systématiquement la non satisfaction voire la perte de la clientèle.

Un intérêt double

Le premier pilier de la Directive, celui de la Relation client, a instauré des règles en matière de « connaissance client ». Afin de tout mettre en œuvre pour protéger leurs clients investisseurs, les professionnels ont du s'astreindre à les identifier et les classer en fonction de leur type (non professionnel ou détail, professionnel, contrepartie éligible). Ainsi un client « professionnel » expérimenté, averti des risques encourus, se voyait offrir des services d'investissement en adéquation avec son degré de compétence.

Intérêts pour le client : gamme de produits étendue et satisfaction du service et produits proposés. Intérêts pour les banques : valorisation du rôle de conseil, rendement des prestations.

Les critères de classification MIF

D'un côté nous avons les experts, contreparties éligibles, c'est à dire tous ceux dont l'activité promet une compréhension des instruments financiers, des risques encourus, des coûts : compagnies d'assurances, établissements de crédit, fonds de retraite, organismes publics... Ils sont assez faciles à reconnaître et ne posent guère de problèmes de classement. De l'autre les clients non-professionnels, la clientèle de détail (« retail »), composée de particuliers et d'entreprises que la directive MIF protège.

Au milieu, les clients dits « professionnels », censés posséder l'expérience, les connaissances et la compétence nécessaire pour prendre leurs propres décisions d'investissement et évaluer correctement les risques qu'ils encourent. Les critères de cette catégorie pour la partie entreprise ont été définis par la MIF à partir de données financières à jour (datant de moins de deux ans) : total bilan supérieur à 20 Millions d'euros, chiffre d'affaires supérieur à 40 Millions, capitaux propres supérieurs à 2 Millions ; deux sur trois de ces conditions doivent être remplies pour qu'une entreprise soit éligible à la catégorie « professionnels ».

Dès lors il est possible de leurs proposer des produits « complexes » : FCPR, FCPI, FCPE, instruments du marché monétaire, change structuré, OPCVM dédiés, hedge funds, dérivés de couverture de taux, etc. Seuls ces clients « professionnels » et les contreparties éligibles sont en droit de se voir proposés ces types de services ; il faut s'abstenir de proposer aux clients de type « retail » (l'AMF rappelait en juillet qu'il s'agit là d'une disposition d'ordre public : le client ne peut renoncer à cette protection légale).

MIF : un chantier grand ouvert

L'application de la MIF a fait engager de nombreux processus d'adaptation. Les banques soucieuses d'être conformes en matière de connaissance client ont fait des choix non ou peu informés. Ainsi elles ont établi une première classification générique de leur clientèle d'entreprises, en les rangeant par défaut dans la catégorie la plus « protégée ». Pour autant un changement de classification, déclassement ou sur-classement, à leur initiative peut être effectué dans la mesure où ces dernières peuvent le justifier (fonction Opt-Out).

Pour les Prestataires de Services d'Investissement de petite taille, l'effort de collecte et de vérification des informations financière est un frein. Demander les informations aux clients, vérifier leur conformité par rapport aux données déclarées (copie du bilan et du compte de résultat certifiés transmis par fax, courrier ou email). Il s'agit d'une tâche répétitive, qui multiplie les risques d'erreur de saisie, et le degré de fraîcheur à atteindre pour être en conformité les oblige à créer de nouveaux circuits de travail

La difficulté des grands nombres

Pour ceux de grande taille, qui gèrent de nombreux clients français et étrangers, l'exercice est encore plus compliqué. Un processus de collecte envisageable « à la main » sur un petit nombre de comptes ne peut pas être répliqué sur des milliers de cas sans s'alourdir, voire se révéler inexploitable. Entre la disponibilité des interlocuteurs à contacter, les vérifications à effectuer, les systèmes de transmission d'information à contrôler, les risques d'erreurs se multiplient, engageant à terme la responsabilité. Les Prestataires de Services d'Investissement doivent donc construire et tenir à jour leur base d'informations sur la clientèle, à la fois pour répondre aux besoins de conformité, mais aussi à leurs objectifs de développement commercial et de satisfaction client. C'est la seule façon de concilier les règles de protection voulues par la MIF et la volonté d'augmenter l'activité.

Un cas concret

Confrontée à cette problématique une banque hollandaise de premier plan s'est attaquée au chantier MIF en retournant la contrainte en véritable opportunité de développement et de satisfaction pour ses clients. Objectif : connaître sa clientèle en profondeur et conserver ce niveau de connaissance au fil du temps.

Comment s'y prendre ?

La première étape d'un chantier lié aux bases de données est la création d'un référentiel.

Un référentiel est composé d'une base de données structurée par des références uniques. Ces références servent de guide à la construction du système d'information et à sa vérification. Le référentiel devient la colonne vertébrale du système d'information.

Challenge : comment affecter une référence unique à tout client existant ou prospect « entreprise » français ou étranger présent ou entrant dans les bases de données internes ?

En France l'INSEE attribue de façon unique à toute entité économique un numéro SIRET : une combinaison d'un SIREN, identifiant racine de 9 caractères, et de son NIC complément de 5 caractères pour identifier l'établissement. Exemple du SIRET du siège d'Altaires :

57201419900325 (SIRET) = 572014199 (SIREN) + 00325 (NIC)

Au Royaume Uni la « Company's House » attribue à toute société de capitaux britannique un numéro « C.R.O. ». En Suède la SCB identifie une entité juridique à travers le « Civic Organisation number ». En Australie l'ASIC (Australian Securities and Investments Commission) donne à chaque entreprise un numéro « ACN ».

Sans table de correspondance la spécificité des pays rend les passerelles entre répertoire domestique impossible.

