

Arturo Crédit By Sphinx

La première Fintech

qui met la data au service des Clients grâce à des flux certifiés

Crédit et Assurance de Prêts

Vers une transformation des modalités de souscription

Octobre 2018

Arturo Crédit By Sphinx

Trois fondateurs

Une équipe avec une grande expérience du courtage du crédit et de l'assurance



Rémi TAULEIGNE

Co-fondateur en charge du commerce

06 09 86 08 53

r.tauleigne@creditbysphinx.com



Christophe SAUDEMONT

Co-fondateur en charge de la finance et de l'administratif

07 61 56 53 48

cs@sphinx-international.com



Karl SIVIGNON

Co-fondateur en charge de l'IT et du marketing et de la communication

06 47 65 46 29

karl.sivignon@hks.eu.com



Quels impacts du digital sur la distribution des crédits et assurances

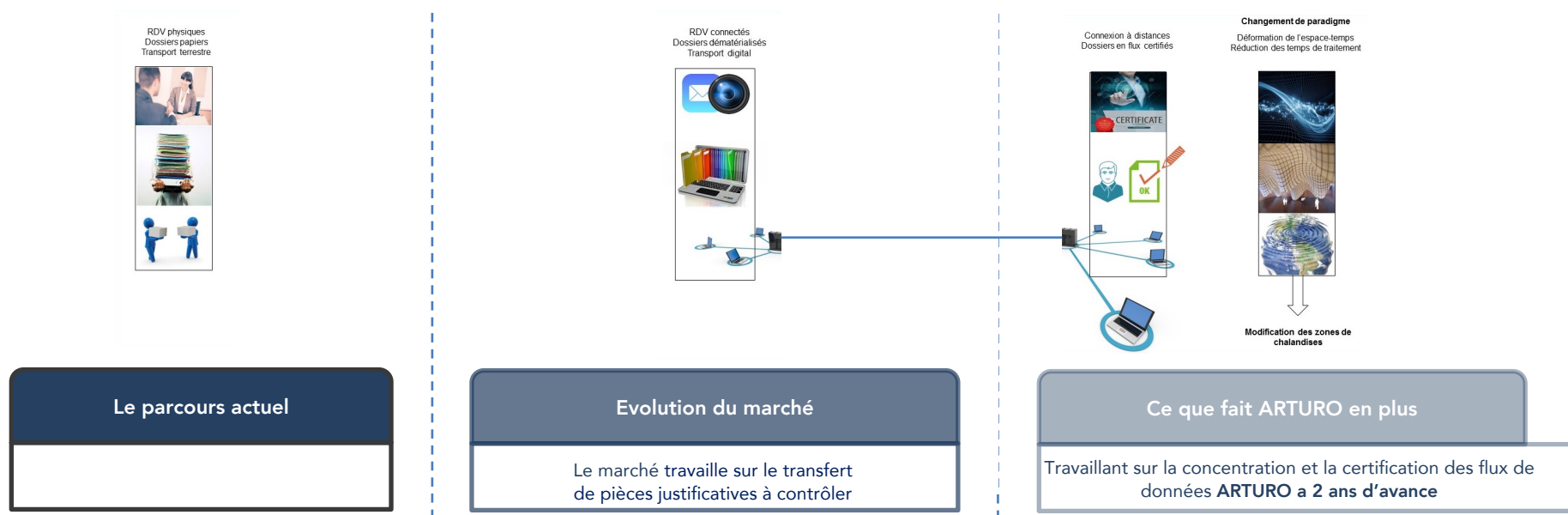
« Nous faisons des investissements conséquents pour notre futur digital. Nous ne créons pas de la technologie **pour la beauté du geste**. Nous travaillons à rebours d'un futur où la vaste majorité des interactions avec nos clients sera digitale. »

Richard FAIRBANK, PDG fondateur de Capital One

Quels seront les **impacts sur les modèles sociaux et économiques** en Europe pour les clients et les acteurs du marchés avec à une **souscription Bancaire en temps réel**, sans pièce justificative grâce à des **flux certifiés** et **assurance** sans pièce justificative et **sans chargement commerciaux** ?



L'inéluctable mutation du parcours client



L'évolution du parcours client avec le traitement en flux certifiés engendre une mutation profonde des organisations et remet en cause tous les acquis des leaders.

