



Placements Gérez votre épargne avec les fintech

Une nouvelle génération de conseillers financiers, entièrement digitaux, multiplie les offres en matière d'épargne et de conseils en placement. Ces start-up à la pointe de la technologie offrent des solutions sur mesure et à moindre coût sur de nombreuses gammes de produits. Tour d'horizon.

Enquête : Emmanuel Schafroth

Les acteurs de la fintech se multiplient ces dernières années. En France, leur existence se matérialise depuis juin 2015 par une association dédiée, France FinTech. Si ce mot-valise constitué à partir des vocables « finance » et « technologie » est assez récent, le concept l'est moins. On peut considérer que les courtiers en lignes apparus il y a une vingtaine d'années étaient les prémices de ce que l'on observe aujourd'hui. L'univers des fintech est multiple. On en a vu émerger dans le secteur des paiements, à l'exemple de PayPal ; dans la banque, avec le compte Nickel ou bien sûr la fameuse néobanque Revolut ; voire dans l'assurance, avec des acteurs comme Alan ou Magnolia. Intéressons-nous ici à celles dont l'activité concerne votre épargne, qui vous aident à y voir plus clair dans vos placements, démocratisent l'accès à certaines classes d'actifs, voire en inventent d'autres.

Des fintech pour quoi faire ?

Toutes les fintech ne se ressemblent pas et, sans doute, toutes ne vous seront pas utiles. Mais c'est bien là l'intérêt de cet univers assez disparate, avec des acteurs porteurs d'offres très ciblées. Chacun peut y trouver chaussure à son pied.

➔ Mieux gérer votre argent et y voir plus clair dans vos investissements

Si vous cumulez des comptes dans la banque qui fut celle de vos parents, sur une banque en ligne et dans celle qui vous a accordé un prêt immobilier... les agrégateurs de comptes bancaires peuvent vous être utiles. L'application Lydia est une des offres les plus abouties, mais l'accent reste mis sur les paiements (cartes bancaires éphémères, gestion des remboursements entre amis, cagnottes en ligne). Le compte épargne rémunéré proposé promet - un peu vite - de reléguer le livret A dans le passé. Il est rémunéré à 0,6%, contre 0,5% pour le livret historique... c'est-à-dire moins bien, puisqu'il supporte une fiscalité de 30% par défaut (impôt plus prélèvements sociaux).

D'autres agrégateurs ciblent plus globalement l'épargne. WeSave, Wishizz ou encore Finary vous promettent une vue synthétique de vos comptes d'épargne : comptes-titres, contrats d'assurance vie, plans d'épargne retraite (PER), voire SCPI, épargne salariale ou crowdfunding. Une vision consolidée de votre patrimoine qui peut être utile, même si ces outils restent perfectibles.

ROOTSTOCKS, BONGKARNTHANYAKUJ / GETTY IMAGES / ISTOCK

➔ Accéder à des offres d'épargne simplifiées et low cost

Ces dernières années, on a vu fleurir les robots-conseillers, qui proposent des mandats de gestion en fonction de votre niveau de tolérance au risque et de votre horizon d'investissement plus ou moins éloigné. Les actifs confiés sont alloués dynamiquement, généralement dans des supports de type ETF (fonds indiciels), très peu chargés en frais. Que les acteurs de ce segment aiment ou non la comparaison, il s'agit bien de versions low cost des offres de gestion privée ou des fonds patrimoniaux.

Si les start-up françaises sont encore loin de l'américain Betterment et de ses 32 milliards de dollars d'actifs sous gestion, elles sont en pleine croissance, à commencer par Yomoni, dont l'offre commerciale vient de fêter son sixième anniversaire. « A la fin d'août 2021, nous gérons 511 millions d'euros, contre 250 millions un an plus tôt, ce qui correspond à 34 000 mandats de gestion signés avec nos clients », explique son président, Sébastien d'Ornano. « Nous avons bénéficié d'une conjonction favorable, avec des marchés porteurs et une épargne abondante. Mais il est notable que la moitié de cette croissance sur la dernière année soit le fait de nouveaux clients, qui viennent souvent par recommandation de clients existants ou d'experts. » Il est vrai que l'offre principale de Yomoni, déclinée en dix profils de risque disponibles dans un contrat d'assurance vie, a parfaitement fait le job. Sur six ans, le profil de risque le plus élevé a généré 9,7% de performance annualisée, nette de tous frais, y compris ceux du contrat.