Certains pays comme les Etats Unis, l'Allemagne, n'ont pas de répertoire national unique qui couvre toute la démographie d'entreprise. D'autres comme la Suisse, l'Autriche, la Hongrie ou l'Italie ont plusieurs nomenclatures qui cohabitent (Numéro TVA, code fiscal et numéro CCIAA+PROV pour l'Italie).

Parfois le numéro change dans la vie de l'entreprise, en Italie le numéro intracom (ex. TVA) est modifié si l'entreprise change de région. En Belgique les professions libérales ne sont pas tenues d'être inscrites, en Hollande idem pour les professions libérales mais aussi agriculteurs et organismes gouvernementaux.

Utiliser des identifiants locaux exige de définir et mettre en œuvre des règles de gestion très complexes : quel code utiliser et quand ?

Ces identifiants domestiques sont inexploitablement dans le cas d'une base clients ou fournisseurs à l'international. Utiliser des langages différents selon le pays rend l'effort de création de référentiel insurmontable.

L'activité mondiale de cette banque hollandaise l'a amenée à choisir la seule clé d'identification qui soit unique, homogène, cohérente, et disponible pour toute entreprise quel que soit son pays d'origine : le numéro D-U-N-S®. Le Numéro D-U-N-S (Data Universal Numbering System) est une séquence de 9 chiffres qui garantit une identification sûre et unique de chaque entreprise à l'échelle mondiale.

Son affectation est validée par une vérification manuelle de l'existence de l'entreprise. Le numéro n'est jamais recyclé et reste inchangé même quand l'entreprise déménage (dans le même pays).

Dans les pays comme l'Allemagne, la Finlande, le Portugal le numéro DUNS est le seul identifiant qui couvre l'intégralité des établissements et entreprises individuelles.

Un numéro D-U-N-S a donc été attribué à chacun des clients de la banque.

SIRET : 57201419900325 / DUNS : 275454064

Avantages immédiats : élimination de la redondance (doublons), identification instantanée des sociétés inactives, clé pour enrichir les bases et mettre à jour.

Le numéro D-U-N-S a permis de nettoyer et fiabiliser la base clients mais aussi d'obtenir une clé unique pour « améliorer la connaissance ». En effet le numéro D-U-N-S ouvre la porte à un grand registre de « Connaissance client », en France et surtout à l'international. Il autorise la banque à faire communiquer ses données internes (numéro client, encours, type de produit financiers, historique de facturation) et externes (données de solvabilité, données financières) issues de la base de données mondiale D&B.

La « connaissance » d'un client permet d'anticiper son comportement.

Etre intime ou proche d'une personne et donc de connaître son caractère, ses habitudes, ses valeurs, nous permet de prédire ses choix : « ... le connaissant il va faire surement préférer ceci ou décider cela».

En matière de connaissance client (entreprise) la logique est la même.

Plus la connaissance client s'améliore (par exemple connaître son niveau de compréhension des risques associés à un produit financier), plus la banque peut anticiper les choix du client (type et niveau d'investissement) ou ce qui va lui arriver (croissance de l'activité, stabilité ou défaillance de l'entreprise).

Altare est expert sur la maîtrise des données françaises (historique de 20 ans) et membre du réseau mondial Dun & Bradstreet. Grâce à son savoir faire en matière de traitement des données d'entreprise et son accès à la base mondiale D&B (140 millions d'entreprise sur plus de 220 pays), Altare permet aux banques d'identifier avec précision leurs clients et prospects français ou étrangers et d'affiner leur connaissance en fournissant périodiquement les données financières imposées par la directive (CA net, Capitaux propres, Total bilan) sur chacun des clients. **Cette connaissance permet l'optimisation de leur classification.**

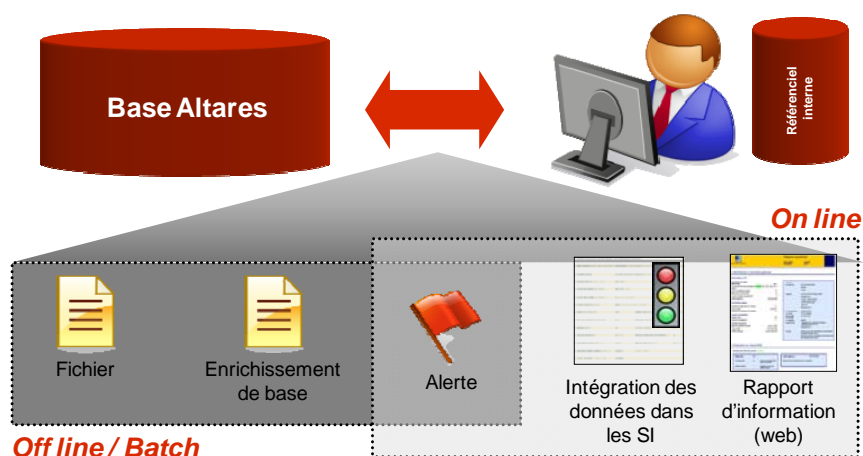
► Segmentation d'une base clients selon la classification MIFID



