

La Fintech française dédiée à la finance et à la gestion d'épargne en phase de décollage



L'Agefi Actifs propose un dossier en ligne, à jour du 24 septembre 2015, dédié à l'émergence de ces nouveaux acteurs sur le marché de la gestion d'épargne en ligne

Le mouvement des Fintechs prend une ampleur certaine en France, à l'instar du développement de ce marché Outre-atlantique.

La raison ? Stephen Perrin et Sylvain Fagnent, consultants chez Octo Technology ont expliqué [dans un article à consulter ici](#) que « les FinTechs répondent avec excellence à un besoin de services financiers non couverts de manière satisfaisante par les banques traditionnelles ». Plus précisément, ce mouvement tient compte d'une réaction vis-à-vis du modèle bancaire américain que des acteurs de la gestion d'actifs tels que Betterment ou Personal Capital aux Etats-Unis ne trouvaient pas assez efficace ou transparent. La crise des subprimes a d'ailleurs constitué un point de départ.

Le segment de la gestion privée est également concerné avec l'optimisation de la

gestion financière des portefeuilles. En pratique, des conseillers « robotisés », dits « *robo advisors* », tels que présentés par la société américaine *Wealthfront* sont capables d'optimiser les performances des portefeuilles par l'intermédiaire d'un algorithme propriétaire.

Associée à cette automatisation et à la mise au point de solutions techniques basées par exemple sur la gestion de bases de données, appelées *Big Data*, l'offre commerciale se structure aussi – et surtout - sur une réduction des frais de gestion compris entre 0,5 % et 0,3 %.

Toutes les places financières sont concernées. Une étude datant d'août 2014 de Credit Suisse a confirmé que la numérisation du secteur financier « *va progresser significativement dans les années à venir* », les investissements devenant « *nécessaires dans des domaines d'avenir tels la FinTech* ». Par ailleurs, selon les conclusions d'une [récente étude du cabinet de conseil McKinsey](#), la digitalisation serait en train de devenir « *rapidement la seule manière rentable de servir le segment croissant des clients qui s'autogèrent* ».

En pratique, [comme l'ont évoqué les représentants d'Octo Technology](#), il s'agit de couvrir plus largement un panel de clients un peu moins fortunés mais tout aussi intéressés par un conseil de qualité. Cette clientèle est en attente d'une offre digitale à valeur ajoutée dont le service et l'utilité sont supérieurs à l'offre des banques de détail. Pour les banques privées, qui ont eu tendance par le passé à multiplier les expertises, les produits et les offres, ces technologies deviennent un nouvel axe de réflexion.

Pour illustrer les nouveaux projets portés par les FinTech en France sur le marché de la gestion d'épargne, L'Agefi Actifs a sollicité, [dans le cadre d'un entretien filmé](#), Guillaume Yribarren et Laurent Girard, respectivement directeur marketing et cofondateur de Smartdays devenu Yomoni en juin 2015, une société de gestion d'actifs encore à l'état de construction mais qui entend proposer des mandats de gestion en ligne exclusivement investis sur des ETF.

A leur image, les nouveaux acteurs en ligne travaillent à des services à moindre coût sans sacrifier l'accompagnement et l'information du client – c'est du moins ce qu'ils annoncent-. En France, ces nouveaux entrants, dont l'état d'avancement opérationnel diffère d'une entité à l'autre, se nomment par exemple :

. [Advize](#) : un site de souscription et de gestion de contrats d'assurance vie en ligne en partenariat avec Generali

. **Anatec** : gestion d'épargne en ligne. **Amundi**, la filiale de gestion du **Crédit Agricole**, a confirmé être entrée à son capital. [Accéder à l'article ICI](#).

. **Fundshop** : construction et de gestion de portefeuille en assurance vie. « *Nous avons choisi de ne pas distribuer nos propres contrats mais plutôt de travailler en complément des chaînes de distribution existantes qui ont déjà leur propres contrats* », explique Leonard de Tilly, son cofondateur.

. **Linxo** : gestion des comptes bancaires,

. **Marie Quantier** : service d'accompagnement des épargnants par un dispositif de recommandations notamment. Mathieu Hamel, son fondateur, explique que « *l'outil correspond davantage à une gestion pilotée dont l'allocation est vérifiée par le client qu'à une gestion profilée* ». La plateforme est enregistrée à l'Anacofi et agréée AMF.

. **Mipise** : plate-forme de crowdfunding en marque blanche,

. **SmartAngels** : plate-forme de crowdfunding dédiée aux start-ups,

. **Smartdays**, devenu **Yomoni**, gestion d'épargne basée sur une gestion passive. Cette fintech a réalisé une première levée de fonds de 3,5 millions d'euros en juin 2015. Crédit Mutuel Arkéa et Léna Venture sont entrées à son capital.

