



Pierre Baillavoine, Associé fondateur du Groupe Périclès, Pierre est diplômé de l'ESSEC et de la Sorbonne. Il débute sa carrière chez un éditeur de progiciels comme concepteur et consultant sur les marchés financiers ; puis il intègre une société de conseil en tant que consultant et en part 10 ans plus tard en tant qu'associé, responsable des pôles asset management et capital market. Au-delà de son rôle d'associé chez Périclès Group, Pierre développe les domaines Banque et Finance au sein de la société et participe activement au déploiement de Périclès Group à l'international.



Jean-François Andro, fondateur de la société LOYOL, est diplômé de l'ISEP 88 (Institut Supérieur d'Electronique de Paris). Il débute sa carrière comme ingénieur et chef de produit chez un éditeur de progiciels financiers, puis comme responsable informatique du back-office du CLF DEXIA. En 2002 il lance NEXFI éditeur de Tracker outil de gestion retenu par une vingtaine d'asset manager de référence. Depuis 2015, il étudie le potentiel des nouvelles architectures comme la blockchain et travaille sur des modèles économiques compatibles avec les nouvelles contraintes digitales et réglementaires. En 2017 sort Liliane récompensée avec le label FINANCE INNOVATION.

Pierre Baillavoine – Bonjour et bienvenue dans ce nouvel épisode de One Week One Tech by Périclès, aujourd'hui nous accueillons Jean-François.

Jean-François Andro - Bonjour Pierre, merci de ton accueil.

Pierre - Alors que fais-tu aujourd'hui ?

Jean-François - Aujourd'hui je m'occupe d'une plateforme qui s'appelle Liliane récompensée dans le cadre du programme Finance Innovation. Cette plateforme a des ambitions qui sont, en 2019, de devenir un écosystème sur la blockchain avec un modèle économique nécessaire au paysage de l'asset management.

Pierre - J'ai vu dans ta présentation que tu évoquais un scénario Amazon

Jean-François - Oui on évoque pas mal de références dans nos présentations : TripAdvisor, Amazon. Amazon depuis quelques mois est un acteur qui fait le buzz. On pressent depuis quelques années que ce géant sera un acteur présent sur la gestion financière. Il a mis les pieds dans l'assurance, dans les systèmes de paiement, dans la banque. Il y a de fortes chances qu'il s'attaque très prochainement au secteur de l'asset management. On s'est penché sur une offre et des modèles économiques destinés aux acteurs traditionnels pour faire face à ces nouveaux challengers.

Pierre - Donc j'ai bien compris que tu veux concurrencer Amazon

Jean-François - Non on ne veut pas concurrencer Amazon, mais je pense que les assureurs aujourd'hui se posent des questions sur la place qu'Amazon prendra dans le paysage financier. On est parti du principe c'est que si un distributeur comme Amazon vous challenge, la meilleure façon de

One Week, One Tech by Périclès

BlueDME, Cédric Mora

se défendre, c'est de le challenger. La blockchain ouvre des horizons nouveaux puisque cette technologie a pour vocation de désintermédier ; en tant qu'intermédiaire de référence, la première chose que j'aurai à craindre c'est d'être désintermédié.

Pierre - Avant d'entrer plus précisément dans le concept de Liliane, déjà ce nom Liliane, d'où vient-il ?

Jean-François - On nous pose souvent la question, ce qui montre que l'effet a eu l'impact voulu.

Pierre - Oui c'est ce qui m'a attiré très sincèrement

Jean-François - Merci. Liliane a ce petit côté désuet qui interpelle ; les solutions en asset management ont des noms un peu « farfelus ». On voit de plus en plus apparaître le besoin de « H2H », de « Human to Human » traduisant la nécessité que le digital doit servir avant tout l'humain. Le nom idéal était donc un prénom. Il fallait ensuite que ce prénom soit féminin tout simplement plus rassurant. On l'aurait appelé Roger, je pense qu'on aurait eu moins de succès. Enfin pourquoi Liliane ? Parce que dans notre inconscience collective, 9 fois sur 10, nous pensons à Liliane Bettencourt. Et pour faire un clin d'œil à cette série « Catherine et Liliane » sur Canal+. Avec ces deux références, nous pensons créer un grand écart symbolique entre les gros patrimoines et les patrimoines plus modestes. C'est l'objectif de la plateforme, celui de servir tous les besoins.

