

BINCKBANK FRANCE

Réalisé par
Andréane
Fulconis-Tielens

BinckBank NV, courtier en ligne néerlandais, a ouvert en septembre 2008 une succursale en France. Il vise à devenir un des courtiers les plus compétitifs de l'Hexagone.

Un mois après son ouverture en septembre 2008, BinckBank France comptait déjà, 1 000 nouveaux clients. Les raisons de ce premier succès : des prix compétitifs, parmi les plus bas du marché [1]. Pourtant, BinckBank ne souhaite pas être assimilé au modèle *low cost*. "Nous n'avons de *low cost* que le prix!", souligne Matthijs Aler, le directeur général de BinckBank France. En effet, les frais de courtage pour un ordre de 4 000 euros, coûtent 5 euros, alors que le client sera facturé 4 euros chez Directa (un des nouveaux courtiers en ligne *low cost* – voir encadré) et près de 16 euros chez Boursorama. Ces coûts sont maîtrisés grâce à deux points forts : une offre simple et un *business model* économe.

[1] Zéro courtage est moins cher que Binckbank pour les deux premières transactions, puisqu'elles sont gratuites. En revanche, la troisième transaction coûte 20 euros. Mais pour bénéficier de ces avantages, il faut placer 50 000 euros. Si le client place 49 000, c'est 120 euros de frais de pénalité!

UNE OFFRE SIMPLE

BinckBank ne propose que deux types de services : du courtage en ligne et des livrets d'épargne, rémunéré à 4 % brut. Les clients français ont souscrit à 80 % à la première offre et plus particulièrement à un compte titre.

De son côté, le site Internet de BinckBank va à l'essentiel : l'interface se veut sobre et efficace. "Notre site n'offre pas d'information financière ou de conseil de placements. D'après une étude de marché effectuée en 2006 en Angleterre, en France et en Allemagne, les investisseurs trouvent souvent les sites des courtiers surchargés. Beaucoup ne veulent que l'essentiel. Ils peuvent trouver l'information ailleurs, explique Matthijs Aler. De même, les Français savent exactement ce qu'ils

veulent. Les investisseurs que nous avons rencontrés pendant le salon Actionnaria connaissent les techniques de courtage en ligne. Ils préfèrent les actions simples, les certificats et les trackers, alors que les Hollandais achètent plutôt des options et des futures".

UN BUSINESS MODEL ÉCONOME

Toujours afin d'optimiser ses coûts, BinckBank centralise l'essentiel de ses services aux Pays-Bas : tenues de compte, traitements des opérations sur titres, traitements des opérations en espèces, *back office* et système informatique...

La Belgique et la France s'appuient sur ces services. "Pour faire évoluer le site Internet de BinckBank France, nous contactons les développeurs hollandais,

ZOOM

Les nouveaux courtiers *low cost*

BinckBank, Saxo Bank et Directa ont fait leur apparition en même temps sur Internet. État des lieux.

■ En l'espace de huit ans, le groupe BinckBank, dont la société mère est basée aux Pays-Bas, a déjà ouvert 240 000 comptes dans son pays d'origine, mais aussi en Belgique. Avec un bénéfice net de plus de 15,8 millions d'euros au premier semestre 2008, BinckBank compte 500 collaborateurs dans les trois pays et détient

près de 7,8 milliards d'euros d'actifs sous gestion.

■ Le 27 mai 2008, le groupe Saxo Bank annonçait ses intentions de racheter Cambiste.com ; son partenaire en France depuis mars 2006. Le 24 septembre 2008, l'acquisition était finalisée. Le siège social de Saxo Bank est situé au Danemark et la société possède des filiales à Paris, Londres, Genève, Zurich, Marbella et Singapour, ainsi qu'un bureau de

représentation à Pékin.

■ Directa, société italienne fondée en 1995 à Turin, propose depuis l'été 2008, un site en français pour attirer des clients francophones. La société est un des principaux *brokers* en Italie. Si le site Web de Directa est en français, avec un numéro d'appel sur Paris, les clients français seront pris en charge par la société en Italie et l'argent placé sera notamment garanti par l'État italien.



Le siège de BinckBank France est situé à Paris.

résume Matthijs Aler. Nous prenons en compte les remarques des clients. Notre objectif est d'améliorer le site tous les deux mois en moyenne".

LE CLIENT LOW COST: UN CSP+

Dans le futur, en termes d'activité, "nous avons comme objectif d'atteindre la rentabilité dans les deux à trois ans". Pour atteindre ce but, le meilleur allier de BinckBank France sera le bouche à oreille. "Chaque année nous conduisons une enquête et 97 % de nos clients s'estiment satisfaits et très satisfaits, souligne Matthijs Aler. 55 % de nos clients parraient d'autres clients. Ils représentent notre meilleur outil marketing".

Et c'est peut-être dans les couloirs d'une grande banque que l'on croisera le futur client de BinckBank. En effet, le client type du courtier en ligne est

un CSP+, âgé de 35 à 55 ans. Il possède environ 35 000 euros en actions : certificats, warrants, OPCVM, marchés des dérivés, options et futures. Utilisateur des nouvelles technologies, il compare lui-même le ticket d'entrée des courtiers en ligne : 200 euros pour Binck Bank, contre 660 euros pour Boursorama et 900 euros pour Bourse Direct. Et preuve que le modèle "simplifié" de BinckBank marche : un client français effectue entre trois et quatre opérations par mois contre 1,01 ordre par compte ouvert chez les autres courtiers membres de l'ACSEL [2], l'association de l'économie numérique.

[2] Les courtiers membres de l'ACSEL : Barclays Bank, Bourse Direct, Boursorama, Cortal-Consors, CPR-Online, Fortuneo, Ing Direct, Natixis, Compagnie 1818...

L'ÉPREUVE DU LONG TERME

Si les dirigeants de BinckBank s'avouent satisfaits des premiers résultats, le succès se révélera-t-il stable à long terme ? À ce jour, la crise a sans doute donné un bon coup de pouce au groupe néerlandais, comme aux autres courtiers en ligne. En octobre, le mois le plus noir pour la Bourse, BinckBank France a enregistré "plus de nouveaux comptes que sur la totalité du troisième trimestre", selon Matthijs Aler. Ce constat est aussi corroboré par Gérard Ladoux, délégué général de l'ACSEL : "Il y a eu plus d'ordres passés en octobre. Les courtiers ont tous bénéficié d'un nombre accru de ventes liées aux événements..." ■

DATES

Historique de BinckBank

2000

Lancement du site Internet de Binck Brokers NV dédié aux investisseurs particuliers

2003

Binck Brokers obtient l'agrément de banque aux Pays-Bas et devient la Effectenbank Binck

2004

BinckBank NV est née du rapprochement d'Effectenbank Binck avec AOT NV, spécialisée dans les transactions sur titres et produits dérivés

2005

BinckBank se lance en Belgique et devient en 2006 le n° 2 du marché belge

2007

BinckBank rachète le courtier en ligne Alex, filiale de Rabobank et devient le leader du marché hollandais.