



Les meilleurs courtiers en ligne pour vos actions

► Le banc d'essai des tarifs les plus avantageux et des services les plus complets. pp.4-7

Bourse Les meilleurs courtiers pour vos actions

► Bien choisir son intermédiaire pour passer ses ordres permet des économies substantielles.

► Une tarification attrayante doit néanmoins s'accompagner d'un service irréprochable.

Dans un marché sans réelle tendance depuis quatre ans, les occasions de réaliser en Bourse des allers-retours profitables ne manquent pas. Mais l'époque où l'épargnant pouvait acheter des actions et ne pas y toucher pendant plusieurs années paraît lointaine. Désormais, il est préférable de surveiller son portefeuille au quotidien, afin de réagir au plus vite dans le cas d'un mouvement de cours d'une ampleur inattendue. Surtout, pour passer ses ordres dans les meilleures conditions, il est important de disposer d'un intermédiaire efficace, au meilleur tarif.

Des écarts de un à quatre

De trop nombreux investisseurs continuent pourtant à payer le prix fort. Ainsi, le rapport entre le courtage par Internet d'une banque classique et celui d'un courtier en ligne est de un à quatre pour un ordre de 500 euros.

Cet écart se rétrécit sur un ordre de 1000 euros, mais il grimpe à nouveau pour un ordre à **Des ordres à moins de 1 euro**. Arrivé en France en 2008, le courtier Binck.fr a bousculé les positions grâce à des tarifs agressifs, simples et transparents : 2,50 euros pour un ordre jusqu'à 1000 euros, 5 euros entre 1001 et 5000 euros, 7,50 euros entre 5001 et 7500 euros, 10 euros entre 7501 et 10000 euros, 0,10% au-delà. Pour ne pas laisser partir les petits comptes les plus actifs, les poids lourds du secteur ont ajusté leurs tarifs. Boursorama propose depuis une «option découverte» avec un courtage à 1,99 euro jusqu'à 500 euros, la formule «Start» de Cortal Consors démarre à 2,50 euros pour un ordre jusqu'à 500 euros et Bourse Direct fait une offre à 0,99 euro pour les ordres exécutés jusqu'à 1100 euros. Plus récemment, le spécialiste des CFD, Saxobanque, a relancé la compétition sur les gros clients, en lan-

çant fin 2010 une offre pour traiter les actions avec un courtage de 0,10% quel que soit le montant de l'ordre (minimum de 5 euros). Fraîchement débarqué en France, le britannique Idealing propose même depuis peu un tarif à 0,05% avec un minimum à 0,95 euro. Dans une logique différente destinée à attirer des gros portefeuilles peu actifs, Fortuneo propose une offre «O courtage» pour les deux premiers ordres exécutés par mois (20 euros pour les suivants), avec un encours (titres plus espèces) minimum de 50000 euros à chaque fin de trimestre, faute de quoi 120 euros seront prélevés sur le compte.

Pour séduire des nouveaux clients, les courtiers rivalisent de promotions. Ainsi, Binck.fr offre 1000 euros de courtage pendant trois mois pour une ouverture de compte avant le 31 octobre 2012. Pour une ouverture avant le 31 décembre avec un avoir d'au moins 5000 euros, Bforbank offre une prime de 100 euros et rembourse les frais de courtage jusqu'au 30 juin 2013, dans la limite des soixante premières opérations, etc. Plus chiche, Boursorama rembourse les frais

de courtage jusqu'à 15 000 euros de transactions réalisés dans les deux mois suivant l'ouverture du compte. Les frais de transfert d'un compte historique vers le nouveau courtier sont le plus souvent remboursés, avec ou sans plafond. Dans tous les cas, il convient de lire attentivement les brochures commerciales.