D&B-DUNS	BUSINESS-NUMBER	COMPANY-NAME	Date bilan	Total bilan	CA net	Capitaux propres	Segmentation
			FS-DATE	TOTAL-ASSETS	NET-SALES	NET-WORTH	Classe MIFID
210018909	839354	Doosan Babcock Energy Ltd	20071231	191 946 000 €	349 884 000 €	31 720 000 €	pro
213150840	1220846	Austin Trumanns Steel Ltd	20070131	38 299 568 €	67 127 994 €	17 250 716 €	pro
216395277	879219	Fairfield-Mabey Ltd	20070930	14 029 480 €	31 742 105 €	8 401 057 €	retail
218057990	853935	Steel Plate & Sections Ltd	20070630	35 588 192 €	54 244 405 €	19 175 418 €	pro
218908424	944053	Steel & Alloy Processing Ltd	20070331	53 978 000 €	129 895 000 €	31 702 000 €	pro
220694298	4070975	Futaba-Tenneco U.K. Ltd	20071231	40 102 000 €	67 237 000 €	12 457 000 €	pro
231813788	2280000	Corus U K Ltd	20061230	5 407 000 000 €	6 225 000 000 €	2 023 000 000 €	pro
236795519	3674104	Toyota Tsusho Metals Ltd	20070331	60 548 189 €	2 336 784 €	7 402 922 €	pro
239848575	178090	Crown Packaging UK Plc	20061231	472 355 000 €	386 277 000 €	224 181 000 €	pro
260034095	7080054	Sas Hemery Louis	20060930	5 657 813 €	10 195 372 €	2 063 806 €	retail
260046784	15752595	Etablissements Perrin	20061231	2 590 419 €	3 142 358 €	1 586 323 €	retail
260064118	16950958	Soc Metallurgique Fontaine Francaise	20070831	24 964 760 €	58 509 768 €	1 224 418 €	pro
260140769	45780384	Les Usines Laprade	20061231	3 616 416 €	10 158 507 €	680 273 €	retail
260162300	46880035	Societe Aria Et Compagnie	20070430	1 338 597 €	2 763 864 €	654 772 €	retail
260175518	54800958	Richardson	20061231	234 588 809 €	406 430 553 €	53 509 985 €	pro
260179288	55501902	Pomagalski Sa	20070131	148 866 706 €	165 277 978 €	42 029 919 €	pro
260186119	56501273	Emboutissage Du Mail	20070930	6 200 587 €	7 611 871 €	3 585 605 €	retail
260186606	56502859	Agcm Alpes	20061231	1 963 942 €	3 130 979 €	737 492 €	retail
260186663	56503097	Bmra	20061231	206 429 335 €	386 875 701 €	27 110 147 €	pro
260198106	57802753	Comasud	20061231	285 216 695 €	559 183 599 €	19 441 266 €	pro
260203906	58200189	Bucher Vaslin	20061231	47 191 001 €	45 517 506 €	12 931 262 €	pro
260214515	59200923	Gregoire-Besson	20061231	24 601 259 €	40 503 104 €	7 011 694 €	pro
260229364	60501871	Rodet Metal Service-R.M.S	20061231	1 903 578 €	3 704 864 €	524 172 €	retail
260236195	61200580	Martin Rondeau	20061231	49 087 135 €	86 163 138 €	12 744 474 €	pro
260246608	62502257	Sdms	22 380 606 €	22 380 606 €	11 050 477 €	5 306 480 €	pro
260347158	72201585	Sarl Delille	20070331	902 055 €	2 129 359 €	268 731 €	retail
260347331	72202005	Sarl Decoupage Et Mecanique De L'Ouest	20061231	661 050 €	963 119 €	353 495 €	retail
260414024	77280089	Chainarmor (StC)	20061231	7 129 144 €	13 193 362 €	1 614 392 €	retail
260417209	85480176	Atel Electriques Metallurgiques Loiret	20061231	7 592 916 €	16 272 827 €	2 789 605 €	retail
260422019	85780534	Baudin Chateaneuf	20070930	143 581 641 €	161 044 020 €	36 693 614 €	pro
260435557	86280054	Beurienne	20070331	2 125 445 €	2 435 360 €	1 214 656 €	retail

Parallèlement, Altare vient répondre au besoin d'intégration des données des banques dans leurs systèmes afin d'optimiser les coûts de gestion de l'information (ERP, CRM, SRM). Les données financières MIF une fois intégrées dans les systèmes d'information permettent par exemple d'opérer des Test de « suitability » pour évaluer automatiquement l'adéquation du profil de risque de chaque client à un produit financier proposé.

► Types de restitution des données Altares



La collecte automatique et mondiale d'informations d'entreprises a permis de répondre aux exigences de classification de la directive MIF... et mieux encore.

Cette connaissance « embarquée » a permis de surclasser rapidement les clients « non professionnels » en « professionnels » et de leur ouvrir pro activement accès à une gamme de produits financiers complexes. Un levier de rendement pour la banque certes mais surtout un gage de satisfaction pour la clientèle.

Disposer la satisfaction client au cœur du dispositif semble une évidence. MIF, au delà de l'aspect réglementaire, est une bonne occasion de s'améliorer. A l'image du grand groupe bancaire hollandais le chantier MIF permet d'élaborer une véritable plateforme de connaissance, une source d'informations à forte valeur ajoutée, qui combine des données internes et externes, replaçant ainsi la relation client au cœur de toute l'organisation.

La gestion du cycle de vie du client devient possible, réduisant ainsi le temps de livraison, améliorant la relation client et suscitant de nombreuses opportunités auparavant inaccessibles : les services Commerce et Marketing ont détecté de nombreux potentiels de développement dans les portefeuilles (données financières et géo structurales), les services Conformité, Risque et Engagement quant à eux, se sont rendus conformes à moindre coût et ont puisé d'autres informations clés sur leurs contreparties comme les indicateurs de risque (comportement de paiement, rating, score), les liens capitalistiques (actionariat et participations), les dirigeants et les statuts de société, et même les listes de sanctions officielles... pour répondre aux obligations de transparence KYC (Know Your Customer), AML (Anti Money Laundering) et CFT (Counter-Terrorism Financing).

Faire de la connaissance client un levier stratégique

Aujourd'hui la directive MIF est installée pour sa partie réglementaire. La première phase a consisté à adapter a minima les systèmes opérationnels, pour être conformes à temps et à moindre coût. Les tests pour vérifier et valider les passages d'ordre et conseils d'investissement, afin qu'ils correspondent bien au profil du client, sont en place. La satisfaction client et le rendement des banques s'améliorent mécaniquement. Tout le système repose sur le classement des clients. C'est là qu'est l'enjeu désormais : enrichir la connaissance inter-entreprises, et faire de cette connaissance un levier stratégique.

