



AlphaValue, l'étoile montante de l'analyse financière en France

Une idée, une levée de capitaux privés, un site internet...
Le premier cabinet indépendant prend un risque - relatif - par temps de crise.

PAR SYLVIE GUYONY

C'est une start-up. Avec ce que cela comporte d'innovations, de balbutiements et d'ambitions. Même si le terme a été galvaudé depuis l'explosion de la bulle internet, AlphaValue est une start-up de la finance, ce qui n'est pas si courant aujourd'hui. Ce cabinet d'analyse actions indépendant, fondé il y a un an, a ouvert son site internet début décembre. A sa tête, Pierre-Yves Gauthier, ancien stratège d'Oddo qui a notamment animé la recherche du Crédit Lyonnais au cours de ses 25 ans d'expérience, assure le pilotage des équipes (16 analystes à Paris, 5 à Francfort, 1 à Lyon) aux côtés de Christophe Rocca-Serra, ex-chasseur de têtes, et André Le Grand, ancien responsable des systèmes d'information de l'analyse financière dans la banque d'investissement.

Ensemble, ils ont mis au point leur modèle d'entreprise, les grilles d'analyse financière et les développements informatiques. « Notre partenariat étroit avec le bureau de recherche indépendant allemand Fairesearch, qui s'est totalement adapté à nos besoins en termes de méthodologie et d'informatique, nous a déjà permis de découvrir 350 valeurs, explique Pierre-Yves Gauthier. Fin février, nous en aurons 500. Nous ne couvrons que de grosses capitalisations européennes. Nous nous ouvrirons progressivement à de plus petites : avec un objectif de 2.000 entreprises suivies, nous aurons une profondeur d'analyse et d'interprétation de marché d'autant plus importante. »

Vente à l'abonnement

Le nombre de valeurs couvertes sera ainsi élargi à prix constant pour le client. « Nous proposons un abonnement de 15.000 euros HT par an et par utilisateur », précise le cofondateur d'AlphaValue.

Company	Sector	2008	2009	2010 (est.)	2011 (est.)	2012 (est.)
Continental	Tyres & Rubber Prod	5,23 x	28,3 x	-73,8 %	1,81 x	0,97 x
Valéo	Auto Parts	7,94 x	24,9 x	-68,1 %	0,52 x	0,51 x
Porche	Car Manufacturers	1,90 x	3,64 x	-49,2 %	0,99 x	0,54 x
Man	Trucks	4,49 x	8,39 x	-46,6 %	1,09 x	1,03 x
Scania	Trucks	7,18 x	13,3 x	-46,1 %	2,00 x	2,53 x
Michelin	Tyres & Rubber Prod	10,2 x	16,9 x	-39,8 %	1,20 x	1,21 x
Renault	Car Manufacturers	3,90 x	6,27 x	-38,4 %	0,26 x	0,26 x
Born	Car Manufacturers	9,46 x	14,5 x	-35,9 %	0,44 x	0,22 x
Volkswagen	Car Manufacturers	20,4 x	30,3 x	-33,8 %	3,20 x	3,10 x
Daimler	Car Manufacturers	7,31 x	9,03 x	-19,1 %	0,97 x	0,90 x
Pepco	Car Manufacturers	4,50 x	5,22 x	-12,1 %	0,22 x	0,21 x

AlphaValue compte couvrir 500 valeurs sur son site fin février.

L'objectif de la société est d'atteindre 400 utilisateurs à la fin de l'année.

teur, précise le cofondateur d'AlphaValue. « Nous estimons en moyenne entre 2,5 et 3 le nombre d'utilisateurs par institution cliente. » Cette rémunération forfaitaire se veut un gage d'indépendance. Inspirée par l'américain Value Line, la société n'a comme pendant en France que le bureau d'analyse financière IDMidcaps, spécialisé dans les valeurs moyennes.

Sa cible ? « Un gestionnaire actions avec un fonds de plus de 100 millions d'euros. Avec la séparation des coûts de l'exécution et du conseil imposée par la directive MIF (Marchés d'instruments financiers), le gérant peut affecter au fonds un coût fixe d'achat du service de recherche en toute transparence. »

Le projet a été construit comme un produit industriel : pour le rentabiliser, il faut du volume. « Nous avons à ce jour une vingtaine de retours de contrats, indique Pierre-Yves Gauthier. Si nous dépassons les 300 utilisateurs, nous serons à l'équilibre. Notre objectif est d'atteindre les 400 à la fin de l'année. » Le cofondateur aura alors engagé avec ses associés 3 millions d'euros entre investissements informatique (un million) et salaires.

Un grand nombre d'utilisateurs sont en outre en test sur le site, avec 100 « clics » offerts sans contrainte de durée. Trois commerciaux, dont un spécialisé sur les entreprises, démarchent la clientèle. « Il s'agit bien de vendre des abonnements. Sur 400 utilisateurs, environ un tiers pourraient appartenir à de grandes entreprises, remarque Pierre-Yves Gauthier. Mais les démarches sont plus longues pour les institutions financières. Elles porteront donc leurs fruits au second semestre. Notre priorité est d'étendre la sphère géographique : après la France, la Grande-Bretagne, l'Allemagne... » Plus tard, AlphaValue proposera aussi son service aux particuliers.

Une méthode unique

Dans tous les cas, l'analyse se solde par un conseil d'achat. « La recommandation n'est pas le choix de l'analyste mais résulte d'une méthode unique qui est automatiquement appliquée à toutes les valeurs, avec un processus homogène, de valorisation », explique le cofondateur d'AlphaValue. Conséquence imprévue de la crise : il ne s'agit plus d'attendre la publication de comptes trimestriels pour réévaluer les sociétés, et par conséquent les secteurs et les concepts (valeurs familiales, métiers à forte barrière à l'entrée...). « Nous ne sommes pas dans une course-poursuite, mais certaines annonces ont un effet domino, admet Pierre-Yves Gauthier. Nous avons donc un système d'alertes en interne. Le temps réel est un exercice de très haute volée ! Nous avons aussi largement intégré, en résultat et en valorisation, les conséquences de la crise actuelle. » Si elle a fait prendre un peu de retard au démarrage d'AlphaValue, la récession a eu aussi pour effet de reporter son éventuelle admission au Marché libre. ■