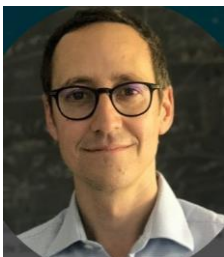




Jennifer Matricardi, a débuté sa carrière professionnelle au sein de Primexis, Cabinet d'expertise comptable. Elle a ensuite intégré Sagalink Consulting (cabinet de conseil en stratégie et organisation dans les métiers de la finance). Forte de plus de 9 années d'expérience dans la gestion d'actifs et dans la conduite de projet, elle poursuit son parcours en rejoignant Périclès Group en septembre 2017 en tant que Manager au sein de Périclès Consulting où elle participe au développement de la ligne métier Finance.



Virgile Delporte, après avoir terminé ses études à Londres en business et finance, a rejoint la startup Virtools, éditeur de logiciels 3D. Il a d'abord développé les activités commerciales en Europe avant de monter la filiale nord-américaine à Montréal et d'en rejoindre le comité de direction. Après le rachat de Virtools par Dassault Systèmes, il a occupé une fonction de Vice-Président, en charge des activités de loisirs interactifs dans la division 3DVIA. Il a ensuite rejoint une aventure entrepreneuriale en Belgique, dans une startup spécialisée dans l'analyse d'images 3D, SoftKinetic, en charge du marketing et des ventes, et membre du Comex. En 2013, il s'est consacré à la création de Testamento.

Virgile est un passionné de nouvelles technologies et de sport. Il pratique assidûment le tennis et la course à pied.

Jennifer Matricardi - Bonjour Virgile et merci d'être avec nous à One Week One Tech by Périclès avec la participation de Finance Innovation. Démarrons par la présentation de TESTAMENTO ?

Virgile Delporte - Bonjour Jennifer. Nous avons décidé en 2013, de nous attaquer à un problème que l'on considérait comme peu adressé qui est le sujet de la succession. Un sujet assez sensible et on s'est aperçu qu'il y avait très peu de pratiques d'anticipation successorale c'est-à-dire qu'il y avait beaucoup de gens qui subissaient les successions mais très peu qui les planifiaient. En anticipant, nous réduisons les risques et la plateforme Testamento permet de proposer des services faciles et accessibles pour anticiper de son vivant et permettre à la transmission de mieux se passer.

Jennifer - Vous êtes-vous lancé seul ou avec des associés ?

Virgile – A l'origine, nous nous sommes lancés à 3. Moi j'avais une compétence d'entrepreneur à la base et donc j'avais une vision assez large, technique, marketing et commercial mais évidemment avec un projet comme celui-ci, j'avais besoin de 2 principales compétences que j'ai dû aller chercher avec des associés. La 1^{ère} est la notion de juridique, nous faisons partis des toutes premières legaltech (maintenant Insurtech). Mon 1^{er} associé est notaire, le 2^{ème} est informaticien habitant aux États-Unis qui m'a donné un avis sur la partie technique de mon cahier des charges et il me répond « ce n'est pas possible qu'il n'existe pas quelque chose en Europe ».

Jennifer Matricardi / Périclès Group : La création d'une entreprise est toujours un défi, quel a été le déclic qui vous a poussé à vous lancer dans cette aventure ?

Virgile Effectivement, il faut toujours un déclic, et en l'occurrence pour moi c'est une aventure personnelle. Je n'avais rien à voir avec le secteur de l'assurance, du droit avant de lancer Testamento. En fait, j'ai eu une expérience, j'ai essayé de faire un testament la veille de mon départ

One Week, One Tech by Périclès

TESTAMENTO, Virgile Delporte

pour un trek, je partais sans mes enfants et avec ma femme et nous nous sommes dit « mais qu'est ce qui se passe si on n'en revient pas ? ». Du coup, on a décidé de faire un testament que nous avons laissé sur notre bureau bien en évidence et au retour du trek je suis allé déposer mon testament à un notaire et il m'a dit « l'intention était bonne mais il n'a aucune valeur juridique ». Ça été vraiment le déclic qui m'a ouvert les yeux sur un sujet que je ne connaissais pas du tout qui est celui de la succession et de la transmission.

Jennifer - Vous touchez quel type de profil ? Particulier ? Professionnel ?

Virgile- Nous, à l'origine, nous avons voulu démocratiser l'anticipation successorale. Nous avons repris tous les sujets d'anticipation, et nous nous sommes aperçus que ce qu'il manquait était la pédagogie. Nous avons réécrit l'intégralité du code civil sur les sujets de la succession et nous avons voulu adresser ça au grand public dans un premier temps. En décembre 2013, nous avons lancé un service qui permettait de faire un testament en ligne et de pouvoir le faire enregistrer par un notaire sans se déplacer et à des coûts ultra compétitifs. Pour compléter le testament, aujourd'hui, nous avons créé d'autres briques et essentiellement dans les contrats de prévoyance que le partenaire assureur/banque/courtier va pouvoir intégrer et mettre à disposition en inclusion dans ses produits d'assurance pour différencier ses produits.

