



ARGENT & PLACEMENTS | DOSSIER

Des produits financiers ludiques et attractifs

Petit tour d'horizon des applications mobiles et des sites Web qui chamboulent le secteur bancaire

La banque sans banque

Obtenir une carte de paiement et des relevés d'identité bancaire sans passer par la case banque, le tout à des prix très compétitifs. Originale, la formule du Compte-Nickel séduit : 270 000 personnes y ont souscrit, deux ans après son lancement. L'ouverture de ce compte se fait en quelques minutes : il suffit de se rendre dans un tabac partenaire avec 20 euros, une pièce d'identité et un justificatif de domicile. Une solution pour les exclus du système bancaire, mais pas seulement. « *Un tiers de nos clients recherchent un emploi ou n'ont pas de revenus réguliers, mais 45 % sont salariés* », précise Hugues Le Bret, le cofondateur, qui vise 500 000 clients d'ici la fin de l'année, et 2 500 points de vente. Une offre consacrée aux 12-18 ans est proposée et une autre, destinée aux petites entreprises, est dans

les cartons. Par rapport aux autres « fintech », Compte-Nickel a un avantage : son coût d'acquisition client est inférieur à 20 euros. « *Nous profitons d'un bouche-à-oreille massif, les buralistes ont autant besoin de nous que nous d'eux et notre offre est universelle, lorsque la plupart des fintech se battent sur un segment de clientèle plus restreint* », met en avant M. Le Bret. Du côté des prix, en plus des 20 euros d'abonnement annuel, le client paie des frais s'il alimente son compte en déposant du liquide et chaque débit dans un distributeur coûte 1 euro. Malgré cela, la facture moyenne est bien moins élevée que dans un établissement classique. Et comme cette carte ne permet pas de découvert, elle vous évitera agios et autres pénalités qui font les choux gras des banques. ■

Vos comptes en un clin d'œil

Regrouper vos comptes dans une application pour se faciliter la vie, l'idée des agrégateurs de comptes n'est pas nouvelle. Les leaders français Linxo et Bankin se sont lancés en 2010 et 2011. Ils ont vaincu les réticences des internautes, qui doivent au préalable renseigner identifiant et mot de passe de leurs banques. Leur application a été téléchargée respectivement par 850 000 et 1,2 million de particuliers. La directive européenne sur les services de paiement, qui sera transposée en droit français en 2018, leur ouvre des perspectives. En encadrant ces structures et en mettant l'accent sur la sécurisation des données, ce texte les officialise. « *Nous devons obtenir un agrément de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, ce qui est de nature à créer un climat de confiance vis-à-vis des utilisateurs et des banques* », estime Bruno Van Haetsdaele, le

cofondateur de Linxo. Ces applications pourront, par exemple, opérer des virements entre comptes. Dès lors, le particulier n'aura plus besoin de passer par sa banque. « *En cas de risque de découvert, on initiera automatiquement un virement entre deux comptes, avec l'accord préalable du consommateur, bien sûr* », indique M. Van Haetsdaele. Des services d'épargne automatisés pourront aussi voir le jour. Et ces sociétés pourraient proposer des produits financiers susceptibles d'intéresser leurs utilisateurs en se basant, notamment, sur la façon dont ils gèrent leur compte, consomment... « *L'exploitation des données est une mine d'or* », s'enthousiasme Alain Clot, président de l'association France Fintech. M. Van Haetsdaele tempère : « *Nous ne partageons ni ne vendons les données.* » ■



Transfert d'argent à prix cassé

Vous devez envoyer des devises à votre enfant parti à l'étranger, vous en avez assez de vous faire matraquer de frais lorsque vous retirez du cash pendant vos vacances ? Heureusement pour vous, de nombreuses start-up se lancent dans le business du transfert de devises. « Dans la galaxie fintech, c'est le marché qui, avec celui du paiement, est le plus mature. Nous dénombrons pas moins de 700 projets dans le monde sur ces secteurs », souligne Fabrice Odent, responsable du département services financiers chez KPMG. Leur argument est infaillible : elles sont beaucoup plus rapides et moins chères que les banques ou les établissements spécialisés. Début 2016, la start-up britannique TransferWise expliquait que pour 1 000 livres envoyées de France vers le Royaume-Uni, les banques françaises pouvaient

