

One Week, One Tech *by Périclès*

Entrevue avec Florent Robert – Co-fondateur & CEO de Bruno



Raphaël Cretinon, Directeur au sein de Périclès Consulting a la responsabilité du développement des offres distribution, efficacité opérationnelle et digital en Asset Management et Asset Servicing. Fort de ses 15 années d'expérience dans le secteur de la Gestion d'Actifs, Raphaël accompagne ses clients dans la transformation de leur organisation, de leur offre ou de leur système d'information. Il anime également le Club Middle Office, lieu d'échanges privilégiés réunissant une vingtaine d'acteurs de la Gestion d'actifs représentant plus de 80% des encours gérés en France.



Florent Robert, co-fondateur de HiBruno a acquis une forte connaissance du monde de la finance après avoir travaillé 7 ans dans diverses banques au développement d'algorithmes de trading.

Diplômé de Supélec et de l'Imperial College London, Florent fait partie de cette nouvelle génération d'entrepreneur qui souhaite rendre accessible la finance au plus grand nombre grâce au digital.

***Raphael Cretinon** : Bonjour, je suis très heureux de vous retrouver pour une nouvelle édition de One Week / One Tech organisée par Périclès Group et Finance Innovation. Florent, peux-tu nous parler de la genèse de Bruno ?*

Florent Robert : Nous avons lancé notre assistant personnel en décembre 2016. C'était le premier Chatbot permettant de consulter ses comptes bancaires, compatible avec 240 banques françaises via Facebook Messenger. Cela nous a permis de conforter notre idée initiale que le public était prêt pour un service bancaire disponible à travers des applications de messagerie. Nous avons créé Bruno et son offre d'épargne automatique quelques temps après.

***Raphael** : Quelle est la promesse faite à tes utilisateurs ?*

Florent Robert : Bruno est un service bancaire d'épargne automatique via Facebook Messenger. Une fois par semaine, l'assistant virtuel calcule le montant pouvant être épargné et transfère automatiquement cette somme sur un compte non rémunéré. Dès 2018, l'offre sera enrichie avec deux nouveaux produits de placement.

***Raphael** : Quelle est la plus-value d'utiliser la plateforme Messenger sachant que la promesse de Bruno n'est pas de dialoguer avec l'épargnant ?*

Florent Robert : J'ai travaillé à Hong Kong. Là-bas, j'ai vu WeChat changer le monde ! Louis Chavanne, mon associé et moi avons acquis la conviction que les services bancaires doivent être présents dans les applications de messagerie. L'assistant personnel Bruno automatise les opérations bancaires et notifie l'épargnant des opérations via Messenger.

One Week, One Tech by Périclès

Entrevue avec Florent Robert – Co-fondateur & CEO de Bruno

Raphael : Tu as parlé du lancement de deux nouveaux produits d'épargne pour 2018, peux-tu nous en dire plus ?

Florent Robert : Notre mission avec Bruno est l'inclusion financière. En effet, les produits bancaires existants sont très bien mais mal distribués et surtout peu compris par les 18-30 ans qui manquent d'éducation financière. Notre compte épargne non rémunéré est un premier pas vers une meilleure gestion de leur budget. Il sert de cagnotte pour financer des voyages, des cadeaux.

En 2018, nous lancerons deux nouveaux produits. Le premier sera un compte rémunéré « sans risque » et un second offrira une espérance de rendement plus élevé mais avec une prise de risque. Nous réserverons ce dernier produit aux utilisateurs qui disposeront d'une épargne de précaution suffisante.

Raphael : Feras-tu ce second produit de placement en partenariat avec un Robo-Advisor ?

Florent Robert : Excellente question ! Ce sera un produit géré automatiquement pour offrir des frais de gestion compétitifs. Un partenariat avec une société de type Robo-Advisor est en effet à l'étude.

Raphael : La promesse des chatbots n'est pas toujours au rendez-vous. Selon toi, quelle sont les principales difficultés d'implémentation ?

Florent Robert : Rappelons tout d'abord que la plateforme Messenger n'existe que depuis 18 mois. Les usages et un écosystème de services sont en train de naître. Contrairement à ce que l'on croit, la proposition de valeur des chatbots ou messagerie automatique n'est pas dans l'intelligence artificielle capable de comprendre un langage naturel. Leur vraie proposition de valeur est la simplicité d'interaction avec l'utilisateur, comme avec Bruno.

Nous l'excluons pas de développer d'autres canaux de communication avec nos clients pour toucher une cible plus large.

Raphael : Combien d'utilisateurs actifs avez-vous sur Bruno ?

Florent Robert : Nous sommes aujourd'hui en Beta privée, le nombre d'utilisateurs n'a donc pas d'importance. Ce qui compte vraiment c'est le retour des utilisateurs sur le service que nous leur proposons grâce à Bruno et ce retour est excellent.

Raphael : Quelle est ta stratégie de traction ?

Florent Robert : Facebook vient de lancer le P2P Payment intégré dans Messenger. Les utilisateurs peuvent ainsi virer de l'argent très simplement entre eux. Pour nous, Messenger est l'Apple Store de 2009. Bruno apparaît aujourd'hui comme le 1^{er} robot de conversation dans la catégorie Finance. Une grande partie de notre audience vient de cette « market place ». L'autre grande source d'audience est la recommandation des utilisateurs à leurs amis. Un utilisateur qui partage à son réseau son avis sur Bruno nous ramène en moyenne quatre nouveaux utilisateurs !

