

Présentation Salle des marchés

Centrale Lille Octobre 2007

Contacts:

Matthieu MONLUN
Responsable de la salle des marchés

Jérôme CHANE
Sales Fixed Income

Tel: 03.20.57.50.00

Email: prenom.nom@calyon.com

1ère Partie

Une salle des marchés / plusieurs métiers

2ème Partie

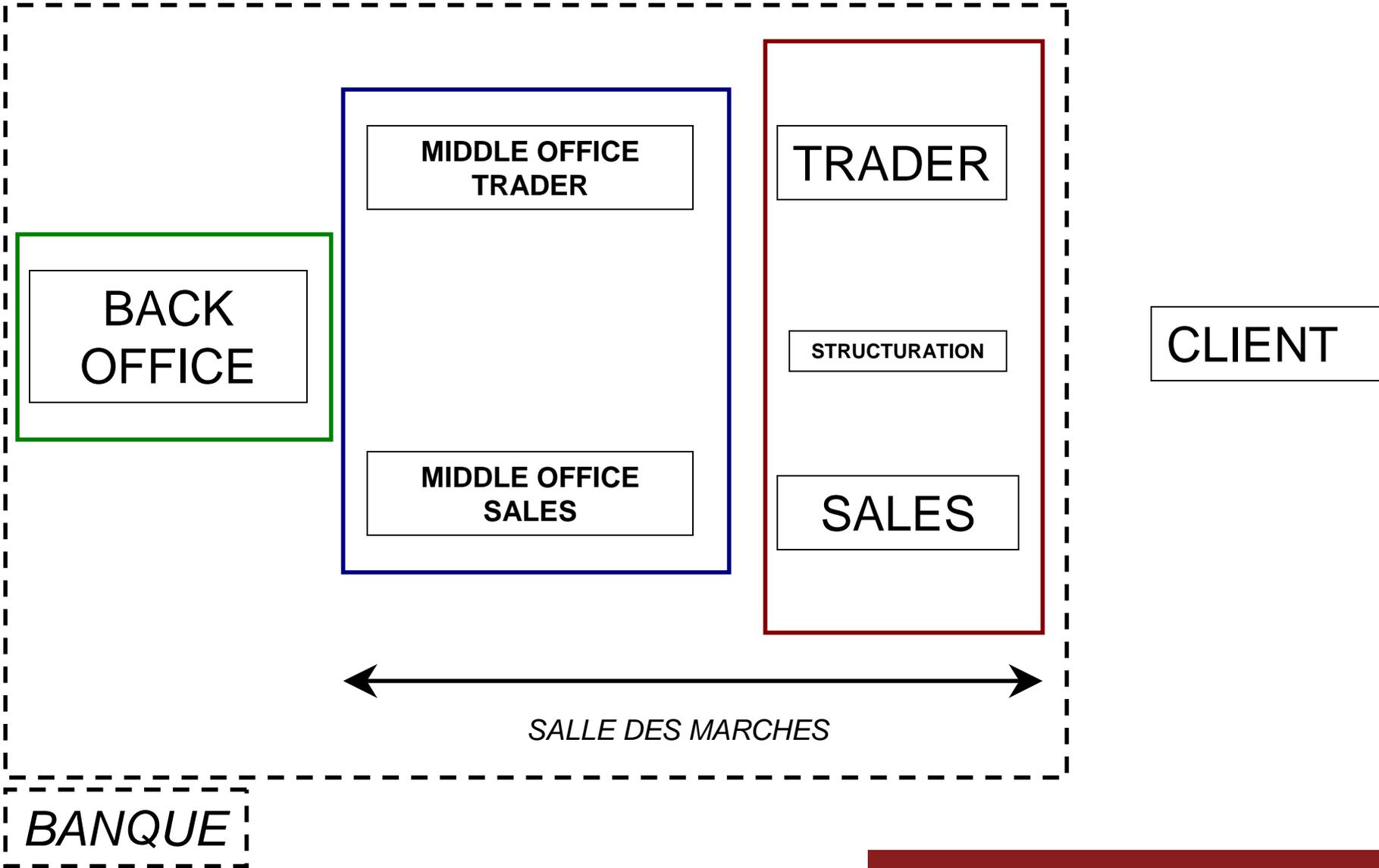
Une salle des marchés / plusieurs produits

