Les Echos GESTION D'ACTIFS

E-CONSEILLERS // Après la banque, les « Fintech » tentent une percée dans le monde de la gestion et du conseil en France. Avec la volonté d'ouvrir le conseil à tous les publics.

Quand les robots débarquent dans la gestion financière

Réjane Reibaud
rreibaud@lesechos.fr

On les appelle les « robo-advisor ». Aux Etats-Unis, ils sont connus sous le nom de Wealthfront, Betterment ou LearnVest. Certaines de ces sociétés de conseil, uniquement accessibles en ligne, conseillent déjà plus de 10 milliards de dollars d'épargne. Au Royaume-Uni, elles ont profité de la réforme sur la rémunération du conseil pour éclore. Les voilà désormais en France. Les plus anciennes ont à peine deux ans d'existence et veulent « ubériser » le conseil. Leurs créateurs ont pour la plupart de solides bagages : certains sont passés par les salles de marché des banques, notamment de la Société Générale. Ils font le même constat : malgré Internet, le monde financier traditionnel n'a pas démocratisé le conseil pour tous, particulièrement en France. En dépit des grands discours, les banques rechignent toujours à conseiller, individuellement et sur la durée, les clients qui ne sont pas suffisamment rentables. Le conseil est réservé aux plus fortunés.

« Les Echos » ont sélectionné quatre « Fintech » représentatives de la tendance actuelle : Advize, ETFinances, Fundshop et Marie Quantier. Toutes ces start-up travaillent avec des algorithmes pour systématiser le conseil financier. Toutes jurent qu'elles peuvent apporter plus d'efficacité à moindre coût. L'avenir dira si elles ont raison ou non. Déjà, récemment, les régulateurs américains ont mis en garde les utilisateurs sur l'adaptation des hypothèses de long terme utilisées par les algorithmes quant aux variations de marché. Leur démarche a en tout cas le mérite de remettre en question les modèles existants. ■

Nicolas Marchandise, fondateur d'Advize. *Photo DR*

Advize copilote une assurance-vie

La société s'est alliée à Morningstar et à Generali pour fournir des conseils.

Créée il y a deux ans, la start-up Advize a reçu, la semaine dernière, le label Innovation du pôle de compétitivité « Finance Innovation ». Son fondateur, Nicolas Marchandise, quarante-quatre ans, a déjà participé à la création de deux sociétés de gestion. Son constat de départ : l'assurance-vie, le cœur de l'épargne en France, enregistre à peine 3 % de sa collecte via l'Internet. « *Internet a permis aux gens d'accéder à des outils à distance et de ne pas payer les 3 ou 4 % de frais d'entrée directs dans leur assurance-vie. Mais, depuis quinze ans, l'offre d'épargne en ligne se limite à des outils pour spécialistes et il n'y avait toujours pas d'accompagnement ou de suivi pour tous, ce qui a freiné son développement* », est-il convaincu. Advize s'est donc allié à Morningstar, spécialiste de l'analyse de fonds né aux Etats-Unis, pour sélectionner des fonds en unité de compte. Il y en a 65 aujourd'hui disponibles sur la plate-forme. Les analystes font alors une allocation dédiée à 5 profils types. Advize informe chaque semaine ses clients sur leur allocation en leur donnant trois informations : leur situation financière et la performance, l'environnement dans lequel évoluent les fonds, les évolutions de l'allocation. Ces conseils peuvent être appliqués dans un contrat d'assurance-vie proposé par Advize et assuré par Generali. « *C'est de l'épargne copilotée, accessible dès 500 euros* », poursuit Nicolas Marchandise.

En 2014, d'ailleurs, 90 % des clients ont suivi les alertes. Elles ont permis au contrat « audacieux » d'afficher un rendement de 5,38 % brut sur la partie en unités de comptes. Advize prend une partie des frais de gestion avec l'assureur, « *mais il y a le conseil en plus* », relève Nicolas Marchandise. Aujourd'hui, la société compte 3.000 clients. — R. R.