Pierre - On va rentrer dans les détails mais d'abord est ce que tu peux présenter globalement cette plateforme, le concept ?

Jean-François - Le concept part d'un constat : nous sommes entrés depuis quelques années dans l'économie du partage. Ils s'appellent Uber, Airbnb, Amazon, des plateformes où les individus peuvent et veulent se rassurer avant de contracter. L'effet communautaire est devenu important aujourd'hui sous forme de Like, d'avis et de recommandations. Parmi les secteurs disposant de circuits de distribution B2C, un n'avait pas encore pris ce virage : c'est la gestion d'actifs. Au terme d'une phase de connaissance réglementaire (KYC), un conseiller propose une allocation présentée comme parfaitement adaptée au profil et aux besoins de son client. Impossible pour ce dernier de la comparer avec d'autres propositions émises par d'autres distributeurs. Pourvoir comparer avant de choisir est devenu un incontournable en 2018. Quand on fait partie des 98% de la population qui ont une culture financière relativement pauvre (la France en particulier), lorsqu'on ne fait plus confiance à son conseiller financier, on a envie de plus de transparences et d'aides.

Pierre - D'accord, j'ai souligné un certain nombre de termes de la présentation, ce que j'aimerais c'est qu'on puisse y revenir un par un. La plateforme Liliane n'a que des abonnés payants ?

Jean-François - Pour connaître le contenu d'un modèle (une allocation traduisant le conseil), il faut s'abonner et payer le porteur du modèle. Quand on fait référence à TripAdvisor dans nos présentations, on nous pointe souvent du doigt les avis fakes. Il n'y aura pas de fake sur Liliane car la blockchain prouvera l'existence des abonnés. Qui deviendront indirectement des recommandations. En remplaçant les avis par des abonnements payés, nous instaurons un niveau élevé de confiance sur les offres.

Pierre - Non seulement ces abonnés payent mais en plus ils sont qualifiés ?

Jean-François - Oui au-delà de leur nombre, nous donnons des informations sur le profil des abonnés d'un modèle. Tranche de revenus, catégorie socioprofessionnelle, projet de défiscalisation ou projet immobilier ? Petite précision : on n'est pas obligé d'être abonné pour connaître ces informations. L'accès à la plateforme est gratuit et donne accès aux offres porteuses d'indicateurs de performances, de risques, de popularité, de diversification. Pour en savoir plus, vous devez vous

One Week, One Tech by Périclès

BlueDME, Cédric Mora

abonnement proposition par proposition. Notre modèle assez classique (Freemium/Premium) est intéressant pour l'investisseur et le distributeur.

Pierre - J'ai bien noté des abonnés qui payent qui sont qualifiés et qui sont tenus sur un registre.

Jean-François – Oui. La blockchain, tout le monde en parle, tout le monde y travaille. L'asset management s'intéresse à cette technologie pour réduire ses coûts opérationnels. Liliane s'intéresse à la phase en amont, à la distribution. La distribution représente le plus gros centre de coûts d'une société de gestion. La blockchain est certes une technologie qui permet de réduire les coûts d'intermédiation, mais c'est aussi une technologie pour créer des places de marché en *peer to peer*. Un écosystème sans organe central, c'est une confiance accrue et une collecte plus importante. C'est notre credo.

Pierre - Cette blockchain est publique ?

Jean-François – Effectivement. Nous pensons que la confiance ne peut venir que d'une blockchain publique où le traitement sur les informations personnelles respecte les nouvelles normes réglementaires. Liliane compte bien interagir avec d'autres projets de blockchain publique.

Pierre- Donc l'abonné peut recueillir, disposer de conseils sur cette plateforme, ceci étant vous n'avez pas le statut de CIF ?

