



Une nouvelle lettre d'information pour investisseurs privés

La Tribune - il y a 17 heures

En lançant la lettre d'information lesmeilleursfonds.com, la société SixEight, installée à Montpellier, entend informer les investisseurs privés en se spécialisant sur ... [Suite](#) »
l'évolution de 300 fonds d'actions 0%, cotés à Paris.

Un guide pour mieux placer son argent ? C'est le pari que fait la société SixEight, une société d'édition fraîchement créée à Montpellier, qui lance, au cours de ce mois de novembre 2014, une lettre d'information mensuelle : lesmeilleursfonds.com.

« C'est un vrai besoin en France où ce type de lettre n'existe pas, indique Sébastien Vié, fondateur de l'entreprise et directeur de publication de la lettre. Aux États-Unis, des centaines de parutions de ce type récoltent parfois jusqu'à 150 000 abonnés. »

La lettre s'adresse aux lecteurs avertis, épargnants.

« Avec la baisse du taux du livret A à 1,25 %, les épargnants ont dû se tourner vers d'autres systèmes d'épargne », analyse Sébastien Vié.

Sa publication propose donc des classements, des comparatifs et des recommandations concernant un nombre limité d'organismes de placements collectifs en valeurs mobilières (OPCVM), en appliquant une méthode que la société qualifie « d'originale ».

« Nous avons choisi de ne suivre qu'une catégorie de fonds : les fonds actions 0 %, écrit Sébastien Vié, dans l'édito de la première lettre, publiée en novembre. Ces fonds, comme leur nom l'indique, sont accessibles sans droits d'entrée ni de sortie. Ils permettent ainsi de réaliser des rotations dans un portefeuille sans nuire à la performance. »

Chaque mois, les fonds présentés (cotés à Paris) seront les huit fonds les mieux cotés selon une méthode de tableaux récapitulant l'évolution de performances et des rangs pour l'ensemble des fonds suivis.

Si le risque inhérent à tout placement boursier subsiste bien évidemment, la lettre entend le minimiser pour ses lecteurs.

« Nous proposons des outils d'analyses qui permettent d'aborder sereinement les évolutions irrégulières des marchés », indique Sébastien Vié, dont la lettre n'est accessible que sur abonnements.

Il vise 2 000 à 3 000 abonnés d'ici 4 ans, et compte déjà développer un second produit « premium », encore plus précis, ciblant les personnes (très) coutumières des placements financier.