ponctionner jusqu'à 4,8 % de la somme, lorsque cette entreprise se targue d'être six fois moins chère. De son côté, le français PayTop propose également des cartes bancaires multidevises. L'idée est simple : avant de partir en voyage, vous achetez une carte, l'alimentez, choisissez votre devise et, une fois dans le pays, vous payez et retirez de l'argent comme si c'était une carte locale. Son prix ? 30 euros. Intéressant, sachant qu'en utilisant votre carte française aux Etats-Unis vous dépasserez très rapidement ce montant en frais. « Tout dépend de votre établissement, mais dans les grands établissements traditionnels, à partir du 8^e débit de 50 dollars dans un distributeur, vous êtes au-delà de 30 euros de frais », détaille Ludovic Herschlikovitz, le fondateur de Choisir-ma-banque.com. ■

L'assurance collaborative

Que ce soit lors de la réservation de vos vacances ou de l'achat d'un smartphone, toutes les occasions sont bonnes pour vous faire souscrire une assurance. Le coût étant modique comparé à la dépense engagée, les particuliers craquent. Ce marché de l'assurance dite « affinitaire » représente un chiffre d'affaires annuel de 2 à 3 milliards d'euros en France. Le pire, c'est que vous êtes parfois déjà assuré. L'application Fluo prend alors tout son sens. Une fois que vous l'avez téléchargée, sélectionnez votre carte de paiement et choisissez le type d'achat – par exemple une location de voiture –, l'application vous indique si votre couverture est suffisante. Efficace pour éviter les doublons. « Ce n'est que le début, annonce Jehan de Castet, président de Fluo. A partir de ce socle, nous allons maintenant ajouter les contrats multirisques

habitation et les assurances automobiles. » Pour se rémunérer, la société propose de souscrire des assurances pour compléter votre niveau de garantie, sur lesquelles elle prélève une somme. Après la fintech, l'« insurtech » est à la mode. Mais gare au timing car certaines idées pourraient être trop en avance sur leur temps. La start-up Inspeer, par exemple, propose aux particuliers de mutualiser avec leurs proches le coût des franchises d'assurance, ce montant à votre charge en cas de pépin. « Cela divise la facture par le nombre de vos proches. Et en partageant votre franchise, vous pouvez en prendre une plus élevée, ce qui réduit le montant de la prime d'assurance », explique Louis de Broglie, cofondateur de la société. Astucieux, mais ce concept d'assurance collaborative, créé il y a deux ans, n'a pas encore fait mouche. ■



Les conseillers du Net

Les 3 000 conseillers en gestion de patrimoine (CGP) ne sont pas épargnés par la numérisation des services financiers. Quelques sites entendent dépoussiérer ce secteur. Charte graphique épurée, outils ludiques permettant de calculer ses impôts et d'obtenir des pistes pour les réduire, Finansemble.fr a réussi à se faire une petite place. Mais entre la simulation et la mise en pratique, il y a un monde, car le site propose à l'internaute de le mettre en relation avec ses CGP partenaires. Comment les sélectionnent-ils ? « *Essentiellement par cooptation, puis nous les testons en leur envoyant quelques internautes et en scrutant le suivi du dossier* », répond Maxime Camus, le directeur général, qui admet toutefois que ses partenaires peuvent débiter dans ce métier. « *Plusieurs acteurs*

Internet sont convaincus qu'ils peuvent révolutionner le monde de la gestion, alors que bien souvent ils le découvrent. Le risque pour certains est d'associer leur marque aux CGP à qui ils adressent leurs prospects et qu'ils ne connaissent pas forcément, note Olivier Rozenfeld, le président de Fidroit. *Mais ces concepts doivent inciter les CGP à bouger.* » D'ailleurs, Finansemble.fr fait évoluer son modèle avec un nouveau service. Première étape, il regroupe tous vos comptes et vos placements. « *Cet outil dresse ensuite un diagnostic de votre patrimoine et recommandera des solutions pour l'optimiser. Puis nous accompagnerons l'internaute dans le choix des placements car nous allons internaliser l'activité de conseiller* », explique M. Camus. Et ainsi entrer en concurrence frontale avec les CGP. ■