ANNEXES

1. La directive MIFID : définition, objectifs
2. Conformité MIF : Enjeux pour les banques
3. La classification clients selon MIF : Les 3 catégories
4. Les produits complexes selon MIF
5. Altares : sources, base et données
6. Cas pratique : enrichir un fichier client avec les indicateurs clés de la MIF
7. L'AMF sanctionne 10 Caisses d'Epargne régionales [Article Les Echos - 24/06/08]
8. Lehman Brothers : Deminor constitue un comité de créanciers [Article Newsmanagers - 06/10/2008]

1. La directive MIFID : définition, objectifs

Définition :

MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) est une directive européenne adressée à tous les Prestataire de Services d'Investissement (PSI) de l'ensemble des pays de l'Union Européenne (27 pays), applicable au 1er novembre 2007 en France (CRBF 97.02 LSF/AMF).

Pilier MIFID	Nature de la règle	Typologie du client		
		Client détail	Client professionnel	Contrepartie éligible
RELATION CLIENT	Loyauté, honnêteté, primauté de l'intérêt des clients	Oui	Oui	Oui
	Transmission d'information exacte, claire et non trompeuses	Oui	Oui	Oui
	Catégorisation et segmentation	Oui	Oui	Oui
	Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié du produit et du service (sauf ordre simple)	Oui		
	Informations générales sur le PSI, la catégorisation, les services, la politique de conflits d'intérêts, les risques	Oui	Oui	Oui
	Informations détaillées sur les modalités de gestion des portefeuilles individuels	Oui		
	Informations détaillées sur les coûts complets de transaction (frais, commissions...)	Oui		
BEST EXECUTION	Règles de traitement des ordres	Oui	Oui	
	Obligation de meilleure exécution	Oui	Oui	
	Obligation de meilleur résultat possible (coût complet)	Oui		
	Détail des éléments devant figurer dans le compte-rendu de gestion (sous mandat)	Oui		
ORGANISATION ET CONTRÔLE	Traitement des réclamations	Oui		
	Conservation des données	Oui	Oui	Oui

Les 3 piliers de la Directive MIF

Objectifs :

- Ouverture à la concurrence : Obligation de meilleure exécution = pouvoir prouver aux clients que son ordre a été exécuté au meilleur coût (exécution, de change, de livraison etc.)
- Harmonisation des réglementations nationales: Faciliter les échanges des titres d'un pays à l'autre
- Meilleure protection des investisseurs : Sensibiliser les clients (des banques) sur leur prise de risque
- Surveillance accrue des opérateurs : Archiver les preuves des conseils rendus aux clients et permettre leur consultation pendant 5 ans = obligation de conseil, traçabilité et archivage. Il faudra pouvoir expliquer pourquoi on a conseillé tel ou tel placement

2. Conformité MIF : Enjeux pour les banques

Risque de non conformité : risque de sanction judiciaire, administrative ou disciplinaire, de perte financière significative ou d'atteinte à la réputation

Risque juridique : Risque de tout litige avec une contrepartie, résultant de toute imprécision, lacune ou insuffisance susceptible d'être imputable à l'entreprise au titre de ses opérations

Risque opérationnel-Clients, produits et pratiques commerciales: pertes liées à un manquement, délibéré ou non, à une obligation professionnelle envers un client (y compris les exigences en matière de confiance et d'adéquation du service), à la nature ou aux caractéristiques d'un produit » (Arrêté du 20 février 2007 relatif aux exigences de fonds propres applicables aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement)

3. La classification clients selon MIF : Les 3 catégories

Clients non professionnels ou « retail » : particuliers/personnes physiques, PME, toutes personnes ne faisant pas partie des deux autres catégories, ils bénéficient du plus fort degré de protection.

Clients Professionnels : Les clients professionnels possèdent l'expérience, les connaissances et la compétence nécessaires pour prendre leurs propres décisions d'investissement et évaluer correctement les risques qu'ils encourent. Critères de la catégorie clients « Professionnels » Entreprises (au moins 2 des 3 critères suivants):

- Total bilan \geq 20 M€
- Chiffre d'affaires net \geq 40 M€
- Capitaux propres \geq 2 M€

Contreparties éligibles (ayant une activité de trading) : établissements de crédit, OPCVM, Fonds de retraites, Gouvernements et certains organismes publics, les Compagnies d'assurance.

4. Les produits complexes selon MIF

Produits non complexes : Réservés aux clients « Retail » ou « non professionnels » ex. actions, obligations, titres de créance, certificats de dépôt ou BMTN...

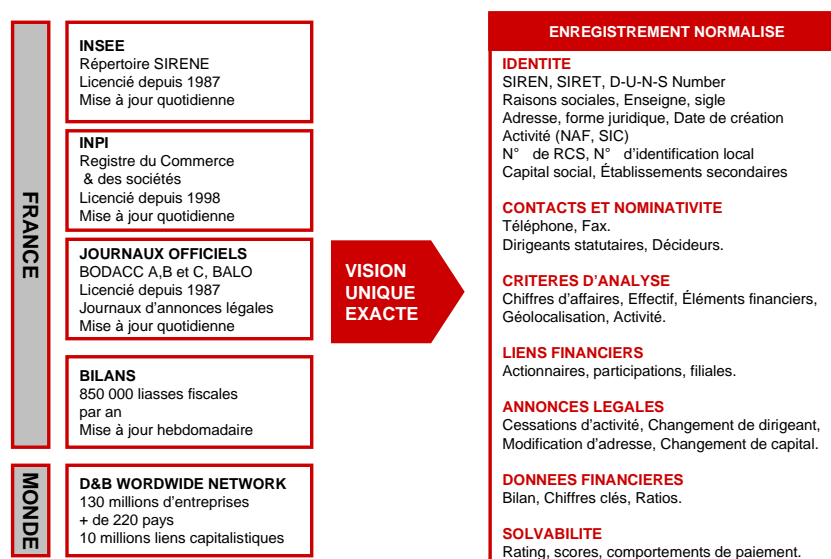
Produits complexes : Réservés aux clients professionnels ou contrepartie éligibles, ex. hedge funds, fonds Aria, OPCVM dédiés et réservés, FCIMT, FCPR, FCPI, FCPE, instruments du marché monétaire, change structuré, dérivés de couverture de taux. Produits plus rentables pour les PSI : droits de garde, frais de gestion, commissions...

