



PRIX

L'accès des entreprises aux plates-formes de trading se développe

Les grandes entreprises se connectent progressivement aux plates-formes multibanques pour obtenir un prix de marché. Des tiers, opérateur de change ou plate-forme, se lancent eux sur le créneau des PME, délaissé par certaines banques.

Chez Ericsson, la part du trading de change électronique est passée de 15 à 20 % début 2002 à 50 % en mai 2003 pour un total de portefeuille de quelque 300 milliards de dollars. Etre présent sur les plates-formes multibanques du type FX All ou Currenex est devenu un enjeu central pour les banques pour garder ou capter de nouveaux clients (voir

ci-dessous). Pour les entreprises, c'est l'assurance d'obtenir un prix de marché qu'elles ne sont pas certaines d'obtenir avec leur banque.

Gestion dynamique du risque

« Je traite sur la plate-forme FXall depuis sa création, indique François Masquelier, trésorier de RTL Group. C'est beaucoup plus simple que de faire du "bank shopping", deux téléphones en main, en faisant monter les enchères. Il n'y a pas de problèmes d'accoutumance à travailler avec le dealer d'une banque et on ne peut me reprocher de ne pas avoir obtenu le meilleur prix, poursuit-t-il. Par ce biais, je n'ai pas de problèmes de "com-

pliances". Le modèle monobancaire n'a aucune raison d'être. »

Autre avantage pour les trésoriers : « Je répartiss mon gâteau de flux comme je l'entends. » Un constat que confirme Thierry Roland, responsable de la trésorerie change chez HSBC CCF : « Il faut voir ces systèmes comme une façon d'allouer des parts de marché à tel ou tel opérateur. Les prix offerts sur les devises sont partout assez similaires. »

Ces plates-formes ne sont pas réservées aux seules grandes entreprises. Elles seraient le moyen d'ouvrir davantage l'accès à une gestion dynamique du risque de change aux PME. « Souvent les trésoriers n'osent pas appeler leur



banque pour de petites opérations, de 100.000 ou 200.000 euros. Une PME ne peut pas non plus s'offrir un écran Reuters, Bloomberg ou Telerate et reste souvent prisonnière du prix de son banquier. En accédant au prix de marché, elle pourraient baisser le coût de sa couverture », explique François Masquelier.

Deals de 250.000 euros

Chez Currenex et FXall, on refuse cependant l'idée d'une concurrence entre leur ECN et les portails des banques : leur plateforme s'adresse avant tout aux grands corporates et celle des banques aux PME. Seul problème, toutes les banques ne cher-

chent pas à développer ces services à destination des PME. Certaines cherchent même à externaliser la gestion de ces flux. « Nous sous-traitons pour le compte de plusieurs banques leur activité de paiements internationaux auprès de leurs clients PME en France et en Europe, indique Jean-Pierre Droumaguet, directeur de Travelex en France, qui discute actuellement avec une grande banque mutualiste. Il est vrai que les ordres de PME sont « plus rares, ponctuels et pour de plus petits montants ». Pour autant, 33 % des clients de Travelex utilisent les services de change en ligne, ce qui génère 41 % (1,7 milliard d'euros) de son activité et

52 % de toutes ses transactions. Certains ont senti le marché et ont lancé leur propre plateforme, comme RealTime Forex qui compte aujourd'hui 80 PME clientes dont une quarantaine en France. « Personne ne s'intéresse au petit entrepreneur dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 1,5 million d'euros, indique Thierry Glauser, directeur général de la plateforme. Le deal moyen sur notre plateforme est de 250.000 euros. Sur cette taille d'opération, les banques ne nous concurrencent pas. » En jouant sur le volume d'ordre, RealTime Forex assure pouvoir offrir un prix de 150 points de base plus bas que les banques. **A. DR.**