



## **CENTRADIA, LA PLACE DE MARCHÉ EUROPÉENNE DE TRÉSORERIE EN LIGNE, ENREGISTRE UNE CROISSANCE SOUTENUE ET RÉGULIÈRE DE SON ACTIVITÉ**

Paris, le 4 décembre 2002

Centradia™, la place de marché européenne de trésorerie sur internet créée par Sanpaolo IMI, Santander Central Hispano, Société Générale et The Royal Bank of Scotland, annonce que son activité a connu une croissance soutenue et régulière en 2002, prouvant le succès de son approche marketing pilotée par les banques et de son modèle original de fixation des prix mettant les banques en compétition.

Depuis le lancement technique en novembre 2001 et le démarrage commercial au début 2002, la plate-forme connaît une croissance continue du nombre de clients enregistrés et du nombre d'opérations de change et de trésorerie traitées. Les banques partenaires comptent ainsi plus de 350 clients opérationnels en trading, sans compter les clients qui utilisent le site pour ses autres fonctionnalités comme le moteur de recherche de deuxième génération pour les documents de recherche économique et les brochures-produits. Le nombre d'opérations traitées a d'ores et déjà dépassé les 2 000 opérations par mois avec une hausse de 40% chaque mois. L'utilisation des fonctionnalités d'avant-trading et de post-trading ont également connu le même rythme de progression. Le site est utilisé dans les différentes langues européennes disponibles.

"La répartition des activités de trading et hors-trading est bien équilibrée entre les différents types de clients, de pays et de produits. Nos clients comprennent aujourd'hui des sociétés de taille moyenne, des grandes entreprises, des gestionnaires de fonds et des institutions financières établis au-delà des pays d'origine du projet et appartenant à des catégories de clientèle dépassant la cible initiale. Cela témoigne que Centradia a bien su répondre aux besoins des clients opérant sur les marchés et a réussi à s'intégrer dans la stratégie "e-commerce" des banques partenaires", commente Fabrice Mativat, Directeur Général et Directeur du Développement de Centradia.

Centradia souligne que son positionnement en tant que plate-forme de distribution fondée sur le partage des coûts et le pilotage de l'action marketing par les banques a permis de renforcer la relation entre les clients et leur banque. Centradia n'a pas mis en place de force de vente propre ayant une relation commerciale directe avec les clients. En revanche, il appartient à chaque banque d'intégrer Centradia dans son offre de produits et services et d'assurer la promotion de la plate-forme en fonction de sa stratégie de segmentation et de distribution.

Les équipes de vente des banques partenaires confirment d'ailleurs le bien-fondé et les bénéfices de cette stratégie marketing définie entre Centradia et les banques partenaires. Yvette Debrie, Responsable des équipes commerciales Change & Trésorerie France de SG confirme : "Notre équipe commerciale a très vite intégré les avantages de Centradia. Nous avons pu cibler parmi nos clients ceux pour lesquels Centradia apporte un réel plus pour traiter leurs opérations de marché classiques. Par ailleurs, non seulement la relation commerciale n'a pas été altérée mais elle a au contraire été renforcée par le fait que les commerciaux peuvent passer davantage de temps avec leurs clients sur des sujets plus élaborés afin de trouver des solutions "sur-mesure". Une sélection de citations de clients a été ajoutée en annexe.

Centradia rapporte que son modèle original de fixation des prix, qui permet aux clients de bénéficier du meilleur prix proposé par chacune des banques, indépendamment des relations bancaires pré-existantes, a également prouvé son efficacité. Pour environ 50% des transactions exécutées, la plate-forme a permis aux équipes commerciales des banques d'offrir à leurs clients un

prix plus compétitif comparé aux prix qu'ils auraient pu obtenir dans le cadre des modèles classiques de plate-forme mono-banque ou multi-banque.

Au vu du succès de la plate-forme et des retours positifs des banques partenaires et des clients, Centradia a déjà lancé un programme d'amélioration et d'enrichissements fonctionnels qui devraient être opérationnels dans le courant de l'année 2003.

---

## **Sélection de citations de clients**

Le responsable adjoint d'une entreprise britannique de négoce de matières premières commente : "Même si nous n'avons pas de relations bancaires avec chacune des banques de Centradia, nous recevons systématiquement les cotations concurrentes des quatre banques et pouvons traiter au meilleur prix avec notre banque contrepartie, même si ce n'est pas elle qui a proposé le prix le plus compétitif à l'origine. Cette transparence nous apporte un plus considérable, en particulier pour nos activités dont la réglementation nous impose de fournir une preuve de meilleure exécution avec piste d'audit".