Raphael : Parlons de ton Business Model. Bruno est gratuit, comment comptes tu gagner de l'argent ?

One Week, One Tech by Périclès

Entrevue avec Florent Robert – Co-fondateur & CEO de Bruno

Florent Robert : Nous gagnerons de l'argent quand nous ferons gagner de l'argent à nos utilisateurs. Nous prendrons des commissions sur les intérêts perçus par les épargnants.

Raphael : Quelle relation entretiens-tu avec les banques ? Comment perçoivent-elles ta venue sur le marché de l'épargne ?

Florent Robert : Les banques voient en Bruno un laboratoire pour éprouver la technologie Chatbot et une innovation dans la distribution des produits d'épargne. Notre plan de développement ne prévoit pas de vendre notre technologie aux institutions financières en BtoB. Notre objectif est de rester en BtoC.

Raphael : Qui sont tes concurrents ?

Florent Robert : Les banques sont bien entendu des concurrents avec leurs réseaux de conseillers qui vendent des produits d'épargne. Pour autant il s'agit d'une concurrence indirecte car elles n'ont pas de démarche prédictive sur les flux financiers et donc sur les solutions d'épargne à proposer comme nous pouvons l'avoir.

Nos concurrents directs sont deux applications au Royaume Uni et quelques applications aux Etats Unis avec un positionnement similaire. En France, nous sommes pour l'instant les seuls à proposer un service d'épargne automatique via Messenger.

Raphael : Bruno a été labellisé par le pôle de compétitivité Finance & Innovation. Que vous apporte cette labellisation ?

Florent Robert : Le cadre légal est fondamental dans le secteur financier et le risque de non-conformité est majeur. Nous suivons ainsi de très près DSP2 et RGPD. Le pôle Finance & Innovation a pu nous mettre en relation avec des experts qui nous ont aidé à structurer notre offre pour qu'elle soit 100% en conformité avec la réglementation. Nous avons été labellisé en juin 2017 et un mois plus tard, nous étions opérateur de système de paiement et intermédiaire en Assurance.

Raphael : Peux-tu nous parler de l'équipe qui développe Bruno ?

Florent Robert : Je connais mon associé, Louis Chavanne, depuis 10 ans. Il a un parcours « Web » et dispose d'une expertise pointue dans le développement d'applications utilisées par des millions de personnes. Pour ma part, j'ai travaillé 7 ans dans diverses banques au j'ai construits des stratégies d'investissements automatique. Trois autres experts techniques nous ont déjà rejoints et deux autres profils plus commerciaux nous rejoindront en janvier 2018. Je suis très fier de cette équipe et de notre culture.

Raphael : As-tu levé de l'argent pour développer Bruno ?

Florent Robert : Au démarrage, nous avons bénéficié Bruno nous-mêmes. Aujourd'hui nous accélérons notre développement et avons pour cela levé l'argent. Nous communiquerons bientôt sur

One Week, One Tech *by Périclès*

Entrevue avec Florent Robert – Co-fondateur & CEO de Bruno

cette levée de fonds qui servira principalement à renforcer nos équipes et proposer encore plus d'innovations.

Raphael : Où vois-tu Bruno dans 5 ans ?

Florent Robert : Je le répète, nous avons une mission d'inclusion financière. Nous souhaitons démocratiser la finance personnelle. Dans 5 ans, nous nous voyons donc avec un très grand nombre d'utilisateurs en France mais aussi en Europe. Nous élargirons aussi notre éventail de services financiers comme par exemple des prêts aux particuliers.

Raphael : Merci Florent d'avoir accepté de répondre à nos questions. A bientôt pour une prochaine entrevue.

Le regard de Périclès

Time to Market ★★

Qualifier l'adéquation entre l'innovation et la maturité du marché

Facebook est utilisé quotidiennement par plus d'un milliard de personnes et sa messagerie Messenger bénéficie de cette audience énorme. Pour autant, l'utilisation d'une messagerie pour gérer ses finances n'est pas une pratique naturelle. Il faudra attendre plusieurs années avant d'avoir un marché de masse.

Nature de l'innovation : ★★★★★

Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée

Les solutions d'épargne automatiques existent déjà depuis très longtemps (versement programmé). Pour autant, une solution capable de déterminer seule le montant à épargner chaque semaine est original. De plus, le canal de communication via Messenger est une vraie nouveauté dans les services financiers. Par conséquent, Bruno se révèle particulièrement innovant.

Maturité de l'innovation : ★★★★★

Qualifier l'état d'avancement du projet (outils marketing, outils informatiques, capacité à se déployer...)

Les technologies utilisées sont matures. La capacité à se déployer rapidement est là. L'enjeu ne sera pas technologique mais marketing avec une traction du nombre d'utilisateurs qu'il faudra accélérer.

Positionnement à l'international : ★★★★★

Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international

La plateforme Facebook Messenger, qui porte le service Bruno, est par construction internationale. Pour autant, il ne faut pas sous-estimer les barrières réglementaires et fiscales liées à la distribution des produits d'épargne même au sein de l'union européenne. Ce sera un vrai challenge pour Bruno de proposer une offre européenne de produits financiers.