



Le point de vue de Guillaume-Olivier Doré

Entrepreneur, fondateur et CEO de
Robin'Finance et de FinTech-Mag.com

|| Les robo-*advisors* redistribuent les cartes du conseil financier aux particuliers

Le développement des banques en ligne a démontré aux clients les possibilités que les outils digitaux leur offraient.

Les robo-*advisors* constituent la prochaine étape du mouvement déjà engagé, donnant accès à moindre coût à des stratégies d'investissement jusqu'alors réservées aux plus grandes fortunes. Selon une étude de AT Kearney, les robo-*advisors* devraient gérer 5,6 % des actifs en 2020. A ce jour, peu d'acteurs se sont lancés sur le marché français, alors que leur développement est fulgurant dans les pays anglo-saxons, à l'instar de Betterment, gérant 2,5 Md\$.

Les robo-*advisors* ont donc une place à prendre sur le marché français, d'autant plus que les évolutions réglementaires, notamment MiFID2, semblent prendre en compte ce phénomène. Un des défis à relever est celui de la confiance des clients, qui se construit sur la reconnaissance et une expérience client continue.

Il n'est pas rare que les conseillers bancaires soient en charge de plus de 500 clients. Dans ces conditions, comment est-il possible d'assurer un suivi personnalisé des clients ? Les robo-*advisors* sont en capacité de fournir un conseil et un suivi personnalisés dans le temps, non-limités par le nombre de clients. Désireux de ne pas se laisser distancer, les acteurs traditionnels s'organisent donc pour répondre à ces transformations.

Ce mouvement devrait prendre de l'ampleur car les services financiers sont à la croisée des chemins : remise en question de la rentabilité des réseaux d'agences ; nouveaux besoins de flexibilité exprimés par les clients.

Bien que la France soit davantage un pays d'épargnants que d'investisseurs, les perspectives de croissance et de développement sur ce terrain d'avenir sont conséquentes. Contrairement aux pays anglo-saxons où les individus capitalisent pour financer leurs projets (financement des études, retraite), en France la collectivité prend en charge ces aspects.

Les robo-*advisors* devront vaincre les résistances des Français dont les principales préoccupations restent pour l'instant l'accès à la propriété, la transmission et l'amélioration de leurs pensions. Ils se tournent donc vers les produits les plus sécurisants (assurance-vie en euros) ou améliorant les revenus (défiscalisation directe). ||