



BNP Paribas Investment Partners a obtenu un Prix de l'innovation 2009 pour la table de négociation Buy-side centralisée.

Je vous rappelle que BNP Paribas Investment Partners est la branche d'activités spécialisée en gestion d'actifs de BNP Paribas. C'est l'un des plus grands gestionnaires d'actifs au monde qui se classe également parmi les cinq premiers gestionnaires en Europe. BNP Paribas Investment Partners représente un groupe de plus de 4000 collaborateurs répartis sur 46 pays, et qui gèrent 530 milliards d'euros d'actifs. Franck Chatillon, vous êtes Président du directoire de Fin'AMS, l'entité qui a conçu la table de négociation Buy-side centralisée pour BNP Paribas Investment Solutions, pouvez-vous nous présenter ce projet ?

Ce projet au départ était de travailler sur la mutualisation des ressources, donc des expertises en matière de dealing, et des investissements réalisés pour répondre aux exigences de la réglementation MiFID qui imposait de la traçabilité, du stockage de données, de la transparence pour les clients finaux et puis ce que l'on évoque souvent c'est la « best execution ». Donc derrière cela, une fois que l'on a travaillé au niveau du pôle Investment Solutions sur le regroupement des ressources. Cela devient ensuite un véritable service à destination des acteurs du buy-side. Ces derniers, donc des institutionnels, vont venir rechercher un accès à la liquidité qu'ils n'arrivent pas à trouver parce qu'ils n'ont pas la taille critique. Ils vont chercher un accès aux prix. Fin'AMS par sa taille et la table de négociation du groupe BNP Paribas par sa taille est en mesure d'accéder à des prix très très compétitifs. Et le dernier point c'est que ces clients-là viennent chercher toute une solution d'externalisation de leurs contraintes liées à la réglementation, c'est-à-dire vont se reposer sur Fin'AMS et sur la table de négociation pour répondre à toutes leurs contraintes réglementaires vis-à-vis des régulateurs. L'idée est que Fin'AMS puisse produire en leur nom toutes les contraintes réglementaires.

Anne-Laure Couturier, vous êtes responsable Business & Développement de Fin'AMS. Quels sont les avantages pour les clients et pour BNP Paribas Investment Partners?

Les avantages pour les clients de Fin'AMS que ce soient les clients internes, le buy-side de BNP Paribas, ou les clients externes, compagnies d'assurances ou sociétés de gestion, c'est qu'ils recherchent un point d'entrée unique avec un certain nombre de négociateurs qui vont opérer sur tous les marchés, toutes les classes d'actifs, qui vont s'occuper de la négociation de leur « trade » et qui vont aussi assurer toute la partie « post-trade » en utilisant les services de BP2S. C'est-à-dire que le gérant envoie son ordre à Fin'AMS et cet ordre est ensuite traité dans toutes les chaînes back-office du reste de BNP Paribas, donc de BP2S qui s'occupe de toute la conservation du règlement-livraison, des titres...C'est aussi en matière de cross-selling une opportunité pour toute la partie CIB de récupérer une partie des flux qui nous viennent des asset-managers et des compagnies d'assurance. Donc on peut dire que nous proposons un double cross-selling à la fois avec la partie post-trade liée à BP2S et toute la partie CIB qui récupère de plus en plus de flux qui viennent de Fin'AMS et donc de l'ensemble des clients que Fin'AMS couvre.

Franck Chatillon et Anne-Laure Couturier, Merci !