

## **La plateforme d'investissement d'impact Yova annonce une levée de fonds pour soutenir son expansion**

- La fintech zurichoise en forte croissance a reçu 4 millions de francs suisses supplémentaires
- Le nombre total d'utilisateurs a doublé au cours du premier trimestre

**Zurich, le 27 avril 2020** – Yova, une start-up fondée à Zurich en 2017, poursuit sa croissance. Avec une levée de fonds à hauteur de 4 millions de francs suisses, la fintech helvétique pourra dès lors étendre son offre à d'autres pays européens durant le second semestre. Le groupe d'investisseurs comprend WIVenture, investisseur international, Andreas Reinhardt, co-fondateur du VZ Vermögenszentrum, Pascal Grieder, PDG de Salt, Eva Richterich, membre de la direction de Ricola, Carole Ackermann, membre du conseil d'administration d'Allianz Suisse et de BKW. «Nous avons déjà connu une très forte croissance de notre clientèle en 2019, mais le premier trimestre de cette année a une fois de plus démontré que notre concept - faire de la durabilité une caractéristique standard de l'investissement et rendre possible le fait d'investir individuellement, numériquement et depuis son canapé - séduit de plus en plus de personnes. Le sujet a atteint le grand public et chaque jour, de plus en plus de personnes deviennent des investisseurs durables», rapporte le Dr Tillmann Lang, co-fondateur et CEO de Yova. Après une forte croissance de la Suisse alémanique et une ouverture au marché romand prévue fin avril, l'Allemagne est le troisième marché au cœur de son expansion européenne. De nouveaux produits et activités seront également proposés. «L'entrée sur le marché allemand va encore accélérer notre développement commercial. Nous discutons actuellement d'une possible coopération avec divers prestataires de services financiers et compagnies d'assurance, car ils ont observé une demande croissante de la part de leurs clients pour des produits d'investissement durables et transparents. Ils souhaitent élargir leur gamme de produits dans ce domaine», poursuit M. Lang. L'objectif de Yova est de se développer vers d'autres pays après l'Allemagne. «Grâce à cette nouvelle levée de fonds, nous sommes très bien placés pour réaliser cette expansion. Notre équipe ne cesse de s'agrandir», explique Dr Tillmann Lang. «Yova fait partie de ces start-ups à croissance rapide qui associent une idée d'avenir à une technologie innovante et qui, non seulement, sortira bien de la crise actuelle, mais qui développera aussi considérablement ses activités dans un futur proche», déclare Carole Ackermann, investisseur, expliquant son engagement en faveur de Yova.

### **Crée ton propre portefeuille personnalisé avec tes préférences en matière de thèmes d'impact et de risques.**

Au début de leur processus d'investissement, les clients de Yova peuvent choisir parmi 16 thèmes tels que "le changement climatique", "les énergies renouvelables" ou "l'accès à l'éducation" et huit critères d'exclusion tels que "l'alcool", "le tabac" ou "les armes". Le client crée ensuite son profil de risque individuel et reçoit des propositions d'un ensemble



de 400 entreprises dans lesquelles Yova investit pour lui sur la base de ses informations et paramètres définis. L'utilisateur peut personnaliser son mix de sociétés et sélectionner ses favorites parmi plus de 800 entreprises supplémentaires. Yova investit uniquement dans des sociétés cotées en bourse, à moyenne et grande capitalisation. Cela peut être des fabricants d'éoliennes à Facebook en passant par Tesla. Le portefeuille final se compose de 30 à 40 actions, réparties entre différents secteurs, pays, devises et tailles d'entreprises. En plus des actions, chaque stratégie contient également des obligations d'État.

Les investisseurs peuvent se doter d'une stratégie durable dès 2000 francs suisses. Aucune connaissance financière n'est requise, car ils sont guidés tout au long du processus. Les clients bénéficient ainsi d'une transparence totale sur leurs investissements et leurs coûts. Selon le montant investi, les coûts varient entre 0,6 et 1,2 %. Il s'agit d'un "All-in-Fee", ce qui signifie qu'il n'y a pas de frais supplémentaires tels que les frais de transaction ou de clôture.

Contact Press:

Marielle Morerod

[mmo@te-communications.ch](mailto:mmo@te-communications.ch)

+41 (0) 79 607 93 92