Sont concernés : les banques de dépôts ainsi que toutes les franchises de courtage crédits & assurances





Existant

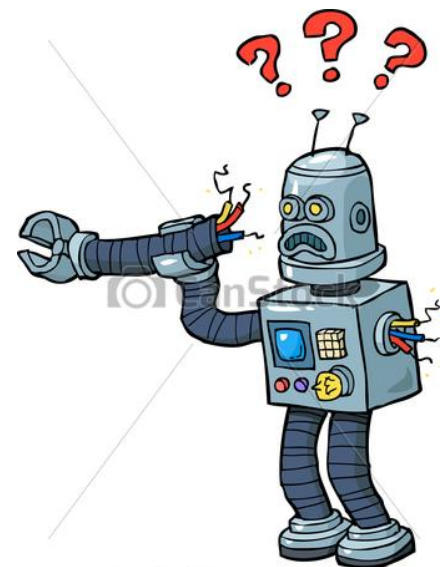
Marque	Type d'acquisition Client	Produits	Canal
Arturo-Crédit	Direct	Crédit(s) / Assurances	Référencement Internet
			Internet
Crédit by Sphinx	Prescrit	Crédit(s) / Assurances	Indicateur d'affaires + mandataires
			Miobsp
			Agent immobiliers
			Agent d'assurances
			Professionnels du bâtiment
BLC	Prescrit	Assurances	Indicateur d'affaires + COBSP
			Courtier en assurance
			Indicateurs d'affaires
			ex. Crédit by Sphinx + Arturo-credit.com

Gestion des flux clients actuels : B to B ; B to C ; B to B to C

Plateforme middleware en marque blanche ou co-brandée mis à disposition : Crédit Municipal de Toulon



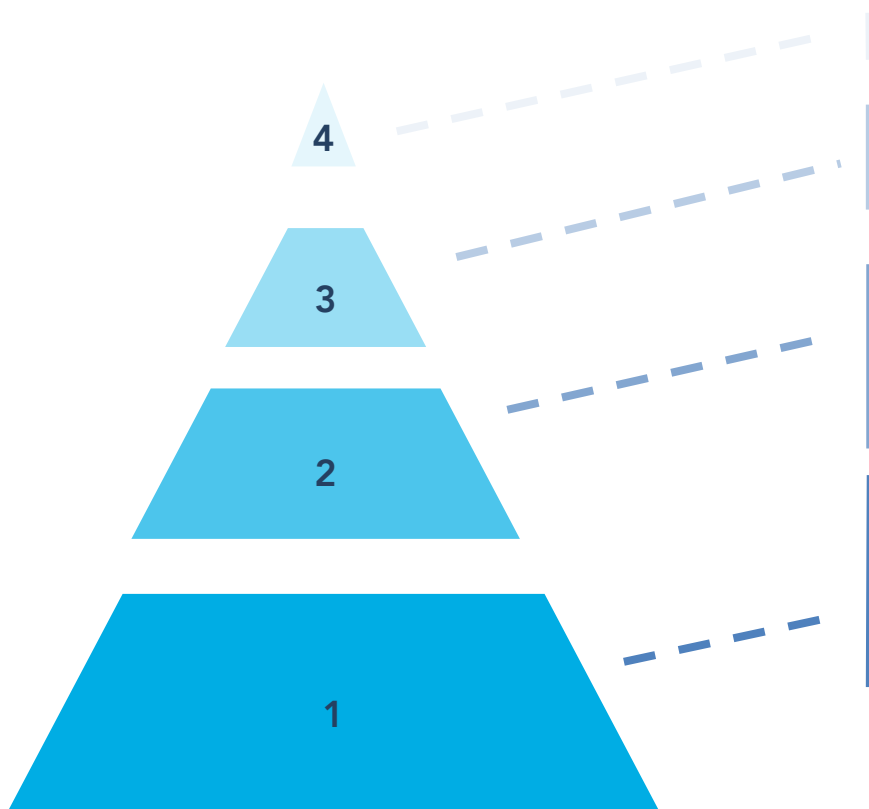
- **Gain de temps:** 4 à 8 semaines gagnées dans les démarches de souscription pour un client → **Transformation intégrale de la relation à l'acte d'achat.**
- **Banques et Compagnies d'Assurances : Mutation totale de leurs modèles sociaux et économiques.** Transformation intégrale des organisations aussi bien en terme de traitement que de distribution : Bouleversement sans précédent de la relation-client, dans un contexte de forte diminution des marges.
- **Courtiers : Mutation du modèle de prospection,** de traitement et de l'architecture économique et sociale existante.



