SUISSE

Swissquote vise la croissance par les fonds de placement en ligne

Les «autodidactes» ouvrent la majorité des comptes en ligne. La banque essaie d'attirer des clients plus sophistiqués. Et n'exclut pas une acquisition.

MATHILDE FARINE

Le modèle Swissquote continue de séduire. Même si le bénéfice a reculé (lire ci-dessous), la banque en ligne a enregistré 27.587 ouvertures de comptes dans les derniers douze mois portant le total des clients à 131.834. Selon Marc Biirki. la société basée à Gland détient désormais entre 50% et 55% des parts de marché en Suisse. Elle s'était fixée comme objectif de franchir la barre des 200.000 clients. Un but que le président exécutif maintient. Mais qui ne devrait pas signifier l'arrêt de la croissance du groupe puisque d'autres types de clientèles peuvent encore entrer dans son giron, moyennant quelques aménagements dans l'offre du courtier en

Le marché se divise en trois types de clients. Les premiers, les «autodidactes», représentent les clients classiques des banques en ligne. «Il leur suffit d'une infrastructure de base (nouvelles financières, graphiques...) pour prendre leurs décisions d'investissement», résume



MARC BÜRKI «Swissquote est bien capitalisée et dispose de 100 millions qui pourraient servir à des acquisitions.»

le fondateur de Swissquote. Cette population est évaluée à 400.000 personnes en Suisse, sur la base d'une étude réalisée tous les deux ans par l'Université de Zurich. Cette dernière estime qu'il y a environ un million d'actionnaires directs en Suisse (ce qui exclut ceux qui détiennent des actions via leur caisse de pension), dont 40% peuvent être considérés comme des investisseurs autodidactes.

La deuxième catégorie n'atteint pas les banques en ligne, à moins d'un investissement considérable. «Il s'agit des clients purs des banques de gestion. Ils demandent souvent des services d'optimisation fiscale et de family office, que l'on ne peut pas offrir. Il faudrait des conseillers à la clientèle et un service de recherche sur lequel se baserait les décisions d'investissements». Même si l'opération serait réalisable d'après le CEO, elle serait également coûteuse. «Sans compter que la différenciation est difficile et qu'il n'est pas évident d'apporter quelque chose de plus, à moins d'acheter directement un établissement privé.»

Entre les autodidactes et les adeptes de la banque privée, une troisième catégorie existe, qui nécessite une plus grande prise en charge. «Les banques en ligne se penchent de plus en plus sur ces clients, qui ont besoin d'outils plus sophistiqués qui les guident à travers les marchés», poursuit le responsable de Swissquote, estimant ce potentiel à 200.000 comptes, d'autant plus intéressants, qu'ils représentent des citoyens plus fortunés en moyenne. La banque a lancé un fonds de placement, en janvier dernier, totalement automatisé et focalisé sur le SPI, pour tester cette clientèle. D'autres produits devraient être développés par la suite

Reste une dernière option pour se développer: la croissance externe. «Nous sommes très bien capitalisés et nous disposons de 100 millions de francs en cash et d'un capital conditionnel d'une valeur de 200 millions à la valeur actuelle des actions qui pourraient servir à des acquisitions», laisse entendre Marc Bürki. En Suisse, les offres ne sont pas nombreuses, mais une consolidation devrait intervenir en Europe. Consolidation à laquelle Swissquote pourrait être tenté de participer «avec prudence».

Diminution du bénéfice

Swissquote affiche des revenus et une rentabilité en baisse à l'issue du premier semestre 2009. Le courtier en ligne a inscrit un bénéfice net de 15,9 millions de francs, soit 28,5% de moins qu'à la même période de l'an dernier. Le chiffre d'affaires a lui reculé de 11,4% à 48,3 millions de francs, a indiqué Swissquote vendredi. Principale source de revenus de la banque établie à Gland, le produit des commissions a fléchi de 2,4% à 33,8 millions de francs. Toutefois, avec l'embellie des marchés au deuxième trimestre, les commissions ont bondi de 18,3% par rapport à fin mars 2009.

Swissquote a gagné près de 27.500 nouveaux clients, soit une progression de plus de 26,5% en une année, pour dépasser le cap des 130'000 comptes.

Les produits des intérêts ont quant à eux plongé de 64,1% au premier semestre à 5,61 millions de francs. Les affaires de négoce, en particulier dans les opérations sur devises, ont enregistré une évolution plus favorable, les revenus ayant plus que doublé à 8,93 millions. Les charges ont elles augmenté de 6,6% à 28 millions de francs, notamment en raison des coûts directs de l'activité de négoce de devises. Le résultat d'exploitation semestriel est par conséquent ressorti en baisse de 28,2% sur un an à 20,34 millions de francs.

Un an après le lancement du compte d'épargne, ce segment comptait à fin juin 4885 clients, avec des avoirs atteignant au total 137.1 millions de francs. L'ensemble des actifs sous gestion s'établit à 5,5 milliards de francs, un montant en recul de 0,4% sur un an. Reste que les entrées de fonds ont fortement ralenti sur la période sous revue, s'établissant à 530,9 millions de francs, contre 739,3 millions un an auparavant. A fin juin, Swissquote employait 227 collaborateurs à Gland et Zurich, soit 6 de moins qu'à l'issue du premier semestre 2008. (ats)

Notz Stucki se sépare de Manuel Echeverria

Le communiqué est tombé vendredi, laconique. Notz Stucki & Cie annonce s'être séparé «d'un commun accord» de Manuel Echeverria, membre de la direction. La société de gestion basée à Genève avait engagé en octobre dernier l'ancien président exécutif d'Optimal Investments Services (gérant d'actifs basé à Genève, spécialisé dans l'alternatif et détenu par le groupe espagnol Santander).

