

## One Week, One Tech by Périclès

Un-patrimoine.fr, Laurent PROSIC



**Romain Rousval**, Manager de Périclès Group, 16 ans d'expérience en Asset Management (gestion privée, gestion collective, chaîne front-to-back, transformation digitale, pilotage de projets de transformation)



**Laurent Prosic**, Fondateur de un-patrimoine.fr, 25 ans d'expérience en gestion de patrimoine au sein d'établissements « grand public » puis « prestigieux » avant de devenir indépendant. Il a développé une très forte expertise dans l'analyse patrimoniale qu'il a condensée en un outil à forte valeur ajoutée, permettant au plus grand nombre d'avoir une vue rapide de son patrimoine et ses perspectives.

***Romain ROUSVAL** – Bonjour Laurent et bienvenu à ce One Week One Tech by Périclès avec la participation de Finance Innovation. Pour commencer, pouvez-vous nous dire quelques mots sur un-patrimoine.fr ?*

**Laurent PROSIC** – un-patrimoine.fr est une réponse à un dysfonctionnement majeur que j'ai constaté depuis 25 ans que j'exerce en tant que conseiller en gestion de patrimoine. Les particuliers sont pour leur écrasante majorité conseillés sans considération aucune pour leurs réels besoins. Ceci pour plusieurs raisons, d'abord les particuliers eux-mêmes sont bien souvent totalement ignorants de leur situation face à des grands risques comme la retraite ou la disparition d'un conjoint. Pas seulement en prenant en compte la baisse des revenus ou la fiscalité, mais aussi en mettant en perspective la disparition éventuelle de quelques charges.

Les professionnels ne sont guère mieux lotis, en partie en raison d'un turnover trop important dans les établissements traditionnels limitant la connaissance de leurs clients et de leurs réels besoins. Additionner leurs avoirs, leurs revenus et leurs crédits est une chose, mais connaître réellement ses clients et leurs projets nécessite un historique de la relation et surtout une confiance qui ne s'acquiert pas en quelques mois.

Ceci conduit bien souvent les conseillers bancaires à opter pour une approche statistique où l'on se dit qu'à tel âge et selon telle situation on devrait être concerné par tel sujet et, finalement, trop rarement à offrir un réel conseil sur mesure. Ou bien des particuliers qui prennent des décisions suivant ce qu'ils ont pu lire la veille ou entendre de la part de leur entourage.

un-patrimoine.fr c'est le moyen pour les uns comme pour les autres de se rejoindre sur un constat, de partager, au delà des données, un point de vue sur la situation d'une famille afin de lui apporter le meilleur conseil.

***Romain** – La genèse de un-patrimoine.fr est intimement liée à votre expérience professionnelle. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur votre parcours et quel a été le déclic qui vous a amené à vous lancer dans cette aventure ?*

**Laurent** – Absolument, je suis conseiller en gestion de patrimoine depuis janvier 1992. Assez rapidement j'ai rencontré un cas qui ne pouvait pas être décemment traité par les outils à ma disposition. Après m'en être ouvert à mon supérieur hiérarchique et passé une journée avec lui à

## One Week, One Tech by Périclès

### Un-patrimoine.fr, Laurent PROSIC

essayer de tordre le logiciel dominant de l'époque, nous avons dû nous résoudre à faire cette analyse manuellement. De fil en aiguille j'ai conçu une feuille de calcul, que j'ai fait vivre pendant une petite vingtaine d'années jusqu'en 2010. C'est à ce moment-là que j'ai pris la décision de passer à une étape supérieure et de porter cet outil sur une architecture web accessible à tous.

*Romain – Avez-vous été accompagné dans cette démarche, un associé peut être, des partenaires qui vous ont aidé ?*

**Laurent** – Absolument, je suis associé avec un de mes clients, professionnel du marketing digital et entrepreneur, qui utilise beaucoup cet outil à titre privé. N'étant pas moi-même développeur, j'ai dû acquérir les compétences nécessaires pour pouvoir mener à bien ce projet.

*Romain – Avez-vous rencontré des freins particuliers qui vous ont marqué et comment vous les avez dépassés ?*

**Laurent** – C'est une très bonne question. Le principal frein que j'ai rencontré tient à la cible choisie. Le fait de vouloir s'adresser aussi aux particuliers tend à conserver une approche simple et intuitive. La contrepartie est que j'ai dû faire l'impasse sur un certain nombre de sujets. Certes l'outil n'est pas exhaustif, il ne le sera jamais et ne permettra jamais de traiter 100% des situations rencontrées, il en deviendrait rapidement trop complexe et ce n'est pas du tout la volonté. Notre objectif est d'apporter le meilleur service au plus grand nombre.

