

PATRIMOINE

Ces start-upers qui bousculent la gestion de patrimoine

Un subtil mélange de technologie, de réseaux sociaux et de pédagogie... C'est la recette élaborée par ces nouveaux acteurs qui veulent révolutionner le conseil financier. Le crédo de ces fintechs est de réduire les frais et de proposer des solutions d'investissements à la portée de tous. Leur secret : des plateformes technologiques où le conseiller en chair et en os n'est jamais très loin...

Véronique Pierron

Elles sont un savant mélange entre le robo-advisor, ces services de gestion automatisée de l'épargne, et le conseil personnalisé. Ces fintechs ont une ambition : disrupter la gestion de patrimoine pour les mettre au service du plus grand nombre. « Un capital



« Notre objectif n'est pas de faire un supermarché de l'épargne, mais de l'épargne sur mesure grâce à la technologie »

Romain Joudelat
co-fondateur
Colbr

de 300 k€ n'a pas accès à la banque privée mais seulement à la banque retail ou au crédit immobilier et pour nous, ce n'était pas satisfaisant », explique Romain Joudelat, le co-fondateur de Colbr. Si, au départ, l'idée de la startup était de mettre la banque privée à la seule disposition des millennials fortunés,



sa récente levée de fonds de 1 M€ ouvre la voie à la démocratisation grâce à la création d'une plateforme où le ticket d'entrée est à 10 000 €, voire 1 000 € pour l'assurance vie. Ces fintechs sont un des dadas de la finance française. Le secteur a créé plus de 30 000 emplois en 2022 et comptabilise cette même année 900 entreprises, allant de la start-up à la licorne. Toutes ont en commun de recourir massivement à la levée de fonds pour financer le démarrage de leurs activités. En 2022, c'est plus de 1 800 M€ qui ont été levés ! Yomoni, qui compte aujourd'hui 55 000 épargnants pour plus de 1 Md€ gérés, vient de boucler sa dernière levée de fonds de 25 M€ en 2022 pour prospecter de nouveaux

clients. Depuis sa création en 2014, la licorne a levé 50 M€. Ses actionnaires sont la Financière de l'Echiquier, Crédit Mutuel Arkéa et Maurice Tchénio, le fondateur d'Apax. « Nous avons une opportunité commune avec les CGP : les clients des banques car le conseil rendu en épargne n'est pas de bonne qualité et les frais beaucoup trop élevés », estime Sébastien d'Ornano, cofondateur de la fintech. Grâce à cette nouvelle levée de fonds, elle vise les 2 Md€ d'encours gérés à horizon 2026 et 150 000 clients. Les ambitions de Colbr sont tout aussi grandes, en tablant sur plus de 1 Md€ conseillés d'ici cinq ans. « Notre objectif n'est pas de faire un supermarché de l'épargne, mais de l'épargne

sur mesure grâce à la technologie », insiste Romain Joudelat. L'atout de ces fintechs est de mettre à la disposition de leurs épargnants des solutions réservées aux clients des banques privées comme le private equity ou les produits structurés.

La tech comme genèse

La création de ces fintechs part souvent d'une histoire personnelle. Lorsque Mounir Laggoune quitte la startup Trainline après son introduction en bourse, il vend ses parts. Et se retrouve à la tête d'un joli capital.



« Nous avons une opportunité commune avec les CGP, les clients des banques, car le conseil rendu n'est pas de bonne qualité »

Sébastien d'Ornano
Co-fondateur
Yomoni

« La problématique était de gérer des sommes importantes mais en allant voir des banquiers privés et des CGP, je me suis rendu compte que leurs propositions étaient à plusieurs univers du mien, car je fais tout via les applis et je ne voulais pas aller à des rendez-vous physiques ». De plus, lui désirait investir dans de la crypto et du non coté, ce que ces établissements financiers ne proposaient pas. En désespoir de cause, il crée avec son associé, en 2021, Finary, un outil de suivi patrimonial destiné à leur seul usage qui permettait d'en agréger toutes les composantes, banques, épargne ou encore immobilier. « On a codé la plateforme en deux jours, puis nos amis ont voulu l'essayer et on s'est retrouvé à plusieurs centaines de personnes

Adopte un CGP !