Jennifer – Est-ce que vos clients ont bien intégrés vos services ?

Virgile – Le premier virage s'est fait il y a 1an et demi. Nous avons vite anticipé que le go to market se ferait en BtoBtoC mais il y a 1 an et demi, quelqu'un du secteur de l'assurance (Jean Levoir) nous a rejoint et nous a largement aidé à identifier quels étaient les acteurs avec lesquels nous pouvions travailler. Nous avons aujourd'hui comme partenaire APRIL Santé Prévoyance qui intègre dans l'un de ses produits nos solutions Testamento.

Jennifer - Quels sont vos outils aujourd'hui pour assurer aux clients une sécurité de faire son testament en ligne ?

Virgile – Nous avons des applicatifs en SaaS hébergés dans le cloud avec des développements de logiciels. L'un des points principaux est la sécurité des données, sujet très sensible. Nous apportons des solutions pour nos partenaires sur la partie réglementaire.

Jennifer – Avec qui vous vous êtes associés pour assurer l'aspect réglementaire ?

Virgile – On est une dizaine de personnes avec 3 fondateurs. On a fait une levée de fonds en 2015 d'environ 350 000€ qui était un premier tour. On a toujours eu dans nos équipes à la fois en interne des juristes qui faisaient de la veille et un comité juridique externe composé d'avocats et de notaires très expérimentés qui nous insufflent des éléments de changement de réglementation. Les assureurs sont dos au mur avec des réglementations qui tombent de partout et nous, nous apportons une solution clé en main qui permet de gérer la clause bénéficiaire (Loi Eckert, DDA) avec une brique technologique qui va permettre du rebond commercial, ce qui est un très gros enjeu pour nos partenaires.

Jennifer - Quel a été l'apport de Finance Innovation dans votre aventure ?

Virgile – Nous ne sommes labellisés que depuis octobre 2017 mais nous avons tout de suite vu la puissance du réseau. Nous étions à plusieurs événements, beaucoup de bienveillance dans ce groupe qui connaît très très bien le tissu économique, à la fois les grands comptes, les grands partenaires et notamment Joëlle Durieux qui porte des messages militants très régulièrement auprès de ses

One Week, One Tech *by Périclès*

TESTAMENTO, Virgile Delporte

acteurs, en leur disant de travailler avec les startup sans prendre trop de temps car ce sont des entreprises qui sont fragiles. Du coup, nous bénéficions de beaucoup d'accompagnement.

Jennifer - Testamento dans 5 ans ?

Virgile – On se projette assez bien même si on est encore dans le début de l'aventure. Dans 5 ans, nous comptons nous déployer chez une vingtaine de partenaires industriels, mutuelles, banques, assurances. Si nous prenons les briques que nous avons déjà aujourd'hui, le testament, l'inventaire patrimonial, les clauses bénéficiaires, les calculateurs de droits de succession, nous avons encore pleins de choses à intégrer à l'avenir par de nouveaux services et des nouvelles technologies notamment autour de la blockchain.

Quand on se projette dans 5 ans, on est une petite centaine de collaborateurs avec une présence dans plusieurs pays européens et Amérique centrale, parce que l'enjeu de notre droit latin est assez international.

Le regard de Périclès

Time to Market ★★★★★

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

Les banques, les sociétés de gestion, les assureurs et leurs distributeurs cherchent aujourd'hui de nouveaux produits. Testamento propose dans ce sens un package alliant nouveaux services en ligne et nouvelles technologies. Cette innovation consiste à rendre plus accessible la demande des droits de succession sans se déplacer.

Nature de l'innovation : ★★★★★

Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée

La singularité de Testamento réside dans le fait d'offrir au marché un outil qui permet de désacraliser la création d'un testament qui se fait souvent au moment où il faut le faire et dans de mauvaises conditions. Cet outil facilite l'assurance d'une bonne sécurité familiale.

Maturité de l'innovation : ★★★

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

Testamento est développé et a déjà été présenté chez plusieurs clients. La plateforme est adaptée et prête à être déployée aux grands groupes institutionnels.

Le prochain défi pour Testamento sera d'intégrer ce projet aux grands acteurs financiers en Europe et à l'international.

Positionnement à l'international : ★★

Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international

Testamento n'est pas encore développé en Europe mais a le potentiel pour.

L'internationalisation se fera naturellement une fois le projet intégré par les plus gros acteurs financiers de la place en France.