

Laetitia Teuber fait croître le « prime services » à la Société Générale

La collaboration entre les métiers et l'accompagnement des clients constituent son credo.

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

 @GarrousteFreder

+ EMAIL fgarrouste@agefi.fr

La sérénité suisse, Laetitia Teuber en fait une force pour développer des activités de marché trépidantes. En plus de la direction des activités de vente de *clearing* et *prime brokerage* en Europe Continentale, elle endosse depuis le début de cette année le rôle de responsable de *prime services* France à la Société Générale. L'ampleur de la tâche lui plaît, elle fait écho à sa capacité de communiquer et mettre du liant, s'agissant principalement de coordonner les équipes d'exécution, de financement (garanti avec le *collateral* fourni par les fonds, via le repo, le prêt-emprunt de titres), et de compensation. « Cette mission correspond à un souhait de ma part, explique Laetitia Teuber. J'ai observé un besoin dans le dispositif commercial, avec la volonté d'être toujours plus à l'écoute des clients. » Le liant, la transversalité, doivent se traduire en accompagnement selon une chaîne continue de services. Historiquement regroupés par les grandes banques de marché pour servir les fonds alternatifs, les services constituent une ligne de métier que la banque s'emploie à renforcer, depuis notamment l'acquisition de Newedge, spécialiste de l'exécution et de la compensation des dérivés, en 2014. « La Société Générale a renforcé alors son offre en matière de dérivés listés et OTC (de gré à gré, NDLR) tout en apportant une capacité de financement étendue pour servir ses clients en 'prime brokerage' sur actions, obligations et changes, indique Laetitia Teuber. D'où la création d'un pôle 'prime services' étendu. »

Originaire de Lausanne, Laetitia Teuber a réalisé toute sa carrière jusqu'ici dans les activités de marché, à la Fimat à Zurich, puis chez Newedge, toujours dans des rôles de développement commercial. A présent, l'idée est de prendre des parts de marchés à un moment où les taux bas, les charges prudentielles et la fragmentation des marchés amènent de nombreux intermédiaires à s'en retirer. Offrir depuis la France des services par tradition anglo-saxons marque cette volonté. « Nous sommes la seule maison à proposer une offre globale et multi-actifs de 'prime brokerage' depuis Paris, avec plus de 100 personnes en 'front-office', des accès à tous les grands mar-



chés mondiaux et les équipes d'opérateurs qui vont avec, déclare Laetitia Teuber. Nous sommes prêts à rouvrir une capacité de 'booking' de compensation en euros à Paris si les changements de régulation liés au Brexit l'exigent. » A ce jour, le pôle *prime services* du groupe, implanté par ailleurs à Londres et New York, tire le quart de ses revenus de Paris et de l'Europe continentale – Allemagne, Suisse, Europe du Sud, Benelux.

PRIORITÉ À MIF 2

Fortes d'un accès à 130 marchés et d'une cinquantaine de spécialistes, les équipes de *cash equity* et de dérivés listés proposent tout type d'exécution, électronique et à la voix, ainsi qu'un service d'« *algorithm factory* » pour créer des modèles d'exécution sans subir la fragmentation des marchés. Avoir toutes les équipes dans la même « *business line* » permet le placement d'ordres combinés. La collaboration est aussi un enrichissement pour les spécialistes eux-mêmes. « Les équipes de dérivés listés ont plutôt une culture 'macro' et ceux sur les actions une vision plutôt 'micro' si bien que nous avons une vision plus fine des évolutions de marché, indique Gilles Meyruey, responsable service d'exécution globale pour l'Europe continentale. Généralement, durant les séances où la volatilité des marchés est très importante, nos clients institutionnels traitent principalement des produits dérivés et moins d'actions, puis ils réajustent les portefeuilles lorsque la volatilité retourne à des niveaux plus standards. » La double activité est intéressante pour les clients qui recherchent de l'exécution et de la veille de marché.

