



# « Saxo fait évoluer en parallèle technologie et relation client »

**LE PRIX DE L'INNOVATION POUR LE SERVICE TRADEMAKER conforte le patron de Saxo Bank dans sa stratégie de développement.**

*Propos recueillis par*  
**JEAN-PIERRE GEOFFROY**

**S**axo Banque a remporté le week-end dernier le prix de l'Innovation décerné lors du Forum de l'investissement pour son nouveau service TradeMaker. La filiale française du danois Saxo Bank a partagé ce prix avec le courtier français Cortal Consors, distingué pour son service de vente en ligne de lingots et de pièces d'or. « TradeMaker » est un nouveau type de conseil qui propose aux investisseurs une « stratégie prête à l'emploi » sur devises ou sur actions. Le ticket d'ordre est prérempli avec un cours d'achat, un cours de revente qui fixe l'objectif et un « stop loss » pour limiter les pertes en cas de non-réalisation du scénario choisi. Le client n'a plus qu'à indiquer le montant qu'il souhaite allouer à cette transaction. Saxo propose une dizaine d'idées de stratégies tous les jours. Une aide qui

peut s'avérer utile face à la multiplication des produits proposés aux investisseurs particuliers. Lars Christensen, codirigeant et fondateur de Saxo Bank, met l'accent sur l'importance de ces innovations pour les banques d'investissement en ligne.

**Saxo Banque, votre filiale française, vient de remporter le prix de l'Innovation, organisé par le Forum de l'investissement, pour son service TradeMaker. Qu'est-ce que cela vous inspire ?**

Nous sommes très satisfaits pour nous et pour Pierre-Antoine Dusoulier, président de notre bureau français. Saxo Bank est une banque d'investissement en ligne. Ce type



**Ce service gratuit a pour vocation de proposer à nos clients des opportunités de marché repérées par nos analystes.**



## **BIO EXPRESS**

**Lars Christensen codirige Saxo Bank, qui est devenu en moins de dix ans l'un des leaders sur le marché du Forex, exécutant en moyenne 20 milliards de dollars de transactions par jour.**

analystes ou par des analystes indépendants. Les stratégies sont argumentées et illustrées par un graphique. L'atout pour les clients est que l'analyste préremplit le ticket d'ordre, TradeMaker concrétisant ainsi une idée en ordre sur le marché. Je ne suis pas en mesure de vous dire combien gagnent les clients avec ce nouveau

d'établissement a été moins touché par la crise que bien des banques traditionnelles. Nous avons d'ailleurs profité de cette période pour nous renforcer, créer des nouveaux services et optimiser notre chaîne de création de valeur. Gagner ce prix avec TradeMaker conforte notre stratégie de développement. Je pense que nous avons eu raison d'étoffer notre gamme de services et d'ouvrir de nouveaux bureaux à l'international.

**Un service comme TradeMaker est une première en France. A-t-il déjà été lancé dans d'autres pays ? Avec quels taux de réussite ?**

Nous avons lancé TradeMaker dans beaucoup de pays depuis février 2009. Ce service a pour vocation de proposer à nos clients, via la plate-forme Saxotrader, des opportunités de marché repérées par nos

service, en revanche je peux vous dire que ce service gratuit est largement consulté et utilisé par nos clients.

**Vous êtes en charge de la stratégie à long terme de Saxo Bank. Quelle est votre vision sur le futur de la banque en ligne et du métier de prestataire de services financiers ?**

Je constate au quotidien que de plus en plus de personnes, notamment de la nouvelle génération, attendent davantage de variété et de flexibilité sur les produits et plus de services. Les entreprises centrées sur Internet ont un avantage certain pour satisfaire ces nouvelles demandes. Notre force est d'avoir su faire évoluer en parallèle technologie et relation client. Cela nous permet de nous implanter à l'étranger avec une bonne plate-forme et un bon accompagnement client. ■