		Classifications client			
		Retail	Professional	Eligible	Unclassified
Types d'instrument	ADR		■	■	
	Equity	■	■	■	
	Fixed Income		■	■	
	Future			■	
	GDR		■	■	
	Option			■	
	Strategy			■	
	Warrant		■	■	

5. Altares : sources, base et données

Un Base de données mondiale D&B : Grâce à son expertise en matière de traitement des données d'entreprise et son accès à la base mondiale D&B (140 millions d'entreprise sur plus de 220 pays), Altares permet aux banques d'affiner la connaissance de leur base clients/prospects français et étrangers en fournissant périodiquement les données financières obligatoires imposées par la directive (CA net, Capitaux propres, Total bilan) sur chacun des clients.

Sources et données disponibles

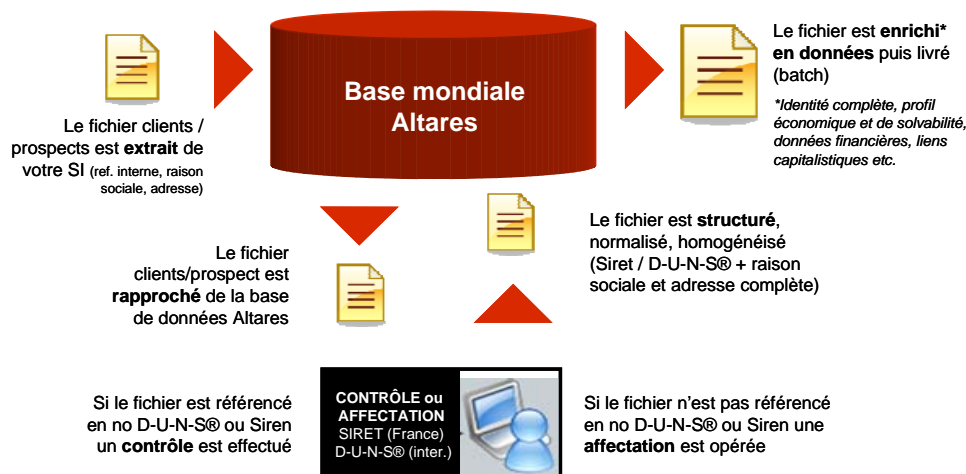


Le D-U-N-S® Number : Le Numéro D-U-N-S est une séquence d'identification unique à neuf chiffres qui garantit une identification sûre et unique de chaque entreprise et permet de découvrir des structures d'apparement à l'échelle mondiale. D&B met en relation les Numéros D-U-N-S des sociétés mères, des filiales, des sièges sociaux et des succursales de plus de 140 millions d'entreprises dans le monde entier. Utilisé par les organisations de normalisation les plus influentes du monde, il est reconnu, recommandé et/ou requis par plus de 50 associations industrielles et commerciales mondiales, y compris les Nations Unies, le Gouvernement fédéral des États-Unis, le gouvernement australien et la Commission Européenne.

Dans l'économie mondialisée d'aujourd'hui, le Numéro D-U-N-S est devenu le numéro standard d'identification d'une entreprise dans le monde. Les Numéros D-U-N-S permettent de:

- Consolider, nettoyer et éliminer des enregistrements en double dans les bases de données
- Rationaliser l'information détenue dans des bases de données disparates
- Réduire l'exposition aux risques et mettre en exergue des opportunités de ventes croisées au sein d'un groupe
- Consolider les achats sur des fournisseurs appartenant à un même groupe pour améliorer le pouvoir de négociation
- Intégrer des informations démographiques supplémentaires de D&B pour fournir un profil des clients, prospects et fournisseurs.

