

Harvest élargit son offre

Après Fidroit en fin d'année 2020, puis Quantalys mi-2021, le groupe Harvest a réalisé sa troisième opération de croissance externe avec l'acquisition de Feefty, une FinTech spécialisée dans la conception et la gestion administrative des produits structurés sur mesure, lancée en 2019. Virginie Fauvel, CEO d'Harvest, et Guillaume Dumans, directeur général et cofondateur de Feefty, dévoilent les raisons de ce rapprochement et leurs projets de développement.



Virginie Fauvel,
CEO d'Harvest.



Guillaume Dumans, directeur général
et cofondateur de Feefty.

Investissement Conseils : Pour quelles raisons avez-vous décidé de rapprocher vos deux entreprises ?

Guillaume Dumans : Feefty a été créé, il y a bientôt quatre ans, avec comme objectif de simplifier l'accès à la classe d'actifs des produits structurés, le tout avec deux angles forts : technologie et transparence sur le fonctionnement des produits. Depuis notre création, nous réalisons une croissance d'au moins 100 % chaque année. Parallèlement, nous sommes passés d'une équipe de quatre à douze personnes. Notre activité d'intermédiation et de transaction en produits structurés s'est étendue

“ Les synergies étaient évidentes et significatives avec Harvest, acteur numéro un du marché français avec de fortes ambitions en Europe. Pour nous, il a été déterminant de nous associer avec une société dont la technologie est le cœur d'activité plutôt qu'à un fonds d'investissement. ”

— Guillaume Dumans

jusqu'à la fourniture d'outils de gestion des produits pour le compte d'assureurs (traçage, paramétrage, suivi, reporting...), notamment pour les plates-formes CGP d'Axa Théma et de BNP Paribas Cardif. Après nous être développés sur le marché français, nous avons l'ambition de dépasser les frontières. De plus, nous souhaitons élargir notre base de clients CGP, family offices, banques privées et compagnies d'assurance. C'est pourquoi les synergies étaient évidentes et significatives avec Harvest, acteur numéro un du marché français avec de fortes ambitions en Europe. Pour nous, il a été déterminant de nous associer avec une société dont la technologie est le cœur d'activité plutôt qu'à un fonds d'investissement.

Virginie Fauvel : Cette opération s'inscrit dans la continuité de notre plan stratégique « L'esprit de conquête 2025 ». Si nous aurions pu développer nous-mêmes ce type de solution, nous avons tout de suite été séduits par l'incroyable énergie déployée par les équipes de Feefty. Cette offre vient compléter notre palette de solutions sur une classe d'actifs en forte croissance en France et en Europe. Nous ambitionnons d'intégrer les outils de Feefty aux nôtres et de proposer cette solution dans d'autres pays, en particulier le Luxembourg, où nous allons créer une filiale prochainement, l'Italie, l'Allemagne ou encore la Belgique. Nos clients ont d'ailleurs rapidement salué ce rapprochement entre nos équipes.

Comment seront intégrées les fonctionnalités de Feefty dans les logiciels développés par Harvest ?

V. F. : Les fonctionnalités de Feefty pourront être déployées dans les outils d'Harvest, en particulier O2S, la nouvelle plate-

aux produits structurés

forme *Wealth Management* et les logiciels Quantalys. Elles viendront enrichir en data ces différentes solutions aux services des conseillers en gestion de patrimoine et de leurs clients. Progressivement, au fil des rencontres entre les équipes et de notre découverte de métiers, de nouvelles idées émergeront. Bien sûr, les solutions de Feety resteront accessibles en direct.

G. D. : Notre intégration au groupe Harvest va nous permettre d'accéder à des acteurs que nous intéressons, mais pour lesquels notre taille et notre création récente étaient des freins pour collaborer avec nous, en particulier les assureurs aussi bien français que luxembourgeois. L'accès à ces différents établissements sera d'autant plus naturel pour ceux qui sont déjà clients d'Harvest par ailleurs.

Quels sont les bénéfices des solutions Feety pour les assureurs et leurs partenaires-distributeurs ?

G. D. : Nos fonctionnalités permettent aux assureurs de référencer plus rapidement des produits structurés, d'automatiser leur paramétrage interne, l'édition des avenants, le suivi pendant la vie du produit, d'agrèger tous les stocks existants. Feety permet ainsi de fluidifier le marché des produits structurés, notamment ceux créés sur-mesure pour un client ou un cabinet de gestion de patrimoine, mais aussi de baisser le seuil d'accès puisque la réalisation de ces tâches via nos outils abaisse le niveau de mobilisation des ressources de *middle-office*.

Quelles sont les autres cibles de croissance externe que privilégie le groupe Harvest actuellement ?

V. F. : Nous observons attentivement les acteurs de la technologie autour des marchés du capital-investissement et de l'immobilier, aussi bien français qu'européens, ainsi que ceux du marché du conseil en gestion patrimoine en Italie, où nous avons créé une filiale à Milan, en Belgique, en Allemagne et en Suisse. En effet, notre priorité reste d'être le consolidateur du marché européen des acteurs en BtoB des logiciels spécialisés en ges-

“ Parallèlement, nous poursuivons le **développement** de notre plate-forme *Wealth Management* qui permet à son utilisateur d'être connecté à ses différents partenaires assureurs. Elle permet d'accéder à un tunnel de **souscription** unique et de réaliser les actes de gestion sur un seul et même **environnement technologique**. ”

— Virginie Fauvel

tion de patrimoine. Pour être attractive, une cible doit réaliser au moins trois millions d'euros de chiffre d'affaires, posséder une technologie d'un bon niveau, d'une sécurité informatique performante et s'appuyer sur un management de qualité. Sur le marché de l'investissement immobilier et du *Private Equity*, notre vocation serait de faciliter les processus de souscription et de suivi des produits, et, comme toujours, sans avoir vocation à être un distributeur de ces solutions d'investissement.

Quelles sont les autres dernières nouveautés autour des produits du groupe Harvest ?

V. F. : En compagnie de différents partenaires-clients, nous avons conçu un outil totalement dédié aux calculs des commissions, dont la première série de fonctionnalités a été livrée en ce mois de mars et auxquelles d'autres applications vont venir s'ajouter tout au long de l'année 2023. Ces outils permettent de réaliser le calcul des commissions de souscription et sur encours, de les paramétrer en fonction de l'organisation commerciale de chaque structure et des spécificités des produits distribués.

Parallèlement, nous poursuivons le développement de notre plate-forme *Wealth Management* qui permet à ses utilisateurs d'être connectés à leurs différents partenaires assureurs. Elle permet d'accéder à un tunnel de souscription unique et de réaliser les actes de gestion sur un seul et même environnement technologique. Bien sûr, elle peut être connectée à *O2S* pour offrir un parcours global en termes de réglementation, de consolidation des données, d'information aux clients...

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

Avril 2023 • Investissement Conseils n° 860

Un label ESG pour les produits structurés

Feety et Quantalys se sont associés en janvier 2022 pour créer le DSP Label (*Durable Structured Product Label*), un label ESG sur les produits structurés. Global, ce label s'applique sur toute la chaîne de valeurs, de l'émetteur du produit jusqu'au reporting, en passant par le structureur, les sous-jacents du produit, la valorisation... Il permet d'évaluer le niveau de durabilité des produits et d'harmoniser les différentes initiatives en gestion structurée.