

Le coin du professionnel

SYSTÈME D'EXPLOITATION

Des PC plus puissants pour Vista

Le compte à rebours pour la commercialisation de Vista, le nouveau système d'exploitation de Microsoft, est bien entamé. Prévu pour le 30 janvier, ce nouveau programme aura besoin de PC et de portables plus puissants pour être apprécié à sa juste valeur. S'il est vrai qu'il peut fonctionner avec 512 mégaoctets de mémoire vive, une configuration de 1 gigaoctet, voire de 2 gigaoctets, donne plus de flexibilité. Quant au disque dur, on peut tabler sur une configuration de 100 gigaoctets minimum. Ces besoins technologiques pourraient faire remonter le prix moyen de vente des portables, qui avait atteint 1.020 euros en 2006, selon le cabinet GFK. Cette hausse ne serait que temporaire.

INFORMATIQUE

Après l'évangélisation, le cash-flow

Cela fait trois ans que BMC Software a lancé son concept de BSM - pour Business Services Management. L'idée est d'informatiser le système d'information, de fournir des outils qui permettent à la direction informatique de connaître l'impact d'un incident sur les métiers de l'entreprise. L'évangélisation n'a pas été de tout repos car il a fallu que BMC rachète des technologies complémentaires, comme Marimba et Calendra. Aujourd'hui, la société semble voir le bout du tunnel. Certains de ses clients ont adopté le concept et elle est de plus en plus consultée par ses prospects, ce qui est de bon augure pour le cash-flow d'un éditeur qui réalise 1,5 milliard de dollars de chiffre d'affaires.

Criston simplifie la gestion de la sécurité

Depuis sa création il y a dix ans, Criston s'est positionnée sur le domaine de la sécurité des systèmes d'information. L'éditeur couple un système de gestion de parc informatique et de découverte de configuration à un système de distribution de correctifs logiciel en cas de vulnérabilité. Lorsqu'un employé nomade se connecte au réseau de l'entreprise, son PC est scanné automatiquement pour savoir si sa configuration est conforme à la politique de sécurité de l'entreprise. Si c'est le cas, il peut utiliser sa machine. Sinon, il est orienté vers un accès limité, voire interdit d'accès, le temps que le PC soit mis aux normes.

Une console pour piloter la gestion d'un portefeuille

La Bourse de papa, avec les traders qui passent des ordres au téléphone, c'est quasiment fini. Trading Screen a parié sur l'évolution du « tout électronique » en centralisant l'accès à divers marchés sur une seule console.

À partir de novembre 2007, les banques et les établissements financiers devront posséder des systèmes d'intermédiation financière compatibles avec la nouvelle réglementation Mifid (Market in Financial Instrument Directive, lire ci-dessous). Autant dire qu'une course contre la montre vient de commencer pour que les systèmes d'information puissent être à la hauteur des enjeux. Cette évolution fait le bonheur des spécialistes de l'informatique (Sybase pour les bases de données, EMC pour le stockage, HP pour les serveurs) et des consultants (Bearing Point) mais favorise aussi des prestataires de services qui ont décelé à temps l'évolution des marchés. Trading Screen en fait partie.

Cette jeune entreprise a été créée il y a cinq ans par Philippe Buhanic, un ancien du CCF et de la Société Générale. À l'époque, son expérience lui laisse entrevoir une transformation radicale des métiers financiers. Il parie sur un effondrement des commissions d'exécution des ordres et sur une évolution des fonctions de gérant de portefeuille (portfolio manager) et de gérant d'exécution des ordres (trading manager). En 2000, Philippe Buhanic estime que les acteurs des salles de marché ont besoin d'une console, d'un système simple, regroupant l'accès et les informations à plusieurs Bourses.

Les faits lui ont donné raison. Cette année, la solution hébergée de Trading Screen devrait réaliser un chiffre d'affaires de 32 millions de



Salle de marché à Francfort.

IL SERA POSSIBLE D'ÉVALUER LE RISQUE DE L'IMPACT D'UN ORDRE SUR LE MARCHÉ EN UTILISANT DES ALGORITHMES DE LA SOCIÉTÉ OU DE GRANDES BANQUES.

dollars. Elle possède un fort potentiel de croissance. Les fonctions de portfolio manager et de trading manager ont été séparées, le gestionnaire de portefeuille devenant une sorte de star, l'autre un simple exécutant. Or deux événements ont bousculé la hiérarchie.