Ces offres peuvent séduire les milléniaux (nés entre 1980 et 2000) en activité, mais d'autres s'adressent à une clientèle plus jeune encore. Attention toutefois aux promesses parfois... un peu ambitieuses. L'application Yeeld

Ces start-up facilitent l'accès à certaines classes d'actifs auprès des jeunes

propose ainsi d'« épargner sans effort », grâce aux arrondis des dépenses effectuées avec les cartes bancaires. Mais épargner est ici un bien grand mot. Le principal attrait de l'offre est un système de cashback - un bonus de 4% obtenu sur les achats faits sur Amazon. Voilà qui incite à dépenser plus qu'à épargner. Qui plus est, mettre de côté n'est pas investir. Une alternative pour les « frustrés » du livret A, comme le promet Yeeld? Pas vraiment.

L'application Ismo est plus intéressante sur ce point. Lancée en octobre 2020 par Wide AM, une société de gestion agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF), elle permet de placer les arrondis de dépenses faites en carte bancaire (à un ou plusieurs euros supérieurs) dans un des trois fonds profilés proposés (prudent, équilibré, dynamique), eux-mêmes investis dans une sélection d'ETF. « Pour nous, le sujet des frais était important, car nous souhaitons démocratiser la faculté d'épargner, qui coûte souvent cher », rappelle Eric Le Brusq,

cofondateur d'Ismo. Les frais de nos fonds sont fixés à 0,5% par an seulement. Il faut ajouter un abonnement mensuel de 1 euro pour l'application, sauf pour les 18/23 ans pour lesquels il est gratuit. Une incitation à commencer tôt son épargne, fût-ce avec de petits montants, car il n'y a pas de minimum requis. » Ismo revendique 15 000 inscrits, dont 7 000 ont déjà investi, avec une moyenne d'âge de 34 ans. « 70% des clients complètent les arrondis par des virements ponctuels ou périodiques », précise Eric Le Brusq.

➔ Investir en Bourse avec moins de frais et plus de souplesse

Dans la famille des courtiers en ligne, Trade Republic entend faire bouger les lignes. Cette start-up lancée en 2019 a déjà convaincu plus d'un million de clients en Europe, majoritairement en Allemagne, et vient de débarquer en France : au menu, 8 500 actions et 1 000 ETF disponibles à un tarif de courtage limité à 1 euro par ordre. « Habituellement, les courtiers en ligne facturent des frais en pourcentage des transactions alors qu'eux-mêmes payent un tarif fixe par ordre transmis. Notre offre est tout simplement plus juste », souligne Matthias Baccino, directeur de Trade Republic en France.

Le courtier propose aussi des plans d'investissement programmé originaux, puisqu'ils peuvent être mis en place tant sur des ETF que sur des actions (2 500 sont éligibles). Accessibles à partir de versements programmés de 10 euros, ils échappent aux frais de courtage. Cet investissement régulier permet de lisser les effets de marché à court terme, même sur de petits montants, grâce au fractionnement d'actions. Il devient par exemple possible de miser 10 euros par 10 euros sur Amazon, bien que le cours unitaire du titre soit supérieur à 3 400 dollars (2 940 euros environ). « Pour chacune des actions proposées en fractionnement, un compte-titres collectif est ouvert chez notre dépositaire en Allemagne. Les investisseurs ayant acquis des fractions d'actions sont donc réellement copropriétaires des titres et touchent ainsi des fractions des dividendes », explique Matthias Baccino.