6. Cas pratique : enrichir un fichier client avec les indicateurs clés de la MIF



Etape 1 : transmission d'un fichier de clients, français et étrangers

BUSINESS-NO	COMPANY-NAME	ADDRESS-STREET-1	TOWN	POST-CODE
839354	Doosan	11 The Boulevard	Crawley	RH10 1UX
1220846	Austin Trumanns Steel Ltd	Moss Lane	Manchester	M28 3NH
879219	Fairfield-Mabey Ltd	Sta Road	Chepstow	NP16 5YL
853935		Mill House Forge Lane	Sutton Coldfield	B76 1AH
944053	Steel & Alloy Processing Ltd		West Bromwich	
4070975	Futaba-Tenneco U.K. Ltd	Liverpool Road	Burnley	BB12 6HJ
2280000		42 Brenda Road	Hartlepool	TS25 1QE
3674104	Toyota Tsusho Metals Ltd		London	EC2Y 5DN
178090	Crown Packaging Uk Plc	Po Box 20	Neath	
7080054	Sas Hemery	16 Rue Des Chenes	St Nicolas De Redon	44460
15752595	Etablissements Perrin		Til Chatel	21120
16950958	Soc Metallurgique		Fontaine	21610
45780384		Rue Caou	Arudy	64260
46880035	Societe Arla Et Compagnie		Idaux	
54800958	Richardson	2 Place Gantes	Marseille	13002
55501902		Rene Camphin	Fontaine	38600
56501273	Emboutissage			38430
56502859	Agcm Alpes		Bresson	
56503097	Bmra	2080 Avenue Des Landiers	Chambery	73000
57802753		51 Boulevard Du Capitaine Geze	Marseille	13014
58200189	Bucher Vaslin	Rue Gaston Bernier	Chalonnnes Sur Loire	49290
59200923	Gregoire-Besson			49230
60501871	Rodet Metal	10 Rue De Lane Camponniere Zi	Marcellin	38160
61200580	Martin Rondeau		St Barthelemy D Anjou	49124
62502257	Sdms	Les Condamines	St Romans	38160
72201585	Sarl Delille	Za De Lane Mocqueterie		49120
72202005	Sarl Decoupage Et Mecanique De L'Ouest	68 Rue Denis Papin	Segre	
77280089	Chainarmor (St)		Plelo	22170
85480176	Atel Electriques Metallurgiques Loiret	Rue Des Chenevieres	Meung Sur Loire	45130
85780534	Baudin Chateaneuf	De Lane Brosse	Chateaneuf Sur Loire	45110
86280054	Beurienne	12 Rue Bernard Palissy	St Jean De La Ruelle	45140
86380540	L.M.P.		La Chapelle St Mesmin	45380

Etape 2 : structurer, homogénéiser les données (affectation d'un numéro D-U-N-S)

D&B-DUNS	BUSINESS NO	COMPANY-NAME	ADDRESS-STREET-1	TOWN	POST-CODE
210018909	839354	Doosan Babcock Energy Ltd	11 The Boulevard	Crawley	RH10 1UX
213150840	1220846	Austin Trumanns Steel Ltd	Moss Lane	Manchester	M28 3NH
216395277	879219	Fairfield-Mabey Ltd	Sta Road	Chepstow	NP16 5YL
218057990	853935	Steel Plate & Sections Ltd	Mill House Forge Lane	Sutton Coldfield	B76 1AH
218908424	944053	Steel & Alloy Processing Ltd	Union Street	West Bromwich	B70 6BZ
220694298	4070975	Futaba-Tenneco U.K. Ltd	Liverpool Road	Burnley	BB12 6HJ
231813788	2280000	Corus U K Ltd	42 Brenda Road	Hartlepool	TS25 1QE
236795519	3674104	Toyota Tsusho Metals Ltd	140 London Wall	London	EC2Y 5DN
239848575	178090	Crown Packaging Uk Plc	Po Box 20	Neath	SA11 1PQ
260034095	7080054	Sas Hemery Louis	16 Rue Des Chenes	St Nicolas De Redon	44460
260046784	15752595	Etablissements Perrin		Til Chatel	21120
260064118	16950958	Soc Metallurgique Fontaine Francaise		Fontaine Francaise	21610
260140769	45780384	Les Usines Laprade	Rue Caou	Arudy	64260
260162300	46880035	Societe Arla Et Compagnie		Idaux Mendy	64130
260175518	54800958	Richardson	2 Place Gantes	Marseille	13002
260179288	55501902	Pomagalski Sa	11 Rue Rene Camphin	Fontaine	38600
260186119	56501273	Emboutissage Du Mail		St Jean De Moirans	38430
260186606	56502859	Agcm Alpes	Avenue De Lane Republique	Bresson	38320
260186663	56503097	Bmra	2080 Avenue Des Landiers	Chambery	73000
260198106	57802753	Comasud	51 Boulevard Du Capitaine Geze	Marseille	13014
260203906	58200189	Bucher Vaslin	Rue Gaston Bernier	Chalonnnes Sur Loire	49290
260214515	59200923	Gregoire-Besson		Montfaucon	49230
260229364	60501871	Rodet Metal Service-R.M.S	10 Rue De Lane Camponniere Zi	St Marcellin	38160
260236195	61200580	Martin Rondeau	Rue Joliot Curie	St Barthelemy D Anjou	49124
260246608	62502257	Sdms	Les Condamines	St Romans	38160
260347158	72201585	Sarl Delille	Za De Lane Mocqueterie	La Jumelliere	49120
260347331	72202005	Sarl Decoupage Et Mecanique De L'Ouest	68 Rue Denis Papin	Segre	49500
260414024	77280089	Chainarmor (St)		Plelo	22170
260417209	85480176	Atel Electriques Metallurgiques Loiret	Rue Des Chenevieres	Meung Sur Loire	45130
260422019	85780534	Baudin Chateaneuf	60 Rue De Lane Brosse	Chateaneuf Sur Loire	45110
260435557	86280054	Beurienne	12 Rue Bernard Palissy	St Jean De La Ruelle	45140
260438213	86380540	L.M.P. Loiret Matériaux Planchers	21 Rue De L'Enfer	La Chapelle St Mesmin	45380