Une offre de services enrichie

Pour bien choisir son courtier, la tarification la plus basse ne suffit pas. Au-delà du prix, la qualité d'exécution des ordres et du service client, la richesse de l'offre et la solidité financière de l'intermédiaire sont à considérer. Concernant la qualité d'exécution, d'énormes progrès ont été réalisés depuis dix ans chez la plupart des courtiers, grâce à l'essor d'Internet. Il est devenu très rare qu'un ordre soit mal exécuté, en raison d'un bug in-5 000 euros et plus, dans un rapport de un à deux, voire davantage. Les ordres par téléphone sont logiquement surtaxés, dans les banques et chez les courtiers, mais les banques restent nettement plus chères. Et le passage d'un ordre au guichet d'une agence bancaire devient carrément formatique. Le service au client et l'accueil au téléphone varient davantage d'un établissement à l'autre. À chacun de juger. En revanche, l'offre d'outils et services proposés par les courtiers sur Internet s'est considérablement enrichie ces dernières années. Certains sont gratuits, d'autres payants. L'épargnant dispose alors d'une véritable «salle de marché» à domicile, avec un fil d'informations en temps réel (plus de 2 000 dépêches par jour chez Boursorama), des cours en temps réel et des graphiques en *streaming* (gratuit ou payant), des outils d'analyse technique, l'accès en ligne à plusieurs types d'ordre, simple ou complexe (à cours limite, à seuil de déclenchement, suiveur, etc.), un accès ment ruineux, alors que les courtiers ne le proposent pas !

Lisez bien les appels de note

Lire la tarification d'une banque relève le plus souvent du parcours du combattant. Les frais sont multiples, les conditions aussi, comme si l'établissement cherchait à noyer le poisson. Chez de nombreux courtiers aussi, la

tarification est souvent trop complexe, même si les pièges sont moins nombreux. Au-delà du courtage proposé, il convient alors de bien lire les petits appels de note. La plupart des intermédiaires ou pas au service à règlement différé (SRD) avec effet de levier, des applications dédiées pour téléphone mobile (lire page 5), des formations gratuites, etc. Parmi les services plus, Bforbank donne accès aux analyses sur le marché et les valeurs de CA Cheuvreux, des outils d'optimisation fiscale et de bilan patrimonial. Des conseillers spécialisés sont disponibles du lundi au vendredi de 8 heures à 21 heures et le samedi de 9 heures à 18 heures. Les clients de Cortal Consors et Saxobanque ont accès à un *morning meeting* qui leur donne, chaque jour avant l'ouverture des marchés, des pistes d'investissements, etc.

Certains courtiers centrent leur offre sur des produits d'éparadiers, banques classiques et courtiers en ligne, proposent des gammes de prix qui varient selon la taille de l'ordre et sa fréquence, valables pour un compte-titres ou un plan d'épargne en actions. Le tarif, composé d'un forfait en euros ou d'un pourcentage, est dégressif : plus l'ordre sera important, plus le pourcentage sera faible. Selon votre profil, petit ou gros portefeuille, avec peu ou beaucoup d'ordres, le choix du courtier et de la formule sera différent. Dans les banques classiques, des frais de garde, calculés ligne par ligne, gne autres que la Bourse en direct. Ainsi, Bforbank, ING Direct, Fortuneo, Cortal Consors, Boursorama, Binck, mettent à disposition de leurs clients des Livrets bancaires, dont la rémunération nette d'impôt approche 1% par an, hors des nombreuses promotions (lire *Le Revenu* n°1191 page 5). Les courtiers en ligne offrent aussi l'accès à des contrats d'assurance vie parmi les plus compétitifs du marché et à des fonds, sicav ou FCP, à des conditions s'ajouter au courtage. Sur BNPParibas.net, par exemple, les frais de garde atteignent 0,28% du portefeuille jusqu'à 50 000 euros, plus 4,75 euros fixes par ligne et un minimum de 29,50 euros. Ces frais n'existent pas chez les courtiers, dont certains prélèvent toutefois des

«frais d'abonnement» ou équivalents, si le compte n'est pas suffisamment actif : 5,95 euros par mois chez Boursorama pour l'option Classic à moins d'une transaction par mois. Bforbank donne ainsi l'accès sans droits d'entrée à 2 000 fonds. Fortuneo propose 700 fonds sans droits d'entrée, ni de sortie, ni de garde, pour les ordres supérieurs à 500 euros, etc.

