

One Week, One Tech *by Périclès* OPCVM 360, Jean-Baptiste Sicard



Jean-Baptiste Sicard, a décidé de se lancer dans l'entrepreneuriat après 15 ans d'expériences dans le domaine de la gestion d'actifs notamment chez BNP Paribas Personal Investors. Fort de ces expériences, il co-fonde OPCVM360, persuadé que les nouvelles technologies peuvent permettre de faciliter la transmission des données sur les fonds.



Olivier Benichou, a débuté sa carrière professionnelle dans une SSII avant de rejoindre un éditeur de progiciels financiers, deux ans plus tard pour rapidement prendre la responsabilité d'équipes de Business Analysts, de support fonctionnel et de maintenance autour d'une solution de gestion administrative et comptable.

Aujourd'hui Supervising Manager au sein de Périclès Consulting, Olivier a la responsabilité de la capitalisation autour de l'administration de fonds et de la comptabilité auxiliaire des placements. Dans ce cadre, il anime le Club Valorisation.

***Olivier Bénichou** - Bonjour à tous, bienvenue dans une nouvelle vidéo One Week One Tech organisée par Périclès Group en partenariat avec Finance Innovation.*

Jean-Baptiste Sicard, Bonjour et bienvenue. Vous êtes fondateur d'OPCVM360 : alors en quelques mots, qu'est-ce que c'est et à qui cela s'adresse ?

Jean-Baptiste Sicard - Bonjour Olivier. OPCVM360 est un fournisseur de données spécialisé sur les fonds, comme son nom l'indique. Nous alimentons aujourd'hui tout type d'intermédiaires financiers - Brokers en ligne, Assureurs, Asset Managers - intéressés par les données sur les fonds pour alimenter un logiciel, un site Internet ou un algorithme maison fait par des Robo-Advisors par exemple.

***Olivier** - Vous êtes l'unique fondateur d'OPCVM360. Pouvez-vous nous décrire brièvement votre parcours ?*

Jean-Baptiste Sicard - Mon parcours est effectivement atypique puisque j'ai commencé ma carrière en tant que gérant privé, puis comme gérant de fonds. Par la suite, j'ai aussi ajouté à mon profil une « casquette » commerciale, puisque j'ai été associé d'une société de gestion indépendante.

Fort de ce parcours, j'ai fait un certain nombre de constats, à la fois en tant qu'ex-gérant et investisseur, où l'on se rendait compte que les données sur les fonds étaient mal gérées, ou du moins, que l'on pouvait les perfectionner, les améliorer en y apportant une valeur ajoutée.

Je me suis également et surtout rendu compte, au cours cette expérience métier, que les nouvelles technologies pouvaient apporter quelque chose de plus innovant et faciliter l'accès aux informations, la mise à jour et la transmission des données.

Ce sont donc les raisons pour lesquelles j'ai décidé de créer en 2011 un fournisseur de données sur les fonds.

One Week, One Tech *by Périclès*

OPCVM 360, Jean-Baptiste Sicard

Olivier - Comment avez-vous organisé ce projet ?

Jean-Baptiste - L'activité principale de la société a été assez compliqué à mettre en place avec le quasi-monopole des acteurs historiques qui avaient une position dominante.

Pour rentrer sur ce marché, la technologie était certes indispensable pour pouvoir se démarquer de ces acteurs historiques, mais il fallait surtout créer des interfaces avec tous les intermédiaires financiers, c'est à dire récolter les informations des dépositaires et des valorisateurs, mais aussi auprès des asset managers.

En fait, il fallait « montrer patte blanche » auprès de tous ces acteurs pour pouvoir alimenter la base de données et avoir l'exhaustivité des informations.

Ce travail de conviction et de collecte a été très long à mettre en œuvre. Nous avons mis à peu près 3 ans pour constituer cette base de données. Ceci nous a permis de disposer ensuite d'une réelle alternative aux acteurs historiques et de proposer des solutions plus innovantes, plus accessibles, mais aussi de se rapprocher de tous les acteurs du marché et notamment des asset managers.

Olivier - OPCVM360 a-t-il bénéficié de Business Angels ou d'accélérateurs de développement ? En particulier, que vous a apporté le label France Innovation ?

Jean-Baptiste - Depuis la création de la société, nous n'avons fait appel à aucun Business Angel, aucun fonds d'investissement pour nous accompagner.

Nous avons vraiment voulu, avec l'ensemble des associés, développer nous-mêmes et rester indépendants. C'est un élément important pour nous pour pouvoir évoluer et proposer une alternative aux grands groupes qui sont nos concurrents.

