

Contexte

- Actico, fournisseur mondial de logiciels de conformité réglementaire et de prise de décision numérique (DDM) pour les institutions financières.
- Propriété de la direction, à la recherche d'un partenaire financier pour une croissance mondiale. Un fonds de capital-investissement mondial souhaite acheter Actico.

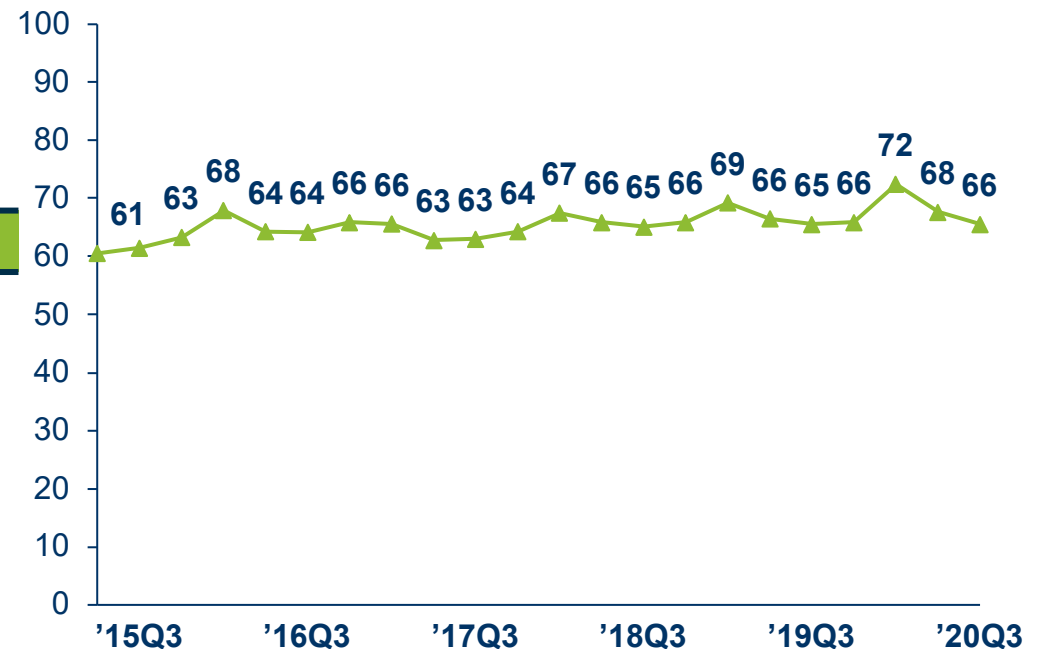
Actions de Proost Ventures

- Décrire règlements et les changements attendus pour les institutions financières (création de prêts, AML, solvabilité, liquidité, PSD-2, GDPR, comptes d'entreprise numériques...)
- Quantifier le taux de pénétration du logiciel par les banques, les assurances, les gestionnaires d'actifs par taille.
- Déterminer la taille du marché et la croissance (passée et prévue) du logiciel par segment (modèle de marché).
- Analyse comparative des concurrents par rapport à Actico
- Déterminer les critères d'achat des clients par segment.
- Options d'accélération du plan d'affaires avec partenariat

Résultats du projet

- «Due Diligence» commerciale - côté acquisition -réalisée avec succès en 2.5 semaines (entretiens compris)
- Le fonds mondial atteint les dernières étapes du processus, finalement Bregal acquiert Actico.

Ratio coûts/revenus des Banques de l'UE
- UE¹, 2015-2020A -



Les revenus des banques sont sous pression en raison de la faiblesse des taux d'intérêt, ce qui les pousse à réduire leurs coûts par la digitalisation



Exemple de projet – Numérique & logiciel

Logiciel bancaire – Actico (2/2)

Catégories de fournisseurs de logiciels DDM aux institutions financières

	Fournisseur de CBS ¹	Vendeur de données	Fournisseur de logiciel DDM intégré		Fournisseur de solutions en silo
Accent	<ul style="list-style-type: none"> Concentration sur les systèmes bancaires centraux (CBS) et sur d'autres solutions logicielles personnalisées Large gamme de solutions 	<ul style="list-style-type: none"> Activité de base historique dans le domaine des données (de crédit), qui s'est étendue au fil du temps aux logiciels d'analyse et au DDM. 	<ul style="list-style-type: none"> Plusieurs suites de produits : RegTech, décision de crédit, gestion du risque de crédit et capital réglementaire. Intersection entre les logiciels d'analyse et l'informatique 		<ul style="list-style-type: none"> Spécialistes par segment: RegTech, décision de crédit, gestion du risque de crédit. Suites de produits uniques Approche "Best-of-breed" par les clients
Clientèle cible	<ul style="list-style-type: none"> Banques de grande et moyenne taille 	<ul style="list-style-type: none"> Grandes et moyennes institutions financières, ainsi que les entreprises non financières. 	<ul style="list-style-type: none"> Grande et moyenne taille 	<ul style="list-style-type: none"> Clients plus grands 	<ul style="list-style-type: none"> Toutes tailles de clients
Portée géographique	<ul style="list-style-type: none"> Mondial 	<ul style="list-style-type: none"> Mondial 	<ul style="list-style-type: none"> Mondial 	<ul style="list-style-type: none"> Régional 	<ul style="list-style-type: none"> Régional au mondial
Degré de personnalisation					
Exemples					

1. CBS = Core Banking System (système bancaire central).
Source: Project Experience Proost Ventures