

# Objectif : atteindre le milliard

Depuis sa création en 2007, MonFinancier se développe sur un modèle hybride entre cabinet traditionnel et distribution en ligne. Aujourd'hui dotée de 500 millions d'euros d'encours, la société compte accélérer son développement, toujours de manière organique, afin de doubler de taille d'ici trois ans. Entretien avec son fondateur et directeur général, Yannick Hamon.

## Investissement Conseils : Comment avez-vous décidé de créer le cabinet MonFinancier ?

**Yannick Hamon :** Après mes études universitaires, j'ai intégré la société Self Trade. J'ai donc été immergé dans l'environnement des frais réduits d'Internet. Ensuite, en 2004, je me suis orienté vers un cabinet traditionnel. Rapidement, en 2008, j'ai souhaité réunir le meilleur de ces deux mondes – la proximité et le conseil en gestion de patrimoine – mêlés aux standards du Web en termes de tarification. Pour cela, j'ai été suivi par Generali Patrimoine pour construire mon premier contrat d'assurance-vie dédié. C'est ainsi qu'est né MonFinancier, à une période difficile puisque nous étions au moment de la faille de Lehman Brothers. Ce n'est qu'en 2009-2010 que notre activité a vraiment décollé s'appuyant notamment sur la recommandation.

Parallèlement à notre croissance, nous nous sommes développés, notamment en créant une activité de courtage en crédit et d'autres contrats d'assurance-vie dédié, avec Generali toujours, mais aussi Suravenir, Spirica et Apicil.

En septembre 2014, nous avons lancé notre gestion profilée : la gamme MF Etoilée. Ces profils comprennent une dose de fonds en euros et des OPCVM gérés par Oddo BHF Asset Management (Oddo Avenir), Franklin Templeton (Franklin Mutal European), Comgest (Magellan) et Carmignac Gestion (Carmignac Investissement). Cinq profils ont été créés : sécurité, prudent, équilibré, dynamique et offensif.

## Comment avez-vous mixé le Web et le conseil traditionnel ?

**Y.H.** La création de contenus pédagogiques accessibles en ligne et la diffusion d'informations régulières sur le patrimoine et les marchés financiers ont été très importantes pour permettre à nos clients de gérer leur épargne de manière autonome. En parallèle, notre modèle s'appuie sur un réseau conseillers dédiés répartis dans des espaces d'animation physiques, à Paris, Rennes et Cannes.



Yannick Hamon, directeur général de MonFinancier.

Afin de rencontrer nos clients et prospects, nous organisons régulièrement des journées portes ouvertes et des conférences thématiques chaque semaine. Au final, nous avons mis en place un dispositif omnicanal, avec un mode de contact laissé au choix du client. Ainsi, dans la gestion de leurs contrats, une partie de nos clients sont totalement autonomes et se nourrissent en partie des informations que nous pouvons

leur transmettre. A l'inverse, une autre partie de nos clients est suivie de manière traditionnelle par des consultants patrimoniaux. Notre clientèle n'est pas du tout segmentée car la vie patrimoniale de nos clients ne se décrète pas.

## Votre rapprochement avec Marc Fiorentino a également beaucoup compté...

**Y.H.** Tout à fait. Nous nous sommes réunis à l'été 2011, alors qu'il animait le site *Allo Finances*, au sein duquel il répondait à des questions de particuliers liées à leurs finances personnelles. Notre association a créé de belles

synergies. Pour les clients, cela a suscité un sentiment communautaire et a permis à la société d'affirmer un peu plus son indépendance, sa liberté et ses convictions.

Marc Fiorentino prend toujours énormément de plaisir à collaborer avec MonFinancier. Il rédige notre newsletter quotidienne, le « *Morning Zapping* », et nous partageons nos idées sur les produits proposés et ceux que nous aimerions créer.

“ J’ai souhaité réunir le meilleur de ces deux mondes – la proximité et le conseil en gestion de patrimoine – mêlés aux standards du Web en termes de tarification. ”

# d'euros d'encours d'ici 2020

Il nous pousse à sortir des sentiers battus et est très exigeant dans le bénéfice client apporté par chaque produit et chaque service.