➔ Vous accompagner dans des moments-clés de votre vie

Certaines offres ciblent des moments précis. A la naissance d'un enfant, on avait coutume de lui ouvrir un livret A pour commencer à lui constituer un pécule. A l'heure des taux négatifs et de la remontée de l'inflation, il y a peut-être mieux à faire. Pourquoi ne pas préférer un contrat d'assurance vie qui va permettre d'investir l'argent de votre bébé sur les marchés financiers? Il est possible de souscrire un contrat pour un enfant mineur, à condition de recueillir la signature des deux parents. Ici, l'ap- ▶

► port d'une offre comme Yomoni Kids est de permettre la signature électronique des deux parents séparément : plus besoin de synchroniser les agendas.

Autre moment important : celui du premier achat immobilier. Cette décision patrimoniale majeure devient difficile pour les jeunes actifs urbains, avec des prix immobiliers souvent trop élevés pour le bien espéré. C'est pour eux que le dispositif de Virgil a été conçu. « Notre offre part du principe qu'être propriétaire est le premier levier de construction de l'épargne d'un ménage, explique Saskia Fiszal, cofondatrice de Virgil. Nous proposons de combler le fossé existant entre les primo-accédants ayant un gros apport familial et les autres, en co-investissant avec eux, dans la limite de 20% du prix du bien et de 100 000 euros d'apport. » En moyenne, la proportion est plutôt de 10%, Virgil détenant alors de façon « dormante » 15% du bien. En parallèle, un accompagnement est proposé à l'acquéreur pour faciliter la recherche du bien idéal et de l'emprunt. Cette offre, lancée il y a deux ans, a déjà séduit quelques centaines de clients.

Lorsque vient l'heure de préparer sa retraite, d'autres fintech peuvent vous apporter un coup de pouce. Carnet de Retraite vous propose un stockage de vos bulletins de salaire et autres relevés de carrière ainsi que de l'analyse et des conseils pour optimiser vos droits à la retraite. Autre acteur sur cette cible, Sapiendo mise surtout sur la partie conseil, avec une plate-forme numérique mais aussi une équipe d'experts pour vous répondre. Quant à la plate-forme MaSuccession.fr, contrôlée par le Crédit Mutuel Arkéa, elle se propose, comme son nom l'indique, de calculer et d'optimiser les droits de succession.

La technologie à la base du modèle

Le recours à des algorithmes de plus en plus perfectionnés, voire aux ressources de l'intelligence artificielle, permet d'apporter au client des solutions sur mesure et sophistiquées dignes de la gestion privée, et à des coûts accessibles.

Des offres plus personnalisées grâce à la technologie

Un des atouts de la technologie est de permettre d'accentuer la personnalisation des offres. Outre la simplicité de souscription commune avec d'autres robo-advisors, c'est sur ce plan que Nalo entend se différencier, en misant sur une gestion sur mesure plutôt que sur des profils prédéfinis. Par exemple, Nalo met en avant son assurance vie « multiprojet ». Au sein de votre contrat, une poche sera gérée en vue de financer les études de vos enfants,

une autre dans l'objectif de votre retraite, etc. Nalo met aussi l'accent sur une gamme répondant aux investisseurs sensibles aux critères ESG (environnement, social, gouvernance), un angle également privilégié par Goodvest, autre robot-conseiller.

Si vous confiez votre argent à un conseiller en gestion de patrimoine, vous aurez peut-être accès à des offres issues de fintech, sans le savoir. Par exemple, certaines plates-formes, comme Feefty, Leonteq ou Lynceus Partners, ambitionnent de bâtir de manière très réactive des produits structurés adaptés aux paramètres choisis par l'intermédiaire. Les comparateurs de biens immobiliers comme Gridky ou Leemo s'adressent aussi en premier lieu à une clientèle de professionnels et permettent de trouver plus facilement au sein d'un univers très large le bon bien pour le bon investisseur.

Enfin, citons Neuroprofiler, une fintech qui mise sur la finance comportementale pour aider votre intermédiaire financier à vous « profiler », à mieux cerner vos besoins et vos goûts en matière financière, ce qui va dans le sens d'une réglementation de plus en plus exigeante envers les distributeurs, appelés à évaluer la pertinence des offres pour tel ou tel investisseur.

