

# SUISSE

## Le ciblage par les tarifs agressifs

**KEYTRADE BANK.** La succursale genevoise de la banque en ligne veut doubler le nombre de ses clients. Deux ans après son implantation.

SÉBASTIEN RUCHE

Deux ans pour s'adapter au marché suisse avant de trouver sa vitesse de croisière. Un marché multilingue, avec des clients beaucoup plus actifs et des tarifs plus élevés que dans les pays voisins. Les deux derniers arguments avaient de quoi attirer Keytrade Bank en Suisse, où la banque en ligne belge s'est implantée à Genève en 2009. La filiale du groupe Crédit Agricole envisage de doubler le nombre de ses clients suisses cette année. Ses dirigeants expliquent comment. Depuis ses débuts à l'époque de la bulle Internet, Keytrade s'est développée selon deux axes, la banque en ligne et le courtage online. Les métiers de la banque ont porté la croissance dans les années 2000, avec des actifs sous gestion totaux passés de 2,5 milliards d'euros en 2005 à 5,6 milliards en 2010. Mais l'activité de courtage a été centrale dans l'expansion en Suisse, où les activités de banque de détail en ligne n'ont pas constitué une priorité, faute de véritable demande de la part des clients, explique le CEO Thierry Ternier, de passage hier à Genève.

Le client suisse possède une culture du trading, en particulier dans la partie alémanique, et est beaucoup plus actif que ses voisins belges et luxembourgeois – les deux marchés historiques de la banque. «Un Luxembourgeois effectue deux fois plus de transactions qu'un Belge et un Suisse en effectue deux fois plus qu'un Luxembourgeois», résume le managing director pour la Suisse, Patrick Soetens. Ce qui explique que la succursale genevoise a été rentable dès 2010.

Plus que le nombre de clients – Keytrade affiche 140.000 clients globalement, dont 134.000 en Belgique –, les spécificités du business model de la banque en ligne expliquent cette rapide rentabilité. Les besoins humains sont limités – elle emploie six personnes à Genève, sur un total de 115 – et l'implantation sur un nouveau marché impli-

que principalement la création d'un site Internet dédié (en quatre langues pour la Suisse), relié à l'infrastructure centrale basée à Bruxelles. Avec quelques adaptations selon les spécificités locales, comme le secret bancaire: «nos bases de données clients suisses sont en Suisse, nous ne transférons pas les noms de nos clients sur nos machines en Belgique», précise le CEO Thierry Ternier.

Plus de la moitié des clients suisses de Keytrade sont alémaniques, la plupart ont un lien avec l'international et les non-résidents représentent un client sur trois, même si le nombre de clients onshore progresse. En Suisse, l'utilisation d'Internet pour acheter des actions est relativement élevée en comparaison internationale et continue à progresser: 38% des personnes interrogées l'an dernier pour une enquête de l'Université de Zurich investissent via Internet (32% en 2008), une proportion qui monte à 45% pour les 30-39 ans et à 63% pour les 18-29 ans.

Pour s'imposer face à des acteurs domestiques bien implantés tels Swissquote ou MIG, Keytrade Bank se différencie par son actionnaire à 100%, Crédit Agricole, «qui nous octroie une liberté opérationnelle totale et avec qui nous ne sommes pas en concurrence directe», explique Thierry Ternier, dans les bureaux de la rue Chantepoulet, qui jouxtent une antenne de Crédit Agricole Financements.

Par rapport au client de la banque privée genevoise du groupe, Keytrade vise un individu «plus intéressé à optimiser les frais» et avec un niveau de fortune sensiblement différent, de toute évidence. Les niveaux de frais constituent justement le principal argument de vente de Keytrade, qui affiche des tarifs parfois cinq fois inférieurs à ceux de grands établissements, comme l'a montré une récente étude comparative de K-Geld.

L'effort sur les coûts se traduit par un ratio cost-income inférieur à

50% et explique que chaque employé de Keytrade Bank ait généré un résultat opérationnel de 170.213 euros l'an dernier, soit deux à trois fois plus que chez ses concurrents, affirme Ternier.

Côté offre, Keytrade propose des outils de recherche et de conseils automatisés, ainsi que l'accès à tous les marchés américains, même les Pink Sheets ou l'OTC Bulletin Board, en plus du Forex, des futures ou des CFDs. Le nombre de fonds proposés aux clients est en revanche limité par rapport à la concurrence, à 300 en Suisse, contre plusieurs milliers chez d'autres acteurs du secteur. «L'expérience a

montré qu'une préselection est importante, sinon le client ne sait pas quels fonds choisir et sollicite beaucoup le service d'helpdesk», justifie le CEO. Une autre explication à ce nombre relativement limité a peut-être à voir avec le montant for-

faitaire de vingt francs facturé pour toute transaction sur un fonds. Enfin, la banque est sur le point d'effectuer ses transactions via la plateforme Equiduct, qui cherche le meilleur prix sur l'ensemble des marchés pour 1100 actions. ■