3ème Partie

Questions / réponses

Une salle des marchés / plusieurs métiers





LE BACK OFFICE

SES MISSIONS PRINCIPALES:

- Enregistrer les opérations et les comptabiliser
- Confirmer aux clients les opérations
- Émettre les avis de fixings
- Émettre et recevoir les flux avec la clientèle

=> Contrôle et administration

LE MIDDLE OFFICE

SES MISSIONS PRINCIPALES:

Le Middle Office trader

- Enregistrer les opérations dans les systèmes Front Office
- Vérifier la valorisation de ses opérations et les paramètres de cette valorisation
- Interface entre trader et back Office sur les opérations inter-bancaires

Le Middle Office Sales

- Pré-confirmer aux clients les opérations traitées
- Vérifier les informations données par le Back Office aux clients
- Assurer le SAV pour le client
- Assistanat sales

=> Contrôle et support

LE FRONT OFFICE

SES MISSIONS PRINCIPALES:

Le trader

- Gérer un portefeuille d'opérations
- Prendre des positions sur le marché

La structuration

- Recherche
- Assistanat Sales pour les cotations d'opérations structurées

Le sales

- Interface client/marchés
- Création de solutions ad hoc pour couvrir les risques du clients (choix du sous-jacent, pricing...)

=> Gestion et distribution d'instruments financiers

LES CLIENTS

QUI SONT-ILS ET QUELS SONT LEURS BESOINS:

Les Corporates:

- Couvrir leurs risques de taux, de change, de matières premières...

Les Investisseurs Institutionnels:

- Trouver de nouvelles solutions d'investissement offrant le meilleur profil risque/rendement

Les collectivités publiques

- Couvrir la dette et optimiser les frais financiers

Une salle des marchés / plusieurs produits



Un client industriel vend une partie de sa production aux USA.

Il reçoit USD 10Mio dans deux jours et souhaite convertir ces USD en Euro:

⇒ Il appelle le Sales de CALYON pour faire une vente de USD **spot (= au comptant)**

Il s'agit ici d'une opération dite « vanille » ou « simple » qui ne doit pas prendre plus d'une dizaine de secondes