Jean-François – Non pour le moment. On y travaille et nous avons commencé à échanger sur ce point précis avec l'AMF. Notre propos est effectivement de savoir si Liliane doit être CIF. On arrive un peu comme un cheveu sur la soupe en proposant une plateforme de portefeuilles modèles qui n'existait pas, et dont l'une des missions est de promouvoir le conseil avant le produit. Qui a le rôle de conseil ? Le conseiller qui construit un modèle sur la plateforme ou la plateforme Liliane qui l'expose ? Un investisseur mécontent peut-il se retourner contre la plateforme ? Pour nous, c'est le conseiller mais tout cela fait partie des échanges qu'on poursuit avec l'AMF et qu'on précisera prochainement.

Pierre - Pas de statut de CIF mais un statut de RTO pour la prise d'ordre ?

Jean-François - C'est là encore une excellente question, merci Pierre. Tout dépend effectivement où sera logé le modèle choisi par l'investisseur. Trois options possibles : un PEA, un compte titre, ou un contrat d'assurance vie. Pour les deux premières options, il faut effectivement le statut de RTO et cela fait partie des projets sur la roadmap 2019-2021. D'ici là, on s'adresse d'abord aux assureurs qui prennent plus facilement en charge les souscriptions.

Pierre- On va pouvoir revenir au début. Quelle est la genèse de ce projet ? Comment tout ça a commencé, quelle est la petite histoire de la création de Liliane ?

Jean-François - Les projets c'est souvent la même histoire : on essaie de résoudre un problème auquel on est confronté personnellement. Ainsi, lorsque je reçois mes relevés de contrat d'assurance vie, je me demande pourquoi il faut attendre un an pour un contenu sec et vierge d'informations pertinentes. Parfois, je me dis que je vais changer mon contrat pour le booster. Certes, mais avec quels supports quand il n'y a pas d'outil et de service pour choisir, analyser et surtout comparer différentes propositions d'allocation du marché. Aucun. Avec mes associés (nous venons de la gestion et de l'édition de logiciels pour la gestion), nous avons eu cette idée de construire un outil pour gérer en ligne des portefeuilles modèles, des services simples et professionnels conçus pour les CGP et CGPI qui commençaient à s'inquiéter des impacts de MIF2 sur leurs activités (nous sommes en 2017). Naissait Liliane, un alignement des planètes entre producteurs, distributeurs et investisseurs. Nous avons planché pendant un an sur ce nouveau modèle économique qui devait apporter à la

One Week, One Tech *by Périclès*

BlueDME, Cédric Mora

distribution plus de simplification, de transparence et de pédagogie. Ce modèle s'est imprégné doucement du potentiel de la blockchain tout en intégrant les mécanismes de l'économie du partage dont je rappelais les tenants et aboutissants tout à l'heure.

Pierre - Raconte-moi cette histoire de POC et de championnat de finance ?

Jean-François - Quand vous sortez un nouveau concept, le plus dur c'est de le vendre. Il faut contacter les sociétés de gestion, les distributeurs, les convaincre que votre concept résout un problème et tient la route tant sur un plan technique qu'économique. Très difficile face à un secteur très conservateur parmi ses décideurs. Un jour, on a eu cette idée d'aller voir les futurs professionnels, ceux qui sont actuellement en master 2 de gestion de patrimoine, de les impliquer dans la validation du projet comme beta testeurs, avec un côté ludique et pédagogique. On a créé ce championnat inter-écoles représentées par plusieurs équipes engagées sur des défis très simples : chaque équipe dispose de 3 mandats (défensif, modéré et audacieux) et choisissent leurs instruments financiers (OPC et ETF) sans aucune contrainte commerciale, c'est très important. On est parti d'un référentiel vierge qui s'est enrichi au fil de l'évènement, les candidats devant trouver les meilleurs supports et la meilleure diversification pour chaque mandat. Cela fait cinq mois que ça dure et on est très heureux des résultats obtenus qui sont assez impressionnants.

Pierre - J'ai lu plus de 250 étudiants, plus de 16 écoles qui participent...