Etape 3 : enrichir en indicateurs clés de la MIF

D&B-DUNS	BUSINESS-NUMBER	COMPANY-NAME	Date bilan	Total bilan	CA net	Capitaux propres
			FS-DATE	TOTAL-ASSETS	NET-SALES	NET-WORTH
210018909	839354	Doosan Babcock Energy Ltd	20071231	191 946 000 €	349 884 000 €	31 720 000 €
213150840	1220846	Austin Trumanns Steel Ltd	20070131	38 299 568 €	67 127 994 €	17 250 716 €
216395277	879219	Fairfield-Mabey Ltd	20070930	14 029 480 €	31 742 105 €	8 401 057 €
218057990	853935	Steel Plate & Sections Ltd	20070630	35 588 192 €	54 244 405 €	19 175 418 €
218908424	944053	Steel & Alloy Processing Ltd	20070331	53 978 000 €	129 895 000 €	31 702 000 €
220694298	4070975	Futaba-Tenneco U.K. Ltd	20071231	40 102 000 €	67 237 000 €	12 457 000 €
231813788	2280000	Corus U K Ltd	20061230	5 407 000 000 €	6 225 000 000 €	2 023 000 000 €
236795519	3674104	Toyota Tsusho Metals Ltd	20070331	60 548 189 €	2 336 784 €	7 402 922 €
239848575	178090	Crown Packaging Uk Plc	20061231	472 355 000 €	386 277 000 €	224 181 000 €
260034095	7080054	Sas Hemery Louis	20060930	5 657 813 €	10 195 372 €	2 063 806 €
260046784	15752595	Etablissements Perrin	20061231	2 590 419 €	3 142 358 €	1 586 323 €
260064118	16950958	Soc Metallurgique Fontaine Francaise	20070831	24 964 760 €	58 509 768 €	1 224 418 €
260140769	45780384	Les Usines Laprade	20061231	3 616 416 €	10 158 507 €	680 273 €
260162300	46880035	Societe Arla Et Compagnie	20070430	1 338 597 €	2 763 864 €	654 772 €
260175518	54800958	Richardson	20061231	234 588 809 €	406 430 553 €	53 509 985 €
260179288	55501902	Pomagalski Sa	20070131	148 866 706 €	165 277 978 €	42 029 919 €
260186119	56501273	Emboutissage Du Mail	20070930	6 200 587 €	7 611 871 €	3 585 605 €
260186606	56502859	Agcm Alpes	20061231	1 963 942 €	3 130 979 €	737 492 €
260186663	56503097	Bmra	20061231	206 429 335 €	386 875 701 €	27 110 147 €
260198106	57802753	Comasud	20061231	285 216 695 €	559 183 599 €	19 441 266 €
260203906	58200189	Bucher Vaslin	20061231	47 191 001 €	45 517 506 €	12 931 262 €
260214515	59200923	Gregoire-Besson	20061231	24 601 259 €	40 503 104 €	7 011 694 €
260229364	60501871	Rodet Metal Service-R.M.S	20061231	1 903 578 €	3 704 864 €	524 172 €
260236195	61200580	Martin Rondeau	20061231	49 087 135 €	86 163 138 €	12 744 474 €
260246608	62502257	Sdms	20061231	22 380 606 €	11 050 477 €	5 306 480 €
260347158	72201585	Sarl Delille	20070331	902 055 €	2 129 359 €	268 731 €
260347331	72202005	Sarl Decoupage Et Mecanique De L'Ouest	20061231	661 050 €	963 119 €	353 495 €
260414024	77280089	Chainarmor (St C)	20061231	7 129 144 €	13 193 362 €	1 614 392 €
260417209	85480176	Atel Electriques Metallurgiques Loiret	20061231	7 592 916 €	16 272 827 €	2 789 605 €
260422019	85780534	Baudin Chateaufneuf	20070930	143 581 641 €	161 044 020 €	36 693 614 €
260435557	86280054	Beurienne	20070331	2 125 445 €	2 435 360 €	1 214 656 €

Etape 4 : Classer selon les critères MIF

D&B-DUNS	BUSINESS-NUMBER	COMPANY-NAME	Date bilan	Total bilan	CA net	Capitaux propres	Segmentation
			FS-DATE	TOTAL-ASSETS	NET-SALES	NET-WORTH	Classe MIFID
210018909	839354	Doosan Babcock Energy Ltd	20071231	191 946 000 €	349 884 000 €	31 720 000 €	pro
213150840	1220846	Austin Trumanns Steel Ltd	20070131	38 299 568 €	67 127 994 €	17 250 716 €	pro
216395277	879219	Fairfield-Mabey Ltd	20070930	14 029 480 €	31 742 105 €	8 401 057 €	retail
218057990	853935	Steel Plate & Sections Ltd	20070630	35 588 192 €	54 244 405 €	19 175 418 €	pro
218908424	944053	Steel & Alloy Processing Ltd	20070331	53 978 000 €	129 895 000 €	31 702 000 €	pro
220694298	4070975	Futaba-Tenneco U.K. Ltd	20071231	40 102 000 €	67 237 000 €	12 457 000 €	pro
231813788	2280000	Corus U K Ltd	20061230	5 407 000 000 €	6 225 000 000 €	2 023 000 000 €	pro
236795519	3674104	Toyota Tsusho Metals Ltd	20070331	60 548 189 €	2 336 784 €	7 402 922 €	pro
239848575	178090	Crown Packaging Uk Plc	20061231	472 355 000 €	386 277 000 €	224 181 000 €	pro
260034095	7080054	Sas Hemery Louis	20060930	5 657 813 €	10 195 372 €	2 063 806 €	retail
260046784	15752595	Etablissements Perrin	20061231	2 590 419 €	3 142 358 €	1 586 323 €	retail
260064118	16950958	Soc Metallurgique Fontaine Francaise	20070831	24 964 760 €	58 509 768 €	1 224 418 €	pro
260140769	45780384	Les Usines Laprade	20061231	3 616 416 €	10 158 507 €	680 273 €	retail
260162300	46880035	Societe Arla Et Compagnie	20070430	1 338 597 €	2 763 864 €	654 772 €	pro
260175518	54800958	Richardson	20061231	234 588 809 €	406 430 553 €	53 509 985 €	retail
260179288	55501902	Pomagalski Sa	20070131	148 866 706 €	165 277 978 €	42 029 919 €	pro
260186119	56501273	Emboutissage Du Mail	20070930	6 200 587 €	7 611 871 €	3 585 605 €	retail
260186606	56502859	Agcm Alpes	20061231	1 963 942 €	3 130 979 €	737 492 €	retail
260186663	56503097	Bmra	20061231	206 429 335 €	386 875 701 €	27 110 147 €	pro
260198106	57802753	Comasud	20061231	285 216 695 €	559 183 599 €	19 441 266 €	pro
260203906	58200189	Bucher Vaslin	20061231	47 191 001 €	45 517 506 €	12 931 262 €	pro
260214515	59200923	Gregoire-Besson	20061231	24 601 259 €	40 503 104 €	7 011 694 €	pro
260229364	60501871	Rodet Metal Service-R.M.S	20061231	1 903 578 €	3 704 864 €	524 172 €	retail
260236195	61200580	Martin Rondeau	20061231	49 087 135 €	86 163 138 €	12 744 474 €	pro
260246608	62502257	Sdms	20061231	22 380 606 €	11 050 477 €	5 306 480 €	pro
260347158	72201585	Sarl Delille	20070331	902 055 €	2 129 359 €	268 731 €	retail
260347331	72202005	Sarl Decoupage Et Mecanique De L'Ouest	20061231	661 050 €	963 119 €	353 495 €	retail
260414024	77280089	Chainarmor (St C)	20061231	7 129 144 €	13 193 362 €	1 614 392 €	retail
260417209	85480176	Atel Electriques Metallurgiques Loiret	20061231	7 592 916 €	16 272 827 €	2 789 605 €	retail
260422019	85780534	Baudin Chateaufneuf	20070930	143 581 641 €	161 044 020 €	36 693 614 €	pro
260435557	86280054	Beurienne	20070331	2 125 445 €	2 435 360 €	1 214 656 €	retail

