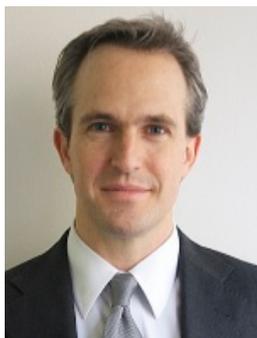


Date : 03/06/2014

IDEaling va poursuivre son implantation sur le marché français du courtage!

Par : Arnaud Bivès

Foster Bowman DG d'IDEaling



Boursier.com : Les investisseurs particuliers connaissent peu IDEaling, courtier britannique présent depuis deux ans seulement sur le marché français... Vous revendiquez les tarifs les moins chers, quels sont -ils ?

F.B. : Pour les investisseurs actifs, **IDEaling** est le courtier le plus intéressant en termes de frais de courtage. Nous proposons en effet les tarifs les plus attractifs, quelle que soit la gamme de produits traitée. Nous ne tarifons aucun abonnement, aucun frais de garde et nos frais de courtage sont de seulement 0,05% par transaction, avec un minimum de 0,45 Euro par ordre, avec 0,50 Euro par exécution. Pour un investisseur particulier, le différentiel de coût est considérable par rapport aux autres courtiers évoluant sur le marché français. Pour ce qui est du SRD, nous avons supprimé les frais de report, prohibitifs pour un "trade" à effet de levier sur du long terme. Quel client peut se permettre des frais de report de 12% par an ? Nous avons calculé que pour une position de 40 KE sur un an, l'économie est de 3.621 Euros par rapport à un courtier comme Boursorama.

Boursier.com : Les investisseurs particuliers peuvent-ils avoir confiance, alors que vous n'êtes pas présents en France?

Évaluation du site

Site d'informations économiques et financières en ligne. Il propose une actualité des entreprises cotées en bourse, diffuse ses analyses financières et donne des conseils pour bien investir.

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 226

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

F.B. : Notre back-office est en effet à Londres où nous employons d'ailleurs beaucoup de Français... Mais que nos clients français se rassurent, s'ils téléphonent au service clientèle, l'interlocuteur qui leur parlera, le fera en Français... Le fait de ne pas avoir de bureaux en France nous permet d'éviter les impôts très lourds du pays et donc de proposer les tarifs les plus attractifs du marché français du courtage.

Boursier.com : Deux ans après votre arrivée en France, quelle est votre part de Marché?

F.B. : Nous visions initialement 2% de parts de marché en France et nous en détenons finalement 1%. Ce n'est pas décevant pour autant. Nous pensons que la poursuite de la hausse de la Bourse, dans les prochains mois, devrait nous permettre de faire progresser cette part de marché, tout simplement parce que notre offre, la moins chère du marché, attirera de plus en plus d'investisseurs particuliers actifs...

Boursier.com : N'est-ce pas décevant de ne pas véritablement avoir percé en deux ans ? Un acteur comme Binck semble avoir mieux réussi son implantation....

F.B. : Nous sommes profitables et n'avons pas besoin de détenir 2% de parts de marché en France pour rester dans ce pays! **IDealing** poursuivra son implantation sur le marché français du courtage! Ce 1% de part de marché n'est pas un problème pour nous et les 2% restent un objectif ! Binck est arrivé en France deux ans avant nous et a fait plus de publicité. Notre coût d'acquisition est sans doute moins élevé.

Boursier.com : Pourquoi être venu en France, un marché, a priori difficile, de nombreux courtiers l'occupant déjà et les Français, eux-mêmes, étant moins enclin que d'autres à s'intéresser aux placements boursiers...?

F.B. : L'environnement fiscal français est difficile. La Taxe sur les Transactions Financières (TTF) mise en place n'a pas aidé le marché français, mais une version européenne de cette TTF, risquerait de faire beaucoup de mal au SRD... Malgré cela, les Français sont en train de retrouver le goût de la Bourse ! Le nombre de Français investissant en Bourse est globalement assez proche du nombre de britanniques détenant aussi des placements boursiers et le Royaume-Uni aussi connaît actuellement des évolutions de légalisation peu favorables..

Boursier.com :Votre offre va t-elle évoluer ?

F.B. : Nous proposons toujours 1 an de courtage gratuit à tous nos nouveaux clients! En outre, nous réfléchissons à un possible partenariat pour mettre à disposition de nos clients français une offre de souscription à des SICAV. Nous ne pouvons le faire directement aujourd'hui, n'ayant pas de filiale française.