

Fintech : ce qu'elles proposent à votre argent

Les « robo-advisors », ou conseillers-robots, ces start-up spécialisées dans l'investissement automatisé, sont désormais présents en France. Leur crédo : du conseil financier distillé par intelligence artificielle, et des services à priori moins chers et plus transparents que les acteurs traditionnels. Sur ce marché naissant, moins d'une dizaine de « Fintechs » sont aujourd'hui opérationnelles. Mais d'autres sont dans les starting-blocks. Etat des lieux.

Dossier réalisé par
Frédéric Tixier

Elles aussi s'intéressent à votre argent... Les « robo-advisors », ces fintech spécialisées dans la gestion de l'épargne des particuliers, ont l'ambition de bouleverser un secteur jusqu'à présent tenu par les banques, les assureurs et les conseils en gestion de patrimoine. Aux Etats-Unis, où les premiers acteurs sont apparus il y a plusieurs années, la gestion « robotisée » représenterait déjà plus de 150 milliards de dollars d'encours. Et les « jeunes pousses », tels Betterment, FutureAdvisor ou Wealthfront, y sont désormais concurrencées par des opérateurs établis comme Charles Schwab ou The Vanguard Group. En France, ces nouveaux entrants ont pour nom Marie Quantier, Yomoni, Advize, Fundshop, pour les plus anciens. Et s'ils ne pèsent, pour l'heure, qu'une centaine de millions d'euros en encours sous gestion, selon la dernière étude réalisée pour Finance Innovation¹, leurs ambitions sont immenses. Yomoni, peut être le plus connu d'entre eux, car l'un des seuls à s'être payé une campagne d'affichage « offline », revendique aujourd'hui, après un an d'activité, 1 500 clients et 6 millions d'euros d'encours. Et vise le milliard pour 2020.

>> Des avantages « disruptifs »

Mais que proposent exactement ces nouveaux « cow-boys » de l'épargne, et en quoi leurs solutions diffèrent-elles des offres traditionnelles ? Selon la banque britannique Barclays qui, à l'instar de l'ensemble du secteur bancaire, s'intéresse de très près à ces fintechs « disruptives », elles présenteraient au moins cinq avantages concurrentiels : leurs services sont moins chers et plus transparents ; plus simples et plus intelligibles ; et accessibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 ; surtout, leur positionnement leur permettrait de conquérir plus facilement les petits et moyens investisseurs (qui n'intéressent pas les banques privées ou les conseillers en gestion de patrimoine, car jugés peu rentables), ainsi que les épargnants issus de la génération Y, également oubliés par les acteurs traditionnels. Les robo-advisors, eux, se voient d'abord comme des évangélistes aux nouveaux usages numériques et collaboratifs. En plaçant le client au centre de la relation, en le guidant dans ses choix, tout en le laissant en partie maître de ses décisions, ils chercheraient à démocratiser l'investissement, à transformer l'épargnant en consommateur d'épargne...

>> 100 % numérique

Un robo-advisor reste toutefois, avant toute chose, une proposition 100 % numérique, où la plupart des étapes permettant la gestion d'un patrimoine financier sont automatisées : souscription, évaluation du profil de risque du client, sélection des titres ou des supports d'investissement, passage d'ordre, suivi du portefeuille, alerte, évaluation et reporting. C'est en effet grâce à un ensemble d'algorithmes que le robo-advisor est en mesure de proposer une allocation d'actifs, définie à la fois en fonction du profil de l'investisseur (niveau de risque accepté, horizon d'investissement, contraintes familiales et professionnelles, ...) et, parfois, de l'évolution prédictive des marchés financiers. L'outil numérique vise au final le même objectif que les conseillers humains : sélectionner les produits financiers les plus en phase avec les besoins de l'épargnant, en optimiser la répartition et la rotation, afin de maximiser le rendement attendu...



