

One Week, One Tech *by Périclès*

Nalo, Guillaume Piard



Franck Turpin, Senior Consultant, a rejoint le groupe Périclès en 2017 après avoir officié au sein du middle office Equity de la société de gestion SSGA France et développé des solutions de formation et de conseil sur mesure destiné au assets manager / servicers de la place de Paris. Franck dispose d'une vision technique et transverse de la chaîne front to back.



Guillaume Piard, a travaillé dix ans en finance de marché dans des banques internationales, à Londres et à Paris. Guillaume est diplômé d'un MBA de l'Université de Chicago Booth School of Business, du CFA, et détient un Master en Physique de Imperial College London.

Franck Turpin - Bienvenue pour cette nouvelle interview. Nous sommes aujourd'hui avec Guillaume Piard de la société Nalo. Pourriez-vous nous parler des origines de Nalo ?

Guillaume Piard – Nalo.

J'ai personnellement cherché pendant 10 ans des solutions intelligentes pour gérer mon épargne. Aucune solution ne me semblait suffisamment simple et efficace. Ayant travaillé en Banque d'investissement, à développer des modèles financiers, j'ai logiquement fini par créer des modèles pour gérer ma propre épargne. La révélation pour autant est survenue plus tard lors d'un voyage aux USA, où j'ai découvert l'univers des Fintech et des *roboadvisor*. A l'époque, je vous avoue ne pas en avoir dormi pendant 2 jours avant de réaliser que je pouvais lancer ce type de business pour tous en France.

Franck - En quoi l'offre de Nalo se distingue de celles des acteurs déjà présents sur ce segment des roboadvisors ?

Guillaume - Tout d'abord, je suis ravi de constater que nous ne sommes pas les seuls sur le marché du conseil d'investissements robotisé. La concurrence est une réelle opportunité et est la preuve que nous avons vu juste. Ensuite, Nalo se distingue par son approche « projets ». Nous souhaitons nous distinguer en offrant une prestation totalement sur-mesure en corrélation directe avec les projets d'investissements de nos clients.

Or, quand on épargne pour l'achat d'un bien immobilier, ou pour préparer sa retraite, il est absolument nécessaire d'adapter la stratégie d'investissement, l'allocation d'actifs et son suivi dans le temps. Conscient de cela, notre technologie propose un accompagnement sans précédent de chacun de nos clients et de chacun de leurs projets, tout cela au sein d'un seul et unique contrat d'assurance-vie Generali.

Franck - Naturellement, Nalo base son offre sur un moteur intelligent d'analyse et de recommandation d'allocation d'actifs ?

Guillaume - Tout à fait, mais attention, il ne s'agit pas ici de « trading haute fréquence » ou d'algorithmes hyper complexes de gestion financière. Nous nous basons aujourd'hui sur des modèles financiers reconnus et largement utilisés sur les marchés dont certains ont donné lieu à des prix

One Week, One Tech by Périclès

Nalo, Guillaume Piard

Nobel. Simplement, notre technologie nous permet de les agréger et de les mettre à disposition de chacun, sans connaissances requises.

Franck - Nalo a fait le choix d'une enveloppe unique sous la forme d'un contrat d'assurance vie Generali. Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à privilégier ce véhicule d'investissement ?

Guillaume - Concrètement, l'assurance vie reste le support préféré des investisseurs particuliers Français. C'est notamment une des enveloppes les plus avantageuses fiscalement parlant, même après la loi de finance 2018.

Quand à Generali, c'est aujourd'hui la seule entreprise d'assurance qui dispose d'une plate-forme technique capable de mettre en place notre gestion sur-mesure des projets de nos clients. Je précise que l'ensemble des projets seront rassemblés au sein d'un unique contrat tout en étant géré finement et individuellement. Cela répond totalement à nos objectifs de flexibilité tout en offrant à nos clients une antériorité fiscale optimisée.

C'est un véritable changement d'usage puisque l'ensemble des projets de nos clients pourront s'intégrer dans un seul contrat. Ils pourront donc à loisir initier ou clôturer leurs projets sans perte d'antériorité fiscale.

Franck - Pourriez-vous nous préciser comment sont gérés les placements d'un projet particulier au fil du temps ?

Guillaume - La nature même d'un projet et son échéance sont des paramètres majeurs dans une stratégie d'investissement adaptée et donc son allocation d'actifs au cours du temps. Par exemple, un investissement immobilier ou la constitution d'un capital dans l'objectif de financer les études de vos enfants ne se réalisent pas dans le même horizon. Ils ont des flux financiers différents et un risque variant. Nos algorithmes ont non seulement la capacité de s'adapter au contexte de marché, mais aussi et surtout à la durée restante et à la nature des différents projets de notre client. Ainsi, nous sécurisons dans le temps le capital des projets au fur et à mesure qu'ils se rapprochent de leur échéance.

Franck - Votre offre semble naturellement simplifier la gestion des projets des investisseurs que nous sommes. Pour autant, quel est notre intérêt économique à recourir aux services de Nalo ?