C'est sur le même concept que le célèbre site de rencontre « Adopte un mec » que Nicolas Delorme a créé Néofa, une plateforme pour aider les épargnants à trouver un CGP. « C'est le client qui décide. Il se connecte, répond à un questionnaire sur ses préférences et ses centres d'intérêt patrimoniaux, et nous lui sélectionnons deux CGP pour qu'il puisse faire son choix ». Cette idée, il l'a conçue à la suite de la mésaventure de sa mère qui voulait placer 200 k€ mais n'a jamais obtenu de réponse de sa banque. « Les banques ne veulent plus conseiller les mass affluent. Cet univers et celui des CGP ne se rencontrent jamais car ils sont considérés comme intouchables ». L'abonnement, gratuit pour les clients, s'élève à 1 300 € par mois pour les CGP. Fort de 45 000 épargnants inscrits et 120 CGP, Neofa table dans cinq ans, sur 500 000 épargnants et 650 CGP.

connectées ». Aujourd'hui, la plateforme Finary compte 250 000 utilisateurs pour 75 Md€ d'épargne suivie. Le déclencheur de ce succès est la newsletter de pédagogie financière qu'il publie toutes les semaines et ses posts sur LinkedIn suivis par 25 000 followers.

Avec des développements informatiques lourds et un seuil de rentabilité élevé, nombreuses sont les fintechs qui sont contraintes de recourir aux financements extérieurs pendant plusieurs années. Pourtant, la technologie est aussi un vecteur pour reconquérir son indépendance comme le prouve la plateforme de gestion de patrimoine Grisbee. Si la start-up a fait une levée de fonds de 3 M€ lors de sa création, ouvrant ainsi son capital au Crédit Mutuel Arkéa et aux business angels, « la cession au groupe Crystal de notre technologie développée en interne, nous a permis de racheter les parts de nos actionnaires », observe son co-fondateur Maxime Camus. Grisbee utilise aujourd'hui cette technologie sous contrat de licence.

La pédagogie pour mission

Issu du monde digital, Benoit Fruchard est désappointé lorsque son banquier lui propose des investissements en Pinel absolument pas inadaptés pour placer son patrimoine. « J'ai fouillé sur internet pour m'intéresser aux placements alternatifs, mais les informations étaient très rares et les experts difficilement accessibles », relate-t-il. Il crée alors Cleerly en 2021, un site pédagogique sur les finances personnelles dont le succès est immédiat et comptabilise aujourd'hui 300 000 visiteurs par mois. Les articles publiés soulevant de plus en plus de ques-

tions de la part des internautes, l'idée d'apporter une brique en gestion de patrimoine professionnelle a alors pris tout son sens.



« En allant voir des banquiers privés et des CGP, je me suis rendu compte que leurs propositions étaient à plusieurs univers du mien »

Mounir Laggoune
Fondateur
Finary

« Grâce au site, nous accédons aux clients pour leur proposer un accompagnement indépendant car tous les épargnants ont le droit d'avoir un conseil dédié sur le long terme et centré sur la pédagogie », explique-t-il. A horizon de trois ans, la startup compte dépasser les 100 M€ sous gestion. Le business model est, lui aussi, différent de celui des CGP traditionnels. Pour Finary, l'accès à la plateforme est gratuit mais >>>





» si l'internaute veut agréger une infinité de comptes, il doit payer un abonnement de 120 € par an. Aujourd'hui, 15 % des 250 000 utilisateurs sont abonnés, ce qui en fait une entreprise rentable. La dernière brique qui vient d'être ajoutée à l'outil de Finary est purement financière et propose des investissements dans les cryptomonnaies, dont la rémunération se fait via une commission de 0,99 € sur chaque ordre exécuté. La promesse de ces fintechs est d'offrir aux Millennials qui refusent de se déplacer en rendez-vous, un service de qualité à distance, associé à une réelle compréhension de leurs investissements. D'ailleurs, la communication se fait surtout sur les réseaux sociaux comme LinkedIn, Instagram, Facebook ou Tiktok, des connexions plus naturelles pour cette clientèle dont l'âge moyen tourne autour de 40 ans. Les podcasts sont aussi largement

diffusés pour coller à cette nouvelle génération d'investisseurs curieux et impliqués. Colbr a ainsi créé son propre podcast en 2022, La Forge, où elle fait venir des acteurs de la finance et de l'entrepreneuriat.

