

Observatoire de l'Innovation à l'International

< Édition 2016 >



90 # Vers la transformation digitale avec Particeep

Particeep est une start-up française qui propose aux acteurs financiers des outils visant à accélérer leur transformation digitale. Pour en savoir plus, nous avons eu le plaisir d'interviewer Steve Fogue, co-fondateur de la société.

Jasmin : Pouvez-vous me présenter votre société ainsi que les services que vous proposez ?

Steve Fogue : Particeep propose une solution de dématérialisation des opérations de financement en ligne, disponible en marque blanche, pour permettre aux organisations de créer leur propre plateforme de distribution de produits financiers ou leur plateforme de financement participatif de projets.

Notre mission est d'accompagner les acteurs dans leur transition digitale avec agilité, à moindres coûts et tout en conservant leurs systèmes d'informations existants. Plus généralement, notre métier consiste à aider n'importe quel acteur financier à opérer son activité en ligne.



Jasmin : Comment avez-vous eu l'idée de lancer une telle solution ?

Steve Fogue : Mes expériences passées dans le domaine des activités de marché m'ont permis de me rendre compte que sur le marché du non coté, à savoir du private equity ou de la dette privée, l'accès aux opportunités de diversification du portefeuille était très difficile. A ce moment-là, deux choix s'opposaient à nous : soit devenir une plateforme de crowdfunding qui permet d'investir dans le non coté ou proposer au marché un standard technologique favorisant l'émergence de ce type de plateformes.

Notre choix s'est très vite orienté vers la deuxième solution au vu de notre ADN tourné davantage vers la technologie que le service et du potentiel de déploiement de tout produit technologique sur ce marché.

Ce choix a été conforté par des études réalisées, notamment par Forbes, qui estime à l'horizon 2020 plus de mille milliards de dollars de flux financiers liés aux projets participatifs en ligne. Cela démontre que les acteurs financiers qui sont entrés dans une transformation digitale ont plus que jamais besoin d'une technologie comme la notre qui leur apporte à la fois agilité organisationnelle et création de valeur à travers une expérience utilisateur entièrement dématérialisée proposée à leurs clients.

Jasmin : Que pouvez-vous nous dire concernant le secteur du financement participatif en France ? Quelles différences par rapport à d'autres marchés plus matures comme les Etats-Unis ou le Royaume-Uni ?

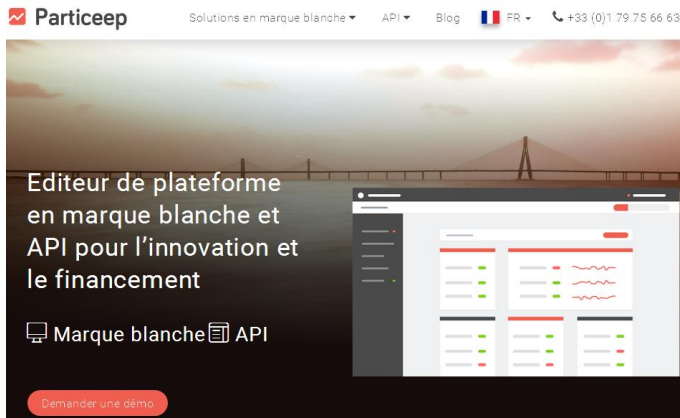
Steve Fogue : Il est indéniable que le marché du financement participatif est en forte croissance, que ce soit en termes de réglementation, de montants collectés ou des acteurs présents. Aujourd'hui, on compte près de 1.250 plateformes dans le monde. En parallèle, le montant collecté par le secteur du financement en ligne va sans doute dépasser en 2016 le montant collecté par le secteur du financement traditionnel au niveau mondial.

Si on compare la France, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, on peut dire que les trois marchés sont bien régulés. En France, on perçoit un effort d'ordre réglementaire, notamment grâce aux

différentes annonces faites par Emmanuel Macron même si les montants collectés restent minimes par rapport à ce qu'on peut voir sur les deux autres marchés : 5 milliards d'euros collectés au Royaume-Uni et 18 milliards aux Etats-Unis.

Jasmin : Avez-vous quelques références clients à me communiquer ?

Steve Fogue : Nos clients couvrent à la fois le secteur des banques, des sociétés de gestion comme Vatel Capital qui lancent des plateformes de souscription en ligne pour leurs clients, des grands comptes (Leroy Merlin, Mazars) qui lancent des opérations de collecte budgétaire en interne (crowdfunding BtoB) ainsi que les acteurs du crowdfunding toutes catégories (capital, dons, prêts...) dont Tributile, Afrikwity, FirmFunding, Freudon etc.