© Can Stock Photo - csp34052075



Etat du projet



A venir

Internationalisation du modèle (demandes identifiées avec plusieurs pays),

En cours

Mise en place de nouveaux partenariats commerciaux de prescription

- Réseaux d'agences immobilières : Nestenn, LNC, GNI, Devenez-proprio.fr,
- Réseaux de ventes d'immobilier neuf : Novanée, Les nouveaux constructeurs,
- Courtiers et mandataires ; Crédit-GO, Gestner, CréditPack,
- Notaire : MyNotary

Aujourd'hui

Création d'un Groupe « **Arturo Crédit By Sphinx** » (ACBS)

Partenariats commerciaux spécifiques suite à la présentation de la marketplace avec de grands noms

- **Automobiles** : Aramis Auto
- **Banques** : Crédit Municipal, Crédit Mutuel (CFCAL), Société Général (CGI), BNP (BNPPF),
- **Assureurs** Malakoff Médéric, MNCAP, AGPM
- **Réassureur** : GENRE - Berkshire Hathaway, PartnerRE - Famille Agnelli,
- **Courtiers et mandataires** : As du grands Lyon, Silverstark,

Actifs initiaux

- ☞ 3 sociétés : plus de 10 ans d'expériences,
- ☞ Près de 200 M€ de crédits financés en 2017, CA de 3 M€ et EBITDA de 300 K€
- ☞ Des accords avec tous les acteurs du marché « crédits »
 - Crédits immobiliers
 - Rachat de crédits et Regroupement de crédits
- ☞ Une plateforme IT financée en fonds propres et opérationnelles depuis 2018,
 - Modification du plan de financement en temps réel avec **scoring d'acceptabilité** (le notre ou celui du banquier),
 - Complétude et transfert de dossier via **coffre fort et Blockchain**,
 - **Suivi en temps réel** par tous de l'évolution d'un dossier client,
 - Déploiement de la **prospection commerciale multi-canal**,
 - **API Rest full** (interfaces de communication avec d'autres applications)



Opportunité d'investissement

Valorisation : ACBS

Par fusion / absorption des 3 sociétés partenaires

- Crédit By Sphinx
- Brokers Life Company
- Gunlink



Année 1 : 4 M€

A financer par une première opération

Mis en œuvre d'un portefeuille effectif de commandes de 5.000 dossiers/an

Année 2 : 7 M€

Augmentation de capital et/ou émission obligataire

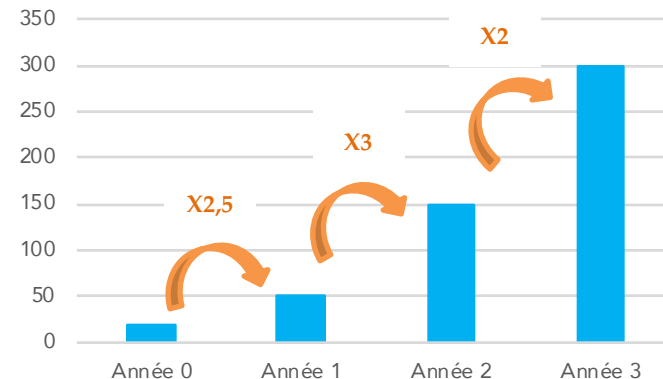
Mis en œuvre d'un portefeuille effectif de commandes de +10.000 dossiers/an

Année 3 : 7 M€

Augmentation de capital et/ou émission obligataire

Mis en œuvre d'un portefeuille effectif de commande de +15.000 dossiers/an

Valorisation (M€)



- Ouverture du capital à un ou plusieurs investisseurs
- Valorisation en fonction des opérations récentes de Fintech : segment de 10-20 M€
- Option : refinancement d'une partie des apports des fondateurs

Etre parmi les 3 acteurs les plus importants du marché en France

Les acteurs du marché valorisés selon l'ancien modèle

✓ N°1 : CEP = 1,5Md€

✓ N°2 : CAFPI = NC

✓ N°3 : Meilleur Taux = 265 M€

✓ N°4 : IN&FI = 100 M€



Finaliser les développements informatiques

- Finalisation et évolution de la souscription en ligne avec tous les fournisseurs du marché
- Création d'une nouvelle activité : le crédit consommation (le 1^{er} crédit consommation sans pièces justificatives)
- Intégration de nouveaux produits d'assurance (Prévoyance, MRH, Auto, etc)
- Finalisation de la sélection médicale interactive à 100%

Accélérer le développement et la notoriété commerciale des marques

- Référencement sur internet
- Référencement sur autres médias
- Middle management

Croissance externe

- Achat de back office

Objectif



Poursuivre notre développement et parvenir à 30.000 dossiers traités par an

