

Il faut que tout change pour que rien ne change

Il y a vingt ans, un opérateur de marché passait chaque jour entre quatre et cinq heures au téléphone, pour se tenir au courant de l'évolution des marchés et pour traiter. Ce contact quotidien forgeait des relations étroites, souvent amicales, entre les banquiers et leurs clients. Il est vrai qu'à l'époque, ces contacts étaient renforcés par des sorties, week-ends ou séminaires délocalisés qui n'ont plus court et qui feraient aujourd'hui lever plus d'un sourcil chez les *compliance officers*.

Aujourd'hui, les téléphones sont relégués au second plan par le *chat* et les plates-formes électroniques. On se parle moins et on s'écrit davantage : en 2016, à plus de 50 %, les transactions étaient traitées via une plate-forme (lire le dossier de la présente *Lettre du trésorier*, pages 11 et suiv.).

Les avantages de la plate-forme sont nombreux en termes d'efficacité et d'immédiateté, qu'il s'agisse d'exécution ou de *processing*. Autrefois, deux ou trois interlocuteurs téléphoniques étaient mis en attente pour traiter une opération et interrogés successivement pour rafraîchir leur prix ; aujourd'hui, cinq à dix cotations bancaires *live* s'affichent simultanément sur un écran et la transaction est conclue au meilleur prix en un clic. Avec l'avantage de la traçabilité des ordres (archivage des conditions démontrant que l'opérateur de marché traite au meilleur prix), du rapprochement automatique quasi instantané des confirmations entre la banque et l'entreprise, l'intégration immédiate dans le logiciel de trésorerie pour validation des coordonnées de règlement, puis dans le logiciel de communication bancaire pour paiement. Le gain d'efficacité est d'autant plus élevé que le nombre de transactions est important. Et il permet à des équipes très sollicitées de régler plus rapidement les opérations récurrentes de montant intermédiaire et de gagner un temps précieux pour se consacrer aux transactions plus délicates.

Le surcroît de sécurité ainsi obtenu n'empêche pas davantage qu'hier l'erreur humaine, mais il la déplace. En effet, l'effet « gros doigt » ou l'erreur de sens ne peuvent se rattraper qu'à la voix, sauf à traiter immédiatement une opération inverse par voie

électronique. Il s'agit alors d'appeler un interlocuteur bancaire d'autant moins enclin à rattraper l'erreur de son client que la relation commerciale, qui se nourrissait autrefois d'un contact quasi permanent établi au travers de la multiplicité des opérations traitées, s'est distendue.

Du fait de marges plus serrées, le change se « commoditise » pour les banques avec un double corollaire : des équipes de vendeurs dont les effectifs, l'expérience et l'ancienneté ont tendance à fondre ; et une moindre intimité dans la connaissance des besoins de leurs clients. A propos des plates-formes, certains évoquent, toute proportion gardée, le syndrome de la caissière remplacée par les caisses automatiques : un gain de rapidité, une perte d'humanité. Certains trésoriers de la vieille école insistent auprès de leurs jeunes troupes pour que soit maintenu un contact régulier avec les vendeurs afin de cultiver cet irremplaçable atout entre une entreprise et une banque : la confiance.

Brexit et conséquences

La Commission européenne a annoncé en juin son intention de faire évoluer le règlement sur les produits dérivés (Emir) afin d'assurer que la compensation des transactions de dérivés libellées en devises de l'Union européenne (UE) – pour l'essentiel en euro – soit effectuée dans un pays de l'UE. Il s'agit de placer les chambres de compensation substantiellement systémiques sous la supervision directe d'autorités compétentes de l'UE. En 2016, environ les trois-quarts des volumes étaient compensés par des chambres de compensation basées à Londres, essentiellement LCH Ltd pour ne pas la nommer.

L'AFTE (lire page 29) a marqué mi-septembre son soutien total à l'initiative de la Commission européenne pour que soit effectif le rapatriement de la compensation des dérivés euro en zone euro, afin d'assurer que les chambres systémiques soient placées sous la supervision de la Banque centrale européenne et bénéficient de son soutien direct.

Le directeur de la publication

Sommaire



La Lettre du trésorier

N°350 / octobre 2017

afte | Association Française des
Trésoriers d'Entreprise

Président
Philippe Messenger

Directeur de la publication
François d'Alverny

Rédacteur en chef
Arnaud Brunet
arnaud.brunet@afte.com

Comité de rédaction
Raffi Basmadjian
Véronique Blanc
Marc Espagnon
Lionel Jouve
Vincent Le Bellac
Véronique Nassour
Hervé Postic
Brice Roche

Commission paritaire
N° CPPAP 0614 G 88142
ISSN n° 0757 – 0007
Dépôt légal : octobre 2017 -
N° 0.1230
Impression : Imprimerie de
Champagne – 52200 Langres
Régie publicitaire : FFE
Isabelle de la Redonda
01 53 36 20 42
i.redonda@ffe.fr

AFTE
3 rue d'Edimbourg
75008 Paris
Tél : 01 42 81 53 98
Fax : 01 42 81 58 55
Adresse Internet : afte.com
E-Mail : afte@afte.com

LE DOSSIER

PAGE 3 Il faut que tout change pour que rien ne change

ISOMMAIRE

PAGE 5

IUN POINT DE VUE SUR LES MARCHÉS

PAGE 7 Le lien entre le marché du travail et la politique monétaire aux Etats-Unis et dans la zone euro
Par Patrick Artus, chef économiste, Natixis

I ENTRETIEN

PAGE 8 Jérémie Ricordeau
Directeur financier
Lemon Way

DOSSIER PAGE 11

Les plates-formes de change
invitées à bien se conduire

IACTUALITÉS

PAGE 18 Les nouveautés du règlement européen sur les produits dérivés de gré à gré

IFISCALITÉ

PAGE 23 L'instrument multilatéral est-il une véritable révolution ?

IVIE ASSOCIATIVE

PAGE 25 L'European Association of Corporate Treasurers a dévoilé son nouveau logo

ITAUX ET CHANGES

PAGE 27 Les chiffres

ILES ACTIVITÉS DE L'AFTE

PAGE 28

IAGENDA

PAGE 30