

Le trading en ligne devient instrument de prévoyance

🕒 21 Feb 2018 - 07:00

👤 Nicolette de Joncaire

3 minutes de lecture

Les soixantennaires viennent aujourd'hui renforcer les rangs des investisseurs autonomes. Entretien avec Fabien Vrignon de Strateo.



L'appétit pour le trading en ligne augmente. Question de rapport coût-performance. Populaire parmi les jeunes, le trading en ligne gagne aujourd'hui une population plus âgée: celle des retraités qui ont le temps et les moyens d'apprendre à faire fructifier eux-mêmes leur épargne. Reste que le trading en ligne peut avoir mauvaise presse. Entre plateformes non régulées et sites régulés par des juridictions trop laxistes – telles Chypre ou Malte –, les usagers se méfient. En régulant les courtiers au même titre que les banques, la Finma donne aux clients des plateformes suisses des garanties non négligeables. Entretien avec Fabien Vrignon, CEO de la plateforme de courtage suisse Strateo.

Quelle est la plus grande préoccupation des clients aujourd'hui?

La sécurité des données et des transactions prend le pas sur toute autre considération. C'est pourquoi nous avons multiplié les moyens techniques de protection: données conservées en Suisse exclusivement, canaux de communications sécurisés, systèmes de détection d'intrusion, cryptographie, triple sécurité d'accès à la plateforme (identification, mot de passe et génération automatique de code par token limitée dans le temps). Notre centre d'appel multilingue est également situé en Suisse pour éviter que toute information sorte du pays. Seconde priorité, tout aussi importante, celle de leurs fonds en cas de coup dur. En cela, une plateforme comme la nôtre présente d'importantes garanties grâce, en particulier, à la surface financière de notre actionnaire, le Crédit Mutuel Arkéa, et à la réglementation suisse. De ce point de vue, la Suisse, notamment du fait des contraintes imposées par la Finma, est très en avance par rapport à ses concurrents européens.

«Nous nous positionnons sur une gamme plus large de valeurs que nos équivalents.»

Fin novembre dernier, vous avez adopté le Digital Onboarding, l'ouverture de compte 100% en ligne. Quels avantages?

Vous n'ignorez pas que les clients veulent éviter de se déranger. La baisse des visites en agence bancaire en témoigne. Le Digital Onboarding qui se déroule en trois phases (formulaire online, identification par visioconférence et signature électronique du contrat), accélère nettement le taux de transformation des prospects en clients.

Comment vous différenciez-vous de la vingtaine de plateformes concurrentes en Suisse?

Nous nous positionnons sur une gamme plus large de valeurs que nos équivalents en offrant l'accès aux valeurs européennes et nord-américaines par le biais de 18 bourses, une offre internationale rendue possible par l'intégration de la plateforme Strateo dans le réseau de Keytrade Bank, utilisé par près de 300'000 traders et investisseurs. Nous offrons aussi une large suite de produits financiers: actions, options, obligations, fonds (plus de 400), ETF, devises, futures ou CFDs, ainsi que des outils de recherche et de sélection des titres automatisés. Notez que nous sommes un pur courtier et n'offrons pas de conseil au client qui reste entièrement autonome mais les outils de recherche permettent des tris en fonction de critères comme le rendement ou les valeurs sous-évaluées.

Offrez-vous des instruments de levier?

Nous proposons des crédits Lombard – avec leurs titres en garantie- qui permettent au client d'investir 50% de plus que leur mise de fonds. Pour le forex et les CFD, un levier de 100 avec appel de marge, mais ces produits sont réservés à des experts du trading par le biais de Strateo Pro.

«La mise à disposition de robo-advisors accroît la capacité des investisseurs à se positionner sur le long terme.»

L'avènement des robo-advisors est-il un gros atout pour une maison de courtage?

La mise à disposition de robo-advisors accroît la capacité des investisseurs à se positionner sur le long terme et à procéder, eux-mêmes, à leurs choix d'allocation d'actifs. Demain, l'intelligence artificielle leur permettra d'améliorer la qualité de leurs simulations et de leurs prévisions d'investissement en traduisant en tendances l'immense masse des données disponibles. Ce qui importe pour bien utiliser ces instruments est de disposer de la bonne information mais aussi d'une information systématique, synthétique et rapide. C'est ce que nous cherchons à offrir avec l'outil Global Analyzer qui permet d'évaluer n'importe quelle action des principales bourses mondiales en quelques clics. Valorisation, recommandations des analystes, analyses techniques et fondamentales et analyse du risque sont synthétisées en une à trois pages selon le niveau d'analyse désiré. De même pour identifier les meilleures idées qui se dégagent de thèmes d'investissement tels que les actions les plus sous-évaluées, les favorites des analystes, les titres les plus défensifs ou encore les meilleures idées du moment, thèmes qui évoluent constamment en fonction du marché, un centre d'idées peut être proposé en accès direct aux investisseurs de la plate-forme.

Vous avez observé une évolution de l'âge de la clientèle. Quelles conclusions en tirez-vous?

Alors que le trading en ligne a recruté ses premiers adeptes parmi les jeunes plus familiers avec l'usage d'internet, les soixantenaires sont venus progressivement renforcer les rangs des investisseurs autonomes. Ils disposent non seulement de capitaux importants mais surtout du temps nécessaire à la prise de décision indépendante. Une étude réalisée par la haute école de St-Gall en 2010 conclut que «alors qu'en 2000, seuls 5% des investisseurs de la tranche 60-74 ans faisaient usage du courtage en ligne pour effectuer leurs transactions, cette proportion a été multipliée par quatre en dix ans et s'élève désormais à environ 23%.» Bien qu'il n'existe pas de données plus récentes, il est fort probable que cette proportion ait, entre temps, progressé. Le courtage en ligne devient un véritable instrument de la prévoyance et les investisseurs l'utilisent souvent à hauteur du tiers de leur patrimoine financier.



Fabien Vrignon
Directeur général

Fabien Vrignon est Directeur Général de Strateo en Suisse, responsable de la stratégie et du marketing notamment. Il est de nationalité française et titulaire d'un Executive MBA, il a rejoint Strateo en 2016. Précédemment, durant 5 ans, il a été responsable de l'activité eBrokerage pour la Banque Cantonale Vaudoise. Auparavant, il a travaillé 11 ans au sein du courtier en ligne du groupe BNP Paribas: Cortal Consors.



Présente à Genève depuis 2009, Strateo, qui dispose d'une licence bancaire, est spécialisée dans le trading en ligne et fournit un accès à des services d'investissements pour les investisseurs particuliers et institutionnels, résidents en Suisse ou à l'étranger. Autorisée FINMA, Strateo est soumise à la législation bancaire suisse et assure à ce titre une protection des dépôts jusqu'à concurrence de 100'000 francs. Strateo est une succursale du Groupe Crédit Mutuel Arkéa, leader européen de la banque en ligne regroupant quelque 3,9 millions de clients sous ses différentes filiales.