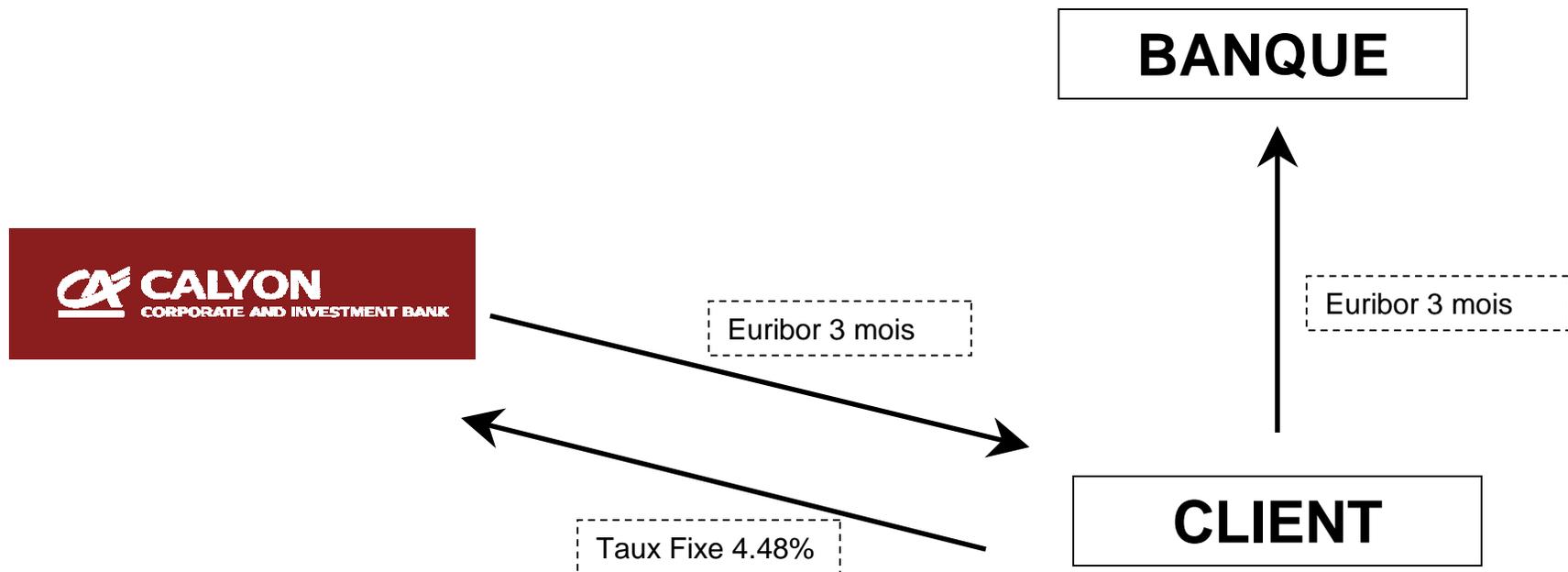


Un client vient de contracter un emprunt de 100 Millions d'Euro auprès d'une banque. Cet emprunt a les caractéristiques suivantes:

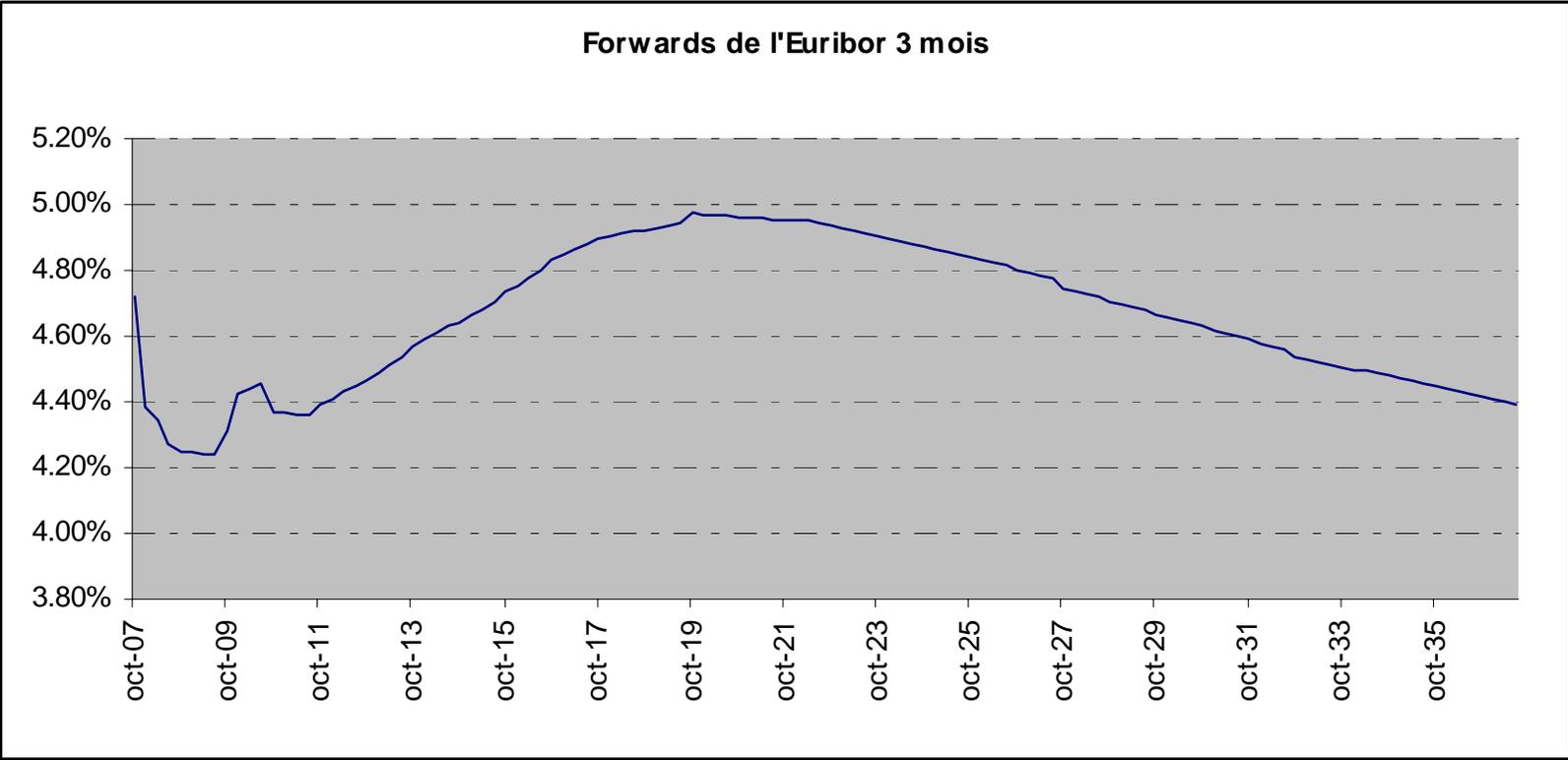
Mise à disposition des fonds:	1er Décembre 2007
Durée:	5 ans
Amortissement:	In fine
Index de référence:	Euribor 3 mois
Périodicité:	Trimestrielle
Base de calcul:	Exact/360

