

## One Week, One Tech *by Périclès*

Particeep, Steve Fogue



**Imen Turki**, Directeur en charge de la BU Finance au sein de l'entité Périclès Services de Périclès group. Imen accompagne ses clients dans le pilotage des projets de transformation de leur système d'information ou de leur organisation.

Ingénieure de formation, diplômée de l'ENSIIE et du Master de finance de marché CNAM-ESSEC, elle dispose de plus de 20 ans d'expérience dans les domaines de l'Asset Management et de l'Asset Servicing.



**Steve Fogue**, Ingénieur financier, diplômé de l'école nationale des ponts et chaussées, débute sa carrière dans le secteur bancaire où il crée notamment plusieurs solutions d'investissement, d'outils d'aide à la décision et de gestion des risques alliant théorie financière et réalité économique. Fort de ses 6 années d'expériences il cofonde Particeep, afin de fournir aux entrepreneurs et aux investisseurs une plateforme optimisant leurs interactions et transactions pré, per et post levée de fonds.

*Imen Turki - Bonjour Steve, merci d'avoir accepté notre invitation pour cette nouvelle édition de One Week / One Tech organisée par Périclès Group et Finance Innovation. Voulez-vous nous présenter cette start-up en quelques mots ?*

**Steve Fogue** - Particeep est une Fintech qui édite une solution de commercialisation de services financiers en ligne.

Nous proposons aux banques, aux sociétés de gestion, aux assureurs et à leurs distributeurs une technologie en mode API qui intègre une gamme complète de micro-services financiers prête à l'emploi pour lancer rapidement leur activité de commercialisation en ligne. Nous proposons, en plus de cette API, des plateformes de distribution en ligne en marque blanche.

*Imen - Depuis quand cette entreprise existe-t-elle ? Qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer dans cette aventure ?*

**Steve** - Particeep existe depuis 2013 et compte aujourd'hui 17 collaborateurs et à peu près 100 000 utilisateurs sur l'ensemble de ses plateformes.

La création de Particeep est partie d'un constat simple, une offre très maigre de services financiers en ligne d'un côté et une demande croissante de services en ligne de la part d'investisseurs particuliers et même institutionnels de l'autre. Ce gap entre l'offre et la demande a créé un risque sur ces établissements financiers qui ont fait, de la commercialisation de services financiers en ligne, une priorité.

Ce constat a été ensuite conforté par une vision car nous croyons à la « commoditisation » des services financiers en ligne.

*Imen Turki / Périclès Group : Pourriez-vous nous donner quelques exemples de clients ? Combien de clients avez-vous aujourd'hui ?*

## One Week, One Tech *by Périclès*

### Particeep, Steve Fogue

**Steve** - Particeep a à son actif une centaine de clients.

Notre technologie est utilisée par des sociétés de gestion comme Vatel Capital ou AXA Gestion privée qui utilisent notre plateforme pour commercialiser en ligne leurs produits de placement ou d'assurance en direct ou de façon intermédiaire. Des établissements de financement en dette ou en capital utilisent aussi nos solutions pour financer des sociétés à une vitesse record.

C'est le cas par exemple de la plateforme Medef Accélérateur qui intègre, d'une part, une vingtaine de partenaires financiers et d'autre part des entrepreneurs qui réalisent plus d'1m€ de chiffre d'affaires. Ces entrepreneurs peuvent aller sur la plateforme, se scorer automatiquement, scanner leurs pièces d'identité pour pouvoir accéder à leurs scores et par un système algorithmique de matching obtenir un financement en seulement 5 minutes. 500 m€ ont été mobilisés sur cette plateforme en une semaine.

Enfin, nous sommes plébiscités par plusieurs grands comptes actifs dans le domaine de l'open innovation qui utilisent notre technologie afin de collecter les données sur les sociétés et les évaluer selon des critères personnalisés. C'est le cas d'Humanis, BPCE, La Poste ou du Crédit Agricole.

*Imen* - Avez-vous des références à l'international ?

**Steve** - Oui, un éditeur de logiciels comme nous se veut forcément international. Nous avons, depuis quelques années, fait de l'internationalisation une priorité. De ce fait, nous sommes présents en Suisse, par l'intermédiaire de fiduciaires, qui utilisent notre solution pour commercialiser, en ligne, leurs produits d'investissement.

Nous sommes aussi présents en Grande Bretagne via des acteurs de la finance alternative comme Lenderwize.

*Imen* - Qui vous a soutenu dans cette aventure ? qui sont vos partenaires ?

**Steve** - Depuis le départ nous avons été beaucoup soutenus notamment par Finance Innovation, le réseau Entreprendre, BPI France qui a beaucoup financé notre Innovation et AXA qui est aujourd'hui actionnaire minoritaire de Particeep.

