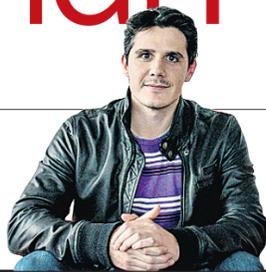


Informatique

La société lausannoise Nexthink veut croître aux Etats-Unis Page 15



Investissement

Selon un expert, les actions européennes demeurent intéressantes Page 12

SMI
9105,70 -0,37%Euro Stoxx 50
3042,90 -2,94

Dollar/franc 1,0143 ↑

Euro/franc 1,2012 ↑

Baril Brent/dollar 49,27 ↓

Once d'or/dollar 1217 ↑

Des start-up visent la gestion de fortune

> **Innovation** Après le négoce de titres en ligne et les paiements mobiles, des jeunes pousses proposent de gérer de manière automatisée les avoirs de leurs clients

> En Suisse aussi, des sociétés se lancent dans l'aventure, comme True Wealth

Yves Hulmann ZÜRICH

Jusqu'ici, Internet n'a pas transformé de fond en comble le secteur de la finance. Il n'a subi aucun bouleversement comparable à celui survenu dans des branches comme celles des voyages, de l'hébergement ou de la musique.

Mais de nouveaux modèles d'affaires changent peu à peu la donne. Les projets issus de la «fintech», contraction entre finance et technologie, ont quitté le terrain expérimental pour concurrencer les banques dans certains segments. La société américaine Lending Club, leader des prêts entre particuliers via la Toile, a connu un début fulgurant lors de son entrée en bourse à New York en décembre. La start-up allemande Lendico propose une offre similaire dans cinq pays européens.

Le champ d'activités investi par des sociétés extérieures à la branche s'étend constamment. Après le négoce de titres, les services de paiements par Internet, les prêts de gré à gré et le financement participatif, des start-up partent à la conquête de la gestion de fortune.

Plusieurs sites proposent des solutions complètes de gestion des portefeuilles, paramétrées en fonction des profils de risque des clients. Aux Etats-Unis, Wealth-

front, Betterment ou Personal Capital, toutes issues de la côte Ouest plutôt que de Wall Street, en font partie. Outre-Manche, Nutmeg propose une offre similaire. Ces plateformes permettent aux clients d'avoir accès, même avec des montants modestes, à une allocation d'actifs diversifiée établie selon leur profil de risque, le tout à des coûts très bas.

La Suisse ne reste pas à l'écart de ce mouvement. Depuis novembre, la start-up zurichoise True Wealth propose une solution permettant de gérer un portefeuille de manière automatisée, correspondant au profil de risque du client et réajusté si nécessaire en fonction de l'évolution des marchés. Le projet est né de l'initiative de deux entrepreneurs non issus de la finance: Felix Niederer, physicien de formation et auparavant spécialiste de la gestion des risques auprès d'un réassureur, et Oliver Herren, cofondateur de Digitec.

Après avoir rempli un questionnaire en ligne, qui tient compte de la tolérance au risque du client et de sa situation financière, l'utilisateur peut d'abord tester de manière virtuelle un por-

L'investisseur a accès, même à partir de montants modestes, à une allocation d'actifs largement diversifiée

tefeuille. L'allocation d'actifs, comprenant typiquement des obligations, des actions, des matières premières, de l'immobilier et du cash, peut être ajustée selon ses préférences, tant qu'il respecte ses limites de risque. Parmi les actions, il peut exclure les titres européens ou américains. La société investit via des produits indiciaires (ETF) les plus liquides, afin de limiter les coûts au plus bas. Les frais de gestion atteignent 0,5% du montant placé, avec un minimum de 25 francs par trimestre. Les

coûts de transactions pour créer et rééquilibrer le portefeuille sont inclus dans ces frais. S'y ajoutent des frais liés aux produits peu élevés. La somme minimale requise est de 8500 francs. Quand l'origine des fonds a été vérifiée, les avoirs sont déposés auprès de Saxo Bank.

Rencontré en début d'année, Felix Niederer se montre satisfait du coup d'envoi du projet, démarré sans aucune publicité. Le site compte 1500 profils d'utilisateurs enregistrés et près de 100 clients qui ont investi de l'argent. «Notre offre s'adresse à des clients qui ont une certaine affinité avec la technologie et qui sont orientés à long terme, soit trois ans au moins. Beaucoup de ces clients travaillent eux-mêmes dans la finance», relève-t-il. «De par l'orientation à long terme de notre offre, nous limitons le nombre de transactions, ce qui réduit les frais. Il y a ainsi un alignement des intérêts entre True Wealth et ses clients», juge-t-il. Craint-il la concurrence des autres start-up aussi actives dans ce domaine? «Nous ne nous sommes pas posé cette question. Nous avons lancé notre projet dès que cela a été possible», relate le cofondateur de True Wealth. Il espère gagner des parts de marché auprès du quart des clients qui n'ont jamais de contact avec des conseillers à la clientèle.

