

Pourquoi Santiane mise sur BlackFin pour changer d'envergure

Par Haude-Mélie Thomas | Publié le 14 septembre 2015, à 13h 40

Santiane, Néoliane Santa, BlackFin, Acteurs, JDC 2015, Acteurs



Pierre-Alain de Malleray, nouveau président de Santiane

Avec l'arrivée de BlackFin à son capital, Santiane dispose des moyens pour assumer sa feuille de route : tripler le chiffre d'affaires d'ici à 2020, soit passer de 42 M€, le chiffre d'affaires déclaré en 2014, à plus de 120 M€. Un objectif ambitieux qui passera par le lancement d'une activité de gestion et la création d'un organisme d'assurance.

Un groupe de courtage, un assureur et une mutuelle étaient candidats au rachat du courtier **Santiane**, qui a doublé son chiffre d'affaires en deux ans entre 2012 et 2014. Mais c'est finalement un fonds d'investissement qui a réussi à remporter la mise finale. L'entrée de **BlackFin** au capital, aux côtés des **actionnaires d'origine** (la famille Courtin) et du **management** va permettre à Santiane de poursuivre des objectifs ambitieux, comme courtier mais également comme **porteur de risques**, le jeune groupe entendant grimper rapidement dans la chaîne de valeur du courtage, et même de l'assurance. Côté résultats financiers, la feuille de route est claire : tripler le chiffre d'affaires d'ici 2020, soit passer de 42 M€, le chiffre d'affaires déclaré en 2014, à plus de 120 M€.

A LIRE ÉGALEMENT

Santiane lance une nouvelle version de son site Internet

Véronique Torchet nommée directrice gestion du groupe Santiane

Le groupe Santiane veut passer sur l'ensemble de la chaîne de valeur

UN FONDS SPÉCIALISTE DES SERVICES FINANCIERS

Pierre-Alain de Malleray, qui remplace [Christophe Courtin](#) à la présidence de Santiane, cite d'emblée l'expérience financière de l'équipe de BlackFin, fondatrice de **Fortuneo**, comme atout clef du fonds d'investissement. Le courtier passe donc sous la coupe d'un spécialiste des services financiers, deux ans seulement après être entré dans le giron du **fonds Sagard 3**, aux côtés d'un acteur de l'agroalimentaire et d'une entreprise de chimie. « Cette durée de deux ans n'est pas surprenante car Sagard avait investi pour porter la R&D sur l'activité B to C de Santiane et pour déployer l'activité B to B avec le lancement du grossiste Néoliane. Son objectif est donc atteint, explique David Salabi, associé à la **Financière Cambon**, la société de conseil en financement qui a réalisé la cession du courtier. L'intérêt des prétendants pour Santiane a ensuite précipité la sortie de Sagard. »

DE FORTES AMBITIONS

« L'arrivée au capital du fonds BlackFin nous apporte de la visibilité avec des axes clairs pour un développement à horizon cinq ans », commente de son côté **Pierre-Alain de Malleray**, président de Santiane. Le groupe étudie actuellement des cibles de croissance externe qui viendraient compléter sa panoplie en matière d'outils. Il souhaite également « remonter la chaîne de valeurs » en devenant gestionnaire. « Ce projet structurant, réalisé en interne, est sur le point de sortir de terre », annonce Pierre-Alain de Malleray. Le président de Santiane place cette nouvelle étape dans la continuité de son développement : le courtier est passé de simple distributeur de produits à concepteur et animateur d'une communauté, grâce à son activité de grossiste, avant de développer l'arc qui lui manquait à savoir la gestion avec une usine de gestion fondée au niveau informatique sur un nouveau logiciel. Les recrutements sont en cours. Mais Santiane ne compte pas s'arrêter là. « Nous réfléchissons également, à plus long terme, à remonter encore la chaîne de valeur en créant un **véhicule d'assurance**, ou plutôt un « **véhicule de fronting** » car nous ne souhaitons pas prendre la place des assureurs avec lesquels nous travaillons, détaille Pierre-Alain de Malleray. Cela pourra nous rendre plus efficace dans nos relations avec nos assureurs. » Santiane souhaite également ainsi réduire son **time-to-market**. Le groupe est en discussion avec l'ACPR « qui semble considérer que nos hypothèses sont suffisantes en matière de dotation en capital par rapport à notre développement commercial ».

Côté produits, Santiane table sur l'assurance emprunteur, voire l'épargne, « avec un positionnement différenciant sur l'expérience client. » Santiane s'appuie sur des outils digitaux qui lui permettent d'avoir une connaissance fine de ses clients et de la provenance de son trafic.

EN SAVOIR PLUS