Jasmin : Vous avez récemment lancé un service d'assurance crowdfunding en marque blanche, développé avec AXA Creditor, pouvez-vous m'en dire plus ?

Steve Fogue : Dès le départ, il nous paraissait évident, étant donnée l'ampleur que prenait le marché du financement de projets en ligne, de pouvoir apporter une réponse aux risques digitaux que nous avons identifiés. Ces risques portent à la fois sur la sélection des projets, le suivi post-financement ainsi que sur la perte financière liée à l'investissement dans le projet.

Une récente étude de l'institut Think a d'ailleurs confirmé cette vision en démontrant que 21% des Français sont plus enclins à investir sur les plateformes de crowdfunding si elles proposent une assurance.

Avec AXA Creditor, nous avons ainsi développé la première solution d'assurance crowdfunding au monde en mode plug and play. Cela se traduit par la possibilité pour toute plateforme de proposer à ses clients des garanties, dans le cadre de leurs opérations, simplement en intégrant des lignes de codes dans leur système d'information. Nous avons trois produits disponibles à ce jour : les deux premiers couvrent l'investisseur contre un aléa lié à l'apporteur de projet (décès, invalidité, détérioration du CA dans le cadre d'activités BtoB) et le dernier qui couvre l'investisseur contre un aléa personnel et lui permet de récupérer un pourcentage de son investissement initial sans avoir à revendre ses parts.

Jasmin : Avez-vous, comme la plupart des FinTech, des visées internationales ?

Steve Fogue : Aujourd'hui, 20% de notre activité est déjà réalisée à l'international: Dubaï, Côte d'Ivoire, Tunisie, Royaume-Uni, Etats-Unis, Maroc et Singapour. L'Europe est une priorité de développement à court terme, avec notamment des premiers partenariats ciblés en Suisse et en Belgique.

Jasmin : Quelles sont vos autres actualités ?

Steve Fogue : Notre actualité a été rythmée par l'annonce de trois nouvelles références à l'international ainsi que par de multiples distinctions : nous avons fait partie du TOP 100 du magazine Challenges des start-up dans lesquelles il faut investir en France, du TOP 500 des entreprises qui dominent l'écosystème FinTech français selon FrenchWeb, du TOP 200 des acteurs français du SAAS selon le capital-risqueur allemand Point Nine Capital et plusieurs autres distinctions majeures devraient être annoncées sous peu.

Jasmin : On parle beaucoup du phénomène FinTech en ce moment, comment pensez-vous que cela va évoluer ? Les banques ont-elles de quoi avoir peur ?

Steve Fogue : Nous pensons que l'on ne peut pas passer du jour au lendemain au tout digital. Il y a deux scénarios majeurs qui se dessinent : le premier est l'intégration qui participe à la consolidation du marché mais ce scénario présente plusieurs risques, notamment en termes d'agilité, d'impact organisationnel pour les banques etc. Le second scénario est le collaboratif, à savoir les banques qui vont s'adosser à des technologies existantes pour accélérer la transition digitale et offrir à leurs clients une meilleure expérience utilisateur. C'est ce scénario là que nous privilégions car nous permettons à ces acteurs, qui éprouvent une certaine rigidité réglementaire et informatique, à mettre un pied dans le digital à coûts réduits avec un impact organisationnel minime.

Jasmin : Quels conseils donneriez-vous à d'autres start-up ?

Steve Fogue : Je pense que le secteur de la bancassurance est seulement aux prémices de la transformation digitale. De plus en plus d'applications métiers du digital sont aujourd'hui développées par des FinTech et il y a encore de la place pour les acteurs disruptifs sur ce marché. De plus, je pense que c'est toujours intéressant d'avoir de la compétition là où des monopoles sont établis car sans concurrence il n'y a pas de progrès.

Mon conseil, qui est beaucoup plus global, est de se dire que si on veut intégrer ce marché, il faut tester au plus vite son produit auprès de prospects identifiés et réaliser le premier cas client. Si on réalise avec succès le premier cas client, c'est qu'il y a certainement un marché viable, même si on n'en connaît pas encore la taille. C'est à ce moment-là qu'il faut se faire accompagner et constituer une équipe dans le cadre de la réalisation de ce projet-là.

Source : Jasmin