Quatre grandes familles

Pour faciliter le choix, nous classons les intermédiaires boursiers en quatre familles. Quelques pionniers du courtage en ligne ont évolué vers la banque en ligne, en proposant à leurs clients le courtage en Bourse, mais aussi le compte courant avec la carte de crédit gratuite (avec ou sans conditions de dépenses et d'épargne), les services bancaires (découvert, virement, etc.) et l'accès à tous les produits d'épargne (contrat d'assurance vie, sicav, Livret A, etc.). On retrouve dans cette catégorie le leader du marché Boursorama, filiale à 55,8% de la Société Générale, Fortuneo, filiale du Crédit Mutuel Arkea, et Cortal Consors, filiale de BNP Paribas.

Une deuxième famille comprend les établissements résolument centrés sur la Bourse et l'épargne (assurance vie, sicav, etc.). C'est le cas de Bforbank, filiale à 85% des Caisses régionales du Crédit Agricole et à 15% de Crédit Agricole SA, ou ING Direct, filiale de l'assureur néerlandais ING Groep, qui a fait son succès grâce à l'essor du Livret Épargne Orange. Bourse Direct, filiale de Viel & Cie, est centré sur la Bourse et l'épargne, mais développe actuellement un partenariat avec e-LCL dans la banque en ligne.

Une troisième famille est composée des courtiers qui concentrent davantage leur effort sur la Bourse, pour attirer les boursico-teurs les plus actifs, tels Binck.fr, filiale du néerlandais Binckbank, l'italien Directa, le lillois Dubus, Easybourse, filiale de La Banque Postale, l'américain Interactive Brokers, ou Saxobanque, filiale française du danois Saxo Bank.

La dernière famille regroupe des courtiers exclusivement spécialisés sur les CFD, comme IG,

ou sur le Forex, comme FXCM (lire page précédente).

Enfin, une myriade d'autres courtiers spécialisés, opérant de l'étranger, proposent leurs services en France, pour lesquels nous vous recommandons de passer votre chemin. Dans tous les cas, avant d'ouvrir un compte-

titres ou un PEA, il convient de s'assurer de la solidité financière de la maison mère et de bien identifier les autorités compétentes en cas de litige sur l'exécution d'un ordre.

Romain Dion
avec Ingrid de Chevigny

Achetez et revendez depuis votre smartphone ou votre tablette !

À l'heure où les internautes sont de plus en plus nomades, les acteurs du courtage en ligne se devaient de saisir les opportunités offertes par les nouveaux outils numériques, smartphones et tablettes. La plupart des intermédiaires ont donc élargi leurs services en proposant aux utilisateurs de rester connectés aux marchés, afin de prendre les meilleures décisions d'investissement à distance et sans délai.

Application pour mobile. L'offre mobile varie cependant beaucoup d'un courtier à l'autre. Certains sont à la traîne, comme Easybourse ou Binck, qui ne proposent pas de version mobile du site Internet ou d'application smartphone. D'autres se sont vite adaptés aux innovations. Cortal Consors a été le premier à lancer, dès 2010, son «Appli Bourse» et son offre s'est depuis

développée à travers de nouvelles versions. Saxobanque a récemment amélioré l'adaptation mobile de sa plateforme de trading, – «Saxomobiletrader» – avec une ergonomie adaptée aux tablettes. Fortuneo a introduit cette année une nouvelle version de son application «banque finance» sur Iphone, Ipad et Android, qui vient compléter sa première application de gestion des finances personnelles «Fortuneo Budget». Les retardataires souhaitent néanmoins rester dans la course. Binck prépare son site mobile transactionnel, déjà opérationnel en Belgique.

Multiples fonctionnalités. La plupart des applications permettent la gestion des comptes et donnent accès à l'information boursière, avec les cotations des indices et valeurs en temps réel. Bourse Direct propose des fiches détaillées



de valeurs, tandis que Bforbank permet de suivre l'actualité des blogs et réseaux sociaux. Surtout, le client peut passer des ordres de Bourse, ce qui en fait de véritables outils de gestion et d'analyse pour les adeptes du trading mobile.

