

# 22

## Sous les projecteurs

### Le commentaire



CYRIL  
DEMARIA

Chroniqueur

#### Nouveaux types de partenariats?

Si le SIX est un acteur intégré verticalement en matière de services financiers, la pleine exploitation du potentiel de sa plate-forme passe, en revanche, par des partenariats internationaux. En effet, Nasdaq-OMX se positionne comme un concurrent d'envergure et les synergies sont réelles entre son rôle de prestataires de services de titres et ses autres activités. L'indépendance de SIX est un atout autant qu'une limite dans le cadre de la redistribution des cartes internationales. Un atout, car il n'y a pas de conflits d'intérêts entre son activité de trading limitée pour l'essentiel à la Suisse et ses prestations de services. Une limite, car ses concurrents utilisent leur présence internationale pour imposer leurs propres solutions techniques. L'un des savoir-faire suisses est la mise en place de partenariats stratégiques, comme pour Scoach avec DBAG. Pour se renforcer, SIX doit développer son attractivité en matière de listing. Hong Kong et Singapour attirent autant des valeurs locales qu'internationales. Grâce à son rayonnement en matière de collecte de financements, SIX pourrait s'y essayer et peut-être innover en matière de partenariats.

CD

@cyril.demaria@gmail.com

## Le petit poucet SIX n'a besoin de personne

Face aux récentes fusions géantes des bourses, la position de SIX semble menacée. Pourtant, la place suisse pourrait sortir renforcée de cette concentration sectorielle.

Le macrocosme boursier vit des bouleversements d'envergure. Plusieurs places continentales se sont rapprochées en 2000 au sein d'EuroNext, qui a acquis le Liffe et s'est rapproché du NYSE. Quant au Nasdaq, il a fusionné avec le scandinave OMX (les bourses de Stockholm, Copenhague, Helsinki, Reykjavik, Tallinn, Riga et Vilnius) en 2008. Après avoir racheté la Bourse de Milan, le LSE a fusionné avec la Bourse de Toronto-Montréal (TMX). Les bourses de Tokyo et d'Osaka ont entamé un processus de rapprochement ce mois-ci. Parallèlement, la Bourse de Singapour envisage une fusion avec la place australienne ASX. L'ICE et le CME (qui a racheté le CBOT en 2007, puis le Nymex) tentent de se positionner dans ces mouvements d'ampleur. Face à ces rapprochements, quelle est la place des bourses indépendantes, telles que le SIX? Le Groupe a décliné notre invitation à s'exprimer... Celui-ci n'est pas coté, à l'inverse de ses principaux concurrents, mais est détenu par 160 acteurs financiers. La pression d'un rapprochement est donc potentiellement moins forte que dans le cadre de groupes cotés, dont la stratégie d'entreprise et les logiques d'investissement sont scrutées en permanence.

#### Pression croissante

«La logique des fusions est une réponse à la mondialisation des activités de la clientèle des bourses en matière de trading», explique Bruno Lemièr, président d'Arche Informatique, spécialisé dans le conseil aux places de marché mondiales. L'objectif de ces rapprochements est de générer des écono-

mies d'échelle, de mutualiser les coûts et de standardiser l'offre. Ainsi, le NYSE-Euronext et le Tokyo Stock Exchange (TSE) ont signé un accord devant permettre à leurs membres de bénéficier de facilités d'échange. Ceci comble un vide en matière d'échanges asiatiques pour la place américano-européenne. «Les bourses ont fait face à une pression croissante sur les coûts de la part des clients», confirme Bruno Lemièr «mais ce n'est pas la seule offre de ces acteurs». De fait, la proportion du chiffre d'affaires du SIX généré par le trading est limitée. Le chiffre d'affaires de SIX pour 2009 l'illustre avec des services titres qui représentaient 230 millions de francs, celui des informations financières s'élevait à 415 millions et celui des trafics de paiements (multipay, cartes et paiements) à 616 millions.

«C'est que l'autre rôle des places de marché est de répondre à une demande locale, à savoir l'introduction de nouvelles valeurs, la collecte et la diffusion d'informations, la collecte d'investissements et la fourniture de services. Cette offre verticale, SIX la propose déjà. Il est bien placé pour accentuer son avance», précise le président. De fait, SIX bénéficie d'un partenariat avec DBAG sur la partie trading, notoirement peu génératrice de marges commerciales. Mais ses autres activités (règlement de titres, information financière et trafic de paiements) sont rentables et reconnues à l'étranger. Pour preuve, SIX déclare réaliser un tiers de son chiffre d'affaires (1,2 milliard de francs) à l'étranger, grâce à vingt-trois implantations, notamment à Paris, Londres et Stamford. «Ce rôle de proximité ne disparaîtra pas. A l'inverse des rapprochements en cours, ou de celui de BATS/Chi-X, SIX n'a pas vraiment de pression à se rapprocher d'un autre acteur. Sa capacité à se diversifier a été démontrée» analyse Bruno Lemièr. Le SIX a développé une approche basée sur la délivrance d'un label de qualité comme le trusted third party. «Son offre verticale est un avantage énorme, avec une approche de services intégrée qui a démontré sa force», conclut le président. ■