

# Nicolas LE FEBVRE

## LE MÉDECIN DE FAMILLE DE LA FINANCE



**E**n créant EUODIA, un cabinet de gestion de patrimoine « nouvelle génération », il y a 10 ans avec trois copains rencontrés dans leur précédent cabinet, Nicolas Le Febvre souhaite rendre la gestion de patrimoine accessible au plus grand nombre. Les pratiques courantes du phoning intrusif pour proposer des produits miracles paraissent révolues. Entre la banque de détail qui propose uniquement quelques produits maison et un conseil incertain et la banque de fortune qui ne s'intéresse qu'aux gens fortunés, il y avait une place à prendre.

**BG :** Nicolas, quelle a été votre démarche ?  
Nous avons catégorisé nos solutions de placements par silo et misé à fond sur la digitalisation. Là où tous les opérateurs proposaient une solution de généraliste, nous nous sommes positionnés comme un multi spécialiste.  
Le web nous permettait de créer un site pour chaque produit proposé.

**BG :** Vous étiez familiers de la technologie ?  
Nous avons rapidement créé notre agence web accompagnés d'un copain développeur et nous avons constitué une équipe complète avec des graphistes, des référenceurs, des développeurs..

Nous disposons de toutes les compétences pour devenir un référent de l'épargne sur le web. Aujourd'hui, nous essayons à travers les sites spécialisés d'EUODIA de répondre à toutes les questions que se pose un particulier pour réduire ses impôts, optimiser sa fiscalité, transmettre son patrimoine ou valoriser son capital.

**BG :** Pouvez-vous nous donner quelques exemples ?

- SCPI-8.com est devenu le référent de l'investissement en SCPI.
- Défiscalezmoi.com cible les solutions de défiscalisation adaptées à chacun
- PER.fr permet de réaliser un audit gratuit afin de trouver son PER le plus adapté
- Financezmoi.net propose du courtage en crédit.
- EPHAD.com et EhpadImmo.com sont dédiés à l'investissement en EPHAD
- ...

**BG :** Comment trouvez-vous vos clients ?

Le cabinet a plus de 10 ans, nous bénéficions de nombreux parrainages de clients et sinon ils viennent de nos sites. Nous investissons énormément pour être très visibles sur le net. Le particulier rentre en contact avec nous et il est pris en charge par un conseiller sur la thématique sélectionnée.

Dès lors, nous respectons les obligations de notre métier, nous réalisons son audit et en fonction de son profil de risque, de son horizon d'investissement et de sa situation personnelle ... nous lui proposons des préconisations adaptées.

**BG :** Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à vos concurrents en matière d'offre ?

Nous sommes indépendants et proposons un conseil personnalisé et un suivi très régulier. Nous adressons régulièrement à nos clients des informations sur des produits adéquats et des invitations à des Webinaires thématiques. Mais plus que tout nous proposons l'ensemble des produits du marché, nous avons fait le choix de n'avoir aucun produit maison qui nous rendraient juges et parties.

*J'adore les bonnes tables et les beaux produits. La table est essentielle dans mon mode de vie, c'est un lieu de vie, de partage, de plaisir.*

**BG :** Quels sont les produits les plus porteurs ?

Nous réalisons une grande partie de notre chiffre d'affaires avec les SCPI, notre site SCPI-8.com est une référence dans ce domaine. Les SCPI sont des produits résiliants par la mutualisation du risque en terme géographique et en terme d'actifs. Nos clients investissent également en assurance vie, en immobilier défiscalisant (Pinel, LMNP, Démembrement..), dans des clubs deals dédiés, dans des projets de crowdfunding.. mais aussi dans la gestion de la transmission et la trésorerie d'entreprise.

**BG :** Quelques chiffres pour illustrer votre activité.

Nous sommes 70 collaborateurs dont 50 partenaires en relation avec les clients.

A titre d'exemple, en 2020 nous avons collecté 120 millions d'€ au global, sur l'ensemble des solutions de placement et nous avons environ 550 millions d'actifs sous gestion pour plus de 6000 clients. Notre client type a 47 ans.

**BG :** Les particuliers ont beaucoup thésaurisé pendant la pandémie, en avez-vous bénéficié ?

Notre métier est très digitalisé, nous sommes coutumiers des visioconférences.

En ce sens, nous avons mis en place des webinaires afin d'accompagner nos clients, les rassurer, mais aussi leur faire part des nombreuses opportunités dans cette période. Les clients ont besoin d'être sécurisés sur l'avenir de leur épargne. "Actuellement les livrets sont remplis pour un rendement très faible!

**BG :** Quels sont vos projets ?

Nous sommes sur le point de lancer notre nouveau service EuodiaApp, votre gestionnaire de patrimoine dans votre poche !

Avec l'idée suivante : « dis-moi qui tu es, je te dirais comment optimiser tes placements ». Nous allons agréger l'ensemble des comptes des clients, leurs placements, l'immobilier, ...

**BG :** Vous ne voyez jamais vos clients en physique, vous ne faites pas de déjeuners d'affaires ?

La technologie n'a pas réponse à tout. Les rendez-vous physiques sont très importants dans ce métier afin de faire le point, parler d'autre chose et de se retrouver autour d'une bonne table avec nos clients et nos partenaires !

**BG :** Êtes-vous épicurien ?

Oui, j'adore les bonnes tables et les beaux produits. La table est essentielle dans mon mode de vie, c'est un lieu de vie, de partage, de plaisir.

Pour autant, je fais attention à ce que je mange, pour être en bonne santé et plein d'énergie. J'ai la chance d'avoir une femme naturopathe.

**BG :** Ou peut-on vous croiser au restaurant ?  
Je suis un incondicional des établissements de Paris Society.

Notamment le Mun sur les Champs Elysées, Monsieur Bleu au Trocadéro, Girafe à la Cité de l'Architecture, ou Apicius du Chef Mathieu Pacaud.

Mais aussi de la cuisine asiatique au sens large ! ■