



Le courtier en ligne Idealing supprime les frais de courtage



Crédit Photo : alzay/Getty Images/iStockphoto

Arrivé en France en 2012, il peine à percer. Il passe donc à l'offensive commerciale en supprimant définitivement les commissions de courtage. Mais, il facturera des frais sur les versements de dividendes. Le marché Français du courtage en ligne est très convoité par les acteurs étrangers. Mais rare sont ceux qui parviennent à vraiment percer face aux acteurs déjà implantés comme Boursorama, Fortuneo ou encore Bourse Direct.

Trois ans après son arrivée en 2012, le britannique iDealing, qui se définit comme un service en ligne consacré à l'exécution d'ordres de Bourse avec des prix agressifs, revendique 1,3 % de part de marché. Combien est-ce que cela représente de clients? Le «broker» ne communique pas sur le sujet (1). «Cela a été plus difficile que prévu», reconnaît Lee Foster Bowman, fondateur et PDG d'iDealing. «Le nombre de traders actifs a diminué ces dernières années et cela continue, mais dans une moindre mesure. La hausse de la taxation sur les dividendes pèse sur le marché», explique-t-il. Ce dernier a donc décidé de passer à l'offensive commerciale en frappant fort.

A partir d'aujourd'hui, le courtier ne facture plus de commissions de trading sur les actions et les obligations cotées sur Euronext (Paris, Bruxelles, Amsterdam), les ETF (fonds indiciels) et sur certains produits dérivés. Les investisseurs belges et néerlandais, où iDealing est en train de s'implanter, bénéficieront des mêmes avantages. Jusqu'à présent, seuls les nouveaux clients obtenaient une année gratuite. «Nous supprimons définitivement les commissions de courtage pour tous les clients. Nous sommes les premiers et les seuls en Europe à appliquer une telle politique commerciale. Nous nous inspirons du courtier américain Robinhood, le seul au monde à ne pas facturer ce type de commissions», se félicite Lee Foster Bowman. Ce dernier espère, grâce à cette politique commerciale agressive doubler sa part de marché en une année (2 % ou plus espérés). «Nous souhaitons attirer de nouveaux investisseurs particuliers, mais aussi des gestionnaires de fonds de petite et moyenne taille», explique-t-il.

Comment le «broker», qui gagne déjà de l'argent en France depuis plus de dix-huit mois, compte-t-il vivre? «Nous avons réussi à réduire nos coûts au plus bas. Récemment nous avons atteint notre objectif de devenir opérateur des services de compensation de titres dans nos marchés Euronext, de règlement-livraison et de conservation dans tous nos marchés, éliminant les frais de tiers», répond Lee Foster Bowman.

iDealing ne supprime cependant pas tous les frais, loin s'en faut. Le broker ne va hésiter à ponctionner les dividendes. Il prélève désormais une commission de 30 centimes par ligne de titres lors de chaque paiement de dividende. Ce qui reste malgré tout très faible. Mais aussi 5 euros pour chaque retrait d'argent liquide de son portefeuille et 5 euros pour l'exercice des droits de souscription d'action.

bourse.lefigaro.fr
Pays : France
Dynamisme : 100



[Visualiser l'article](#)

iDealing fera-t-il des émules auprès de ses concurrents étrangers (Binck, Lynx, DeGiro...) ou Français? Difficile à dire. Mais, il s'apprête en tous les cas à relancer la guerre des prix.

(1) D'après une étude d'Investment Trend, en 2013, la population des «traders actifs» en France serait évaluée à 475.000 personnes.