

# La WealthTech, secteur fertile de la FinTech

Dédiée à la gestion de patrimoine, la WealthTech profite de l'avancée de technologies comme l'intelligence artificielle pour proposer de nouveaux services.

---

Non, la WealthTech n'est pas réservée aux 1% les plus riches ! Contrairement à ce que son nom indique - qu'on pourrait traduire en français par « gestion de fortune » - cette branche de la Fintech s'adresse à une catégorie plus large d'utilisateurs. Les jeunes pousses qui y éclosent permettent aux particuliers de mieux gérer leur patrimoine et aux établissements financiers d'accompagner individuellement chaque client.

La plateforme [Invyo](#), spécialisée dans l'analyse du marché Fintech, a réalisé pour Maddyness une cartographie des acteurs français de la WealthTech. Pas moins de 43 entreprises - hors gestion des risques - sont ainsi recensées. Un chiffre qui peut sembler élevé pour un segment aussi pointu des Fintechs mais qui témoigne de l'ampleur du marché à conquérir. Et pour cause, les WealthTech regroupant à la fois les robots-conseillers, les outils d'investissement, la gestion de portefeuille, l'analyse de données et les logiciels dédiés.

## Un segment en plein développement

L'engouement de l'écosystème pour les chatbots et les avancées en matière d'intelligence artificielle consacrent sans surprise les robots-conseillers comme la catégorie la plus représentée dans les WealthTechs. Pas moins d'un tiers des

startups du secteur les concernent, coiffant au poteau les outils d'investissement (28%). Au contraire, les logiciels et l'analyse de données sont pour l'instant les segments les moins concurrentiels, avec respectivement quatre et cinq représentants seulement.

Le secteur est toutefois en plein essor. Il représente ainsi près de 10% des startups Fintech françaises, alors que quatre WealthTechs sur dix ont été créées ces deux dernières années. Et si les startups au modèle B2C tiennent le haut du pavé dans les médias comme en matière de levées de fonds - Yomoni et ses 9,3 millions d'euros levés arrivent en tête - le modèle B2B est désormais en passe de s'imposer, près de 60% des WealthTechs le privilégiant. De quoi laisser penser que le segment est amené à se développer au fur et à mesure de la transition numérique du secteur financier.

Vous connaissez une WealthTech qui ne figure pas dans le panorama ? Rapprochez-vous d'Invyo pour qu'ils puissent intégrer votre entreprise lors de la prochaine mise à jour de celui-ci.

---

Article écrit par GERALDINE RUSSELL