I. de C.

Des courtiers spécialisés sur les CFD et le Forex

Depuis 2007, une nouvelle catégorie d'intermédiaires financiers a vu le jour en France. Ces courtiers en ligne spécialisés ont profité de l'essor des CFD (*contract for difference*), venus de Grande-Bretagne, et du boom du marché des devises (Forex), désormais accessible à tous les épargnants. Le succès de leurs offres commerciales est venu de l'effet de levier proposé, pouvant aller jusqu'à 100 et plus, et de la possibilité donnée aux investisseurs d'opérer

24 heures sur 24, sur tous les marchés du monde. Face à la profusion de ces intermédiaires d'un nouveau genre, *Le Revenu* recommande toutefois la plus grande prudence.

Bien choisir. Les plus sérieux d'entre eux, garantissant la bonne exécution des ordres et la sécurité des avoirs du client, peuvent se compter sur les doigts d'une main. Les trois leaders du marché apportent, à notre avis, la crédibilité nécessaire : IG, spécialisé dans

les CFD, Saxobanque, proposant à la fois des CFD et un accès direct aux marchés d'actions, et FXCM, dont les clients peuvent traiter sur les CFD et sur les devises en direct. Ces trois intermédiaires travaillent aussi en «marque blanche» avec des courtiers classiques, qui proposent également l'accès aux marchés dérivés, via un compte dédié : Saxobanque pour Boursorama et Cortal Consors ; IG pour Fortuneo et Bourse Direct ; FXCM pour Bourse Direct.

Acheter des actions étrangères : souvent ruineux !

Peu de progrès ont été faits depuis dix ans pour faciliter l'achat et la vente d'actions sur une Bourse étrangère. La seule évolution notable vient de la mise en place d'un même courtage pour les actions cotées à Paris, Bruxelles et Amsterdam, grâce à l'uniformisation des systèmes informatiques entre les trois places. Mais passer un ordre sur le Nyse de New York coûte toujours une fortune, malgré la fusion entre Euronext et le New York Stock Exchange qui date de 2007 ! Il convient en effet de rémunérer l'intermédiaire local et la commission sur devises. Cortal Consors prend, par exemple, un supplément

Comparaison des frais de courtage pour acheter trois actions Apple (2028 dollars)



de 15 euros pour un ordre exécuté sur le Nyse ou le Nasdaq, 25 euros pour Francfort, Madrid, Milan, Londres ou Zurich. Fortuneo prélève un minimum de 20 euros sur les marchés américains, BNPParibas.net facture 16 euros de frais fixes, plus un variable de 0,48%, plus les frais du courtier étranger...

Faux prétexte. Des progrès sont pourtant possibles, comme en témoigne la tarification du courtier américain

Interactive Brokers (lire l'entretien page 7). Mais les intermédiaires français prétextent que les épargnants ont peu d'appétit pour les valeurs étrangères, en témoignent les faibles volumes. C'est le serpent qui se mord la queue : si les courtiers baissent leurs prix sur les actions cotées à l'étranger, les ordres seraient plus nombreux. L'intérêt de nos lecteurs pour les articles consacrés aux sociétés étrangères en témoigne.

Entretien

Pascal Donnais, président du directoire de Fortuneo

«Le client cherche des prix bas, mais aussi la qualité du service»

Les courtiers en ligne proposent depuis plus de dix ans une qualité de service et des frais très compétitifs.

Pourtant, leur part de marché reste faible, proche de 7%.

Comment l'expliquer ?

Pascal Donnais : Le nombre d'investisseurs individuels a reculé en France ces dernières années. La désaffection pour la Bourse, liée à une montée de l'aversion au risque, a réduit le nombre d'ordres par client, et la pression fiscale est en augmentation. Même si les courtiers en ligne captent désormais une très large majorité des ordres des particuliers, au détriment des banques classiques.

La tarification des ordres de Bourse a beaucoup baissé depuis dix ans.