⁽¹⁾ « Robo-Advisors : une nouvelle réalité dans la gestion d'actifs et de patrimoine » - Juillet 2016 - Chappuis Halder & Finance Innovation



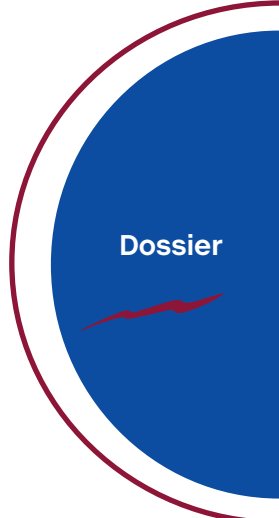
>> Des concepts différenciés

Tous les robo-advisors ne proposent toutefois pas le même concept. D'abord, parce que tous n'offrent pas la même étendue de supports sous-jacents ou d'enveloppes d'investissement. Yomoni, par exemple, est l'un des rares à distribuer à la fois des comptes-titres, des PEA et des assurances vie. Advize, l'un des plus anciens ou WeSave², lancé commercialement en avril dernier, se contentent pour l'heure d'un contrat d'assurance vie. Le premier est garanti par Generali, le second par Suravenir, filiale de Crédit Mutuel Arkea, un assureur également fournisseur de Yomoni (dont il est par ailleurs l'un des actionnaires de référence...). Ces deux acteurs -Yomoni et WeSave- ont également pour point commun de proposer des optimisations construites uniquement à partir d'ETF - des fonds indiciels cotés moins chargés en frais que les OPCVM traditionnels - quand d'autres vont jusqu'à permettre l'achat de titres vifs (comme Marie Quantier, par exemple). Mais c'est surtout dans le mode de gestion proposé que les différences sont importantes. Les robo-advisors autorisant une véritable gestion discrétionnaire ou une délégation de gestion sont minoritaires. On retrouve là encore Yomoni (le seul robo-advisor doté du statut de société de gestion), WeSave et prochainement Evest (qui devrait se rebaptiser trente-et-un). Ces acteurs sont en mesure de recevoir un mandat de gestion de la part de leurs clients et de gérer leur épargne en leur lieu et place. Yomoni peut le faire sur les trois enveloppes précitées, WeSave et Evest uniquement via un contrat d'assurance vie (ils bénéficient d'une délégation d'arbitrage de la part de l'assureur).

>> Gestion conseillée plus ou moins étendue

Tous les autres acteurs, pour l'heure, se positionnent davantage comme des spécialistes de la gestion conseillée. Ils sont d'ailleurs simplement agréés en tant que conseils en investissements financiers (CIF), un statut qui leur interdit la gestion pour compte de tiers. Là encore, l'étendue des services et la diversité des propositions d'accompagnement est la règle. Advize conseille ses clients

sur l'allocation d'un portefeuille d'assurance vie, au travers de plusieurs profils de gestion. Investissima, lui, est en passe d'offrir des recommandations d'investissement ou une gestion conseillée sur tous les titres éligibles à un compte-titre ou un PEA (déposés chez Natixis). Marie Quantier est déjà sur ce même créneau du conseil en stratégie d'investissement. Via des algorithmes quantitatifs, ce robo-advisor met à la disposition de ses clients des outils quasi-professionnels (alertes, crash-test des portefeuilles), mais plus pédagogiques. Deux supports d'investissements sont proposés, un contrat d'assurance vie (Suravenir) et un compte-titre (ouvert chez Interactive Broker). Le client peut également passer ses ordres (manuellement) chez un autre broker, à partir des recommandations établies par Marie Quantier. Fundshop, qui s'adresse de plus en plus aux prestataires de services d'investissement (CGP ou réseaux bancaires), est davantage en « architecture ouverte ». Il permet en effet à ses utilisateurs d'agrèger leurs contrats d'assurance vie détenus chez plusieurs fournisseurs externes (Société Générale, Boursorama, ING Direct, Generali, Caisse d'Épargne, ...) pour en dynamiser et en optimiser l'allocation. Une logique poussée encore plus loin par Grisbee qui se propose d'agrèger tous les avoirs financiers et immobiliers de ses utilisateurs³ pour leur délivrer des conseils sur la gestion et l'optimisation de leur patrimoine. Enfin, d'autres acteurs, qui ne sont pas agréés sur le marché français - prudence, donc - ont imaginé des modèles encore plus originaux, inspirés des réseaux sociaux. C'est le cas notamment d'eToro, où les internautes « followers » peuvent passer leurs ordres en s'inspirant - ou en répliquant - les portefeuilles construits et gérés par les traders les plus performants...



