

## One Week, One Tech *by Périclès* Connecting Flow, Xavier Lataillade



**Diane Guillaume**, diplômée de l'IESEG school of Management, a débuté sa carrière chez Lyxor Asset Management à Paris puis à Londres. De retour en France, elle a rejoint le monde du conseil et développé son expertise en Asset Management et en Asset Servicing à travers plusieurs missions de conformité, gestion des risques et contrôle interne. Pour Périclès Group, Diane intervient sur les aspects distribution et sur le développement d'offres de services.



**Xavier Lataillade**, titulaire d'un diplôme supérieur de management international, de l'Université de Toulouse, Xavier a débuté sa carrière en tant que Trader pour Oddo & Cie. Il a ensuite occupé plusieurs postes de directeur marketing et communication chez ING Investment Management puis Carmignac Gestion. Fort de ces expériences et de sa connaissance des sociétés de gestion, Xavier a créé Connecting Flow en 2014.

*Diane Guillaume - Bonjour et bienvenue dans cette nouvelle édition de One Week One Tech, je suis cette semaine avec Xavier Lataillade, fondateur de Connecting Flow. Xavier, pourrais-tu nous expliquer comment est né ce projet ?*

**Xavier Lataillade** - Connecting Flow, plateforme digitale dédiée aux Asset Managers, est née de mon expérience de Directeur Marketing de sociétés de gestion et du constat que les équipes support manquaient d'outils d'industrialisation de leurs documents clients. Nous nous sommes donc lancés dans l'aventure de cette plateforme, projet sur lequel nous avons été très vite épaulés par Finance Innovation en étant labellisés dès la première année d'activité.

*Diane - Connecting Flow est une plateforme digitale de diffusion de documents, destinée principalement aux petites et moyennes sociétés de gestion. Quelle est la valeur ajoutée de la solution ?*

**Xavier** - Connecting Flow essaie d'apporter une autre façon de travailler aux sociétés de gestion. En effet les sociétés de gestion travaillent beaucoup en silo : le reporting, le juridique, le marketing, élaborent des documents et s'interpellent pour avoir de l'information, récupérer du contenu, du graphisme, etc. Connecting Flow essaie de capitaliser sur le fait qu'une grande partie de l'information se retrouve dans l'ensemble des documents créés pour les clients et qu'il est donc dommage de travailler séparément alors qu'avec un outil comme Connecting Flow, il est possible de tout mettre en commun : le sourcing, le traitement des documents et la diffusion.

*Diane - L'Asset Management est un secteur fortement intermédié et très réglementé. Les distributeurs occupent une place très importante dans l'industrie et sont des clients de choix, notamment pour les petites et moyennes sociétés de gestion que vous visez. Comment voyez-vous l'évolution du secteur et surtout comment s'inscrit Connecting Flow dans cette tendance ?*

**Xavier** - C'était aussi un de nos constats : en plus du manque d'outil au sein des sociétés de gestion, les sociétés de gestion avaient la mainmise sur l'ensemble de la documentation et connaissaient mal leurs clients, seulement les intermédiaires, les distributeurs. Avant ce n'était pas grave puisque la documentation se concentrait alors uniquement sur les fonds. Aujourd'hui, on s'aperçoit qu'avec MIF II, comme avec le RDR au Royaume-Uni, les distributeurs prennent un peu plus le pouvoir, ou du

## One Week, One Tech *by Périclès*

### Connecting Flow, Xavier Lataillade

moins se retrouvent davantage confrontés à leurs clients et dans le conseil vis-à-vis de leurs clients. Ils ont donc besoin d'avoir à la fois un sourcing et une information fiable sur les fonds et ils doivent arriver à créer des documents qui leur amènent de la proximité avec leurs clients

Le fait d'industrialiser la documentation, de pouvoir la produire plus rapidement, plus facilement et de manière plus fiable, permet aussi de la produire de manière plus personnalisée pour les distributeurs. C'est donc un atout pour les sociétés de gestion qui, grâce à ça, peuvent accompagner leurs distributeurs dans la promotion de leurs produits en créant par exemple des documents qui seraient floqués au nom du distributeur ou du contrat d'assurance vie ce qui faciliterait la vente des produits.

*Diane - Oui, cela permettrait en fait au distributeur et au client final de s'y retrouver et d'avoir toutes les informations dans le même format et au même endroit.*

**Xavier** - Exactement car c'est aussi un problème pour le distributeur de pouvoir récupérer les informations auprès des sociétés de gestion et d'avoir des informations très disparates d'un fonds à l'autre.

*Diane - Quelle est la feuille de route de Connecting Flow pour les 5 prochaines années ?*

**Xavier** - Notre ambition est de devenir le partenaire privilégié des petites et moyennes sociétés de gestion, c'est-à-dire être la plateforme qui leur permet de récupérer et de diffuser de l'information en conformité et en cohérence.