Peut-on encore faire mieux ?

Pascal Donnais : Les prix peuvent encore baisser, mais de manière limitée, avec l'arrivée de nouveaux acteurs à la recherche de parts de marché. Mais nous avons

déjà atteint un point bas sur les tarifs et le client doit prendre garde aux frais cachés. En outre, d'autres ressorts jouent pour le choix de son intermédiaire, dont la garantie de ses avoirs par un actionnaire suffisamment solide, tel le Crédit Mutuel Arkea, maison mère de Fortuneo.

Les courtiers en place sont confrontés à l'arrivée de nouveaux intermédiaires spécialisés sur les CFD et le Forex.

Comment réagissez-vous ?

Pascal Donnais : Fortuneo propose l'accès aux CFD depuis 2010, néanmoins ils sont ouverts uniquement à une certaine clientèle. Cela reste un marché de niche, réservé à des investisseurs avisés qui s'intéressent à des produits à effet de levier et capables d'assumer de lourdes pertes. C'est une population relativement étroite.

Fortuneo propose désormais à ses clients l'ensemble

des services financiers, avec le slogan «J'aime ma banque».

Quel est le sens de votre message ?

Pascal Donnais : Après notre slogan «Arrêtez de banquer», qui a fortement véhiculé notre positionnement sur nos tarifs très compétitifs, nous sommes passés avec «J'aime ma banque» à un message positif, prenant ainsi le contrepied du pessimisme ambiant et des critiques envers les institutions bancaires. Nous donnons ainsi les raisons pour lesquelles on peut aimer sa banque en ligne : confiance, simplicité, autonomie, gratuité, performance, etc.

La préoccupation tarifaire reste néanmoins centrale ?

Pascal Donnais : L'attractivité des frais reste le premier déterminant pour le compte bancaire et la Bourse, et la performance pour le livret et l'assurance vie. Mais c'est la qualité du service qui fidélise.

Propos recueillis par R. D.

Les tarifs de treize courtiers en ligne au banc d'essai

Nom	Site Internet	Tarif le plus avantageux pour un ordre de			Commentaires
		500 €	1 000 €	5 000 €	
Binck	binck.fr	2,50 €	2,50 €	5 €	La tarification de la filiale française du groupe néerlandais coté en Bourse est simple et transparente. Une offre en constante amélioration.
Bforbank	bforbank.com	3 € ⁽¹⁾	5 € ⁽¹⁾	13 € ⁽¹⁾	La filiale du Crédit Agricole est centrée sur la clientèle haut de gamme. Une très bonne expertise sur les produits d'épargne.
Bourse Direct	boursedirect.fr	0,99 € ⁽²⁾	0,99 € ⁽²⁾	4,50 € ⁽²⁾	Les nouveaux et les anciens clients ne supportent pas la même tarification... Et un changement de tarif coûte 120 euros. Les virements sont aussi payants.
Boursorama	boursorama.com	1,99 € ⁽⁶⁾	5,50 € ⁽⁴⁾	16,50 € ⁽⁵⁾	Le site le plus riche en flux d'informations. Bon contrat d'assurance vie. Très compétitif sur les petits ordres. Un des plus chers pour un ordre à 5 000 euros.
Cortal Consors	cortalconsors.fr	2,50 € ⁽⁶⁾	5 € ⁽⁶⁾	14 € ⁽⁷⁾	La tarification du spécialiste de l'épargne est compétitive sur les petits ordres. Parmi les plus chers du marché sur les gros ordres.
Directa	directa.com	4 €	4 €	4 €	Le courtier indépendant italien veut séduire les investisseurs très actifs. Les tarifs sont particulièrement compétitifs sur les plus gros ordres.
Dubus	dubus.fr	5,86 €	5,86 €	17,94 €	De nombreux outils performants pour les investisseurs très actifs. Mais la tarification est parmi les plus chères du marché.
Easy Bourse	easybourse.com	5 € ⁽⁸⁾	5 € ⁽⁸⁾	13 € ⁽⁸⁾	La filiale de La Banque Postale concentre son offre sur les ordres de Bourse. Quatre formules de tarification adaptées selon la taille des ordres passés.
Fortuneo	fortuneo.fr	4,90 € ⁽¹⁰⁾	4,90 € ⁽¹⁰⁾	15 € ⁽¹⁰⁾	Le courtier historique a désormais basculé vers la banque en ligne. Une offre séduisante pour des gros portefeuilles peu actifs. Bon contrat d'assurance vie.
Idealing	idealing.com	0,95 €	1 €	3 €	Dernier arrivé, le courtier britannique casse les prix, avec un courtage minimum à 0,95 euro. La qualité des services proposés est encore à démontrer.
ING Direct	ingdirect.fr	9 €	9 €	15 €	Le Livret Épargne Orange a attiré de nombreux épargnants. Bon contrat d'assurance vie. Les frais de Bourse sont parmi les plus chers.
Interactive Brokers	interactivebrokers.co.uk	4 €	4 €	5 €	Le courtier américain tente une percée sur le territoire français. Avantageux pour acheter des valeurs étrangères. Le client doit bien maîtriser l'anglais.
Saxo Banque	www.saxobank.com	5 €	5 €	5 €	La filiale du danois Saxo Bank affiche un des meilleurs tarifs sur les gros ordres. Une plateforme adaptée aux investisseurs les plus actifs sur les marchés.