Preuve du dynamisme de ce secteur: MoneyVane, basée à Zurich, s'apprête aussi à lancer un service d'investissement en ligne.

Avant l'arrivée de ces sociétés, Swissquote s'était essayée sur ce terrain avec son offre «Private Banking» lancée en 2010. Elle a franchi le cap des mille utilisateurs à la mi-2014. Cette solution propose aux clients un portefeuille défini selon leurs préférences en matière d'allocation. Ceux-ci peuvent modifier sa composition en incluant ou excluant des titres.

Sans aller aussi loin dans l'automatisation de la gestion des avoirs, la banque en ligne genevoise Strateo, filiale du groupe



Boom de la finance en ligne. Selon un sondage d'Ernst & Young réalisé en novembre, 44% des banques suisses ont déclaré se sentir toujours plus menacées par la concurrence de prestataires extérieurs au secteur.

belge Keytrade Bank, a élaboré une application appelée Global Analyzer couvrant les actions des 18 principaux marchés d'actions mondiaux. Cet outil d'analyse inclut des aspects portant à la fois sur la valorisation de l'action, la qualité fondamentale de la société et ses perspectives. Ces données sont ensuite réunies dans une analyse globale. «Notre approche consiste à offrir le plus large choix d'informations aidant à la prise de décision. Mais le client reste responsable de ses décisions», nuance Karim Yakhoulfi, responsable des relations avec les clients chez Strateo.

Du côté des banques, la possibilité que des groupes technologiques tels que Google ou Apple investissent massivement dans les services financiers est suivie de près. Parmi les 120 établissements helvétiques sondés en novembre par Ernst & Young, 44% (32% en 2013) ont déclaré se sentir de plus en plus menacés par la concurrence de prestataires extérieurs au

secteur, selon le dernier «baromètre bancaire EY 2015». Expert du secteur bancaire chez Ernst & Young, Olaf Toepfer privilégie le scénario de l'arrivée de nombreux concurrents qui grignoteront des parts de marché, plutôt que celui

d'un seul acteur raflant tout. «De multiples initiatives apparaissent dans le secteur financier. Au total, ce sont ces milliers de petites piqures qui finiront par avoir un important impact sur la branche», illustre-t-il.

Au cœur des marchés

La lente marche vers le «QE» européen



Andreas Höfert*

Ça y est! Nous y sommes! Alors qu'il y a encore quelques semaines, la zone euro était en «désinflation», le 7 janvier, elle est officiellement entrée en déflation puisque l'indice des prix à la consommation du mois de décembre 2014 a chuté de 0,2% par rapport à décembre 2013.

D'aucuns diront, une fois de plus, qu'il s'agit d'effets spéciaux. Dans ce cas précis, ils n'auront même pas tort. La plongée des prix du pétrole, qui a été plus rapide que la chute de l'euro par rapport au dollar, explique en grande partie ce chiffre. L'inflation sous-jacente (hors prix de l'énergie) est quant à elle légèrement montée, se situant à 0,8% en comparaison annuelle.

Cependant, cette explication des «effets spéciaux» a quelque chose d'artificiel. Cela fait maintenant plus d'un an que l'inflation de la zone euro se situe nettement en dessous de ce que la Banque centrale européenne (BCE) prévoyait et on nous parle encore et toujours d'effets spéciaux.

Même si cette chute des prix du pétrole va générer une embellie probable de l'environnement de croissance, la baisse de plus en plus prononcée des anticipations d'inflation rend un scénario à la japonaise toujours plus probable. Presque contre son gré et certainement contre l'avis de l'Allemagne (qui craindrait encore une hyperinflation même si les prix se divi-

saient par deux), la BCE est donc forcée d'agir.

Si l'idée d'un assouplissement quantitatif (QE) avec achat de dette souveraine semble à présent être une certitude, les questions, par rapport à sa taille et sa nature, continuent à être vivement débattues. Mille milliards d'euros semblent un minimum. Cela permettrait à la BCE de ramener son bilan au niveau de 2012, objectif annoncé il y a trois mois par Mario Draghi.