### De la bulle internet au marché suisse

**1998:** création en Belgique sous le nom de VMS-Keytrade, par les fondateurs de Skynet, fournisseur d'accès à internet vendu à Belgacom peu avant. Keytrade est alors un pur courtier en ligne, coté en bourse

**2002:** obtient la licence bancaire en Belgique

**2005:** Crédit Agricole acquiert 100% du capital; la société est délistée

**2009:** reprend la clientèle belge de Kaupthing; implantation en Suisse

**2010:** 5,6 milliards d'euros d'actifs sous gestion, pour 140.000 clients en Belgique, au Luxembourg et en Suisse.

**2011:** ouverture d'un bureau aux Pays-Bas

## Règlement de comptes à Berne

### SECRET BANCAIRE.

*Quand l'Administration des contributions péchait par excès de candeur.*

L'Administration fédérale des contributions reçoit une volée de bois vert pour sa gestion du différend entre l'OCDE et la Suisse au sujet du secret bancaire. Elle a sous-estimé le caractère brûlant de l'affaire et négligé la nécessité d'appliquer à la lettre les standards. Le Conseil fédéral en a eu le coeur net mercredi. Une enquête a mis en lumière les couacs qui ont obligé la Confédération à corriger et assouplir les conditions de l'octroi de l'entraide administrative alors qu'elle pensait s'être déjà pliée aux exigences de l'OCDE pour échapper à la liste noire des paradis fiscaux.

L'examen, commandé par la ministre des finances Eveline Widmer-Schlumpf, fait porter le chapeau à l'Administration fédérale des contributions (AFC). Cet office aurait dû constater au moment de la négociation des nouvelles conventions de double



**EVELINE WIDMER-SCHLUMPF.** La conseillère fédérale revient sur les dysfonctionnements des années Merz.

imposition, soit en été 2009, la contradiction entre la norme de l'OCDE et les réglementations figurant dans les accords.

Le paradoxe aurait dû apparaître aussi durant la période allant de l'automne 2009 au printemps 2010, sur la base des négociations menées avec les instances de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). L'AFC a certes constaté des divergences, mais a concentré son attention sur d'autres aspects. Elle s'est attachée à la capacité des conventions de double imposition de franchir l'obstacle du référendum. La question de savoir comment concilier cet aspect avec la

conformité aux normes de l'OCDE n'était cependant pas une question juridique pouvant être tranchée par l'office, d'après le rapport.

La direction du Département, alors en mains de Hans-Rudolf Merz, aurait dû être informée, vu le «caractère brûlant du dossier sur le plan politique et les conséquences considérables d'un éventuel échec de la procédure d'examen par les pairs de l'OCDE». Cela n'a pas été le cas.

L'examen n'a pas révélé de rétention intentionnelle d'information. «On ne peut pas non plus prétendre, comme cela a parfois été fait, que le département ou l'AFC ont pris volontairement des risques», écrit le Département fédéral des finances (DFF) dans un communiqué.

Les services d'Eveline Widmer-Schlumpf constatent que la dimension politique du problème a été sous-estimée en raison d'une organisation inappropriée du département. Pas question cependant de couper des têtes. Le gouvernement n'a nullement évoqué de mise à pied, a assuré son porte-

### AGENDA

#### JEUDI 19 MAI

Compagnie Financière Richemont: résultats 2010/11

New Venturetec: résultats S1

CS: indicateur ZEW mai

Swiss Economic Forum SEF 2011 (Aussi le 20), Interlaken

AG: Myriad, Precious Woods

#### VENDREDI 20 MAI

BNS: alloc. Jean-Pierre Danthine, Uni Genève

AG: Zehnder, Valiant

#### LUNDI 23 MAI

Development Holding: AG

#### MARDI 24 MAI

Sonova: résultats 2010/11

Swissgrid: CP annuelle, Zurich

Franke: CPB 2010, Zurich

Siegfried Holding: AG

parole André Simonazzi devant la presse.

Le Conseil fédéral veut corriger le tir en réorganisant les compétences au sein du DFF. Le Secrétaire d'Etat aux questions financières internationales va désormais reprendre des tâches assumées jusqu'ici par l'AFC, telles la négociation des conventions de double imposition et la représentation au sein des organisations internationales.

L'administration des contributions continuera pour sa part de transposer dans le droit helvétique les conventions négociées. Le gouvernement va procéder lors d'une de ses prochaines séances à une révision de l'ordonnance sur l'organisation du DFF.

Le 13 février, le Conseil fédéral a dû modifier les exigences applicables à l'assistance administrative à des fins fiscales. Contrairement à ce qui était initialement prévu, celle-ci pourra être accordée sans que l'Etat requérant mentionne le nom, pour autant que la personne concernée ou la banque puissent être identifiés à l'aide d'un numéro de compte ou d'assurance. – (ats)

PRIVATE BANKING RELOADED



www.syzgroup.com

BANQUE SYZ & CO SA

Genève | Zurich | Lugano | Locarno



BANQUE  
SYZ & CO

CREATED TO PERFORM