Moins d'un an après son engagement par Notz Stucki & Cie, des mésententes entre les deux parties sont évoquées pour expliquer ce départ. Notz Stucki & Cie fait partie des sociétés affectées par l'affaire Madoff. Elle a résolu le problème en indemnisant ses clients pour un montant total s'élevant apparemment à 120 millions de francs.

En fait, l'affaire Madoff a également eu des conséquences sur Optimal et Santander. Le procureur de Genève a lancé en juin une enquête sur la banque espagnole et sa filiale, exposées à hauteur de 2,3 milliards d'euros aux fonds de l'escroc new-yorkais, suite à une plainte de Geneva Partners. Le procureur souhaite vérifier si Manuel Echeverria, qui a quitté la société de gestion d'actifs en juillet 2008, savait que quelque chose n'allait pas avec Madoff et s'il a vraiment vérifié la qualité de ses fonds. L'enquête pourrait prendre deux ans. Santander avait proposé à ses clients de rembourser 1,3 milliard d'euros de pertes par des titres.

■

Nouveau service pour les multinationales

ROUTE RANK. La startup du PSE a créé un site de voyage. Nokia et le WFF sont déjà séduits.

GASPARD KÜHN

La nouvelle est suffisamment rare pour être signalée: Route Rank recrute. Créée en 2007 sur le Parc scientifique d'Ecublens (PSE), la start-up a réalisé depuis un parcours sans faute. Primée en 2008 par le troisième round du prix Venture Kick, qui récompense de jeunes sociétés, elle cherche aujourd'hui à décrocher ses premiers contrats. Et donc à compléter son équipe de vente.

Route Rank a déjà séduit Nokia et le WFF avec son programme informatique breveté. De prime abord, le produit semble assez simple. Via un site internet, il permet de choisir le meilleur trajet entre deux villes. «Mais la plupart des logiciels se concentrent sur un seul moyen de transport, tandis que nous combinons différentes possibilités», relève Jochen Mundinger, président exécutif du groupe. Route Rank a ainsi développé un réseau de partenaires, pour échanger et recouper un tissu de données - pour le moment focalisées sur l'Europe. Le traitement logarithmique des informations permet ensuite d'afficher différentes possibilités de trajets.

Le service est gratuit sur la version publique du site, mais il est interdit d'y recourir à des fins commerciales.

C'est d'ailleurs la spécificité – et même le modèle d'affaires – de Route Rank; elle entend proposer des sites et des services personnalisés, en fonction des besoins de clients corporate. Pour l'heure, le programme affiche quelques paramètres: prix, durée du voyage et émissions en CO2. «Ce facteur écologique, auquel je suis personnellement attaché, nous a aussi donné une grande visibilité dès le lancement du produit.»

Mais d'autres paramètres peuvent entrer en ligne de compte: «L'un de nos clients a, par exemple, demandé d'inclure le temps de travail disponible sur le trajet. Le train devient alors plus intéressant que la voiture», précise, dans un français parfait le jeune entrepreneur d'origine allemande (31 ans). Dans les cas de Nokia et du WFF, le programme Route Rank s'intègre aux sites internet des entreprises.

Cependant, d'autres applications pourraient voir le jour, notamment dans la logistique, où les problèmes rencontrés sont souvent similaires. «Je vois aussi un grand potentiel du côté des multinationales, dont les cadres doivent souvent se déplacer», ajoute le diplômé de Cambridge.

Le produit est breveté, le développement du programme achevé. Il s'agit maintenant de se focaliser sur le cash flow opérationnel. La jeune société pourrait devenir rentable dès cette année.

«Nous sommes en bonne position pour poursuivre notre croissance.» D'autant que le financement de la start-up semble assuré pour une période «confortable». En 2008, juste avant la sévère chute des marchés, un premier tour de table avec des busi gels a permis de sécuriser une solide base de fonds propres (le montant exact reste confidentiel). Pour l'heure, le conseil d'administration compte trois personnes, dont Jochen Mundinger luimême. L'ouverture de la société à d'autres investisseurs serait-elle envisageable? «Si quelqu'un s'intéressait à une coopération, qui offrirait une complémentarité intéressante au plan stratégique, la porte ne serait pas fermée.»

LE PRODUIT EST BREVETÉ.
LE DÉVELOPPEMENT DU
PROGRAMME ACHEVÉ.
IL FAUT MAINTENANT SE
FOCALISER SUR LE CASH
FLOW OPÉRATIONNEL.



Lorsque l'on se sent en confiance, on peut repousser les limites. MIG vous apporte les solutions Forex les plus compétitives du marché : taux d'écarts étroits, excellente liquidité, politique de marge unique, le meilleur service client, des innovations technologiques, et un accès à un département de recherche de niveau international.

Vous vous sentez en confiance? Découvrez migfx.com

SWISSFOREX**BROKER**