7. L'AMF sanctionne 10 Caisses d'Epargne régionales [Article Les Echos - 24/06/08]

L'Autorité des marchés financiers (AMF) a infligé de lourdes sanctions financières à plusieurs Caisses d'Epargne régionales, invoquant notamment des " manquements " à leurs obligations en matière d'information de leurs clients, codifiées depuis par la directive MIF. Le gendarme des marchés a prononcé des sanctions comprises entre 50.000 et 320.000 euros à l'encontre de 10 caisses régionales, devenues sept par les jeux des fusions entre caisses, notamment celles d'Aquitaine Poitou-Charentes, d'Ile-de-France et de Rhône-Alpes. L'organe central du groupe, la Caisse nationale des Caisses d'Epargne (CNCE), a été mis hors de cause.

Défaut d'information

Les faits remontent aux années 2002 à 2005. La Caisse nationale émet alors des titres subordonnés remboursables (TSR) qui font tous l'objet de prises fermes par les caisses régionales. Mais au moment de les vendre à leurs clients, celles-ci ont manqué à leurs obligations en matière

d'information, estime l'AMF. En clair, les caisses régionales n'ont pas prodigué aux souscripteurs les informations nécessaires à la compréhension de ce produit et aux risques qu'il comporte. Généralement d'une durée de douze ans, le TSR s'apparente à une obligation sans en présenter toutes les garanties, notamment en cas de faillite du créancier. Concrètement, 3 caisses auraient manqué à l'obligation " d'évaluation préalable de la compétence et du profil des clients ", et 8 caisses ont fait preuve de lacunes à divers niveaux dans l'information délivrée par les chargés de clientèle sur les " caractéristiques essentielles " des titres souscrits. Lors de leur enquête, les services de l'AMF avaient repéré que plusieurs particuliers avaient revendu leurs TSR peu de temps après les avoir acquis, essuyant une petite moins-value. Et ils avaient obtenu des réponses peu convaincantes aux questionnaires adressés à quelques centaines de porteurs sur leur véritable connaissance du produit. Les Caisses d'Epargne, qui viennent d'accuser réception de la décision de la commission des sanctions de l'AMF, n'ont pas encore décidé si elles allaient faire appel.

8. Lehman Brothers : Deminor constitue un comité de créanciers [Article Newsmanagers - 06/10/2008]

La société de protection d'investisseurs et de petits actionnaires Deminor a décidé de constituer un comité afin de représenter les créanciers européens de la banque d'affaires américaine en faillite Lehman Brothers. Selon Deminor, Lehman Brothers a émis au cours des dernières années des obligations et des produits structurés en Europe pour quelque 34 milliards de dollars. Deminor estime aussi qu'un nombre considérable d'instruments financiers émis par Lehman Brothers ont été placés auprès d'investisseurs particuliers par l'intermédiaire de banques européennes de détail. Regroupés en produits d'épargne ou d'assurance traditionnels de banques européennes de détail, "ces produits financiers n'ont pas été vendus comme des obligations comportant une exposition au risque d'une banque d'investissement américaine", juge encore Deminor. Le cabinet soupçonne sur la base de "nombreux témoignages", l'existence de violations des règles de la directive européenne MiFID relative aux marchés financiers. Enfin, Deminor lancera une action "contre les intermédiaires financiers qui ont distribué les obligations et produits structurés sur le marché européen et qui n'ont pas respecté les règles MiFID".

Altares est né du rapprochement de la Base d'Informations Légales BIL et de Dun & Bradstreet France. Spécialiste de la connaissance inter-entreprises, Altares accompagne les organisations pour atteindre leur objectif fondamental : trouver des clients et se faire payer. Membre du 1er réseau mondial d'informations BtoB (le D&B Worldwide Network), Altares diffuse en France les solutions créées par le leader mondial D&B. Les clients d'Altares disposent du seul accès global à des données qualifiées sur plus de 140 millions d'entreprises dans le monde Altares D&B - Le Capitole - 55 avenue des Champs Pierreux - 92012 Nanterre cedex - www.altares.fr | Email contact@altares.fr | Tél 01 41 37 50 56