Le client souhaite se couvrir contre une hausse des taux variables sur la zone Euro. Son Sales CALYON lui conseille de réaliser une opération d'échange de conditions d'intérêts ou « swap ».

Ce swap de taux aura les mêmes caractéristiques que l'emprunt (Cf slide précédent). Le client rentrera alors dans une opération pour laquelle il échangera un taux variable contre un taux fixe.



Au 16 octobre 2007



Un client achète une partie de ses produits en Chine. Son acheteur se rend à HK pour négocier ces biens.

Par convention les transactions se passent en USD.

⇒ *Le cours budget de l'acheteur est de 1.3800*

⇒ *Le paiement aura lieu dans 6 mois*

⇒ *Il va acheter pour 20 Millions d'USD de biens*

Il souhaite tirer le meilleur de sa négociation...le cours d'achat de ses USD peut lui permettre de maximiser sa transaction

Le Sales lui propose de travailler avec des outils optionnels de change. Il faut déterminer les caractéristiques de cet instrument:

⇒ **Le type: Call ou Put?**

⇒ **La maturité: Quand doit s'effectuer le paiement**

⇒ **Le couple de devises: EUR/USD**

⇒ **Le strike (ou cours garanti)**

⇒ **La coût de cette option: la prime**

⇒ **Le nominal**

Le Sales propose donc le produit suivant:

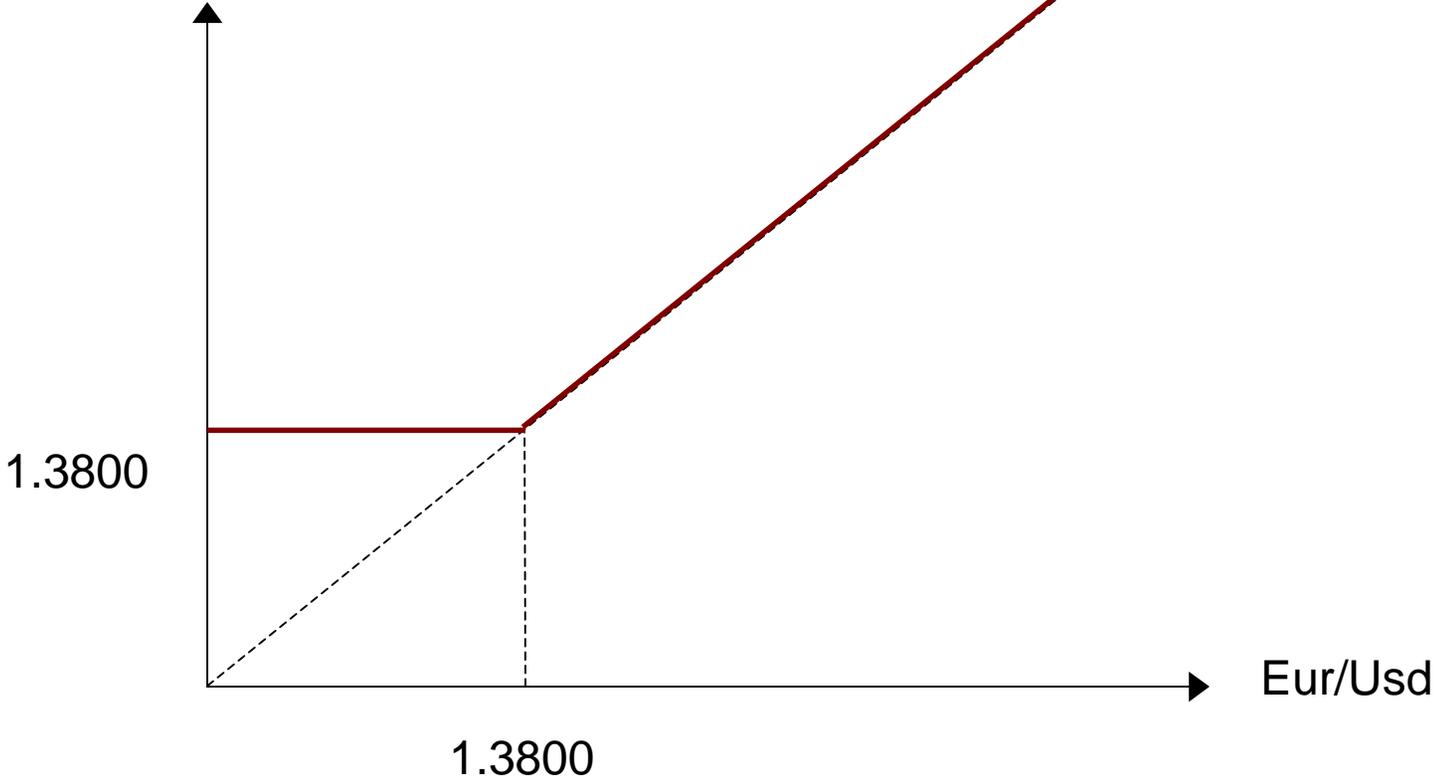
Le client achète un Put EUR / Call USD de Strike 1.3800, une maturité à 6 mois, pour un nominal de USD 20Mio...

...Ce qui est équivalent à :

« le client a le droit d'acheter dans 6 mois, USD 20Mio contre Euro au cours de 1.3800 »

Le coût de produit est de 1,05% du nominal

Profil de couverture



Le client n'a néanmoins pas de budget pour payer sa prime et souhaite une stratégie lui permettant de profiter de la hausse de l'Eur/Usd sans payer de prime.

=> Le Sales propose donc d'ajouter le produit suivant:

Le client vend un Call EUR / Put USD de Strike 1.4300, une maturité à 6 mois, pour un nominal de USD 20Mio...Ce qui est équivalent à :