⁽²⁾ Ex-Anatec ⁽³⁾ Grisbee permet notamment de regrouper ses comptes bancaires via l'application Lino

>> La question des frais

Tous ces services ont bien sûr un coût, mais très clairement moins élevé que ceux des acteurs traditionnels de la gestion de patrimoine. Et surtout beaucoup plus transparents. Certains robo-advisors se rémunèrent d'abord par un mécanisme d'abonnement. C'est le cas pour FundShop (de 9 € à 14 € par mois), Marie Quantier (de 2,90 € à 149 € par trimestre) ou Grisbee (de 4,90 € à 49,90 € par mois), ainsi que pour Investissima (pour les professionnels). D'autres frais peuvent venir s'ajouter, comme des bonus de gestion (5 % des gains annuels chez Marie Quantier⁴). Les autres pratiquent plus classiquement le système des « rétrocessions » (les ristournes que leur concèdent les assureurs ou les gérants de fonds prestataires), ce qui leur permet de limiter les commissions facturées aux clients. En matière d'assurance vie, ces commissions sont de l'ordre de 0,6 % à 0,85 % sur les fonds en unités de compte. Peuvent venir se greffer d'autres commissions (commissions sur encours, frais de gestion des OPCVM). Mais on retiendra qu'à l'instar des contrats d'assurance vie en ligne proposés par d'autres acteurs du web (banque ou courtier en ligne), aucun frais n'est prélevé sur les versements. Selon les résultats de l'étude Finance Innovation/Chappuis Halder, la moyenne des frais supportés par les supports des contrats d'assurance vie⁵ ressortirait à 0,25 % chez les robo-advisors français, contre 1,8 % chez les courtiers en ligne et 2 % chez les acteurs traditionnels. Enfin, outre les frais, l'accessibilité des services est également en faveur des robo-advisors. Le ticket d'entrée minimum, sauf exception, est souvent faible (moins de 1 000 €), voire inexistant lorsque les fonds ne sont pas gérés chez l'opérateur.

>> Une menace pour les acteurs établis ?

La « proposition de valeur » des robo-advisors est-elle de nature à menacer banquiers et conseillers en gestion de patrimoine ? C'est évidemment la question que se posent ces acteurs traditionnels, qui observent l'évolution fulgurante de ces nouveaux opérateurs outre-Atlantique. En France, le phénomène semble toutefois moins radical. En raison d'abord d'un accès aux financements moins favorable. Aux Etats-Unis, les levées de fonds des robo-advisors se chiffrent en milliards de dollars (dont de 500 M\$ pour les trois premiers opérateurs indépendants). Les robo-advisors français, tous acteurs confondus, n'auraient pour l'heure collecté que moins de 10 millions d'euros. Parmi les gros pourvoyeurs figurent d'ailleurs... les bancassureurs, qui s'assurent ainsi, à moindre coût, un ticket d'entrée dans ces nouveaux concepts prometteurs. Avant, sans doute, de le intégrer au sein de leurs propres offres. D'ailleurs, les « business models » des robo-advisors sont eux-mêmes en train d'évoluer. Les offres en cours de lancement (une petite dizaine sont recensées) visent prioritairement les conseillers en gestion de patrimoine. L'occasion, pour ces derniers, d'améliorer l'efficacité de leurs recommandations, en automatisant une partie de leurs prestations, pour mieux se concentrer sur l'essentiel : la relation client. L'épargnant a lui aussi tout à y gagner : plus de services, plus de transparence, pour un coût moins élevé. Reste que, automatisation ou pas, le « consommateur » de conseil en investissement devra toujours se plier aux contraintes réglementaires et pratiques de l'investissement : répondre aux fameux questionnaires permettant au conseiller - robot ou humain - de dresser son profil d'investisseur...