Fundshop plonge dans les contrats

La jeune pousse donne des conseils sur des contrats d'assurance-vie existants, qu'elle ne commercialise pas.

Conseiller les clients sur leurs contrats d'assurance-vie. C'est le choix fait par les fondateurs de Fundshop, alors que l'épargne des Français est avant tout en assurance-vie. Et c'est sur les contrats déjà existants que les clients manquent de conseil. Fundshop a donc travaillé dès le départ sur ces contrats. D'abord, sur ceux uniquement accessibles en ligne (Boursorama, Fortuneo, ING et assurancevie.com) ; ensuite, depuis vendredi, sur les contrats traditionnels de plusieurs grandes banques et assureurs. « *Nous sommes le seul robo-advisor sur les contrats d'assurance-vie* », assure son cofondateur, Léonard de Tilly. Imprégné d'une rencontre avec les dirigeants de Wealthfront aux Etats-Unis, alors qu'il y faisait un MBA, cet ancien salarié de l'activité de produits structurés de la Société Générale s'est lancé en France il y a deux ans. L'été dernier, Fundshop a bénéficié de 300.000 euros de fonds propres par AXA Seed Factory, le programme d'investissement des start-up de la finance en France. La société amorce une nouvelle levée de fonds pour la rentrée de septembre.

Le concept est d'aider les clients à composer une allocation d'actifs en vue d'obtenir la performance qu'ils recherchent par rapport aux risques qu'ils sont prêts à prendre. Le tout via la sélection de fonds d'investissement ou d'ETF. Fundshop opère par abonnement mensuel (de 4 à 9 euros par mois pour les particuliers) pour construire leur portefeuille et délivre des conseils tout au long de la vie du placement. Les algorithmes de la société sont inspirés de recherches académiques en mathématique, en finance et en économie. Elle compte aujourd'hui environ 1.500 clients. — R. R.

Léonard de Tilly, cofondateur de Fundshop. *Photo DR*

Marie Quantier conseille l'allocation

Le site Internet fournit pour le moment des conseils en allocations d'actifs.

« 92 % de nos clients ne veulent pas consacrer plus de 15 minutes par an à leurs investissements. » C'est par ce slogan que le site Internet Mariequantier.com accueille les visiteurs. Et c'est aussi avec cette idée en tête que Mathieu Hamel, son président, a conceptualisé sa plate-forme avec cinq autres associés, après avoir interrogé des centaines de personnes, notamment « *à la sortie des boulangeries* ». Après quelques années passées à Londres dans les salles de marché de Bear Stearns ou Macquarie, il dit avoir voulu créé un modèle « *assaini* » : le site travaille sans rétrocessions de commissions. Ces dernières, qui correspondent à un reversement de commissions par un fabricant de produits financiers à un distributeur ou conseiller, sont souvent l'objet de critiques de la part des régulateurs pour le biais qu'elles peuvent entraîner. Le site fonctionne donc par abonnement : 5,90 euros par mois, plus une commission de 5 % sur la performance « *pour aligner les intérêts* », poursuit le dirigeant.

Les clients ouvrent leur compte auprès du courtier Interactive Brokers – « *Sélectionné pour la faiblesse de ses frais de transaction et qui ne nous rétrocède pas de revenus* », précise Mathieu Hamel – via le site et Marie Quantier devient alors le conseiller en investissement financier du client en se connectant à son compte et en pilotant ses investissements via des recommandations personnalisées à partir d'algorithmes internes. Ces recommandations ne concernent pour le moment que des allocations sur des classes d'actifs (actions ou obligations européennes et américaines, par exemple) via des ETF. Dans les développements prévus : le conseil sur titres et la sélection de fonds. — R. R.

Mathieu Hamel, président et cofondateur de Mariequantier.com. *Photo DR*

ETFinances mise tout sur les trackers

Régis Yancovici, fondateur de ETFinances. *Photo DR*

Le site Internet créé par l'ancien directeur général d'Efigest fournit des conseils sur les fonds indiciels cotés.