Jean-François - Tout à fait, certains étant déjà en activité dans des cabinets de conseil ou des sociétés de gestion. Ils sont jeunes et se posent des questions sur ce que sera demain le rôle de conseiller (indépendant). Les associations de CGP s'inquiètent sur la désintermédiation enclenchée. Ne va-t-on pas voir, comme en Angleterre, trois quarts de la profession disparaître avec MIFID2 ? Il y a urgence à créer de nouveaux modèles économiques. Ce championnat suivi par les enseignants est une occasion de s'exercer sur la gestion et de montrer ses talents individuels et collectifs. On a créé une émulation et des résultats qui interrogent.

Pierre - On va reprendre le fil de l'interview. L'innovation technique justement quelle est-elle de la plateforme Liliane ?

Jean-François - L'innovation technique est de proposer une place de marché sur une blockchain publique. Lorsqu'on a eu le label Finance Innovation, on était sur un TripAdvisor adapté à l'épargne. Depuis, nous travaillons sur le repositionnement de Liliane au cœur d'un écosystème sans organe de contrôle. Un écosystème doté de sa propre cryptomonnaie pour tous les échanges portant sur les modèles exposés. C'est à la fois un nouveau modèle économique et une architecture innovante puisqu'il s'agira de décentraliser les registres qui qualifient, vérifient et prouvent simultanément la demande, l'offre et les connexions entre l'offre et la demande via les abonnements. Cette innovation apporte de la visibilité aux distributeurs et de la confiance aux investisseurs.

Pierre - Il n'y a pas d'intermédiaire, il n'y a pas d'organe de contrôle, pour plus de confiance ?

Jean-François - Liliane est un oracle au sens blockchain du terme. C'est une plateforme qui expose du conseil via des modèles mais qui délègue à une blockchain publique la monétisation de ces modèles. La blockchain peut réduire les coûts opérationnels. Mais à y regarder de très près, le premier enjeu de ce secteur est de recréer de la confiance auprès des investisseurs. La blockchain publique peut donner ces garanties.

Pierre - Dans le cadre de l'innovation marketing qui est un autre sujet, ce que j'ai pu lire c'est que les offres étaient traitées comme des fonds de fonds, pourquoi ce ne sont pas des fonds de fonds ?

One Week, One Tech by Périclès

BlueDME, Cédric Mora

Jean-François – Tu connais bien cette industrie avec les concepts de fonds de fonds, de gérant de gérants. On s'est dit qu'en permettant aux modèles d'être investis sur d'autres modèles, on créait de facto le concept de conseiller de conseillers. Une nouvelle dimension au conseil qu'on ne retrouve pas dans les fonds de fonds. Parmi les CGP et CGPI, il y a ceux qui sont spécialisés sur les questions juridiques, fiscales, d'autres qui sont d'excellents vendeurs mais qui ne sont pas des spécialistes en allocations. D'autres spécialisés sur les marchés actions, sur l'immobilier, sur le Japon, les Etats-Unis. Notre vision est de doter les conseillers d'un univers et de services collaboratifs, à l'instar de ce que propose eToro en trading.

Pierre - Tout en sachant que tu t'adresses parfois à une population qui n'est pas la plus documentée et la plus spécialisée dans le domaine donc beaucoup de choses pour apporter une connaissance ?

Jean-François - Il y a beaucoup de technologies qui permettent aujourd'hui de simplifier l'information. Beaucoup d'éditeurs proposent des univers et des composants qui utilisent la technologie de data visualisation pour rendre digeste un produit, une solution. Nous avons beaucoup investi sur ces technologies en open source pour construire des parcours fluides, intuitifs et pédagogiques qui s'adressent au novice et à l'expert.

Pierre - Concrètement pour le client final, quel est le catalogue de services offerts par la plateforme Liliane ?