⁴ Pas de bonus sur le forfait « 3 » à 149 € par trimestre

⁵ Estimation, à partir de l'analyse de plus de 50 contrats d'assurance vie

L'épargne salariale

Fait de la résistance

« Les salariés ont besoin d'être aidés, le plus souvent lors du versement de leur intéressement et de leur participation. Ils sont même demandeurs. Cependant personne dans leur entourage professionnel, DRH et syndicat, n'a légalement le droit de les conseiller sauf à être conseiller en investissement financier (CIF) », constate Jean-Philippe Liard, délégué à l'épargne salariale de la Fédération chimie et énergie de la CFDT, pointant ainsi les limites des dispositifs. L'absence de conseil et la faible éducation financière se traduisent par des placements en grande partie réalisés sur la classe d'actifs la plus sécurisée : les fonds monétaires. Or, dans un contexte de taux négatifs, cette aversion aux risques est synonyme de performances négatives et rogne le capital des salariés. A défaut de conseiller, il faut apporter des solutions... peut-être plus désincarnées. En matière d'épargne retraite, la gestion pilotée s'est imposée, par force de loi et aussi en raison de l'horizon de placement à long terme, comme la solution par défaut. Concernant l'épargne salariale, les teneurs de compte-conservateurs (TCC), ceux qui gèrent administrativement les plans d'épargne, se dirigent vers les robo-advisors. Seulement le mot « Robo » véhicule tout un tas de fantasmes, comme celui de la machine qui va prendre le contrôle du portefeuille. « Nous avons trouvé plus pertinent de l'enlever de la terminologie et de parler de module d'accompagnement, explique Samuel Raoul, responsable commercial multinationales AXA ERE chez AXA France. Ainsi, nous allons proposer des solutions en réponse à l'âge du salarié et des cas de déblocage de son épargne qu'il voudra activer. Nous allons lui proposer des allocations sur la base des recommandations d'investissement par ailleurs prodiguées par notre gestionnaire d'actifs, AXA IM. Les scénarios envisagés tiendront compte de la gamme de fonds à laquelle il a accès. Nous allons travailler sur l'interface utilisateur début 2017. » Mais, dans l'immédiat, ce module facultatif ne passera pas d'ordres à la place du client. « Trop tôt. Le marché n'est pas prêt. Il faudra attendre quelques années », estime Samuel Raoul. Chez Eres, la société de multigestion et de conseil, les conseillers en investissement financier (CIF), qui interviennent en entreprises et avec qui elle travaille, ont déjà œuvré. « S'il y a encore 33 % des encours en monétaire du marché hors actionnariat salarié dans le plan d'épargne d'entreprise, notamment après 5 ans, ou dans les PERCO alors que 95 % des fonds monétaires ont désormais un rendement négatif ou nul, cela signifie que le comportement de gestion de portefeuille n'est pas le bon, regrette Jérôme Dedeyan, associé fondateur d'Eres. Nous avons déployé des services d'accompagnement et ramené la part des placements monétaires à 6 %. » Seulement un conseiller d'investissement financier ne peut pas être derrière chaque salarié. « Nous allons continuer à mettre en place des outils pour améliorer la performance opérationnelle des CIF en matière d'allocation. Le conseiller humain gardera la main, car il a cette connaissance intime du client et une vision plus globale de son patrimoine », complète-t-il. Même si le robot répond à un besoin, l'apport de l'humain restera précieux.

S. L. P.

Les principaux robo-advisors sur le marché français

Nom	Site	Date de lancement	Actionnaires	Partenaires	Ticket d'entrée minimum
Advize	www.advize.fr	Juin 2012	Dirigeants	Morningstar, Generali	1 000 € (500 € en investissement programmé)
Evest	En cours de construction	Octobre 2016	n.c	Generali	300 €
Fundshop	www.fundshop.fr	Avril 2013	BPI, Scientipôle Capital, Axa Stratégie Ventures	AEQUAM Capital	n.s
Grisbee	www.grisbee.fr	Avril 2016	n.c	n.c	n.s
Investissima	En cours de construction	Mars 2016	n.c	Finaveo, Natixis	n.s
Marie Quantier	www.mariequantier.com	Janvier 2015	Business angels	Crédit Mutuel Arkea, Interactive Brokers	1 000 € (assurance vie) 5 000 € (compte-titres)
Yomoni	www.yomoni.fr	Septembre 2015	Crédit Mutuel Arkea, Iena Ventures	Crédit Mutuel Arkea, La Financière de l'Echiquier	1 000 €
WeSave	www.wesave.fr	Avril 2016	Amundi	Crédit Mutuel Arkea, Amundi, Interactive Brokers	10 000 €

Sources : Finance Innovation, Chappuis Halder, sites des sociétés