



INTERMÉDIATION

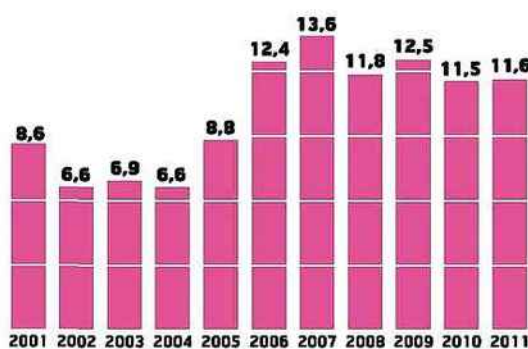
L'activité du courtage en ligne est restée relativement stable en 2011, profitant de pics de volatilité. Mais les courtiers ont du mal à conquérir de nouveaux épargnants en masse. Ils cherchent à se diversifier sur de nouveaux produits comme les CFD.

Les boursicoteurs restent actifs en ligne malgré les turbulences

Malgré la morosité des marchés, les particuliers restent relativement actifs sur les sites de courtage en ligne. L'année 2011 a été marquée par une stabilité des ordres, avec 11,6 millions d'ordres exécutés en ligne, contre 11,5 millions en 2010, selon l'Acsel, qui agrège les données des principaux « brokers ». Et le premier trimestre devrait être en progression par rapport à fin 2011, selon les chiffres de plusieurs courtiers. « Les investisseurs ont acquis une certaine maturité avec les crises depuis la bulle Internet. Les plus actifs restent en Bourse même quand elle baisse, essayant de tirer profit de la volatilité », explique Benoît Grisoni, directeur des activités de Boursorama en France.

Les soubresauts des marchés sont en effet l'un des moteurs des sites de courtage boursier. « L'hiver 2011 ou encore l'été dernier ont été des périodes très actives, avec les événements au Moyen-Orient, au Japon, puis la crise des dettes souveraines », explique Vincent Germyns, directeur du bureau parisien de BinckBank. En revanche, les courtiers ont du mal à attirer de nouveaux épargnants en masse, comme en atteste la relative

L'ACTIVITÉ DU COURTAGE EN LIGNE
EN MILLIONS D'ORDRES EXÉCUTÉS



« LES ECHOS » / SOURCE : ACSEL

stabilité du nombre de comptes ces dernières années. « Ce sont les "traders" les plus actifs qui animent principalement le marché depuis 2008. Pour que les particuliers reviennent plus largement, notamment la population d'épargnants, il faudrait que le CAC 40 ait une tendance haussière pendant plusieurs mois », souligne Pascal Donnais, président du directoire de Fortuneo.

Pour trouver de nouveaux relais de croissance, la plupart des cour-

tiers ont cherché à développer, d'un côté, de nouveaux produits bancaires et d'épargne (livrets, etc.) ; mais aussi, de l'autre, à se diversifier en direction des clients très actifs en Bourse, avec des instruments comme les CFD (des produits dérivés qui suivent le comportement d'un actif ou d'une action et permettent de jouer à l'achat ou à la vente, avec des effets de levier importants). Bourse Direct, Fortuneo ou encore Cortal Consors se sont ainsi mis aux

CFD. Et après plusieurs mois de réflexion, Boursorama pourrait se lancer bientôt sur ce créneau, selon nos informations. De même, le nouveau venu, iDealing (lire ci-dessous), débarque en France avec une offre CFD, en plus d'une offre plus classique. Même si ces produits restent relativement faibles dans les revenus des grands courtiers diversifiés, ils connaissent un vrai boom. « Le marché du courtage sur les actions peine à se développer, en particulier en période de faible volatilité. A l'inverse, le nombre d'investisseurs sur les CFD a bondi de 48 % en douze mois en France, avec une population estimée à 16.000 "traders", selon le cabinet Investment Trends », souligne Pierre-Antoine Dusoulier, président de Saxo Banque. De nombreux courtiers se sont d'ailleurs spécialisés sur les CFD et devises (même s'ils proposent d'autres produits) ces dernières années, comme Saxo Banque, IG Markets ou CMC Markets, auxquels s'ajoutent une foule de petits acteurs. Un marché tellement florissant que le régulateur a dû faire des mises en garde contre des sociétés qui n'avaient pas les agréments nécessaires.

MARINA ALCARAZ

Le britannique iDealing se lance sur le marché français en cassant les prix des transactions

Le courtier iDealing débarque sur le marché hexagonal avec une offre de lancement agressive. Il vise une part de marché de 4 % d'ici à quatre ans. Et est prêt à perdre de l'argent d'ici là.

Un nouvel acteur du courtage en ligne, iDealing, débarque en France. Avec une offre de lancement « choc », puisque le britannique offre les transactions pendant un an (pour les clients ouvrant leurs comptes avant fin mai). Le groupe, qui cherche à proposer ensuite des commissions de courtage « discount », vise 4 % de part de marché d'ici à quatre ans, soit entre 25.000 et 35.000 investisseurs. iDealing - qui affiche un chiffre d'affaires de plus de 5 millions d'euros en 2011 - estime

entre 3 et 4 % sa part de marché en Grande-Bretagne, où il est présent depuis 2000.

Arrivé en France en mars, Lee Foster Bowman, fondateur et directeur général d'iDealing, se montre déjà satisfait. « On observe de nombreux transferts de comptes depuis les concurrents », explique-t-il sans communiquer précisément de chiffres. Pourquoi la France ? « C'est le deuxième marché en zone euro par le nombre de transactions derrière l'Allemagne. Les investisseurs sont sophistiqués. Mais le marché est très concentré entre de grands acteurs - comme Boursorama, Cortal Consors, Fortuneo -, qui proposent des frais de courtage élevés. Il y a donc la place pour un nouvel arrivant, qui va pousser les commissions du marché à

33%

La part de marché de Boursorama, leader du secteur en France.

la baisse », reprend-il. A titre d'illustration, Boursorama, le leader du secteur, affiche une part de marché de presque 33 % en 2011 (sur la base des chiffres Acsel).

Pari risqué

iDealing, qui a ouvert un bureau à Paris de deux personnes - qui s'ajoutent à trois autres dédiées à la France dans ses locaux britanniques -, compte sur une base de coûts plus

légère que bon nombre de ses concurrents, avec une vingtaine de collaborateurs au total. Mais il est prêt à perdre de l'argent quelque temps puisqu'il espère être bénéficiaire en France d'ici à trois ans.

Un pari risqué. D'autres l'ont relevé avant lui, comme BinckBank débarqué des Pays-Bas à l'automne 2008, qui affiche désormais plus de 40.000 comptes-titres dans l'Hexagone... Mais certains s'y sont cassés les dents, à l'instar de l'américain E*Trade, qui n'a pas réussi à percer en France. Pour l'heure, les grands courtiers en ligne ne semblent pas trop inquiets de la concurrence d'iDealing. « On attend de voir ce que cela donnera sur la durée... Les clients cherchent du service, au-delà de prix bas », dit l'un d'eux. M. A.