Des investissements sur mesure

La rémunération de ces nouveaux acteurs est axée sur les rétrocessions. Grâce à cela, Grisbee met à la disposition de ses clients, sa plateforme d'accompagnement fiscal et patrimonial, créée en 2016. Elle offre une vision consolidée du patrimoine et permet des simulations du montant de l'impôt et de la capacité d'épargne. « Si le client a besoin d'un conseil humain, il est gratuit et personnalisé grâce à nos six conseillers financiers qui prennent le relais pour approfondir la réflexion sur un investissement », précise Maxime Camus. C'est ainsi que Cleerly a monté une équipe de 10 CGP au service de

ses clients qu'elle entend faire passer à 30 dans trois ans. Yomoni en a 17 et, avec trois conseillers, Colbr est en cours de recrutement.



« Les Millennials veulent garder la main sur leurs investissements »

3 questions à... Yann Charraire,
directeur de OneWealthPlace

Qui sont les nouveaux clients des CGP ?

Ce sont des Millennials de presque 40 ans dotés d'un patrimoine assez important. Parmi eux, beaucoup sont des start-uppeurs qui ont fait fortune rapidement et cèdent leur entreprise très jeunes, alors que leurs aînés ne les vendaient qu'aux alentours de 60 et même 70 ans. En général, ils veulent réinvestir dans des entreprises de la tech, et plus généralement dans le capital investissement en fléchant des projets qui leur tiennent à cœur comme le développement durable ou la santé.

Quel regard ont-ils sur leurs investissements ?

Ils veulent – et c'est très important – garder la main dessus et comprendre dans quoi ils investissent, alors que les anciennes générations se laissaient guider par un CGP une fois la fortune faite. Les Millennials veulent être conseillés pour décider en toute autonomie. Une réalité qui évolue à toute vitesse car depuis deux ans, on trouve énormément de contenus experts disponibles sur internet.

Qu'attendent-ils de leur CGP ?

Qu'il comprenne bien leur besoin et ne leur propose surtout pas de solutions standardisées. Pour la partie fiscale et l'ingénierie patrimoniale, le conseiller reste important car ces domaines sont difficiles à appréhender. On l'observe avec l'émergence depuis cinq ou six ans de nouveaux family office qui accompagnent des entrepreneurs plus jeunes. Enfin, proposer une digitalisation parfaite est primordiale car ne pas disposer d'un reporting sur leur mobile est pour eux, inconcevable.



« Cleerly a eu un succès immédiat, nous avons aujourd'hui 300 000 visiteurs par mois »

Benoît Fruchard
Fondateur
Cleerly

Les frais moindres sont aussi une stratégie agressive et commune à ces start-uppers. Chez Yomoni, où le ticket moyen est à 10 000 € et l'encours moyen à 19 000 €, Sébastien d'Ornano explique que « les investisseurs sont attirés par les frais fixés à 1,6 % par an contre 3 % dans les banques ». Enfin, la création d'une communauté revêt une importance primordiale pour ces start-ups. Grisbee a ainsi créé un poste dont la fonction unique est l'animation de la communauté via des newsletters ou des webinars. Colbr développe un programme d'ambassadeurs et a invité en juin dernier, 200 membres de sa communauté pour un événement à l'Institut Suédois à Paris. Quant à Finary, elle pratique la co-construction avec sa communauté pour développer ses solutions. C'est ainsi qu'elle est en train de travailler sur d'autres produits comme le private equity ou la pierre papier...

D'autres projets de start-ups sont en cours, tel Lilycare une plateforme santé-prévoyance que viennent de lancer Sonia Elmlinger et Yannick Nold. (Voir notre article p. 54 à 57). ■