DISPOSER DE BONS OUTILS

D'abord, l'arrivée en force des hedge funds a rapproché les deux fonctions : un hedge funds exécute de nombreux ordres et les exécute en fonction de l'état des marchés. Il n'intervient pas sur une seule Bourse

mais sur plusieurs, souvent avec un accès direct, et il passe parfois par les systèmes d'internalisation des grandes banques (mini-Bourse créée à partir du flux d'ordres des clients, qui ne sont plus exécutés sur un marché organisé mais dans le système mis en place par la banque). Un hedge fund met aussi en œuvre des stratégies complexes : achat ou vente d'actions (après emprunt de titres), achat ou vente d'options, achat ou vente d'obligations, intervention sur le marché des changes... D'où l'importance d'avoir un trading manager qui dispose de bons outils.

Par ailleurs, l'exécution des grands organismes de gestion collective a évolué. Autrefois, un gérant passait un ordre d'achat de 100.000 IBM à son trader, qui le transférait à un broker, qui enfin l'exécutait sur une Bourse. Aujourd'hui, ces grandes maisons de gestion sont devenues membres des Bourses et ont un accès direct au marché. Cela a renforcé l'importance de leurs traders. Dans le même temps, les commissions d'exécution se sont effondrées. « On était à 25 points de base (*) il y a cinq

ans, on est tombé à moins de 10 points de base aujourd'hui, et même parfois 1 point de base », souligne Philippe Buhanic. Les spreads, les écarts entre le prix offert pour l'achat d'une valeur (bid) et le prix proposé (ask) se sont, eux aussi, contractés. Pourtant il reste encore un coût de transaction qui n'a pas tellement diminué, que l'on estime à 35 points de base, qui représente l'impact que peut avoir l'exécution d'un ordre sur le marché.

Si vous avez 1 million de titres à vendre, il vaut mieux garder l'information secrète, sinon, et c'est de bonne guerre, les acteurs du marché se ligueraient contre vous. Avec la solution de Trading Screen, un trader peut évaluer le risque de l'impact sur le marché en utilisant des algorithmes de la société ou de grandes banques (Credit Suisse, Citibank, Lehman Brothers). « Notre client peut analyser son processus de trading en permanence pour l'améliorer », assure Philippe Buhanic. ■

PASCAL BOULARD

(*) 1 point de base = 0,01 %.

FOCUS. Les points clés de la future directive Mifid

Les banques, qui finissent les investissements nécessaires pour Bâle 2, devront rapidement se mettre à niveau pour Mifid.

Les spécialistes des marchés des capitaux, de la gestion d'actifs et de la banque privée ne doivent pas se tromper. Tous sont concernés par Mifid (Market in Financial Instrument Directive), tous vont devoir investir et ajuster leur processus d'ici à novembre 2007. Le premier point concerne le concept de meilleure exécution des ordres. Il s'agit de protéger l'investisseur final en s'assurant que les fournisseurs - banques de détail, banques privées ou courtiers en ligne - offrent le meilleur service au meilleur prix possible en fonction de diverses contraintes (marché, liquidité).

Sur ce concept se greffe la notion de transparence « pré trade », avant l'exécution de l'ordre - c'est-à-dire sur quels marchés peut-on exécuter l'ordre (marché réglementé, systèmes privés d'internalisation des ordres des grandes banques) ? Parallèlement, il faut se plier à la notion de transparence « post trade », après exécution : sur tous les types d'instruments de marché, l'intermédiaire doit pouvoir publier toutes les conditions de prix et doit les stocker pendant cinq ans. Aujourd'hui, on envoie généralement un ticket d'exécution au client mais il n'est pas stocké. Quant aux clients, la

banque doit s'assurer qu'ils comprennent les tenants et aboutissants des produits qu'ils souhaitent acheter.

Une action dite « de père de famille » n'a pas le même comportement qu'un produit dérivé sur les taux avec fort effet de levier. D'où un classement en trois catégories : les particuliers, les professionnels et les contreparties systématiques. Ce n'est pas inscrit dans le marbre. Une PME classée comme professionnelle peut demander à être requalifiée comme investisseur particulier dans le cas d'achat ou de vente de produits complexes. ■

P. B. ■