Depuis l'année dernière, nous avons fait de la stratégie de partenariat un axe de développement important ce qui nous a permis d'avoir des partenaires comme Mc Kinsey qui nous accompagnent sur le marché UK, des cabinets d'avocats comme le cabinet Kramer Levin avec qui nous abordons les aspects réglementaires liés à MIF, DSP2 et GDPR, des éditeurs comme Oracle ou des Fintech dans le secteur du paiement, du scoring et de l'identification qui sont des services tiers à valeur ajoutée intégrés dans notre solution.

Nous sommes aussi très actifs au sein d'associations professionnelles comme l'AFG afin d'évangéliser le marché.

*Imen* - Aujourd'hui plusieurs enjeux majeurs poussent le secteur financier à se digitaliser :

## One Week, One Tech *by Périclès*

### Particeep, Steve Fogue

- *L'arrivée de fameux « Millenials » qui induit un réel changement dans les comportements de consommation de services financiers*
- *La recherche de gains de productivité et de réduction des coûts à laquelle la digitalisation des produits et services apporte une réponse satisfaisante*
- *L'arrivée de nouveaux acteurs qui disruptent le marché tels que les Fintech et les markets place de type Alibaba ou Amazon*

*Dans ce contexte, quelle est la valeur ajoutée de Particeep et qu'est ce qui fait la singularité de son offre ?*

**Steve** - Notre valeur ajoutée s'articule autour de 3 principaux points :

- La richesse des micro-services bancaires et d'assurance proposés en architecture ouverte. Nous en avons plus de 350 qui couvrent le KYC, l'ouverture de compte bancaire et la souscription aux services de financement, de placement et d'assurance.
- L'extrême modularité de ces micro-services qui rendent possible la création et la mutualisation de parcours clients à souhait.
- La rapidité d'exécution à travers les plateformes standardisées que nous proposons permettant un lancement d'une offre en ligne en moins d'un mois.

Notre singularité vient du fait que nous avons choisi de fournir une technologie et non un service au marché que nous souhaitons adresser.

Cela est parti d'une vision simple : nous nous sommes dits que nous devons être la solution qui permet de « commoditiser » la commercialisation de services financiers en ligne. En effet, un acteur qui dispose d'une multitude de clients et qui souhaite créer un service financier bancaire ou de placement, n'est plus obligé de s'adosser à une banque. Il peut par le biais de la technologie Particeep créer son propre service financier en ligne.

Nous sommes convaincus que l'ensemble des gros « retailers » (fnac, cdiscount, ...) vont être amenés à créer leurs propres services financiers afin de répondre aux besoins de leurs clients tout comme cela a été fait par Amazon.

***Imen** - Faisons un zoom sur les sociétés de gestion. Comment comptez-vous conquérir les sociétés de gestion ? quelle valeur ajoutée pouvez-vous leur apporter ?*

**Steve** - Notre action s'articule autour de 3 points :

Le premier c'est l'évangélisation. Nous avons fait, cette année, un gros travail d'évangélisation sur le terrain avec les groupements professionnels d'investisseurs tels que l'AFG ou l'ASPIM afin que ces acteurs se rendent compte de l'urgence. Pour donner un exemple, Ali baba a collecté, sur son fonds monétaire, 80 Mds € en seulement un an. Ceci démontre la puissance d'une plateforme de commercialisation de services financiers en ligne.

Le deuxième point est que nous proposons aux sociétés de gestion de passer du mode de distribution traditionnel à un mode zéro papier : dématérialisation du profil client et de la connaissance client ce qui permet de mieux connaître le client et ainsi d'augmenter le taux de collecte, simplification la souscription en ligne ce qui permet de réaliser des économies d'échelle et de réduire les coûts de traitement des opérations et enfin simplification de l'exécution des ordres.

## One Week, One Tech by Périclès

### Particeep, Steve Fogue

Enfin, le troisième point que nous mettons en avant est le fait d'accompagner les sociétés de gestion dans la « plateformisation » de la commercialisation de l'ensemble de leurs offres de produits et de services afin de toucher les souscripteurs en direct ou de fédérer leurs distributeurs sur une même place. Cela permet par exemple une meilleure gestion des commissions.

*Imen - Vous gérez la digitalisation des aspects commercialisation mais quid des aspects back office ? votre offre intègre-t-elle des interfaces avec des assureurs, des teneurs de compte ?*

**Steve** - Il est crucial de comprendre que Particeep est une solution destinée à la commercialisation donc une solution orientée client final ou distributeur. Par conséquent, nous ne gérons pas les aspects Back office. Néanmoins, naturellement nous nous sommes connectés à certains teneurs de compte afin de simplifier l'exécution des ordres.

D'un autre côté, comme nous ne permettons pas aujourd'hui la commercialisation de produits d'assurance vie avec notre technologie, nous n'avons pas mis en place des interfaces avec les assureurs.

