

# Nicolas Peycru, Euodia Finance

## Les mousquetaires de l'épargne

Avec trois copains, tout juste sortis de fac, il a lancé sa structure près du quartier d'affaires de La Défense à Paris, « Euodia » du nom de cet arbre à miel qu'on trouve en Asie. Une belle réussite !

Jean-Denis Errard

**A** peine 100 ans à eux quatre, à l'époque, en 2007 lorsqu'ils se sont lancés ! Les quatre jeunes associés ont réussi leur pari : « démocratiser et digitaliser l'accès aux placements ». Leur concept est innovant : tout se fait ou presque – à 80 % – via un réseau d'une vingtaine de sites thématiques permettant de capter le chaland. « On est sur une clientèle retail, m'explique Nicolas Peycru, l'un des fondateurs, « avec des gens qui viennent de partout et qui ont en commun de se sentir mal conseillés par leur banque ». Quatre associés, tels quatre mousquetaires, tous de brillants surdiplômés de la finance, avec quatre sensibilités complémentaires : Nicolas Peycru, magistère Banque Finance Assurance à Dauphine et MBA Washington University, qui est le « Monsieur digital » de la maison, avec une dizaine de développeurs derrière lui ; l'autre Nicolas Le Febvre, ISG multinational banque finance, est le « Monsieur immo » (c'est lui qui repère les opportunités et solutions de défiscalisation) ; Julien Vrignaud, frais diplômé en gestion de patrimoine à l'Aurep de Clermont-Ferrand, qui pilote les partenariats SCPI et asset ; et Joaquim de Carvalho, master 2 en banque, finance et assurance de Paris X, le « Monsieur RH et recrutements ». Le premier pratiquait le conseil en stratégie, le second jonglait sur les titres en salle de marché à BNP Paribas, le troisième avait pris le private equity comme passion et le quatrième venait juste d'achever ses études. Ils n'ont pas beaucoup d'expérience mais un enthousiasme qui fait plaisir à voir et à entendre, avec de solides convictions pour, me disent-ils, « bousculer les montagnes d'inertie de l'univers bancaire ». Leur style est direct, franc, convaincu, avec une calculatrice dans la tête dès que je les interpelle sur telle ou telle solution de placement.

Dans leurs splendides bureaux au 8e étage d'un immeuble moderne de Neuilly-sur-Seine, sur cette grande artère qui mène de la Défense aux Champs-Élysées, une tren-



Nicolas Le Febvre, Julien Vrignaud, Nicolas Peycru, Joaquim de Carvalho (de gauche à droite)

taine de consultants ayant tous le statut CIF sont à pied d'œuvre autour de ces quatre mousquetaires qui veulent « révolutionner » la gestion de patrimoine. Le moins que l'on puisse dire, c'est que leurs espoirs ont été largement comblés avec un encours à la fin de ce semestre 2017 atteignant 450 M€ et un rythme de collecte annuelle de l'ordre de 100 M€. Pas mal en un peu plus de sept ans pour ces quatre jeunes, un de 40 ans tout juste, deux de 34 ans, un de 33.

### Un bel encours moyen

« On a un taux de croissance de 30 % par an de notre chiffre d'affaires, avec une moyenne de 70 nouveaux clients par mois », m'indique Nicolas Le Febvre. Cela avec des clients qui viennent de partout : environ 30 % d'Ile-de-France, environ 55 % des régions, et le reste de l'étranger, avec beaucoup d'expatriés. Du mass market, pas tant que cela ! L'encours moyen du portefeuille est tout de même de 72 000 €.

Pas de doute, ils adorent ce métier de conseiller. Mais ils ne font pas que du

« on line ». Les consultants et eux-mêmes reçoivent régulièrement des clients, « ce qui représente environ 30 % de notre temps », précise Nicolas Peycru, et d'ailleurs juste après notre rendez-vous quelqu'un l'attendait en salle d'attente pour une consultation. Les « quatre mousquetaires » ont acquis ainsi un vrai savoir-faire avec le mass market alors que dans les grands réseaux bancaires les chargés de clientèle ne sont plus en capacité de donner des conseils.

Pour Nicolas Le Febvre, « plus la réglementation de notre métier sera contraignante mieux ce sera pour éliminer tous ceux qui n'ont rien à y faire ».

### Bientôt huit ans déjà !

« A l'origine, nous avons intégré un cabinet de CGP durant l'été 2007, puis nous avons créé Euodia en janvier 2010. » « En pleine annus horribilis, avec cette crise financière mondiale qui a ravagé la confiance, vous n'avez pas souffert ? », ai-je demandé. « Pas du tout » réagissent les associés en éclatant de rire,

« c'était génial pour nous, on a fait des affaires extraordinaires, les gens étaient complètement laissés à l'abandon par leur chargé de clientèle dans les banques et, à cause de la panique, tout était bradé ! » « On a dit aux gens qui nous appelaient "faites-nous confiance" et c'est comme cela qu'on a démarré à fond, en conseillant par exemple de très belles opérations Scellier qui étaient sur le carreau à 2 500 € par M<sup>2</sup> à Bordeaux ». Comme dit le dicton, « acheter au son du canon et vendre au son du violon ».