Un meilleur accès à certaines classes d'actifs

Pour certaines classes d'actifs, les fintech apportent une véritable démocratisation de l'offre. L'exemple des SCPI est probant. Ces produits de pierre papier sont accessibles depuis longtemps aux particuliers, mais intéressent plutôt une clientèle d'un certain âge aux moyens substantiels. Emanation du groupe La Française, la plate-forme Moniwan, lancée en octobre 2016, a séduit 29 000 clients, qui lui ont confié 1,65 milliard d'euros, essentiellement en SCPI, grâce à une nouvelle manière d'aborder le marché. « Démocratiser l'épargne passe par le fait de proposer à certains épargnants des offres qu'ils pensaient inaccessibles pour eux », affirme Christophe Descohand, directeur général de Moniwan. On peut ainsi accéder à des SCPI à partir de 20 euros par mois, là où les distributeurs classiques affichent souvent un minimum de souscription de plusieurs milliers d'euros.

Autre avantage : « Nous sommes à la fois gérant d'actifs et distributeur, ce qui permet une désintermédiation et une digitalisation totale du processus de souscription sur la classe d'actifs immobilière, une partie de l'économie de coûts étant rétrocédée aux clients, précise Christophe Descohand. La technologie est un moyen de générer de la performance. » Le processus permet de rétrocéder 2% de frais au client. Et grâce à un partenariat avec Monabanq, Moniwan offre en outre sur les sept SCPI de sa gamme la possibilité d'un crédit en ligne allant jusqu'à 90% du montant investi. Louve Invest surfe sur un modèle similaire, avec une offre plus étoffée car en multigestion.

Avec les groupements fonciers forestiers, les particuliers peuvent depuis longtemps se porter acquéreurs de forêts, un des objectifs étant souvent un allègement fiscal. Avec EcoTree, il faudra oublier cet avantage mais, à partir de 15 euros, vous allez pouvoir acheter... des arbres. « Juridiquement, le foncier appartient à EcoTree, mais le client est propriétaire des arbres plantés qu'il achète sur notre plate-forme en ligne, considérés ici comme des biens meubles par anticipation, car ils sont destinés à une coupe future », explique Baudouin Vercken, cofondateur d'EcoTree. La rémunération de la fintech, agréée par l'AMF, est incluse dans le prix d'achat. Au moment de la coupe, l'argent est redistribué aux clients.

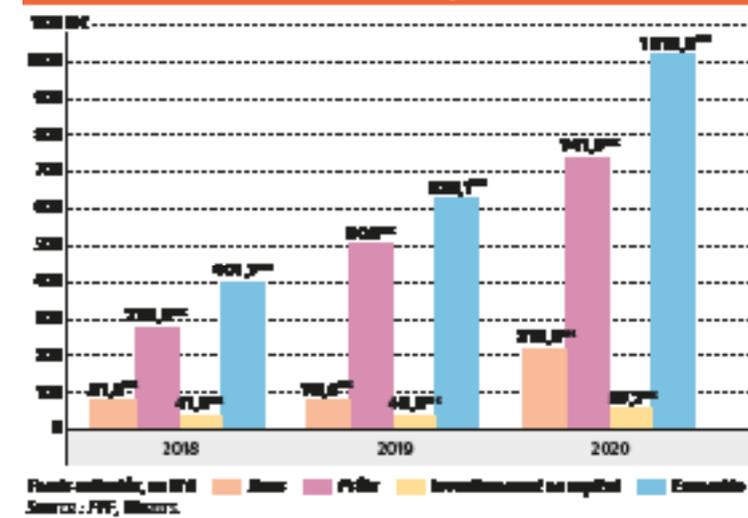
« Le client achète l'arbre sur la base d'une fiche mentionnant sa géolocalisation, son essence et son horizon d'exploitation, poursuit Baudouin Vercken. Et il peut visualiser son patrimoine sur le site Web. » Fintech? Oui, car ce processus d'achat en quelques clics nécessite un registre numérique répertoriant l'ensemble du patrimoine réparti aujourd'hui entre quelque 50 000 clients particuliers et 1 100 entreprises. Un investissement participatif qui peut aussi se conjuguer sous forme d'abonnement (à partir de 19 euros par mois) ou donner une idée de cadeau originale.