A côté de l'expertise, l'effort porte sur l'accompagnement des clients – courtiers, banques, fonds d'investissement... – qui font face à de multiples réglementations nouvelles. « En ce moment, MIF 2 représente notre sujet prioritaire, nous finalisons l'organisation nécessaire au 'reporting', expose Gilles Meyruey. Les façons de travailler sont remises en cause par la dissociation de la recherche et de l'exécution et les nouvelles exigences de 'reporting' sont complexes à mettre en place, tout le monde semble être en retard... la fin de l'année sera très chargée. »

La compensation représente souvent aussi un sujet nouveau, surtout pour les gérants, suite à Emir qui impose l'échange de *collateral* dans les dérivés. « En compensation, nous avons mis en place une équipe dédiée pour accompagner les clients en mode projet. Il faut négocier la documentation avec le compensateur, régler la partie opérationnelle, c'est-à-dire



« Nous sommes prêts à rouvrir une capacité de 'booking' de compensation en euros à Paris » — LAETITIA TEUBER

mettre en place les flux de trésorerie avec la banque et le dépositaire », explique Vincent Fonteilles, responsable des ventes de *prime brokerage & clearing* en France. Le groupe a développé des outils de gestion de *collateral* et de simulation de dépôt de garantie *pre trade*. « Nous sommes persuadés que tous les instruments financiers vont aller en compensation, à l'instar de ce qui se produit en ce moment en *Forex* et en 'repo' », ponctue Vincent Fonteilles.

Pour chaque sujet, la démarche consiste ainsi à mettre en place des équipes autour du client capables de le suivre de bout en bout. « Je n'ai jamais cru au modèle 'hunter/farmer' qui prévaut dans les pays anglo-saxons, explique Laetitia Teuber. Je crois aux relations de confiance, et depuis cinq ans, suite à la crise et à la centralisation des équipes, le fait est qu'un état d'esprit plus participatif s'impose. »

Pour gagner des nouveaux clients ailleurs en Europe, des équipes de deux à quatre personnes sont dépêchées, regroupant tous les services et conduisant une stratégie commerciale par pays. « Les équipes préparent ensemble les visites et les offres aux clients, dans un climat de coopération et sans compétition et les clients sentent cette volonté d'accompagnement, débarrassée de toute pression ou de stress et ils l'apprécient », déclare Laetitia Teuber.

De gauche à droite : Emilie Fabre, quantitative trader, algorithm factory ; Frederic Lefevre, deputy head of sales clearing & prime brokerage Continental Europe ; Quency Foucault, stock lending & borrowing trader ; Vincent Fonteilles, head of sales clearing & prime brokerage France, Belux ; Marie-Charlotte Agosse, relationship manager France & Switzerland ; Sylvain Thabuis, head of trading, liquidity management agency ; Laetitia Teuber, head of prime services France and head of sales clearing & prime brokerage Continental Europe ; Paul Eid, chief digital officer, Muriel Becherot, securities finance sales Europe ; Gilles Meyruey, head of execution services for Continental Europe (electronic, voice, care for cash equities and listed derivatives).

Pour insuffler cet état d'esprit, Laetitia Teuber croit à l'importance des qualités féminines. « Les femmes peuvent s'affirmer dans des rôles clés sans avoir besoin d'adopter pour cela les codes masculins, au contraire, en étant moins dans la concurrence, la domination ou la rivalité », affirme la banquière. Sa conviction se traduit par un engagement, des missions de mentorat pour favoriser l'ascension des femmes dans les activités de marché. ■

LE PARCOURS DE LAETITIA TEUBER, 46 ANS

■ **Managing director, responsable prime services France et Europe continentale.**

■ **Diplômée en droit de l'Université de Lausanne et diplôme en Business Management du College Lemania, Lausanne.**

1996 : Fimat, plusieurs postes et pour finir responsable de la succursale à Zurich.

2006 : Newedge, plusieurs postes et pour finir responsable des ventes en Europe.

2014 : Société Générale, responsable de la plate-forme commerciale en Europe (20 personnes).

2017 : responsable *prime services* France et des équipes de vente en Europe continentale (120 personnes).