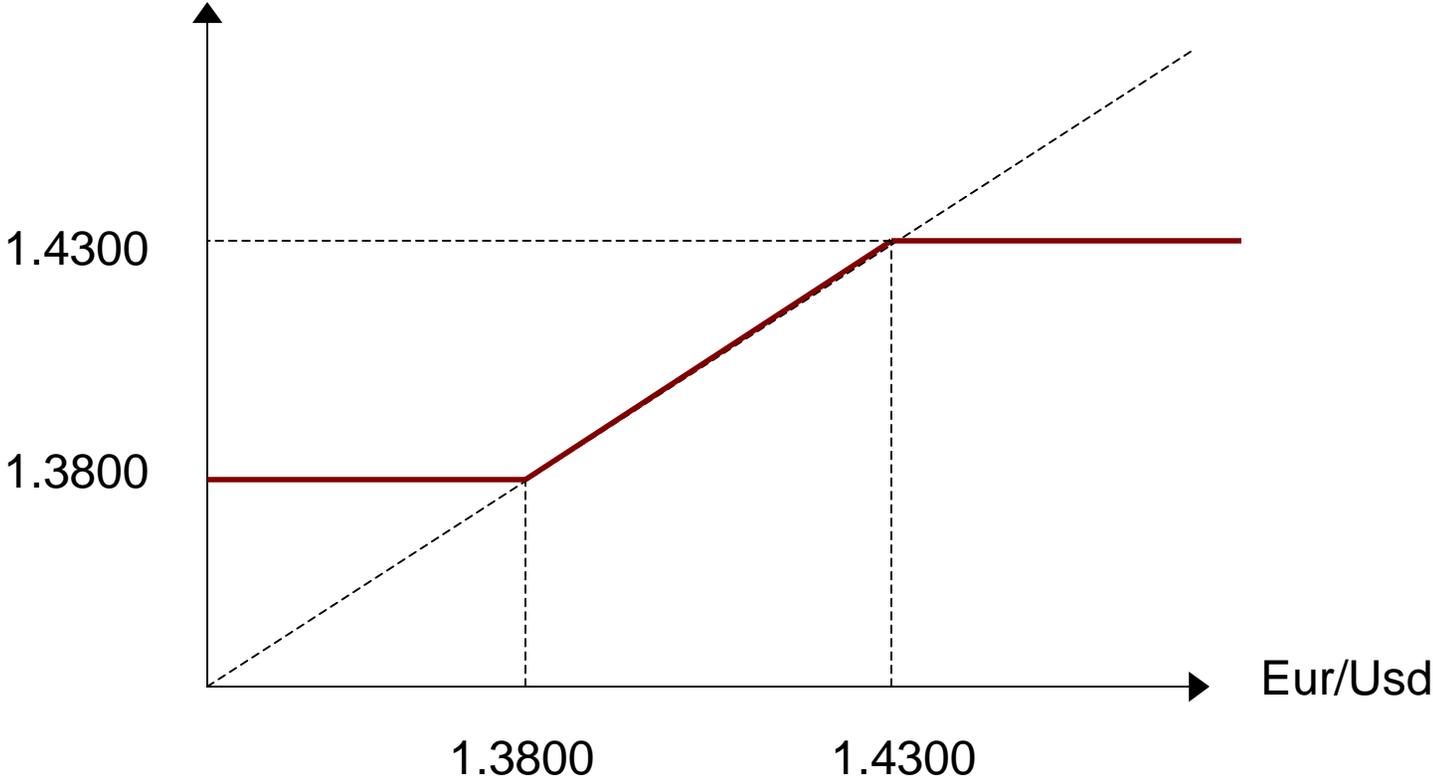
« le client a l'obligation d'acheter dans 6 mois, USD 20Mio contre Euro au cours de 1.4300, si le cours Eur/Usd > 1.4300 à l'échéance »

Le revenu de ce produit est de 1,05% du nominal

Que se passe-t-il dans 6 mois?

	EUR/USD < 1.3800	EUR/USD compris entre 1.3800 et 1.4300	EUR/USD > 1.4300
Achat du Put EUR/ Call USD	1.3800	SPOT	SPOT
Vente du Call EUR/ Put USD	RIEN	RIEN	1.4300
Synthèse	1.3800	SPOT	1.4300

Profil de couverture



AUTRES COUVERTURES

CHANGE

Options KI, KO (UI, UO, single/double barriers...)

Exotiques

DETTE/PLACEMENT

CAP/FLOORS KI, KO

Swap Exotiques

Swap Hybrides (taux/change, taux/indice action, taux/fonds...)

Questions / Réponses

