



Nom de la start-up	Birdee (http://www.gambit-finance.com/)
Date de création	Projet lancé en 2015. Création de l'entité juridique en cours (attente d'agrément de la CSSF).
Capital social	N/A
Nom du(des) fondateur(s) et cursus (universitaire et/ou entrepreneurial)	<p>Geoffroy De Schrevel, diplômé de la faculté de sciences économiques de l'Université catholique de Louvain et de la Cornell University (Ithaca, USA), travaille d'abord pour Mastercard, où il fait notamment partie de l'équipe fondatrice du système Maestro International. Après deux années de conseil au sein du cabinet KPMG, il intègre le réseau Swift, en tant que responsable Global Payments Infrastructure.</p> <p>En 2009, il rejoint Gambit Financial Solutions (société fondatrice et mère de Birdee) comme directeur général. En 2015, il lance le projet Birdee, début d'un nouveau challenge.</p>
Domaine d'activité et description du produit / service	<p>Birdee est une solution de gestion d'épargne en ligne dédiée au grand public. Elle a été développée par Gambit Financial Solutions, une société d'édition de logiciels qui commercialise ses solutions en Europe depuis 2010.</p> <p>Avec Birdee, chacun peut investir son argent et faire fructifier son épargne, sans fortune ni connaissance particulière en finance. Grâce à une combinaison d'algorithmes rigoureux, l'investisseur choisit un ou des portefeuille(s) adapté(s) à ses objectifs personnels et son profil de risque. Il peut en suivre la performance facilement et à tout moment.</p> <p>L'objectif de Birdee est de reconnecter les particuliers avec leur argent, en combinant la simplicité et la liquidité d'un livret d'épargne classique, avec la rentabilité des meilleurs fonds.</p> <p>Pour cela, nous avons mis en place deux offres : Birdee Institutional, une interface interactive que les établissements financiers peuvent proposer à leurs clients ; et Birdee Money Experts, une plateforme en ligne, qui sera ouverte à tous fin 2016.</p>
Sur quoi se base votre business model ?	D'une part, nous avons lancé Birdee Institutional début 2016, où nous nous positionnons comme partenaires et développons des solutions adaptées aux besoins des institutions financières, et sommes rémunérés sous forme de <i>license fees</i> .

	D'autre part, Birdee Money Experts offre une solution directe de gestion discrétionnaire au client, qui paiera 1 % de frais annuels sur ses actifs sous gestion.
Dernière levée de fonds (ou en cours)	1 million d'euros fin 2015, nous espérons une nouvelle levée de fonds début 2017 avec la création de l'entité juridique.
Données financières de base (chiffre d'affaires, résultat si pertinent)	N/A
Quelle est votre prévision de croissance à 3 ou 5 ans ?	<p>Nous désirons atteindre les 2.000 clients en B2C d'ici un an, et 60.000 à un horizon entre 3 et 5 ans.</p> <p>Concernant notre offre B2B, nous désirons collaborer avec 3 institutions financières d'ici fin 2017, et 12 d'ici fin 2020.</p> <p>Nous lançons Birdee en Belgique, Luxembourg et France simultanément, et désirons évidemment nous étendre au reste de l'Europe à moyen terme.</p>
Pourquoi avez-vous choisi Luxembourg ?	Le Luxembourg est très clairement à la pointe en matière de législation mais également de protection de données dans le domaine financier. De plus, de nombreuses <i>incentives</i> sont prises afin de permettre aux fintech de se développer et de croître. Un gros focus est mis sur notre secteur, plus que dans n'importe quel pays voisin. Le choix était donc évident.
Qu'est-ce qui différencie votre produit / service de la concurrence ?	<p>Nous bénéficions de l'expérience et de l'expertise de notre maison mère, Gambit Financial Solutions, qui excelle dans le domaine depuis 2010. Nos portefeuilles modèles sont réfléchis et validés par un comité d'investissement, constitué de grands professionnels financiers.</p> <p>De plus, nous avons développé une solution réellement centrée sur l'utilisateur final, simple et intuitive, sans aucun jargon financier, ce qui rend notre service effectivement accessible à tous.</p>
Pourquoi votre business aura de la valeur dans 5 ans ?	<p>Nous sommes convaincus que Birdee a déjà de la valeur actuellement, de par la solution que nous offrons à une problématique touchant tout un chacun : la diminution des rendements des comptes épargne, couplée à un comportement de consommation toujours plus digital.</p> <p>Cette tendance ne peut que s'accroître dans les années à venir, poussant le client à rechercher des services financiers alliant simplicité, rendement et transparence.</p> <p>Les cinq prochaines années permettront au marché de se développer, et aux clients de se diriger vers des services innovants et complémentaires aux banques traditionnelles, et Birdee sera là pour leur offrir la solution correspondant à leurs besoins.</p>