Finance Innovation nous a apporté une réelle visibilité auprès de la communauté financière. Tout d'abord cela nous a permis d'être en contact avec des entrepreneurs de la sphère financière, des acteurs que nous n'aurions pas eu l'occasion de pouvoir rencontrer et notamment, des Robo-Advisors, dont certains sont d'ailleurs devenus clients de notre solution. D'autre part, cela nous a permis avoir une reconnaissance auprès des institutionnels et auprès de ses pairs. Enfin, il nous a conféré une sorte de label de qualité par la validation de toute l'innovation que nous avons développée en interne

Olivier - et aujourd'hui, quelle est la structure capitalistique d'OPCVM360 ?

Jean-Baptiste - Nous sommes toujours 100% indépendants. Tous les associés sont des professionnels soit de la gestion d'actifs, soit de la Data.

Chacun apporte à la fois sa connaissance métier, ce qui nous a justement permis d'associer l'ensemble des collaborateurs à la structure et d'avoir une motivation supplémentaire, une vraie énergie interne pour porter OPCVM360 là où nous sommes aujourd'hui.

Olivier - Quels sont les principaux chiffres-clés à retenir sur OPCVM360 ?

Jean-Baptiste - Il y en a plusieurs, surtout sur les données. Parmi les principaux chiffres-clés à retenir, OPCVM360 compte aujourd'hui une centaine de clients intermédiaires financiers. Comme évoqué

One Week, One Tech *by Périclès*

OPCVM 360, Jean-Baptiste Sicard

précédemment, nous avons aussi bien des assureurs, des asset managers, des robo-advisors, des brokers en ligne, des médias financiers clients de notre solution.

Mais ce qui sera plus parlant en termes de chiffres, c'est au niveau données : aujourd'hui plus de 120000 produits sont référencés dans notre base de données, ce qui représente plus d'1200000 documents correspondants stockés. Nous avons plus 2000 sociétés de gestion et à peu près, 40000 gérants de fonds connectés, intégrés dans la base de données. Ces chiffres sont en perpétuelle évolution parce qu'ils augmentent tous les jours.

Olivier - Justement quelles sont vos perspectives, notamment à l'international ?

Jean-Baptiste - Nous avons une bonne présence en France. Il reste bien évidemment encore beaucoup de choses à faire parce que nous sommes un nouvel acteur. Il faut encore montrer tous les jours ce dont nous sommes capables, mais l'extension à l'international est devenue très vite depuis la création une réalité car très tôt, nous avons eu un pied dans différents pays européens.

Nous allons donc nous concentrer sur l'Europe pour les quelques années à venir, puis au-delà, nous étendre bien évidemment à l'international, parce que nous avons l'avantage que la donnée s'exporte très facilement. Dans ce contexte, l'Asie qui sera notre prochain objectif.

Olivier - L'accès à la donnée et à l'information financière est un enjeu majeur du marché : qu'est ce qui singularise OPCVM360 de ses principaux concurrents ? Et qui sont-ils ?

Jean-Baptiste - La grande différenciation et notre valeur ajoutée par rapport aux acteurs historiques est avant tout que nous avons misé sur l'IT et sur les nouvelles technologies, à la fois dans le traitement des données et dans la facilité pour intégrer ces données côté clients. Les technologies nous ont apporté une réelle valeur ajoutée, une économie d'échelle que nous avons répercutée.

Ce qui nous permet également de nous distinguer de nos concurrents réside dans le fait que nos équipes sont basées en France.

Maintenant, nos concurrents, pour bien comprendre la notion d'acteurs historiques, sont principalement Six TeleKurs qui va être notre concurrent sur les solutions de livraison de données auprès des assureurs et de l'ensemble des dépositaires, donc plutôt orientées back-offices et MorningStar, acteur américain, qui est notre concurrent sur la livraison de données pour la partie Front-Office, c'est-à-dire les médias financiers, brokers en ligne, Robo-Advisors et autres.

Olivier - On constate sur votre plateforme que tout investisseur peut être membre de votre solution : mais peut-on est-ce qu'on peut parler de clients ? Et si oui, quels sont leurs profils ?

Jean-Baptiste - La plateforme dont vous parlez, c'est notre site Web qui est, en fait, la partie émergée, visible de l'iceberg, c'est-à-dire de notre base de données.

Notre activité principale reste la base de données et celle-ci n'a d'existence qu'à partir du moment où vous avez des abonnés, des clients et le site Web est client de notre base de données.