Jean-François – Liliane est un univers revalorisé quotidiennement. Chaque utilisateur dispose de services pour rechercher, trier, filtrer, analyser, suivre et comparer les offres selon leur rendement, leur volatilité, leur ratio performance/risques, leur exposition, leur niveau de popularité ou de diversification. Des outils et des aides en ligne pour guider l'investisseur dans ses placements. Intéressé par une offre, il s'abonne à celle-ci afin d'accéder au contenu détaillé. Un clic pour confirmer son choix et envoyer l'allocation retenue dans un contrat d'assurance-vie annexé au modèle. Une fois la souscription initiale opérée, il peut activer le service de synchronisation, une gestion sous mandat automatisée en quelque sorte. En cas de changement de stratégie, Liliane répliquera automatiquement les arbitrages opérés par le porteur du modèle dans son contrat. Enfin, pour répondre à MIF2, il dispose des alertes requises en cas de forte baisse (-10%).

Pierre - Pas seulement dans ce sens-là ?

Jean-François - Non, chaque investisseur peut programmer aussi ses alertes à la hausse (stop gain). Liliane donne à ses adhérents le contrôle exclusif et la maîtrise de ses données personnelles. En cas de changement patrimonial, professionnel ou personnel, les conseillers « abonnés » pourront proposer des solutions plus adaptées à la nouvelle situation.

Pierre - Et pour le professionnel ?

Jean-François - Le conseiller dispose d'un premier pack de services en ligne permettant une gestion simple, rapide et complète de ses modèles (arbitrages, réplication). Ce pack intègre les reportings et les analyses en dataviz. Un second pack couvre le scoring des investisseurs afin de restreindre un modèle à une cible qualifiée par le conseiller. Le troisième pack concerne les conventions de distribution afin que tous les modèles exposés indiquent tous les frais et droits perçus par la société de gestion et le conseiller, et permettent le comptage partagé des rétrocommissions avec les sociétés de gestion.

Pierre - Il y a aussi la possibilité de les aider à faire du push ?

One Week, One Tech by Périclès

BlueDME, Cédric Mora

Jean-François – Nous avons créé un écosystème où l'investisseur est qualifié et maître de ses données personnelles sans qu'il soit nécessaire de renseigner son nom, son prénom, son adresse ou son numéro de téléphone. Juste quelques caractéristiques normalisées nécessaires pour le processus de KYC requis avant d'accéder aux modèles. Ces données seront exploitables par les professionnels inscrits dans des campagnes de push marketing hyper ciblées.

Pierre - Tu as un peu abordé le sujet juste à l'instant, quel est le modèle économique de Liliane ? Quels sont les différents frais ? Qui paient les différents frais ?

Jean-François – Liliane prône la transparence et ne perçoit pas d'incentive. Nous avons exclu toute commission proportionnelle aux souscriptions et aux encours des clients. Qui va payer ? C'est le distributeur. Chaque modèle exposé est soumis à des frais de gestion. Ces frais couvrent les charges de fonctionnement de Liliane : achat de données, hébergements, marketing, traitements (valorisations, expositions, OST, résultats ...), un programme de R&D ambitieux pour intégrer une dose d'intelligence artificielle sur le parcours client. Un compte spécial, le pool de gestion, collecte automatiquement sur la blockchain la part due par chaque conseiller en fonction du nombre de portefeuille exposés. A ces frais de fonctionnement, on ajoute une marge 15%. Ensuite, l'abonnement à un modèle a un prix fixé par chaque distributeur. Un prix élevé pour un très bon conseil ? C'est la loi de l'offre et de la demande. Enfin, il y a les campagnes marketing avec lesquelles effectivement nous tablons sur un chiffre d'affaires significatif.

Pierre - Est-ce qu'il y a d'autres innovations que tu voudrais évoquer ?

Jean-François - Oui dans le domaine marketing digital offline. Nous innovons en proposant des QR codes sur les prospectus. Inscrit sur Liliane, en flashant un des ces codes, votre mobile vous dit tout de suite avec 3 jauges (situation personnelle, professionnelle et patrimoniale) si ce produit est fait pour vous. Ensuite le parcours vous présente les modèles intégrant ce produit, et compatible avec votre profil. Le modèle choisi, c'est au tour d'une enveloppe qui correspond à votre projet, comme un contrat d'assurance-vie. Donc de nouvelles expériences pour les investisseurs, et de nouveaux canaux pour les sociétés de gestion et leurs distributeurs. Tout ça fait partie d'une stratégie globale impliquant tous les acteurs de l'asset management. Pour nous, le point de départ de notre aventure, c'était aussi de s'inspirer de ce qui marche ailleurs et de le proposer à un secteur quelque peu conservateur.

