

Startup

Laurent Denayer

CEO, ume



«L'idée est de mutualiser l'effort des gestionnaires d'actifs et d'alléger le remplissage des questionnaires pour les distributeurs.»

Le «TripAdvisor» des fonds

TEXTE Marie-Hélène Trouillez
PHOTOS Matthieu Freund-Priacel/ Primatt Photography

En 2017, Laurent Denayer a conçu une («you-me») dans l'idée de moderniser l'industrie de la gestion d'actifs. La jeune entreprise propose une plateforme digitale qui facilite et mutualise les efforts de *due diligence* des distributeurs de fonds. Grâce à la centralisation de l'ensemble des données, elle permet aux différents acteurs de se rapprocher et accélère la mise sur le marché et l'internationalisation des produits financiers.

————— Pouvez-vous nous parler de votre parcours professionnel ?

J'ai une expérience de plus de vingt ans dans le monde de la finance. J'ai débuté ma carrière en 1995 dans l'industrie des fonds, puis j'ai été gestionnaire de risques auprès de Fortis, en Belgique, aux Pays-Bas et au Japon. En 2001, je suis entré chez Ernst & Young où je suis devenu Associé en 2008 et Global Fund Distribution Leader. Une de mes tâches consistait à chercher des prescripteurs de fonds dans un marché très opaque. Le processus implique l'envoi de questionnaires à remplir manuellement, la collecte des réponses, l'évaluation des résultats, des appels téléphoniques pour clarifier des lacunes et la génération de rapports. C'est un investissement important en temps et en argent. C'est aussi un fardeau pour le distributeur qui peut recevoir des centaines de questionnaires de *due diligence* de la part des sociétés de gestion, chacun cherchant à contrôler les mêmes risques, avec des questionnaires qui ne sont jamais complètement identiques mais qui cherchent à capturer la même information. Le distributeur consacre également du temps à personnaliser les données pour répondre aux besoins spécifiques de chaque société de gestion. Les pratiques propres à l'industrie des fonds me paraissaient d'un autre âge. À 49 ans, j'ai senti que le moment était venu pour rationaliser les processus et me lancer.

Comment l'idée de créer une a-t-elle germé dans votre esprit ?

En 2018, la directive MIFID II a été introduite, obligeant les prestataires de services d'investissement à se préoccuper de la distribution des produits depuis leur conception jusqu'à leur distribution auprès du client final. Or, il existe une cascade de plusieurs niveaux d'intermédiation entre une société de gestion et l'investisseur final, ce qui ne contribue pas à la transparence du marché. Un *family office*, une banque privée, un fonds de pension ou une société d'assurance peuvent

vendre des produits d'investissement à des investisseurs mais peuvent aussi décider de déléguer cette vente à d'autres acteurs. Pour la société de gestion, qui reste responsable de cette commercialisation, il devient difficile de savoir qui a vendu ses fonds et de connaître les conditions de la distribution auprès de l'investisseur final. Une propose l'autonomisation de la *due diligence* avec l'introduction d'un questionnaire standard en ligne que les gestionnaires d'actifs soumettent à leurs distributeurs de fonds. L'idée est de mutualiser les efforts des gestionnaires d'actifs et d'alléger le remplissage des questionnaires pour les distributeurs. Notre solution facilite l'internationalisation de certains produits financiers, tout en accélérant leur mise sur le marché. Notre objectif est de devenir le «TriAdvisor» de l'industrie des fonds.

Quels sont les gains pour les utilisateurs de la plateforme ?

Notre processus de collecte des informations est normalisé, ce qui implique que les informations recueillies sont structurées. Notre système transforme ensuite de façon objective et cohérente les réponses en scores. Chaque société de gestion peut ainsi attribuer en temps réel une pondération différente aux questions du questionnaire, en fonction de son appétit de risques et de ses priorités. Le *scoring* et la possibilité de faire une recherche en ligne sont notre valeur ajoutée. Un de nos clients avec 60 distributeurs employait une personne quatre jours par semaine pour collecter et analyser les questionnaires. En choisissant de travailler avec nous, l'entreprise a réduit cet engagement à environ quatre heures par semaine, ce qui lui permet de réaffecter ses effectifs et ses coûts à des fonctions créatrices de valeur. Grâce à l'automatisation de la collecte des informations et de la conformité, notre solution permet une réduction de 90% du temps consacré par rapport à une analyse manuelle, avec les marges d'erreurs ou le manque d'objectivité qu'elle comporte.

Combien de clients avez-vous acquis et quel est votre business model ?