Nous avons aujourd'hui plus de 7000 membres sur le site Web et faisons l'acquisition de 250 nouveaux membres par mois avec un mois record en janvier 2018 avec 320 nouveaux membres. Il a

One Week, One Tech *by Périclès*

OPCVM 360, Jean-Baptiste Sicard

pour vocation d'être le "Google" des fonds; en d'autres termes, nous y délivrons de l'information gratuite auprès de l'ensemble des investisseurs, qu'ils soient professionnels comme particuliers.

Et aujourd'hui, la base OPCVM360 représente à peu près 150000 pages vues par mois sur notre site et plus de 300 000 fiches fonds visitées grâce à la reprise de nos données par plusieurs sites financiers comme La tribune, Capital, Boursier.com, ABC Bourse et le site de la f2ic (fédération des investisseurs individuels et clubs d'investissement).

De manière générale, on sent qu'il y a une appétence, un vrai engouement pour des informations sans biais sur les fonds. On se rend en effet compte que les investisseurs ne recherchent plus exclusivement d'informations sur les titres vifs mais davantage sur les fonds dans lesquels ils ont investi ou qui leur sont proposés par leurs intermédiaires. OPCVM360 répond à ce besoin d'accès à une information neutre et à des outils de comparaison.

Olivier - Quelles sont vos sources de rémunération ?

Jean-Baptiste - Notre source de rémunération est double.

La première provient des redevances d'accès à notre base de données, c'est-à-dire une location de la base de données auprès des intermédiaires financiers. La seconde provient de la publicité sur le site Web, qui ne représente qu'une petite partie de notre chiffre d'affaires et qui permet de financer les développements de notre site Web. Le fort trafic d'un public très spécialisé qui vient sur notre site et utilise nos différents outils, nous a en effet permis de proposer aux Asset Managers des dispositifs de mise en avant de leurs fonds, extrêmement efficaces avec des outils d'analyses pour mesurer de leur présence parmi leurs pairs.

Olivier - Techniquement, comment s'intègre OPCVM360 chez un acteur professionnel de type Asset Manager ou Asset Servicer ?

Jean-Baptiste - Nous avons développé une API, qui permet à un informaticien d'intégrer très facilement des données soit pour alimenter un site Web, un logiciel ou autres. Pour cela, nous nous sommes mis du côté client pour pouvoir faciliter l'intégration de données. On sent bien qu'il y en a de plus en plus de données et que cela devient de plus en plus complexe pour un Asset Manager de pouvoir les gérer. Ce que nous lui proposons ainsi qu'aux différents éditeurs de logiciels est à la fois une économie significative en termes d'acquisition de données et une simplification de l'intégration de ces données. Nous leur apportons surtout une externalisation de tout le traitement des données en se positionnant comme facilitateur pour les délivrer, les diffuser, les disséminer à d'autres tiers.

Olivier - Quelles sont les principales données accessibles sur OPCVM360 ? Comment sont-elles structurées ? Et puis, faites-vous un filtre entre les données accessibles à l'investisseur privé de celles accessibles à un professionnel ?

Jean-Baptiste - Nous gérons des données à la fois réglementaires mais aussi commerciales, c'est-à-dire les familles de données du type Valeurs liquidatives avec les historiques, les caractéristiques, la documentation, les OST, toute information relative à la vie du fonds, les inventaires des fonds. Nous mettons donc à disposition une profondeur d'informations importantes sur les produits mais aussi

One Week, One Tech *by Périclès*

OPCVM 360, Jean-Baptiste Sicard

une famille de données liées à l'asset manager. En fait, nous décortiquons non seulement le produit mais aussi la société qui le gère et son gérant.

Maintenant pour répondre à votre question sur les données dites sensibles, nous distinguons bien évidemment des données dites publiques des données sensibles, réservées à une certaine typologie de clients. Nous définissons la sensibilité d'informations ou des données publiques en étroite collaboration avec les Asset Managers en leur demandant par le biais d'accords de confidentialité de nous préciser les familles de données à réserver à une certaine typologie de clients.

Olivier - Comment répondez-vous justement aux demandes croissantes en nouvelles données ou informations financières, notamment aux professionnels pour répondre à leurs propres exigences ou aux contraintes réglementaires ?

Jean-Baptiste - Pour répondre à l'ensemble des besoins de la profession, comme vous venez de le soulever, les exigences de la réglementation font qu'il y a des kilomètres de données à collecter que l'Asset Manager doit calculer et structurer pour pouvoir les diffuser à l'ensemble des tiers, fournisseurs et partenaires.