Historiquement, le *private equity* est typiquement une classe d'actifs réservée aux institutionnels. Les fonds dits fiscaux comme les FIP et FCPI ont certes démocratisé l'investissement non coté, tout comme les offres qui émergent en assurance vie. Mais outre la présence de frais souvent élevés, ces produits ne permettent pas aux particuliers de participer aux levées de fonds des grands noms du *private equity*, comme le fonds KKR. Avec Private Corner, société de gestion agréée par l'AMF, l'accès à ces fonds de qualité institutionnelle, où le seuil d'investissement se compte en millions d'euros, devient possible, via des *feeders*, autrement dit des enveloppes investissant uniquement dans le fonds cible.

Forêts, SCPI, private equity... Les fintech sont des atouts pour se diversifier

« Notre modèle de distribution est intermédié par des distributeurs comme les banques privées, les multi family offices ou les conseillers en gestion de patrimoine, explique Estelle Dolla, PDG et cofondatrice de Private Corner. La digitalisation intégrale du processus de souscription et des appels de fonds nous permet de limiter à 0,5% les frais de gestion additionnels sur les clean shares (parts sans rétrocession de commission) ou 1% sur les autres types de parts et nous ne prenons pas de commissions de surperformance. » Démocratisation? Tout est relatif, car il faudra apporter un ticket minimal de 100 000 euros tout de même. Moyennement quoi, les particuliers peuvent avoir accès aux mêmes offres que les institutionnels, comme celles des sociétés Ardian ou Capza, par exemple. En huit mois, huit fonds ont été proposés, totalisant une collecte de 100 millions. ●

Financement participatif en France : 70% de la collecte sous forme de prêts



Le crowdfunding, un accès à de nouvelles classes d'actifs

Le crowdfunding, ou financement participatif, poursuit son essor. Son principe : réunir sur une plate-forme de petits « tickets » de particuliers pour financer des projets. En 2020, la barre du milliard d'euros de collecte a été franchie pour la première fois. Cette performance doit beaucoup à la solidarité des Français pendant la crise du Covid-19. Les dons participatifs ont nettement rebondi, selon les statistiques de Financement Participatif France, l'association française du secteur (voir graphique ci-dessus). Mais c'est surtout la croissance continue du segment de l'investissement sous forme de prêts qui est notable. Il représente 73% des montants levés, surtout grâce au crowdfunding immobilier proposé sur des sites comme Anaxago, ClubFunding, Fundimmo, Lymo ou Wiseed. L'investisseur prête à des promoteurs et cette classe d'actifs cumule jusqu'ici plusieurs avantages : une

durée d'investissement moyenne assez courte (vingt et un mois), des taux de défauts très faibles et des taux de rentabilité attractifs (voisins de 10% annuels). Le véritable test viendra à la prochaine crise immobilière! Le prêt à des entreprises, sous forme d'obligations ou de *mini-bonds*, est également intéressant. Il est accessible à des montants unitaires très faibles (20 ou 50 euros) ce qui permet une diversification des risques d'autant plus efficace que les remboursements sont mensuels, la trésorerie revenant alimenter le compte ouvert sur la plate-forme (Credit.fr, October, WeShareBonds, etc.). Certains sites proposent des offres plus spécialisées : Lendopolis, Lendosphere ou Lumo se concentrent sur le financement de projets dans les énergies renouvelables, tandis que Bienprêter propose de l'affacturage en version crowdfunding. Les prêteurs financent sur la base de factures non encore encaissées. Une offre originale mais encore étroite : il reste bien difficile d'accéder aux projets!