Le responsable de la trésorerie d'une moyenne entreprise en Bretagne déclare : "Centradia est un excellent outil pour traiter rapidement nos opérations de change classiques (comptant ou à terme) en complément de notre contact commercial en salle de marché. Les vendeurs ont désormais davantage de temps à nous consacrer pour nous offrir des services sur-mesure".

"Centradia est un outil innovant car il permet de traiter des transactions sur les marchés des changes et monétaires sur une plate-forme unique et à des prix compétitifs", déclare le responsable de la trésorerie d'une caisse d'épargne du Nord de l'Italie.

"Le principal atout de Centradia est évidemment de donner accès à des prix compétitifs mais la plate-forme offre également une organisation très pratique de l'information et de l'analyse", indique une entreprise espagnole.

"Ce portail nous permet d'être en permanence au courant des fluctuations du marché, et surtout de pouvoir passer immédiatement des prix indicatifs à des prix fermes sur lesquels nous pouvons traiter, avec en prime la mise en concurrence de quatre grandes banques européennes", commente le directeur financier d'une grande entreprise textile européenne.

"Centradia est un système très performant qui permet de gagner du temps grâce aux analyses de marchés et aux informations fournies ainsi qu'à la possibilité de traiter en ligne en temps réel, et ce tout en maintenant la relation pour les besoins plus particuliers", souligne le responsable trésorerie d'une société de construction navale.

Le responsable de la gestion du risque de change chez un grand gestionnaire d'actifs déclare : "Grâce à Centradia, je gagne désormais un temps précieux en utilisant activement leur option de "split d'opérations" ; je peux enfin traiter sur plusieurs fonds simultanément en un seul click. De plus, j'ai l'assurance d'obtenir la meilleure exécution, grâce au modèle original de fixation des prix qui me donne les meilleurs bid / offer des quatre banques ainsi que les prix rejetés, qui apparaissent également sur les confirmations. Enfin, Centradia va bientôt me permettre de télécharger automatiquement l'ensemble des opérations que j'ai à couvrir, complétant par ce moyen la chaîne transactionnelle."

Le responsable d'une institution financière suisse explique : "Je me suis inscrit à Centradia dès le départ car j'ai d'emblée apprécié leur approche "multi" : multi-banques, multi-produits, multi-langues. Maintenant, j'utilise le site régulièrement pour traiter en allemand mes divers dépôts en plusieurs devises, en plus de mes opérations de change spot et forward".

Pour plus d'informations, merci de contacter:

*Fabrice Mativat*

*CEO & Head of Business Development*

*Tel no: +44 20 7090 1400*

*Fax no: +44 10 7090 1499*

*E-mail: [fabrice.mativat@centradia.com](mailto:fabrice.mativat@centradia.com)*

*Ou bien contacter les membres du Conseil d'Administration de Centradia :*

*Chairman of Centradia Board of Directors*

*José-Manuel Hernández Beneyto*

*Tel: +34 91 418 7390*

*Fax: +34 91 342 3575*

*E-mail: [jm\\_hernandez-beneyto@bmg.bsch.es](mailto:jm_hernandez-beneyto@bmg.bsch.es)*

*Centradia Director*

*Cian Mchugh*

*Tel: +44 20 7375 8881*

*Fax: +44 20 7375 6733*

*E-mail: [cian.mchugh@rbos.com](mailto:cian.mchugh@rbos.com)*

*Centradia Director*

*Name: Stefano Del Punta - Giovanni Mancuso*

*Tel no: +39 011 555 3780*

*Fax no: +39 011 555 2442*

*E-mail: [stefano.delpunta@sanpaoloimi.com](mailto:stefano.delpunta@sanpaoloimi.com)*

*E-mail: [giovanni.mancuso@sanpaoloimi.com](mailto:giovanni.mancuso@sanpaoloimi.com)*

*Centradia Director*

*Name: Paolo Taddonio*

*Tel no: +44 20 7676 7222*

*Fax no: +44 20 7265 0800*

*E-mail: [paolo.taddonio@socgen.com](mailto:paolo.taddonio@socgen.com)*

*Ou encore contacter les banques partenaires.*



**SANPAOLO IMI**, qui est une des institutions financières leader en Italie, est un acteur multi-spécialiste avec une expertise de premier plan sur une large gamme de segments de services financiers, notamment la banque commerciale, les services financiers personnels, les grandes entreprises, le financement du secteur public, la banque d'investissement et le Merchant banking. Le Groupe offre une gamme complète de services bancaires à près de 5 millions de clients en Italie et à l'étranger. Au plan national, le réseau du Groupe comprend 3000 agences ainsi que des réseaux de distribution directe et virtuelle tandis qu'au niveau mondial, le Groupe gère près de 150 succursales et bureaux de représentation. Pour plus d'informations, [www.sanpaoloimi.com](http://www.sanpaoloimi.com).