Guillaume - Naturellement, nous simplifions la lecture des projets, mais au-delà notre métier est de maximiser le potentiel de réalisation de ces projets. Autrement dit, qu'il s'agisse d'un projet d'achat important ou de retraite, Nalo sécurise dans le temps les portefeuilles correspondants dans le but de réduire le risque au fur et à mesure que l'on se rapproche de l'échéance. De cette façon les investissements sont immunisés de baisses soudaines de marchés au moment où le client a besoin de l'argent.

J'ajouterai que notre offre est 2 à 3 fois moins chère que les offres traditionnelles. La technologie nous permet d'automatiser les tâches à faible valeur ajoutée par l'homme, et d'éliminer les intermédiaires. Nous utilisons également des fonds indiciels (également appelés trackers, ou ETF) dont les frais intrinsèques sont de 5 à 10 fois moins cher que les OPCVM classiques. Et ça, c'est déjà de l'argent qui ne sort pas de votre poche, ce qui évidemment facilite la création de rendement.

Franck - Cela supposerait que vos modélisations soient différentes d'un projet à un autre ?

Guillaume - C'est tout à fait exact. Si vous désiriez acheter un bien immobilier, cela se fera relativement à très court terme et vous aurez besoin du capital en intégralité le jour « j ». A l'inverse, vous préparez votre retraite à plus longue échéance (20 ou 30 ans). Vous pourrez ainsi prendre plus

One Week, One Tech *by Périclès*

Nalo, Guillaume Piard

de risque, et de plus votre capital ne sera pas utilisé intégralement au jour de votre retraite. Il faudra bien évidemment « faire vivre » votre capital sur plusieurs décennies.

Si nous dessinions les courbes de risque de ces deux projets, nous pourrions constater que leur décroissance serait différente. Pour nous, chaque projet est spécifique, notamment en fonction de sa nature et de son horizon. Et ça je peux vous dire que c'est vraiment nouveau !

Franck - C'est extrêmement intéressant ! Cependant, êtes-vous d'ores et déjà opérationnels ?

Guillaume - Après deux ans de préparation, nous sommes effectivement lancés depuis le début de l'été 2017. Cela aura été possible grâce à une chaîne de partenaires tels que Finance-Innovation ou notre pépinière Le Village by CA.

Franck - Quel est alors votre plan stratégique dans les 5 prochaines années ?

Guillaume - Notre ambition est de devenir la référence de l'investissement intelligent en France. A terme, nous souhaitons accompagner nos clients, toujours avec cette approche « projet », sur l'ensemble des placements existant en France : livret A, PEL, Plan Epargne Entreprise, compte titres... Notre intelligence est capable de s'adapter à l'ensemble de ces supports et même de les mélanger au sein d'un projet pour optimiser au maximum flexibilité, rendement et fiscalité.

Franck - Et en termes d'encours ?

En ordre de grandeur, à 5 ans nous souhaitons atteindre le seuil d'1 Milliard d'euros sous gestion.

Franck - Les marchés européens et anglo-saxons n'ont pas la même maturité et rapport à l'investissement intelligent. Comment voyez-vous évoluer ces marchés et comment comptez-vous capter votre clientèle ?

Guillaume - Il est vrai que d'un pays à l'autre le rapport à l'investissement et la culture de l'épargne sont différents. C'est pourquoi, je pense que dans un premier temps nous devons tous faire preuve de pédagogie pour intéresser les investisseurs pays par pays.

Dans un deuxième temps, il est plus probable que les acteurs se concentrent une fois que les changements d'usage auront opéré dans les différents pays. Je pense cependant que cette deuxième phase est encore assez loin.

Franck - En tant que client, quelles sont les modalités d'accès à l'information dont je dispose en souscrivant à l'offre de Nalo ?

Guillaume - En tant que client de Nalo, vous avez accès en permanence à l'ensemble des informations concernant vos projets sur notre plate-forme en ligne. Vous pouvez réaliser toutes les opérations possibles (rachat, versement) en quelques clics. C'est transparent, simple et très ergonomique.

Franck - A supposer que je souhaite investir sur un titre (une action par exemple) en particulier. Pourrais-je le faire dans l'un de mes projets ?

Guillaume - Non. Notre métier n'est pas de faire de la gestion active. Nous cherchons avant tout à maximiser le potentiel de réalisation des projets de nos clients, et de les décharger au maximum du stress et du temps de suivi de leur patrimoine. Cela suppose d'ignorer les sirènes des marchés, de contrer les biais cognitifs, et d'investir de façon cohérente et à moindre frais. Faire de la gestion optimisée par algorithme sur indices larges permet de maximiser les couples risque-rendement, tout en réduisant au maximum les coûts. Les fonds indiciels ou « ETF » sont l'outil de choix car ils donnent

One Week, One Tech by Périclès

Nalo, Guillaume Piard

accès à la performance des différentes classes d'actifs avec des frais 5-10 fois plus faibles que ceux des fonds classiques de gestion active.

Je vous invite à venir faire une simulation sur notre site nalo.fr afin de bénéficier d'un conseil sur mesure.