La base OPCVM360 bénéficie déjà d'une interconnexion solidement établie avec la quasi-totalité des dépositaires et des back offices des Asset Managers (et de leurs service providers).

Avec des milliers de membres professionnels, côté utilisateurs, OPCVM360 est naturellement positionné comme une plateforme de diffusion sécurisée des informations réglementaires auprès des professionnels. Notre technologie nous permet en effet de recevoir et traiter de manière automatisée les documents et les informations que nous envoient les Asset Managers. OPCVM360 est déjà configuré pour répondre aux besoins de la profession en matière de diffusion ciblée et sécurisée de leurs données.

Pour pouvoir appuyer mes propos et bien comprendre, l'ensemble de la collecte des données nécessite une technologie un peu innovante pour limiter les temps de traitements et limiter dans le temps la livraison pour pouvoir répondre aux besoins de la profession en matière de diffusion. Ainsi, nous nous appuyons sur l'intelligence artificielle, une technologie qui nous permet d'automatiser un certain nombre de process, de collecte, de standardisation et de livraison de données.

Olivier - Y-a-t-il de prochains enrichissements prévus ou de nouvelles fonctionnalités ?

Jean-Baptiste - Oui il y en a beaucoup qui vont notamment reposer sur l'intelligence artificielle où nous réalisons de gros investissements. L'évolution d'OPCVM360 va en effet continuer de reposer sur les nouvelles technologies et sur la simplification du traitement des données au quotidien. Nous sommes convaincus que l'intelligence artificielle nécessite de disposer dans ses équipes d'un bon mixte d'expertises avec des professionnels de la data, au profil aguerri, qui va permettre d'analyser et d'améliorer nos systèmes. Nous consacrons une part croissante de nos investissements à recruter des Data Scientists mais aussi des Seniors des données, c'est à dire des personnes vraiment compétentes pour traiter l'ensemble des données.

One Week, One Tech *by Périclès*

OPCVM 360, Jean-Baptiste Sicard

Olivier - Justement, d'un point de vue technique, comment avez-vous répondu aux contraintes d'acquisition et de stockage des données, et notamment aux problématiques de coûts ?

Jean-Baptiste - La technologie a en partie répondu à l'acquisition de données et à cette baisse de coûts, puisqu'elle nous a permis d'automatiser un certain nombre de process.

Notre objectif n'était pas de nous affranchir totalement du traitement humain mais plutôt éviter de miser sur des équipes « Off-Shore » qui vont traiter des kilomètres de données.

Notre IT y a répondu en nous évitant d'avoir des redondances de serveurs dans différents pays où il devient dès lors, compliqué de consolider l'ensemble des données. Notre infrastructure est basée en France ; l'intelligence artificielle ainsi que des algorithmes propriétaires, nous ont permis de nous affranchir de ces équipes « Off-Shore » et bien évidemment, aidé en cela, comme je l'ai souligné précédemment, par des spécialistes des données aux profils aguerris. L'ensemble de cette technologie nous a permis de réduire les coûts d'acquisition et de les répercuter auprès de nos clients.

Olivier - Au vu de votre exposé, OPCVM360 présente de nombreuses innovations techniques ou métiers. Y en-a-t-il d'autres que vous souhaitez mettre en avant ou à venir peut-être ?

Jean-Baptiste - Oui, nous sommes en perpétuelle évolution car les technologies liées à l'intelligence artificielle évoluent. Nous nous remettons quotidiennement en question pour pouvoir améliorer nos process et continuer à investir dans la technologie. Sur notre activité principale, la base de données, nous ne sommes qu'à l'aube de l'utilisation de l'intelligence artificielle et plus précisément, du deep learning et du machine learning. Nous sommes donc contraints à nous adapter. Nous voulons absolument continuer à enrichir et à développer cette technologie au sein d'OPCVM360.

Au-delà, il y a d'autres technologies sur lesquelles nous nous interrogeons et notamment, la Blockchain. Cependant, pour le moment, dans le traitement des données, nous ne véhiculons pas de données transactionnelles, nous n'avons donc pas d'intérêt majeur à court termes à investir massivement dedans. Mais pourquoi pas dans un avenir proche étudier la manière dont on peut peut-être apporter notre pierre à l'édifice sur cette nouvelle technologie et l'intégrer au sein d'OPCVM360 ?

Olivier - Quelles sont vos ambitions et à quel horizon ?