*Contact Communication*

*Mr Filippo Vecchio*

*Head of Media Relations, Investor Relations*

*Tel: +39 011 555 7747*

*Fax: +39 011 555 7840*

*E-mail: [filippo.vecchio@sanpaoloimi.com](mailto:filippo.vecchio@sanpaoloimi.com)*



**Santander Central Hispano** est le plus grand groupe financier espagnol et l'un des plus importants de la zone euro en terme de capitalisation boursière. La banque a 39 millions de clients dans le monde et est présent dans 42 pays. En Europe, le Groupe a noué une alliance stratégique avec The Royal Bank of Scotland et maintient une présence sur le marché du "consumer finance" avec plus de 4.5 millions de clients dans 8 pays. De plus, le Groupe possède également le plus grand réseau commercial en Amérique Latine où il est le leader en termes de revenus. Pour plus d'informations, [www.gruposantander.com](http://www.gruposantander.com)

Contact Communication

Luis Blanco Muruzabal / Silvia Ballesteros

Head of External Communications

Tel: +34 91 558 15 48

Fax: +34 91 521 33 87

E-mail: [lblanco@gruposantander.com](mailto:lblanco@gruposantander.com)



Le groupe **Société Générale** est une des banques les plus importantes de la zone euro. Avec 80 000 personnes dans le monde, son activité se concentre autour de trois grands métiers :

- la banque de détail qui compte 13,4 millions de clients en France et à l'international.
- la gestion d'actifs. Le Groupe est n°3 parmi les banques de la zone euro par le montant des actifs gérés (298 Md EUR fin 2001).
- la banque de financement et d'investissement SG, n°4 de la zone euro de par son produit net bancaire.

La Société Générale figure dans les quatre principaux indices internationaux de développement durable.

[www.socgen.com](http://www.socgen.com)

**SG** est le pôle de la Banque de financement et d'investissement du Groupe Société Générale. Il est présent dans plus de 50 pays avec une expertise dans les marchés de capitaux, dans le conseil et l'origination, le financement structuré ainsi que dans la banque commerciale. SG développe des solutions financières innovantes et intégrées pour le compte de ses clients, entreprises, institutionnels et intervenants du secteur public. [www.sg-ib.com](http://www.sg-ib.com)

Contact Communication

Laetitia Maurel

Head of Communications - Debt Finance

Tel: +33 1 42 13 88 68

Fax: +33 1 42 13 32 97

E-mail: [laetitia.maurel@socgen.com](mailto:laetitia.maurel@socgen.com)



**The Royal Bank of Scotland** est un groupe aux services financiers étendus. Ses activités comprennent la compensation bancaire, le "corporate banking", les services financiers, l'investment management et l'assurance au Royaume-Uni et à

l'étranger. C'est la deuxième plus grande banque en Europe et le cinquième plus grand groupe bancaire dans le monde par sa capitalisation boursière. Le Groupe sert plus de 18 millions de clients. A travers sa division 'Financial Markets', elle propose des services spécialisés dans le domaine du change, des dérivés devises et structurés, des marchés monétaires, ainsi qu'une gamme de services de gestion liés aux taux d'intérêt à la base de clientèle internationale d'entreprises et d'institutionnels de The Royal Bank of Scotland et de NatWest. Pour plus d'informations, [www.rbsmarkets.com](http://www.rbsmarkets.com).

Contact Communications

Anthony Frost

Head of Public Relations, Corporate Banking and Financial Markets

Tel: +44 20 7920 1631

Fax: +44 20 7454 2588

E-mail: [anthony.frost@rbs.co.uk](mailto:anthony.frost@rbs.co.uk)

Aucune responsabilité ne peut être acceptée par Centradia Limited ("Centradia") pour toute perte consécutive à une information contenue dans le présent communiqué de presse. Celui-ci est publié uniquement à titre informatif et ne constitue en aucun cas une offre de vente ou une invitation d'achat d'un quelconque produit ou service financier mentionné dans le communiqué. Toute opinion exprimée pourra faire l'objet d'un changement sans préavis à tout moment après la publication du communiqué.

Centradia Limited

Siège social: 62-64 Cornhill, London, EC3V 3PL

Adresse Email: [info@centradia.com](mailto:info@centradia.com)

Inscrite au registre du commerce et des sociétés en Angleterre et au Pays de Galles, numéro 04276872

Réglémentée par the Financial Services Authority au Royaume-Uni dans la catégorie ISD, entreprise D, référence entreprise FSA numéro 197502, et assujettie au Manuel FSA (<http://www.fsa.gov.uk>).

Numéro de TVA : 788148870