Ancien directeur général d'Efigest Asset Management, Régis Yancovici, persiste et signe dans les ETF. Alors qu'Efigest n'investissait que dans le monde des fonds indiciels cotés (aussi appelés « trackers »), il renouvelle l'expérience avec ETFinances, mais cette fois uniquement sous la forme de conseiller financier. Il a d'ailleurs obtenu le statut de CIF (conseiller en investissements financiers) en septembre 2013 et devrait obtenir celui de courtier d'assurances dans les jours qui viennent pour se faire connaître auprès du grand public.

Sans aller jusqu'à offrir du conseil personnalisé, ETFinances veut avant tout aider les clients à sélectionner des ETF en fonction de certaines thématiques (industries du futur, Afrique, etc.) ou des propres convictions des utilisateurs. Ses analyses et recommandations sur le contexte économique et les ETF sont basées sur des recherches externes d'analystes indépendants. ETFinances fournit aussi l'accès à une énorme base de données sur les ETF ainsi qu'à un outil qui sert à répliquer un OPCVM. Avec, comme but avoué, l'économie sur les frais de gestion. Ses calculs lui font dire qu'il peut faire économiser jusqu'à 200 points de base par an de frais de gestion pour une performance identique. Soit environ 17.000 euros de frais pendant huit ans via des ETF et non pas des OPCVM actifs sur un portefeuille de départ de 100.000 euros.

Fonctionnant par abonnement, la plate-forme s'adresse pour le moment surtout à des clients professionnels comme les banques privées, les sociétés de gestion et les conseillers en gestion de patrimoine qui aiment utiliser les ETF. — R. R.

LA **PERSONNALITÉ**

— IVES HUP, responsable des ventes pour la France et l'Italie chez Petercam

Petercam et Degroof signent leur fusion définitive

● SON ACTUALITÉ
La banque belge Degroof et la société de Bourse et de gestion Petercam ont signé leur traité définitif de fusion après l'annonce de discussions exclu-

et sur lesechos.fr/

ETFinances mise tout sur les trackers

Régis Yancovici, fondateur de ETFinances.
Photo DR

Le site Internet créé par l'ancien directeur général d'Efigest fournit des conseils sur les fonds indiciels cotés.

Ancien directeur général d'Efigest Asset Management, Régis Yancovici, persiste et signe dans les ETF. Alors qu'Efigest n'investissait que dans le monde des fonds indiciels cotés (aussi appelés « trackers »), il renouvelle l'expérience avec ETFinances, mais cette fois uniquement sous la forme de conseiller financier. Il a d'ailleurs obtenu le statut de CIF (conseiller en investissements financiers) en septembre 2013 et devrait obtenir celui de courtier d'assurances dans les jours qui viennent pour se faire connaître auprès du grand public.

Sans aller jusqu'à offrir du conseil personnalisé, ETFinances veut avant tout aider les clients à sélectionner des ETF en fonction de certaines thématiques (industries du futur, Afrique, etc.) ou des propres convictions des utilisateurs. Ses analyses et recommandations sur le contexte économique et les ETF sont basées sur des recherches externes d'analystes indépendants. ETFinances fournit aussi l'accès à une énorme base de données sur les ETF ainsi qu'à un outil qui sert à répliquer un OPCVM. Avec, comme but avoué, l'économie sur les frais de gestion. Ses calculs lui font dire qu'il peut faire économiser jusqu'à 200 points de base par an de frais de gestion pour une performance identique. Soit environ 17.000 euros de frais pendant huit ans via des ETF et non pas des OPCVM actifs sur un portefeuille de départ de 100.000 euros.

Fonctionnant par abonnement, la plate-forme s'adresse pour le moment surtout à des clients professionnels comme les banques privées, les sociétés de gestion et les conseillers en gestion de patrimoine qui aiment utiliser les ETF.
— *R. R.*