Jean-Baptiste Sicard - Notre ambition est de devenir le leader européen dans un premier temps grâce à notre alternative et à l'ensemble de nos clients de notre solution, intermédiaires financiers qui nous aident justement puisqu'ils sont nos prescripteurs. Nous nous sommes donnés les moyens d'être leader européen dans les cinq années à venir et bien évidemment, dans un avenir plus lointain, augmenter les familles de données en nous attaquant aux titres vifs - obligations, actions en direct-, aux indices parce que c'est un vaste sujet.

Je pense aussi que les nouvelles technologies ont vraiment une valeur ajoutée à apporter chez les Data Vendors globaux et là, nous aurons d'autres concurrents de taille suffisamment conséquente.

One Week, One Tech *by Périclès*

OPCVM 360, Jean-Baptiste Sicard

Olivier - Pour cela, recherchez-vous de nouveaux partenaires pour accélérer ce développement ou peut-être des acteurs de marché pour mettre en place des synergies ?

Jean-Baptiste – Tout à fait, nous sommes conscients que notre avancée technologique ne dure qu'un temps, puisque l'ensemble des acteurs historiques commence à investir dedans pour rattraper l'avance que nous avons.

A un moment ou à un autre, nous allons être obligés de faire appel très certainement à des partenaires industriels pour pouvoir accélérer les investissements dans les technologies et aussi accélérer notre développement commercial à l'international.

Olivier - Où sont basées vos équipes de développement ?

Jean-Baptiste - Toutes nos équipes, dont l'IT et la Data sont basées en Région Parisienne, à Fontainebleau. Nous voulons absolument rester un acteur français et surtout ne pas avoir d'équipes « Off-Shore ». Nous avons l'avantage en France d'avoir un vivier de compétences dans la technologie et nous voulons absolument nous appuyer sur toutes les écoles d'Ingénieurs qui nous offrent ce vivier de recrutements très intéressants.

Olivier - Voilà, c'est bientôt la fin. Est-ce qu'il y a d'autres choses que vous souhaitez partager avec nous ?

Jean-Baptiste - Effectivement, beaucoup de choses que nous aurons l'occasion très certainement de partager dans un avenir proche.

Mais aujourd'hui, peut-être un message à faire passer auprès des Asset Managers. En tant que fournisseur de données, la technologie ne répond pas à tout. Nous avons besoin absolument de la participation des Asset Managers pour nous aider à livrer des données justes, contrôlées. Certes, ils ont beaucoup de contraintes réglementaires, commerciales et marketing. Nous sommes avant tout leur partenaire pour la diffusion et distribution maîtrisée de leurs informations, sans eux, les bases de données n'existeraient pas. Nous avons donc besoin qu'ils interviennent, qu'ils participent à l'enrichissement de données pour pouvoir livrer des données de qualité auprès de l'ensemble des investisseurs, qui sont aussi pour certains, leurs propres clients puisqu'ils investissent directement dans leurs fonds. Ce sera mon mot de conclusion.

Olivier - Merci Jean-Baptiste

Jean-Baptiste - Merci Olivier

Olivier - Nous nous retrouverons la semaine prochaine pour une nouvelle vidéo de One Week One Tech.

Le regard de Périclès

Time to Market : ★★★★★

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

OPCVM360 apporte une réponse efficace au besoin d'accès à une information neutre et à des outils de comparaison des investisseurs. Avec plusieurs centaines de milliers de visiteurs chaque mois et en moyenne 250 nouveaux membres par mois la plateforme proposée par OPCVM360 confirme l'appétence du marché pour des informations sans biais sur les fonds

Nature de l'innovation : ★★★★★

Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée

La valeur ajoutée d'OPCVM 360 repose sur sa facilité à implémenter et à automatiser les flux de données dans les systèmes et les outils grâce à sa solution API qui est reconnue comme l'une des plus efficaces et les moins onéreuses du marché par les différents acteurs du marché. De plus, le portail www.opcvm360.com offre une interface agréable et conviviale.

Maturité de l'innovation : ★★★★★

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

OPCVM360 dispose d'une plateforme technologique fiable interfaçant la quasi-totalité des Asset Managers européens. La start-up a tout mis en place pour « être leader européen dans les cinq années à venir ».

Leur prochain défi technologique sera de réussir à proposer toujours plus de données aux investisseurs et notamment les titres vifs - obligations, actions en direct-, et les indices.

Positionnement à l'international : ★★★★★

Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international

OPCVM 360 souhaite se concentrer sur l'Europe pour les quelques années à venir, afin d'envisager un développement partout dans le monde avec l'Asie comme objectif prioritaire. La donnée s'exportant facilement, la start-up dispose d'un atout indéniable pour réussir son internationalisation.