. **Sowefund** : plate-forme de financement qui permet à l'investisseur de prendre des participations dans des sociétés. La sélection des dossiers et les contributions versées par les particuliers sont réalisées aux côtés de fonds d'entrepreneurs et de business angels dont la participation est censée pérenniser les projets. Parmi les projets financés figure **Testamento.fr**, un site d'information sur les testaments où il est annoncé que les internautes peuvent rédiger en ligne leur testament « *en quelques minutes* ». [Consulter l'article de L'Agefi Actifs, n° 651, p.10, du 30 avril 2015](#).

. **Unilend** : plate-forme de financement participatif à destination des TPE et des PME.

De l'agrégation de contenus à la technologie de rupture. François Marchessaux, associé de Columbus Consulting, un cabinet de conseil en management regroupe ces Fintechs en trois catégories [Lire l'article ici](#).

L'agrégation de contenus où il est question de « *s'interfacer* » entre la banque, l'assurance et l'utilisateur final en captant du flux de données et en le valorisant par un

reporting ou par une optimisation de compte. Selon François Marchessaux, ce type d'opérateurs « *inquiète les banques* » dans la mesure où ils peuvent détourner une part de trafic et sont soumis à « *des difficultés de sécurité particulières* » en cas de fuite des informations personnelles bancaires qu'ils agrègent.

Le développement de services innovants autour de technologies existantes, à l'image des moyens de paiement et des banques virtuelles de type « *Compte-Nickel* ».

La mise en avant d'une technologie de rupture. Soit un nouvel écosystème dans lequel sont rangées les solutions de gestion d'épargne en ligne qui ont vocation « à *casser* » le segment bancaire traditionnel. L'américain *Simple* s'est ainsi développé auprès d'une clientèle digitale sur ce segment. Pour le consultant, les difficultés associées à ce type de projet sont « *aussi complexes* » que ceux concernant les banques traditionnelles.

Les barrières à l'entrée posées par les acteurs bancaires. Pour Marc Sabatier, associé et co-fondateur du cabinet de conseil Sterwen, les réticences de la part des acteurs français de la banque ou de l'assurance sont liées à la banalisation des offres en ligne mais aussi à la réglementation qui ne favorisait pas une accélération en faveur du digital. Selon lui, les établissements financiers français craindraient également de voir de nouveaux acteurs « *sans scrupules* » s'installer sur ce secteur, avec des *business models* différents. [Lire l'entretien ici.](#)

Selon le consultant, le développement des services de gestion en ligne aura une incidence pour l'ensemble des acteurs de la finance, mais aussi de la banque, de l'assurance et de la gestion de patrimoine. Une adaptation des méthodes de management est également attendue.

Une collaboration avec les conseillers en gestion de patrimoine. Si la *tintech* est présentée comme un sérieux adversaire de la banque privée, il n'en reste pas moins que, parmi les start-up sollicitées, aucune n'entend se présenter sur le segment de la clientèle fortunée sans le soutien des conseillers en gestion de patrimoine (CGP). « *Nous mettons en place des partenariats avec des distributeurs, des courtiers et des CGP via des plates-formes* », confirme par exemple Leonard de Tilly. [Lire l'article publié dans le numéro n°656, p.16 du 10 juillet 2015.](#)

Quelle capacité à convaincre ? La récente intrusion de ces start-up ne laisse pas indifférents les observateurs qui s'interrogent sur la viabilité du modèle. Surtout, ils attendent les premières preuves d'un succès qui reste à confirmer sur un secteur de la gestion d'épargne en ligne qui ne représente que 2 % de la collecte en assurance vie.

Des réserves sont émises quant à la capacité de ces start-up à convaincre les épargnants. Par exemple, Hervé Tisserand, le directeur général d'Altaprofits.com, a constaté « *un faible intérêt* » de ses clients pour la gestion indicielle « *en dépit de l'argument de poids qui tient au niveau peu élevé des frais de gestion* ». Il remet en cause également la réflexion commerciale qui viserait à opposer les *trackers* aux OPCVM

Une montée en puissance des acteurs du financement

participatif. Pour Stephen Perrin et Sylvain Fagnant, le foisonnement en France des offres en matière de financement participatif depuis l'entrée en vigueur d'un nouveau cadre réglementaire le 1er octobre 2014 conduira nécessairement à une phase de sélection des plates-formes. Pour les investisseurs, la difficulté proviendra du fait de savoir quelle est la plate-forme la « *plus pertinente* ». [Accéder à cet entretien ici.](#) Pour mémoire, l'Orias a comptabilisé 57 plateformes de ce type en 2014. [Consulter le rapport.](#)

Nicolas Ducros, dossier créé le 19 janvier 2015 et mis à jour 10 juillet 2015.