

Invités du mois



Keytrade Bank, banque en ligne belge fondée il y a 11 ans et rachetée par le groupe Crédit Agricole il y a trois ans, s'est implantée à Genève en septembre dernier et a lancé son activité fin avril.

Cette plateforme de trading en ligne, qui offre également des services bancaires, pourra-t-elle concurrencer les intouchables Swissquote, Saxobank et autres E-Sider? Entretien avec M. **Thierry Ternier**, CEO de Keytrade (à gauche) et avec M. **Patrick Soetens**, General Manager et responsable de la filiale genevoise (à droite).

Quelle est votre offre en Suisse?

Nous offrons une plateforme de courtage (accès direct à 12 bourses), une large gamme de fonds et d'obligations et des produits bancaires d'épargne simples. En Suisse, nous commençons par proposer uniquement notre activité de courtage, l'offre de fonds et d'obligations, puis nous développerons notre activité bancaire par la suite, bien que nous ayons déjà obtenu notre licence bancaire.

Quelles sont les raisons de votre implantation en

Suisse?

Nous sommes, depuis 10 ans, le leader du marché du trading en ligne en Belgique et nous y avons un bel avenir, mais c'est important pour nous d'exporter notre modèle vers d'autres pays. La Suisse, en tant que pays et culture, est très comparable à la Belgique ou encore au Luxembourg, où nous sommes présents depuis 8 ans. Mais nous pensons que l'investisseur suisse paye trop. En effet, la performance ne doit pas être mangée par les frais de transaction. C'est pourquoi nous proposons des prix très compétitifs, entre 30% et 50% de moins que ce qui est pratiqué ici. Ce marché est donc très intéressant pour nous. Nous n'allons pas brader les prix, mais simplement appliquer les mêmes qu'en Belgique.

Que pensez-vous de la concurrence sur ce marché en Suisse?

Nous pensons que le marché suisse n'est pas encore vraiment bien arbitré au niveau

on-line. Nous avons un grand leader, Swissquote, qui domine le marché, ainsi que d'autres plus petits acteurs. Mais la référence reste Swissquote. Nous pensons qu'avec l'offre que nous développons, nous sommes vraiment à leur hauteur, ce qui fait de nous un vrai challenger pour eux. De plus, le marché suisse du trading en ligne connaît une croissance annuelle de 25%.

Quel a été l'impact de la crise sur Keytrade?

La crise nous a fait gagner énormément de clients. Les grandes banques belges sont très touchées (Fortis, Dexia), donc le flux de clients chez nous a été massif. En effet, mécontents des gestionnaires, les particuliers préfèrent maintenant gérer leur argent eux-mêmes, en passant par une plateforme telle que la notre. Ceux qui étaient réticents ou indécis se sont lancés.

En plus de prix compétitifs, quels sont vos atouts?

Nous sommes la seule banque en

Quick Facts

Création

1998

Depuis 2007 : filiale du Crédit Agricole à 100%

Succursale de Genève

Rue de Chantepoulet 25
1201 Genève

Clients

100'000 en Belgique

Site

www.keytradebank.ch

ligne à avoir développé un outil de conseils, qui va guider le client dans son choix d'investissement. Il fournit des recommandations d'achat, de vente et d'arbitrage, des allocations sectorielles et géographiques en s'adaptant au profil du client, etc. Ce modèle expert, appelé ADVICE, est gratuit et compte 50'000 utilisateurs en Belgique, soit la moitié de nos clients. Il s'agit d'un système unique au monde pour les courtiers en ligne, permettant d'aider les gens moins initiés à la bourse, qui sont par ailleurs de plus en plus nombreux. C'est la raison pour laquelle notre site est simple d'utilisation : nous nous adaptons aux besoins de notre clientèle.

Propos recueillis par Sabrina Baudin