Quant à la nature du programme, les anticipations vont du très restrictif «la BCE n'achètera que des obligations souveraines AAA (c'est-à-dire Allemagne et Luxembourg)», au très expansif «des différentes banques centrales nationales affiliées au Système européen de banques centrales achèteront la dette souveraine de leur pays spécifique». La variante la plus plausible étant que la BCE achète de la dette souveraine selon une clé de répartition par pays déterminée par la taille du PIB et/ou la taille de la dette.

A mon avis, le risque le plus grand pour la BCE est que, par un programme jugé trop étriqué et/ou trop compliqué, elle déçoive des anticipations de QE bien trop enthousiastes de la part des investisseurs.

Coincée entre un préavis de la Cour européenne de justice quant à la légalité même de faire un QE, qui sera publié le 14 janvier, et des élections grecques à haut risque le 25, la réunion de la BCE le 22 sera, en ce sens, critique. Elle nous donnera le fil conducteur de l'économie européenne pour 2015: soit, enfin, une lente convalescence, soit un inexorable glissement vers la déflation.

* Chef économiste, UBS Wealth

«La place est limitée pour des projets en Suisse»

> Andreas Dietrich, professeur à l'institut IFZ de la Haute Ecole de Lucerne, commente les derniers développements dans la finance en ligne

Le Temps: Des start-up comme Nutmeg en Grande-Bretagne ou True Wealth en Suisse proposent des services de gestion de fortune en ligne réalisés de manière largement automatisée. Quelle importance faut-il accorder à ces récents développements?

Andreas Dietrich: Je pense qu'il y aura des développements importants dans ce domaine. Je ne crois toutefois pas que cela représentera des volumes gigantesques au cours des prochaines années. Ces développements prendront du temps. Il faut aussi distinguer deux catégories de projets. D'un côté, il y a les start-up comme Nutmeg et True Wealth déjà

cités, ou encore Betterment et Wealthfront aux Etats-Unis, qui proposent des services de gestion de fortune standardisés qui sont élaborés en fonction du profil de risque des clients. De l'autre côté, il ne faut pas oublier non plus que des banques essaient de mettre en place des projets fonctionnant avec la même logique.

– Quelles banques par exemple?

– On peut citer l'exemple d'UBS Advice. Ce service, destiné à la clientèle de gestion de fortune, analyse systématiquement les portefeuilles des clients et propose automatiquement d'effectuer des adaptations si nécessaire. Cette approche reprend en partie la même logique que celle développée par la «fintech», à la différence que les changements d'allocation proposés sont discutés avec un conseiller à la clientèle. Dans le même ordre d'idées, on peut aussi citer la Baloise Bank SoBa, qui propose une analyse du portefeuille des clients basée sur les principes de la finance comportementale, afin d'éviter certains biais liés au comportement dans les placements. L'institut a

intégré ces principes dans son processus de conseil, ce qui permet d'apporter des propositions de placements automatisées aux clients.

– Les start-up suisses ont-elles des chances de réussir dans ce domaine face aux projets lancés par différentes sociétés anglo-saxonnes qui disposent de beaucoup plus de moyens?

– J'ai connaissance d'environ cinq projets dans ce domaine en Suisse. Outre True Wealth, il y a par exemple MoneyVane, même si leur site n'est pas encore entièrement opérationnel. Je ne pense toutefois pas qu'il y ait de la place pour un grand nombre de fournisseurs de tels services qui pourraient exister de manière entièrement indépendante en Suisse. En revanche, ces sociétés peuvent aussi se développer en établissant des coopérations avec des établissements financiers existants.

– L'importante offre de services financiers déjà existante en Suisse rend-elle la vie plus difficile à ces start-up?

– Les nouvelles sociétés ont

l'avantage de pouvoir proposer des services à des coûts très faibles. En revanche, elles disposent de moins de capacités en matière de recherche que les banques, ce qui est nécessaire pour pouvoir réadapter régulièrement les portefeuilles. En termes de volumes, il ne faut pas s'attendre à ce que ces nouveaux services puissent tout d'un coup attirer un demi-million de la part de certains clients, mais plutôt des montants de l'ordre de 20 000 à 30 000 francs.

– Ces nouveaux services largement automatisés vont-ils séduire avant tout les fans de technologie et les natifs de l'ère numérique ou atteindre un public plus large?

– Je ne crois pas qu'il s'agisse uniquement d'une question d'âge ou d'affinités avec la technologie. Certaines personnes, d'âge moyen, qui disposent d'un demi-million dans une grande banque vont peut-être être tentées de confier 30 000 francs à une société comme True Wealth pour voir quels seront les résultats de ces placements. Mais pas toute leur fortune.

Propos recueillis par Y. H.