

Innovation Across Borders – Forum VBO-FEB

Preparation Form Innovation Cases

WHO

- Quelle(s) entreprise(s) a/ont été impliquée(s) ? (taille, secteur d'activités, ...)
- Avec quel(s) partenaire(s) (clusters, centre de R&D, spin-offs, hubs,...)

Créé en 2007, Gambit Financial Solutions développe des solutions à destination des professionnels du secteur financier, principalement dans le domaine du conseil en investissement, en gestion du risque et optimisation de portefeuilles.

En 2010, Gambit Financial Solutions décide de se spécialiser dans des solutions de « parcours accompagné » en matière de conseil en investissement, remettant au centre du processus la relation conseiller/client.

Ce type de service rencontrant beaucoup d'engouement auprès des professionnels du secteur, Gambit décide, en 2015, de réaliser un projet dédié à la digitalisation du conseil en investissement et de la gestion discrétionnaire. Birdee était né.

Birdee propose aujourd'hui une solution de gestion d'épargne, 100% en ligne.

Fin 2016, Birdee sera une société à part entière, détenue par Gambit Financial Solutions.

Birdee est soutenu par de nombreux partenaires :

- **Au Grand Duché du Luxembourg :**
 - *le Lux Future Lab, incubateur et accompagnateurs de startups*
 - *KPMG via le Khube (KPMG Hub for Entrepreneurship).*

Ces deux institutions accompagnent principalement au développement d'un réseau commercial et stratégique afin d'aider au bon développement de Birdee.

- **En Belgique :**
 - *Awex Digital Wallonia : aidant les entreprises wallonnes à se développer numériquement*
 - *Fintech Belgium : mettant en commun toute l'actualité des Fintech du marché*
 - *HEC-Ulg : Birdee et Gambit (ancienne spin –off d'HEC-Ulg), travaille encore en étroite collaboration avec le monde universitaire et scientifique pour le développement et l'amélioration de ses algorithmes.*

WHAT

- Quel était l'objectif de l'innovation?
- En quoi consiste précisément l'innovation (application, type d'innovation – produit/process/business model/support services/management, ...) ?

L'objectif de Birdee est parti d'un constat assez simple mais édifiant : il manquait, sur le marché des produits d'investissement, une solution permettant des rendements plus élevés que ceux proposés par les comptes épargnes, avec néanmoins la simplicité et la liquidité de ceux-ci, afin de permettre au grand-public (les Mass Affluents) de pouvoir faire fructifier leur épargne, sans connaissance particulière en finance ni patrimoine personnel élevé. En simplifiant : de la gestion de fortune pour Monsieur et Madame Tout le monde, à moindre cout.

*Birdee est une **application de gestion d'épargne**, 100% digitale. Cette application est déclinée en deux propositions :*

- **Birdee Institutional** : destinée aux institutions financières de toutes tailles (lancée début 2016)
- **Birdee Money Experts** : destinée au grand public (lancement prévu en octobre 2016)

Bien que nous ne sommes pas friands de ce terme, pouvant parfois avoir une connotation négative, Birdee est un robo-advisor : sur base d'algorithmes développés par la société mère Gambit Financial Solutions, Birdee propose la gestion automatique de différents portefeuilles proposés au client final, en fonction de son profil d'investisseur.

Le processus classique de gestion d'investissement est donc totalement révolutionné par ce type de technologie, permettant principalement de diminuer drastiquement les couts de gestion et donc de permettre au plus grand nombre de profiter de services jusqu'alors dédiés aux plus fortunés.

Birdee Institutional (B2B) permet aux professionnels du secteur financier de se recentrer sur la relation client, Birdee gérant toute la partie technique (IT et finance de marché).

Birdee Money Expert (B2C) permettra de proposer une plateforme en ligne totalement automatisée, où le client pourra investir, en gardant une totale visibilité sur l'évolution de son épargne, sans se tracasser de la gestion des portefeuilles.

IMPACT

- Pour le business/ l'entreprise (acquisition d'un nouveau marché, croissance, réduction des coûts, ...)
- Sur le marché (clients finaux, intermédiaires)
- Globalement, par rapport à la thématique sociétale

Birdee Institutional a déjà mis en place sa solution auprès d'une banque belge, Keytrade Banque avec KEYPRIVATE. D'autres partenariats sont actuellement en gros de finalisation. Concernant la partie B2C, Birdee Money Experts espère acquérir 2000 clients la première année, répartis sur la Belgique, le Luxembourg et la France.

Les solutions Birdee permettent principalement de réduire les coûts et de démocratiser la gestion discrétionnaire. Le grand gagnant étant le client final. Les banques et autres institutions financières ont également beaucoup à y gagner, car ce type de solutions leur permet de se recentrer totalement sur la gestion de la relation client, sans devoir se préoccuper du développement de portefeuilles complexes à définir et d'autant plus à expliquer.

Le principal impact est certainement le changement total de paradigme de l'épargne et des idées reçues. En effet, le client se sentait jusqu'alors « coincé » car sa situation ne lui permettait pas de placer son argent entre les mains d'un gérant de fortune, il n'avait ni le temps ni l'envie de se spécialiser en finance de marché pour gérer son patrimoine lui-même et son compte épargne lui rapportait fort peu. Aujourd'hui ce temps est révolu et il est possible d'allier simplicité d'un compte épargne et performance des meilleurs fonds d'investissement. Il s'agit donc d'une véritable rupture ayant pour vocation de reconnecter tout un chacun avec son argent, en toute transparence et à moindre frais.

CATALYSEURS & OBSTACLES

- Comment se déroule/s'est déroulé le développement du projet (durée, impression générale)
- Qu'est ce qui facilite/a facilité le déroulement du projet (catalyseurs)?
- Quelles sont/ont été les difficultés et défis auxquels faire face (obstacles) ?

Au niveau du déroulement du projet, Birdee est donc scindé en deux offres : une version B2B lancée depuis janvier. La version B2C est en finalisation de développement, celui-ci ayant commencé il y a un peu plus d'un an. La première version de beta a été lancée en mai, afin que les équipes puissent la tester. Au fur et à mesure, le nombre de beta testeurs sera étendu. La version définitive sera lancée en octobre.

Les équipes fonctionnelles et techniques ont une grande expérience dans les solutions IT liées à l'investissement, ce qui permet de diminuer les coûts, les imprévus et la durée du projet. Ceci constitue bien évidemment un fort catalyseur pour nous.

Enfin, la principale difficulté est de trouver une banque dépositaire. Sinon, de manière générale, elles sont souvent dues au système réglementaire et aux impératifs de sécurité, inhérents à ce type de projet.

LESSONS LEARNT

Qu'est-ce qui pourrait/aurait pu être amélioré pour faciliter cette innovation? (seulement remplir si d'application)

- Organisation/management du projet
- Collaboration/partenariat
- Gestion de la propriété intellectuelle
- Lancement de l'innovation sur le marché
- Financement du projet d'innovation (politiques fiscales, disponibilité de capital, subsides à l'investissement, etc.)
- Autres aspects politiques/réglementaires

Les aspects réglementaires restent extrêmement compliqués pour ce type de solution, il y a énormément de démarches à réaliser. Une simplification réglementaire aiderait à améliorer le « Time to market ».

Il y a également une potentielle méfiance du marché, aussi bien professionnel que particuliers. Les premiers craignent un changement de leur métier, les seconds craignent de confier leurs économies à un acteur non-bancaire. Un travail de remise en confiance et de persuasion quant à la crédibilité et au bienfondé de nos solutions va être nécessaire afin de faire évoluer positivement les mentalités.