



Bourse : guerre des prix chez les courtiers

Le britannique iDealing arrive aujourd'hui en France. Pour se faire connaître, il offre les ordres de Bourse pendant un an alors que les investisseurs français sont peu actifs depuis le début de l'année.

DANIELE GUINOT

BOURSE Passer des ordres de Bourse gratuitement pendant un an ! C'est ce que propose le courtier britannique iDealing pour annoncer son arrivée en France. Le numéro six du courtage en ligne outre-Manche, avec 14 000 clients, veut se faire une place dans un marché français concurrentiel. Une dizaine d'acteurs y tiennent le haut du pavé : Boursorama, Cortal Consors, Fortuneo, Bourse Direct, BforBank, Binck, Saxo Banque... Pour se faire connaître, iDealing a donc décidé de frapper fort avec une offre ponctuelle de bienvenue réservée aux particuliers. Généralement, les courtiers comme Cortal Consors, par exemple, proposent 100 jours gratuits à leurs nouveaux clients. Cette fois, c'est un an.

La promotion du britannique, qui a ouvert un bureau à Paris, n'est toutefois valable que pour les épargnants qui ouvriront un compte avant fin mai. Au-delà, les ordres de Bourse (jusqu'à 10 000 euros) seront facturés 5 euros. Un tarif très compétitif pour les ordres au montant important, qui pourrait relancer la guerre des prix sur ce segment. iDealing cible d'ailleurs les investisseurs très actifs en Bourse. « Les autres courtiers français ont des offres packagées, dont le tarif varie en fonction du montant de l'ordre. Ce qui peut prêter à confusion », justifie Lee Foster Bowman, PDG d'iDealing (idealing.com). « Dans quatre ans, nous espérons avoir ouvert 30 000 à 35 000 comptes et détenir environ 4 % de parts de marché », précise-t-il. Boursorama, le leader du marché, a environ 150 000 comptes titres.

Une nouvelle concurrence

Le courtier britannique rêve de suivre les traces de son concurrent néerlandais [Binck]fr. Arrivé en France en septembre 2008, celui-ci a ouvert à ce jour plus de 38 000 comptes de courtage (+56 % entre 2010 et 2011). L'offre d'iDealing se veut assez complète : actions (éligibles au PEA), obligations, trackers, CFD, produits dérivés, pour les particuliers et les entreprises... Plus tard, le courtier pourrait aussi proposer des sicav et de l'assurance-vie (tout dépendra de son succès).

Pourquoi s'implanter en France ? « Le marché est rémunérateur pour les courtiers. Les prix sont élevés », explique Lee Foster Bowman. Et « les épargnants français passent davantage d'ordres de Bourse que les britanniques », poursuit-il. En 2011, les investisseurs ont ainsi passé un million d'ordres par mois environ chez les courtiers membres de l'Acsef (association qui compte les principaux courtiers). « L'activité du courtage se porte bien », estime Gwénaél Moy, directeur général France de IG Markets, spécialiste des contrats CFD. Toutefois, malgré le rebond des marchés au début de l'année, les investisseurs passent moins d'ordres qu'il y a tout juste un an. Ils ont aussi tout intérêt à bien sélectionner leur intermédiaire. L'AMF a signalé que le britannique WorldSpreads Limited, présent en France, a commis des irrégularités et a été placé sous l'administration de KPMG. Ses clients français doivent se tourner vers le gendarme des marchés britanniques (FSA) et ils seront indemnisés par le fonds de garantie britannique (70 000 euros au maximum). ■

« Le marché français est rémunérateur pour les courtiers. Les prix sont élevés. »
LEE FOSTER BOWMAN
(IDEALING)