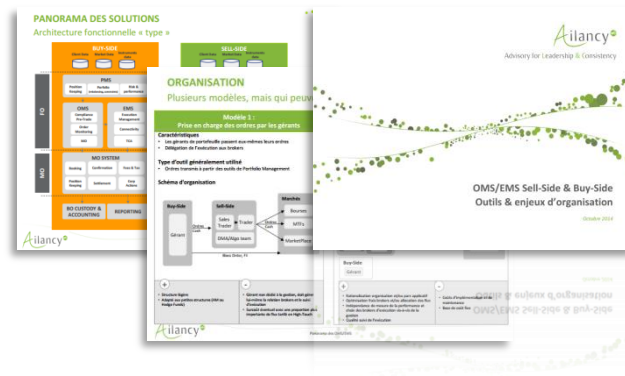


# OUTILS DE NEGOCIATION (OMS/EMS) SELL-SIDE & BUY-SIDE : OUTILS ET ENJEUX D'ORGANISATION

**Octobre 2014**

Dans un contexte de très fortes évolutions de la réglementation (MIFID 2, EMIR, MAD, Bâle 3), le métier de la négociation s'apprête à subir des transformations en profondeur liées à la modification de la structure des marchés sur le non-equity. Il va devoir poursuivre ses adaptations en termes d'organisation et d'outil dans une logique de rationalisation et baisse de coût mais également pour s'adapter à ce nouvel environnement.

Notre étude a pour objectif d'accompagner les réflexions relatives aux choix d'architectures et d'organisations en présentant un panorama des OMS/EMS afin de permettre une meilleure compréhension du marché.



Pour plus d'information, merci de contacter :

**Jérôme Charpentier, *senior manager***

Jerome.charpentier@ailancy.com

Tel. : +33 1 80 48 15 70

Mob. : +33 6 12 10 07 44

**Jean de Collongue, *senior manager***

Jean.decollongue@ailancy.com

Tel. : +33 1 80 18 11 91

Mob. : +33 6 50 10 93 78