L'idée de Connecting Flow est d'être le partenaire des sociétés de gestion dans la création et la génération de documents.

*Diane - Et en termes de structure et de taille d'équipe, comment êtes-vous organisés aujourd'hui ?*

**Xavier** - La société existe depuis 2014. On a eu une période de 2ans, 2ans et demi, de développement de l'outil pour arriver à un outil multilingue et nous permet rapidement de créer et d'actualiser les documents dans toutes les langues et même dans des combinaisons pays / langues car on croit beaucoup à la conformité pays par pays à l'adaptation des documents aux règles locales.

On est depuis 6 mois en commercialisation active. Nous sommes 3 au sein du pôle Administration et Développement de la société et on a 2 développeurs qui travaillent à plein temps sur la mise en production de nos clients. Aujourd'hui nous avons 4 clients actifs et on participe à de nombreux appels d'offres sur l'ensemble des documents, qu'ils soient juridiques, marketing ou reporting.

*Diane - Par rapport à l'onboarding, quel est le délai entre le moment où un client choisit Connecting Flow et le moment où la solution est active ?*

**Xavier** - On a vraiment optimisé ce temps car on considère qu'il est vraiment crucial pour les clients de gagner du temps dans la mise à jour de leurs documents car aujourd'hui les équipes passent presque plus de temps à mettre à jour les informations qu'à penser à de nouveaux documents ou à réfléchir aux bons disclaimers pour les bons documents. On essaie donc d'aller vite pour rapidement libérer du temps à ces équipes. En général, il faut compter 2 mois pour la mise en production de la solution. Ces 2 mois sont souvent dus au fait que les sociétés de gestion profitent du projet pour revoir les maquettes de leurs documents. L'autre élément qui prend également plus de temps est le sourcing : chaque société de gestion a des outils internes, des front-to-back qui lui sont propres, et les restitutions d'éléments chiffrés y sont différentes. Nous avons une volonté, chez Connecting Flow,

## One Week, One Tech *by Périclès*

### Connecting Flow, Xavier Lataillade

de toujours nous adapter aux méthodes de travail de la société. Nous allons toujours adapter Connecting Flow de manière à ce que la plateforme puisse recevoir soit par API, soit par dépose de fichiers, soit par copié/collé aux sources de la société de gestion. C'est souvent cela qui nécessite plus de temps.

*Diane - Le risque n'est-il pas de se retrouver avec autant de solutions que de clients ? Comment arrivez-vous à trouver des sources d'optimisation ? D'industrialisation possible ?*

**Xavier** - Oui, tout à fait, car nous avons une très bonne connaissance des documents des assets managers, du fait de notre expérience dans des sociétés de gestion. Nous ne sommes pas là pour leur dire ce qu'il faut mettre dans leurs documents mais nous avons une vision assez précise de ces documents pour que très rapidement on puisse transformer ces documents en base de données et de comment les organiser rapidement en base de données et savoir très facilement d'où vient l'information de chacun des champs et des éléments. Cette partie-là est standardisée et uniformisée, seul le sourcing des informations peut varier selon les structures. Le document qui sort ensuite de la plateforme sera lui aussi personnalisé, à l'image de la société de gestion. On est capable de retranscrire en HTML à 98% voire 99% n'importe quel document même fait à partir d'outils très élaborés. Connecting Flow peut donc rendre aux clients un document aussi beau voire de meilleure qualité (notamment pour les représentations graphiques, car le HTML permet un certain dynamisme dans la représentation des données) que les documents existants.

*Diane - Merci Xavier et à la semaine prochaine pour une prochaine session de One Week One Tech.*

**Le regard de Périclès**

**Time to Market** ★★★★★

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

L'environnement économique et les évolutions réglementaires obligent les différents acteurs à mettre leur documentation en conformité avec des enjeux forts pour les documents destinés à une clientèle retail. Connecting Flow, en se chargeant de la cohérence et de l'adéquation des contenus, permet à ses clients (distributeurs et sociétés de gestion) de se concentrer sur les messages clés qu'ils souhaitent adresser à leurs clients ou prospects.

**Nature de l'innovation :** ★★★★★

***Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée***

L'ingéniosité de la solution repose sur sa capacité à agréger les différents workflows et à restituer une information standardisée. Si les gros acteurs sont équipés et ont les moyens de supporter les contraintes réglementaires, les petits et moyens le sont beaucoup moins. Pour eux, Connecting Flow peut être une solution très avantageuse.

**Maturité de l'innovation :** ★★★★★

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

Après 2 années dédiées principalement au développement de la solution, Connecting Flow peut désormais se concentrer sur son développement commercial et sur l'onboarding des nouveaux clients.

**Positionnement à l'international :** ★★★★★

***Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international***

Si les premiers clients de Connecting Flow sont français, la capacité de la plateforme à gérer des contenus en plusieurs langues et à proposer des combinaisons langues / pays lui donne toutes les clés pour se développer facilement sur d'autres marchés.