Franck - Quand j'entends parler d'intelligence artificielle, et je ne dois pas être le seul, je m'attends à être confronté à une « boîte noire » dont personne ne connaîtrait les règles de fonctionnement.

Guillaume - Avant tout, Nalo a pour objectif de mettre à disposition des modèles intelligents et éprouvés sur les marchés. Notre ambition est de les rendre accessibles aux particuliers de manière ergonomique et transparente. Il faut donc se rassurer et ne pas hésiter à interroger nos conseillers et nos banquiers privés qui sont là pour répondre à l'ensemble de vos questions.

Franck - Au-delà de ces fonctions « support » comment comptez-vous accompagner vos clients dans le temps ?

Guillaume - L'intérêt de la technologie est qu'elle permet d'automatiser les processus pour lesquels l'homme n'est pas le plus efficace. C'est le cas des processus d'allocation dont l'efficacité est renforcée par l'utilisation d'un algorithme, car lui n'a pas de biais cognitifs et ne dort jamais.

En parallèle, nos conseillers financiers et patrimoniaux sont là pour accompagner nos clients par tous les moyens : téléphone, chat ou éventuellement en personne par exemple pour de l'optimisation fiscale, ou structurer une transmission dans des situations patrimoniales complexes.

Chez Nalo, l'humain reste d'un bout à l'autre de la chaîne d'investissement, mais sa disponibilité et sa valeur ajoutée est augmentée par la technologie.

Franck - A vos équipes maintenant. Comment sont-elles constituées ?

Guillaume - Aujourd'hui, Nalo c'est une dizaine de collaborateurs. Nous avons fait le choix d'internaliser toutes les compétences clés nécessaires pour monter notre plate-forme.

Nos rangs sont naturellement composés de designer UX, d'informaticiens... mais aussi et surtout d'experts financiers : statisticiens, ingénieurs financiers, et anciens banquiers privés qui nourrissent notre réflexion sur ce service, son automatisation et son ergonomie.

Franck - Quelles sont les classes d'actifs privilégiés dans l'offre Nalo ?

Notre offre de produit est basée sur un univers de 23 ETF (et 2 fonds EURO) afin d'accéder aux principaux indices de marchés. Ces indices couvrent les actions, les obligations d'état et d'entreprise, ainsi que l'immobilier dans le monde entier. Toutes nos allocations sont basées sur cette gamme sachant que nos allocations évolueront en fonction de l'avancé dans le temps. Typiquement, un client participe à l'économie réelle en étant investi sans effort dans des milliers d'entreprises.

Franck - Guillaume, merci. Merci à vous de nous avoir suivi. Rendez-vous la semaine prochaine pour une nouvelle interview One Week One Tech.

Guillaume - Merci Franck.

Le regard de Périclès

Time to Market ★★★★★

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

Le marché du conseil en investissement robotisé n'est pas encore mature. Les pratiques se développent et la compréhension / l'acceptation des investisseurs a fortement progressé ces 5 dernières années. Même les acteurs classiques que sont les grandes banques françaises se sont dotés de systèmes de qualification et d'aide au conseil.

Le consensus est donc favorable au développement de ce segment de l'investissement. Pour autant, la transparence et la performance de l'offre de Nalo seront déterminantes pour assurer la progression des encours sous gestion.

Nature de l'innovation : ★★★★★

Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée

Nalo propose des solutions d'investissement centrées sur les projets de ses clients. C'est une réelle concrétisation des attentes des investisseurs et des régulateurs français et européens. Ils offrent une intelligence adaptée à chaque projet et se proposent d'automatiser les investissements et leur sécurisation sur toute la durée de vie desdits projets.

Enfin, tous les projets et leurs investissements seront rattachés et réalisés au sein d'un unique contrat d'assurance vie.

La transparence sur les coûts est aussi assurée par l'emploi de fonds indiciels « ETF » pour réaliser l'ensemble des allocations d'actifs.

L'innovation est mise en œuvre au niveau de l'intelligence d'investissement mais aussi sur le plan des produits et du cadre fiscal d'investissement. L'offre de Nalo reprend donc les meilleurs produits du marché (adéquats à leur objectif) qu'elle complète par un robot de gestion. Il fallait y penser !

Maturité de l'innovation : ★★★★★

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

La plateforme proposée par Nalo est d'ores et déjà opérationnelle. Elle se concentre tout d'abord sur une offre en assurance vie et ne porte pas encore sur les autres supports ou « enveloppe » d'investissement (PEA, compte titres, compte épargne...). Cette situation est temporaire et compréhensible. La volonté de Nalo de se concentrer sur la réussite de ses algorithmes de conseil est tout à fait évidente. Il n'empêche que les clients séduits devraient rapidement demander d'autres supports.

Positionnement à l'international : ★★★

Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international

Nalo ne se positionne pas dans l'immédiat à l'international. Devenir la « référence » du conseil robotisé en France est la priorité de Nalo. La croissance externe n'est pas exclue mais dépendra très probablement de la convergence des comportements d'investissement et d'épargne des investisseurs.