(1) Avec l'offre Premium ou Advanced. (2) Avec le Tarif compte-titres et PEA. (3) Avec l'option Découverte. (4) Avec l'option Classic. (5) Avec l'option Trader. (6) Avec la formule Start.

(7) Avec la formule Active. (8) Avec la formule Easy Découverte ou Easy Premium. (9) Avec la formule Easy Expert. (10) Formule Petits Ordres (avec l'offre «0 courtage», le courtage est gratuit pour les deux premiers ordres dans le mois et 20 euros au-delà si l'encours du client dépasse 50 000 euros en fin de trimestre civil, sinon 120 euros sont facturés).

Entretien

Gerald Perez, directeur chez Interactive Brokers à Londres

«Nos clients peuvent intervenir sur une centaine de marchés dans le monde, avec le même compte et la même devise»

Interactive Brokers cherche à séduire les épargnants français. Est-ce la première fois ?

Gerald Perez : Nous avons déjà attiré des Français avisés parmi les 200 000 clients que nous comptons dans le monde, séduits par nos faibles commissions et nos services réputés de courtage en ligne.

Quels sont les atouts pour un client français de passer par Interactive Brokers, alors que la compétition est déjà rude entre courtiers ?

Gerald Perez : Les atouts d'Interactive Brokers sont multiples. Nos clients peuvent intervenir à la fois sur les actions, options, trackers, obligations, futures, métaux, CFD et devises, sur une centaine

de marchés dans le monde, avec le même compte et la même devise. Par ailleurs, nous leur fournissons de la technologie professionnelle et de nombreux outils de recherche adaptés à leurs besoins. Les avoirs de nos clients sont protégés et ségrégués sur des comptes spéciaux.

Quelle est votre tarification ?

Gerald Perez : Nous proposons deux tarifs différents. Soit une commission de 0,10% sur le montant de l'ordre pour les marchés européens, avec 4 euros minimum et 29 euros maximum, et une commission fixe de 0,005 dollar par action américaine, avec un minimum de 1 dollar et un maximum de 0,5%. Soit une commission dégressive (0,08%

jusqu'à 1 million d'euros traités dans le mois) avec un minimum de 1,25 euro, plus des frais externes liés à la plateforme utilisée (0,05 euro par exemple sur le marché alternatif Chi-X).

En cas de litige avec un client, quelle est la juridiction appropriée ?

Gerald Perez : Si un client français a une réclamation, il devra nous la communiquer pour que nous puissions tenter d'y trouver une solution dans les huit semaines. S'il demeure insatisfait, il pourra se tourner vers l'autorité du marché britannique, le FOS (Financial Ombudsman Service).

Propos recueillis par R. D.