Aujourd'hui, selon eux, « les gens investissent, ils ont confiance ». « Dans quoi par exemple ? », ai-je interpellé Nicolas Pey cru. Euodia Finance, m'explique-t-il, est devenu l'un des gros collecteurs indépendants de SCPI en France, « le premier ou le deuxième, cela dépend des périodes ». Les gens repèrent sur leurs sites les offres qu'ils ont sélectionnées et appellent sur leur plateforme pour dire « je veux ça » comme sur les boutiques en ligne. SCPI, assurance vie, PEA, FCPI et FIP... toute la palette de solutions y est. « Toute, non, il y a des choses que nous ne voulons pas faire », rectifie Nicolas Le Febvre. Par exemple, les SCPI fiscales. « Vous pouvez l'écrire, ces produits ne sont pas pour nos clients, s'insurge-t-il, c'est peu rentable et on ne sait pas quand et comment on en sort ».

Et le Pinel, vous en proposez ? Leur oui est tout en nuance. C'est un « oui, si on trouve des opportunités... » Ils m'expliquent, en fin de compte que « la défisc immo on n'est pas fan. Eventuellement, si nous repérons quelque chose en région parisienne, avec le Grand Paris, dans un endroit qui a des chances d'avenir », explique Nicolas Le Febvre. Sur les quelque 55 M€ de collecte depuis le début de l'année en parts de SCPI, l'investissement en Pinel n'a pesé que... 5 M€. « Trop de promoteurs sur-commissionnent la distribution. Autant vous dire que les acheteurs



Toute l'équipe de consultants CIF de Euodia Finance.

n'ont aucune chance de faire une opération rentable. Aujourd'hui trop d'argent passe dans le taux de commission au détriment du qualitatif, alors, nous, on n'a pas envie d'embarquer nos clients là-dedans ». Voilà qui est franc et direct !

En « défisc » – en dépit des critiques portées notamment par Bruno Le Maire sur les taux de commissionnement – ils préfèrent les FCPI et FIP notamment.

Le meublé, le LMNP, voilà qui les inspire nettement plus. En résidences étudiantes ou en EHPAD, « avec Orpéa, Le Noble Age ou Domusvi par exemple », ils réalisent pas mal de placements. « Mais avec un deal flow mixant le neuf et les biens en seconde main » rectifie Nicolas Pey cru. « La réduction d'impôt, on s'en fiche, l'intérêt réel c'est l'amortissement déductible ». De plus, Euodia propose au travers de la société LMNP Expert, un pack comptable à 170 € net de frais de tenue de compte, les investisseurs sont contents.

### Les structurés, un beau succès

En assurance vie (ils travaillent surtout avec Spirica et Swiss Life), ce qui marche très fort ce sont les fonds structurés (ils sont en partenariat avec Adequity, Privalto,

SwissLife...) et également les SCPI, les deux pesant environ 65 % de leur collecte. « On fait peu de fonds en euros et environ 25/30 % en UC boursières », m'indique Nicolas Pey cru. Ils apprécient notamment Unicimmo, un fonds immobilier lancé par La Française, spécialiste de gestion de SCPI. Une solution intelligente selon lui en assurance vie. Quant aux OPCV, ils les écartent d'un revers de la main : « ces machins hybrides, non, on préfère les rendements solides des SCPI ».

Côté Bourse, ils ont recruté en février dernier Gwenola Le Maire, qui était CIF au sein du cabinet parisien Venice, pour conseiller l'équipe des consultants sur les allocations d'actifs pour les clients, en fonction des niveaux de prise de risque choisis. Et quid pour les rétrocommissions : vous allez rebondir comment ? Confiant, Nicolas Pey cru réagit au quart de tour : « On réfléchit avec nos partenaires au modèle futur, on trouvera une solution ».

On arrive à ma dernière question après ce long échange : comment vous projetez-vous dans dix ans ? Ce sera quoi votre objectif à atteindre ? La réponse fuse, avec un sourire des plus malicieux : « Je voudrais que le patron de BNP Paribas sache qui est Euodia ! Je veux qu'il nous connaisse. Et il va nous connaître parce que la façon dont les banques gèrent l'argent des Français est un scandale. 90 %, selon un sondage que nous avons fait auprès de nos clients, c'est le pourcentage d'insatisfaits sur la qualité des conseils et la rentabilité des placements. Aujourd'hui, parce que les Français ont un problème socio-éducatif avec l'argent, ils ne comprennent rien aux questions financières. Et ils se disent "ma banque n'est pas moins bonne qu'une autre". Nous allons leur monter que cela peut être autrement ».

Wouah ! Euodia, qu'on dénomme aussi l'arbre aux cent mille fleurs, va-t-il devenir le sequoia aux millions de clients ? ■

### Leurs projets

Les « quatre mousquetaires de l'épargne » ont plein d'idées, notamment de racheter des portefeuilles de clients CIF qui ont envie de passer la main. Ils s'appêtent aussi à lancer leur fusée baptisée Preconys, une application téléchargeable gratuitement, avec des algorithmes développés en interne, qui vont proposer des simulations de rentabilité, orienter vers les solutions appropriées, et calculer les impôts, le taux d'endettement... « L'idée, commente le Monsieur high tech de la maison, Nicolas Pey cru, c'est : « Dites-moi qui vous êtes, quel genre d'investisseur, et je vous dirais quels placements sont faits pour vous ». Astucieux !