Pierre - Et le traitement comportemental ?

Jean-François – Ça fait partie des éléments en réflexion. En disposant de nombreuses informations sur un visiteur, une traçabilité de son parcours de prospection (quels modèles a-t-il vu ? dans quelle séquence ?), nous pouvons ressortir des indicateurs importants sur son comportement d'investisseur. On s'appuiera sur la géolocalisation, on saura si c'est plutôt en Bretagne, à Paris ou en Chine. Ce n'est pas du big data, c'est de l'exploitation de données qualifiées et structurées. Je pense que ceci aura une valeur précieuse pour les distributeurs et les sociétés de gestion avides d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs sur la demande.

Pierre - Pour terminer j'ai deux questions, la première : quelles sont les prochaines échéances pour Liliane ?

Jean-François – Liliane est un écosystème où le conseil s'échange en modèles moyennant finance. Avec des ambitions internationales, nous allons créer une crypto monnaie qui monétisera ces échanges sur notre blockchain publique. On prépare actuellement une ICO (Initial Coin Offering) qui sera effective de mai à juin prochain pour la présale, puis la levée principale programmée au mois de

One Week, One Tech *by Périclès*

BlueDME, Cédric Mora

septembre et octobre. Notre agenda est de lever les fonds requis pour développer en 2019 les services blockchain (KYC, abonnements, conventions de distribution), puis d'aller progressivement sur des services d'intelligence artificielle. Tout ceci séduit ceux que l'on a rencontré à ce jour. On est accompagné de spécialistes en ICO qui ont accompagné Napoléon X avec le succès dont on connaît aujourd'hui les retombées.

Pierre - Que peut faire Périclès ? (So what can we do?)

Jean-François - Promouvoir Liliane dans un premier temps. Parce que l'asset management en France a besoin d'innovations pour relever les enjeux internationaux de demain. Je pense que Liliane est une très bonne idée, une initiative qui a des ambitions européennes, internationales. Toutes nos propositions ont du sens. Et si ça marche, ce sera bon pour la place de Paris. Ensuite, il y a le conseil. Dans ces défis, nous aurons toujours besoin d'être accompagné. Pourquoi pas les équipes de Périclès ou d'autres experts qui ont envie de participer au réglage du business model, au design des services. L'ICO est là pour attirer les plus audacieux. On espère un bon succès de l'opération. Rendez-vous au mois d'octobre.

Pierre - Assurer la promotion de Liliane c'est l'objet de One Week One Tech !

Time to Market ★★★★★

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

La nouvelle plateforme Liliane intervient dans un marché en pleine mutation qui a déjà connu de fortes évolutions grâce aux premières offres en ligne. Liliane fait partie de cette nouvelle génération qui va encore plus loin tout en s'appuyant sur les acquis de la génération précédente.

Nature de l'innovation : ★★★★★

Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée

Le concept Liliane, c'est de mettre le partage et la communauté au service de la gestion d'actifs. Cela correspond aux nouvelles pratiques. Ici, il s'agit de créer une communauté d'investisseurs et de conseillers. Liliane, c'est le trip Advisor de la gestion financière.

Maturité de l'innovation : ★★★★★

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

Le projet Liliane est maîtrisé. La conception est finalisée. Aujourd'hui, il s'agit de le mettre en œuvre. Et Bien évidemment, cela passe par le financement. Les prochaines semaines seront importantes. Il s'agit de réussir l'ICO.

Positionnement à l'international : ★★★★★

Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international

En l'état, Liliane semble surtout se concentrer sur le marché français même s'il n'est pas nécessaire de résider en France pour en bénéficier. Le concept Liliane pourra d'autant plus s'étendre à l'international qu'il aura fait ses preuves en France.