*Imen - Particeep dispose-t-elle d'une croissance organique ?*

**Steve** - Effectivement, nous avons une croissance organique très forte. En effet, nous percevons aujourd'hui un effet de maturation du marché qui fait qu'on commence à on-boarder de nouveaux clients tels que des banques, des compagnies d'assurance, des courtiers ou des distributeurs qui veulent faire évoluer leur politique de commercialisation que ce soit pour mieux toucher les mass market en retail ou pour mieux gérer leur réseau de distributeurs notamment améliorer la gestion des commissions.

Depuis juillet, nous constatons une accélération de la demande de distributeurs ou de producteurs qui veulent mettre en place des plateformes de commercialisation. En effet, il y a des pressions réglementaires très fortes, on veut servir rapidement les clients et les DSI n'ont pas forcément les moyens de le faire alors qu'il faut aller très vite. La meilleure façon pour répondre rapidement à ce besoin est d'on-boarder des technologies clé en main comme celle offerte par Particeep.

Par ailleurs, notre croissance résulte aussi du travail d'évangélisation fait par nos commerciaux sur le terrain : permettre aux acteurs de se rendre compte de l'urgence, leur faire prendre conscience du fait qu'ils sont mal outillés et montrer que la commercialisation en ligne n'est pas juste un rêve, elle est possible rapidement grâce aux plateformes standardisées clé en main que nous proposons.

*Imen - En termes de time to market comment faites-vous pour avoir raison face au marché ?*

**Steve** - Cette problématique de time to market est cruciale pour l'ensemble des start-up, cela détermine leur durée de vie en quelque sorte. Nous l'adressons de deux façons : d'une part avec l'évangélisation du marché comme évoqué précédemment. D'autre part, en permettant aux acteurs de tester nos plateformes standards de commercialisation pour se rendre compte que la commercialisation d'un service financier en ligne en moins d'un mois n'est pas une utopie. Cela permet de créer un choc afin de rendre ce sujet prioritaire au sein de ces établissements et de faire prendre conscience aux DSI que la mise en œuvre de notre solution n'est pas un projet long ni complexe. Notre objectif étant d'avoir la confiance totale des clients sans créer de zones de frictions

## One Week, One Tech by Périclès

### Particeep, Steve Fogue

avec les DSI. Aujourd'hui nous apparaissions plutôt comme un expert en commercialisation de services financiers en ligne plutôt que comme un provider de technologie ce qui permet d'accélérer ce time to market.

*Imen - Qui sont aujourd'hui vos principaux concurrents ?*

**Steve** - Notre univers concurrentiel est très réduit mais nous pouvons citer, par exemple, Crowdvalley à San Francisco, Solarisbank en Allemagne ou Railsbank en Grande Bretagne.

*Imen - Enfin, quels sont vos projets et vos idées pour le futur ?*

**Steve** - Comme toute Fintech, nous avons naturellement beaucoup de projets. Un data scientist va notamment nous rejoindre en décembre afin de nous permettre d'avancer sur nos sujets de recherche et développement.

L'ambition majeure, en une phrase, est de devenir le leader européen des solutions de commercialisation de services financiers en ligne.

Le regard de Périclès

**Time to Market** ★★★★★

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

La banques, les sociétés de gestion, les assureurs et leurs distributeurs cherchent aujourd'hui à optimiser la gestion de la relation producteur/distributeur et à augmenter leurs parts de marché en ciblant notamment la nouvelle génération de consommateurs ultra-connectés. Dans ce contexte, la technologie proposée par Particeep qui offre, en mode API, une gamme complète de micro-services financiers prête à l'emploi, leur permet d'avancer rapidement sur leurs projets de mise en place de plateforme de commercialisation de services financiers en ligne.

**Nature de l'innovation** : ★★★★★

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

La singularité de Particeep réside dans le fait d'offrir au marché une technologie et non un service. Cette technologie a ainsi pu être déclinée dans un périmètre fonctionnel très large : la commercialisation de produits et services financiers en ligne, le financement participatif et l'open innovation. Plus de 350 micro-services bancaires et d'assurances peuvent aujourd'hui être implémentés, en architecture ouverte, dans les plateformes standardisées proposées par Particeep.

**Maturité de l'innovation** : ★★★★★

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

La technologie Particeep est déjà implémentée chez plusieurs clients : des sociétés de gestion, des établissements de financement en dette ou en capital et de grandes entreprises actives dans le domaine de l'open innovation.

Le prochain défi pour Particeep sera de gérer correctement sa croissance afin de faire face à l'accélération des demandes résultant de l'effet de maturation du marché.

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

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

La solution Particeep est déjà implémentée en Suisse et en Grande Bretagne.

Le fait que l'internationalisation soit une priorité pour Particeep et la nature de l'offre proposée nous laisse penser que le nombre de clients internationaux sera plus important d'ici quelques années. Particeep a notamment l'ambition de devenir leader européen des solutions de commercialisation de services financiers en ligne.