*Romain – un-patrimoine.fr est en fait une photo du patrimoine d'un client et des perspectives de ce patrimoine à un instant T. Est-ce que cette photo peut vivre dans le temps peut-être avec des agrégateurs, très à la mode en ce moment ?*

**Laurent** – C'est une photo, mais c'est surtout un outil de calcul qui doit être utilisé comme tel. S'il s'agit de rentrer toutes ses données, d'en obtenir une analyse et de l'afficher dans son salon ça n'a pas véritablement d'intérêt. Tout cela vit, tout cela change tout le temps. Bien évidemment il y a des changements plus ou moins profonds, la fiscalité oscille depuis des années au gré des alternances politiques, mais à l'horizon de plusieurs décennies je ne suis pas persuadé qu'il y ait une véritable évolution. En revanche, il y a quelque chose de constant, c'est la dégradation des régimes de retraite et le site propose d'ailleurs entre autres à ses abonnés, d'intégrer ce paramètre de calcul dans les simulations réalisées.

Pour faire le lien avec les agrégateurs, je n'ai pas pour ambition d'agréger les comptes. Le côté un peu impersonnel du nom, un-patrimoine.fr, laisse justement entendre que cet outil peut être utilisé de manière entièrement anonyme. Je suis bien conscient que le niveau d'informations nécessaire à cet exercice patrimonial est tel qu'il nécessite la plus grande sécurité sur les données. Cette sécurité, nous l'avons organisée à la source, en nous abstenant de collecter des données qui permettraient d'identifier les patrimoines étudiés. L'innocuité des données est la seule protection qui vaille contre les failles qui ne sont pas encore découvertes et auxquelles personne n'est préparé. Nous offrons une sécurité absolue et je ne me voyais absolument pas faire un lien avec des comptes bancaires et des identifiants de ce type.

*Romain – Vous parlez du côté un peu impersonnel de ce site, et pour faire un lien avec les autres Fintechs aidant les particuliers à gérer leur patrimoine, qui pour la plupart sont des Robot-advisors. De votre côté, vous avez une première étude automatisée pour présenter le patrimoine de vos clients, et ensuite vous proposez de le mettre en relation avec un conseiller, et justement un côté beaucoup moins impersonnel. Pouvez-vous nous parler un peu de cette stratégie ?*

## One Week, One Tech by Périclès

### Un-patrimoine.fr, Laurent PROSIC

**Laurent** – Absolument, on essaye de fournir le meilleur des 2 mondes. Ce que peut apporter l'internet en manière d'échange d'informations et de puissance de calculs automatisés, tout en évitant les risques pris sur la sécurité des données. Et surtout, on retisse un lien physique avec un professionnel à proximité du client qui sera capable d'apporter le conseil que le site n'apporte pas. Je rappelle ici que un-patrimoine.fr n'apporte aucun conseil et se contente de faire un diagnostic d'une situation à l'instant T. Ensuite, c'est le rôle du professionnel de proximité de prendre cette partie en charge. Toujours dans l'esprit de pousser les uns vers les autres comme j'en parlais, il est rappelé à nos utilisateurs particuliers que leur abonnement peut être pris en charge par un professionnel auprès duquel ils pourront trouver un conseil.

*Romain – Comment sont sélectionnés ces professionnels que vous présentez ?*

**Laurent** – Pour l'instant c'est principalement leur statut réglementaire qui prime. Ils doivent appartenir à une association reconnue par l'AMF et nous dire aussi sur les sujets sur lesquels ils ont l'habitude d'intervenir. Bientôt, lorsque la base de professionnels en gestion de patrimoine sera suffisante, l'outil proposera en priorité les conseillers dont les compétences sont adaptées à la situation étudiée.

*Romain – Vous ne faites pas que mettre en relation des particuliers avec des professionnels, puisque vous avez une offre dont on vient de parler pour les particuliers, mais aussi une offre pour les professionnels.*

**Laurent** – Bon nombre d'informations sont offertes gratuitement aux particuliers, mais pour bénéficier des projections long terme, et toutes les fonctionnalités avancées, consommatrices en terme de puissance de calcul un abonnement à 189€ TTC par an est nécessaire. Il peut néanmoins rapidement être ramené à 149 € dès la première action de parrainage.

Les professionnels peuvent de leur côté établir les études patrimoniales de 50 de leurs clients pour un abonnement de 600€ HT par an, soit un tarif souvent bien inférieur aux outils concurrents qui ne bénéficient pour autant pas des fonctions de partage proposées par le site. Le nombre de dossiers suivis peut bien entendu être augmenté à raison de 100 € / an les 50 dossiers supplémentaires.

Quant aux fonctions de partage, elles permettent aux particuliers et aux conseillers de s'échanger des données sans qu'il soit possible d'identifier les clients finaux, à l'instar de profils anonymes. Le niveau de sécurité est maximal car eux seuls savent de qui il s'agit. Ainsi, un particulier peut envoyer une copie de sa situation à son conseiller et vice versa. Mieux, un conseiller qui prend la décision d'offrir à l'un de ses clients un accès au site (cela coûte 100 € HT / an) acquiert en échange une visibilité permanente sur ce qu'en fait son client, sur sa situation et les modifications qu'il y apporte. En outre, il peut d'un clic éditer une analyse word directement à partir des données maintenues à jour par son client, à laquelle il n'a plus qu'à ajouter son conseil. C'est un formidable gain de temps et le moyen d'assurer la mise à jour de la connaissance patrimoniale de ses clients.

