Comment Epsor a convaincu Société Générale de travailler ensemble

Depuis deux ans, Epsor et Société Générale travaillent main dans la main dans l'univers de l'épargne salariale, preuve que les collaborations entre startups et grands groupes peuvent se révéler fructueuses des deux côtés.

Temps de lecture : minute

---

25 septembre 2020

C'était une collaboration qui ne coulait pas de source. Et pourtant, elle dure : depuis deux ans, Epsor et Société Générale travaillent ensemble pour pouvoir proposer aux entreprises des solutions d'épargne salariale. Un service que la startup n'aurait pas pu mettre en oeuvre sans l'appui du groupe bancaire. "*Pour lancer notre activité, nous avions besoin d'un agrément réglementaire qui nécessitait 4 millions d'euros de capital et un agrément de teneur de compte*, se rappelle Julien Niquet, cofondateur d'Epsor. *Nous avions donc besoin d'un partenaire institutionnel pour opérer cette activité.*"

Commence la tournée des groupes bancaires... et le début des difficultés. "*Notre activité exigeait certes que l'on recoure aux services d'un partenaire pour la partie tenue de compte mais aussi qu'on puisse ouvrir une société de gestion, ce qui impliquait qu'on puisse lancer un produit qui soit potentiellement concurrent avec certaines de leurs offres. Société Générale a été le seul à ne pas nous poser de contraintes ni sur notre indépendance ni sur notre proposition de valeur.*" Un pré-requis qui n'a jamais été remis en cause en deux ans de collaboration, ni d'un côté ni de l'autre, assurent les deux parties. "*Une prise de participation n'a jamais*

été évoquée, d'une part parce que l'on savait qu'Epsor souhaitait rester indépendant et parce que, dans l'opérationnel, cela ne change absolument rien pour nous" , explique Lucile Dhénin, directrice adjointe de la Tenue de compte en épargne salariale chez Société Générale Securities Services.

Le groupe bancaire, lui, a rapidement vu "*l'opportunité*" qu'offrait ce partenariat. "*Une de nos raisons d'être, c'est l'innovation et c'était l'occasion de s'associer à petite échelle avec une Fintech*" , explique Lucile Dhénin. Contrairement à d'autres établissements financiers, la potentielle concurrence d'Epsor n'a pas effrayé le groupe, loin de là. "*Ce n'est pas un risque parce que sur la partie sur laquelle Epsor se positionne en matière d'épargne salariale, c'est-à-dire les TPE-PME, nous estimons qu'il y a de la place pour tout le monde.*"

Une patience mise à rude épreuve

Mais travailler avec un grand compte, qui plus est dans un secteur aussi réglementé que le secteur bancaire, comporte forcément quelques écueils. "*C'est un parcours du combattant*" , prévient Julien Niquet, qui était pourtant rompu aux process à rallonge pour avoir lui-même travaillé dans le groupe Société Générale avant de lancer Epsor. "*Une startup et un grand groupe n'ont pas le même rapport au temps, parce que la priorité du projet n'est pas la même, il faut savoir être patient.*" Une patience que les équipes métier du groupe ont également éprouvée. "*On savait que les choses seraient compliquées : on est un grand groupe*, sourit Lucile Dhénin. *Nous avons des exigences, comme une validation du comité pour les nouveaux produits, la définition des rôles et responsabilités juridiques de chacun...*" La "*motivation*" sans faille des équipes métier comme de la startup finit par payer : treize mois après le début des discussions, le partenariat est signé et l'offre d'Epsor est lancée en juillet 2018.

Treize mois compliqués à vivre pour les deux fondateurs d'Epsor. "*Nous avons vécu des ascenseurs émotionnels très forts parce qu'à chaque étape de validation, tout pouvait s'arrêter.*" Pour autant, les entrepreneurs sont reconnaissants que le groupe ait su structurer le partenariat "*de façon incrémentale*" . "*Et, même si tout n'a pas été facile au quotidien, la manière dont cela s'est déroulé a été une agréable surprise pour nous. Nous pensions que ce serait plus compliqué*" , admet Julien Niquet.

Savoir s'adapter... des deux côtés

Le secret d'une collaboration réussie ? Chaque acteur a su comprendre et, dans une certaine mesure, s'adapter aux contraintes de l'autre. Le cofondateur d'Epsor souligne ainsi que Société Générale a su "*adapter ses exigences à la croissance de l'activité et investir dans des outils dédiés*" . "*Treize mois, c'est un délai relativement court*, juge même après coup l'entrepreneur. *Ici, on parle d'un métier qui n'a jamais été ouvert à des systèmes d'information extérieurs. Ce n'est pas l'open banking que tout le monde pratique depuis cinq ans. C'était quelque chose de tout nouveau pour Société Générale, sur un métier où nous étions un tout nouvel acteur.*"

Un point de vue partagé par Lucile Dhénin, qui rappelle "*qu'on apprend en marchant*" . "*On essaie d'être plus agiles et Epsor nous pousse dans nos retranchements parce que l'entreprise est hyper créative dans ses offres. Ils apportent la rapidité, l'agilité et l'innovation en matière d'outils mais aussi dans le domaine du conseil en investissement sur lequel nous n'avons pas le droit d'intervenir. Ils échangent avec les clients salariés en direct quand nous signons des contrats de tenue de compte avec les entreprises.*" Finalement, tout est affaire de pédagogie, estime Julien Niquet. "*Il faut être capable de comprendre l'écosystème et le fonctionnement du grand groupe partenaire.*" Aux entrepreneurs qui se lancent, souvent avec appréhension, dans des discussions avec un

corporate, il conseille : "*soyez exigeants... mais soyez aussi patients*" .

Article écrit par Geraldine Russell