Nous avons signé notre premier contrat en janvier 2018, et aujourd'hui, nous avons atteint notre point mort. Une compte actuellement une vingtaine de clients, dont la moitié vient du Grand-Duché. 9 parmi les 50 plus gros gestionnaires d'actifs figurent parmi nos clients ! L'autre moitié est basée en Europe et aux États-Unis, et nous sommes en pourparlers

avec des sociétés de gestion basée en Asie. Nous avons des distributeurs de fonds dans plus de 65 pays dans le monde. La mise en ligne des données est gratuite pour les distributeurs. Les sociétés de gestion paient, quant à elles, un abonnement fixe pour obtenir les questionnaires qui les intéressent.

A-t-il été simple de créer votre société au Luxembourg ?

Nous nous sentons très soutenus au Luxembourg, un pays dans lequel je réside depuis 18 ans. Notre logo comprend les couleurs du drapeau luxembourgeois et une a 3 lettres qui se retrouvent dans le mot Luxembourg, preuve de notre ancrage local. Les chemins sont courts et nous avons d'excellentes relations avec l'ensemble de l'écosystème. Nous avons participé à de nombreux concours et remporté plusieurs prix qui nous ont apporté une bonne réputation et une image de sérieux ! Nous avons été successivement nommé *Best Fintech startup* au Luxembourg en 2017, *Best Regtech* au Luxembourg en 2018 et sommes dans le classement 2019 des 100 Regtechs les plus innovantes dans le monde. Nous avons aussi eu une belle expérience au cours de notre participation à *Fit4Start* de Luxinnovation en 2017. Gage de crédibilité, notre candidature pour l'hébergement de une au sein de la Luxembourg House of Financial Technology (LHoFT) créée en 2016, a été retenue dès juin 2017. Malgré l'intérêt de plusieurs investisseurs, nous n'avons sollicité aucune levée de fonds. Le plus compliqué pour nous a été de trouver des développeurs informatiques aguerris.

Quelle évolution envisagez-vous pour une ?

Nous sommes en développement continu. La plateforme est performante et chaque nouveau client génère de nouveaux revenus. Notre plateforme dispose actuellement d'informations structurées couvrant une masse critique de plus de 1.500 distributeurs à travers le monde. La centralisation des informations nous a permis de constituer une base de données mondiale de distributeurs. Si un gestionnaire de fonds asiatique souhaite distribuer ses produits sur un marché européen ou si une société de gestion domiciliée au Luxembourg envisage d'étendre ses ventes sur un marché émergent, nous disposons d'une base de données de distributeurs éligibles pouvant répondre à leurs besoins. Nous allons développer de nouvelles fonctionnalités pour aider toujours plus de distributeurs à répondre au questionnaire standard, en mettant en avant



01.



02.



03.



le fait qu'ils auront plus de chance d'avoir des retombées s'ils passent par notre plateforme.

Que vous a apporté la création de ume ?

C'est très gratifiant de concrétiser une idée qui n'existe pas et de voir que cette idée représente une valeur. Jour après jour, nous éprouvons un sentiment de satisfaction de pouvoir mesurer concrètement les retombées de nos actions. J'ai aussi appris à être patient avec les processus de sélection et de décision de nos clients. Il m'est arrivé aussi d'éprouver un certain regret est de ne pas avoir fondé ume plus tôt, mais l'expérience acquise m'a permis de me lancer en toute connaissance de cause !

Quel est votre plus beau souvenir ?

La signature d'un contrat avec le deuxième client de ume qui m'a envoyé une bouteille de champagne pour nous remercier d'avoir créé cette solution. Il attendait cette évolution et a même regretté de ne pas être notre premier client !

Quelles sont pour vous les qualités d'un créateur d'entreprise ?

Créer sa startup, c'est parier sur l'avenir en maximisant les chances et en minimisant les risques. Il est donc très important de bien se préparer et d'avoir une bonne connaissance du marché que vous souhaitez conquérir. C'est être persuadé d'avoir la bonne idée pour transformer des problématiques en opportunité. C'est savoir quitter sa zone de confort et aller au-delà de l'étude de marché ou du plan de financement. C'est idéaliser un monde où la créativité est récompensée et où l'argent est décomplexé. C'est aussi regarder tout près, mais voir l'ensemble des impacts du changement. —

■ Lien utile :

Pour plus d'informations :

● www.ume.solutions/

« ume réduit le temps consacré à la due diligence de 90% en automatisant toutes les tâches. »

01. A 49 ans, Laurent Denayer, CEO (à g.), a quitté une carrière prometteuse dans le secteur financier pour créer ume et fournir à l'industrie de la gestion d'actifs une *due diligence* automatisée pour les distributeurs de fonds. (De g. à dr.) Marta Moreno, CRM ; Rolf Bachner, COO ; Elena Moykkinen, CRM et Oleksiy Shostak, CTO.

02. 03. En décembre 2019, ume a été classée par KPMG France comme l'une des 36 Regtechs (« Regulatory – Technology ») : ces sociétés proposent des services à l'industrie bancaire s'appuyant sur des technologies innovantes, ndr/ les plus importantes en Europe.