*Romain – Peut-on avoir une idée du nombre de clients, aussi bien particuliers que professionnels ?*

**Laurent** – Le service débute juste, nous sommes en période de pré-lancement et la communication va débiter sous peu avec l'arrivée d'une personne dédiée à cette tâche, en particulier vers les professionnels. Le bouche à oreille nous permet tout de même d'afficher déjà un peu moins d'un millier de clients.

*Romain – Nous parlions tout à l'heure de la distinction entre les revenus des abonnements des particuliers et des professionnels. Est-ce que vous avez d'autres sources de revenus ?*

## One Week, One Tech by Périclès

### Un-patrimoine.fr, Laurent PROSIC

**Laurent** – Pas pour l’heure, la société Different-Tools, qui est à l’origine du site travaille actuellement sur des web services extraits du site, mais le site un-patrimoine.fr ne vivra que des abonnements. Nous ne faisons pas commerce des données qui nous sont confiées, nous protégeons nos clients et il n’y a aucune autre source de revenu que les abonnements.

*Romain* – un-patrimoine.fr dans 5 ans, qu’imaginez-vous ?

**Laurent** – Dans 5 ans ce monde aura changé. De nouveaux acteurs non issus du monde de la finance comme Orange Bank par exemple il y a peu, seront présents avec la volonté de s’adresser à une clientèle très large. Ils auront besoin d’outils de ce type. Et puis nous parlions tout à l’heure des Fintechs qui proposent un conseil en matière d’allocation d’actifs, mais sans savoir s’il conviendrait mieux de réaliser ces investissements dans le cadre d’un PEA, d’un contrat d’assurance-vie ou de capitalisation voire même d’un compte-titres. Ce sont pourtant autant d’enveloppes fiscales adaptées à des situations patrimoniales différentes et c’est quand même particulier de prétendre après cela se soucier de la situation de ses clients. Dans toute décision d’investissement, le préalable devrait être de cerner les besoins, objectifs et risques à long terme avant de décider de l’enveloppe d’investissement, puis de la stratégie et enfin de l’allocation d’actifs. Donc je pense qu’il manque quelque chose dans l’approche financière actuelle et un-patrimoine.fr a de beaux jours devant lui.

*Romain* – Peut-on imaginer de boucler la boucle et d’avoir un partenariat avec un Robot-advisor qui pourrait aider à faire l’allocation ?

**Laurent** – C’est bien mon idée. Je travaille actuellement avec bon nombre d’interlocuteurs d’autres sociétés justement dans la conception de briques ou de web services pour les aider à tirer parti de cet apport patrimonial pour enrichir leurs offres personnelles.

*Romain* – Et bien encore merci Laurent de nous avoir accompagné à ce One Week One Tech by Périclès avec la participation de Finance Innovation et surtout bonne chance dans cette aventure qu’est un-patrimoine.fr.

**Laurent** – Merci Romain !

### Le regard de Périclès

**Time to Market** ★★★★★

**Qualifier l'adéquation entre l'innovation et la maturité du marché**

La plupart des Fintechs qui aident les particuliers à gérer leur patrimoine, sont des Robot-advisors spécialisés dans la sélection de produits d'épargne. Mais avant de sélectionner les produits, il faut précisément savoir quels sont les objectifs de risque, performance et liquidité, et définir quelle enveloppe utiliser. C'est là que un-patrimoine.fr intervient.

**Nature de l'innovation** : ★★★★★

**Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée**

Un-patrimoine.fr prend le contre-pied de la plupart de ses concurrents. Pour les Robot-advisors, la valeur ajoutée est de proposer des produits d'épargne automatiquement après un bref questionnaire pour avoir une idée des objectifs du client et de son appétence pour le risque. Ici le but est de connaître le plus précisément possible le client, ses objectifs, ses besoins, son horizon, pour permettre ensuite à un véritable conseiller physique de l'aider de manière personnalisée.

**Maturité de l'innovation** : ★★★★★

**Qualifier l'état d'avancement du projet (outils marketing, outils informatiques, capacité à se déployer...)**

Si l'outil est officiellement lancé il y a peu de temps et que la phase de communication est sur le point de débiter, il est utilisé et peaufiné depuis de nombreuses années. Laurent Prosic utilise cet outil pour son activité de conseiller en gestion de patrimoine et la fait évoluer constamment depuis de nombreuses années avant de le lancer sur le marché.

**Positionnement à l'international** : NA

**Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international**

un-patrimoine.fr n'a pas vocation à avoir une dimension internationale à court terme. De par son activité, l'analyse patrimoniale, l'outil est étudié pour répondre aux spécificités (que ce soit la fiscalité, la retraite,...) du marché français.