## Qui sont vos clients ?

**Y.H.** Ils sont représentatifs de la population française « patrimoniale ». On peut les classer en trois grandes catégories :

- les personnes âgées entre 25 et 35 ans qui, généralement, s'interrogent sur l'impulsion à donner à leur stratégie patrimoniale. Le plus souvent, ils se posent la question de l'opportunité d'acquérir leur résidence principale, notamment chez les Parisiens. Dans ce cas, nous leur conseillons de ne pas se constituer un patrimoine « rigide », eu égard aux évolutions sociologiques (divorces, mutations professionnelles...) et les orientons vers l'acquisition de parts de SCPI en ayant recours à l'effet de levier du crédit ;
- les personnes âgées entre 35 et 60 ans qui sont généralement fortement imposées à l'impôt sur le revenu. Le plus souvent assez autonomes sur la gestion de leur patrimoine, ils souhaitent épaissir leur stratégie patrimoniale et utilisent notamment l'emprunt ;
- et au-delà de 60 ans, les retraités actifs dont les objectifs sont de protéger leurs proches, mais surtout de se créer des revenus complémentaires de fin de vie.

## Pourriez-vous nous communiquer quelques chiffres sur l'activité de MonFinancier ?

**Y.H.** Nos encours s'élèvent à 500 000 millions d'euros et nous gérons un portefeuille d'environ 10 000 clients. La société se compose de trente-huit collaborateurs, dont une vingtaine de conseillers patrimoniaux, tous titulaires d'un diplôme de niveau bac + 5. En tant que généralistes du patrimoine, ils peuvent s'appuyer sur des experts en immobilier, en crédit, en défiscalisation ou encore la gestion du patrimoine du dirigeant d'entreprise... Notre collecte s'accélère puisque, cette année, nous devrions collecter entre 125 et 150 millions d'euros.

## Quels sont vos objectifs ?

**Y.H.** A terme, nous comptons pouvoir nous appuyer sur un réseau de huit à douze agences réparties sur l'ensemble du territoire. Il s'agit de créer des points de rencontre accessibles à moins d'une heure trente de route pour 85-90 % de

nos clients. Les prochaines ouvertures de bureaux devraient se faire idéalement à Lyon, Bordeaux et Lille.

Côté stock, notre objectif est d'atteindre le milliard d'euros d'ici 2020.

## Comptez-vous avoir recours à des rachats de portefeuilles pour atteindre cet objectif ?

**Y.H.** Non. Nous privilégions la croissance organique, ce pour deux principales raisons :

- d'une part, les cibles pouvant s'intégrer à notre modèle sont très rares ;
- d'autre part, notre potentiel de croissance organique est très important et il est plus simple, moins chronophage et plus pur de grandir de cette manière.

“ Nos encours s'élèvent à 500 000 millions d'euros et nous suivons environ 10 000 clients. Notre collecte s'accélère puisque, cette année, nous devrions collecter entre 125 et 150 millions d'euros. ”

## Quels services comptez-vous mettre en place prochainement ?

**Y.H.** Nous réfléchissons à l'intégration des FinTechs dans notre modèle. L'enjeu est de s'approprier les apports de ses technologies, sans perdre notre culture et notre ADN. Dans ce sens, ces FinTechs seront des outils d'accompagnement des conseillers et des clients, mais je ne pense pas qu'elles viendront remplacer le gérant. Elles seront davantage un moyen pour exprimer nos convictions.

## Quel regard portez-vous sur le projet de loi de finances 2018, en particulier les mises en place de l'IFI et du prélèvement forfaitaire unique en assurance-vie ?

**Y.H.** L'impôt sur la fortune immobilière devrait faire bouger les lignes. Chez les possédants-retraités,

on observait déjà un ressenti de gêne vis-à-vis de l'immobilier au regard de sa fiscalité et de ses lourdeurs de gestion. L'IFI devrait être un facteur déclencheur de nombreux arbitrages en défaveur de l'immobilier locatif.

S'agissant de la *Flat Tax*, je ne pense pas qu'elle viendra affecter l'assurance-vie sur le long terme. L'enveloppe conserve en effet ses vertus civiles et fiscales en matière de transmission.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps