



FINTECH

Un marché jeune et dynamique, à l'épreuve
de la croissance

FINTECH

Un marché jeune et dynamique, à l'épreuve de la croissance

Le paysage français de la fintech s'est particulièrement développé depuis l'année 2013. En cinq ans, le nombre de start-up de la finance a fortement augmenté, tout comme le montant des investissements qui leur ont été accordés. En créant la symbiose réussie des technologies numériques et de l'agilité des modèles économiques, les fintech ont su faire naître des services innovants dans la très conservatrice industrie bancaire et financière. En imaginant de nouveaux usages, plus souples et plus adaptés aux attentes des particuliers comme des entreprises, elles participent au renouvellement des pratiques et à la réinvention de la relation client. Bousculés, les acteurs traditionnels n'ont eu d'autre choix que de s'adapter, en optant pour la coopération (coopération avec la concurrence), puis la collaboration.

Des services bancaires à la gestion des finances, sans oublier l'assurance, le paiement et le financement, les fintech se positionnent sur tous les segments de marché traditionnels. Elles participent également à en faire émerger de nouveaux, liés notamment au potentiel de la technologie blockchain. Tous offrent des opportunités à la mesure de leur maturité. Si les cryptomonnaies n'en sont qu'à leurs débuts, le financement participatif s'est déjà engagé dans la voie de la consolidation.

Tous les signaux semblent donc favorables pour ce jeune marché en pleine effervescence, dont le défi actuel est celui de la croissance. Mais face à des concurrents internationaux plus en avance et mieux armés, les fintech françaises doivent nécessairement grandir pour espérer s'imposer. Des dilemmes stratégiques se dressent devant elles, entre la voie périlleuse de l'indépendance et celle plus délicate de l'alliance raisonnable. La montée en puissance ne pourra que difficilement se faire en solo.

Cette étude réalisée à partir de sources professionnelles, sectorielles et validées, apporte un éclairage sur le développement, les problématiques et les questionnements du marché français des fintech.



DANS CE DOSSIER

POINTS-CLÉS ET ENJEUX	4
-----------------------------	---

UN MARCHÉ TECHNOLOGIQUE MOTEUR DE LA TRANSFORMATION DE L'ÉCOSYSTÈME BANCAIRE	8
--	---

Un jeune marché attractif pour les investisseurs	8
Une compétitivité française à renforcer	11
Les piliers du secteur: réglementation et innovation	14
Acteurs traditionnels et fintech: de la concurrence à la coopération	17

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE	20
--	----

Des banques en ligne aux néobanques	20
Des outils nouveaux pour la gestion des finances personnelles	27
Le crédit à la consommation dominé par Younited Credit et la finance solidaire	33
Le financement participatif, un secteur mature en voie de consolidation	36
Finance d'entreprise: les fintech au service de la performance	46
Les <i>paytech</i> révolutionnent le paiement	56
Cryptomonnaies et blockchain, de nouvelles opportunités à saisir	64
Les assurtech, acteurs du renouvellement de la distribution et de l'offre	66
Les regtech, une réponse technologique au <i>risk management</i>	70

ACCÉLÉRER POUR CONTINUER À CROÎTRE	74
--	----

Informier et rassurer pour démocratiser l'usage des fintech	74
Internationalisation: entre menaces et opportunités	76
Pérennité des business models: la difficile voie de l'indépendance	80
Vers des plateformes de services intégrés	84

LES BREVETS ET TENDANCES INVENTIVES	86
---	----

Des dépôts en croissance dans le monde depuis 1999	86
Les brevets de la blockchain, concept de base de la cryptomonnaie	88

2019-2020 : LE MARCHÉ POURSUIT SA PROGRESSION	90
---	----

LES FORCES EN PRÉSENCE	102
------------------------------	-----

Participations détenues par les institutions financières françaises dans les fintech ...	102
Participations détenues par les principaux fonds de <i>private equity</i> et de capital-investissement français dans les fintech	103
Panorama des fintech françaises citées dans l'étude	104
Fiches d'identité de 7 fintech françaises	107
Classement des 48 principales fintech françaises	112

SOURCES UTILISÉES	114
-------------------------	-----

LEXIQUE	126
---------------	-----

Accompagner la montée en puissance d'un jeune secteur à potentiel

Avec 200 millions d'euros collectés en France au premier semestre 2018, **le secteur de la fintech confirme son dynamisme**. L'année 2017 avait déjà permis de récolter 318 millions d'euros pour assurer la création et le développement de ces jeunes pousses de l'industrie bancaire et financière.

La combinaison des nouvelles technologies et des modèles de développement agiles ont permis à ces start-up de faire naître **des services innovants, en rupture** avec les pratiques existantes. Elles s'appuient sur une population de plus en plus sensibilisée et habituée aux usages numériques, et apportent une réponse réactive, rapide et efficace, en adéquation avec les nouvelles attentes, parfois non exprimées, des consommateurs. Elles bénéficient aussi d'une réglementation en mutation. Les régulateurs et les instances législatives, nationales et européennes, accompagnent l'ouverture du marché et de ses données. **L'open banking prend ses marques** et favorise l'innovation.

Bousculées par ces nouveaux acteurs, les institutions financières et bancaires traditionnelles ont dû s'adapter. Toutes leurs activités sont concernées. Rapidement, la coopération (coopération avec la concurrence), puis la collaboration se sont mises en œuvre dans les stratégies. Partenariats, investissements, rachats... **les alliances entre les anciens et les nouveaux entrants** se sont multipliées. En modifiant les règles établies, les fintech stimulent l'innovation et réinventent la relation avec le client. Elles agissent pour le renouvellement et le développement des services. Banquiers

et assureurs doivent eux aussi tirer parti de ces avancées. Satisfaire et fidéliser le client s'impose comme l'enjeu stratégique principal.

Fintech et "oldtech" (acteurs bancaires et financiers historiques) se retrouvent ainsi côte à côte dans un écosystème en évolution. Malgré la vitalité observée, **la France des fintech accuse un retard** par rapport à ses voisins européens et ses concurrents anglo-saxons et chinois. Développé plus tardivement, le secteur français souffre de sa jeunesse et de la faiblesse des montants investis au regard des autres pays. En 2018, aucune licorne française n'a encore réussi à émerger.

À l'instar de tous les secteurs technologiques, les fintech ont contribué à lever les frontières géographiques. C'est une véritable révolution pour le secteur bancaire et financier, qui était protégé jusque-là par ses spécificités nationales et locales. En conséquence, la concurrence internationale s'intensifie. Tous les acteurs français, publics et privés, doivent donc continuer à travailler au **renforcement de la compétitivité** pour offrir un plein potentiel de développement aux start-up en place et en devenir. Le pôle de compétitivité Finance Innovation œuvre en ce sens. Le défi n'est plus seulement de financer la genèse des fintech mais d'assurer leur accélération.

Younited Credit, Tinubu Square, HiPay, Ledger, Nickel, Dalenys, Shift Technology, Linxo, Lendix, ou encore Wynd, se positionnent déjà en tête des candidats au statut de leader, voire de première licorne française.

Maintenir des innovations de rupture sur des segments à géométrie variable

Les modèles low cost et numériques des fintech entraînent **une transformation des offres et des usages** sur les segments de marché occupés par l'industrie financière traditionnelle. Historiquement, les banques en ligne ont ouvert la voie dans les années 1990 en apportant un service nouveau fondé sur le digital. Sous la coupe aujourd'hui des grands groupes bancaires et d'assurances, elles sont à leur tour concurrencées par **une nouvelle génération d'intervenants, les néo-banques**. Bien que centrées sur quelques services uniquement, ces dernières apportent plusieurs ruptures sur le marché de la banque du quotidien.

Le segment des services bancaires voit aussi l'arrivée **de nouveaux outils, facilitateurs pour la gestion des finances** personnelles ou d'entreprises. Les agrégateurs de comptes tirent avantage du partage des données alors que les *robo-advisors* usent de l'intelligence artificielle (IA) pour réinventer la gestion d'actifs. Les tarifications avantageuses et la souplesse de ces innovations séduisent les usagers, notamment les entreprises en quête de réduction de coûts et d'une meilleure prise en compte de leurs défis. L'affacturage, le recouvrement de créances, la gestion de l'excédent de trésorerie, le *cash management* et la gestion du risque de change se réinventent à la faveur de la technologie. Les services se complètent et s'agrègent pour donner naissance à **une offre modulaire, également appelée *bank as a service***.

Avec 50 nouvelles structures créées sur ce segment au cours des six premiers mois de 2018, l'assurance se présente elle aussi comme une activité attractive pour les fintech. Baptisées assurtech, elles se positionnent avant tout sur les activités de distribution/courtage et de services aux assureurs et courtiers. L'effet de collaboration

entre opérateurs traditionnels et nouveaux entrants se manifeste particulièrement sur ce segment.

Plus matures, **le financement et le paiement alternatifs ont fait partie de la première vague** du phénomène fintech. *Crowdlending*, *crowd-equity* et *crowdfunding* occupent désormais l'espace des modes de financement, à destination surtout des entreprises et des projets économiques. Depuis 2016, **une concentration s'opère** sur ce secteur autour de quelques acteurs généralistes ou spécialisés sur une niche d'activité. Le financement participatif est le premier secteur à s'engager sur le chemin de la maturité. Les fintech françaises sont très nombreuses à se positionner sur le segment des services de paiements alternatifs. Si elles rencontrent des difficultés à se faire une place sur le paiement mobile, elles trouvent en revanche toute leur légitimité sur les activités de paiements groupés, cagnottes en tête, ou de transfert d'argent (P2P ou en devises).

Avec plus de 80 acteurs recensés en France fin 2018, **la regtech progresse fortement**. En aidant les entreprises à se conformer aux réglementations en vigueur, elles leur permettent de réduire le temps passé dans ce domaine ainsi que les coûts nécessaires à l'opération.

Outre ces segments traditionnels, les fintech ouvrent également la voie à de nouvelles activités, purement technologiques. Les cryptomonnaies montent en puissance. **L'ensemble de la blockchain crée des possibilités encore inexploitées**, et ce bien au-delà du champ de la monnaie et des paiements. La gestion d'actifs, l'assurance, le financement... l'ensemble du système financier sera susceptible, à terme, d'être bouleversé par cette technologie. Créer la rupture doit rester dans l'ADN des fintech.

Les fintech françaises face au défi de la croissance

Avec 800 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017, les fintech françaises affichent des résultats encore faibles au regard de la densité du tissu entrepreneurial. Environ **80 % d'entre elles n'ont pas encore atteint le graal de la rentabilité**. Leurs modèles économiques basés sur la gratuité ou une tarification très faible les obligent à recruter un énorme volume de clients pour espérer voir grimper leurs marges.

Une phase d'évangélisation s'impose pour les fintech afin d'informer plus largement sur les bénéfices de leurs services et rassurer sur la sécurité de leurs dispositifs. Bien que technophiles, dans leur majorité les Français font encore preuve d'un certain conservatisme en matière bancaire, auquel s'ajoutent une mauvaise connaissance des services proposés par les fintech et une crainte croissante liée à l'utilisation des données personnelles. L'enjeu est de séduire le plus large panel possible d'utilisateurs, en particulier **la cible phare des millennials**.

Dans cette quête de nouveaux clients, le plus grand défi à relever pour les fintech françaises est celui de l'internationalisation. Trop étroit, **le marché national ne peut suffire** à satisfaire les ambitions de croissance. Parmi les fintech françaises, 42 % exercent déjà des activités commerciales à l'étranger, centrées essentiellement sur l'Union européenne. Le passeport européen facilite le développement intra-communautaire et certains marchés offrent des opportunités intéressantes. Pour autant, le reste du monde ne doit pas être

oublié, à l'instar du continent africain. L'ouverture vers l'international s'impose comme un passage obligé pour faire naître des leaders.

Néanmoins, l'acquisition de nouveaux clients exige des ressources importantes, qu'elle s'effectue à l'intérieur ou en dehors des frontières nationales. Cette phase d'accélération occasionne d'importantes difficultés et place les fintech **face à des choix stratégiques déterminants**. S'allier avec un grand groupe issu de l'industrie bancaire et financière traditionnelle ne peut souvent pas être évité, à moins de disposer des financements suffisants pour soutenir ce développement. Les institutions et les organes d'accompagnement s'organisent pour répondre à ce besoin.

La voie du **rapprochement entre fintech** émerge également. En unissant leurs forces, des structures de petite taille peuvent alors construire un ensemble plus solide. Les ressources s'ajoutent. Les offres se complètent et se rationalisent, avec un rétrécissement du nombre d'acteurs. L'ensemble peut alors donner naissance à une entité horizontale, capable de donner accès à un panel de services complet et performant.

Grâce à ces **plateformes de services intégrés**, les fintech, associées ou non à la "oldtech", pourraient gagner en force. La clé éventuelle pour voir émerger une première licorne française, apte à lutter contre la concurrence montante et menaçante des BigTech (GAFA-BATX), ces mastodontes du web à la puissance financière colossale.

POINTS-CLÉS ET ENJEUX

Ce qu'il faut retenir

LES MOTEURS

- Les ouvertures réglementaires
- L'augmentation des volumes d'investissement
- Des clients en attente de services plus simples et plus personnalisés
- L'évolution des technologies, en particulier celles en lien avec l'intelligence artificielle et la blockchain
- L'utilisation élargie et intensive des smartphones
 - Un besoin en nouveaux moyens de paiement en lien avec l'explosion de l'e-commerce
 - La cible prometteuse des pays émergents

LES FINTECH

LES FREINS

- La forte concurrence locale et internationale
- Le manque de ressources financières des fintech françaises
- Les coûts liés à l'acquisition d'une importante cible clientèle
- La faible connaissance des services de la fintech de la part des consommateurs français
- Les faiblesses de l'écosystème français pour le financement des phases d'accélération
 - La difficulté à faire naître encore des innovations de rupture
 - La concurrence montante en provenance de la BigTech (GAFA et BATX)

UN MARCHÉ TECHNOLOGIQUE MOTEUR DE LA TRANSFORMATION DE L'ÉCOSYSTÈME BANCAIRE

Un jeune marché attractif pour les investisseurs

Qu'est-ce que les fintech ?

Contraction des mots finance et technologie, une fintech est une entreprise qui utilise la digitalisation et la technologie pour apporter une offre innovante dans l'industrie financière et ses métiers : paiement, crédit, marché de capitaux, assurances, gestion d'actifs. Le secteur regroupe **“des petites structures, le plus souvent des start-up**, qui créent des modèles d'intermédiation digitalisés (plateformes, applications...) pour repenser l'approche classique de la distribution des produits bancaires et financiers”, selon la définition de *Fusions et Acquisitions*.

Le terme est apparu au cours des années 1980-1990 dans la presse anglo-saxonne spécialisée. En France, à cette époque naissent **les premières banques en ligne**. Banque Directe, Zebank/Egg et Bibop ont fait partie des pionniers. À partir du début des années 2000, le rapide développement d'Internet et des supports informatiques a permis aux banques digitales de se développer, d'abord dans les réseaux bancaires à travers une stratégie multicanale, puis avec la seconde génération des banques en ligne (Boursorama, Fortuneo, BforBank). Toutefois, ce n'est qu'à partir de la crise financière de 2008 que le terme s'est réellement répandu en dehors du monde de la finance et qu'il est devenu grand public, en 2015 d'après le cabinet KPMG. Cette visibilité s'explique par l'explosion des montants investis par les fonds de capital-risque dans les start-up du secteur.

L'Autorité des marchés financiers (AMF) décrit la fintech comme “un ensemble d'initiatives technologiques innovantes qui ont eu lieu pour l'essentiel au cours des cinq dernières années dans le domaine financier”. Le magazine *Réflexions immobilières* précise que ces start-up font preuve de “modèles opérationnels, technologiques ou économiques innovants”. Leur objectif est d'apporter **des services simples à prix attractif**, que ce soit au grand public ou aux entreprises, **tout en améliorant l'expérience client**. Elles répondent à des besoins peu ou mal servis par les acteurs traditionnels de la banque et de la finance.

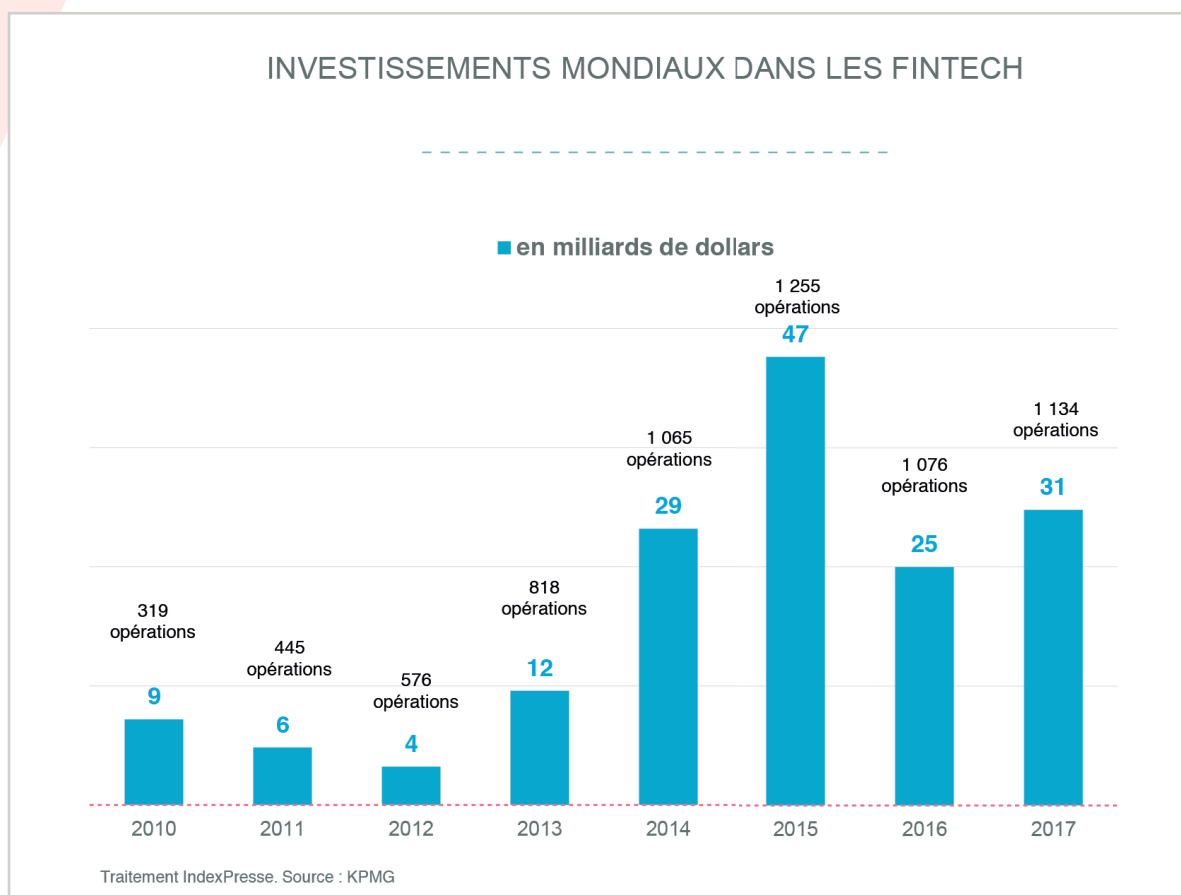
Nombre de fintech ont été fondées par des professionnels de la banque. “Les créateurs de fintech ne sont pas forcément des entrepreneurs expérimentés, mais ce sont des cadres ou des dirigeants expérimentés”, note Antoine Baschiera, dirigeant de Early Metrics, dans *Le Nouvel Économiste*. Les entreprises de la fintech ne sont pas des banques. Elles peuvent avoir divers statuts, agréés par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) de la Banque de France. Elles peuvent être des établissements de paiement, des conseillers en investissement participatif, des prestataires de services d'investissement (*crowd-funding*), des conseillers en investissements financiers (courtage en ligne), des sociétés de gestion de portefeuille (*robo-advisors*).

Un dynamisme mondial

Le secteur connaît un véritable engouement au niveau mondial comme le prouvent les importantes levées de fonds réalisées par les fintech. Les données publiées sur les investissements varient selon les instituts, mais toutes révèlent la forte attractivité du secteur auprès des investisseurs, tout particulièrement depuis 2015.

Cette année-là, les levées de fonds ont augmenté de 75 %, dans le monde, pour atteindre 22,3 milliards de dollars selon Accenture. Au-delà des montants, le nombre de grandes transactions était surtout en hausse. Au total, 94 opérations d'une valeur supérieure à 50 millions de dollars ont été menées en 2015, contre seulement 52 opérations de ce type en 2014 et 15 en 2013.

Les chiffres fournis par le réseau international de cabinets d'audit et de conseil KPMG dans son étude annuelle "Pulse of fintech" sont plus importants encore. Ils annoncent, pour 2015, 47 milliards de dollars d'investissement captés par les fintech dans le monde, à travers 1 255 opérations. Toujours selon KPMG, après une légère baisse des montants investis en 2016, avec seulement 25 milliards de dollars, l'année 2017 a connu une nouvelle hausse avec 31 milliards de dollars et 1 134 opérations. De plus, l'année 2017 a été marquée par le retour de "méga-deals". Les dix opérations les plus importantes en 2017 ont représenté 5,3 milliards de dollars, soit 17 % des fonds mondiaux investis dans les fintech. Les



UN MARCHÉ TECHNOLOGIQUE MOTEUR DE LA TRANSFORMATION DE L'ÉCOSYSTÈME BANCAIRE

start-up du **secteur paiement/transactions** arrivent en tête des 10 premiers "méga-deals" en nombre et en volume.

En 2018, la même tendance se poursuit comme le prouvent les chiffres publiés par CB Insights, spécialiste du capital-risque, avec de nouveaux records annoncés. Entre le début du mois de janvier et la fin du mois de septembre 2018, 1 164 transactions ont été enregistrées, contre 1 350 opérations recensées par ce cabinet en 2017. Avec 32,6 milliards de dollars levés sur neuf mois, les financements auprès d'acteurs du capital-risque ont par ailleurs déjà battu tous les records précédents.

Sur le marché mondial, **l'Asie apparaît comme un acteur phare**. En 2016, la Chine a permis à l'ensemble de la zone Asie-Pacifique d'attirer 11,2 milliards de dollars d'investissement, et ainsi de dépasser pour la première fois l'Amérique du

Nord qui a attiré 9,2 milliards de dollars selon Accenture. **À l'inverse, l'Europe n'a levé que 2,4 milliards de dollars en 2016**. Pourtant, l'Europe, aux côtés de l'Asie, avait contribué au dynamisme du marché en 2015. Mais la zone est marquée par le contexte du Brexit. Ainsi ses levées de fonds se sont écroulées de 80 % en 2016 par rapport à 2015 (10,9 milliards de dollars levés cette année-là). Toutefois, suite à la levée de 250 millions de dollars par la néobanque britannique Revolut en avril 2018, l'Europe compte désormais quatre «licornes», des start-up valorisées à plus d'un milliard de dollars. Elles font ainsi partie de la trentaine de fintech de cette catégorie dans le monde.

Au total, les entreprises actives dans les fintech étaient au nombre de 12 000 dans le monde, début 2018 selon *Investir - Journal des finances*, dont près de 300 en France.

FOCUS SUR 4 ACTIVITÉS DES FINTECH DYNAMIQUES, EN 2017 DANS LE MONDE

- **ASSURTECH**: les levées de fonds en capital-risque continuent de progresser pour ce secteur, avec 247 opérations (+ 19,3 % par rapport à 2016) et 2,1 milliards de dollars levés (+ 18,7 % par rapport à 2016).
- **BLOCKCHAIN**: les levées de fonds en capital-risque ont accéléré, avec un record historique de 92 opérations (+ 28 % par rapport à 2016) et un record de 512 milliards de dollars levés (+ 65 % par rapport à 2016).
- **PRÊT EN LIGNE**: l'activité connaît une nouvelle maturité avec 144 opérations (en baisse de 9 % par rapport à 2016), mais une hausse de 11 % des investissements.
- **REGTECH**: le secteur est en forte croissance.

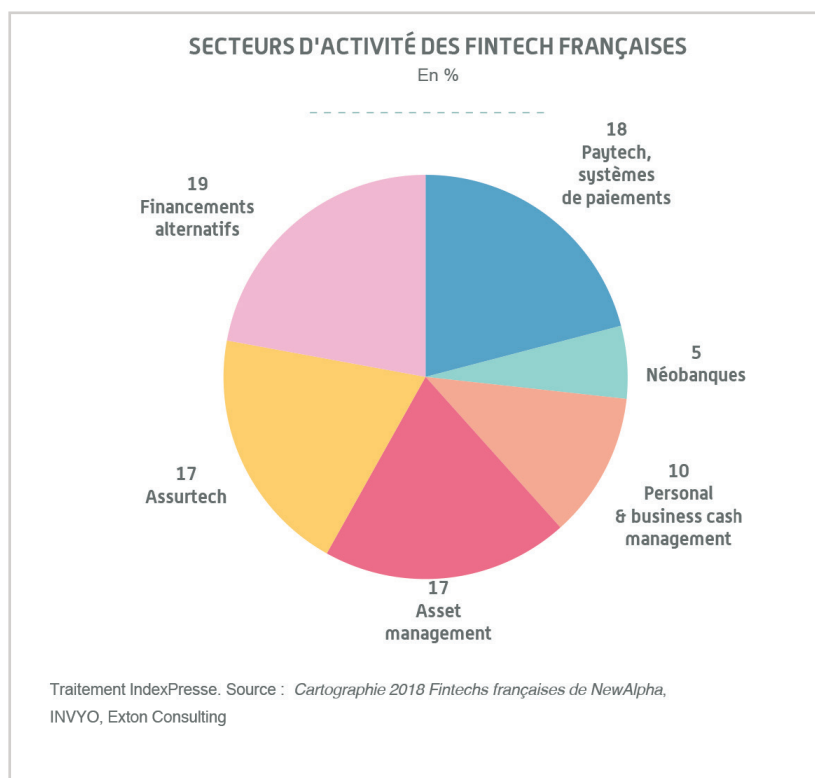
Source : KPMG.

Une compétitivité française à renforcer

La filière française de la fintech comptait au total 285 entreprises selon une cartographie réalisée par la société de gestion NewAlpha AM, le cabinet Exton Consulting et la start-up Invyo, fin 2017. Fin 2018, le pôle de compétitivité Pôle Finance Innovation annonçait, de son côté, avoir financé plus de 500 start-up de la finance au total, dont 80 % basées en Île-de-France. La cartographie réalisée fin 2017 révèle que 46 % des sociétés du secteur ont une ancienneté comprise entre 3 et 5 ans. Avec 30 % des sociétés créées entre 2016 et 2017, la dynamique entrepreneuriale est particulièrement forte dans le secteur.

Les fintech sont **en majorité présentes dans le domaine de la banque** où elles se positionnent :

- dans le financement participatif : les entreprises en place sont relativement anciennes, créées à partir de 2014, au moment de l'évolution de la réglementation ;
- dans les services de paiement alternatifs, appelés "paytech" : également anciennes, deux tiers des entreprises y ont été créées entre 2012 et 2015 ;
- en tant que néobanques : ce segment est plus jeune, plus de la moitié des néobanques ont été créées il y a moins de deux ans, en raison des licences réglementaires plus conséquentes nécessaires pour exercer l'activité ;
- comme solutions de *personal and business cash management* : l'activité recouvre les services à destination des particuliers (applications de gestion des finances personnelles – PFM –, d'épargne, etc.) et des entreprises (applications de gestion, des frais professionnels, financement des factures en attente de paiement, etc.).



UN MARCHÉ TECHNOLOGIQUE MOTEUR DE LA TRANSFORMATION DE L'ÉCOSYSTÈME BANCAIRE

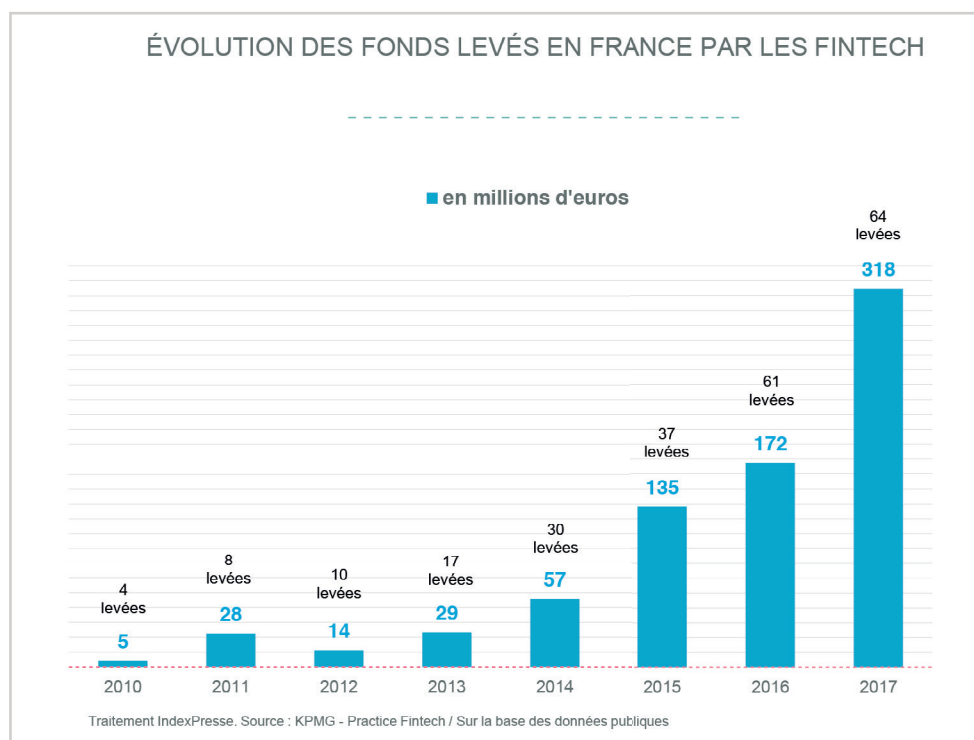
À côté des activités bancaires, **l'assurance** (assurtech ou *insurtech* en anglais) **et la gestion d'actifs** (*asset management*) sont également des domaines qui attirent les fintech. L'assurance bénéficie notamment d'une dynamique plus forte depuis ces dernières années. "La numérisation du monde de l'assurance est venue avec un train de retard par rapport aux métiers de la banque", explique Lior Derhy, managing partner chez NewAlpha: 17 % des start-up identifiées par l'étude souhaitent l'intégrer.

Enfin, **les services et technologies** plus transversaux de l'industrie financière ne sont pas oubliés. Parmi eux figure la technologie de la blockchain (chaîne de bloc). L'étude identifie 17 sociétés françaises misant sur son utilisation dans de nouveaux processus, dont plus de la moitié créées au cours des deux dernières années.

Au total, les fintech françaises auraient généré 800 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017, avec une moyenne de 1 million d'euros par structure selon Exton Consulting. Mais l'écart est important entre les 8 % de fintech qui gagnent

plus de 10 millions d'euros annuels et les 54 % qui touchent moins de 300 000 euros par an. Dans l'écosystème français des fintech, plus de la moitié des entreprises sont en phase de commercialisation. Pour ces dernières, les sommes dépensées sont supérieures à celles perçues. Du fait de leur jeune âge et d'une faible présence sur les marchés étrangers pour certaines d'entre elles (seulement 42 % ont développé des activités à l'international), 80 % des fintech sont non rentables.

Toutefois, avec 318 millions d'euros de fonds levés pour 64 opérations en 2017, selon KPMG, les **fintech françaises attirent les investissements**. Ainsi, 2017 a été une année record en la matière avec une hausse de + 84 % du montant total investi par rapport à 2016. Cette année-là, les 172 millions levés représentaient déjà un niveau historique. De plus, les tickets moyens des opérations sont en hausse, passant de 3 à 5 millions d'euros entre 2016 et 2017. En 2018, la tendance se poursuit: Ledger, spécialiste de la sécurisation de portefeuille en cryptomonnaies, a levé 75 millions de dollars en janvier auprès



d'investisseurs de renom comme Draper Esprit, Draper Venture Network, FirstMark Capital, Cathay Capital ou encore Korelya Capital. Lendix (financement participatif pour les entreprises) a levé 32 millions d'euros en juin; Alan (assurance santé digitalisée) 23 millions d'euros en avril; et Lydia (paiement mobile) 13 millions d'euros en février. Preuve du dynamisme de ce segment, le ticket moyen est passé à 8 millions d'euros selon un article de *La Tribune* de juillet 2018. À cette date, le journal prévoyait un possible nouveau record du montant total levé par la filière sur l'ensemble de l'année 2018.

L'engouement pour le secteur se mesure également par la création de nouvelles structures de financement exclusivement dédiées à la fintech et à l'assurtech, en complément des fonds de capital-risque généralistes français déjà impliqués dans le secteur (Kima Ventures, Partech Ventures, etc.), selon *Revue Banque*. New Alpha AM, fondé en 2015, et Blackfin font partie de ces structures récemment créées pour offrir aux investisseurs un accès aux entreprises les plus innovantes de l'industrie financière. Le récent programme Swave, mis en place par l'agence de développement économique et d'innovation de Paris, Paris&Co, se fixe également pour objectif d'accompagner le développement du secteur. Il s'agit d'un incubateur dédié à la fintech visant à expérimenter de nouveaux produits et services en B to B (business to business) et B to C (business to consumer). Il a accueilli sa première promotion en janvier 2018.

Néanmoins, **la France est en retard par rapport à ses voisins européens**. La filière enregistre plus d'une cinquantaine de nouvelles start-up en moyenne chaque année, mais le pays ne possède encore aucune licorne (entreprise valorisée plus de 1 milliard d'euros). Toutes les entreprises françaises du secteur ne sont pas au même stade de développement, comme le révèle une étude menée auprès d'une centaine de jeunes pousses au printemps 2018 par le cabinet de conseil Exton. Si plus de la moitié d'entre elles sont actuellement en phase de commercialisation, un quart sont encore en phase de création et 5 % seulement en phase de *scaling* (phase d'hypercroissance), ouvrant des succursales à l'étranger. Ainsi, parmi les champions de la fintech mondiale et européenne, les entreprises françaises

LES 10 FINTECH FRANÇAISES LES PLUS CAPITALISÉES EN 2018

- **YOUNITED CREDIT**: 103 millions d'euros (financement participatif)
- **TINUBU SQUARE**: 73 millions d'euros (service au secteur financier)
- **HiPAY**: 70 millions d'euros (paiements)
- **LEDGER**: 69 millions d'euros (blockchain)
- **COMPTE NICKEL**: 39 millions d'euros (services)
- **DALENYS**: 38 millions d'euros (paiements)
- **SHIFT TECHNOLOGY**: 34 millions d'euros (assurtech)
- **LINXO**: 22,5 millions d'euros (services bancaires, agrégateur)
- **KANTOX** (société de droit britannique): 21,5 millions d'euros (paiements)
- **LENDIX** (rebaptisée **OCTOBER**): 19 millions d'euros (financement participatif).

Source: KPMG

peinent à se faire une place. Ce sont les start-up britanniques (comme Azimo, Revolut et Starling) ou allemandes (N26, IDNow) qui se démarquent dans le classement The fintech50 Europe publié par l'organisation fintechCity en 2018, note le journal *Les Échos*. Ledger (financement participatif) et PayFit (gestion de la paie et des ressources humaines pour les PME) sont les deux seules entreprises françaises à apparaître dans la liste. Le classement mondial 2017 des 100 fintech les plus innovantes, réalisé par KPMG et le fonds de capital-risque H2 Ventures, comptait quant à lui 5 start-up françaises: Lendix (prêt participatif aux entreprises), Alan (assurance santé digitalisée), Lydia (paiement mobile), Qonto (banque en

ligne pour les PME) et PayFit. De ce fait, Paris ne se positionne qu'au quatorzième rang mondial parmi les places de la fintech, derrière Londres, New York, Francfort, Toronto et Sydney, d'après un rapport Deloitte. Profiter du Brexit pour faire de Paris un hub dans le domaine de la finance est pourtant l'objectif du gouvernement français comme le révèle *L'Usine Digitale*.

Le retard de la France n'est pas dû à un problème de positionnement de l'offre. Les solutions développées couvrent tout le spectre des services financiers. **Plusieurs autres facteurs expliquent ce manque de compétitivité.** L'aspect réglementaire en est un. En effet, le régulateur a parfois du retard sur l'encadrement des mutations du secteur. La méconnaissance des Français à l'égard des fintech en est un autre. Plus de sept Français sur dix ignorent encore ce que sont les fintech selon une enquête Deloitte.

Parallèlement, la concurrence internationale s'intensifie, y compris sur le marché français. Des entreprises venues de l'étranger commencent à

s'y développer. Ces dernières ont pour atout de bénéficier d'importants financements en comparaison avec les entreprises françaises. En effet, 53 % des entreprises françaises n'ont réalisé qu'une seule levée de fonds pour l'instant et le montant moyen des tickets, de 5 millions d'euros en 2017, est deux fois moins élevé que la moyenne européenne selon *L'Usine Digitale*. Les particularités du système français d'accompagnement et de financement des start-up fournissent une troisième explication au retard de la filière. Les créateurs d'entreprises ont du mal à se repérer parmi les aides publiques à l'amorçage, complexes et longues à obtenir. Une fois passée la phase de création et de R&D, leurs entreprises manquent également de liquidités pour se développer et se rapprocher du *break-even* (ou seuil de rentabilité) nécessaire pour attirer les acteurs du *private-equity*. Dans ce contexte, il serait ainsi utile d'appliquer les évolutions apportées par la fintech au financement du secteur lui-même. L'objectif est de faciliter le financement des entreprises qui s'y positionnent.

Les piliers du secteur : réglementation et innovation

Robert Ophèle, le président de l'Autorité des marchés financiers (AMF) a déclaré lors de l'évènement Fintech R:Evolution 2018 : "Le secteur financier a besoin des innovations et la réglementation est un élément essentiel pour assurer le développement et la crédibilité des fintech." Les nouvelles technologies de la finance sont en effet étroitement liées à la réglementation européenne. Comme l'explique Maxime Dubreil, analyste financier en charge du secteur du paiement chez Invest Securities, au *Nouvel Économiste* : "L'industrie financière était en retard. Le cadre réglementaire était contraignant et offrait aux banques une situation de monopole. L'Union européenne s'est rendu compte qu'il constituait une entrave à la concurrence et le fait évoluer, ce qui permet l'arrivée de nouveaux entrants. C'est

pour cette raison que les fintech se développent à un rythme soutenu et vont continuer à le faire." La réglementation a notamment **mis fin au monopole des banques** sur certaines activités. Les fintech se sont d'abord illustrées dans les paiements grâce à la première directive européenne sur les services de paiements (DSP1) de 2007, puis la seconde directive sur la monnaie électronique (DME2) de 2012. Ces textes ont permis à des acteurs non bancaires de développer de nouveaux services de paiement et aux néobanques d'offrir des services bancaires sans passer par un agrément de banque, plus coûteux, comme l'explique *Le Bulletin de la Banque de France*. À partir de 2014, l'activité du *crowdfunding* (ou financement participatif) a également pris son essor grâce à la déréglementation de l'activité du

UN MARCHÉ TECHNOLOGIQUE MOTEUR DE LA TRANSFORMATION DE L'ÉCOSYSTÈME BANCAIRE

crédit, décidée par le gouvernement de François Hollande. Celle-ci s'est concrétisée par la création du statut de conseiller en investissements participatifs (CIP) et la naissance d'une soixantaine de start-up dans le secteur.

Aujourd'hui encore, la réglementation évolue. **En 2018, deux textes sont entrés en vigueur** et ont créé de nouvelles opportunités d'affaires. Le premier, le Règlement général européen sur la protection des données personnelles (RGPD), oblige les entreprises à renforcer leurs efforts en matière de cybersécurité et en traçabilité des fonds. Le second texte, la directive sur les services de paiement (DSP2), intègre et abroge la première directive adoptée en 2007 (DSP1). Il a pour objectif de "favoriser l'innovation, la concurrence et l'efficacité" du marché, et plus précisément de "moderniser les services de paiement en Europe au profit tant des consommateurs que des entreprises, de manière à rester en phase avec ce marché en évolution rapide", selon la Commission européenne. Parmi ses diverses mesures, la DSP2 oblige les banques à **mettre à disposition les données des clients** de manière sécurisée et de permettre aux tiers d'accéder aux comptes de leurs clients. Le nouveau texte crée notamment deux nouvelles catégories d'établissements de paiements: les agrégateurs de comptes et les initiateurs de paiements. "La réglementation sur le partage des données des clients des banques (DSP2) pourrait donner un coup de fouet aux jeunes pousses positionnées sur l'épargne et les finances personnelles", expliquait le journal *Les Échos* en avril 2018. D'une façon plus large, la DSP2 renforce le concept d'*open banking*, ou système bancaire ouvert. Celui-ci est défini par Bruno Mellado, en charge des paiements et du recouvrement chez BNP Paribas, comme "un concept permettant à des tierces parties (institutions financières ou non) de fournir, en étroite collaboration avec les banques, des services bancaires spécifiques".

Pour permettre aux entreprises de se développer dans les différents pays de l'Union européenne, quel que soit leur pays d'implantation, la Commission européenne a également mis en place le passeport européen. Il concerne les entreprises agréées en qualité d'établissement de crédit (EC), d'entreprise d'investissement (EI),

d'établissement de monnaie électronique (EME) ou d'établissement de paiement (EP). En application du principe de reconnaissance mutuelle des agréments, ces entreprises peuvent exercer sur le territoire d'un ou plusieurs États membres ou faisant partie de l'accord sur l'Espace économique européen. En mars 2018, le journal *Les Échos* expliquait que la Commission européenne envisageait aussi de créer un passeport européen pour le financement participatif. Cette mesure ouvrirait aux plateformes de financement participatif, via un guichet unique, les portes des 28 États membres. Elle favoriserait donc des campagnes de collecte transnationales. Le label serait ouvert pour les campagnes de financement de moins d'un million d'euros, comportant une rémunération financière des investisseurs, mais pas aux plateformes de dons ou de prêts à la consommation, déjà couverts par une autre directive.

La réglementation représente donc une opportunité pour la croissance et la compétitivité de la filière européenne des fintech. Parallèlement, l'innovation est le second moteur du secteur. En premier lieu, **certaines technologies du numérique ont contribué à abaisser les coûts** d'entrée des start-up sur le marché, comme l'explique *Le Bulletin de la Banque de France*. Internet et la téléphonie mobile en sont les deux principales. En effet, leurs coûts de développement sont moins importants que ceux d'un réseau d'agences ou d'agents. Le *cloud computing*, à son tour, diminue les montants à investir par les fintech dans leurs infrastructures. Les coûts réduits ont notamment permis aux start-up d'appliquer à leurs offres une politique tarifaire agressive pour s'imposer sur le marché. Il s'agit de l'un de leurs avantages concurrentiels. Par exemple, les néobanques proposent des services bancaires 100 % digitaux comme les banques en ligne, mais sans intermédiaires, grâce à une application mobile simple à utiliser et peu coûteuse.

Après l'essor du digital, les start-up de la fintech ont intégré de nouvelles technologies, plus récentes. Parmi elles figurent le big data (grand volume de données) et **l'intelligence artificielle (IA)**. Celle-ci permet de rendre les données plus accessibles et de les valoriser, en donnant du sens aux informations. En s'appuyant sur des algorithmes, l'IA offre une meilleure connaissance des

clients et permet de leur offrir des produits adaptés. Des sociétés telles que Yomoni ou WeSave s'appuient sur une approche algorithmique. Elles proposent à leurs clients une gestion de patrimoine correspondant à leurs besoins grâce à des *robo-advisors* (robots conseillers). Dans le secteur bancaire, l'intelligence artificielle permet de "prévenir les fraudes, optimiser la chaîne de paiement, créer des modèles prédictifs, évaluer les risques ou le crédit", explique le site AngelsSquare.

Depuis la fin des années 2000, le secteur est également marqué par le développement de la technologie **blockchain**. Née avec la première cryptomonnaie, le bitcoin, elle crée de nouvelles activités et valeurs. Le portail du ministère de l'Économie, des Finances, de l'Action et des Comptes publics www.economie.gouv.fr définit la blockchain comme "une technologie qui permet de garder la trace d'un ensemble de transactions, de manière décentralisée, sécurisée et transparente, sous forme d'une chaîne de blocs. Il s'agit d'une technologie de registres distribués qui permet aux participants d'un réseau de valider des opérations sans l'intervention de tiers. La blockchain est notamment utilisée pour fiabiliser les monnaies cryptographiques, comme le bitcoin." Au-delà de son application dans le domaine des cryptomonnaies, la technologie s'applique désormais aux transactions de paiement, aux métiers des titres, au financement des entreprises, aux contrats d'assurance, etc.

À côté de ces nouvelles technologies, les fintech ont intégré des innovations telles que la signature électronique et la biométrie pour la sécurisation des transactions. Angels Square, auteur d'un panorama des technologies employées par les fintech, liste également le *machine learning* (une manière de modéliser des phénomènes, utile à l'automatisation des décisions stratégiques et des actions financières) et l'UX (ou *User eXperience*, qui consiste à concevoir un site Web afin que l'expérience utilisateur soit la meilleure possible).

Les innovations, nombreuses, ont permis aux fintech de baisser les coûts de leurs services, de gagner en temps, en expérience client et en sécurité. Elles sont essentielles à la compétitivité de la France et de l'Union européenne sur le marché mondial. Alain Clot, président de l'association professionnelle France fintech, expliquait

SIGNATURE ÉLECTRONIQUE ET FINTECH : DEUX SECTEURS LIÉS

Les fintech et leurs offres souscrites en ligne offrent un marché à investir par les professionnels de la signature électronique. Les objectifs communs sont de rendre la souscription des contrats plus fluide et d'éviter la fraude. Autre atout : la réduction des coûts grâce à la gestion automatisée. Le marché de la signature électronique a ainsi représenté 35 millions d'euros en 2017 en France, selon les chiffres publiés par l'Agefi. Il devrait atteindre 3,2 milliards de dollars en 2022 selon Market Research.

L'actualité du spécialiste français de la signature électronique Universign atteste de cette dynamique. En octobre 2018, il a levé 12 millions d'euros auprès d'Odysée Venture, de la Caisse des dépôts et de CM-CIC Innovation, avec pour objectif de se développer à l'étranger. Il compte 50 % de ses 1 000 clients dans la banque, l'assurance et la finance. La plateforme de crowdfunding Younited Credit fait partie de ses utilisateurs.

dans *Les Échos* en avril 2018 que face à l'arrivée de nouveaux acteurs tels que les GAFA (Google, Amazon, Facebook et Apple) sur le marché, "il faut bien sûr réglementer, pour protéger les consommateurs-citoyens et éviter les abus de position dominante. Mais il faut aussi élaborer une véritable stratégie industrielle française et européenne allant de la libération d'un large volume de données génériques (qui sont le carburant du numérique et de la recherche) à la création de grands entrepôts de données, de capacités de calcul et de grandes filières d'intelligence artificielle et de blockchain. Il est essentiel de tout faire pour qu'émergent ici de grands champions du numérique. Il y va de l'emploi, la croissance et, in fine, de notre souveraineté. Le temps presse."

Acteurs traditionnels et fintech : de la concurrence à la coopération

“L'émergence progressive des fintech en France depuis une décennie et l'accélération depuis 2014 soulèvent la question de leur positionnement face aux banques”, explique BFM Business. En 2016, selon PwC, 83 % des établissements financiers s'estimaient concurrencés par la croissance des fintech. Ces start-up se sont développées alors que les banques étaient déjà fragilisées, d'une part par une pression réglementaire renforcée depuis la crise financière de 2008, et d'autre part, par les comportements des clients, moins satisfaits et attirés par les nouveaux canaux digitaux. En parallèle, leur santé économique a été affectée par un contexte de taux bas et leurs réseaux d'agence se sont réduits, bien que ces fermetures soient moins nombreuses en France que dans d'autres pays européens.

Les acteurs historiques ont alors **pour défi de réussir leur digitalisation**. BNP Paribas s'est par exemple fixé pour objectif de réaliser 50 % de ses souscriptions de produits de façon digitale d'ici à 2020, selon *Les Échos*. Les enjeux ne sont

autres que de créer de nouvelles activités et de conserver la relation client. Cette dernière est en effet l'enjeu principal des différents acteurs positionnés dans le secteur bancaire et financier, qu'il s'agisse des banques et assureurs traditionnels ou des start-up de la fintech.

Inquiètes au départ de la concurrence que représentaient ces start-up, les banques ont ensuite compris l'intérêt d'en faire des partenaires pour gagner la bataille de la digitalisation. Cet intérêt est renforcé par l'arrivée des GAFA et des BATX (les Chinois Baidu, Alibaba, Tencent et Xiaomi) dans le secteur, ainsi que celle des opérateurs de téléphonie mobile, tels qu'Orange qui a lancé sa banque 100 % mobile en 2017. Ces nouveaux concurrents, qui sont communs aux acteurs traditionnels et aux fintech, ont leurs propres avantages compétitifs. Les premiers ont déjà pour atouts leur puissance économique et la détention des données clients. Les seconds sont en possession d'un important réseau de distribution, d'un large portefeuille de clients et des technologies mobiles.

LES PRINCIPALES BANQUES AYANT RESTRUCTURÉ LEUR RÉSEAU BANCAIRE ENTRE 2012 ET 2017 EN FRANCE

- BNP PARIBAS : – 10,7 %
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE : – 5,8 %
- LCL : – 5,2 %
- CRÉDIT MUTUEL : – 2,1 %
- BANQUE POPULAIRE : – 1,1 %
- CAISSE D'ÉPARGNE : – 0,5 %
- CRÉDIT AGRICOLE : – 0,2 %

Source : *Les Échos*, avril 2018

UN MARCHÉ TECHNOLOGIQUE MOTEUR DE LA TRANSFORMATION DE L'ÉCOSYSTÈME BANCAIRE

Dans ce contexte, l'alliance des acteurs traditionnels, qui ont l'expérience du métier et la confiance des consommateurs, et des fintech, agiles et innovantes, apparaît comme la voie à suivre. "La collaboration banques-fintech est indispensable pour construire des barrières à l'entrée contre les GAFA", expliquait Audrey Stewart d'Origin (plateforme de financement des entreprises en placement privé) en 2016. Ensemble, **ils combinent la relation client et l'usage des données**, deux aspects déterminants pour leur compétitivité.

Les banques positionnées dans une logique de coopération avec les fintech entendent alors profiter des opportunités offertes par les start-up d'un point de vue à la fois technologique et marketing, tout en s'inspirant de leur mode de fonctionnement, explique *Fusions et Acquisitions*.

"L'enjeu n'est pas dans le changement de métier, mais plutôt dans le changement de procédés et de services", selon *Les Échos*. En effet, les fintech ont notamment réussi car elles ont su identifier les attentes des consommateurs et y répondre grâce à leur agilité et à l'intégration de la technologie. Se rapprocher de ces start-up permet également aux acteurs traditionnels du secteur bancaire de contrôler la sphère fintech. Du partenariat à l'acquisition, en passant par le financement, les acteurs traditionnels emploient alors des stratégies diverses pour s'allier aux start-up de la banque et de la finance.

La **mise en place d'incubateurs** est une des voies choisies. La banque Société Générale est ainsi un partenaire de Paris&Co (agence de développement économique et d'innovation de Paris) dans la mise en place de l'incubateur fintech français et européen Swave, aux côtés de New Alpha AM (société de gestion), Crédit Municipal de Paris (établissement de crédit et d'aide sociale de la ville de Paris) et Exton Consulting (cabinet de conseil en stratégie et management spécialisé dans les services financiers). Sa première promotion de jeunes entreprises innovantes travaillera autour de quatre axes: la néo-finance, la cybersécurité,

l'intelligence artificielle et la finance de demain. De son côté, le groupe Crédit agricole a créé un incubateur sous le nom Village by CA, dans une démarche d'*open innovation* (ou innovation ouverte). Il est décrit comme un accélérateur de business mettant en relation des start-up avec des grandes entreprises, des ETI et des PME. Pour cela, il s'appuie sur plusieurs villages dynamisant les territoires par un soutien local à l'innovation. À travers cette approche, un nouveau type de fintech émerge, selon *Fusions et Acquisitions*, sous la forme de **fintech dites "collaboratives"** ou encore *banking enablers*. À côté des "fintech challengers", ces start-up ont pour objectif non pas de proposer des offres alternatives à celles des banques, mais de leur apporter leur expertise et savoir-faire dans le cadre de leur transformation digitale.

83 %
Proportion
des établissements
financiers qui s'estimaient
conurrencés par la
croissance des fintech
en 2016.

Source: PwC.

Le **corporate venture (CV)**, ou **capital-investissement d'entreprise**, est un autre levier actionné par les banques et les assureurs. Venue de l'industrie, des télécoms et de l'énergie, cette solution apparaît mieux adaptée que le rachat direct. Le capital-investissement permet de regrouper les investissements réalisés dans de jeunes sociétés prometteuses. Ces dernières gardent leur indépendance de fonctionnement et conservent ainsi leur capacité d'innovation. De cette façon, le groupe bancaire international HSBC procède à des prises de participation à travers ses fonds de Venture Capital, par exemple dans Tradeshift, un spécialiste de l'*e-invoicing* (ou facturation électronique), ou dans Customer Matrix (spécialiste de l'analyse de données). La Société générale, dans une logique de gestion ouverte de l'innovation, investit également dans des fonds de capital-risque. Elle est ainsi entrée au capital de TagPay (un fournisseur en technologie de paiement mobile).

D'autres acteurs optent pour **l'acquisition**. En 2017, les établissements financiers ont en effet investi près de 500 millions d'euros dans l'acquisition de fintech, selon BFM Business. Dès 2015, Boursorama, filiale de la Société générale,

UN MARCHÉ TECHNOLOGIQUE MOTEUR DE LA TRANSFORMATION DE L'ÉCOSYSTÈME BANCAIRE

a racheté intégralement Fiduceo, spécialiste français des solutions de gestion de finances personnelles en ligne qui équipe désormais ses clients. Depuis 2016, d'autres actions offensives ont été menées par des rachats et des prises de participation. Les exemples sont nombreux. Crédit agricole est entré au capital de Linxo (agrégation de comptes bancaires) aux côtés du Crédit mutuel Arkéa via une levée de fonds de 2 millions d'euros. En 2017, La Banque postale a acquis KissKissBankBank (groupe de financement participatif rassemblant KissKissBank, Hellomerci, Lendopolis), tandis que Crédit mutuel Arkéa a racheté 80 % du capital de Pumpkin (application mobile de paiements et remboursements entre particuliers). Le Crédit mutuel Arkéa est tout particulièrement actif dans le domaine des fintech françaises, puisqu'il a représenté 28 % des montants investis dans le secteur en 2017 selon *Les Échos*. Enfin, la même année, BNP Paribas a racheté Compte Nickel (banque numérique).

L'entreprise va plus loin encore. Déjà présent sur les segments de la banque en ligne et néobanque, BNP Paribas prévoit d'accélérer sa digitalisation en mobilisant 3 milliards d'euros d'investissement d'ici à 2020. Le groupe a amorcé une réorganisation interne et créé des petites start-up autonomes comme l'explique Sophie Heller, chief operating officer de la division Retail banking et services du groupe.

Toutefois, les partenariats entre fintech et entreprises traditionnelles de la banque et de la finance représentent encore plusieurs défis à relever. En 2016, une étude menée par PwC auprès de chaque type d'acteurs montre que les banques perçoivent comme enjeux la sécurité informatique, les incertitudes réglementaires et les divergences de modèles économiques. Les fintech, quant à elles, évoquent des inquiétudes concernant les différences de gestion, les procédures opérationnelles et les incertitudes réglementaires.

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

Des banques en ligne aux néobanques

Dans un article pour *Revue Banque*, Jean-Michel Rochi, enseignant en finance à l'Université Paris-Dauphine, rappelle que la première banque en ligne a été créée en France en 1994 avec le lancement par la Compagnie Bancaire (Groupe Paribas) de Banque Directe. Depuis, cette société est devenue Axa Banque, troisième banque en ligne du marché en 2018. En combinant la digitalisation et la technologie pour développer une offre innovante dans l'univers de l'industrie financière, **les banques en ligne se présentent comme la première génération de fintech**. Mais il aura fallu attendre le début des années 2010 pour qu'elles arrivent véritablement à convaincre et à recruter suffisamment de clients. En 2018, le marché français des banques en ligne reste dominé par les grands groupes bancaires

et d'assurances français, auxquels sont assujetties les principales enseignes. D'un point de vue juridique, elles ne diffèrent en rien des réseaux bancaires traditionnels, exception faite de l'absence d'agences physiques. Pour autant, elles se distinguent de leurs consœurs historiques **en révolutionnant les pratiques et les usages bancaires**, et leur rayonnement est appelé à grandir. Internet et le smartphone font maintenant partie de l'équipement de la majorité des personnes. Les réticences des consommateurs vis-à-vis des opérateurs uniquement en ligne s'estompent. La domination du paiement par carte et l'avènement de la monnaie électronique limitent les freins liés aux moyens de paiement physiques. Le marketing relationnel gagne du terrain face au marketing transactionnel. Les millennials, et bientôt la

PREMIERS OPÉRATEURS DE BANQUE EN LIGNE ÉTABLIS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS EN 2018

Marque (nom)	Pays	Date de début d'activité	Actionnariat	Positionnement stratégique en France et nombre de comptes dans l'hexagone
Boursorama Banque	France	2005	Boursorama (Société Générale)	Particuliers. Comptes : 1 000 000 (estimation).
ING Direct (France)	Pays-Bas	2000	ING Group	Particuliers. Comptes : 1 000 000 (estimation).
Axa Banque	France	2002	Groupe Axa	Particuliers. Comptes : 730 000
Fortuneo	France	2009	Arkea Direct Bank (Crédit Mutuel Arkea)	Particuliers. Comptes : 600 000 sur quatre pays (France, Belgique, Suisse et Luxembourg)
Monabanq	France	2006	Crédit Mutuel (CM11-CIC)	Particuliers. Comptes : 310 000 (estimation).
Hello Bank !	France	2013	BNP Paribas	Particuliers. Comptes : 302 000 en mars 2017.
Allianz Banque	Allemagne	2009	Groupe Allianz	Particuliers. Comptes : 250 000 (estimation).

Traitement IndexPresse. Source : *RB Revue banque* - mars 2018

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

génération Z, sont les nouveaux clients. Le droit à la mobilité bancaire s'installe. L'ensemble de ces facteurs compose ainsi **un terrain favorable à l'explosion des banques de nouvelle génération**. *Informations entreprise* signale en janvier 2018 que 20 % des Français se disent intéressés par ce système online et que 6 personnes interrogées sur 10 seraient même prêtes à quitter leur banque traditionnelle pour souscrire à celui-ci. En défrichant de nouvelles possibilités liées aux technologies numériques, les banques en ligne ont permis de renouveler la conception même des services bancaires. Auparavant très conservateurs en matière bancaire, les Français sont maintenant davantage prêts à faire confiance à ces nouveaux opérateurs. Les banques en ligne disposent donc de conditions propices à leur développement. Mais elles ont également ouvert la voie à **une nouvelle concurrence, celle des néobanques**. Créées en 2009 aux États-Unis, puis développées au Royaume-Uni, en Allemagne et en France, les

néobanques sont des start-up dont l'activité se limite à certains services seulement, accessibles sur mobile par le biais d'applications. Ce nouveau terme, désormais largement accepté par tous, peut cependant porter à confusion. Jean-Michel Rocchi rappelle que les néobanques sont en réalité **des "non banques" placées en France sous des statuts juridiques alternatifs**: intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP), établissement de monnaie électronique (EME), établissement de paiement (EP). Par opposition aux principales banques en ligne, les néobanques sont créées par des entrepreneurs et financées par des fonds provenant du capital-investissement, même si certaines font exception à la règle comme Max, créé par le Crédit mutuel Arkéa, ou CDC-Net, extension de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC). En France, **l'une des pionnières, Compte Nickel, fait figure de référence**. Imaginée par Hugues Le Bret, ex-directeur de la communication de Société

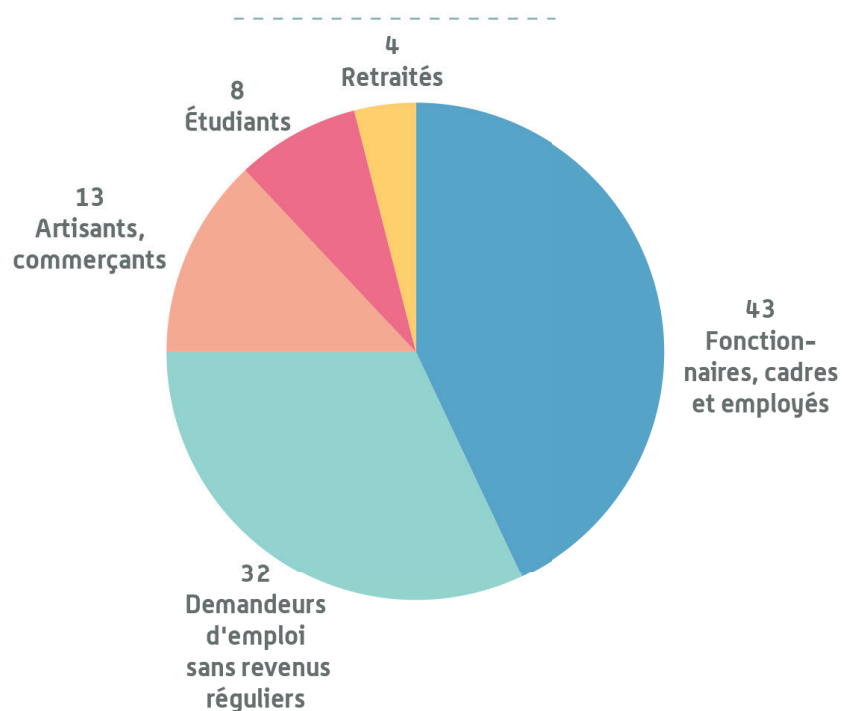
PRINCIPALES NÉOBANQUES ÉTABLIES SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS EN 2018

Marque (nom)	Pays	Date de création	Actionnariat	Positionnement stratégique
Compte Nickel (La Financière des Paiements électroniques)	France	2012	Entrepreneurs puis rachat par BNP Paribas en 2017 (95 %) et par la Fédération des buralistes (5 %).	Bancarisation des non-bancarisés. Cible : adultes, jeunes et professionnels.
Revolut	Royaume-Uni	2013	Entrepreneurs et capital-investissement.	200 000 clients en France en janvier 2018, et 1,5 million dans le monde à la même date.
Lydia (Lydia Solutions)	France	2011	Entrepreneurs et fonds d'investissement.	Application mobile de remboursement devenue une néobanque.
Pumpkin	France	2014	Entrepreneurs et fonds d'investissement. Rachat de 80 % par Crédit Mutuel Arkéa en 2017.	Application mobile de remboursement devenue une néobanque à destination des millennials.
CDC Net	France	2010	Service de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC).	Banque des professionnels de justice et des majeurs protégés.
Qonto	France	2016	Entrepreneurs et fonds d'investissement.	Cible : entrepreneurs et professionnels.
Inbanfirst	Belgique	2012	Entrepreneurs et fonds d'investissement.	Cible : entrepreneurs et PME.
Monese	Royaume-Uni	2013	Entrepreneurs et capital-investissement.	Transferts internationaux de devises.
Sogexia	France	2010	Entrepreneurs.	Comptes pour particuliers et entreprises (BtoC) et solutions en BtoB.
Morning	France	2013	Rachat par la banque Edel de l'application de cagnotte.	Business model mixte : néobanque (BtoC) et plateforme biface (BtoB).
Anytime	Belgique	2013	Entrepreneurs et capital-investissement.	Business model mixte : néobanque (BtoC) et plateforme biface (BtoB).
Ipagoo LLP	Royaume-Uni	2014	Orwell Group Holding.	Cible : PME et PMI exportatrices. Spécialiste des paiements en devises.
Max (Nouvelle Vague)	France	2017	Crédit Mutuel Arkéa.	Agrégateur et néobanque. Cible : millennials.

Traitement IndexPresse. Source : *RB Revue banque* - mai 2018

PROFIL DES CLIENTS DU COMPTE NICKEL

(Par catégorie socioprofessionnelle, en %)



Traitement IndexPresse. Source : *Alternatives économiques*, avril 2018.

générale et PDG de Boursorama, en association avec Ryad Boulanouar, ingénieur en électronique, Compte Nickel, désormais appelé Nickel, s'appuie sur le réseau de bureaux de tabac pour vendre son offre composée d'un compte sans découvert et d'une carte de paiement Mastercard. Destinée aux populations non bancarisées, elle a su convaincre en quelques années un spectre de clientèle plus large, comme les clients désireux de régler leurs achats en ligne sans risque. En septembre 2018, elle a enregistré l'ouverture de son millionième compte et vise deux millions de clients à l'horizon 2020. Elle ambitionne également d'être présente dans 10 000 bureaux de tabac à cette échéance, contre 3 800 en 2018. Édouard Lederer, journaliste des *Échos*, indique dans un article de novembre 2018 que

Compte Nickel est **l'une des rares fintech à avoir atteint un seuil de rentabilité** (depuis août 2017). Contrairement aux autres start-up de l'industrie financière, elle communique désormais sur ses perspectives de résultats, et non plus seulement sur ses levées de fonds. Pour poursuivre son développement, elle peut maintenant compter sur l'appui de son nouvel actionnaire majoritaire, BNP Paribas. Le groupe bancaire a en effet acquis 95 % du capital en avril 2017, les derniers 5 % restant dans les mains de la Confédération des buralistes. L'opération estimée à 200 millions d'euros selon *Les Échos* devrait permettre à Compte Nickel de bénéficier d'une nouvelle force de frappe, afin "d'améliorer l'expérience de ses clients et d'accélérer son développement tout en restant fidèle à son concept", selon les mots du

directeur général adjoint de BNP Paribas, Thierry Laborde.

S'adosser à un partenaire historique et régulé semble s'imposer comme une étape incontournable pour les néobanques désireuses de développer leur activité. Après avoir été parfois les incubateurs de ces nouvelles structures ou bien les observateurs de ce mouvement émergent, **les banques cherchent maintenant à se positionner comme des investisseurs ou des partenaires.** En 2016, la BPCE (Banque Populaire Caisse d'Épargne) avait déjà fait le choix de se rapprocher de la start-up allemande Fidor. Qualifiée de communautaire, elle est positionnée sur le créneau de la "banque entre amis" (*Banking mit Freunden*) et s'appuie sur une communauté de quelque 350 000 membres, dont 125 000 clients. Ces derniers sont invités à participer à la stratégie de Fidor et à partager leurs conseils, à la façon d'un réseau social. Elle se distingue également par un compte d'épargne dont le taux d'intérêt est évolutif en fonction du nombre de "J'aime" cliqués sur la page Facebook de la banque, comme l'explique Véronique Chocron dans un article pour *Les Échos* d'août 2016. Selon Matthias Kröner, le fondateur et directeur général de la fintech, "dans

un environnement caractérisé par une volatilité croissante, **l'adossement à un groupe solide revêt une importance stratégique**". L'objectif du rachat était de permettre d'accélérer la croissance de l'entreprise et de développer ses activités à l'international, en France particulièrement. Mais deux ans plus tard, l'idée de développer l'offre bancaire de Fidor en France est totalement abandonnée: "On ne lancera pas Fidor en France. Je crois plus à ce qu'on fait en lançant une offre mobile comme Enjoy qu'en lançant une énième néobanque. Il y en a déjà assez", a expliqué Laurent Mignon, le nouveau dirigeant de la BPCE, le 16 septembre 2018. Cette annonce fait suite aux difficultés financières rencontrées par Fidor, qui a dû être recapitalisé à deux reprises par son propriétaire, soit un total de 90 millions d'euros en deux ans auxquels s'ajoutent 142 millions d'euros déboursés pour son acquisition. En faisant marche arrière, la BPCE renonce à se doter d'une filiale de banque à distance comme la plupart de ses concurrents, et préfère se concentrer sur une nouvelle offre, nommée *Enjoy*, composée d'un compte qui se gère uniquement en ligne, d'une carte bancaire et des services essentiels. La formule est facturée deux euros par mois, alors qu'à contrario la majorité des banques en ligne propose des services gratuits. Plus encore, d'après *L'Agefi*, la BPCE chercherait même à revendre Fidor, faute de lui avoir trouvé une place adéquate au sein de l'offre. Stéphanie Chaptal, journaliste de *Revue Banque*, explique en effet que le succès de Fidor en Allemagne et au Royaume-Uni se fonde sur **son modèle de bank as a service**, où elle propose en marque blanche une plateforme de services bancaires (tenue de compte, paiement, back-office, crédit, épargne, etc.), ouverts à des tiers. Cette activité positionnerait alors la BPCE comme un fournisseur des autres néobanques, un virage que le groupe ne semble pas vouloir prendre. À l'image de Fidor, d'autres néobanques comme Anytime et Morning complètent leurs activités en proposant un modèle de plateforme de services technologiques, voire de marque blanche, à destination des professionnels.

La **fiabilisation des business models** reste la première préoccupation des néobanques. Victimes de leur croissance rapide, certaines rencontrent des difficultés de fonctionnement importantes.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

La banque française a acquis en septembre 2018 la plateforme Treezor qui fournit des services bancaires en B to B à ceux qui ambitionnent de créer des banques sur smartphones. "Le modèle de plateforme de Treezor permettra au groupe d'accompagner le développement des fintech clientes de Treezor et à nos métiers de s'ouvrir aux acteurs externes de l'écosystème fintech pour continuer de satisfaire nos clients en leur apportant rapidement des services innovants", a déclaré Claire Calmejane, directrice de l'Innovation du groupe Société générale.

Source: *Les Échos*.

À l'automne 2017, l'association 60 millions de consommateurs a d'ailleurs émis une alerte concernant la néobanque d'origine allemande N26. Lionel Maugain, chef de rubrique au sein de la revue du même nom, a expliqué que "ces derniers mois, N26 a fermé un certain nombre de comptes suscitant l'incompréhension de ses clients. Ces derniers se sont tournés vers le service client qui a rapidement été inaccessible." Dotées de structures très légères, ces start-up de la fintech peuvent manquer des ressources suffisantes pour répondre à leur développement en ce qui concerne les centres d'appels et de traitement des demandes clients. "En dépit de leurs efforts d'automatisation, les néobanques doivent encore réaliser beaucoup de tâches à la main, une ouverture de compte promise en quelques minutes peut ainsi prendre plusieurs jours...", selon Julien Maldonato, associé chez Deloitte.

LES 3 RISQUES MAJEURS DES NÉOBANQUES

- **Les risques opérationnels:** risque de fraude documentaire ou sur les moyens de paiement, et risques d'externalisation liés aux nombreux prestataires technologiques.
- **Les risques liés au blanchiment des capitaux et au financement du terrorisme:** comme l'entrée en relation se fait à distance, les néobanques doivent être vigilantes en la matière et donc mieux identifier leurs clients.
- **Les risques liés au manque d'accessibilité et de qualité de l'information fournie aux clients.**

Source: ACPR / Revue Banque.

Jean-Michel Rochi rappelle que les revenus des néobanques se limitent aux frais de tenue de compte et à la rémunération de quelques services. Dans une étude publiée en octobre 2018 sur les modèles d'affaires des banques en ligne et

des néobanques, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) note que **ces nouveaux entrants ne sont toujours pas bénéficiaires**, à de rares exceptions. Pourtant, 6,5 % des Français sont aujourd'hui clients de ces banques et, surtout, 33,5 % des conquêtes de clients effectuées en 2017 ont été réalisées par ces nouveaux acteurs. Cela représente 4,4 millions de clients au total, dont 1,3 million séduits en 2017 uniquement. Mais avec seulement 138 euros de revenus par client et par an, le seuil de rentabilité s'avère difficile à atteindre.

Dans cet objectif, les néobanques doivent avant tout **accroître leurs parts de marché** en acquérant une cible clientèle suffisamment large. Pour cela, la néobanque britannique Revolut veut accélérer sa conquête de clients en étoffant sa gamme de services financiers. Mi-2018, elle a annoncé le lancement d'une plateforme de trading sans commission, dont l'objectif est d'augmenter la notoriété de la marque et sa capacité à attirer des utilisateurs, comme l'explique Benjamin Belais, le responsable de la fintech en France et en Suisse. Elle compte également accélérer son développement à l'international. Tout en renforçant ses bases dans les pays de la zone euro avec une licence bancaire, elle annonce vouloir également se lancer en Amérique du Nord, en Asie et en Australie en 2018-2019. Sa concurrente N26, déjà présente dans la zone euro avec une licence bancaire, compte quant à elle se lancer en Grande-Bretagne et aux États-Unis, au cours de la même période.

Face au foisonnement de l'offre et à la multiplication des nouveaux entrants, les néobanques doivent d'ores et déjà miser sur la différenciation. Revolut, par exemple, cherche à diversifier son offre vers les services de paiement, les transferts sans frais ou encore les cryptomonnaies, en misant toujours sur des formules low-cost. "Nous ne cherchons pas à offrir les produits bancaires classiques mais les produits les plus excitants", explique Benjamin Belais. Contrairement aux banques traditionnelles, les fintech peuvent s'affranchir des freins techniques, psychologiques et organisationnels afin de pouvoir inventer **des produits réellement innovants** et redéfinir une relation plus directe et plus transparente entre la banque et ses clients. Selon lui, Revolut dispose

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

de la capacité d'innovation qui lui permet de sortir cinq ou dix innovations dans le temps nécessaire à ses concurrents pour en sortir une seule. Pour Pierre-Antoine Giroux, le directeur marketing de la néobanque Anytime, "les néobanques

mettent l'accent sur l'expérience client et sur les services non bancaires, destinés à aider les utilisateurs dans leur quotidien. Instantanéité, simplicité d'utilisation, flexibilité, efficacité, sont les fers de lance de ces banques nouvelle génération.

COMPARAISON DES POSITIONNEMENTS D'UNE SÉLECTION DE NÉOBANQUES

	Coût annuel	Positionnement
Compte Nickel	20 euros	Les clients, même interdits bancaires, peuvent obtenir immédiatement leur carte bancaire chez 3 000 buralistes, où ils peuvent également déposer et retirer des espèces (en plus des DAB).
Anytime	27 à 234 euros	L'offre 100% mobile de cette fintech comprend un compte et une carte Mastercard bancaire pour les particuliers (27 ou 95 euros par an) ou les professionnels, comme les indépendants et les TPE (114 ou 234 euros par an).
N26	0 à 178,80 euros	Cette fintech allemande (qui dispose d'une licence bancaire européenne) propose une offre basique gratuite (sous condition d'utilisation) et deux offres payantes plus haut de gamme.
C-Zam	17 euros	Disponible dans les magasins Carrefour pour 5 euros, le compte C-Zam (une carte bancaire et un compte courant pour 1 euro par mois) est accessible sur Internet ou via l'application smartphone.
Morning	24 euros	La fintech rachetée par le distributeur Leclerc s'est muée en néobanque en juin 2018, avec un compte courant et une carte bancaire, et une offre dédiée aux jeunes âgés de 12 à 18 ans.
Revolut	Gratuit	Créée en 2015 au Royaume-Uni, cette néobanque, qui propose une carte Mastercard bancaire et un compte gratuits sans conditions, totalise déjà plus de 1,5 million de clients, dont 220 000 en France.
Orange Bank	0 à 60 euros	L'opérateur télécoms propose une offre gratuite (compte et livret, chéquier Visa sur demande), à condition d'utiliser sa carte bancaire au moins 3 fois dans le mois (5 euros sinon).
EKO	24 euros	Le Crédit agricole a décidé de proposer une offre low cost, avec une carte bancaire et un compte gérés depuis une application mobile. Mais un contact en agence est toujours possible en cas de besoin.
Ditto	118,80 euros	Dernière arrivée sur le marché, l'application mobile Ditto s'adresse surtout aux voyageurs, étudiants et frontaliers utilisant plusieurs devises, qu'elle propose avec des taux de change compétitifs.

Traitement IndexPresse. Source : Challenges, mars 2018

Alternative essentielle aux banques traditionnelles, **les néobanques souhaitent imposer une autre vision de la banque**, plus proche de leurs clients et de leurs besoins." Cette spécificité peut leur permettre d'offrir une nouvelle promesse commerciale à destination des cibles clientèles qui se sentent maltraitées par le secteur bancaire traditionnel. Parmi elles, les entreprises et les entrepreneurs offrent d'ailleurs des possibilités intéressantes. Cette catégorie de clientèle oppose souvent la sensation d'être mal considérée par les banques traditionnelles, ouvrant ainsi un créneau favorable pour les néobanques et les banques en ligne. Des offres ciblées et spécialisées se développent en conséquence. Créée au printemps 2016, la fintech Qonto propose par exemple un compte professionnel en ligne, associé à une carte. Sa promesse commerciale se fonde sur sa capacité à simplifier le suivi des dépenses et la compatibilité de ses clients, le tout pour des prix "clairs et transparents". Selon *Les Échos*, elle comptait à l'été 2018 plus de 10 000 entreprises et indépendants parmi ses clients. "L'écrasante majorité de nos clients sont des sociétés de services qui ont entre 1 et 250 salariés", explique Alexandre Prot qui a cofondé la société avec Steve Anavi. En 2018, une nouvelle banque pour les entreprises a également vu le jour dans le paysage français. Baptisée Margo Bank, elle a été créée par Jean-Daniel Guyot, le fondateur du site d'achat de billets de train Captain Train. Elle cible les PME dont

le chiffre d'affaires est compris entre 1 et 20 millions d'euros. Interviewé par la revue *Entreprendre*, Jean-Daniel Guyot précise qu'il ne se considère pas véritablement comme une fintech, sachant qu'à terme sa néobanque cherchera à se différencier grâce à une présence humaine de proximité. Selon lui, "les PME ne peuvent pas se contenter d'un service purement en ligne. Elles ont besoin d'un interlocuteur bancaire qui réponde à leurs interrogations."

Le fait est que le succès grandissant du modèle de banque mobile ne cesse d'attirer de nouveaux acteurs, phénomène classique pour toute industrie en émergence. Selon *Revue Banque*, "les économistes expliquent que les changements réglementaires européens ont abaissé les barrières à l'entrée dans le secteur bancaire, ce qui a généré **une fragmentation du marché qui pourrait s'accroître** sous le double effet de l'élévation du nombre d'acteurs et de l'acquisition de nouveaux clients, source d'évolutions dans les parts de marché". La fragmentation du marché devrait donc encore se poursuivre **avant une inévitable concentration**. Les acquisitions devraient alors se multiplier tout comme les opérations de fusions entre acteurs. Malgré les craintes, les néobanques semblent ne pas représenter une véritable menace pour les banques traditionnelles et les banques en ligne. Jean-Michel Rocchi constate d'ailleurs que la plupart cherchent à acquérir une base clients rapidement afin d'être ensuite en

bonne position pour être racheté lorsque le mouvement de consolidation se mettra en œuvre.

Sans viser l'extinction de leurs concurrentes, les néobanques participeront toutefois **au bouleversement profond de la relation client banque**. Ce phénomène ne sera pas sans impact pour le secteur traditionnel.

LES 4 CHIFFRES-CLÉS DES BANQUES EN LIGNE ET DES NÉOBANQUES

- 4,4 millions de clients fin 2017.
Soit l'équivalent de 6,5 % de la population française.
- 3,1 millions de comptes courants fin 2017.
Soit 3,9 % des comptes courants en France.
- 1,3 million de clients conquis en 2017.
Soit 33,5 % des conquêtes de clients en 2017.
- 13,3 millions de clients à l'horizon 2020.
Soit un triplement du fonds de commerce en 3 ans.

Source : Étude ACPR 2018.

Des outils nouveaux pour la gestion des finances personnelles

Les agrégateurs de comptes dynamisés par l'open banking

En 2018, le marché français des services d'informations sur les comptes bancaires représentait 4 millions d'utilisateurs, dont environ 200 000 entreprises, d'après la revue *Option Finance*. Grâce à eux, 90 % des actions réalisées auparavant sur le site des banques peuvent maintenant être opérées par le biais d'autres applications, à commencer par les agrégateurs de comptes. La mise en application, en janvier 2018, de la directive européenne DSP2, a donné naissance à **un modèle de banque ouvert (open banking)** au sein duquel le partage de données est obligatoire depuis les banques vers les agrégateurs d'informations et les initiateurs de paiement. Via des interfaces de programmation informatique (API) sécurisées et standardisées, ces prestataires peuvent récupérer toutes les informations sur les comptes, les livrets et les contrats détenus par leurs clients, pour les mettre au profit de leurs propres outils de gestion et de pilotage des finances personnelles ou d'entreprises. Ces nouveaux services, créés par des start-up indépendantes ou rattachées à des groupes bancaires existants, visent à **améliorer la gestion et l'optimisation des budgets** grâce à des alertes, des notifications, des propositions d'actions, une catégorisation automatique des dépenses, des recherches avancées, des comparatifs ou des analyses automatisées des situations financières.

Bien avant la mise en œuvre de DSP2, les principaux opérateurs se sont manifestés dès 2016, à l'instar de Linxo, Fiduceo et Bankin'. Immédiatement alertés par l'arrivée de ces nouveaux prestataires, les groupes bancaires ont réagi rapidement à la menace qui pointait. Société générale, via sa filiale Boursorama, a ainsi racheté

l'intégralité de Fiduceo. De son côté le Crédit agricole a pris des parts dans le capital de Linxo, aux côtés d'Arkéa. Outre la question du partage des données, les agrégateurs de compte inquiètent le secteur bancaire traditionnel sur le volet de la relation client.

En décembre 2016, **la start-up aixoise Linxo avait déjà dépassé le million d'utilisateurs**. Elle a été créée par Hugues Pisapia et Bruno Van Haetsdaele, deux entrepreneurs sans lien avec le monde de la banque. Dans un article du *Journal des entreprises* publié à cette époque, le second expliquait le processus ayant mené à la création de l'entreprise: "Notre seule expérience était d'être clients dans une banque et de suivre nos comptes régulièrement. Les banques envoient des relevés qui sont simplement des tableaux de chiffres, mais qui ne répondent pas aux questions que peuvent se poser les utilisateurs. Nous avons donc voulu créer un nouvel outil..." Leur application mobile a cherché à apporter une nouvelle expérience dans le suivi des comptes personnels. L'utilisateur peut ainsi regrouper tous ses comptes, même s'ils ne sont pas domiciliés dans la même banque, au sein d'une seule interface totalement sécurisée. Le modèle économique repose sur **une première strate gratuite**, complétée par une seconde strate payante sur la base d'un forfait de 30 euros par an, rapidement rentabilisé par les usagers évitant les agios liés aux dépassements de découverts. L'entreprise fournit également sa technologie sous marque blanche à des marques comme Fortuneo, HSBC ou la Maif. Avec une nouvelle levée de fonds de 20 millions d'euros réalisée à l'automne 2017, la start-up a bénéficié au total de 23,2 millions d'euros depuis son lancement en 2010, selon *Les Échos*. Le journaliste

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

Édouard Lederer a pointé à cette occasion **les relations paradoxales existant entre les banques et les agrégateurs**, dont Linxo est l'exemple le plus marquant. Les agrégateurs se positionnent à la fois comme des concurrents importants des acteurs traditionnels, mais aussi comme des partenaires en leur fournissant une technologie devenue indispensable pour les clients. Budget Insight partage également ce statut. Moins connu que ses concurrents, cet agrégateur opère sous le nom de Budgea et se concentre essentiellement sur la vente de ses technologies en marque blanche à des tiers : banques, assureurs, experts-comptables ou même fintech.

Aux côtés de ces opérateurs, d'autres intervenants se sont développés. Avec plus de 2 millions d'utilisateurs, **Bankin' fait partie des plus importants**. Son application mobile repose sur un modèle dit *freemium*. Elle propose une première version gratuite, complétée par deux versions payantes ("Plus" dès 2,49 euros par mois et

"Pro" dès 8,33 euros) permettant de bénéficier de fonctions avancées. Autre volet de son activité, l'entreprise se sert aussi des données de ses utilisateurs pour mieux les cibler et les orienter vers des partenaires commerciaux, notamment des banques en ligne. En 2018, portée par DSP2, Bankin' a montré **sa volonté d'étoffer encore davantage ses services**. C'est dans cet objectif qu'un accord de partenariat a été conclu avec le robot-conseiller Yomoni. Bankin' renforce ainsi son statut de "coach financier" et se place parmi les six fintech à suivre d'après *Les Échos*.

Les nouvelles promesses offertes par l'*open banking* attisent également les ambitions de fintech initialement positionnées sur d'autres usages. En mars 2018, la jeune pousse française Lydia, spécialiste du paiement de personne à personne, a annoncé le lancement d'une "application méta bancaire" permettant d'accéder et de gérer depuis une seule interface l'ensemble de ses comptes bancaires ainsi que les services

PRINCIPAUX AGRÉGATEURS ÉTABLIS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS EN 2018

Marque (nom)	Pays	Date de début d'activité	Positionnement stratégique
Bankin'	France	2011	2,2 millions d'utilisateurs en Europe. Compatible avec 350 banques. Présent en France, en Grande-Bretagne, en Allemagne et en Espagne. Services : centralisation et catégorisation de données bancaires, virements depuis l'application...
Linxo	France	2010	1,2 million d'utilisateurs en France. Compatible avec 150 banques. Services proposés : centralisation et catégorisation de données bancaires, solde prédictif, place de marché de services financiers...
Fiduceo	France	2011	Racheté par Boursorama en 2015. Compatible avec 170 banques. Services proposés : centralisation et catégorisation de données bancaires, agrégation de comptes et de factures, virements sur comptes externes, coffre-fort numérique...
Budget Insight	France	2012	Présent dans 4 pays (France, Grande-Bretagne, Allemagne, Espagne). Services proposés : centralisation et catégorisation de données bancaires, agrégation de comptes, de contrats et de factures, coffre-fort numérique, virements sur comptes externes...

Traitement IndexPresse. Source : C Banque.com / Les Échos

existants et à venir qu'elle compte développer. Cyril Chiche, cofondateur et directeur général de Lydia, explique dans un article des *Échos*, que "l'interface se positionne à la fois au-dessus des comptes bancaires et du compte Lydia, avec des fonctions clefs de la banque mobile et qu'elle va au-delà des offres existantes en permettant à chacun de disposer de son argent à tout moment, comme on le ferait avec de l'argent liquide". Elle s'appuie pour cela sur son partenariat avec l'agrégateur Budget Insight. En élargissant le faisceau de ses services, Lydia compte renforcer la fidélisation et la montée en gamme de ses clients. L'opération de croissance externe réalisée en avril 2018 par Linxo s'inscrit dans la même lignée.

En rachetant la start-up Sharepay, elle ajoute **une brique supplémentaire à ses services**. Sharepay propose en effet une carte bancaire permettant le partage des dépenses sans compte joint. Grâce aux fonds qu'elle avait récoltés en 2017, Linxo a pu autofinancer cette acquisition. De son côté, David Finel, le cofondateur de Sharepay, explique dans *Les Échos* que cette "intégration va offrir plus de moyens et de débouchés à [sa] technologie et [lui] permettre de continuer à innover dans le paiement".

Ces initiatives marquent la naissance de **plateformes de services financiers** dont les applications s'élargissent pour offrir des prestations complètes autour de la gestion des finances.

Une innovation : un agrégateur de comptes en cryptomonnaies

Installée à la station F, le campus de start-up imaginé par Xavier Niel, la fintech Cryptio a mis au point un agrégateur de comptes en cryptomonnaies proposant un tableau de bord réunissant toutes les opérations, et notamment les plus-values et les pertes. Avec déjà une centaine d'utilisateurs particuliers, elle apporte une réponse aux besoins des crypto-investisseurs ayant du mal à centraliser leurs investissements réalisés sur plusieurs plateformes.

Les données sont aspirées via une connexion aux portefeuilles et aux comptes sur les différentes plateformes. La start-up a pour l'instant référencé dix plateformes parmi les plus importantes, comme Coinbase ou Kraken.

Gratuit jusqu'à 100 transactions par an, le service est ensuite facturé 49,90 euros pour 1 000 transactions annuelles, 69 euros pour plus de 5 000 transactions, et 99 euros au-delà de 10 000 opérations par an.

Raphaël Bloch, journaliste des *Échos*, signale que la start-up ambitionne surtout de se développer auprès des entreprises liées aux cryptomonnaies.

Les robo-advisors : l'intelligence artificielle réinvente la gestion du patrimoine et de l'épargne

L'intelligence artificielle (IA) est utilisée dans l'univers de la finance depuis plus de dix ans avec le développement des algorithmes d'investissement quantitatif, comme l'explique Anne-Sophie Vion dans un de ses articles pour *Les Échos*. **L'IA a participé à l'automatisation des tâches des gestionnaires d'actifs et des traders**, et s'est cantonnée pendant plusieurs années à n'être qu'un outil au service des professionnels. Plus récemment, elle a franchi cette limite et se développe maintenant dans la sphère du **conseil financier grand public**. L'une de ses premières applications a pris la forme des *chatbots* disponibles, entre autres, sur les applications des banques mobiles. Orange Bank, par exemple, met à disposition de ses clients un agent conversationnel baptisé "Djingo". Disponible en permanence, ce conseil virtuel utilise la technologie Watson d'IBM. Dans un premier temps, il fournit aux clients des informations basiques sur leur situation financière. À terme, il pourra anticiper leurs besoins en leur suggérant des actions, comme la souscription à un prêt. Watson fait d'ailleurs partie des technologies à suivre identifiées en 2018 par *Les Échos*. Cette technologie équipe déjà les conseillers du Crédit mutuel-CIC depuis le début 2016.

Au-delà du simple tchat, l'intelligence artificielle a surtout ouvert une nouvelle voie aux fintech sur le volet de la **gestion de portefeuille de produits financiers**. Baptisés robots-conseillers ou *robo-advisors*, ces systèmes entièrement automatisés se positionnent comme des services de gestion d'épargne ou de patrimoine en ligne. Ils utilisent des algorithmes croisés avec le profil et les attentes de l'épargnant, et proposent en conséquence un portefeuille d'investissement personnalisé et adapté. Cette technologie permet de s'affranchir des coûts associés à la gestion d'épargne dans le système bancaire et assurantiel traditionnel. Sur son site, la fintech Yomoni précise que l'argent confié au *robo-advisor* est souvent placé dans des ETF (*exchange traded funds*), aussi appelés *trackers*, c'est-à-dire des fonds

indiciels cotés en continu, qui répliquent la performance d'un indice, comme le CAC 40 ou le S&P 500. En échange de ce service de gestion d'épargne, les *robo-advisors* facturent un certain pourcentage, calculé sur la base du montant qui leur est confié, les "actifs sous gestion". Yomoni prend par exemple 0,7 % de frais de gestion par an. Pour 1000 euros placés, il en coûte donc 7 euros par an.

Outre Yomoni, les principaux *robo-advisors* sont Marie Quantier, WeSave, Nalo, Advize, FundShop, Birdee, Grisbee et Mieuxplacer.com. L'objectif de ces fintech vise à **rendre accessible au plus grand nombre un service de gestion de patrimoine de qualité** en optimisant les stratégies de placement, explique Guillaume Piard, le président-fondateur de Nalo : "Nous sommes partis du constat que bon nombre de services d'investissement étaient trop coûteux, manquaient de transparence et surtout s'avéraient peu adaptés aux objectifs patrimoniaux des particuliers, et nous avons l'ambition de devenir la banque privée de demain en alliant la technologie à l'expertise d'une équipe dédiée." La gestion robotisée des fintech permet en effet d'accéder à une allocation d'actifs personnalisée à moindre coût, et commence à séduire de plus en plus d'épargnants.

Après trois ans d'existence, **Yomoni a dépassé en octobre 2018 le cap des 10000 clients**. La start-up parisienne enregistre plus de 100 millions d'euros d'actifs sous gestion. Elle est encore loin cependant des 350 millions d'euros d'encours qui lui permettront d'atteindre le seuil de rentabilité. Pour réaliser cet objectif, elle mise sur le développement de ses offres, avec le lancement par exemple de Yomoni Kids (une assurance vie pour les enfants) et de Yomoni Society (clientèle patrimoniale, entrepreneurs) en juin 2018, pour concurrencer la gestion privée. "Avec une offre enrichie, des clients au rendez-vous et des performances solides, nous visons désormais un milliard d'euros d'encours sous gestion d'ici à 2020, soit une multiplication par 10", a déclaré l'un des

trois cofondateurs, Sébastien d'Ornano, dans *La Tribune*. Il expose par ailleurs son souhait de rester indépendant. Il mise pour cela sur un discours clair, une transparence réelle et une démarche pédagogique, **en rupture avec les usages du secteur bancaire traditionnel**.

De son côté, **Marie Quantier, l'un des pionniers du marché**, cherche à se relancer en 2018 avec une nouvelle levée de fonds d'un million d'euros réalisée auprès d'investisseurs individuels experts de la banque privée, comme le relate le portail *cBanque.com*. Essentiellement utilisée par une clientèle haut de gamme, elle affirme désormais vouloir se centrer uniquement sur cette cible : "En effet, les clients investissent en moyenne plus de 60 000 euros sur la plateforme MQ depuis 1 an, bien au-delà de tous les comparables du secteur. Cette somme correspond en moyenne à 15 % de leurs avoirs sur les marchés financiers", comme l'explique son communiqué de presse. Elle lance à cette occasion une application mobile de gestion conseillée, entre la gestion libre et la gestion sous mandat. Grâce à sa technologie de calcul intensif, Marie Quantier donne au client les moyens de connaître en temps réel la consommation de son budget de risque en termes de baisse maximale, la notion de risque la plus intuitive. Cela permet au client de contrôler parfaitement l'impact de ses modifications. Marie Quantier illustre ainsi l'évolution technologique des fintech dans le domaine de la gestion de portefeuille. Après avoir transformé la gestion pilotée avec les *robo-advisors*, elles cherchent maintenant à **révolutionner la gestion conseillée**.

Globalement, après des débuts souvent tous azimuts, les *robo-advisors* **affinent dans un second temps leurs cibles et positionnements**. En 2018, Advize a changé d'orientation. La fintech se tourne vers les professionnels, après s'être lancée en 2012 avec une offre de conseil en investissement financier automatisé sur un contrat d'assurance-vie en ligne pour les particuliers. Son choix est guidé par la difficulté d'acquérir une clientèle particulière suffisante face à la concurrence déjà existante. "C'est une activité sur laquelle les places sont déjà prises par plein de sociétés avec des acteurs liés aux banques et des courtiers en ligne", explique Olivier Gentier, le directeur

général de la start-up. Elle préfère alors se tourner vers la clientèle entreprises, comme le site de courtage en ligne Easybourse ou les conseillers de gestion de patrimoine (CGP). Selon *Les Échos*, son ambition est d'atteindre un milliard d'euros d'actifs sous conseil d'ici fin 2019, et donc la rentabilité passée ce seuil. Le segment professionnel est également convoité par ses concurrents. La start-up WeSave, soutenue par Amundi, souhaite également déployer ses services d'agrégation et de conseil auprès de CGP. Yomoni, quant à lui, annonce le lancement d'une offre d'épargne salariale destinée aux dirigeants et aux salariés des TPE et PME.

La concurrence s'intensifie fortement sur le marché français, avec **l'arrivée d'opérateurs étrangers**. En mai 2018, la fintech belge Gambit Financial Solutions, a lancé son robot conseiller Birdee. Il propose aux investisseurs un choix entre 20 portefeuilles, aux degrés de risque différents, accessibles dès 1 000 euros et investis essentiellement sur des fonds indiciels. Contrairement à ceux des acteurs en place, les actifs ne sont pas investis dans des assurances-vie, ce qui réduit encore davantage les tarifs pratiqués. Les épargnants doivent s'acquitter de seulement 1 % net annuel au titre des frais de gestion. Pour le dirigeant de l'entreprise, Geoffroy de Schrevel, **"Birdee est né d'une volonté de démocratiser la gestion discrétionnaire** afin de la rendre accessible au plus grand nombre". De son côté, la start-up allemande Raisin s'est alliée avec la fintech française Linxo. Par ce partenariat, cette spécialiste de l'épargne en ligne compte gagner des places sur le marché français où elle est présente depuis 2016.

Face à la multiplication de l'offre, les fintech en place n'ont pas d'autre choix que de chercher à **étendre leur champ d'action**. Avec sa levée de fonds de 2,2 millions d'euros réalisée en 2017, Fundshop a souhaité renforcer ses moyens pour poursuivre son développement en Europe et au-delà, notamment aux Émirats Arabes Unis. Fondée en 2013 par Léonard de Tilly et Florian de Miramon, FundShop propose des applications en marque blanche permettant d'aider les conseillers en gestion de patrimoine mais aussi les courtiers, banquiers et autres distributeurs de produits

financiers à constituer et gérer leurs portefeuilles et optimiser le conseil en investissement financier. D'autres choisissent de se spécialiser dès leur création sur une cible clientèle ou un type de prestations. La **jeune pousse française Bruno se destine par exemple à la cible des millennials** : "On vise les 18-25 ans. Peu de banques s'adressent à eux, or ce sont eux qui seront prescripteurs des usages de demain", explique Florent Robert, l'un des fondateurs. En intégrant le chatbot Facebook Messenger, la start-up veut encourager les internautes à épargner en misant sur de petits montants réguliers. Elle s'appuie sur des algorithmes pour émettre ses propositions en fonction des mouvements observés sur les comptes courants des usagers. Gratuite à son lancement, la plateforme se financera ensuite par des services d'investissement payants. Dans le même ordre d'idées, Sapiendo Retraite propose un service d'accompagnement de retraite entièrement dématérialisé. "Notre algorithme nous permet de calculer instantanément à partir de la lecture du relevé individuel de situation de chaque particulier le montant précis que celui-ci recevra à sa retraite", explique Valérie Batigne, la fondatrice, dans un article des *Échos*.

Le **poids des robo-advisors sur le marché global reste encore marginal**. Si aux États-Unis, ils

devraient représenter de 10 à 14 % des encours sous gestion pour la clientèle retail d'ici à 2025, soit entre 5 000 à 7 000 milliards de dollars, les chiffres attendus sont nettement plus faibles en Europe, et notamment en France. Pour autant, ils participent au dynamisme de l'industrie. Après avoir été craints par les professionnels, ils s'imposent aujourd'hui comme des partenaires et prennent part à la digitalisation des opérateurs. Si à l'origine les *robo-advisors* ciblaient surtout une clientèle de particuliers, ils sont de plus en plus nombreux à revoir leur stratégie pour se tourner vers le B to B, en offrant leurs solutions en marque blanche aux *asset managers* ou aux assureurs. Selon *Option Finance*, recruter directement en ligne de nouveaux clients exige un investissement moyen de 400 euros. Le retour sur investissement prend donc du temps pour les fintech, compte tenu du fait que les particuliers investissent souvent des sommes relativement limitées. La collaboration entre ces nouveaux entrants et les acteurs traditionnels du secteur bancaire semble donc incontournable, à moins que l'évolution de la technologie ne donne un nouvel avantage concurrentiel capable de faire naître des innovations de rupture.

Le crédit à la consommation dominé par Younited Credit et la finance solidaire

Anciennement Prêt d'Union, la fintech française Younited Credit est la première et la seule plateforme en ligne de crédit aux particuliers à disposer, en France, de **son propre agrément d'établissement de crédit** délivré par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

La société a été créée en 2009 par trois partenaires, Charles Égly, Geoffroy Guigou et Thomas Beylot, en vue d'apporter une solution de crédit à la consommation plus rapide, plus simple et moins chère que celles qui existaient alors. En 2017, elle a franchi le seuil de 500 millions d'euros de crédits accordés depuis son lancement. Elle est alors entrée dans une nouvelle étape de son développement en lançant **une opération de scale-up**, c'est-à-dire de changement d'échelle. Pour

assurer son développement, la fintech a rapidement fait le choix de se positionner sur les marchés étrangers, à savoir l'Italie et l'Espagne. Elle a ainsi obtenu le statut de "première plateforme de prêts en ligne en Europe continentale", les acteurs britanniques se cantonnant à leur marché domestique, comme le rappelait le journal *Les Échos* en avril 2017. Afin d'accélérer son développement en Europe, elle a pu procéder à une levée de fonds de 40 millions d'euros en 2017, réalisée auprès de ses actionnaires historiques, en particulier la société d'investissement Eurazeo, la banque Crédit mutuel Arkéa, le groupe de protection sociale AG2R La Mondiale et Weber Investissements, rejoints pour ce septième tour de table par la banque publique Bpifrance,

YOUNITED CREDIT : UN POTENTIEL ÉNORME

"Sur la France, en 2020, nous devrions atteindre les 1,5 % ou 2 % de parts de marché. Toutefois, à plus long terme, nous ne pensons pas que les plateformes de prêts aux particuliers doivent se limiter à 1 % ou 2 % de parts de marché. Nous pensons qu'elles peuvent occuper 10 % à 20 % du marché, à un horizon plus lointain bien évidemment. Si tel est le cas, Younited Credit pourrait à terme viser la place de leader. Contrairement à des acteurs comme Blablacar, qui s'est développé très vite sur un marché où la plateforme crée de nouveaux usages, nous sommes sur le marché du crédit à la consommation, un des plus profonds et des plus rentables secteurs de la banque de détail : il nous faut plus de temps pour nous faire une place mais le potentiel de développement est énorme !"

Geoffroy Guigou, directeur général de Younited Credit.

Source : www.cbanque.com, mai 2017.

l'assureur Matmut (via Matmut Innovation) et la société de gestion Zencap AM.

Pour réussir son changement d'échelle, Younited Credit entend **se lancer dans de nouveaux pays** ces prochaines années, notamment en Belgique, en Allemagne, en Roumanie et en Pologne. Elle s'appuie pour cela sur **une équipe renforcée** avec des recrutements de personnalités ayant travaillé chez de grands noms comme McKinsey, JP Morgan ou Morgan Stanley. "Nous avons essayé, avec nos derniers recrutements, de construire l'équipe de management la plus solide des fintech en Europe", explique Charles Égly. L'entreprise mise aussi sur la technologie, et plus spécifiquement sur l'intelligence artificielle afin de mettre au point **des algorithmes capables de filtrer efficacement les demandes**, indique Charles Égly dans *Les Échos*: "Aujourd'hui, on peut valider une demande de crédit en moins de 24 heures. On veut passer à moins de 6 heures, d'ici à 12 mois. Il faut optimiser le travail des analystes crédit pour qu'ils ne perdent pas de temps sur les mauvais dossiers." Cette assise humaine et technologique lui permet d'assurer la réussite de son expansion. Elle réalise en 2018 40 % de son

activité hors de France, l'Espagne et l'Italie étant des marchés plus faciles à investir que le marché français. Elle espère atteindre la rentabilité sur ses trois marchés en 2019.

Un autre axe de développement se profile également. Younited pourrait ainsi devenir **un fournisseur de crédits en marque blanche** et apporter la brique de crédit à la consommation à d'autres fintech ne disposant pas de cette activité. Fin 2017, un premier partenariat a été conclu avec la néo-banque allemande N26, désireuse d'étendre sa palette de services proposée en France. Présente dans plus de quinze pays européens, N26 propose déjà des crédits à la consommation en Allemagne. Elle les octroie en direct, grâce à sa licence bancaire, mais également dans le cadre d'un partenariat avec la fintech allemande Auxmoney. Les accords et les alliances entre fintech permettent à ces jeunes entreprises de développer plus rapidement l'éventail de leurs prestations, en évitant les écueils d'un développement mené en interne. "Ce type de **partenariat va être accélérateur de croissance** pour Younited Credit", explique Geoffroy Guigou, l'un des cofondateurs et directeur général de la société.

YOUNITED CREDIT, UNE LICORNE EN PUISSANCE ?

"C'est la pépite tricolore qui monte, qui monte... Younited Credit a réalisé en septembre 2017 une augmentation de capital de 40 millions d'euros, ce qui porte le total des sommes levées à 103 millions d'euros – montant suffisamment rare, en France, pour être souligné. L'entreprise emploie 200 salariés sur trois pays. Les perspectives sont florissantes. 'Le marché du crédit à la consommation représente 50 milliards d'euros par an en France et ses marges sont très élevées. Notre part de marché n'est que de 0,4 %. Imaginez si nous prenions 3 ou 4 %...', évoque Geoffroy Guigou. Les équivalents britanniques Zopa et Ratesetter font déjà trois fois la taille de Younited Credit. Le potentiel est donc bien là."

Source : HEC Hommes et commerces, novembre 2017.

Ce phénomène de rapprochements entre les spécialistes du crédit en ligne et d'autres acteurs des fintech avait été remarqué lors du salon Lendit organisé à Londres en octobre 2017. Raffael Johnen, le directeur général de la plateforme allemande Auxmoney (500 millions d'euros de financements cumulés) analysait alors ainsi la situation : "À ce stade, l'objectif de ces partenariats [entre fintech] est de combiner différents domaines d'expertise pour construire le meilleur produit possible pour le consommateur. Au fur et à mesure que les fintech vont gagner en taille, les coopérations entre elles vont porter plus souvent sur la distribution [de leurs produits]." Tamaz Georgadze, le dirigeant de la plateforme allemande de placements en ligne Raisin, déjà partenaire de Younited, complète : "C'est plus innovant, nous pouvons ainsi développer des solutions qui n'étaient pas sur le marché auparavant et nous pensons qu'elles sont davantage orientées vers le service du client." Ces rapprochements pourront également permettre à ces acteurs de **rendre leurs activités plus solides** et d'éviter les déboires rencontrés par d'autres, comme la plateforme américaine de prêts en ligne entre particuliers Lending Club. En 2017, cette fintech a de nouveau enregistré une perte de 154 millions de dollars, liée aux poursuites judiciaires qui ont suivi le départ en 2016 de son dirigeant, le Français Renaud Laplanche. Depuis, elle peine à retrouver une stabilité financière, alors même qu'elle avait réussi à s'introduire à la Bourse de New York en 2014. Pour se relancer totalement, elle devra attendre la fin des poursuites et enquêtes en cours, et savoir également rebondir dans un marché de plus en plus concurrentiel. Elle devra compter notamment avec la plateforme de prêt en ligne SoFi, devenue la cinquième plus grosse licorne du secteur financier avec une valorisation de 4,5 milliards de dollars. Créée en 2011 pour refinancer les prêts étudiants, elle s'est depuis étendue aux crédits immobiliers, aux prêts à la consommation, aux services de gestion de fortune et à l'assurance-vie. Elle compte 350 000 clients et s'appuie sur un modèle différent de celui de

ses concurrents : au lieu de mettre en relation emprunteurs et prêteurs, la société finance elle-même les crédits par son propre capital et des emprunts auprès des banques. Elle place ensuite les prêts auprès d'investisseurs institutionnels pour les sortir de son bilan. Autre particularité, elle cible les *Henrys* (pour *High earners not rich yet*, des individus gagnant bien leur vie, mais pas encore riches), une population de vingtenaires et trentenaires aisés qui lui permet de réduire le risque de défaut. Ce positionnement entre dans une logique de marketing communautaire appuyée par des événements de networking, des conseils de carrière ou des soirées entre membres. Ce principe de relation durable lui permet d'assurer son développement et de se diriger de plus en plus vers les services bancaires. Anaïs Moutot, correspondante à San Francisco pour *Les Échos*, signale qu'elle a déposé une demande de licence bancaire en juin 2017 et racheté la banque en ligne Zenbanx un peu plus tôt cette même année.

En France, **Younited Credit s'appuie sur un modèle hybride** fondé à la fois sur un système collaboratif de type prêts entre particuliers, mais aussi sur des fonds de crédits collectés auprès d'investisseurs professionnels, qu'il s'agisse de personnes physiques ou morales (entreprises, caisses de retraite, assureurs, fondations...). D'autres, en revanche, font le choix exclusif de la finance solidaire. C'est le cas de la plateforme française FinFrog, inspirée du site américain Avant.com, acteur majeur du prêt entre particuliers sur son marché national. FinFrog vise les personnes non éligibles aux offres de crédit bancaire et propose des microprêts et microcrédits de 200 à 600 euros remboursables en trois mois maximum. Pour son lancement, elle a bénéficié d'une subvention de 500 000 euros de Bpifrance. En 2017, la start-up a octroyé 400 prêts pour un montant global de 200 000 euros. Le défi s'annonce important pour elle sur un marché de la finance alternative déjà encombré. Pour devenir rentable, elle devra **convaincre un nombre très important de consommateurs**.

Le financement participatif, un secteur mature en voie de consolidation

Le crowdlending fait évoluer son modèle

Le 17 octobre 2018, l'annonce du **placement en liquidation judiciaire de la plateforme Unilend** a créé l'événement sur le marché français du *crowdlending*. Cette fintech française était l'une des pionnières du secteur du financement participatif. Lancée en 2013, elle proposait aux particuliers investisseurs de prêter de l'argent aux petites entreprises en échange d'un retour sur investissement. Comme le rappelle son dirigeant, Nicolas Lesur, dans un article d'*Option Finance*, à son lancement elle apportait une réponse adéquate pendant une période délicate pour le financement des entreprises. Les banques avaient alors des difficultés à prêter aux PME. Chaque prêt nécessitait une longue démarche assortie de fortes garanties. Depuis, le contexte a évolué et les conditions de financement par les banques se sont améliorées. Depuis 2015, Unilend a vu diminuer le nombre de ses projets financés : de 116 à 102, puis à 85 en 2017, d'après *Les Échos*. "Nos demandes de financement n'ont pas baissé puisque nous en recevions environ 1000 par mois. Mais ces dossiers étaient de moins bonne qualité qu'avant. En choisissant de **ne pas faire de course aux volumes**, le nombre de projets financés s'est ainsi réduit à 45 en 2018", explique Nicolas Lesur. Cette décision motivée par la volonté de maintenir une politique de risque maîtrisée, n'a pas permis à Unilend d'assurer sa rentabilité.

Outre cette erreur stratégique, Unilend est avant tout le symbole des complications observées sur l'ensemble du segment du *crowdlending*. Tout d'abord, **ce marché ne semble pas avoir atteint la croissance annoncée**. Selon Lionel Garnier du *Revenu*, la hausse des volumes des prêts en ligne n'est que de 26 % sur les trois premiers trimestres de 2018. Le nombre de dossiers a même légèrement reculé de 519 à 515 par rapport à la même période en 2017. Ensuite, le secteur subit le retour

en force des banques. Fortes de leurs liquidités, les banques sont capables d'accorder des crédits aux TPE et PME à des taux inférieurs à 2 %, alors qu'Unilend, par exemple, n'a pas pu descendre en dessous de 6,5 % en moyenne. À cela s'ajoutent des taux de rendement inférieurs aux attentes pour les prêteurs, avec un rendement net moyen de moins de 2,5 %. Enfin, Lionel Garnier évoque le phénomène du *winner takes all*, qui donne **la primauté au leader**. Sur ce marché du *crowdlending*, Lendix l'emporte donc avec 43,5 % de part de marché, devant credit.fr (12,7 %) et Bolden (8,5 %). Dans ce contexte compliqué, Unilend est loin d'être le seul cas problématique. *Option Finance* note que le nombre de plateformes de financement participatif est passé d'une cinquantaine en 2016 à une dizaine en 2018.

UNILEND EN CHIFFRES

- 2013 : lancement en novembre.
- 43 849 prêteurs inscrits, pour 15 277 prêteurs actifs, dont 98 % de particuliers.
- 33 millions d'euros prêtés aux entreprises, dont 7 millions en 2017 et 3,5 millions en 2018.
- 21 millions d'euros remboursés à ce jour.
- 7,85 % : le taux de capital en défaut ou en retard de remboursement depuis le lancement (2,6 millions d'euros de capital "en défaut"), 3,13 % pour les prêts de l'année 2016 et 2,99 % pour ceux de 2017.
- 3,34 % : taux de rendement interne (performance des investissements en incluant les défauts).

Source : www.cbanque.com, octobre 2018.

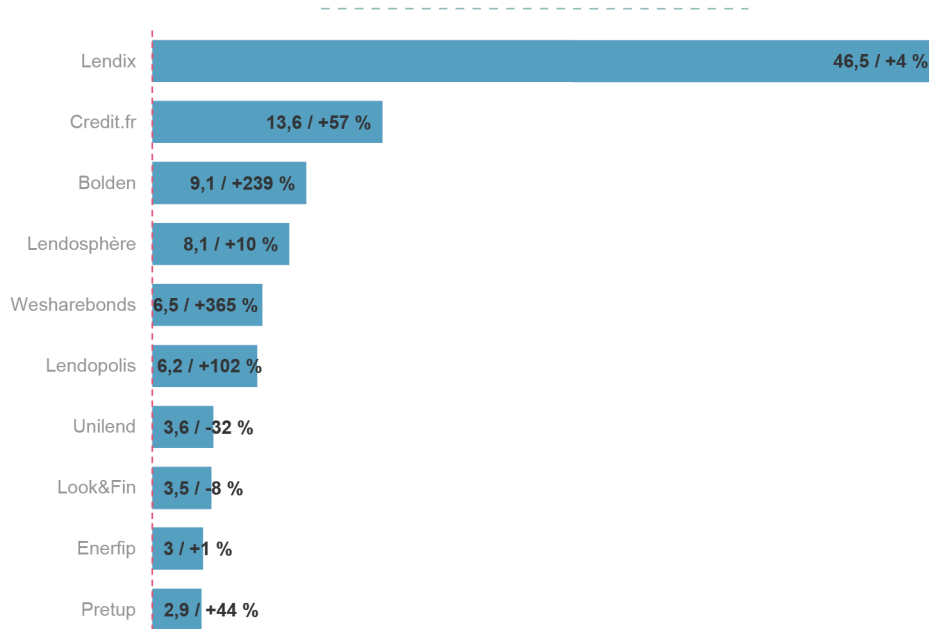
Pour autant, le **marché global du prêt participatif aux entreprises semble loin d'être menacé**. En 2017, les fonds collectés ont atteint 195,4 millions d'euros, selon les chiffres de Financement Participatif France et KPMG, soit une augmentation de 102 % par rapport à 2016. Le segment des prêts rémunérés a permis de collecter 66 millions d'euros, contre 40,2 millions d'euros en 2016. Il se place derrière celui des obligations, qui a engrangé 115,8 millions d'euros en 2017. Les 13,6 millions d'euros restants ont concerné les prêts non rémunérés et les prêts en minibons.

Il semblerait selon les analystes que certains positionnements et modèles soient désormais plus viables que d'autres. Stéphanie Savel, la présidente de Financement Participatif France (FPF), estime qu'il n'est plus envisageable pour les plateformes de ne travailler qu'avec les investisseurs particuliers: **"Un mix investisseurs professionnels-particuliers est indispensable."**

Dans un article de janvier 2018, Solenn Poullenec du journal *Les Échos* s'attarde sur la montée en puissance des deux premiers acteurs du marché. **Lendix et Credit.fr ont en effet choisi de créer des fonds destinés aux professionnels** pour accroître leur capacité de prêts. Lendix dispose ainsi d'un troisième fonds de 200 millions d'euros, qui va lui permettre d'accélérer son activité en 2018-2019: "Jusqu'à aujourd'hui, le ticket maximum était de 3 millions d'euros, maintenant on peut monter jusqu'à 5 millions", explique son fondateur Olivier Goy. "Cela va nous permettre d'embrasser aussi une cible plus large sur le plan géographique, sachant qu'on va ouvrir deux nouveaux pays en 2018." Ce nouveau fonds permettra surtout de venir compléter les financements de projets dans le cas où les investisseurs particuliers ne seraient pas suffisamment mobilisés. La stratégie est identique pour Credit.fr. En créant un fonds de 30 millions d'euros, la plateforme

TOP 10 DES PLATEFORMES DE CROWDLENDING

[Montants prêtés sur les trois premiers trimestres de 2018
en millions d'euros / évolution 2018 par rapport à 2017 en %]



Traitement IndexPresse. Source : Les Échos

revoit son modèle et ne se concentre plus seulement sur les investissements des particuliers. L'objectif est de "rassurer les clients particuliers et d'offrir l'assurance aux emprunteurs d'avoir leurs fonds très rapidement", explique Thomas de Bourayne, le président.

De la même façon que pour les autres segments des fintech, **le changement d'échelle s'impose** comme une étape de développement incontournable pour les acteurs du **crowdlending**.

UN CADRE JURIDIQUE ADAPTÉ

Afin de lever les freins au développement de ce mode de financement, l'ordonnance n°2014-559 du 30 mai 2014 relative au financement participatif a défini un nouveau cadre réglementaire permettant une sécurisation juridique des transactions et une protection des investisseurs.

L'ordonnance crée le statut d'intermédiaire en financement participatif pour les sites de prêt, et le statut de conseiller en investissements participatifs pour les sites d'investissement en fonds propres. Elle est mise en application par le décret n°2014-1053 du 16 septembre 2014, qui fixe les plafonds applicables aux prêts et aux emprunts et détaille les capacités professionnelles requises pour l'exercice de l'activité d'intermédiaire.

La direction générale du Trésor propose une fiche sur le cadre juridique du financement participatif ; le dispositif est présenté par un rapport au Président de la République publié au Journal officiel du 31 mai 2014.

Par ailleurs, le décret n°2016-1272 du 29 septembre 2016 fixe un régime spécifique de finance participative pour les projets de production d'énergie renouvelable.

Source : ministère de l'Économie.

Plusieurs leviers peuvent être activés. À l'heure où les banques sont difficiles à concurrencer sur le coût du financement, les fintech misent sur la rapidité de leur réponse lors d'un dépôt de projet pour faire la différence. Lendix promet par exemple une offre de prêt ferme en 48 heures. **L'analyse crédit devient alors un élément stratégique** pour sélectionner efficacement et rapidement les bons emprunteurs, tout en maîtrisant leur taux de défaut. Les plateformes concentrent désormais une partie de leurs efforts sur l'amélioration de leur système de filtrage automatique des demandes de financement. Lendix s'appuie notamment sur la technologie de reconnaissance optique des caractères pour exploiter les documents transmis par les emprunteurs. Elle mise également sur les données bancaires et financières récupérées par le biais de l'*open banking* pour analyser les situations des entreprises, tout comme Credit.fr. "Avec une équipe de trois analystes, nous sommes capables d'étudier 17 000 dossiers dans l'année car nos algorithmes de scoring font une partie du tri dès le départ", explique Thomas de Bourayne, dirigeant et fondateur de la société Credit.fr dans le journal *Les Échos*. La fintech intègre également des données extra-financières comme l'heure et la date de demande de crédit, ou la présence du dirigeant sur LinkedIn.

Autre levier, celui de l'international. Début juin 2018, une levée de 32 millions d'euros a été réalisée par Lendix, en vue de faire entrer des investisseurs de taille européenne dans son capital, notamment l'assureur Allianz France. Déjà présente en France, en Italie et en Espagne, la plateforme se positionne en 2018 sur les marchés allemand et néerlandais, et envisage une expansion plus large en zone euro. Olivier Goy, le fondateur, exprime sa volonté d'aller hors de ses frontières pour créer une société paneuropéenne. Il compte s'appuyer pour cela sur ce partenariat nouveau avec Allianz en approchant les PME clientes de l'assureur un peu partout en Europe et en proposant éventuellement des assurances d'Allianz aux PME empruntant sur sa plateforme, comme le souligne Solenn Poullennec.

Qu'elles soient technologiques ou géographiques, les stratégies de développement exigent

des moyens financiers importants. Les levées de fonds restent un outil fréquemment utilisé. En novembre 2017, la plateforme française WeShareBonds a ainsi levé 12 millions d'euros via le lancement d'un nouveau fonds d'investissement (10 millions d'euros) et une augmentation de capital (2 millions d'euros). Selon *Les Échos*, ses ressources devaient lui permettre de prêter 10 à 15 millions d'euros à des PME en 2018 et atteindre ainsi la rentabilité. Jusqu'alors, la société avait financé une quinzaine de PME françaises pour un total de 3,5 millions d'euros, un montant bien inférieur à celui du leader, Lendix. À l'instar des autres segments de la fintech, les plateformes de *crowdlending* **se dirigent également vers des rapprochements.** En 2017, Credit.fr a été racheté à hauteur de 95 % par la société de gestion française Tikehau Capital pour un montant de 12 millions d'euros, après seulement trois années d'activité. Cette opération doit lui permettre de gagner en taille et d'assurer son développement grâce à la renommée de son propriétaire. Tikehau Capital, quant à elle, intègre un nouvel outil dans sa gamme, qui lui permettra de couvrir tous les besoins de financements, du grand groupe à la microentreprise. Pour Guillaume Arnaud, directeur général de Tikehau IM (filiale de Tikehau Capital) : "Un des premiers projets sera de monter des fonds qui permettront à des institutionnels d'investir dans des prêts aux TPE, car il leur est difficile d'investir ligne à ligne sur des projets aussi petits." **Des alliances commencent également à se produire entre les fintech du *crowdlending*.** En 2018, les plateformes Wiseed et Lendosphere ont conclu un partenariat en faveur de porteurs de projets de production d'électricité se lançant dans les panneaux photovoltaïques ou les éoliennes. L'objectif est de sécuriser les collectes locales pour les porteurs de projets qui souhaitent recourir au financement participatif, d'après Florence Roussel du portail *Actu-environnement*. Jean-Marc Clerc, directeur du pôle ENR chez Wiseed, explique que la collecte peut être moins aisée dans certains territoires moins denses que d'autres. L'alliance entre les deux acteurs devrait permettre de collecter davantage de fonds dans les territoires communs. Ces mouvements témoignent de la **mise en place**

d'une consolidation dans un secteur encore très fragmenté. Pour Héloïse Berkowitz et Antoine Souchaud, auteurs d'un article pour *Gérer et comprendre* sur la structuration du marché du *crowdlending*, les stratégies coopératives et même collaboratives apparaissent essentielles. Le rôle de l'action collective en vue de créer et de structurer un nouveau marché, de concert avec les régulateurs nationaux et, éventuellement, transnationaux, semble être un passage obligé, en particulier "dans les pays où le secteur bancaire est oligopolistique et fortement concentré, où existent des méta-organisations anciennes et puissantes".

LE DÉFI DE LA TRANSPARENCE

"Financement Participatif France a appelé en novembre 2017 l'ensemble des plateformes spécialisées en prêt rémunéré, minibons et obligations à publier les mêmes indicateurs d'activité, de performance et de défaut selon une nomenclature commune. L'objectif : permettre de mieux comprendre et de comparer l'activité de chaque plateforme. Le tout, au profit des investisseurs qui auront désormais accès à un suivi annuel comparable aux autres placements financiers. Dans un secteur qui gagne en maturité et où la concurrence entre plateformes ne cesse de s'accroître, il s'agit également de faire la lumière sur les modèles de rémunération et le montant des commissions prélevées, qui restent encore peu explicités par les acteurs. Un sujet aujourd'hui essentiel pour consolider et faire durer la relation de confiance avec les investisseurs. In fine, c'est tout le secteur qui sortira gagnant de cette transparence renforcée, et pourra ainsi poursuivre durablement son développement."

Source : David El Nouchi, www.cbanque.com, mars 2018.

Le crowdequity en perte de vitesse dominé par Anaxago

D'après *Option Finance*, les plateformes proposant des financements sous la forme d'obligations ou de quasi-fonds propres seraient moins exposées à la concurrence des banques que celles spécialisées sur les prêts. Les plateformes de *crowdequity* (ou *equity crowdfunding*) s'inscrivent dans cette forme de **financement participatif par souscription d'actions**. Elles apportent une autre solution au financement alternatif des entreprises. Selon Imen Mejri, Malek Hamouda et

Donia Trabelsi, auteurs d'un article de réflexion pour *Gérer et Comprendre*, l'*equity crowdfunding* pallie la principale limite du capital-risque, à savoir sa sélectivité élevée. Il est **un outil complémentaire dans la recherche d'un capital d'amorçage** et s'intègre dans les phases les plus en amont du cycle de financement de l'entreprise. Certains experts pensent qu'il peut même être considéré comme une menace pour le *venture capital* ainsi que pour les *business angels*. En créant un lien

CARACTÉRISTIQUES DU CROWDLENDING ET DU CROWDEQUITY

	Crowdlending	Crowdequity
Nature du financement	Dettes	Fonds propres
Montants levés	Faibles/moyens	Moyens/élevés
Principaux besoins à financer	Besoin en fonds de roulement (BFR), développement commercial, recrutement	R&D, développement commercial, développement à l'international
Statut de développement	Amorçage (avant le <i>crowdequity</i> , le cas échéant)	Amorçage (stade plus développé)
Durée moyenne de l'investissement	3 ans (maximum 7 ans)	Entre 5 et 7 ans, au minimum
Intervention dans la gestion	Passive	Passive/légèrement active
Démarche/efforts	Démarche simple/efforts modérés	Démarche proactive/efforts conséquents (communication, <i>due diligence</i>)
Risque de dilution du capital	Non	Oui (modéré)
Risque de perte de contrôle	Non	Non
Risque de perte de flexibilité	Non	Partiel

Traitement IndexPresse. Source : *Gérer et comprendre*

entre les entrepreneurs et les investisseurs, tout en misant sur "l'effet de foule", "les plateformes d'*equity crowdfunding*, permettent de combler le processus de *due diligence* inhérent au *private equity*". En effet, elles permettent de renforcer le processus d'évaluation financière. Mais leur rôle semble plus modéré que celui joué par les acteurs du capital-risque.

En France, **Anaxago est la première plateforme de financement participatif en capital**. Avec plus de 100 millions d'euros investis et 15 millions remboursés à ses investisseurs en six ans d'existence, elle valide la pertinence de son business model comme en témoigne son président Joachim Dupont en juin 2018 dans *Les Échos*: "Nous réalisons des bénéfices depuis le premier exercice et avons fait **la preuve qu'une fintech peut être rentable et en croissance**". Selon lui, la start-up concentre 75 % des sorties du marché de l'*equity crowdfunding*. Elle a su également développer avec succès la niche prometteuse de l'immobilier, après seulement quatre ans d'activité sur ce segment. En 2017, son chiffre d'affaires global a atteint 3 millions d'euros. En 2018, l'entreprise a procédé à un changement d'échelle important. Elle annonce le 4 octobre avoir obtenu l'accord de l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour **créer sa propre société de gestion**, Anaxago Capital, qui permettra aux investisseurs professionnels d'investir plus facilement dans les projets de la plateforme comme l'explique le communiqué de presse: "Afin de répondre à des besoins de financement de plus en plus importants et à la demande croissante des institutionnels d'accéder aux investissements sélectionnés et proposés par Anaxago, les fondateurs de la plateforme ont décidé de créer une société de gestion qui proposera aux institutionnels, tout comme aux particuliers, des produits d'investissements ciblant des secteurs de niche et présentant un fort potentiel de retour sur investissement." Les projets retenus auront une dimension capitalistique plus importante que ceux présentés actuellement sur la plateforme de financement participatif, et pourront être proposés indépendamment ou conjointement aux institutionnels tout comme aux particuliers via Anaxago Capital et Anaxago. Grâce à son statut de conseil en investissements participatifs (CIP), Anaxago avait jusque-là la possibilité de

prétendre à des financements pouvant atteindre 2,5 millions d'euros. Avec Anaxago Capital, les capacités d'investissement pourraient monter jusqu'à 10 millions d'euros, selon *Les Échos*. Par cette opération, elle s'inscrit dans la stratégie visant à miser sur une combinaison d'investisseurs particuliers et d'investisseurs institutionnels. Elle prend surtout un avantage conséquent sur ses concurrentes, comme Sowefund, SmartAngels et Wiseed.

Avec 2,3 millions de chiffre d'affaires en 2016-2017, **Wiseed s'impose également comme un acteur de poids du *crowdequity***. Fondée à Toulouse en 2008 par deux ex-responsables de l'incubateur d'entreprises innovantes de Midi-Pyrénées, Thierry Merquiol et Nicolas Sérès, Wiseed s'est spécialisée dans le financement de start-up par les particuliers. Elle s'est ouverte ensuite au financement des PME et des entreprises coopératives. Ses domaines d'intervention principaux sont l'environnement, l'immobilier, la santé, le numérique et l'alimentation. Elle revendique sur son site 150 millions d'euros de montants cumulés investis en 2018, contre un peu plus de 100 millions d'euros en 2017 (100 projets). En 2016, elle a obtenu le statut de prestataire de services d'investissement, qui lui a permis d'augmenter sa capacité d'investissement et d'élargir son champ d'action en Europe.

Face à la multiplication de la concurrence, la bataille est rude entre les acteurs du *crowdequity*. Fin 2017, un article des *Échos* relayait **l'initiative Fundtruck mise en place par Sowefund pour détecter les meilleures start-up** à accompagner. Il s'agit d'un concours itinérant visant à accroître la visibilité des jeunes entreprises auprès de leur écosystème local: investisseurs, entrepreneurs à succès, représentants locaux, médias... En trois ans, 60 entreprises ont pu soumettre leur idée et trouver des investisseurs. Cette démarche permet à Sowefund de renforcer son image d'accompagnatrice des entreprises innovantes. Contrairement à ses concurrentes, elle a choisi de rester concentrée sur l'innovation et de ne pas se diversifier vers l'immobilier ou d'autres secteurs.

Selon Benoît Bazzocchi, le président d'une autre fintech, SmartAngels, "les plateformes vont se différencier par le nombre d'investisseurs potentiels

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

et la qualité de l'accompagnement des projets". Ces deux facteurs deviendront hautement stratégiques dans un contexte marqué par **le repli général du marché du crowdequity**. D'après le portail *cBanque.com*, le *crowdequity* connaît "un déclin rapide et majeur". Au premier semestre 2018, il n'a drainé que 15,8 millions d'euros, contre 31,9 millions d'euros au premier semestre 2017. Cette baisse de l'investissement en capital s'expliquerait par trois raisons principales, selon Financement Participatif France (FPF) :

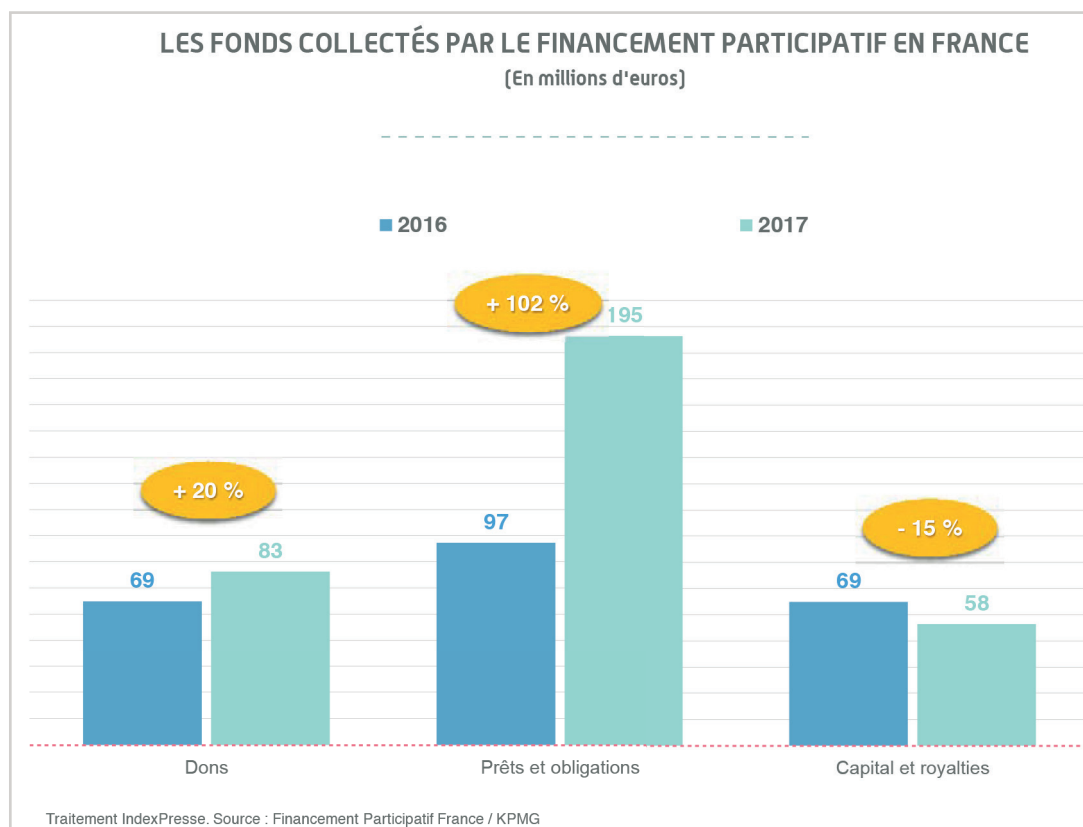
- Le basculement du financement en *equity* vers le financement en obligations pour les projets immobiliers qui sont contraints par la législation d'apporter de plus en plus de fonds propres en complément des prêts bancaires; et pour les projets EnR (énergies renouvelables), inciter à impliquer les citoyens via le financement participatif.
- L'importance de la liquidité pour les investisseurs particuliers qui préfèrent se tourner vers des placements ou des investissements

plus liquides et à plus court terme.

- La suppression de l'ISF-PME en 2017 qui a mis les investisseurs qui y sont soumis dans une position d'incertitude.

En 2017, il avait déjà subi une baisse de 15 % avec 57,5 millions d'euros collectés contre 68,2 millions d'euros en 2016.

Si cette tendance baissière se confirmait, **certaines acteurs pourraient disparaître ou réorienter leur activité**. C'est la stratégie choisie en 2018 par SmartAngels. Confrontée à la difficulté de se développer sur le segment du financement des entreprises en actions, la fintech a décidé de changer de positionnement et de développer un outil destiné à accroître la transparence sur l'actionnariat des entreprises non cotées. Selon *Les Échos*, le dirigeant Benoît Bazzocchi dénonce un environnement réglementaire trop contraignant, en particulier concernant les obligations de conseil aux investisseurs imposées aux conseillers en investissement participatif.

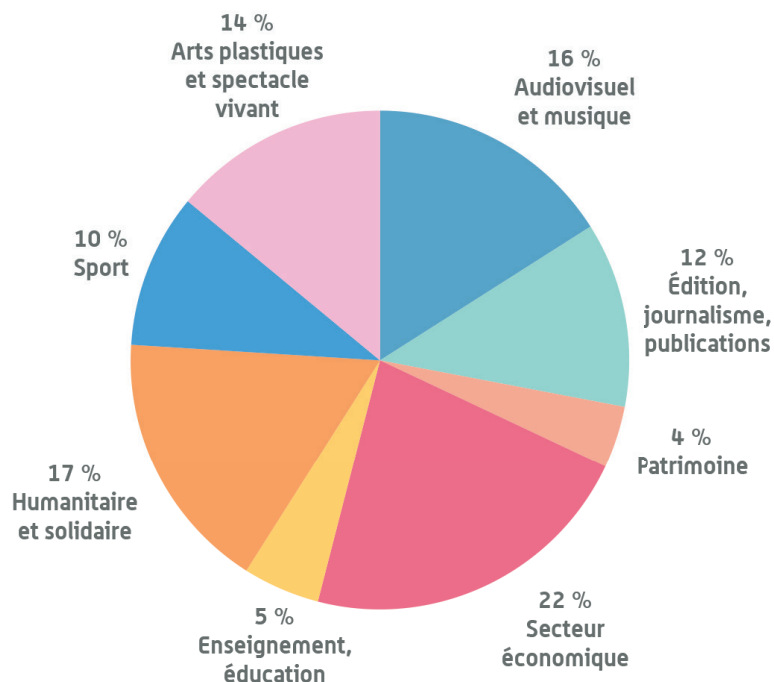


Le crowdfunding, un segment de marché proche de la maturité mais toujours dynamique

Segment historique du financement participatif, les dons avec ou sans récompense se placent désormais loin de celui des prêts et obligations. Mais il reste cependant toujours dynamique. En 2017, 82,8 millions d'euros ont été collectés par ce biais, soit une augmentation de 20 % par rapport à 2016. Comme le signale Financement Participatif France (FPF), les **plateformes de**

financement participatif en dons s'adressent essentiellement (46 %) à des projets culturels (spectacles, musique, édition) et sociaux (32 %), qu'il s'agisse de projets humanitaires, sportifs ou éducatifs. Mais il convient aussi de noter que de plus en plus de projets économiques font appel à ce type de financement pour le lancement d'une entreprise ou d'un nouveau produit. Ce sont

RÉPARTITION SECTORIELLE
DES PROJETS FINANCÉS EN DONS EN 2017



Traitement IndexPresse. Source : Financement Participatif France (FPF)

principalement des projets agricoles, ainsi que des commerces et des services de proximité.

Les rapprochements entre les acteurs de taille importante de l'industrie financière et les fintech du financement participatif se multiplient. Le segment du *crowdfunding* par dons n'y échappe pas. Depuis la mise en place d'un cadre réglementaire dédié en 2014, toutes les plateformes se livrent **une bataille acharnée pour gagner en crédibilité**, en transparence et en volume d'affaires – trois atouts dont disposent les grands groupes bancaires ou d'investissement. L'année 2017 a notamment vu **le rachat de la plateforme KissKissBankBank par La Banque postale**. Fondée en 2009 par Vincent Ricordeau, Omblin le Lasseur et Adrien Aumont, la start-up française est l'une des pionnières de son segment et se positionne comme le "leader européen du *crowdfunding* dédié aux projets artistiques et créatifs". Elle s'est ensuite étendue au financement des prêts à taux zéro avec Hellomerci.com et au *crowdlending* avec KissKissBankBank Technologies. L'ensemble, chapeauté par KissKissBankBank & Co, compte près de 1,3 million de membres et a financé plus de 27 000 projets créatifs, associatifs et entrepreneuriaux. Après trois levées de fonds depuis sa création, la start-up s'assure un avenir plus solide par le biais de son adossement à La Banque postale. Réduction des coûts, synergie des compétences, complémentarité des offres, valeurs communes...

le partenariat s'annonce gagnant-gagnant entre les deux intervenants. Rémy Weber, président du directoire du groupe bancaire, a expliqué les fondements de cette acquisition dans un communiqué de presse: "La transformation du secteur bancaire est en cours et La Banque Postale y participe, dans le respect de ses valeurs de banque et citoyenne. Nous constatons l'émergence d'un écosystème bancaire ouvert avec de nouveaux acteurs qui conçoivent des offres alternatives de produits et services répondant à de nouveaux modes de consommation. Cette opération s'inscrit en outre dans le prolongement de notre stratégie de déploiement d'une offre digitalisée de solutions financières à destination d'un public large." Pour Vincent Ricordeau, ce rachat est "vital" pour sa plateforme comme le relaie *Le Journal du Net*: "Nous sommes dans un contexte

très concurrentiel. Nous ne pouvons pas rivaliser avec les Américains devenus énormes et ultra-rentables. Entre 15 et 20 % des contributions en Europe viennent des Américains. Au Royaume-Uni, ils ont pris 100 % du marché." Même si Kickstarter et Indiegogo, les deux principaux acteurs, n'ont pas encore réussi à s'imposer sur le marché français, la menace reste vive.

Le marché de la collecte de dons en ligne arrive à maturité en France, souligne Édouard Lederer dans *Les Échos*. **Ulule et KissKissBankBank se partagent 90 %** de l'activité, laissant peu d'espace à leurs concurrents. Les deux leaders se ressemblent sur plusieurs aspects. Généralistes, ils ne se cantonnent pas à un seul secteur comme avait pu le faire MyMajorCompany pour la musique. Ils disposent d'une forte notoriété sur leur marché national qui les protège de la concurrence étrangère. En revanche, ils se distinguent sur le volet stratégique. Ulule reste concentré sur le don, alors que KissKissBankBank a choisi de s'ouvrir aux prêts rémunérés. Ulule se démarque aussi par sa stratégie de développement à l'international. En 2016, la plateforme avait choisi de procéder à une levée de fonds de 5 millions d'euros pour financer son internationalisation. Cette opération lui a permis de lancer une filiale en Espagne et en Italie, et de se positionner sur les marchés belge et néerlandais, sachant que des bureaux existaient déjà au Canada depuis 2015. Ces marchés,

MYMAJORCOMPANY

Face à la concurrence et au tassement de l'activité du *crowdfunding* lié au don, le site français MyMajorCompany a choisi de se concentrer depuis 2016 sur ses activités de label de musique participatif. "Ce marché n'a pas vocation à accueillir beaucoup d'acteurs. Au départ, la concurrence est saine, car elle permet de faire émerger le secteur, mais rapidement, elle oblige à se lancer dans une coûteuse course à la part de marché, ce que nous refusons", a expliqué Michael Goldman, le fondateur.

Source: Télérama.

jugés moins matures, offrent des perspectives de développement intéressantes. Ulule cherche à étoffer ses activités afin de retrouver la rentabilité perdue en 2016 lors de la levée de fonds. Selon *Les Échos*, elle réfléchit à monétiser des outils destinés à faciliter la vie des porteurs de projets. Elle pense à **toucher la cible des ONG**. Pour

Arnaud Burgot, cofondateur d'Ulule, ce terrain reste à défricher car il "ne s'est pas encore tourné vers le *crowdfunding*, principalement en raison de la moyenne d'âge plus élevée de ses donateurs. Les dons se font encore beaucoup par chèque ou virement, suite à des campagnes papier ou dans la rue."

Les ICO, nouvel eldorado du financement participatif ?

Entre janvier et juin 2018, **le secteur des Initial Coins Offering (ICO) a levé plus de 10 milliards de dollars dans le monde**, soit presque le double des montants déjà élevés qui avaient été drainés en 2017. Apparues en 2013, ces levées de fonds en monnaie virtuelle connaissent une croissance exponentielle aux États-Unis et font maintenant leur apparition en France. Il s'agit d'un mode de financement participatif ouvert au public et fondé sur la technologie blockchain. La start-up désireuse d'obtenir un financement émet et vend des tokens (des jetons virtuels), eux-mêmes achetés par les investisseurs, le plus souvent en cryptomonnaies (bitcoin, ether, etc.). À l'issue de l'opération, les bitcoins reçus peuvent être échangés en monnaie réelle. Contrairement aux levées de fonds classiques, les investisseurs n'entrent pas dans le capital de l'entreprise mais peuvent, dans la majorité des cas, utiliser librement ses services. Autre différence majeure également, l'entreprise choisit elle-même la valeur de son jeton et la quantité mise en circulation. Elle doit toutefois produire un livre blanc, comme le rappelle Constance de Cambiaire dans un article pour *Management*, afin d'informer précisément les investisseurs sur ses caractéristiques et son projet.

Compliquée et coûteuse, en raison notamment des difficultés liées à son traitement fiscal et comptable, l'ICO peut toutefois permettre d'**obtenir des financements plus importants** que ceux proposés par les autres méthodes, participatives ou non. Elle doit toutefois être manipulée avec prudence car l'anonymat propre à la blockchain crée des risques et favorise les arnaques. Pour pallier ces défauts, la France s'apprête à créer un

régime juridique adapté à ces nouvelles levées de fonds. L'Autorité des marchés financiers (AMF) aura pour mission de délivrer des visas garantissant la crédibilité des opérations. Par ailleurs, les banques auront obligation de mettre en place des règles objectives pour régir l'accès des émetteurs de jetons aux services de comptes de dépôt et de paiement qu'elles proposent. Jusque-là, nombre d'entrepreneurs s'étaient vus refuser la possibilité d'ouvrir un compte dans les banques françaises. En revanche, l'amendement sur la possibilité d'étendre le régime existant aux plateformes d'échange de jetons a été retiré, ainsi que le signale Laurence Boisseau dans *Les Échos* en septembre 2018. Par cette démarche de régulation, le ministère de l'Économie souhaite créer un cadre favorable pour faire de Paris "la capitale des ICO" et combler le retard déjà pris face au Luxembourg et à la Suisse notamment.

Après l'effervescence des débuts, les marchés deviennent en effet plus méfiants et plus sélectifs, sachant que les deux tiers des ICO perdent de l'argent un mois après leur introduction. Clément Janneau, cofondateur de Blockchain Partner, notait en octobre 2018 qu'**une nouvelle génération d'ICO** était déjà en train de se profiler, plus rigoureuse et plus modeste. Elle ouvre certainement une voie de développement à suivre pour les fintech françaises, que ce soit pour leur propre financement ou pour le développement de services fondés sur cette méthode. La plateforme française Kriptown a par exemple déjà lancé une plateforme d'ICO ainsi qu'un marché secondaire de revente de jetons pour faciliter l'investissement dans les start-up, d'après *L'Agefi*.

Finance d'entreprise : les fintech au service de la performance

La gestion de trésorerie : cible des fintech B to B

Un tiers des entreprises est concerné par des problèmes de trésorerie selon le rapport annuel de l'Observatoire des retards de paiement. Les fintech apportent une réponse aux entreprises à travers la proposition de nouveaux services B to B (*business to business*) visant en partie à améliorer leur trésorerie et à optimiser leur gestion.

L'e-affacturation ou la rencontre de l'offre des *factors* et des fintech

L'affacturation est l'une des activités ciblées par les start-up de la finance. Cette technique consiste pour l'entreprise à céder les factures impayées de ses clients à une entreprise tierce (la société d'affacturation) en contrepartie d'une avance sur la trésorerie. Avec le crédit, l'affacturation est devenu l'une des principales sources de financement de court terme pour les entreprises. Particulièrement dynamique, le marché a connu une croissance soutenue au cours des dernières années, pour atteindre un niveau record de 291 milliards d'euros de créances prises en charge par les sociétés d'affacturation hexagonales en 2017, selon le journal *Les Échos*. **Les perspectives sont positives.** Patrick de Villepin, président de la commission affacturation de l'Association française des sociétés financières (ASF), l'a assuré lors d'une conférence, en 2018 : "On peut estimer que cette année, ou l'année prochaine, l'affacturation doit devenir la première source de financement de court terme en France." Le marché est historiquement occupé par des sociétés financières dites *factors*. Il s'agit le plus souvent de filiales de grandes banques

telles qu'Eurofactor (du Crédit Agricole), BNP Paribas Factor ou Natixis Factor.

Face à elles, les fintech se sont positionnées sur le marché à partir du début des années 2010. Finexkap (fondé en 2015), Créancio (2015) et le belge Edebex (créé en 2013 et actif sur le marché français depuis 2016) font partie aujourd'hui des principaux nouveaux intervenants. Comme les grands *factors*, ces jeunes entreprises ont pour principe d'apporter un financement de court terme, en échange de factures, expliquait le journal *Les Échos* en février 2017. Mais elles ont misé sur l'avance technologique pour **proposer une prise en charge plus rapide**. Au lancement de son entreprise Finexkap, en 2015, Cédric Teissier expliquait à *La Tribune* : "Nous cassons les contraintes des contrats d'affacturation classiques qui sont des process longs et coûteux." Il visait alors un temps de réponse à la demande de financement de l'entreprise de 24 heures, au lieu des 4 à 6 semaines habituellement nécessaires à la mise en place d'un contrat d'affacturation à cette époque. Finexkap adoptait également un positionnement

+ 8,4 %
La croissance
des montants pris
en charge par les sociétés
d'affacturation, en France
en 2017.

Source : Le Journal
du Net.

"très disruptif sur le plan de la facturation" avec une commission de seulement 2,49 % sur la valeur faciale des factures cédées. Le modèle économique des *factors* reposait, quant à lui, sur une commission sur le volume du chiffre concédé, une commission sur l'argent mis à disposition et des frais de dossier.

Cependant, les fintech sont souvent positionnées sur un marché de niche et réalisent des volumes encore relativement bas, estimés à quelques millions d'euros par *Le Nouvel*

Économiste en février 2018. Une autre de leurs caractéristiques peut représenter une faille : elles ne se refinancent pas auprès d'un groupe bancaire. Béatrice Collot, directrice générale de HSBC, interviewée par l'hebdomadaire explique : "Selon moi, les fintech n'ont pas révolutionné l'offre de l'affacturage. Elles ont des plateformes informatiques qui proposent des services digitaux, tout comme nous. La différence est qu'elles ne sont pas adossées à une banque, ce qui n'est d'ailleurs pas forcément un atout pour elles en termes de prix." Toutefois, HSBC les perçoit comme des partenaires et non comme des concurrents. Le groupe bancaire travaille donc avec quelques-unes d'entre elles. L'intérêt de collaborer avec des fintech de l'affacturage s'explique par l'un de leurs atouts. Certaines utilisent des plateformes plus conviviales. Elles attirent alors une clientèle qui ne souhaite pas recourir à un établissement bancaire. Pour sa part, Sébastien Ferdinand, directeur des relations clientèles chez BNP Paribas Factor, estime que "les fintech sont nécessaires et ont joué leur rôle dans la démocratisation de l'affacturage. Elles ont de faibles volumes, mais elles jouent un rôle important. Ces fintech nous ont notamment poussés à mieux communiquer et cela nous a renforcés dans l'idée qu'il nous fallait simplifier les process et être de plus en plus réactifs."

Ainsi, pendant que les fintech de l'affacturage se développaient, **les acteurs traditionnels se sont digitalisés**. L'objectif des *factors* est alors le même que celui des start-up : gagner en souplesse et en efficacité. Fin 2017, Crédit Agricole Leasing & Factoring (CA L&F) a lancé Cash in Time, une nouvelle prestation d'affacturage 100 % digitale. Cette offre vise à accélérer les processus de cession de créances et à élargir la cible de la clientèle. Elle se caractérise par la dématérialisation des factures, la disponibilité des fonds en 24 heures et aucun frais supplémentaire. Le taux prélevé est de 3,5 % du montant TTC selon *Le Journal du Net*. Cette offre s'inscrit dans une stratégie globale de digitalisation de la part de l'entreprise. BNP Paribas Factor a également lancé une nouvelle offre 100 % digitale. Baptisée Finzy, elle s'adresse aux clients de son réseau et est accessible 7 jours sur 7, 24 heures sur 24. Aucun justificatif n'est demandé au client. BNP s'engage

alors à financer les créances de ses clients dans les 8 heures. Les exemples de digitalisation des *factors* sont nombreux : CGA a développé sa solution Avenir Plus, accessible uniquement en ligne ; Natixis Factor développe son offre digitale Flash Factures ; HSBC visait, au printemps 2018, le lancement d'une plateforme à l'automne... Les exemples de rapprochement entre *factors* et fintech sont, en revanche, moins fréquents.

À travers leur digitalisation, **les *factors* ont pour but de conquérir la cible des TPE et PME**, tout comme les fintech, avec des offres plus souples et moins chères. "Nous proposons Cash in Time pour aller au-devant des TPE et PME qui n'ont pas recours à l'affacturage, car elles estiment, à tort, qu'il s'agit de solutions trop complexes ou uniquement faites pour les entreprises au bord du gouffre", explique Eugénie Aurange. Parallèlement, **certaines fintech visent désormais des entreprises de taille plus importante**. L'objectif est d'augmenter leur volume d'affaires. La stratégie de la société Finexkap en témoigne. "Après avoir proposé plusieurs solutions d'affacturage destinées principalement à améliorer le besoin en fonds de roulement (BFR) des TPE et PME, nous nous apprêtons à lancer une plateforme d'affacturage inversé, davantage orientée vers les ETI et les grands groupes", expliquait Cédric Teisser, le directeur général et cofondateur de l'entreprise, à *Option Finance* en avril 2017. Désormais **positionnées sur les mêmes cibles, fintech et *factors* sont en concurrence**. "L'avantage des *factors* historiques par rapport aux fintech est qu'ils sont adossés à une banque et à son réseau, alors que les fintech ont besoin d'une banque pour leur activité et pour se financer", explique Sébastien Ferdinand. À cela s'ajoute la difficulté d'entrer en contact avec les clients.

La **conclusion de partenariats** apparaît comme une nouvelle voie à suivre par les fintech pour leur permettre de se développer. Elles s'allient à des entreprises autres que celles du secteur de la banque et de la finance. Pour pénétrer le marché français, Edebex a signé des partenariats avec une soixantaine de cabinets de courtage par exemple. De son côté, Créancio a signé en 2016 un partenariat avec Baker Tilly France, un réseau de cabinets d'audit indépendants. À la fin de cette même année, Finexkap a mis en place une

offre commune avec le fournisseur de logiciels de comptabilité Sage, baptisée "Clic and Cash". Cette solution permet à un comptable d'une PME de solliciter un financement depuis son logiciel de gestion, grâce à un bouton dédié, explique *Les Échos*. Finexkap a également noué des partenariats avec des marketplaces. Son objectif est d'être présent dans l'environnement du partenaire. "Aujourd'hui, on investit peu dans le site mais dans cette stratégie BtoBtoB. Nous cherchons à identifier des logiciels avec une masse critique d'utilisateurs", explique Cédric Teissier au *Journal du Net*. À travers cette stratégie, la fintech vise le financement de 180 millions d'euros de factures en 2018, soit l'équivalent de ce qu'elle a réalisé en trois ans. En mai 2018, le cofondateur percevait depuis quelques mois une nouvelle dynamique dans le secteur. "On enregistre une croissance de 15 % par mois en termes de volumes et des croissances très fortes sur certains types de plateformes."

Le recouvrement de créances, un créneau récemment investi par de jeunes entreprises

En 2016 et 2017, de nouvelles entreprises innovantes se sont également créées dans le domaine du recouvrement de créances. Les acteurs historiques de ce segment de marché sont les petites sociétés spécialisées (sociétés fiduciaires, de courtage, d'affacturage), les huissiers de justice et les avocats, les grandes entreprises spécialisées issues de groupes commerciaux ou bancaires, ainsi que des fonds d'investissement et des compagnies de recouvrement international, arrivés plus récemment. En voie de consolidation, via des rapprochements et des acquisitions, le secteur est passé de 800 acteurs au début des années 2000 à 350 en 2016 selon Nathalie Lameyre, présidente de la Fédération nationale de l'information d'entreprise, de la gestion de créances et de l'enquête civile (Figec).

Fin 2017, *Les Échos* s'interrogeaient: "Le secteur du recouvrement sera-t-il le prochain à être ubérisé?" C'est-à-dire sera-t-il transformé par les nouvelles technologies du numérique et le modèle de l'économie collaborative, via la mise en relation directe des clients et des prestataires

avec un coût de revient bas? La question a été posée à l'occasion de la création de GCollect, une nouvelle plateforme mettant en contact les créanciers avec des spécialistes, grâce à des algorithmes, qui a été fondée par Fabrice Develay, ancien huissier, déjà créateur de la société de recouvrement low cost Concilyon.

L'objectif est cette fois encore **la conquête des PME et TPE avec des prix compétitifs**. La plateforme GCollect se présente ainsi comme la première place de marché destinée à cette cible. Le principe est simple selon les explications données par le fondateur au journal *Les Échos*, fin 2017: "Ils [les entreprises] déposent leur créance sur notre site et, à partir d'une quarantaine de paramètres, les algorithmes mis au point par notre prestataire informatique, QSmart, à Saint-Étienne, déterminent les honoraires qui leur sont les plus favorables. Les spécialistes du recouvrement amiable inscrits sur notre site acceptent ou non d'appliquer ces honoraires préconisés." En cas d'insuccès lors du premier dépôt, les algorithmes recalculent des honoraires plus élevés et le recouvrement est mis aux enchères inversées. C'est le prestataire qui propose les honoraires les plus bas qui l'emporte. Le modèle économique de cette plateforme repose sur un abonnement annuel de 249 euros pour les créanciers et de 490 euros pour les prestataires. GCollect prend une commission de 2,5 % sur les sommes recouvrées. Son ambition est de compter 1 % des près de 10 millions de numéros Siren parmi ses abonnés d'ici 5 ans. Interrogé

LES CHIFFRES DES IMPAYÉS EN FRANCE

- 56 milliards d'euros de créances impayées par an estimées.
- 36,2 % de bons payeurs seulement.
- 16 000 dépôts de bilan chaque année en raison de paiements non respectés.
- 13,2 jours de retard de paiement moyen en France.

Source: Recouvrup.fr

par le site *Frenchweb.fr*, fin 2017, Fabrice Develay présentait sa stratégie à plus long terme : “Nous avons prévu de nous développer dans un second temps à destination des clients institutionnels et d'**anticiper l'ouverture du marché du recouvrement de créances publiques à l'ensemble des intervenants du secteur privé**”. En effet, le recouvrement des créances publiques ouvert à tous les professionnels du secteur afin de privilégier la voie amiable était en débat en 2017 d'après la newsletter de la Figec, datée de janvier de cette même année. **L'internationalisation** est le deuxième axe de développement de GCollect. “D'ici 5 ans, nous prévoyons de créer le même service en Belgique, en Espagne et en Italie où nous avons déjà des contacts avancés”, complétait Fabrice Develay. Avant cela, l'entreprise a fait l'objet d'une levée de fonds au montant non divulgué, souscrite par GDP Vendôme (groupe spécialisé dans les maisons de retraite), et a accueilli dans son capital QSmart, en juillet 2017.

Le lancement de GCollect fait suite à la création de plusieurs autres plateformes de mise en contact des créanciers avec des spécialistes, comme Recouvr'up, lancée par le cabinet Direct Recouvrement en 2016 et positionnée **à mi-chemin entre les fintech et les legaltech**. “Comme les fintech, elle simplifie et accélère considérablement les rentrées de cash. Et, à l'instar des legaltech, elle donne un accès facile et direct au contentieux des affaires, qui est un domaine très complexe [...]. Recouvr'Up permet la désintermédiation du secteur du recouvrement”, explique le site *Finyear.com*. Un an après la création de sa plateforme, le fondateur Philippe Bernis (ancien responsable recouvrement dans une société cotée en Bourse) dressait un premier bilan positif de son activité. Elle avait conquis 2000 utilisateurs et mis en place des partenariats avec d'autres plateformes. Le groupe de presse *Les Échos*, la société de coworking La Cordée et le réseau social professionnel des entrepreneurs et des TPE proposaient ainsi, en juillet 2017, le service Recouvr'Up à leur communauté.

Plus tôt encore, en 2013, Clearnox a développé un logiciel de recouvrement des créances clients. Il est doté d'une dizaine de fonctionnalités comme l'automatisation de la relance, le *scoring* et le suivi

de mauvais payeurs, l'envoi de relances personnalisées et groupées, ou encore la prévision des encaissements. Le produit, à la fois collaboratif et 100 % cloud, mise sur **l'intelligence artificielle**. Il permet aux TPE et PME d'optimiser le suivi, la relance et le paiement des factures de leurs clients. Simple d'usage, la solution peut être interconnectée avec des logiciels comptables, dont ceux de Sage. Clearnox assure ainsi faire gagner en moyenne 50 % de trésorerie à ses clients. L'entreprise revendique 150 clients PME-ETI et gère 300 millions d'euros d'encours en 2018, selon *Le Journal du Net*. Elle projette désormais de réaliser une levée de fonds afin d'accélérer son développement et d'accéder à d'autres marchés comme l'Espagne, l'Italie et l'Angleterre.

Parallèlement à l'arrivée de ces nouvelles entreprises, les acteurs traditionnels du recouvrement de créances **entament également leur mue digitale**, comme le prouve la stratégie d'Intrum, leader européen du recouvrement de créances. En 2018, il fait du numérique un de ses piliers stratégiques via le recours à l'intelligence artificielle ou l'intégration de chatbots au service de la gestion prévisionnelle et de la relation client.

La gestion de l'excédent de trésorerie, générateur de nouvelles affaires pour les nouveaux venus et les acteurs historiques

À l'opposé de la gestion des créances, des start-up s'intéressent à la gestion des excédents de trésorerie. La fintech FinAvenue, lancée en 2017, propose par exemple de les faire fructifier en les plaçant dans des fonds. En 2018, elle recense 5000 fonds appartenant à 300 sociétés de gestion. La fintech s'appuie sur un robot, Warren, pour composer le portefeuille correspondant à l'entreprise cliente. Grâce à un classement établi selon les critères de l'utilisateur et retranscrit sous la forme de graphiques, l'entreprise peut identifier les fonds les plus performants, les plus risqués et ceux aux encours les plus importants. Une fois qu'elle a fait son choix, c'est FinAvenue qui exécute l'ordre pour le compte du client.

Autre fonctionnalité, elle permet de programmer des alertes sur des fonds pour suivre les investissements dans le temps. FinAvenue se rémunère à partir des rétrocessions des producteurs de fonds et de la facturation au client d'un pourcentage calculé sur l'encours trimestriel. Depuis son lancement, la plateforme a géré 250 millions d'euros de trésorerie d'entreprise de toute taille, d'après *Le Journal du Net*.

L'activité n'est pas nouvelle toutefois. Par le passé, en 2015, la société franco-américaine Kyriba a également imaginé une solution permettant à une entreprise de rentabiliser son cash, sous le nom **Dynamic Discounting**. Kyriba détaille le fonctionnement de cette méthode sur son site Internet: "Cette technique financière permet aux clients (les acheteurs) de payer leurs fournisseurs par anticipation à travers une plateforme technologique dédiée. L'acheteur à l'initiative du programme de Dynamic Discounting utilise alors ses propres excédents de trésorerie pour effectuer des paiements anticipés en faveur de ses fournisseurs, moyennant un escompte qui sera déterminé selon divers critères." Cette pratique est d'habitude mise en place par les banques comme l'expliquait *L'Usine Digitale*, fin 2015. "Elles prêtent à une entreprise créancière l'argent que son client lui doit avant la fin du délai de paiement. Au moment où le client paye sa facture, le créancier rembourse la banque. Kyriba permet aux donneurs d'ordres de **prendre la place de la banque**: ils font ainsi fructifier leur trésorerie (grâce au versement d'un intérêt par le fournisseur) et assurent la pérennité de leur chaîne d'approvisionnement." Fondée au début des années 2000, Kyriba était initialement positionnée sur des logiciels de gestion de trésorerie et de gestion du risque. Désormais qualifiée de fintech, l'entreprise a levé 45 millions de dollars en 2017, soit la plus grosse somme de son histoire, auprès d'Iris Capital, via son nouveau fonds IrisNext et Sumeru Equity Partners (société de *private equity* américaine consacrée aux technologies), selon *Les Échos*. Bpifrance, HSBC et Daher Capital, déjà entrés au capital de Kyriba, ont également contribué à ce tour de table. L'objectif est de lui permettre de croître davantage encore, notamment aux États-Unis, et à travers l'extension de sa gamme de produits et services. La fintech pourrait également **être introduite en Bourse** d'ici deux ou trois ans.

Cash management : réduire les frais bancaires

Outre le suivi des factures et la rentabilisation de la trésorerie, les fintech répondent aux impératifs des entreprises en matière de *cash management*. L'activité consiste en l'optimisation des flux financiers à travers l'analyse des comptes et le suivi des frais et des commissions bancaires.

Redbridge, un cabinet de conseil en dette et trésorerie (ex-bfinance), se positionne sur ce segment. À travers le lancement d'un département fintech baptisé Redbridge Analytics, fin 2016, il souhaite développer des solutions d'analyse et de gestion de la relation bancaire. La première application est de rendre plus lisibles les frais de *cash management* (tenue de compte, virement et encaissement). Un domaine dans lequel est également présent l'Américain Weiland Financial Group. L'enjeu financier est important. En effet, le **cash management rapporterait aux banques 500 à 700 milliards de dollars de recettes par an**, dans le monde, selon les chiffres rapportés par *Les Échos*. Mais les factures adressées par les banques sont complexes. Redbridge estime que 5 % à 10 % des frais bancaires ne sont pas justifiés, ce qui représente une dérive comprise entre 25 et 70 milliards de dollars au niveau mondial chaque année. Pour pallier le problème, Redbridge Analytics a développé un logiciel de suivi des frais bancaires appelé HawkeyeBSB. Il analyse les frais bancaires de l'entreprise et lui permet de s'assurer que les banques respectent les conditions négociées.

+ 5 %

La hausse estimée
des revenus du "cash
management" sur le marché
entreprises par an, d'ici
2020 dans le monde.

Source : Les Échos/
McKinsey.

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

Des défis sont toutefois à relever pour l'adoption de cette offre par les entreprises, comme l'expliquait le journal *Les Échos*, fin 2016. Outre l'aspect technologique, la mise en place d'un tel outil nécessite la coopération de la banque pour la transmission du détail des factures. Les trésoriers devront également avoir la volonté de "défier" leur conseiller bancaire.

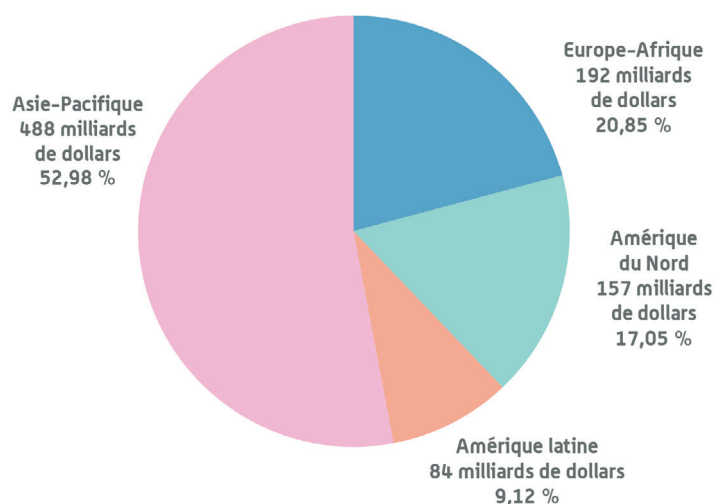
Malgré ces freins, les nouvelles solutions de *cash management* et de gestion de trésorerie apportées par les fintech semblent plutôt bien perçues par les trésoriers. Certes, le cabinet de conseil indépendant d'information MC2i s'interroge sur

leurs conséquences sur la fonction de cash manager dans l'entreprise, à travers un article publié en 2018 sur son site, mais ces innovations entraîneront surtout **une mutation du métier**. Celui-ci s'est déjà informatisé, automatisé et numérisé au cours des dernières années. Le *cash manager* reste un métier indispensable et stratégique de l'entreprise. Les fintech engendrent surtout un changement dans la façon de faire et dans les usages grâce à une brique technique. Comme l'explique *Le Nouvel Économiste*, grâce aux fintech, le trésorier, libéré de certaines tâches du quotidien, peut se concentrer sur le cœur de son métier : la gestion des liquidités de l'entreprise.

LES REVENUS DU CASH MANAGEMENT DANS LE MONDE, EN 2015

(Marché entreprises, en milliards de dollars)

Total 2015 : 921 milliards de dollars



Traitement IndexPresse. Source : *Les Échos* / McKinsey

De la gestion du risque de change à l'agrégation des services financiers

En février 2018 est née Yseulis, une plateforme en mode SaaS, sur le segment du risque de change. Sa particularité est qu'elle est destinée aux **TPE et PME tournées vers l'international**. Contrairement à une idée reçue, ce créneau existe, à côté des grands groupes déjà armés et disposant de compétences en interne. En effet, 63 % des sociétés sont conscientes du risque mais dépourvues de solutions selon Sébastien Oum, le fondateur, interviewé par *La Tribune*. La plateforme a été imaginée par Ambirvia, sa société de conseil basée à Nice. Si elle a fait le choix de se positionner sur le segment des petites entreprises, c'est qu'il existe **"un oligopole sur le marché des ETI et grands groupes"**, explique-t-il. Toutefois, elle reste ouverte aux grandes entreprises et compte déjà parmi ses clients une marque de télécommunication française. Concrètement, elle propose aux entreprises clientes de disposer d'un "outil complet connecté aux données du marché des changes avec celles de l'entreprise, pour superviser les achats de devises et optimiser tous les risques de change", explique le site *Finyear.com*. L'outil est doté d'un système d'alerte de devises et d'un simulateur gratuit. Des fonctionnalités plus complètes sont disponibles via un abonnement. En mars 2018, elle avait pour objectif d'atteindre 70 clients d'ici la fin de l'année et de "devenir leader" sur son segment.

Toutefois, le secteur est concurrentiel et compte déjà des acteurs internationaux. Kantox est l'un d'eux. La société, dont le siège social est implanté à Londres, est présente en France. Elle y propose à la fois des solutions de gestion des devises et du risque de change. À sa création, en 2011, elle s'est positionnée comme **une place de marché pour échanger des devises de pair à pair**. Début 2015, déjà, elle revendiquait avoir franchi la barre du milliard de dollars échangés. Cette même année, elle réalisait une levée de 10 millions d'euros auprès de Partech Ventures et d'Idinvest pour accélérer son développement. L'opération a porté à 17,6 millions d'euros les montants totaux levés

depuis sa création. Car les besoins sont importants du fait de la concurrence, expliquait alors le site *Frenchweb.fr*.

L'exemple de la société IbanFirst montre que le développement est possible. Sa méthode: **agréger les services financiers offerts aux PME sur Internet**, dans une logique de *bank as a service*, comme l'explique le site *ITespresso.fr* (spécialiste de l'actualité IT pour les PME). L'entreprise, fondée par le Français Pierre-Antoine Dusoulrier, est basée en Belgique et possède une succursale en France. Dotée d'un statut d'établissement de paiement agréé par la Banque nationale de Belgique, elle peut exercer son activité dans l'Union européenne. IbanFirst trouve son origine dans la société FX4BIZ qui, créée en 2013, opérait dans la gestion du risque de change. En 2016, le fondateur a doté son entreprise d'un nouveau nom et d'une nouvelle activité. Il vise à permettre aux entreprises de réaliser depuis sa plateforme Web des paiements et des transferts en devises étrangères, en utilisant le cours en temps réel. L'idée de Pierre-Antoine Dusoulrier est née du constat que ce service était mal couvert par les banques. En offrant le meilleur taux de change possible, IbanFirst promet aux entreprises de réaliser des économies substantielles. Son objectif n'est autre que de devenir le portail financier des PME. Pour cela, il adopte un modèle disruptif dans le secteur de la banque. "Au lieu de payer pour un ensemble de prestations, le client choisit le ou les services dont il a besoin, et ne paye que ce qu'il consomme", expliquait le fondateur à *ITespresso* en 2016. Il complétait en juillet 2018 auprès de *l'Agefi*: "Nous permettons aux PME d'ouvrir des comptes en devises étrangères en quelques minutes et gratuitement, alors que ce processus est long et payant dans les banques [...]. Contrairement aux banques, nous proposons des taux de change en temps réel. Nous prélevons en outre moins de 0,5 % sur les volumes de transactions, contre une moyenne de 1,5 % au sein du secteur bancaire pour les paiements

internationaux.” ITespresso présentait son modèle en 2016. “IbanFirst parie à la fois sur des technologies propriétaires comme une solution d’ouverture de comptes en ligne [...] et un outil de création de comptes de paiement [...] censé ‘répondre à l’essentiel des besoins en services financiers des PME’ sans passer par les banques. Pour favoriser la dimension d’agrégation, IbanFirst s’ouvre également à l’innovation extérieure en proposant de connecter à sa plateforme des services financiers complémentaires. On peut imaginer de l’affacturage par exemple. Mais il faudra oublier certaines prestations comme l’octroi de crédits.” En effet, pour proposer des crédits, l’entreprise a pour obligation de solliciter un autre agrément.

La start-up est en concurrence avec les banques mais aussi avec Western Union Business Solutions et la fintech britannique Ebury. Pour son avenir, elle hésite entre deux stratégies selon l’Agefi : l’élargissement de son offre en permettant aux créateurs d’entreprise d’obtenir un certificat de dépôt de capital social en ligne ou une spécialisation accrue sur les changes, par exemple en finançant les transactions de commerce international

des PME. C’est pour répondre à ce deuxième cas de figure qu’elle aura besoin d’un autre agrément. Une autre voie possible est l’alliance avec des partenaires agréés.

Toutefois, ses spécificités lui réussissent. Certes la fintech n’est pas encore rentable et ne communique pas son chiffre d’affaires mais elle compte déjà 2000 PME clientes. Selon *Trends*, 2 milliards d’euros de transactions auront transité en 2018 via sa plateforme. En 2017, elle a empoché 2,5 millions d’euros sur ces flux. Cette année-là, elle figurait parmi les six fintech prometteuses identifiées dans le top 100 mondial de KPMG et H2 Ventures. Elle attire ainsi les investisseurs. Après avoir déjà levé 10 millions d’euros en 2016 pour assurer sa transformation, IbanFirst a de nouveau levé 15 millions d’euros en 2018. Xavier Niel et les fonds français Serena et Breega ont fait partie du tour de table. Ces fonds devraient permettre de financer ses développements commerciaux, sa stratégie internationale, notamment vers les pays de l’Est, et la poursuite de ses développements technologiques.

LA DSP2 FACILITE L’ACTIVITÉ D’IBANFIRST

Le 13 juillet 2018, IbanFirst a annoncé disposer de deux nouveaux agréments introduits par la DSP2 (Directive européenne sur les moyens de paiement) qui vise à encadrer et encourager l’activité des nouveaux acteurs en leur facilitant l’accès aux données bancaires. Le premier agrément, pour l’information sur les comptes (AISP), permet aux clients d’IbanFirst d’agrèger leurs comptes bancaires sur leur interface client. Le second agrément, pour l’initiation de paiement (PISP), leur permet de déclencher des opérations sur un compte bancaire tiers en se connectant uniquement à l’espace IbanFirst.

Source : CBanque.

Les services bancaires

À l'origine positionnée sur le segment B to C, la néobanque Qonto, fondée en 2016, s'est lancée sur le segment B to B en juillet 2017. Près d'un an après, en juin 2018, elle revendiquait "plus de 10000 entreprises et indépendants" parmi ses clients selon *Les Échos*. Pourtant, elle n'est pas seule à s'intéresser à cette cible. De plus en plus de fintech souhaitent **proposer des services bancaires aux professionnels et aux PME**. "Face à l'émergence des banques en ligne, puis des néobanques, les banques traditionnelles se sont focalisées sur la clientèle des particuliers, mais ont laissé de côté les petites entreprises", confirmait Alexandre Prot, fondateur et dirigeant de Qonto, en juin 2018 auprès du site *CBanque*.

Le segment des néobanques destinées aux PME est ainsi occupé par des fintech françaises telles que Manager.One, Anytime et Sogexia. Shine est une autre de ces fintech, mais elle cible quant à elle les freelances. Les entreprises étrangères sont également positionnées sur ce segment en

France depuis 2017, comme l'Allemand N26 et le Britannique Revolut.

Tout comme les néobanques destinées aux particuliers, celles qui ciblent les PME offrent un compte courant avec un IBAN, des paiements par carte illimités et sans commission, une ouverture du compte 100 % en ligne, rapide et à tout moment, ainsi qu'une gestion sur mobile. Leurs spécificités reposent sur des services répondant aux besoins des entreprises, notamment en lien avec la gestion de la comptabilité ou la gestion des paies. Elles misent ainsi sur **l'interopérabilité de leur solution** avec les systèmes employés par les entreprises. Par exemple, le compte business de Revolut peut être interfacé avec Slack, Xero ou Zapier et, prochainement, avec des applications de Sage. En plus de faciliter certaines tâches de gestion, ces néobanques ont pour argument commercial un prix faible. Manager.One se distingue notamment des banques traditionnelles en promettant des frais plus lisibles.

COMPARATIF DES NÉOBANQUES FRANÇAISES
SUR LA CIBLE ENTREPRISE

	Qonto	Manager.One	Sogexia	Anytime
Nombre de cartes bancaires pro incluses (maximum)	15	1	4	2
Services d'aide à la comptabilité	Oui	Oui	Oui	Oui
Encaissement de chèques	Non (en projet)	Non (en projet)	Non	Oui (4 par mois)
Encaissement par carte bancaire	Non (partenariat iZettle)	Non	Non	Oui
Crédits	Non	Non	Non	Non
Coûts d'accès au service	de 9 à 299 euros par mois	29,99 euros par mois	14,90 euros par mois	29,50 euros par mois

Traitement IndexPresse . Source : *CBanque*, juin 2018

Face aux banques traditionnelles positionnées sur la cible entreprise, **les néobanques présentent des failles**. Avec pour agrément celui d'établissement de paiement (comme Qonto) ou simple intermédiaire (Sogexia, Anytime), elles ne peuvent pas proposer de crédit aux entreprises, ni découverts, placements ou émissions de prélèvements. Elles présentent également des limites en ce qui concerne les encaissements. En juin 2018, sur un panel comparant les quatre entreprises Qonto, Manager.One, Sogexia et Anytime, *CBanque* montrait que seule Anytime permettait d'encaisser des chèques. Elle était également la seule à proposer un terminal de paiement en mobilité (mPOS) aux entreprises clientes. Pour contourner ce problème et offrir des services de paiement aux entreprises, Qonto a noué un partenariat avec le Suédois iZettle (paiements physiques) et l'Américain Stripe (paiement en ligne).

Les partenariats représentent une piste pour permettre aux néobanques de développer la clientèle entreprise. Revolut, historiquement positionnée en B to B, s'est associée au VTC SnapCar. De son côté, Shine a noué des alliances avec une vingtaine d'acteurs, dont Deliveroo, UberEats et la plateforme de freelances tech Comet. Mais contrairement à Revolut, Shine a conçu son offre pour les professionnels. "Souvent les produits bancaires sont d'abord pensés pour le grand public puis proposés avec quelques adaptations aux professionnels. C'est une erreur car un freelance a besoin de beaucoup plus de fonctionnalités", commentait Nicolas Reboud, CEO de Shine, au *Journal du Net* en juin 2018. Ainsi, Shine a séduit 15 000 clients en seulement quatre mois et visait 100 000 clients d'ici la fin de l'année 2018, avant de s'exporter en Europe.

Dans le domaine des services bancaires, les agrégateurs de compte visent également les PME. Bankin', Linxo, Budgea et Gérer mes comptes font partie de ces fintech s'adressant aux entreprises. Cette clientèle semble offrir plus de rentabilité que celle des particuliers. En effet, en B to C, l'offre gratuite est plutôt large et n'incite donc pas les consommateurs à opter pour la version payante contenant plus de fonctionnalités. Ainsi, Bankin' n'était toujours pas rentable en juin 2017 malgré ses 1,8 million d'utilisateurs, d'après *Le Journal du*

Net. Gérer mes comptes certifie quant à lui parvenir à se financer sur fonds propres, notamment du fait de son passage en B to B, en 2015. De même Budgea, créé par Budget Insight en 2012, ne parvenait pas à être rentable et à lever des fonds malgré ses 50 000 utilisateurs particuliers. Depuis 2013, elle cible les professionnels. Comptant désormais 100 000 entreprises pour un total de 300 000 utilisateurs finaux, elle prévoyait d'atteindre 2 millions d'euros de chiffres d'affaires en 2017.

Pour se développer en B to B, les néobanques ont misé sur **des partenariats**, ainsi que sur **l'élargissement de leur offre**. Gérer mes comptes a ainsi été racheté en 2015 par le réseau d'experts-comptables Cerfrance. Ce dernier compte 700 agences dans son réseau et conseille 320 000 entrepreneurs dans l'Hexagone. Ensuite, il a créé début 2017 la plateforme Bettr.com. Il s'agit d'une offre améliorée de gestion qui permet également de créer une SARL et un statut d'autoentrepreneur. "Nous nous dirigeons vers une offre complète d'accompagnement de l'entrepreneur", explique le cofondateur, Vincent Le Gouallec, au *Journal du Net*. Budgea de son côté souhaite créer un écosystème avec plusieurs services. En 2017, Clément Cœurdeuil, le président et cofondateur de Budget Insight, expliquait : "Nous travaillons actuellement sur un système de prêt avec ING et sur un robo-advisor. Nous sommes également partenaire de services de cagnottage." Ainsi, face à des acteurs traditionnels qui se digitalisent, les fintech spécialisées dans les services bancaires et financiers B to B appliquent divers axes stratégiques, mais souvent communs aux différents segments d'activité, à travers le ciblage des TPE et PME (une cible parfois oubliée des banques) et des partenariats, sans oublier les levées de fonds et l'internationalisation pour continuer de croître. Agréger plusieurs services en une seule solution semble également être un levier à actionner, d'autant plus que la DSP2 va permettre à de nouveaux entrants de se positionner sur le marché et à des acteurs historiques de consolider leurs positions à travers une offre plus large, notamment dans une logique de *bank as a service*.

Les *paytech* révolutionnent le paiement

Le paiement mobile, nouvelle technologie du paiement dématérialisé

Plus de 50 fintech proposent des services de paiement alternatif en France. Aussi **appelées *paytech*, elles prennent d'assaut le secteur du paiement** qui a longtemps été l'apanage des seules banques. Les premières start-up s'y sont intéressées à la fin des années 2000, en surfant sur la croissance de l'e-commerce. Elles ont fait partie, avec le financement participatif, des premières fintech. En effet, le marché du paiement dématérialisé n'est pas nouveau. Il est né avec l'e-commerce et des acteurs tels que PayPal (États-Unis), arrivé en France en 2004, qui ont rapidement séduit les particuliers réfractaires à l'idée de donner leur numéro de carte bancaire lors de leurs achats sur Internet, expliquait *Challenges* en septembre 2017. Il a depuis évolué, en intégrant le smartphone comme nouvelle technologie et en s'orientant vers le paiement mobile. Ce dernier est en plein essor, car il offre un intérêt tant pour les commerçants que pour les usagers. Le paiement mobile peut prendre trois formes différentes, explique LSA: les paiements de proximité en magasin, les paiements sur le web pour un achat en e-commerce et le paiement grâce au mobile dans une application.

Les fintech qui se positionnent sur ce marché sont confrontées à **une forte concurrence, avec un nombre important d'intervenants**. Parmi eux, figurent les banques traditionnelles. Elles ont notamment misé sur le regroupement pour conserver leur position. C'est en effet sous cette forme qu'a été créée l'application interbancaire Paylib, qui réunit Crédit agricole, BNP Paribas, La Banque postale, la Société générale, la Caisse d'épargne, Hellobank!, Boursorama Banque et le Crédit mutuel Arkéa. Lancé en 2013 en tant que solution de paiement à distance (une alternative à PayPal), l'outil a développé le paiement mobile en 2017. Cette nouvelle fonctionnalité a donné

un regain d'intérêt à la solution. En mai 2018, Vincent Duval, le directeur général de Paylib, notait auprès des *Échos*: "La fréquence des paiements en magasin est sensiblement plus importante que celle de l'e-commerce, c'est ce qui explique que l'usage de Paylib sans contact soit en train de dépasser celui d'Internet." Parmi les acteurs traditionnels, les fintech font également face à la concurrence des réseaux de paiement.

LES TECHNOLOGIES DU PAIEMENT MOBILE DE PROXIMITÉ EN MAGASIN

L'achat en magasin via le téléphone portable à la place des cartes bancaires traditionnelles est permis par des applications génériquement appelées porte-monnaie électroniques ou eWallet. Elles peuvent être classées en deux catégories, comme l'explique Méлина Le Sauze, director Treasury Advisory chez Redbridge: "Les premières fonctionnent par le biais de la technologie dite du sans contact ou *Near Field Communication* (NFC) et comptent comme références Apple Pay, Samsung Pay ou PayLib. Les secondes via la lecture ou génération d'un QR Code ou code-barres en deux dimensions lisible par les systèmes de caisse, incarnées essentiellement par les solutions chinoises Alipay et WeChat Pays et utilisées principalement par les touristes asiatiques ou résidents chinois en France."

Source: Option Finance, novembre 2018.

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

Les Américains Mastercard et Visa ont en effet respectivement développé leur portefeuille électronique Masterpass et Visa Checkout. Enfin, le segment a aussi été investi par des acteurs venus d'autres secteurs. L'opérateur de téléphonie mobile Orange déploie Orange Cash. Les géants de l'économie numérique et les fabricants de téléphones, quant à eux, ont pris position à travers des outils tels que Messenger Payments (Facebook), Android Pay devenu Google Pay (Google), WeChat (Tencent), Apple Pay (Apple) et Samsung Pay (Samsung).

Confrontées à ces grands acteurs dotés d'une importante force de frappe, certaines fintech ont fait le choix de se développer sous la forme de

marques blanches, c'est-à-dire que leurs produits sont destinés aux banques qui les proposent auprès de leurs clients sans que la fintech apparaisse clairement comme étant le fournisseur. Il s'agit d'un modèle BtoBtoC. La start-up normande Dejamobile, fondée en 2012 et proposant des solutions de transactions sécurisées sur mobile, a par exemple séduit le Crédit agricole. Cette dernière a intégré son module ReadyToTap Payment dans son application Mabanque pour le service Paylib de proximité sur smartphone Android. En 2017, Dejamobile a levé 2,5 millions d'euros auprès de la société d'investissement parisienne Newfund et de François Enaud, l'ex-PDG de la société de services et de conseils en

SÉLECTION D'APPLICATIONS POUR PAYER VIA UN SMARTPHONE

Nom	Plafond	Systèmes compatibles	Type de transaction	Commentaires
Apple Pay	Selon carte bancaire associée	iOS à partir des modèles iPhone 6	Commerçants	Apple Pay n'est pas une application mais un partenariat avec les établissements financiers (Banque populaire et Caisse d'épargne, Orange Cash...) pour utiliser l'iPhone ou l'Apple Watch afin de payer dans les magasins, sur l'AppStore ou en ligne.
Lydia	Selon carte bancaire associée	Android, iOS	Particuliers, commerçants	En plus des transferts d'argent entre particuliers (1 million d'utilisateurs), Lydia se développe maintenant auprès des professionnels. Depuis fin juin 2017, ses utilisateurs peuvent régler dans 400 Franprix. L'application est aussi compatible avec Apple Pay.
Lyf Pay	10 000 euros par an	Android, iOS	Particuliers, commerçants	Cette application, née de la fusion de Fivory (Crédit mutuel) et de WA! (BNP Paribas), permet des transferts entre particuliers, mais aussi de payer chez les distributeurs, comme Carrefour, Auchan et Total, ainsi que chez des commerçants indépendants.
Orange Cash	250 euros par mois	Android, Windows Phone, iOS à partir des modèles iPhone 6	Commerçants	Les abonnés Orange ou Sosh peuvent payer sans contact chez plus de 40 000 commerçants ou régler en ligne grâce à une carte virtuelle à usage unique sur tous les sites acceptant la carte Visa.
Paylib	300 euros par transaction	Android	Commerçants	Disponible depuis mi-janvier 2017 sur Android, cette application lancée par un consortium de banques françaises permet de payer jusqu'à 300 euros dans 470 000 commerces équipés de bornes sans contact.
PayPal	Selon carte bancaire associée	Android, iOS	Particuliers, sites de e-commerce	Le géant du paiement en ligne permet de transférer des fonds entre particuliers et de régler en ligne les e-commerçants (avec des services associés comme l'assurance voyage ou les frais de retour offerts).

Traitement IndexPresse. Source : Challenges, septembre 2017

informatique (SSI) Steria. Elle affichait alors l'ambition de devenir le leader européen des solutions de transactions électroniques sécurisées en marque blanche d'ici trois ans, comme le relayait alors *La Tribune*. Cette même année, elle travaillait aussi aux côtés de Gemalto et de Wizway Solutions sur le projet de solution billettique sans contact d'Île-de-France Mobilités.

La stratégie de la start-up Antelop est un autre exemple de développement en marque blanche. La fintech française ambitionne en effet de conquérir le marché des banques en leur permettant de développer leurs propres applications de paiement mobile. Elle a ainsi gagné, en 2018, le prix du meilleur pitch start-up de France fintech l'Atelier BNP Paribas (société de prospective et d'innovation conseillant et accompagnant le groupe bancaire dans sa transformation digitale). L'atout à faire valoir par les fintech adoptant un tel modèle est l'accompagnement qu'elles offrent aux acteurs traditionnels pour conserver leur indépendance face aux GAFA et opérateurs téléphoniques, nouveaux venus du paiement. L'Atelier BNP Paribas explique sur son site: "Le service s'inscrit en miroir d'Apple Pay en tentant de conquérir les utilisateurs Android, qui représentent tout de même près de 65,6 % du marché global des OS [Operating system ou système d'exploitation]. Cette offre, en plus de montrer la qualité de son service, prouve aussi à quel point fintech et banques traditionnelles peuvent travailler main dans la main."

Reste toutefois **le défi de l'appropriation du paiement mobile par les consommateurs**. Dans ce domaine, la France est en retard par rapport à l'Europe, comme le révèle une étude réalisée par Visa en septembre 2017 et relayée par *L'Usine Digitale*. Certes 62 % des Français affirment avoir déjà réglé un achat via un service de paiement mobile, un portefeuille digital ou un site avec carte de paiement enregistrée. Mais la moyenne européenne est de 68 %. La part grimpe même à 74 % pour la génération des millennials (18-34 ans). "Le marché français est dynamique mais il reste un potentiel de développement fort dans le commerce en ligne et les applications mobiles", indique Gérard Nébouy, directeur général France de Visa. Ce retard est dû à la faible confiance envers les nouveaux moyens de paiement. Seulement 35 % des Français font

LES SECTEURS LES PLUS PRISÉS DU PAIEMENT MOBILE EN EUROPE

Les restaurants
Les supermarchés
Les transports
La restauration rapide
Les loisirs

Source: Visa / L'Usine Digitale, septembre 2017.

confiance aux appareils mobiles pour effectuer un paiement, contre 48 % en moyenne pour les Européens. Toutefois, il existe un élément positif pour les fintech face aux géants du numérique. Plus de la moitié des Français ne sont pas à l'aise à l'idée de partager les informations relatives à leur compte bancaire ou leur carte de paiement auprès des réseaux sociaux qui se développent dans le domaine du paiement direct depuis leur plateforme.

La **sécurisation du paiement et des données** est donc au cœur des enjeux. La biométrie est une innovation qui rassurerait 79 % des Français en matière d'authentification. Dans ce domaine, Apple et Samsung sont déjà assez avancés. Ils proposent tous deux de valider les transactions avec une empreinte digitale. Apple propose même d'utiliser la reconnaissance faciale au sein de son iPhone X, relate *Le Nouvel Économiste*. D'autres solutions sont encore envisagées, comme la reconnaissance de l'iris ou de la voix. Une autre méthode de sécurisation, déjà appliquée, est le système de "tokenisation" des données. Comme l'explique *Le Nouvel Économiste*, "le numéro de la carte bleue est remplacé par un numéro (*token* ou *jeton*) généré en fonction du contexte d'achat et du device utilisé". Olivier Gabrielli, Responsable Produit - Innovation et Paiements digitaux de MasterCard France, précise ainsi le principe au journal: "Le consommateur entre son numéro de carte bleue dans son wallet et, lorsqu'il veut réaliser une transaction, un token est généré par l'application et communiqué au commerçant, sans qu'il n'ait en sa possession votre vrai numéro de CB".

Le paiement mobile devra également **rencontrer l'adhésion des commerçants**. Pour cela, l'enjeu est de créer de la valeur ajoutée autour du paiement dématérialisé. Des fintech saisissent cet enjeu pour développer leur activité. La société montpelliéraine Bam, créée en 2013, a par exemple mis au point un programme unique de fidélité intercommerce, décrit sur le site *Maddyness*. Ainsi, via son application mobile incluant un mode de paiement, les clients sont rétribués en euros d'au minimum 10 % du montant dépensé, dans leur cagnotte Bam. Cette somme peut ensuite être dépensée dans un autre commerce du réseau Bam. La start-up a notamment été lauréate du concours d'innovation numérique 2017 de Bpifrance dans la catégorie "Mieux consommer : paiement, finance, commerce". Elle a levé un million d'euros la même année. Son modèle économique repose sur une participation de 1 euro par mois et par client versée par le commerçant. En 2017, elle visait 250 000 utilisateurs et 3 000 partenaires pour l'année 2018. De son côté, la fintech Lydia, active dans le paiement mobile, offre par exemple aux commerçants la possibilité d'optimiser la relation client à travers l'organisation de campagnes marketing par SMS, expliquait *Commerce magazine* en juin 2017. Des fintech actives sur le segment du paiement se sont ainsi positionnées sur des services de *Card Link Offerts* (essor de la donnée transactionnelle au service du marketing client), indique la Cartographie 2018 des fintech françaises réalisée par New Alpha Asset Management, Invyo et Exton Consulting.

Dans le domaine plus large du paiement dématérialisé, les fintech axent également leur stratégie sur l'offre de **services pour séduire les e-commerçants et leur système de paiement**. La société Stripe, spécialisée dans le paiement en ligne et le paiement mobile, a ainsi réussi à se rendre indispensable auprès des entreprises. Fondée en 2010 aux États-Unis, elle a créé une série d'outils destinés à gérer leurs paiements et leur activité en ligne. Elle facilite le lancement de commerces en ligne, leur permet de réduire les frais, de repérer les fraudes, etc. Sa philosophie est de "donner à deux startupper dans un garage la même infrastructure qu'une entreprise de 100 000 personnes", résume Patrick Collison, le dirigeant. Preuve de son succès, elle a levé 245 millions de

APRÈS LE PAIEMENT MOBILE, LE PAIEMENT PAR OBJET CONNECTÉ ?

La hausse des ventes de produits connectés et la massification du paiement sans contact pourraient donner naissance au segment du paiement par objet connecté. Izypay (agrégateur *cashless*) croit en ce domaine d'activité. En 2018, l'entreprise réfléchit par exemple à des offres autour de porte-clés. Ils pourraient être proposés par des clubs de sport pour que les adhérents puissent payer. "Chez Izypay, nous attendons de voir l'évolution de ce marché : je pense qu'il va y avoir plein de nouvelles offres et que chacun va trouver, ou pas, l'objet connecté qui lui correspond. Pour nous, ce qui est important, c'est que, peu importe l'objet connecté, nous puissions accepter le paiement de manière aussi intuitive que par le smartphone ou la carte bancaire", explique Frédéric Dubois, en novembre 2018, à *fintech mag*.

Source : fintech mag, novembre 2018.

dollars en 2018, dans le but de poursuivre son développement à l'international. L'opération lui a permis de s'installer dans le peloton de tête des "décacornes" (sociétés non cotées valorisées plus de 10 milliards de dollars). Alphabet, Didi, Uber, Spotify, Amazon, Twitter, Kickstarter et Lyft utilisent ses services.

"En mettant en lumière un nouveau marché [celui des jeunes pousses] la fintech californienne s'est rapidement attiré des concurrents", remarquait le journal *Les Échos* en octobre 2017. Au niveau mondial, il s'agit de l'Américain Braintree, actif dans les systèmes de paiement mobile et web pour les entreprises de commerce électronique (devenue propriété de PayPal en 2013). En France, où Stripe est active depuis 2016, il s'agit de Payplug. Créée en 2012 à Paris, cette fintech propose "une plateforme spécifique dédiée aux entreprises de moins de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires

directement gérable et paramétrable par la PME ou la TPE”, résume Camille Tyan, le cofondateur, pour *Les Échos*. Son atout: elle a mis au point un module intégré à la plateforme et fondé sur l'analyse du risque de fraude, baptisé “smart 3D secure”. Pour les achats en ligne inférieurs à 100 euros, il permet d'éviter le recours à l'envoi d'un SMS par la banque pour valider le paiement. Le gain est réel pour les sites d'e-commerce. “Le

3D secure entraîne une déperdition de 20 % des ventes, soit parce que les internautes n'ont pas leur mobile à côté d'eux, soit parce que le numéro de téléphone enregistré auprès de la banque est celui de leur conjoint. Nous ne l'activons dans la plupart des cas que pour les achats supérieurs à 100 euros. Nous réduisons la déperdition de chiffre d'affaires sans baisser le niveau de sécurité”, affirme Camille Tyan aux *Échos*.

Cagnottes, transferts d'argents, devises : les fintech multiplient les formes de paiement

De nouvelles occasions de paiement ont également favorisé la création de fintech françaises, comme le paiement groupé (cagnottes ou systèmes de partage) et le transfert d'argent (en *peer-to-peer* ou sous la forme de devises).

L'activité des **cagnottes** consiste à collecter de l'argent dans le cadre de dépenses partagées. Les deux fintech Leetchi et Le Pot Commun font partie des acteurs phares de ce segment. Elles affichent des similitudes dans leurs parcours. Créées autour des années 2010 (2009 pour Leetchi et 2011 pour Le Pot Commun), elles ont été **rachetées par des banques** en 2015, pour la première par le Crédit mutuel Arkéa, et pour la seconde par BPCE, via sa filiale S-Money (solution de paiement sur smartphone) passée ensuite sous la houlette de Natixis (également filiale de BPCE).

Ensuite, 2015 était annoncée par la presse comme une année pouvant marquer **le début de la concentration du secteur**, car le segment était devenu très concurrentiel du fait de sa rentabilité au regard des résultats des deux principaux acteurs. Le modèle économique de l'activité repose en effet sur des commissions pouvant aller jusqu'à 4 % et des frais définis selon le montant de la cagnotte et le nombre de participants.

Malgré la concentration annoncée, le segment compte **toujours de nombreux acteurs** en 2018. Pour se démarquer, certains adoptent des positionnements différenciants, comme Colleo.fr (cagnotte en ligne solidaire), Kwendoo (également

solidaire), Papayoux (cagnotte en ligne indépendante), Pikari (collecte en ligne des initiatives positives), CotizUp (collecte de fonds pour tous) ou encore Onparticipe.fr (site de cagnotte français et sécurisé).

Depuis novembre 2017, le marché français compte également le spécialiste américain des paiements en ligne PayPal, qui a choisi de développer une cagnotte digitale. Celle-ci a été lancée aux États-Unis, au Canada, ainsi que dans 14 pays européens, dont la France. En conséquence, l'arrivée de ce géant confirme l'attractivité et la concurrence toujours bien réelles de ce segment d'activité sur lequel les fintech historiques devront continuer à œuvrer pour se démarquer.

Le **transfert d'argent entre particuliers** (ou *peer-to-peer*) est une autre activité investie par les fintech. Le principe est de permettre, via une application ou l'envoi d'un SMS, le remboursement d'un proche. L'activité se développe depuis le début des années 2010. Les acteurs sont, ici aussi, particulièrement nombreux. Lydia, fondée en France en 2013, compte parmi les principaux acteurs, avec un million d'utilisateurs revendiqués. Toutefois, elle ne se limite pas aux paiements entre amis puisqu'elle permet également de payer dans certains points de ventes partenaires. Autre Français, Pumpkin, lancé en 2014, revendique quant à lui 350 000 utilisateurs et espérait atteindre le million d'ici fin 2018, selon C Banque qui a livré son analyse du secteur début 2018. Pumpkin a

COMPARATIF DES TARIFS DE QUELQUES CAGNOTTES EN LIGNE

	Commission	Frais pour une cagnotte de 400 euros et 10 participants	Frais pour une cagnotte de 4000 euros et 40 participants
Cagnotte.me	0,9 % si retrait sur un compte Lydia ; 1,9 % si retrait sur un compte bancaire	7,60 euros en cas de virement bancaire ; 3,60 euros si retrait via Lydia	76 euros en cas de virement bancaire ; 36 euros si retrait via Lydia
Circle	Selon carte bancaire associée	13 euros	100 euros
Colleo	0,50 euro par contribution + 2 %	10,10 euros	86 euros
Cotizup	0,25 euro par contribution + 1,9 %	16 euros en cas de virement bancaire ; 0 euro si dépensé chez un partenaire	116 euros en cas de virement bancaire ; 0 euros si dépensé chez un partenaire
Leetchi	0 % si dépensé chez un des partenaires ; 2,9 % pour les cagnottes supérieures à 2000 euros ; 4 % pour les cagnottes inférieures à 2000 euros	14 euros en cas de virement bancaire ; 0 euro si dépensé chez un partenaire	116 euros en cas de virement bancaire ; 0 euro si dépensé chez un partenaire
Le Pot Commun	0 % si dépensé chez un des partenaires ; 2,9 % pour les pots supérieurs ou égaux à 2 000 euros ; 3,5 % pour les pots inférieurs à 2 000 euros	9,60 euros	84 euros
Papayoux	0,20 euro par contribution + 1,9 %	15,80 euros	94 euros
Pikari	0,50 euro par contribution + 2,7 % jusqu'à 2 000 euros puis 1 % au-dessus de 2 000 euros	10,40 euros	104 euros
Rue Des Cadeaux	2,60%	10,40 euros	104 euros

Traitement IndexPresse . Source : <http://capital.fr>, juillet 2018

été rachetée en 2017 par Crédit mutuel Arkéa. Cette banque n'est pas la seule à s'intéresser au secteur. BPCE se positionne cette fois encore grâce à S-Money, qui comprend parmi ses services l'échange d'argent entre particuliers.

Pour gagner la bataille, certaines fintech en place misent sur une approche communautaire, à l'instar de Pumpkin, dont l'application est conçue comme une messagerie instantanée, ou Flooz, qui permet de liker et commenter les paiements effectués comme une page Facebook.

Tous les acteurs qui proposent le service du transfert d'argent entre particuliers ont **pour point commun d'être gratuits**, indique *CBanque*. Pour gagner de l'argent et devenir rentable, l'enjeu est pour eux de **développer des services annexes**.

Par exemple, Lydia propose une carte bancaire et des virements externes depuis une cagnotte. De son côté, l'Américain Circle Pay, présent dans ce domaine depuis 2017 en France, a ajouté une fonctionnalité inédite à travers la possibilité d'effectuer les paiements dans toutes les devises. D'autres acteurs misent sur la construction d'une communauté d'utilisateurs et la conservation des données pour ensuite les monétiser comme l'explique *CBanque*.

Ces fintech ont intérêt à rapidement s'ancrer sur le marché, car de grandes firmes s'y intéressent et préparent leur entrée. PayPal propose déjà ce service depuis septembre 2016. De son côté, Facebook a mis en place son offre de paiement entre particuliers via sa messagerie instantanée

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

Messenger à la fin de 2017 en France. À noter toutefois que Facebook n'exploite pas toutes les possibilités offertes par le statut d'émetteur de monnaie électronique de sa filiale de paiement, basée en Irlande. L'objectif de ce lancement est avant tout de fluidifier l'expérience client pour des échanges d'argent entre amis. "Mais gérer les complexités réglementaires comme celles de l'univers bancaire ne sont pas dans l'ADN de société comme la nôtre", expliquait Stanislas Chavanat, responsable du pôle Banque, Assurance et fintech de Facebook France, à *Revue Banque* en juin 2018. Plus récemment, au printemps 2018, le consortium de banques françaises Paylib a annoncé le lancement de cette fonctionnalité sous le nom "Paylib entre amis". Il nourrit d'importants espoirs dans ce domaine. "Ce nouveau service a vocation à se substituer à une partie des échanges en cash ou en chèque qui représentent respectivement 30 milliards et 2 milliards

de transactions par an", précisait Vincent Duval, directeur général de Paylib au journal *Les Échos*, en mai 2018.

Le **transfert d'argent et les paiements multidevises** forment un autre segment prisé des fintech françaises et étrangères. Historiquement, ce marché est occupé par les banques et services spécialisés comme Western Union ou Money Gram. Mais depuis quelques années, les fintech s'installent, en proposant à la fois **des frais plus bas et de nouveaux services, tout en ciblant certaines populations de consommateurs**.

Les fintech britanniques sont particulièrement en pointe sur ce marché, comme l'explique le site *Maddyness*. Parmi elles, TransferWise est le leader des nouveaux entrants. Il a atteint le stade de licorne avec une valorisation de 1,6 milliard de dollars. Revolut, Azimo, Circle Pay et WorldRemit sont également dynamiques. En

COMPARATIF D'UNE SÉLECTION DE SERVICES DE PAIEMENT ENTRE AMIS

	Lancement	Nombre d'utilisateurs fin 2017	Principales fonctionnalités
S-Money	juillet 2012	NC	Recevoir et demander de l'argent. Cagnottes (Le Pot Commun). Paiements en point de vente (Izly).
Lydia	juillet 2013	environ un million	Recevoir et demander de l'argent. Cagnottes. Paiements en point de vente.
Pumpkin	septembre 2014	350 000	Recevoir et demander de l'argent. Cagnottes.
Flooz	mai 2015	NC	Recevoir et demander de l'argent.
Circle	juin 2017 (en France)	NC	Recevoir et demander de l'argent en euros, livres sterling et dollars US.

Traitement IndexPresse. Source : <https://www.cbanque.com>, février 2018

France, la start-up Ditto est la dernière-née dans le domaine. Il s'agit d'une banque mobile multi-devises s'adressant aux personnes vivant dans plusieurs pays. Lancée en 2017, elle avait pour ambition la conquête de 40000 clients dès la fin de l'année. Elle souhaite conquérir les Français qui passent plus de quatre à cinq semaines par an à l'étranger. Plus ancienne, Paytop (créée en 2012) propose le transfert d'argent et une carte multi-devises. Elle associe une carte prépayée Mastercard à plusieurs e-wallets rechargeables en ligne (en euros, livres sterling, dollars) via un site ou une application. Elle cible tout particulièrement les jeunes. L'entreprise fournit désormais ses solutions sous **marque blanche**, notamment au site Monisnap qui propose le transfert d'argent à moindres frais. Elle vise les banques et les assurances. De son côté, la fintech Globcoin s'adresse aux touristes, en complément des expatriés et des étudiants. Elle propose un compte multidevises lié à une carte Mastercard Platinum. Elle comprend également un e-wallet (portefeuille en ligne). Sa solution permet notamment de "réserver" des devises étrangères et de remplir une carte en devises étrangères au meilleur moment.

Pour l'ensemble des fintech actives sur le marché des paiements, l'un des enjeux est de **multiplier les services** (paiement mobile, cagnottes, transferts d'argent entre amis). Telle est la voie choisie par exemple par Lydia. Elle se présente comme une "application metabancaire" et propose à la fois de surveiller ses comptes, d'effectuer des virements bancaires, de créer des cagnottes en ligne, de rembourser ses amis par SMS et par e-mail, de payer sans contact ou par QR Code, de programmer des paiements récurrents... et elle permet de payer dans Apple Pay ou Samsung Pay. Le but est de **générer de la rentabilité** sur certaines activités alors que d'autres, comme le transfert d'argent entre particuliers, ont historiquement opté pour le modèle de la gratuité. Toutefois, face aux fintech, les banques adoptent aussi cette méthode. S-Money, développé par le groupe BPCE permet par exemple d'effectuer des transferts d'argent de personne à personne via la saisie du numéro

de mobile, de payer un professionnel en mobilité ne disposant pas d'un TPE (terminal de paiement électronique), de payer chez un commerçant de proximité et de payer en ligne. **La concurrence va encore s'intensifier** pour les fintech du fait de l'évolution de la réglementation. Le prolongement de l'espace unique de paiement en euros (SEPA - Single Euro Payments Area) a déclenché la **révolution du paiement instantané (Instant Payment)** en novembre 2018 dans 34 pays de la zone SEPA. Concrètement, il devient possible de réaliser un virement en euros depuis le site d'une banque ou de l'application bancaire en choisissant le mode instantané. Il suffit de rentrer l'IBAN du bénéficiaire ou son numéro de téléphone mobile (converti en IBAN par la banque), ou même de scanner un QR Code pour envoyer de l'argent, détaille *La Tribune*. Il peut se faire entre particuliers ou entre entreprises. "C'est une réponse aux services tels que Lydia", reconnaît Pierre-Antoine Vacheron, le responsable des paiements chez Natixis. Le service permet également d'assurer la souveraineté européenne face aux GAFA et aux géants chinois qui développent leurs systèmes de paiement et face "aux cartes non européennes pour [les] paiements domestiques en Europe", explique Yves Mersch, membre du directoire de la BCE, dont les propos étaient repris par *Les Échos* en novembre 2018. Le paiement instantané pourrait représenter entre 6 % et 13 % des transactions scripturales (hors espèces) en France d'ici à 2022, d'après les estimations du groupe BPCE, soit entre 2 et 5 milliards d'opérations par an.

Outre la multiplication des services liés au paiement, un autre enjeu pour les fintech sera également **d'être présentes à la fois en ligne et dans les commerces**, ainsi que le montre un exemple étranger. L'Américain Paypal a racheté en 2018 pour 2,2 milliards de dollars la start-up suédoise iZettle qui développe un mini-lecteur de carte bancaire. iZettle et PayPal représentent une combinaison stratégique permettant à l'acteur venu du paiement en ligne et mobile de prendre place dans les magasins.

Cryptomonnaies et blockchain, de nouvelles opportunités à saisir

En 2008 est née la toute première **monnaie numérique et dématérialisée** sous le nom *bitcoin*. En tant que cryptomonnaie, elle utilise les procédés de cryptographie pour sécuriser les transactions et contrôler la création monétaire. Elle a favorisé l'émergence de nouvelles activités dans le domaine des cryptomonnaies et de la blockchain, la technologie sur laquelle elle repose. La blockchain est définie comme une "technologie de stockage et de transmission d'informations, transparente, sécurisée, et fonctionnant sans organe central de contrôle", selon Blockchain France. Les utilisateurs du bitcoin et des autres cryptomonnaies sont, d'une part, les particuliers, achetant la cryptomonnaie pour investir et profiter d'un nouveau moyen de paiement, et d'autre part, les acteurs financiers (banques d'affaires, opérateurs boursiers, fonds d'investissement) désireux de se positionner sur un nouvel actif financier. La principale différence du bitcoin par rapport aux monnaies classiques est l'absence de contrôle par les autorités ou une banque centrale. Dans le domaine de la finance, certains y sont réfractaires pour cette raison. D'autres craignent les risques de spéculation, de fraude, de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme.

Pour autant, **l'activité est florissante**. Fin 2017, 1300 monnaies virtuelles étaient en circulation, avec une capitalisation globale évaluée aux alentours de 320 milliards de dollars, dont 50 % réalisés par le bitcoin, selon *Trends*. Parmi les plus connues figurent notamment l'Ether, Ripple, Bitcoin Cash, EOS, Litecoin, etc. En 2018, de nouvelles cryptomonnaies ont encore été créées, avec à la clé de nouveaux services et activités. Paypita a été fondée par la fintech française du même nom en janvier 2018. Il s'agit de la première monnaie virtuelle qui simplifie les échanges entre francophones. Elle promet un transfert d'argent à moindres frais et quasi immédiat dans tous les pays du monde. Elle propose également des services pour faciliter les usages quotidiens avec une carte de crédit et le paiement à des proches ou des commerçants par téléphone. Elle

visait enfin la mise en place de microcrédits solidaires et d'une plateforme communautaire de mise en relation professionnelle et personnelle, comme l'explique le site *Frenchweb.fr*. Dans le domaine des cryptomonnaies, la France compte la start-up parisienne Ledger, spécialisée dans la sécurisation des cryptomonnaies et la technologie de la blockchain. Rentable et prometteuse, l'entreprise a levé 61 millions d'euros en janvier 2018. Partout dans le monde, ils sont nombreux à se saisir des nouvelles opportunités qui s'ouvrent dans ce secteur. La start-up japonaise Telcoin a lancé, fin 2017, la première cryptomonnaie mobile. Basée sur la blockchain Ethereum, elle est distribuée par les opérateurs mobiles et destinée aux 2 milliards de personnes non bancarisées dans le monde. Les fintech spécialistes des cryptomonnaies pourraient même se muer en banque. En mai 2018, le journal *Les Échos* annonçait que les sociétés américaines Coinbase, une des plateformes leaders sur le marché des cryptomonnaies, et Ivy Joins, une start-up vérifiant les transactions en ligne grâce à la blockchain, étaient chacune en discussion avec les régulateurs aux États-Unis pour obtenir une licence bancaire. "La blockchain pourrait entraîner des transformations profondes dans certains métiers du secteur bancaire et changer la donne entre les acteurs", indiquait Nicolas Chatillon, directeur du développement fonctions transverses du Groupe BPCE, au *Journal du Net* en juin 2016. Face aux fintech, plusieurs consortiums ont alors vu le jour pour tenter de créer le futur système de référence. En France, une initiative a été lancée par la Caisse des dépôts (CDC) avec des acteurs bancaires, des assureurs, des start-up spécialisées et des acteurs publics. Les banques souhaitent participer à la création du système blockchain pour ne pas se le faire imposer. Avec les banques comme nouveaux concurrents, les fintech doivent surmonter plusieurs défis pour se déployer à grande échelle, indique Blockchain France. Le premier concerne l'expérience utilisateur et la confiance des usagers. Le second est technique :

seules sept transactions par seconde maximum sont réalisables avec la blockchain bitcoin, contre des milliers sur le réseau Visa. Autre problème, le manque de stabilité de la monnaie rend complexes certaines opérations financières. Enfin, le bitcoin présente des limites en tant que moyen de paiement. Le nombre maximum de bitcoins en circulation dans le monde pouvant être atteint est de 21 millions, un seuil fixé à sa création par son mystérieux fondateur Satoshi Nakamoto. *Trends* en annonçait déjà 16,5 millions fin 2017. Les banques se concentrent surtout sur les blockchains privées afin de garder le contrôle sur leurs systèmes. Or, cette logique est contraire à la philosophie de la blockchain qui repose, à l'origine, sur l'ouverture et l'absence de contrôle centralisé. Dans le domaine bancaire, les fintech ont des perspectives de développement, notamment dans le transfert d'argent à l'international, du fait des commissions prélevées par les acteurs traditionnels. Enfin, d'un point de vue géographique, les cryptomonnaies et la blockchain présentent un intérêt en particulier pour les pays en développement et pour les populations non bancarisées, notamment en Afrique.

Au-delà des cryptomonnaies, d'autres **opportunités sont à saisir dans le domaine de la blockchain** du fait de son caractère décentralisé, couplé à la sécurité et la transparence. Blockchain France identifie **trois domaines d'utilisation** : "Les applications pour le transfert d'actifs (utilisation monétaire, mais pas uniquement : titres, votes, actions, obligations...); les applications de la blockchain en tant que registre (elle assure ainsi une meilleure traçabilité des produits et des actifs); les smart contracts (programmes autonomes qui exécutent automatiquement les conditions et termes d'un contrat, sans nécessiter d'intervention humaine une fois démarrés)." Preuve du fort potentiel de la blockchain, les entreprises du secteur ont levé 633 millions de dollars auprès de fonds de capital-risque au deuxième trimestre 2018 dans le monde, en nette hausse par rapport aux 179 millions de dollars du premier trimestre et 900 millions pour l'ensemble de l'année 2017. Le secteur est en effervescence, et les annonces se multiplient. Le spécialiste américain des services de paiement et d'investissement Circle a racheté Poloniex, la quatorzième plateforme de cryptomonnaies

au monde en juin 2018, avec l'objectif de miser sur l'écosystème de la blockchain et la révolution des tokens (jetons numériques, sortes d'actions hybrides obtenues lors d'une levée de fonds en cryptomonnaies – ICO). En effet, à côté des cryptomonnaies, les ICO (*Initial Coins Offerings*) constituent un pan important de la blockchain appliquée à la finance de marché. Stéphane Giordano, président de l'Association française des marchés financiers (AMAFI), explique dans *Revue Banque* que la finance de marché a connu une importante transformation numérique (API, big data, intelligence artificielle, Internet des objets), mais pas la désintermédiation qui a touché les services aux particuliers. "Seule la blockchain semble pouvoir avoir à terme un effet de rupture plus affirmé sur les brisées de certains intermédiaires, comme les chambres de compensation dans la gestion des transactions sur titres, ou les arrangeurs et autres syndicateurs bancaires dans les ICO." Dans le domaine de la finance de marché, la blockchain est déjà employée par les sociétés de gestion, les banques de financement et d'investissement, etc. Parmi les différents segments, **le smart contract semble très prometteur**, particulièrement dans le secteur de l'assurance. En se basant sur ces programmes autonomes, la blockchain permet de développer un système d'assurance automatisé. La technologie a pour finalité une émancipation des phases de déclaration, la construction de nouveaux systèmes d'assurance via Internet sans intermédiaires, une réduction des coûts de structure et la fiabilisation des processus de décision, indique Blockchain France. La technologie trouve notamment son intérêt dans le domaine naissant de l'assurance *peer-to-peer*. Au cours de l'été 2018, la Fondation Tezos a lancé sa plateforme blockchain de smart-contract.

Pour que la blockchain s'impose, la réglementation reste un enjeu fort. En 2018, le G20 s'est fixé comme objectif d'adapter le système fiscal international pour les activités liées aux cryptomonnaies d'ici 2019 ou 2020. En France, Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des finances, a affirmé son soutien aux acteurs français de la blockchain et des cryptomonnaies. Reste à lever le difficile accès des fintech des cryptomonnaies aux banques, pour ouvrir leurs comptes, en raison de la difficile traçabilité de leurs fonds.

Les assurtech, acteurs du renouvellement de la distribution et de l'offre

En 2017, les financements dans le secteur mondial de l'assurtech (ou *insurtech*) ont atteint 2,29 milliards de dollars, d'après les données du groupe d'assurances international Willis Towers Watson. Il s'agit du deuxième montant le plus élevé de tous les temps, comme le signale Laurence Thévenin dans *Les Échos*, après le record de 2,69 milliards de dollars enregistré en 2015. Même si les chiffres varient légèrement entre les rapports et études délivrés par les différents cabinets, tous s'accordent sur **la croissance exponentielle du secteur**. Selon CB insights, la progression annuelle moyenne des investissements a atteint 36,5 % entre 2014 et 2017. **En France, cette évolution est encore plus remarquable**. Les investissements sont passés de 2 à 80 millions d'euros sur cette même période, soit une croissance annuelle moyenne de 342 %.

L'année 2018 s'inscrit dans la même tendance, avec par exemple la levée de fonds record de 23 millions d'euros réalisée par **la start-up française Alan** en avril 2018. Positionnée sur le segment de l'assurance complémentaire santé et prévoyance, Alan a été créée en 2016 par Jean-Charles Samuelian, directeur général, et Charles Gorintin, directeur technique. Première société d'assurance indépendante à avoir obtenu un agrément depuis 30 ans auprès de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), elle couvre en 2018 déjà plus de 7 000 personnes et 850 entreprises. Depuis sa création, elle a levé 37 millions d'euros pour financer son développement et obtenu le soutien de grands noms de l'investissement comme Index Ventures, Xavier Niel, CNP assurances, Partech et le Canadien Portag3 Ventures. Centrée sur la cible des TPE, des PME de moins de 200 salariés et des travailleurs indépendants, elle cherche à se distinguer des assureurs historiques avec une offre d'assurance

claire, simple et entièrement dématérialisée. Jan Hammer, associé chez Index Ventures, explique dans le communiqué de presse lié à l'opération "qu'Alan réinvente l'assurance santé en s'adressant à un marché de 36 milliards d'euros rien qu'en France. Ils ont créé une offre innovante, complète et totalement numérisée, **une alternative très attractive aux assurances traditionnelles**". Xavier Niel complète en précisant que la fintech est bien positionnée pour devenir un nouveau leader sur le marché français de l'assurance. Avec ce nouvel apport en financement, Alan ambitionne 100 000 contrats d'ici 2020 pour un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros, contre 6 millions d'euros en 2017-2018. Elle s'appuie pour cela, selon *Les Échos*, sur le recrutement de 20 à 80 personnes en 2018.

Elle entend également dépasser le simple cadre de l'assurance-santé pour s'orienter vers des activités complémentaires axées sur les services aux chefs d'entreprise.

Avant cette levée de fonds significative de l'envolée de l'assurtech, d'autres opérations avaient déjà marqué le secteur en France, **en dépassant le million d'euros d'investissement**, comme le signale *fintech mag* : +Simple avec 10 millions d'euros

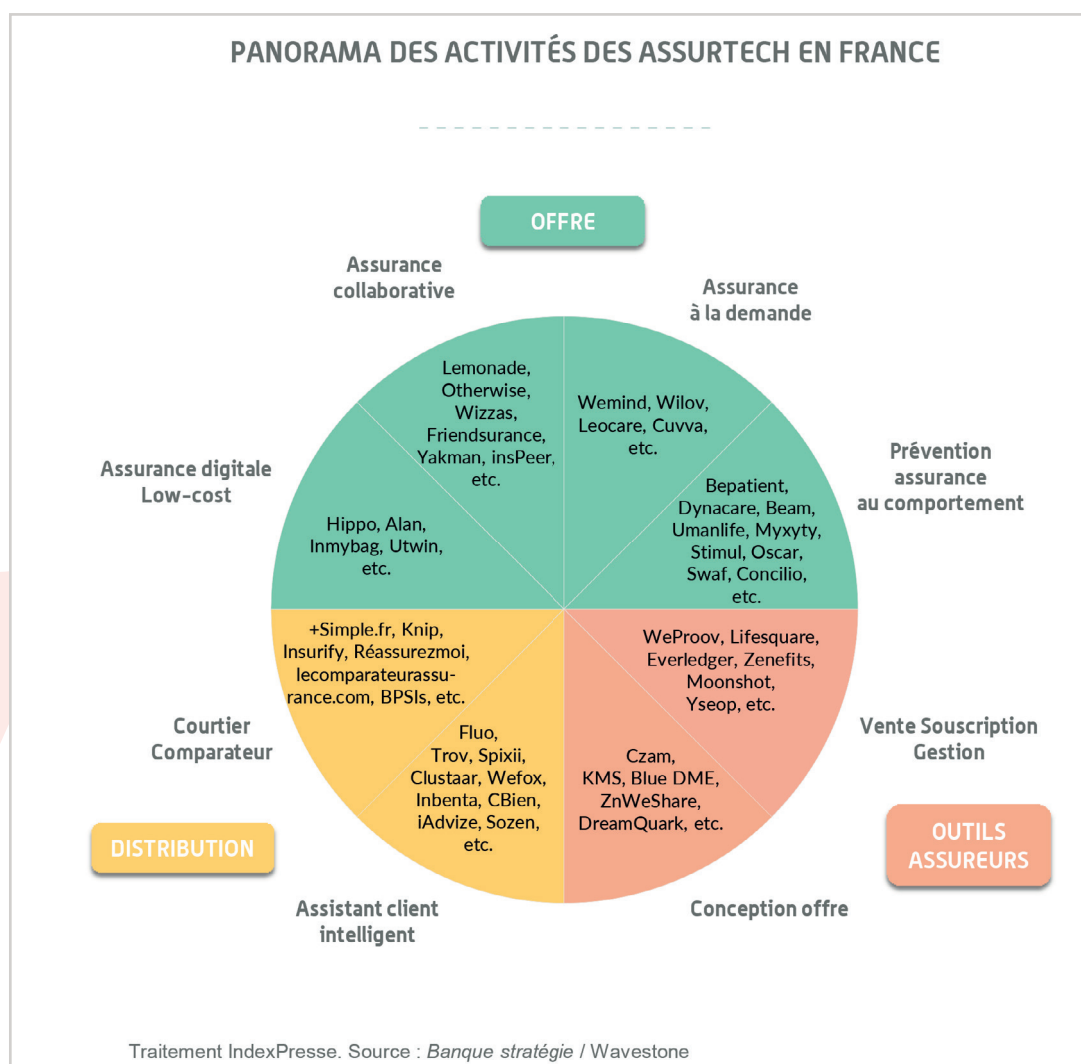
en janvier 2018, Grisbee avec 3 millions d'euros en octobre 2016, Fluo avec 2 millions d'euros en février 2017, Yomoni avec 5 millions d'euros en février 2017. Ces chiffres importants se placent néanmoins loin derrière ceux observés sur le marché américain. En avril 2018, la licorne OscarHealth a ainsi levé 165 millions de dollars. Elle vise un chiffre d'affaires d'un milliard de dollars pour l'année, soit le triple de celui de 2017.

À l'image de l'ensemble des fintech, les start-up de l'assurtech ont su se faire une place sur un secteur jusque-là très fermé en réussissant un double pari, à savoir **la révolution de l'expérience client et la dématérialisation des processus**. Dans

342 %

La progression
des investissements
dans les assurtech
en France entre
2014 et 2017.

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE



un article pour *Banque stratégie* d'avril 2018, les consultants Patrick Durand et Yannick Noukela du cabinet Wavestone montrent que les innovations des assurtech sont guidées par les atouts inhérents au digital. Ce dernier permet de développer des offres dites *low cost* fondées sur des tarifs très préférentiels. Par ailleurs, les assurtech s'inspirent des nouveaux modes de consommation et d'usage des biens, et **donnent naissance à de nouveaux modèles** d'assurance collaborative, à la demande ou basés sur l'utilisation des objets connectés. Outre ce volet de l'offre, les assurtech trouvent avant tout leur raison d'être sur celui de la distribution, où les technologies du web et de l'intelligence artificielle permettent à la fois de

capturer un grand nombre de prospects potentiels et de développer des offres hyperpersonnalisées. Elles se déploient aussi fortement sur les activités visant à fournir des outils à la fois aux assurés et aux assureurs.

Selon une étude de Capgemini, **12 % des assurtech françaises sont positionnées sur le segment de l'offre**, contre 20 % environ au niveau mondial. La forte intensité concurrentielle du marché français et le conservatisme des clients encore très attachés aux assureurs traditionnels peuvent expliquer cette différence. Mais le cabinet anticipe néanmoins un développement de ce segment, grâce à l'arrivée de nouvelles propositions

innovantes observées sur les marchés étrangers. Les nouveaux risques digitaux, le sur-mesure et la protection se profilent comme les modèles au potentiel de marché le plus étendu. À l'inverse, le collaboratif et le modèle à l'usage se classent parmi les activités les moins porteuses. Avec 42 % des assurtech, **le segment distribution se classe comme la deuxième catégorie** la plus dense, conformément à ce qui a pu être observé au niveau mondial. Elle est dominée par les structures s'adressant directement aux consommateurs (D2C) et par les comparateurs de prix. Mais la hiérarchie pourrait évoluer à l'avenir au profit d'autres activités à plus fort potentiel, sachant que ces deux segments nécessitent des investissements massifs en communication et publicité. Les courtiers digitaux B to C et les solutions de gestion des finances personnelles s'affirment en particulier comme deux voies à potentiel. Enfin, avec 46 % du paysage des assurtech, **le segment des fournisseurs de solution semble particulièrement développé** en France. Il s'inscrit dans la logique de collaboration entre les assurtech et les acteurs traditionnels du secteur de l'assurance.

Si le marché français de l'assurtech a émergé plus tardivement que dans d'autres pays, il s'est néanmoins développé rapidement, à la faveur d'un environnement propice à son expansion, ainsi que le souligne Capgemini. Il se démarque des autres pays par une forte concentration des acteurs sur le segment des fournisseurs de solutions ainsi que sur des activités jugées à faible potentiel par le cabinet d'études. Ce décalage entre l'offre et la demande devrait à terme **aboutir au repositionnement** de certaines assurtech vers des modèles à plus fort potentiel et pour lesquels les chances de succès seront plus grandes. Capgemini prévoit l'arrivée d'une seconde génération d'assurtech, plus matures. Charlie Perreau notait en effet dans le *Journal du Net* en 2018 **les difficultés rencontrées par les assurtech pour se faire une place sur le marché**. Les contraintes fortes de la réglementation et la complexité même des produits et services gênent la plupart des assurtech dans leur développement. Par ailleurs, la majorité d'entre elles sont dotées du statut de courtier en assurances qui les oblige à travailler avec les assureurs pour pouvoir distribuer leurs offres. Pour Éric Mignot, le dirigeant de +Simple,

"en général, il ne faut pas être à son premier coup d'entrepreneuriat. Si vous avez 24 ans et pas de *track record*, convaincre un Malakoff Mederic ou un Generali est quasi mission impossible." La problématique du financement s'impose également comme un écueil difficile, en particulier pour les assurtech orientées B to C, qui doivent mettre en œuvre des moyens importants dans le marketing pour pouvoir acquérir une clientèle suffisamment large. Le financement est également nécessaire pour solidifier les équipes et recruter des talents, deux conditions majeures pour la réussite des levées de fonds. Dans ce contexte marqué par les contraintes et l'hyperconcurrence, les assurtech cherchent majoritairement à s'adosser à **de grands partenaires capables de les soutenir** dans leur développement et leur quête de rentabilité.

À l'inverse, plus de 56 % des assureurs mondiaux estiment que l'assurtech menace 20 % de leur chiffre d'affaires, d'après PwC. Les compagnies traditionnelles trouvent alors dans **la collaboration avec les assurtech** un moyen de se prémunir contre cette concurrence. Selon Pauline Adam Kalfon, spécialiste du secteur assurance chez PwC, "les assureurs ont compris que les assurtech, si elles continuent de représenter une menace pour eux, sont surtout source de solutions à leurs sujets de préoccupation, à commencer par la surréglementation (pour 95 % d'entre eux), la menace cyber (pour 93 % d'entre eux) et la rapidité des évolutions technologiques (pour 85 %)", comme le montrent les résultats de la vingt et unième édition de l'étude CEO Survey. Près de la moitié (49 %) des dirigeants d'assurance envisagent donc des alliances stratégiques ou la création de joint-ventures. Le domaine des assurtech devrait rester **un secteur-clé pour les partenariats et les acquisitions** car il est porteur de technologies innovantes permettant de répondre aux nouvelles exigences des consommateurs, fluidifier, automatiser et augmenter les processus sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'assurance. En 2017, les compagnies ont réalisé 120 investissements dans le secteur au niveau mondial, contre 105 en 2016 et 66 en 2015. Selon la première édition du *World InsurTech Report* publiée à l'automne 2018 par Capgemini et l'Efma, près de 96 % des assureurs traditionnels souhaitent collaborer avec des assurtech privilégiant les

DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

partenariats ou les modèles de type *Solution-as-a-Service* (SaaS). L'approche préférée par la grande majorité d'entre eux (77,9 %) est d'établir des "partenariats pour développer une nouvelle solution". Ils sont tout aussi nombreux (75,8 %) à souhaiter une approche *Solution-as-a-Service*. En revanche, seul un tiers d'entre eux (32,6 %) envisagent des acquisitions. Les répondants estiment que les bénéfices d'une collaboration sont : "une meilleure capacité à améliorer l'expérience client (77,2 %), un délai de mise sur le marché plus rapide (59,5 %), de nouvelles capacités digitales (46,8 %) et un avantage concurrentiel (40,5 %)". Les assurtech avec lesquelles les compagnies d'assurances envisagent d'établir des partenariats à court ou moyen terme sont celles spécialisées dans les données (62 %), dans les solutions de gestion des sinistres (51,9 %) et de front-office

(51,9 %) ainsi que dans les technologies (55,7 %). Pour Anirban Bose, le directeur général de l'unité Services financiers de Capgemini, le constat est le suivant : "Dans un écosystème en constante évolution, la collaboration est un modèle que les assureurs et *insurtech* perçoivent comme **la clé de la réussite pour réinventer l'expérience client**, enjeu prioritaire pour l'ensemble des acteurs du secteur. Les leaders de demain devront trouver le bon mode de collaboration pour rester agiles sur le long terme." L'analyse du cabinet Oliver Wyman confirme cette orientation : "De notre point de vue, il faut s'attendre à **un alignement progressif des autres marchés** sur la France, avec l'émergence de start-up se positionnant non pas comme des concurrents des assureurs, mais comme des partenaires."

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES STRATÉGIES DES ASSUREURS ET DES ASSURTECH

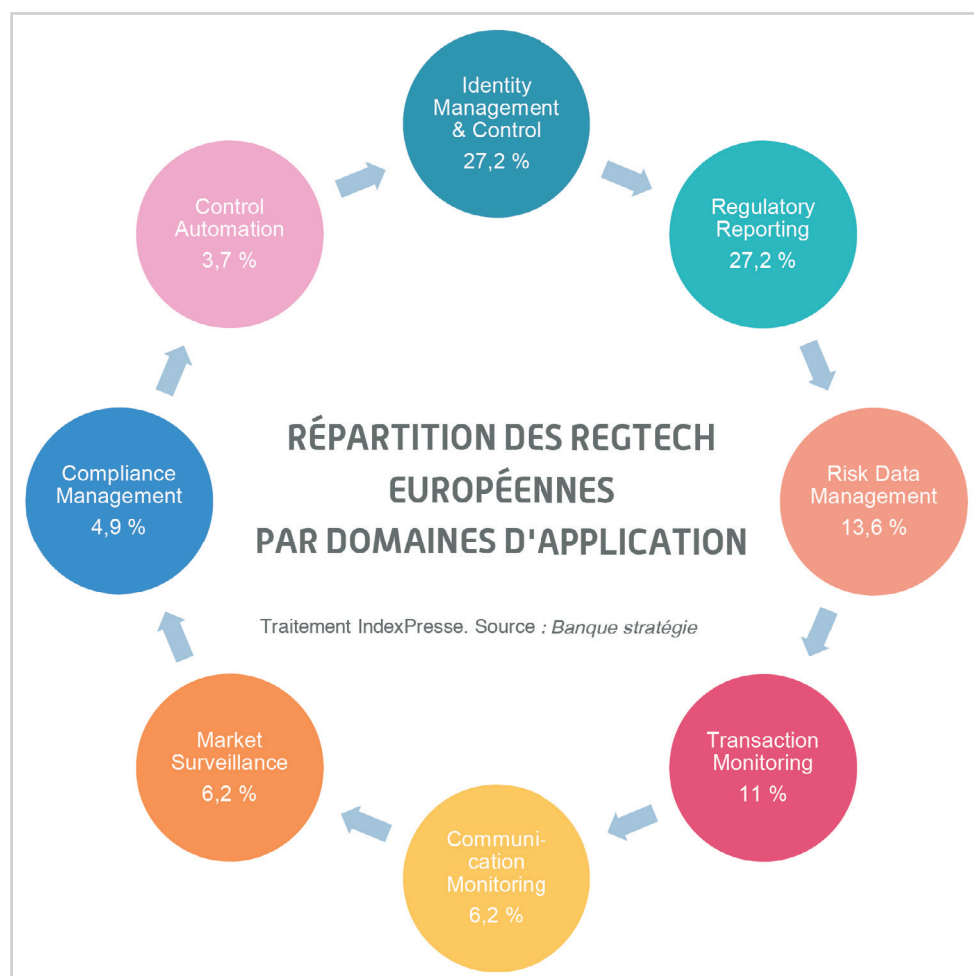
Stratégie	Besoins	Avantages	Inconvénients
Incubation	• Capital • Idées (open innovation) • Compétence (développeurs) • Culture <i>Lean start-up</i>	• Contrôle total de la technologie. • Compétences en interne.	• Risque d'investir en interne pour construire une solution déjà présente sur le marché ou en cours de construction par un nouvel entrant.
		• Capacités financières. • Réseau. • Visibilité.	• Écueil culturel pour construire des solutions de techs, data ou IA. • Image peu attractive des assureurs pour attirer des entrepreneurs.
Investissement	• Capital • Capacité à piloter • Capacité d'intégration (intégrer vs détenir)	• Accès à la technologie sans risque interne. • Retour sur investissement financier.	• Risqué (en particulier pour les investissements dans les premiers tours de table). • Nécessité de capacités d'investissement.
		• Capacités financières. • Réseau. • Visibilité.	• Indépendance. • Culture préservée.
Partenariat	• Monnaie d'échange (compétence, coaching, réseau...) • Capacité à piloter	• Accès à la technologie sans risque interne. • Pas de risque pris en interne ou en investissement financier.	• Accès limité à la technologie.
		• Possibilité de piloter l'investissement du partenaire.	Pas d'inconvénient notable.
		Côté assureurs	Côté assurtech

Traitement IndexPressé. Source : Banque stratégie / Strategy&

Les regtech, une réponse technologique au *risk management*

Les regtech sont apparues en 2008, au moment de la crise financière qui a sévi dans le monde et de la nouvelle ère de réglementations bancaires et financières qui en a découlé. D'après une étude de Sia Partners et AEC fintech publiée en 2018, **86 % des regtech ont été créées en Europe à partir de 2008**. En combinant réglementation et technologie, ces fintech cherchent à répondre de manière rapide et efficace aux exigences liées à la conformité auxquelles sont soumises les institutions financières. Ces dernières

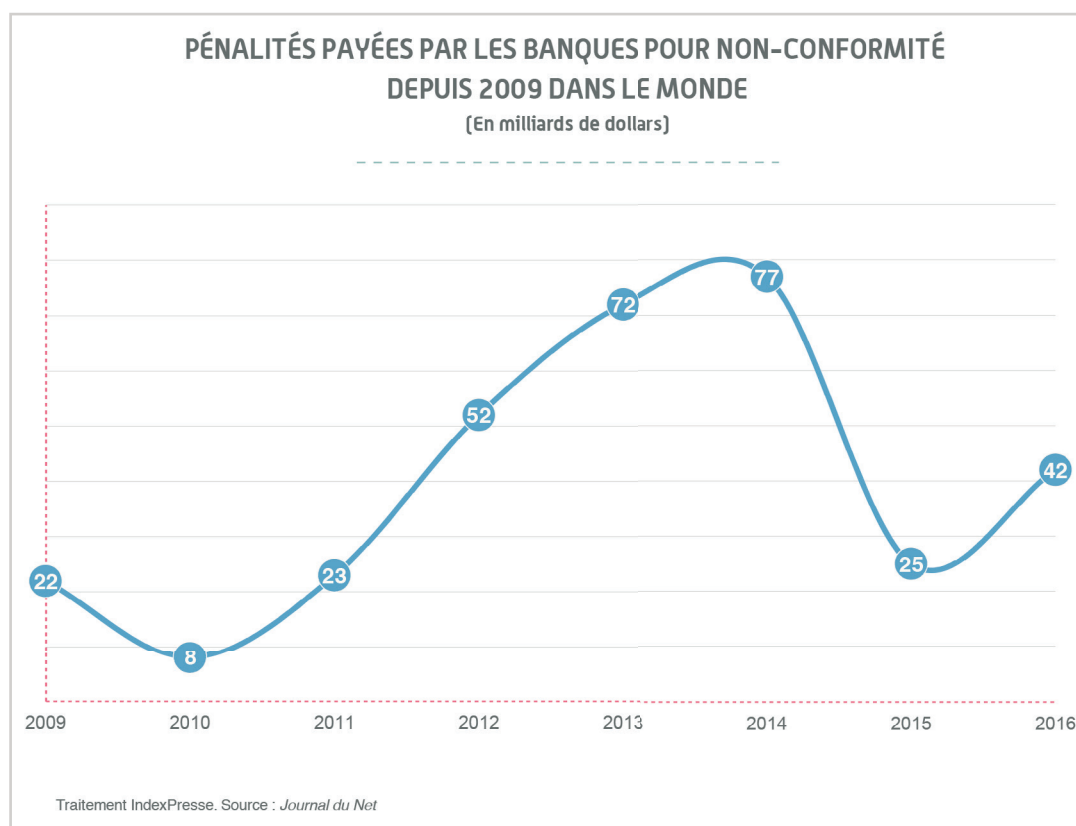
génèrent en effet l'essentiel des revenus engrangés par les regtech. Contrairement à d'autres secteurs de la fintech, les institutions financières se positionnent avant tout comme des clientes des regtech et non comme d'éventuels acquéreurs ou partenaires. **Le modèle des regtech s'appuie majoritairement sur celui du SaaS** (*software as a service*), c'est-à-dire une application technologique vendue aux utilisateurs, en l'occurrence les banques et les entreprises. Leurs domaines de compétences couvrent tous les enjeux de



DES SERVICES INNOVANTS SUR TOUS LES SECTEURS DE LA FINANCE

réglementation et de conformité de l'industrie bancaire, à savoir la gestion et le contrôle des identités, le reporting réglementaire, la gestion des risques, le suivi des transactions, la gestion de la conformité, le contrôle de la communication, la surveillance des marchés et les contrôles automatisés. La connaissance du client ou *Know your customer* (KYC) et la gestion du reporting réglementaire sont les segments les plus investis. Dans le domaine stratégique du KYC, un des avantages majeurs de la regtech réside dans sa **capacité à collecter, analyser et stocker rapidement une quantité importante de données**. En offrant la possibilité d'automatiser des tâches de vérification coûteuses et chronophages, elle propose un service à haute valeur ajoutée pour les banques. "Aujourd'hui, les groupes financiers se demandent s'ils vont continuer de fonctionner pour leurs clients ou pour alimenter les déclaratifs réglementaires", explique Emmanuel Noblanc, responsable marketing de l'éditeur de logiciels SAB. Par

conséquent, "toute solution permettant d'alléger les coûts et de se concentrer sur son métier est évidemment appelée à avoir du succès". D'après un rapport de Deloitte, les dépenses de conformité ont augmenté de plus de 60 % par rapport au niveau d'avant crise dans les banques de détail et d'affaires. Et **les pénalités payées par les banques pour défaut de conformité** ont atteint un montant cumulé de 374 milliards de dollars dans le monde entre 2009 et 2016. Même s'ils sont peu diserts sur la question, les établissements financiers ont dû investir énormément pour se conformer aux différentes réglementations et renforcer les équipes de leurs services conformité. D'après l'AFP, leurs effectifs atteignent au minimum le millier pour une banque d'importance systémique. En France, BNP Paribas a par exemple doublé ses effectifs entre 2011 et fin 2016, passant de 1 567 à 3 387 personnes en conformité. Société générale en comptait environ un millier fin 2017. Quant à HSBC France, l'AFP évoque près d'un salarié sur



10 traitant de conformité et de réglementation. Selon Jean-Luc Delassus, senior Advisor pour le cabinet de conseil Investance Partners, les coûts de conformité atteindraient au moins 30 % des investissements des groupes financiers.

En attendant la stabilisation de la réglementation, **les regtech bénéficient donc d'un environnement favorable** à leur développement. Les investissements qui leur sont accordés en sont la preuve. Le financement de ces start-up se réalise essentiellement via **des levées de fonds en capital-risque**.

En 2016, le montant global des investissements avait atteint la somme record de 994 millions de dollars dans le monde, contre 585 millions de dollars en 2015. Depuis, la tendance n'a pas faibli. En France, au premier semestre 2018, les regtech ont représenté 3 % des fonds levés par l'ensemble des fintech, d'après KPMG. Pour le cabinet de conseil, ce segment semble promis **"à une forte croissance dans les années à venir"**. Et "l'intérêt du capital-risque et les investissements devraient continuer à augmenter". En conséquence, les acteurs se multiplient et cherchent à prendre des positions fortes sur leur segment d'activité. En France, **Payfit se place en tête** des regtech ayant levé le plus de fonds avec 19 millions d'euros. Elle est suivie par Captain Contrat et ses 5 millions d'euros, à égalité avec SECAB. Doctrine.fr, LegalPlace, Mon-avocat.fr, Hyperlex, Jenji, PayLead, Lingua Custodia, etc. font partie des sociétés ayant obtenu des financements.

Durant l'été 2017, Payfit a procédé à sa deuxième levée de fonds, qui lui a permis de récolter 14 millions d'euros auprès du fonds d'investissement Accel. Spécialisée dans les services de digitalisation de la gestion de la paie et des processus RH, Payfit compte plus de 600 clients. En 2018, elle réussit la performance de se classer dans *The fintech50 Europe*, le palmarès publié par l'organisation fintechCity. Elle est, avec Ledger, spécialiste des portefeuilles de cryptomonnaies, **la seule fintech française à apparaître dans ce classement**.

Dans un article pour le site *Maddyness*, Firmin Zocchetto, le dirigeant de la start-up, revient sur les étapes qui ont jalonné la croissance de la jeune entreprise. En janvier 2016, Nestor devient le premier client à gérer sa paie avec Payfit. En juillet 2016, 100 clients sont utilisateurs de la

plateforme. Une phase de développement commercial se met alors en place, jusqu'en septembre 2017. Elle s'est appuyée sur des vendeurs experts en paie, condition indispensable pour permettre une meilleure pédagogie auprès des prospects. Le défi qui l'attend maintenant est de s'assurer de détenir les moyens suffisants pour répondre à la demande de ses clients. Le jeune dirigeant insiste sur l'enjeu majeur de la phase de *l'onboarding*, c'est-à-dire la migration des données des nouveaux clients suivie de la mise en place du service. La rapidité, l'efficacité et l'automatisation s'imposent comme des facteurs importants pour faire la différence et convaincre de la fiabilité du service.

Fin 2017, Captain Contrat a de son côté réalisé un tour de table de 4 millions d'euros auprès du fonds d'investissement CapHorn Invest, du fonds F3A géré par Bpifrance et de plusieurs business angels, parmi lesquels Cyril Vermeulen (Aufeminin.com) et Olivier Heckmann (Multimania, Lycos, Kewego). Créée fin 2013, la start-up propose des services et contenus répondant aux besoins juridiques et administratifs des TPE et PME. Elle s'appuie sur le développement de technologies d'automatisation et d'analyse de documents juridiques, ainsi que sur l'expertise d'une centaine d'avocats et de juristes, souligne Anaëlle Grondin dans les *Échos Entrepreneurs*. Son modèle est fondé sur deux sources de revenus : elle facture aux avocats l'utilisation de l'ensemble de ses outils (logiciel, communication et marketing) et aux clients toutes les démarches administratives qu'elle réalise pour eux de manière dématérialisée (s'enregistrer au greffe ou au service des impôts, par exemple). Elle se positionne sur un segment hybride en proposant à la fois une solution online entièrement automatisée et en misant sur la mise en relation entre clients et avocats. Selon ses dirigeants, elle devrait atteindre la rentabilité fin 2018.

Face aux acteurs traditionnels que sont les grands éditeurs de logiciels et les cabinets de conseil, **les regtech créent la rupture** en développant leur propre technologie. Les solutions s'appuient principalement sur **l'intelligence artificielle (IA)**, le *machine learning*, le *natural language processing*, la *robot process automation* et le *cloud computing*. Invoxis, par exemple, propose un outil d'analyse

du langage qui permet d'extraire des informations textuelles. Elle récupère des informations dans des bases de données mais aussi dans la presse et sur les réseaux sociaux. Elle peut ainsi examiner tous les clients des banques pour vérifier s'ils sont reliés à des réseaux terroristes ou s'ils ont commis des actes répréhensibles. "Un membre du board d'une entreprise peut aussi être actionnaire d'une autre société et cette société peut avoir des filiales. Ensuite, on cherche des informations sur le web pour savoir si une des filiales a des partenariats avec des entités douteuses... Pour résumer, on tisse un écosystème autour d'une personne physique ou morale", explique Pierre Quintard, le fondateur. L'intelligence artificielle se met au service de l'efficacité: **"Cela permet d'aller plus vite** qu'en utilisant différents outils les uns après les autres. Si on doit analyser les identités des clients d'une société, cela prend deux heures au lieu de trois jours si on le fait manuellement. Pour une entreprise avec plusieurs filiales, on peut analyser le tout en une journée au lieu de huit semaines." Pour autant, selon les analystes de l'AFP, l'entrée de l'intelligence artificielle dans ce domaine ne menacerait pas l'emploi. "Pendant encore longtemps, on aura besoin de juristes et de spécialistes de la conformité pour se confronter aux textes, les interpréter et les faire appliquer au niveau opérationnel", explique Emmanuel Noblanc, responsable marketing de l'éditeur de logiciels SAB. Les technologies utilisées peuvent néanmoins varier en fonction des enjeux de réglementation concernés. Ainsi, l'IA constitue la technologie la plus utilisée par les regtech qui s'attaquent aux défis liés à la gestion

et au contrôle de l'identité, avec 34,6 % de solutions basées sur cette technologie. En revanche, le cloud constitue la technologie la plus utilisée par les regtech qui s'attaquent aux défis de reporting réglementaire (35,5 % de solutions dans ce domaine).

Dans un article pour *Banque stratégie*, les auteurs de l'étude publiée en 2018 par Sia Partners et AEC fintech soulignent l'avantage à tirer par les regtech de cette maîtrise des nouvelles technologies. À l'heure où les data et l'intelligence artificielle suscitent à la fois espoirs et craintes, la regtech pourrait permettre de créer des solutions efficaces tout en contribuant à **donner une image plus positive de ces nouvelles technologies** notamment en ce qui concerne la protection. Selon eux, "les technologies qui aident à détecter et à prévenir les transactions illicites et les comportements frauduleux peuvent ainsi être d'une aide considérable dans la gestion des risques par des institutions financières d'importance systémique dans le monde entier." Les regtech pourraient participer au **rétablissement de la confiance dans les banques** et le système financier au sens large. Pour cela, elles doivent encore gagner en maturité, souligne Julien Maldonato, associé chez Deloitte. Pour le moment, les regtech se concentrent essentiellement sur quelques besoins très spécifiques et ne proposent pas encore de panel de services plus vastes. Par ailleurs, elles doivent veiller à ne pas négliger les défis propres à leur activité, tels que la sécurité des données, l'hébergement des données et la mise à jour permanente de leurs outils.

Regtech et legaltech

Les regtech sont considérées comme des technologies destinées à faciliter la gestion des risques réglementaires. Elles s'adressent principalement aux directions juridiques des organisations. La legaltech, quant à elle, fait référence à l'usage de la technologie pour offrir des services juridiques. Les principaux marchés visés par ses acteurs sont les avocats, les entreprises, les notaires et les huissiers. La

rédaction d'actes est un des premiers domaines qui a été visé par les nouveaux acteurs au cours de ces dernières années. Un domaine très attractif car il concerne potentiellement 100 % de la population et, à plusieurs titres, aussi bien les entreprises que les particuliers. L'information juridique et la mise en relation sont d'autres grands secteurs souvent couverts, mais pointent déjà des domaines avec plus de nouvelles technologies (intelligence artificielle, machine learning, prédictif, etc.).

ACCÉLÉRER POUR CONTINUER À CROÎTRE

Informier et rassurer pour démocratiser l'usage des fintech

Dans son baromètre annuel sur les Français et les fintech, le cabinet d'audit et de conseil Deloitte dresse le portrait-robot du client des fintech. Il s'agit d'un homme de 38 ans, actif, percevant un salaire de plus de 3000 euros nets, avec enfant(s) et habitant en région parisienne. Il fait partie de la cible patrimoniale et a une forte appétence pour le secteur bancaire et le digital.

Pour que le secteur des fintech poursuive sa progression, l'enjeu est de **développer la cible des utilisateurs et les usages**. Alors que les start-up du secteur sont nées en s'appuyant sur

la digitalisation et la technologie, atteindre davantage de Français est possible au regard de leurs équipements. En 2017, 73 % des Français possèdent un smartphone et 44 % une tablette, selon le Baromètre du numérique réalisé par l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP), le Conseil général de l'économie (CGE) et l'Agence du numérique. Le smartphone est même devenu l'équipement le plus utilisé pour se connecter à Internet, et les usages numériques progressent en 2017 par rapport à 2016 que ce soit pour les formalités

LES FRANÇAIS ET LES FINTECH

	Utilisez-vous ces services ?	Évolution par rapport à 2016**	Connaissez-vous ce service ? (Notoriété assistée)	Évolution par rapport à 2016**	Pourcentage des personnes plutôt et totalement intéressées par le service (une fois connu)	Évolution par rapport à 2016**
Comparateurs de prix et de services	26 %	NC*	67 %	NC*	67 %	NC*
Transfert d'argent et cagnottes	15 %	NC*	50 %	NC*	49 %	NC*
Sites de financement participatif	15 %	+ 9 points	47 %	+ 9 points	47 %	+ 9 points
Agrégation des comptes	9 %	égale	30 %	+ 2 points	53 %	+ 8 points
Santé connectée	7 %	+ 3 points	57 %	+ 23 points	56 %	+ 19 points
Conseil automatisé en investissement	6 %	+ 1 point	26 %	+ 1 point	46 %	+ 6 points
Assurance auto connectée	5 %	égale	47 %	+ 10 points	57 %	+ 12 points
Agrégation de contrats d'assurance	4 %	NC*	23 %	NC*	63 %	NC*
Assurance Peer to Peer	3 %	+ 1 point	16 %	+ 1 point	50 %	+ 11 points
Assurance habitation connectée	NC*	NC*	44 %	+ 6 points	64 %	+ 19 points

* NC : non communiquée / ** Augmentation exprimée en points de pourcentage

Traitement IndexPresse. Source : Etude Deloitte Conseil et Harris Interactive 2017, Les Français et les FinTechs

administratives ou pour les achats. Ainsi, 67 % des Français ont recours à l'e-administration (+ 5 points) et 61 % ont effectué un achat en ligne au cours de l'année (+ 1 point). L'un des principaux enseignements du Baromètre 2017 est la forte appétence des Français pour le numérique. Ils estiment ne pas suffisamment profiter des nouveaux services et fonctionnalités qu'il offre : 17 % estiment en profiter peu et 46 % pas du tout.

Les fintech apportent de nouveaux services, mais **le secteur souffre d'une méconnaissance** de la part des Français, selon le baromètre réalisé cette fois par Deloitte : 83 % des interrogés déclarent ne pas savoir ce qu'est la fintech. Ce chiffre est encore plus important pour l'assurtech, méconnue par 85 % des Français. La situation est paradoxale puisque les services proposés par les fintech sont utilisés. Les Français ont **recours aux technologies des fintech mais sans le savoir**. Les comparateurs de prix et de services, ainsi que les transferts d'argent, les cagnottes et le financement participatif sont les plus utilisés. La fintech peut continuer à séduire une fois les barrières de la connaissance tombées. L'étude de Deloitte révèle un intérêt confirmé et en croissance significative une fois les services connus par rapport à l'année 2016. En tête figurent les comparateurs de prix et de services, l'assurance habitation connectée, l'agrégation de contrats d'assurance (pour 3 Français sur 5); suivi de la santé connectée, l'assurance auto connectée, l'agrégation des comptes, l'assurance Peer 2 Peer (1 Français sur 2); et enfin du transfert d'argent et des cagnottes, des sites de financement participatif, et de conseil automatisé en investissement (au moins 2 Français sur 5).

Les millennials, aux caractéristiques bien particulières, représentent une cible phare : 80 % des 800 000 utilisateurs de l'application Lydia ont moins de 30 ans, indique Cyril Chiche, le fondateur, au journal *Le Monde*, en 2018. Nés entre 1980 et 2000, ils ont désacralisé le rôle du banquier. Élevés avec le numérique, ils ont un rapport à l'argent différent de celui des générations précédentes, souhaitent qu'un service soit accessible en quelques clics, et ont intégré les codes du marketing. Ce portrait est confirmé par Sébastien d'Ornano, président du robo-advisor Yomoni : "Les millennials appliquent à l'épargne les codes de la consommation. Ils veulent une relation

personnalisée et transparente, ils sont prêts à déléguer à condition d'avoir la possibilité de suivre en temps réel l'évolution de leurs placements et de pouvoir moduler instantanément leur niveau de risque." Il faut noter toutefois que les millennials sont presque aussi fidèles à leur banque que leurs aînés. Ils privilégient les placements sûrs. Se sentant inexpérimentés, ils désirent également être accompagnés.

Pour obtenir des services personnalisés, les millennials sont prêts à fournir des données personnelles, explique Laurène Fleury, consultante en expérience chez Swisscom. Mais cela n'est pas le cas pour toutes les tranches de la population. Il s'agit d'un frein à lever par les fintech.

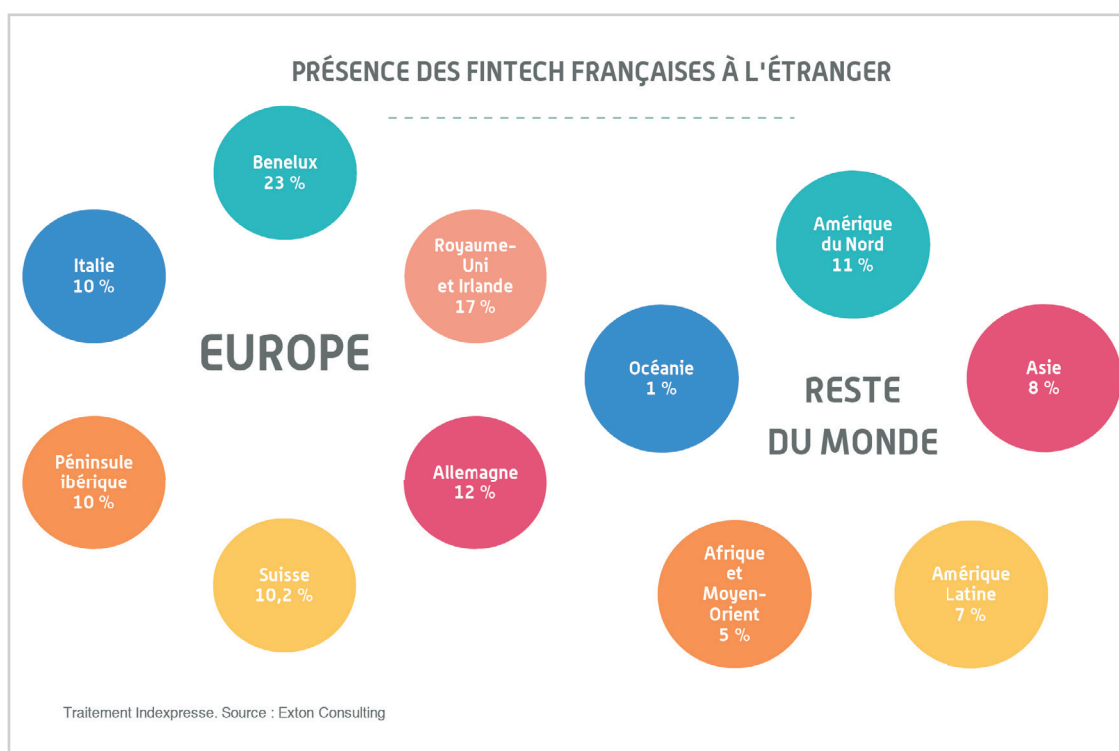
Pour être davantage utilisées, les fintech doivent **rassurer les utilisateurs français**. D'après l'observatoire BVA, 7 Français sur 10 estiment que la confidentialité de leurs données personnelles n'est pas correctement assurée. Et 34 % d'entre eux sont soucieux de la confidentialité de leurs données bancaires. Le piratage est leur principale inquiétude. La crainte peut être accrue à la suite à la parution de la directive sur les services de paiement DSP2, qui renforce le concept de l'*open banking* en permettant à des entreprises tierces d'accéder aux données détenues par les banques. Or, cette réglementation, en créant deux nouveaux agréments (agrégateurs de comptes et initiateurs de paiement), oblige les fintech à se mettre en conformité avec la nouvelle réglementation européenne. Le nouveau règlement général sur la protection des données (RGPD), appliqué depuis le 25 mai 2018 dans toute l'Union européenne, est une autre opportunité pour rassurer les consommateurs : 55 % des Français déclarent en avoir entendu parler. L'enjeu pour les fintech est de **communiquer sur ces outils de régulation européenne** mais aussi d'**informer sur les techniques employées dès à présent pour sécuriser les opérations** réalisées via les fintech (signature électronique, token...), notamment pour les paiements. Alors que seulement 5 % des Français disent accorder leur confiance aux fintech, le défi est de taille, d'après les chiffres du cabinet Deloitte relayés sur le site BEL Banques. Mais déjà, 22 % des sondés disent ne plus vouloir concentrer tous leurs produits dans un seul établissement bancaire. Pédagogie et confiance seront les maîtres-mots pour convaincre.

Internationalisation : entre menaces et opportunités

Les caractéristiques du *business model* des fintech poussent à leur internationalisation. En se fondant sur des coûts réduits de production leur permettant de pratiquer des tarifications *low cost*, les fintech doivent engranger un volume important de clients pour atteindre rapidement une taille critique. Il s'agit de capter une clientèle vaste et adepte des nouvelles technologies, comme le signale Jean-Michel Rochi, enseignant en finance à l'Université Paris-Dauphine. **Le développement à l'international s'impose rapidement comme un moyen d'étendre son champ d'action** pour saisir ce large potentiel de prospects. C'est un changement majeur dans l'univers de l'industrie financière, qui était restée jusque-là très liée aux spécificités locales des marchés et des consommateurs. Interrogé en octobre 2018

par *Banque & Stratégie*, Alain Clot, président de l'association France fintech, signale que le numérique tend à installer des usages génériques plus globaux autour des services financiers, comme il l'a déjà fait dans les domaines de la culture, des transports ou des réseaux sociaux: "Les parcours et usages des paiements et transferts, ou le financement participatif sont de plus en plus comparables à Clermont-Ferrand, Nairobi ou Singapour..."

En Europe, le développement des fintech hors de leurs frontières nationales est favorisé par le **"passport réglementaire européen"** qui permet à toute start-up ayant obtenu un agrément dans un pays de l'Union d'implanter directement ses activités dans les autres pays. La question de la réglementation et de l'agrément par les régulateurs

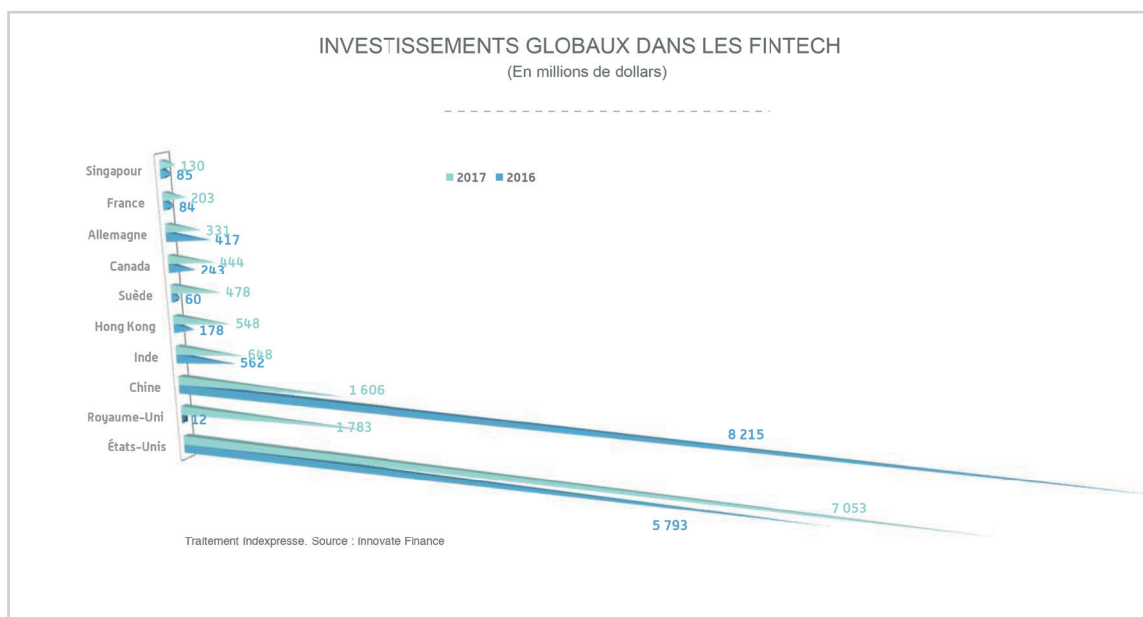


locaux joue en effet un rôle prépondérant, comme le soulignait en 2017 Philippe Borne, manager Innovation au sein d'Investance Partners, dans un article pour *Revue Banque*. Il prend en exemple Lemon Way, agréé comme établissement de paiement par l'ACPR depuis fin 2012 et doté du passeport européen. Ces agréments lui ont permis d'exporter son modèle 6 mois plus tard et d'effectuer des opérations dans une douzaine de pays européens. De même, le site de cagnotte Leetchi a pu lancer sa plate-forme Mangopay pour la gestion des paiements au service de l'économie collaborative dans 22 pays dès 2013, grâce à son agrément initial en tant qu'émetteur de monnaie électronique au Luxembourg.

Certaines fintech adoptent **un positionnement international dès leur création**. En France, 42 % des fintech nationales ont développé des activités à l'international, dont 39 % dans l'Union européenne. Et elles sont 70 % à viser une implantation étrangère d'ici 2019. Une étude Exton Consulting et Finance Innovation d'octobre 2018 observe que **la présence et l'activité à l'étranger sont des signes de rentabilité** pour les fintech françaises. Toutes celles qui ont dépassé 10 millions d'euros de chiffre d'affaires sont déployées à l'international. À l'opposé, les trois-quarts des fintech

présentes uniquement en France ne dépassent pas 300 000 euros de revenus annuels.

Le Benelux représente l'une des premières cibles visées. Son économie très ouverte favorise les implantations. Le secteur de la finance, des banques et des assurances y est par ailleurs très développé. Business France note également que **la présence des institutions européennes et des décideurs européens à Bruxelles accroît la demande belge en fintech** et fait de Bruxelles un pôle important dans ce domaine. Bien que plus difficile d'accès, le marché britannique attire également les fintech françaises: 17 % y sont présentes. Il faut noter que **le Royaume-Uni domine le classement européen des fintech de rupture** et compte dans ses rangs près de la moitié des start-up à haut potentiel en Europe. Ce marché est estimé à 20 milliards de livres sterling. L'Allemagne apparaît également comme un marché de poids en Europe. La fintech représente 4,7 % des start-up du pays, principalement localisées à Berlin. Selon *fintech-mag*, **le marché allemand est appelé à se développer fortement**. Il est estimé à 1,7 milliard d'euros en 2017 et 90 % des banques se disent prêtes à coopérer avec les fintech. Le pays compte des fintech reconnues internationalement comme la néobanque N26 et



la plateforme de gestion d'épargne Raisin. Moins mise en avant, **la Suède bénéficie d'un écosystème fintech très avancé et dynamique**, d'après *fintech-mag*. Stockholm est d'ailleurs considéré comme la troisième meilleure ville en Europe pour les start-up. Le pays compte environ 270 fintech, dont la licorne Klarna et IZettle, un terminal de paiement pour cartes bancaires et application pour la gestion des rapports d'activité.

En dehors des frontières européennes, l'Amérique du Nord et l'Asie sont les principales zones géographiques au sein desquelles les fintech françaises sont présentes, mais dans une faible proportion. **Les États-Unis et la Chine sont les deux pays les plus en pointe du secteur**. En 2016, avec 7,7 milliards de dollars d'investissements, la Chine a même détrôné les États-Unis qui avaient, cette année-là, enregistré une baisse de 12,7 % de ses investissements à 6,2 milliards de dollars, ainsi que le rappelait Juliette Raynal dans *L'Usine Digitale*. L'année 2016 était toutefois exceptionnelle avec deux énormes opérations chinoises dépassant chacune 1 milliard de dollars (Alipay et JD Finance). En conséquence, en 2017, les États-Unis ont repris leur première place avec une nouvelle hausse de 21 % des investissements à 7 milliards de dollars alors que la Chine retombait à 1,6 milliard de dollars selon le rapport d'Innovate Finance. En 2017, les États-Unis se placent également en tête en ce qui concerne la taille des opérations d'investissement avec SoFi et ses 500 millions de dollars levés, suivie par AvidXchange et ses 300 millions de dollars.

Une étude Accenture publiée en octobre 2018 et relayée par Reuters montre que les fintech et les autres nouveaux venus gagnent du terrain dans l'industrie bancaire américaine, mais **sans avoir capté jusqu'ici une part de marché menaçant** les profits des banques traditionnelles. Si 19 % des établissements financiers aux États-Unis sont arrivés récemment sur le marché, ils ne représentent toutefois que 3,5 % des 901,4 milliards d'euros de revenus globaux générés par les banques et les services de paiement. Au Royaume-Uni, en revanche, la percée a été plus forte. Les nouveaux entrants ont capté 14 % des 206 milliards d'euros de revenus du secteur, en majorité au profit des sociétés de paiement non bancaires. Ce moindre impact des fintech aux États-Unis tient

aux réglementations plus strictes et à la domination plus forte des grandes banques. Les nouveaux venus ont eu plus de difficultés à prendre des positions sur des segments d'activité autres que les paiements, a résumé Alan McIntyre, directeur du pôle bancaire mondial chez Accenture. Au Royaume-Uni, la situation est différente, en partie en raison de la volonté des autorités réglementaires de renforcer la concurrence dans le secteur financier et d'atténuer la domination des grandes banques. Les nouveaux entrants représentent 63 % des acteurs de la finance et captent plus d'un tiers des nouveaux revenus, ce qui illustre la menace concurrentielle qu'ils pourraient constituer. L'étude montre également qu'en Europe, Royaume-Uni inclus, 20 % des établissements bancaires et des entreprises de paiement sont des nouveaux entrants et ont capté près de 7 % des revenus bancaires totaux.

Si les marchés chinois et américains semblent difficiles d'accès pour les fintech françaises, **les opportunités s'annoncent plus porteuses en Europe**, où la réglementation et le passeport européen facilitent les stratégies d'internationalisation pour elles. Mais d'autres zones ne doivent pas être oubliées pour autant. Business France attire notamment l'attention sur **les possibilités du marché africain**, en particulier au Kenya. Considéré comme "le hub africain de la fintech", le Kenya a été l'un des berceaux du paiement mobile. Dans ce pays, 70 % du PIB est échangé via les plateformes de paiement mobile, soit près de 48 milliards d'euros en 2017. Le taux de pénétration de ce service a atteint 63,8 % en décembre 2017. Toutefois la concurrence est extrêmement rude sur ce segment, l'acteur principal Mpesa (opérateur Safaricom - Vodafone) étant très bien installé. D'autres opportunités sont à saisir pour les acteurs de la fintech. Le pays devrait compter 66 millions d'habitants d'ici 2030, avec une population jeune dont les modes de vie s'occidentalisent. Une classe moyenne dont le revenu disponible augmente est en train d'émerger. Grâce à la téléphonie mobile les populations rurales s'ouvrent aux services financiers et d'assurance. Par ailleurs, Nairobi et la "Silicon Savannah" se présentent comme un hub d'innovations technologiques, avec de nombreux accélérateurs et incubateurs travaillant en partenariat avec les

universités. Le pays accueille aussi des centres de recherche et techniques de grands groupes numériques comme Microsoft et IBM. Enfin, l'ensemble des acteurs des services financiers, en particulier les banques et les plateformes de paiement mobile, s'intéressent à la sécurisation des données et des transactions. Le gouvernement a annoncé la création d'une législation pour favoriser le développement du secteur de la fintech dans le pays.

Pour accompagner leur internationalisation, **les fintech françaises peuvent s'appuyer sur le pôle de compétitivité Finance Innovation**. Composé de 500 membres (banques, assurances, collectivités, fintech, etc.), le pôle a mis en place en 2018 un réseau international spécialisé pour la fintech. L'organisation a annoncé la signature d'accords avec 13 villes et pays dans le monde : en Europe (Espagne, Luxembourg), en Afrique (Djibouti, Rwanda, Sénégal, Tunisie), en Amérique du Nord (Montréal, New York, Toronto), au Moyen-Orient (Dubai, Sharjah), à Singapour et Israël. Cyril Armange, directeur des partenariats et de la communication chez Finance Innovation explique dans un article de *Journal du Net* : "Depuis un an, nous avons développé une politique internationale intensive. Nous avons fait un tour du monde des diasporas françaises et examiné toutes les sollicitations des acteurs étrangers. Depuis qu'Emmanuel Macron a été élu président, la perception de la tech française a été améliorée. On croule sous les demandes de partenariats." Ce réseau doit permettre aux fintech françaises d'entrer en contact avec des investisseurs, des clients et d'éventuels partenaires étrangers. L'objectif est de **permettre à la France d'augmenter son ouverture vers l'international**, une faiblesse qui se transforme en handicap dans le cas du secteur de la fintech. De plus, comme le souligne Cyril Armange, "l'écosystème français est évidemment bien loin d'être étanche. Face à une concurrence mondiale de plus en plus forte, les fintech tricolores doivent faire face à un problème de souveraineté sur leur propre marché et à l'arrivée de start-up étrangères dont la force de frappe est portée par d'importants financements."

Les licornes

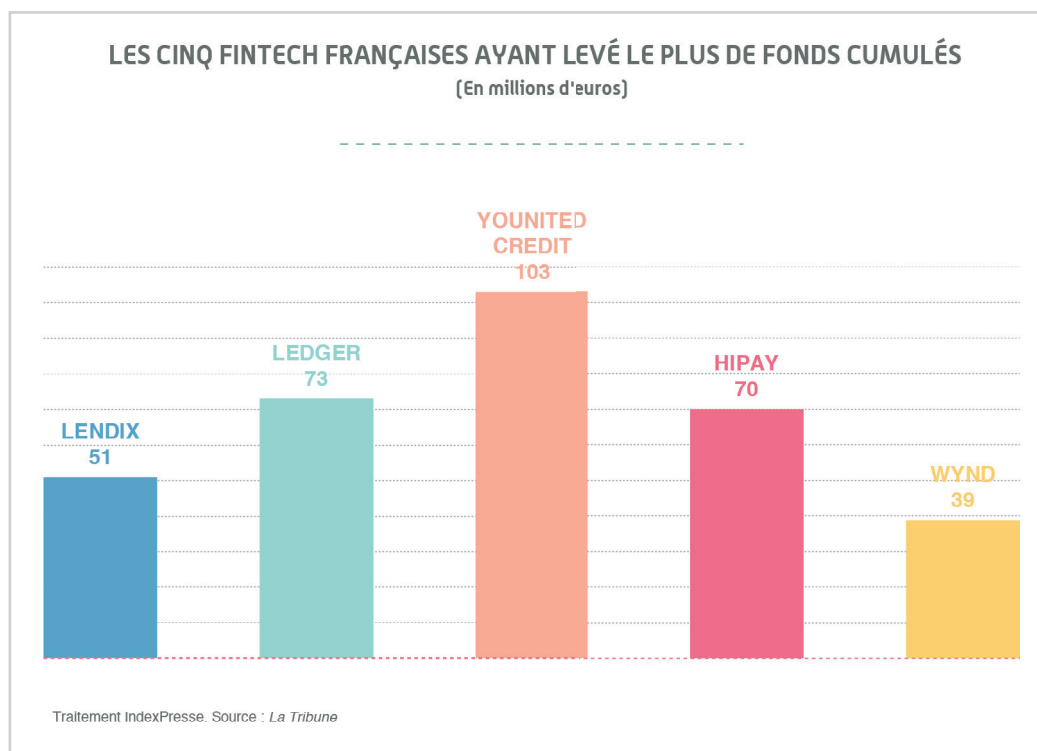
Dans le domaine de l'économie numérique, une licorne désigne une start-up dont la valorisation atteint au moins un milliard de dollars. Pour les entreprises non cotées en Bourse, celle-ci peut se calculer sur la base des parts de capital attribuées lors de la dernière levée de fonds. Les fintech sont concernées par ce cas. D'après la liste mise à jour en continu par CB Insights, les licornes des fintech sont les suivantes, classées selon leur valorisation (de la plus forte à la moins forte) :

1. Stripe (États-Unis)
2. Lu.com (Chine)
3. One97 Communications (Inde)
4. Coinbase (États-Unis)
5. Robinhood (États-Unis)
6. Social Finance - SoFi (États-Unis)
7. Nubank (Brésil)
8. Credit Karma (États-Unis)
9. BGL Group (Royaume-Uni)
10. Circle Internet Financial (États-Unis)
11. Klarna (Suède)
12. ACORN OakNorth (Royaume-Uni)
13. Zenefits (États-Unis)
14. Avant (États-Unis)
15. Affirm (États-Unis)
16. Revolut (Royaume-Uni)
17. Beijing LaKala Billing Services (Chine)
18. TransferWise (Royaume-Uni)
19. Tuandaiwang (Chine)
20. CGTZ (Chine)
21. AvidXchange (États-Unis)
22. Monzo (Royaume-Uni)
23. Atom Bank (Royaume-Uni)
24. Tradeshift (États-Unis)
25. Brex (États-Unis)
26. Avaloq Group (Suisse)
27. Kabbage (États-Unis)
28. Gusto (États-Unis)
29. Symphony Communication Services Holdings (États-Unis)
30. PolicyBazaar (Inde)
31. 9f Group (Chine)
32. Tiger Brokers (Chine)

Pérennité des business models : la difficile voie de l'indépendance

D'après les données d'une étude publiée en octobre 2018 par Exton Consulting, les fintech françaises génèrent **de faibles revenus**. En 2017, elles auraient enregistré 800 millions d'euros de chiffre d'affaires seulement, soit un chiffre d'affaires médian estimé à 300 000 euros par société, si l'on tient compte des écarts de revenus entre grandes et petites structures. Plus de la moitié des fintech (54 %) se situent même en dessous de ce seuil de 300 000 euros annuels. Il apparaît également que 80 % des fintech françaises n'ont pas encore atteint leur niveau de rentabilité. Les plus jeunes sont les moins nombreuses à être rentables, confirmant ainsi le lien entre longévité et rentabilité. Or, "la vague fintech a débuté plus tardivement en France. C'est à partir de 2014 que le phénomène prend véritablement de l'ampleur",

indiquent les auteurs de l'étude. Le paysage français des fintech est donc encore très récent, car près d'un tiers d'entre elles ont été créées il y a moins de deux ans. **Le défaut d'ancienneté s'ajoute à la faible internationalisation**. Les start-up positionnées à l'étranger sont davantage susceptibles d'être rentables que les autres. Or le positionnement à l'international est l'une des faiblesses du tissu français. Du côté des investissements, en revanche, la situation semble meilleure. Les montants levés sont en augmentation avec un investissement moyen de 4,7 millions d'euros. Mais ce montant reste néanmoins 2 fois moins élevé que la moyenne européenne (tirée par le dynamisme du Royaume-Uni) et 3,5 fois moins que la moyenne aux États-Unis. En conséquence, **beaucoup de fintech peinent à atteindre**



des revenus significatifs : près de 60 % des fintech créées il y a plus de cinq ans n'atteignent pas encore un million d'euros de revenus.

Cette analyse en demi-teinte de la situation des fintech françaises pose la question de la rentabilité et de l'adéquation de leurs *business models* avec la réalité du marché. Comme le remarque Delphine Cuny dans *La Tribune*, de nombreuses fintech françaises sont contraintes de **réorienter leurs modèles** vers de nouvelles cibles. Créées à l'origine pour s'adresser directement à l'utilisateur final, elles choisissent pour la plupart de **pivoter vers les entreprises** en se positionnant en tant que fournisseur de services ou de solutions technologiques. Elles peuvent alors compléter leurs revenus pour gagner en volume d'affaires. Lydia et Pumpkin sont deux exemples de fintech ayant lancé une offre pour les professionnels. D'autres, comme les agrégateurs de comptes Linxo et Bankin', ont développé leur solution sous marque blanche en vue de la revendre à d'autres intervenants, la plupart du temps les établissements du secteur bancaire traditionnel. Certaines, enfin, se concentrent exclusivement sur la cible des professionnels, selon un modèle BtoBtoC. Il s'agit par exemple des *robo-advisors* qui travaillent avec les conseillers de gestion en patrimoine, les assureurs ou les banquiers.

Quel que soit le modèle choisi, **la course à la taille est engagée** dans laquelle le financement est le maître-mot. Selon Delphine Cuny, "un petit peloton de tête se donne les moyens de passer à l'échelle supérieure". La France a fait émerger des fintech prometteuses, qui se démarquent déjà à l'international en enregistrant des fortes croissances et en étant parvenues à lever plusieurs dizaines de millions d'euros en 2017. Younited Credit fait figure de leader avec 103 millions d'euros de fonds levés depuis sa création, suivie par Ledger et Lendix. Pour cela, ces fintech ne se sont pas contentées de capitaux français, elles ont fait appel à de grands investisseurs étrangers (Allianz pour Lendix, Index pour le néoassureur Alan, Accel Ventures pour Shift Technology, etc.). À l'image d'Allianz, les banquiers et les assureurs prennent d'ailleurs une place de plus en plus importante dans le financement de la fintech pour combler le manque de financement global,

au risque de remettre en cause les velléités d'indépendance de certaines start-up. Ainsi que le rappelle Édouard Bouvet, le directeur d'Exton Consulting, **les fintech françaises restent sous-capitalisées** par rapport à leurs homologues européennes et notamment anglo-saxonnes. Cette moindre capitalisation ne semble pas liée à un problème de positionnement. Les fintech françaises couvrent en effet tout le spectre de l'offre financière. Elle s'explique surtout par **les particularités du système français d'accompagnement et de financement des start-up**.

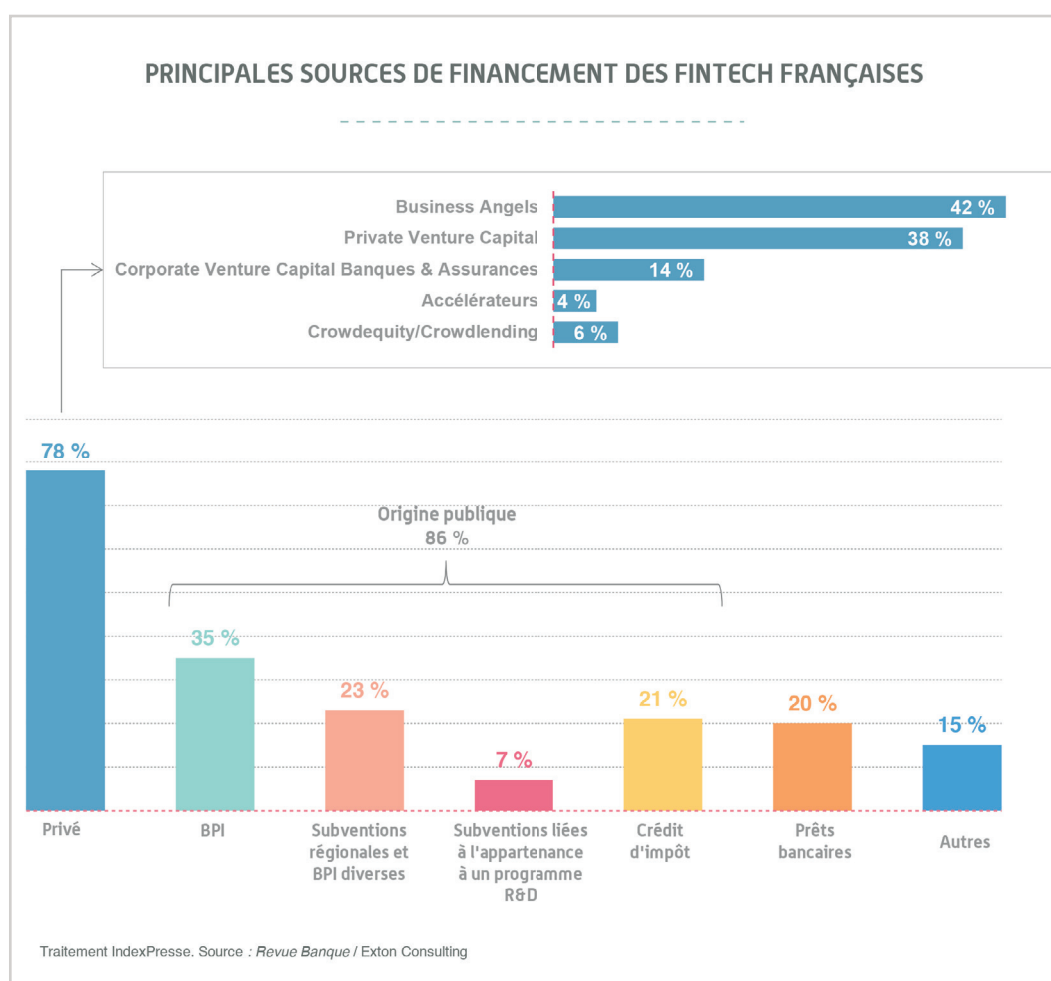
Tout d'abord, les multiples aides publiques à l'amorçage décontenancent les start-up. Prêts de la Banque publique d'investissement (Bpifrance), subventions régionales ou liées à l'appartenance à un programme R&D, crédits d'impôt type CIR (crédit impôt recherche) ou jeunes entreprises innovantes... les entrepreneurs se retrouvent en difficulté pour repérer le dispositif adéquat et répondre à la complexité des démarches. Ensuite, les fintech **manquent de moyens pour se développer** et se trouvent "face à un trou de financement" pendant la période d'accélération. "Elles sont dans une phase de leur cycle de vie où les aides publiques ne suffisent plus à assurer leur croissance mais où leur volume d'activité ne leur permet pas toujours de refaire un tour de table suffisant auprès d'investisseurs français", précise Édouard Bouvet. Selon un rapport Deloitte, la place de Paris elle-même, malgré son dynamisme et son rayonnement, n'apparaît qu'à la quatorzième position mondiale des places fintech, derrière Londres, New York, Francfort, Toronto ou encore Sydney. L'étude Exton Consulting note toutefois que **l'écosystème français évolue**, sous l'action notamment de Bpifrance, pour apporter une réponse satisfaisante à ces questions de financement. La banque publique d'investissement mise d'ailleurs sur l'*open banking* pour "fintechiser" le processus d'attribution des aides publiques, en mettant en place une infrastructure mutualisée en architecture ouverte afin de faciliter la transmission d'informations financières entre les différents organismes.

Néanmoins, fin 2018 **la France ne compte toujours aucune "licorne"** parmi ses fintech, assez conformément avec les autres secteurs

technologiques. Et les fintech françaises doivent faire face à leurs responsabilités : “Une fintech est une entreprise comme une autre”, rappelle Bruno Fine de Roche-Brune Asset Management. “Il faut trouver des clients, faire du chiffre d'affaires, rembourser la dette. Or permettre de payer de petites sommes en ligne, c'est pratique mais ce n'est pas forcément une idée rentable.” Dans ce contexte, **le rapprochement avec les institutions financières** s'impose souvent comme un “mariage de raison”.

De grands noms de l'industrie fintech ont franchi le pas pour écrire la nouvelle étape de leur croissance, à l'instar de Compte Nickel avec BNP Paribas ou du groupe KissKissBankBank avec La Banque postale. En s'orientant vers des modèles

B to B, les fintech se positionnent sur les mêmes marchés que les groupes bancaires. Il paraît alors plus judicieux pour elles de “s'allier aux acteurs traditionnels plutôt que marcher sur leurs plates-bandes”, pour reprendre l'expression de Sophie Rolland, journaliste des *Échos*. Elle s'appuie pour cela sur l'exemple du *robo-advisor* Advize, qui s'est allié avec EasyBourse (filiale de La Banque postale). Jérôme Coirier, fondateur de la place de marché pour la gestion d'actifs BeeAM, résume ainsi la situation : “Les *robo-advisors* s'étaient lancés avec des frais de gestion, certes moindres que ceux des gestionnaires d'actifs traditionnels, mais encore trop élevés pour convaincre le grand public et attirer de gros volumes.” De concurrents, les fintech deviennent ainsi partenaires,



et se positionnent même comme **des acteurs au service de la transition digitale des banques**, ainsi que l'explique Geoffroy de Schrevel, le directeur général de Gambit Financial Solutions: "Nous voulons accompagner la transition digitale des institutions financières et des conseillers en gestion, en mettant à leur disposition des solutions en marque blanche qu'ils puissent piloter eux-mêmes." Sans aller jusqu'à l'étape ultime de l'absorption, la collaboration entre les fintech et les banques et assureurs est désormais devenue monnaie courante.

Parallèlement, les rapprochements avec les fintech sont également stratégiques pour les groupes bancaires. Les rachats, prises de participation et autres alliances permettent aux acteurs traditionnels de rattraper leur retard et d'adapter leur offre. Les experts du secteur observent **un changement profond de la banque de détail**, marqué notamment par une révision de la relation avec le client. Selon les propos de John Egan, dirigeant de l'Atelier BNP Paribas, les clients passent du statut de *consumer* à celui de *user*. La transparence et l'expérience utilisateur s'invitent ainsi progressivement dans les attitudes commerciales des banques de détail, avec **un repositionnement du client au centre** d'offres de service plus claires et lisibles.

Mais l'alliance avec un groupe bancaire ne constitue pas la seule solution possible. Pour Caroline Lamaud, cofondatrice d'Anaxago et membre du bureau France fintech: "Ensemble et intégrées, les fintech représentent une véritable alternative." À l'instar de Linxo et Sharepay, certaines fintech s'engagent également dans la voie de **la collaboration entre fintech**, augmentée d'une réelle logique d'intégration, comme le souligne Cyril Armange de France Innovation: "Car c'est en unissant les forces et les complémentarités des fintech que nous parviendrons à faire émerger un véritable champion, capable d'être reconnu comme un acteur incontournable de la scène internationale fintech."

Dans tous les cas, le paysage français de la fintech semble s'engager vers **une consolidation et une certaine concentration des acteurs**. Les disparitions observées parmi les sociétés de *crowdfunding* en sont la première illustration. Pour Olivier Goy, fondateur et président du directoire de Lendix, le leader des sociétés de financement participatif (*crowdfunding*), cette évolution n'est pas surprenante: "Le secteur financier aiguise l'appétit de nombreux prétendants. Tout le monde a la même envie, les mêmes ambitions, au même moment, c'est logique dans le marché de l'innovation. Il est normal que beaucoup d'acteurs disparaissent." Parallèlement, le nombre de nouvelles créations diminue et le financement des premiers tours de table baisse fortement, tout comme la participation des business angels. Véronique Chocron, du journal *Le Monde*, interprète ces éléments comme les signes d'une maturité en marche.

Si les fintech ne réussissent pas à totalement "ubériser" le secteur bancaire, elles auront néanmoins dans tous les cas participé à faire évoluer ses pratiques. Pour Bernard-Louis Roques, cofondateur de Truffle Capital, "une nouvelle ère de l'industrie financière s'amorce, la transformation s'opérera dans la durée, sur dix à quinze ans". Tout ne semble donc pas joué d'avance. Dans son interview pour *Revue Banque*, Alain Clot, président de France fintech, signale que **la majorité des fintech françaises ne sont pas rachetées**: "J'en connais un certain nombre qui ont reçu des offres très alléchantes et qui les ont refusées... Ces entreprises sont financées par des business angels, des fonds d'investissement, et souvent aussi, des banques et des groupes d'assurance. Elles présentent des business plans raisonnables et promettent d'être rentables à des échéances acceptables. Un grand nombre de nos membres ont déjà atteint le point mort. Elles sont viables." Pour lui, il y a donc la place à la fois pour de l'hybridation, des rapprochements, de l'indépendance et de la saine concurrence.

Vers des plateformes de services intégrés

“À quand une licorne dans la forêt de bonsaïs ?” Par ce titre provocateur dans Le Cercle des Échos, Cyril Armange, directeur des partenariats et de la communication chez Finance Innovation, pointe les faiblesses de la fintech française. Malgré des investissements en hausse, **le secteur français accuse un retard important** face à ses concurrents anglo-saxons. Réglementations lourdes, clients non éduqués, écosystème inadapté... les causes sont identifiées et les solutions se mettent peu à peu en place. Cyril Armange plaide pour **une collaboration plus forte entre les intervenants** (start-up, établissements traditionnels, accélérateurs, régulateurs) afin de créer un environnement “unifié, solide et innovant, favorable au développement de jeunes pousses sur tout le territoire.” D’autant que des opportunités existent, remarque Guillaume Bonneton, associé France de la banque d'affaires GP Bullhound : “Si la France

joue bien le jeu, **Paris peut profiter du Brexit** pour se renforcer. Je suis convaincu que la fintech française comptera bientôt sa première licorne.” La voie de la collaboration s’installe dans les stratégies des acteurs et les analyses des experts. Le caractère disruptif propre à l’environnement fintech compte aussi. Dans un rapport de 2017, le cabinet Deloitte identifie **huit tendances disruptives propres** aux fintech susceptibles de bousculer l’univers et l’écosystème financier, parmi lesquelles la maîtrise de l’expérience, des données et des technologies s’imposent comme des ressources stratégiques gagnantes pour l’avenir.

En misant sur ces signaux forts et en révisant leurs modèles, les fintech pourraient prendre un avantage sur le reste du secteur bancaire et financier. Les structures anciennes se sont lancées sur un modèle plutôt “vertical”, centré sur un service spécifique comme le conseil en investissement,

HUIT TENDANCES DISRUPTIVES PROPRES AUX FINTECH

- **LA MARCHANDISATION DES COÛTS**: les institutions financières adoptent de nouvelles technologies pour accélérer la marchandisation des facteurs de coût.
- **LA REDISTRIBUTION DES BÉNÉFICES**: les nouvelles technologies donnent naissance à de nouveaux types de bénéfices au sein et entre les chaînes de valeur.
- **LA PROPRIÉTÉ DE L'EXPÉRIENCE CLIENT**: les distributeurs jouiront d'une position de force stratégique en tant que propriétaires de l'expérience client.
- **LE DÉVELOPPEMENT DES PLATEFORMES**: les institutions financières ont de plus en plus recours à des plateformes multiservices, qu'elles utilisent comme canaux de distribution et d'échange à travers le monde.
- **LA MONÉTISATION DES DONNÉES**: les institutions financières commencent à développer différentes stratégies data pour s'engager sur la voie de la monétisation des données, ouverte par les entreprises technologiques.
- **L'AVÈNEMENT DES ROBOTS**: les nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle annoncent de grands changements sur le plan des ressources humaines.
- **LES TECHNOLOGIES D'IMPORTANCE SYSTÉMIQUE**: les institutions financières, quelle que soit leur taille, s'appuient sur les moyens de grandes entreprises technologiques.
- **LA RÉGIONALISATION**: les spécificités des réglementations et des besoins des clients selon les pays ont donné naissance à des modèles régionaux différenciés.

Source : Deloitte.

le financement participatif, le paiement ou l'optimisation des couvertures d'assurance. En 2018, un nombre croissant de fintech proposent **des modèles "horizontaux"**, avec une offre de services élargie, un parcours plus global, par opposition à un service dédié, note Alain Clot, président de France fintech. C'est le cas des néobanques, des agrégateurs et des néoassureurs. Certaines fintech se positionnent d'emblée sur ce modèle horizontal, même si beaucoup évoluent vers lui après avoir développé un service spécifique (le paiement par exemple). Stéphane Vallois, directeur général de Crossquantum, explique vouloir s'appuyer sur son service d'agrégation de comptes comme "point de départ d'une plateforme dont l'objectif est de délivrer des services à toute personne disposant d'une capacité d'épargne, une sorte de *family office* abordable en raison de son caractère dématérialisé et automatisé."

Ce phénomène de plateformes de l'offre fait écho à celui à l'œuvre sur le marché chinois, où il s'exerce de manière élargie en ne se limitant pas aux seuls services financiers. Les groupes chinois Ant Financial et Tencent ont su créer **des écosystèmes globaux intégrés dans le quotidien des utilisateurs**, parmi lesquels figurent les services financiers. Ant Financial propose une offre de transport, de soins médicaux, de restauration, de commerces... plus un porte-monnaie électronique, des services financiers, du transfert d'argent et du crédit. Ces plateformes répondent à la demande des clients, notamment des millennials, de moins de fragmentation dans leurs services financiers. Le client se retrouve au cœur de la démarche, fondement des valeurs des fintech. Le chercheur Jérémie Aboiron note dans *Le Cercle des Échos* que la "stratégie des fintech ne se résume pas uniquement à une réponse technologique, c'est également une proposition de valeurs adaptée aux nouvelles attentes et à **une meilleure approche de la relation client**". Yvon Moysan, de l'IESEG School of Management, rappelle que ces plateformes chinoises (Ant Financial, Alibaba Group avec Alipay, Tencent avec WeChat) se sont d'abord développées et ont recruté des millions d'utilisateurs, avant d'élargir leurs offres vers des marchés comme la banque.

Des modèles hybrides se développent, fondés sur des services financiers adossés à des acteurs d'autres secteurs (télécommunications, grande

GAFA ET BATX

Google, Apple, Facebook, Amazon (les GAFA) sont considérés comme les leaders tech indétrônables. Depuis quelques années, plusieurs groupes asiatiques se posent en concurrents de ces mastodontes. Ce sont les BATX : Baidu (moteur de recherche), Alibaba (e-commerce), Tencent (services sur Internet) et Xiaomi (téléphones portables).

Source : Les Échos Start.

distribution, groupes de technologies, GAFA-BATX). L'e-commerçant américain Amazon est l'un des plus avancés. Il propose dans de nombreux pays des services de paiement, de cartes de crédits et d'assurance, avec des volumes significatifs toujours en croissance, notent deux associés du cabinet Bain & Company dans *Revue Banque*. Amazon Pay comptait plus de 33 millions de clients en 2016. Ces offres s'appuient sur les ressorts du groupe : accès du plus grand nombre, amélioration de l'expérience client, services aux partenaires de la marketplace, amélioration de la rentabilité en ouvrant aux tiers les outils développés pour son site.

Pour les GAFA et BATX, se positionner sur les services financiers relève d'une stratégie défensive (éviter de perdre leurs clients) autant qu'offensive. Ces acteurs non financiers utilisent **la finance comme un vecteur privilégié pour capter de la donnée**, explique Alain Clot : quand un client contracte un prêt immobilier ou réalise un placement, la quantité de données fournie est bien supérieure à celle issue d'un acte d'achat. "Les nouveaux entrants s'attaquent au sujet stratégique central des modèles financiers modernes : comment fournir une offre de service performante, avec un coût d'acquisition du client modéré. Cette problématique est de plus en plus centrale dans le contexte d'une surenchère entre banques classiques et nouveaux entrants (Fintech, Telcos, grande distribution, etc.)."

Dans ce contexte, fintech et "oldtech" (acteurs traditionnels) se retrouvent face à une même et **nouvelle concurrence, celle de la BigTech**. La puissance financière des GAFA-BATX fait craindre une menace sérieuse et proche.

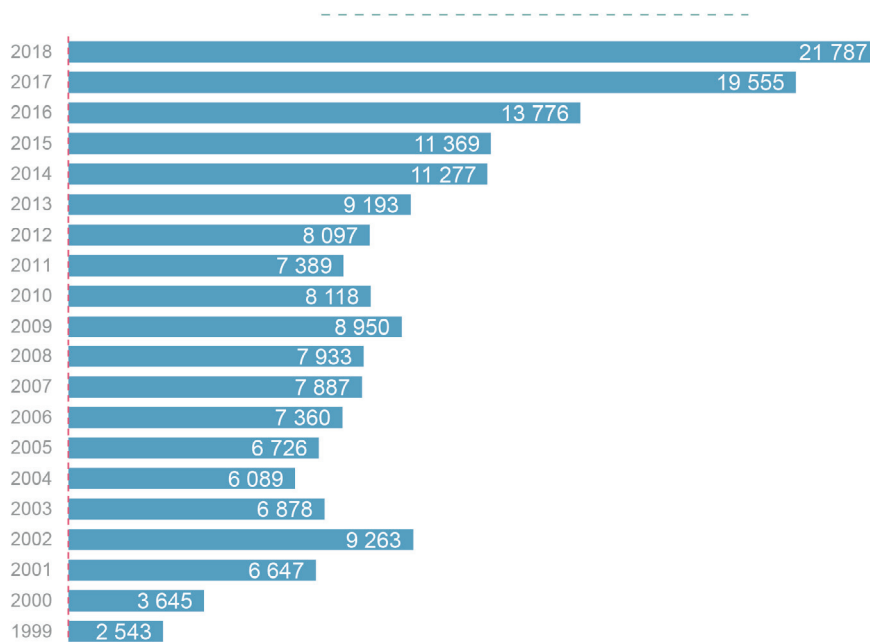
LES BREVETS ET TENDANCES INVENTIVES

Des dépôts en croissance dans le monde depuis 1999

En excluant des systèmes retenus parfois dans les études similaires, comme l'installation des automates bancaires, la documentation mondiale sur les brevets en lien avec les technologies financières dénombre **environ 200 000 brevets en vigueur ou déchu**, demandes de brevets ou modèles d'utilité en relation avec le sujet. Les systèmes de vente ou de crédit de la National Cash Register (NCR) apparus en 1914 figurent certainement parmi les premières inventions de technologie financière. L'année 1962 est la première année notable avec au moins dix inventions

concernant notamment des systèmes de cartes et une installation de distribution à commande électronique. La centaine d'inventions est atteinte en 1971 et un rythme annuel de 500 publications est maintenu à partir de 1986. Plus de 180 000 inventions ont fait l'objet d'une publication au cours des 20 dernières années. **Depuis 2013 la progression est continue**. 11 000 publications initiales ont été comptabilisées en 2014 et pratiquement le double en 2018 avec des chiffres non définitifs.

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PUBLICATIONS INITIALES
DE BREVETS EN RELATION AVEC LA FINTECH DEPUIS 1999
[Dans le monde]



Traitement IndexPresse. Source : VTDYM

Au niveau mondial, les vingt premiers déposants identifiés proviennent principalement des secteurs de la banque, de l'e-commerce, des télécoms, de l'électronique, des technologies de l'information, des logiciels. **Bank of America occupe la première place avec 2 837 brevets**, suivie par IBM (2 790), JPMorgan Chase Bank (2 665), Hitachi (2 483), Oki (2 245), Bizmodeline (1 989), Mastercard (1 848), Toshiba (1 771), eBay (1 586), Alibaba (1 484), Fujitsu (1 459),

Nautilus Hyosung (1 332), Nec (1 311), SK Telecom (1 188), Visa (1 173), Samsung (1 161), Microsoft (1 117), Sony (1 095), Paypal (1 064) et Shinhan Bank (1 059). Une analyse des résultats portant sur ces vingt premiers déposants permet d'établir que les efforts de recherche sont orientés en priorité sur les achats électroniques sécurisés, la publicité et les promotions en ligne, l'autorisation de paiement, et l'emploi de dispositifs sans fil.

ZOOM SUR UNE SÉLECTION DE FINTECHS

Square (États-Unis)	459
Baidu (Chine)	185
Mozido (États-Unis)	39
Powa Technologies (Royaume-Uni)	17
iZettle (Suède)	13
Stripe (États-Unis)	13
JD Finance (Chine)	12
IEX (États-Unis)	11
Wonga (Royaume-Uni)	8
Klarna (Suède)	6
Prosper (États-Unis)	6
Xero (États-Unis)	6
Coinbase (États-Unis)	5
Kabbage (États-Unis)	5
Markit (États-Unis)	5
Plaid Technologies (États-Unis)	3
Revolut (Royaume-Uni)	1

Traitement IndexPresse. Source : VTDYM

Ce tableau isole la production inventive d'une sélection de fintech, afin de mesurer la dimension prise par la protection des inventions au sein de ces structures. **La fintech américaine Square se place en tête** avec plus de 400 inventions ou familles de brevets, contre 185 attribuées à l'entreprise chinoise Baidu (Baidu Online Network Technology), et 39 pour Mozido (États-Unis).

La fintech suppose une grande réactivité et des alliances stratégiques. Certains choix inappropriés peuvent donc **conduire à des défaillances inattendues** comme celle de la société britannique Powa Technologies, quatrième avec 17 dépôts, mais en difficulté depuis 2016.

Plaid Technologies (San Francisco) offre, en revanche, une situation supposée favorable au financement. La start-up compte trois brevets en vigueur avec des publications de délivrance en 2016 et 2017 et des extensions en cours dans différents pays. La fintech a également procédé à une levée de fonds à hauteur de 250 millions de dollars.

Enfin, en bas de tableau, la jeune pousse britannique Revolut compte une seule demande de brevet non menée à son terme, mais déjà une valorisation impressionnante, en trois ans d'existence.

Les activités de recherche à l'origine des innovations les plus récentes sur la fintech sont **majoritairement localisées en Chine et aux États-Unis**. La Corée et le Japon restent néanmoins des nations très impliquées sur le sujet. Les grands pays européens ont des résultats très proches les uns des autres, inférieurs au millier d'inventions sur la période observée. **La France occupe la 9^{ème} place**

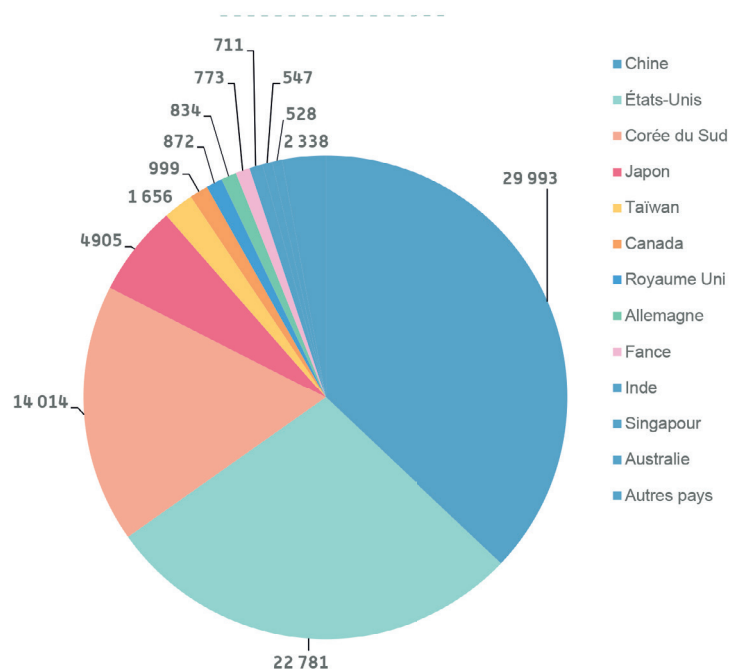
du classement avec 780 inventions. Les résultats annuels 2015, 2016 et 2017 sont stables (180 publications) mais, à la différence de la tendance mondiale, ceux de 2018 sont en baisse (120). Le début des activités protégées de technologie financière en France semble être marqué par un appareil de vente pouvant être utilisé avec des cartes de crédit dévoilé en 1966 par Oron.

En France, Les premiers déposants sont dans l'ordre : Amadeus (106), Ingenico (91), Gemalto (84), Idemia Identity & Security (fusion d'Oberthur Technologies et de Morpho - groupe Safran) (65), Orange (44), et Technicolor (25). À l'image de la situation mondiale, **les déposants nationaux sont majoritairement issus de secteurs divers et extérieurs à la fintech**. Le leader Amadeus, installé à Biot Sophia Antipolis (06), est spécialisé dans la vente de services de voyages. Aucune entreprise qualifiée de fintech n'est aperçue dans l'ensemble des résultats nationaux. Lendix, devenue October (plateforme de financement des entreprises), +Simple (produits d'assurance) et Shift Technology (détection des fraudes à l'assurance) ont pourtant montré des capacités d'innovation.

Globalement, la recherche est sensiblement orientée sur les schémas ou modèles de paiement caractérisés par l'emploi de dispositifs sans fil,

les autorisations de paiement par identification du payeur ou du bénéficiaire et les transactions d'achat, de vente ou de crédit-bail.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES 78 000 INVENTIONS PUBLIÉES DE 2014 À 2018



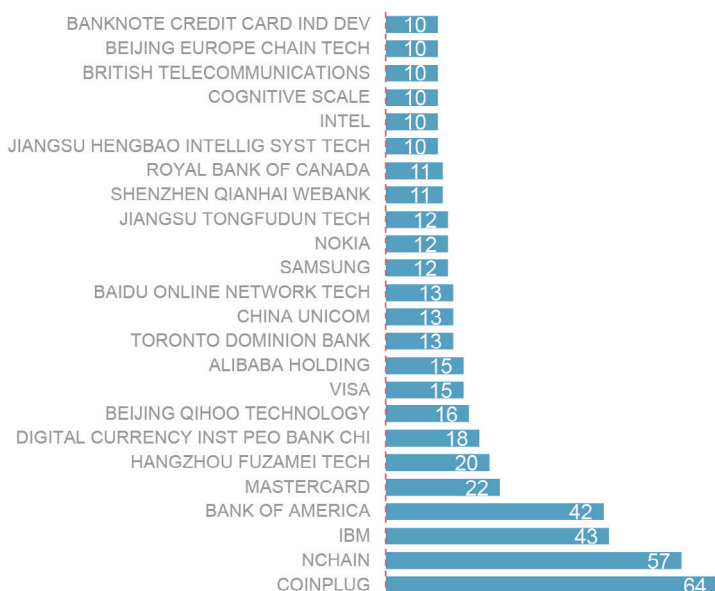
Traitement IndexPresse. Source : VTDYM

Les brevets de la blockchain, concept de base de la cryptomonnaie

La technologie de la blockchain, exerce un rôle important dans les transactions financières et mérite de faire l'objet d'un approfondissement, à travers l'analyse des cinq dernières années de publication. **1 800 inventions ont été retenues** sur des critères de pertinence et analysées afin d'identifier les acteurs les plus impliqués sur ce thème, de comparer les évolutions de la R&D

dans le contexte de la fintech et de déterminer les champs d'activité des nouveautés privilégiées par les inventeurs. Le **rythme de progression des innovations protégées est encore plus accentué** avec 14 publications initiales en 2014, 82 en 2015, 171 en 2016, 524 en 2017 et 1 001 en 2018...

NOMBRE DE FAMILLES DE BREVETS PAR DÉPOSANTS



Traitement IndexPresse. Source : VTDYM

Les dix premiers acteurs du classement rassemblent 16 % des documents de la sélection. 60 % de l'activité inventive est consacrée à la plus haute sécurité de transaction impliquant la gestion de clés.

Coinplug (Corée du Sud) compte une soixantaine de réalisations. La société assure la gestion de CPDAX, une plateforme d'échange de cryptomonnaies basée sur la technologie blockchain. **Nchain** (Antigua et Barbuda) a annoncé en novembre 2018 son projet de "Metanet", une alternative à l'Internet fondée sur la blockchain. 70 % des inventions de la société font référence au paiement électronique ou à l'e-cash. **IBM** concentre ses efforts sur le "chaining" (*hash chain, certificate chain*) et ne sollicite pas de protection à l'étranger sur ce thème de recherche. **Mastercard, Visa, Samsung, Nokia et Intel** sont plus loin dans le classement. Enfin, il faut noter 13 demandes de brevets sur les protocoles de paiement à l'actif de **Baidu** mais aucune, à ce jour, n'est l'objet d'une extension à l'étranger.

750 inventions sur les 1 800 de la sélection sont d'origine chinoise et seulement une quarantaine sont concernées par une demande internationale ou autre. Ce constat pourrait laisser entendre que **les projets chinois seraient voués à un développement principalement national**. Les États-Unis, emmenés par IBM, Bank of America, Mastercard et Visa, rassemblent 600 inventions sur ce thème. Les réalisations de Cognitive Scale retiennent l'attention car elles portent sur l'apprentissage automatique et les dispositifs inférents.

Une **douzaine de déposants français** sont à l'origine de vingt inventions au total. Huit sont l'œuvre d'un spécialiste, M. Maim Enrico. Il faut noter ensuite la participation d'Ingenico, Idemia, Gemalto, Bull, Mobilead, Alcatel Lucent (Nokia) et M. Dupont Sébastien.

La documentation brevets rassemblée sur la technologie blockchain **porte en priorité sur les protocoles de paiements**, notamment ceux assurant une sécurité accrue des transactions (gestion de clés, hachage, signatures électroniques) et

ensuite sur les circuits de paiement et autres dispositions pour vérifier l'identité ou l'autorisation des utilisateurs.

En se focalisant sur la recherche de destinations ou d'usages particuliers, 150 documents se distinguent en visant des systèmes ou procédés spécialement adaptés à un secteur d'activité économique, par exemple la gestion sécurisée de contrats numériques, la vente aux enchères, la protection par copyright, la gestion de réservations et livraisons.

Des inventeurs proposent également, en relation avec la blockchain, de **générer une monnaie mondiale** basée sur l'énergie, de l'assistance à la transaction immobilière, de la confidentialité en matière de votes, le paiement de l'électricité, des services pour des dispositifs d'internet des objets.

La start-up américaine Cognitive Scale, enfin, **associe l'intelligence artificielle et la technologie blockchain** pour la résolution de problèmes complexes et le développement de services financiers à la santé ou au commerce numérique.

2019-2020 : LE MARCHÉ POURSUIT SA PROGRESSION

La fintech accélère ses investissements

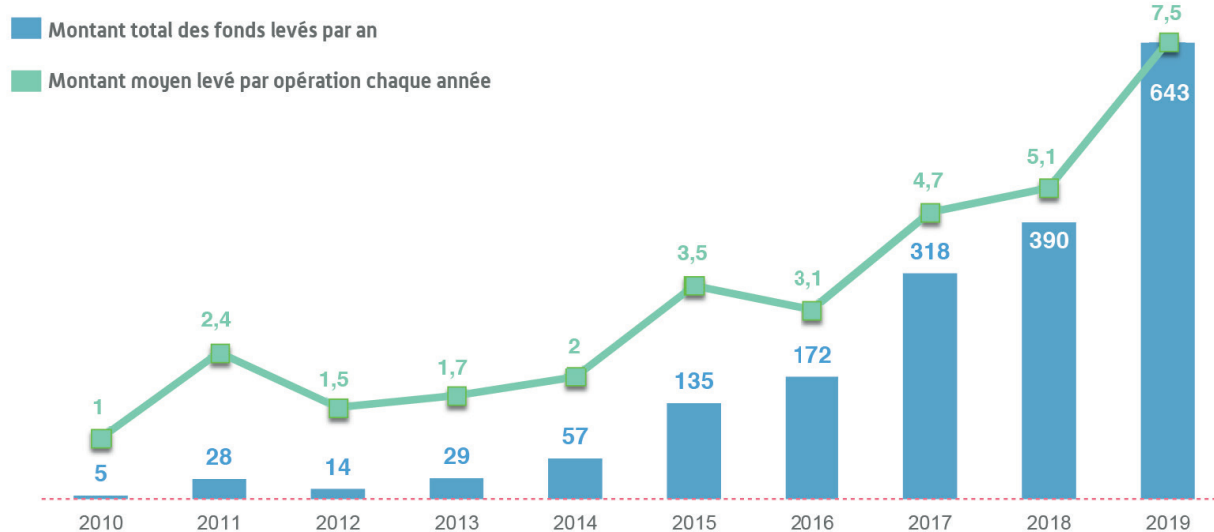
Un secteur de plus en plus prisé en France et dans le monde

Les investissements sur le marché français de la fintech ont continué à augmenter ces deux dernières années, particulièrement en 2019 où **le montant des fonds levés a atteint 640 millions d'euros, soit 63 % de plus qu'en 2018** selon l'Observatoire de la fintech. Sur la décennie écoulée, le segment aura ainsi engrangé près de deux milliards d'euros. Cette progression s'illustre non seulement à travers le nombre d'opérations réalisées, mais surtout par **la hausse du montant moyen récolté**. "La forte progression du ticket moyen au cours de l'année 2019, supérieur à 7,5 millions d'euros par opération, révèle une capacité à apporter des financements unitairement beaucoup

plus importants que par le passé", note l'Observatoire. En 2019, dix entreprises françaises ont réussi à lever plus de 20 millions d'euros, et 50 plus de trois millions d'euros. "Ces tendances traduisent **la dynamique vertueuse actuelle du marché**, à la fois dans l'accompagnement de projets de plus en plus matures et à l'écoute des projets plus jeunes qui représentent des enjeux d'avenir", souligne Mikaël Ptachek, le président de l'organisme.

Ce mouvement s'est poursuivi au premier semestre 2020 avec 496 millions d'euros levés entre janvier et juin, un chiffre en croissance de 12 % par rapport à 2019. Le montant moyen continue de s'élever. Il se hisse à 13,8 millions d'euros par opération pour les six premiers mois de l'année. La crise de Covid-19 n'a que

MONTANT DES FONDS TOTAUX LEVÉS PAR LE MARCHÉ FRANÇAIS DE LA FINTECH
ET MONTANT MOYEN LEVÉ PAR OPÉRATION CHAQUE ANNÉE
(en millions d'euros)



Traitement IndexPresse. Source : Observatoire de la fintech

peu freiné les investisseurs et a même parfois **renforcé l'intérêt de certains outils de la fintech, qui ont pu continuer de fonctionner normalement durant le confinement**. Pour certaines start-up, cet événement a même donné lieu à une opportunité d'innovation. En collaboration avec la banque publique d'investissement Bpifrance, l'entreprise Younited a ainsi lancé une plateforme digitale dédiée à la distribution de prêts rebond, destinés aux sociétés rencontrant des difficultés de trésorerie. "Dans un contexte marqué par un afflux massif de demandes de financement de la part de petites structures, Younited et Bpifrance ont fait, au travers de cette solution créée en moins de trois semaines, le pari de l'ergonomie et de la rapidité", relève *Option Finance*. Les dossiers peuvent être traités de manière entièrement digitale en quelques jours, grâce à l'intelligence artificielle.

En même temps, le marché continue de profiter de **la démocratisation croissante des usages financiers numériques auprès du grand public**. En 2019, 75 % des clients de banque à travers le monde avaient déjà expérimenté le transfert d'argent ou le paiement en ligne via un outil dédié, contre 18 % en 2015, selon le cabinet EY. Ils étaient également 29 % à avoir recours à des applications de gestion de budget et de planification financière, contre 8 % quatre ans plus tôt. Le segment de l'assurtech progresse fortement lui aussi, en passant de 8 % à 48 % d'utilisateurs. Cette augmentation des usages confirme le potentiel du secteur, qui peut compter sur une clientèle de plus en plus intéressée par ces nouveaux services. La crise de Covid-19 a renforcé cette tendance dans certains pays. D'après les données du rapport Payments Card Yearbook, sur les premiers mois de 2020, le taux d'usage des applications financières a bondi de 55 % au Japon, de 35 % en Corée du Sud, de 20 % en Chine et aux États-Unis, ou encore de 15 % en Italie. Le contexte du confinement a poussé les usagers à se tourner vers ces solutions dématérialisées. Le marché confirme donc son dynamisme et son caractère porteur pour l'avenir. "Le secteur de **la fintech devrait continuer d'endosser une hausse exponentielle** qu'il faudra réussir à capter", assure en juin 2019 Vincent Vinatier, gérant de la stratégie fintech au sein du fonds AXA Investment Managers.

Cependant, ces signes positifs ne doivent pas faire oublier **la jeunesse du marché et sa relative fragilité structurelle**. Fin juin 2020, le scandale Wirecard a rappelé aux investisseurs les risques encore présents dans le secteur. Cette start-up allemande de paiement en ligne, membre du DAX, l'indice de la Bourse de Francfort, et "fleur de la fintech allemande" dicit *Les Échos*, avait truqué ses comptes pour se rendre plus attractive auprès des fonds d'investissement et des clients. Le montant de la fraude est estimé à deux milliards d'euros. Cet épisode illustre les problématiques qui entourent toujours la réglementation et la régulation de ces jeunes entreprises. "L'affaire pose la question d'un aveuglement du régulateur financier et d'une partie de la classe politique et économique allemande", estime le journal *Les Échos*. Derrière le succès de quelques têtes d'affiche, le marché compte aussi un nombre non négligeable de jeunes pousses en difficulté. L'Observatoire de la fintech relève au moins huit entreprises françaises ayant arrêté leur activité au cours de l'année 2019 en raison d'un manque de financement ou d'un positionnement finalement inadapté. *Option Finance* indique qu'**à peine 20 % des sociétés françaises du secteur étaient rentables en 2018**. "La structure financière des fintech tricolores demeure fragile. Près de la moitié des sociétés financières innovantes n'ont jamais levé plus de deux millions d'euros depuis leur création", analyse début 2019 Sophie Zellmeyer, directrice fintech & innovation pour Exton Consulting. Bien que prometteur, **le marché de la fintech n'a donc pas encore entamé sa phase de consolidation**. La filière tente toutefois d'atteindre ce stade en multipliant les initiatives visant à mieux encadrer les entreprises, à rassurer les investisseurs et à prouver sa transparence aux clients.

En quête d'une réglementation harmonisée et d'une structuration accrue

Depuis l'entrée en vigueur du RGPD (Règlement général sur la protection des données), norme européenne sur le traitement des données personnelles – auxquelles les fintech, comme toutes autres entités, doivent se conformer –, aucune réglementation spécifique concernant

ce marché en développement n'est apparue en France, rapporte l'agence Sipios, spécialiste de la fintech. L'enjeu semble pour l'instant plutôt porté sur **l'harmonisation des réglementations entre États**, afin que le marché acquiert une dimension internationale plus forte. Mais les différences de vision selon les zones géographiques ne facilitent pas le dialogue, explique Sipios : "D'une part certains pays souhaitent davantage de régulation, d'autre part des pays comme les États-Unis voudraient mettre en place une politique de 'laisser faire'." Sous l'impulsion de certains organismes, des collaborations voient tout de même le jour. Le Fonds monétaire international a ainsi dévoilé son Agenda fintech à la fin de l'année 2018, regroupant des principes à suivre pour gérer l'émergence des fintech et adapter les réglementations. En juin 2020, l'Autorité française de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) annonçait un partenariat avec le Département des services financiers de l'État de New York pour favoriser les échanges en matière d'innovation financière. "Avec ce protocole d'accord, les deux juridictions veilleront à ce que les start-up fintech reçoivent un niveau de support équivalent et bénéficient d'une expertise égale en matière de réglementation et de supervision", détaille le site spécialisé *Cryptoactu*. Il s'agit ainsi d'encourager les fintech françaises à investir sur le marché américain, et inversement, en leur garantissant "une homogénéisation des pratiques et une fluidité réglementaire".

Pour *Cryptoactu*, l'ACPR cherche également à **accroître la visibilité de la filière fintech française, tout en la légitimant aux yeux des acteurs internationaux**. La mise en place d'indices nationaux dédiés remplit le même objectif. Début 2020, l'État a mis en place le Next40, une liste de 40 jeunes entreprises françaises jugées prometteuses. Elles bénéficient d'un accompagnement particulier et d'une médiatisation accrue. Huit fintech en font partie. Le French Tech 120, lancé en même temps et comportant 83 entreprises technologiques supplémentaires, ajoute neuf fintech à la liste. Au total, 17 fintech françaises sont donc intégrées dans le French Tech 120, faisant de ce sec-

teur d'activité le plus représenté de l'indice. Le marché gagne ainsi en reconnaissance, tout en **recevant le soutien d'acteurs étatiques reconnus, censés garantir sa fiabilité**.

La structuration prend également forme au niveau transnational. En juin 2020 est née l'EFA, Association européenne des technologies financières, réunissant les vingt plus grosses start-up du secteur. "L'EFA pourra soutenir la voix des fintech en Europe en encourageant une réglementation proportionnée et intelligente qui soutiendra l'innovation financière européenne tout en tenant compte de la protection des consommateurs", indique Marc Roberts, président du Conseil d'administration de l'association. L'EFA s'impose également comme **une réponse stratégique des entreprises européennes à la concurrence américaine et asiatique**. En s'alliant, les start-up renforcent à la fois leur structuration et leur potentiel économique.

FINTECH FRANÇAISES INTÉGRÉES DANS L'INDICE NEXT40

Nom	Activité
Alan	Assurance santé en ligne
Ivalua	Plateforme de gestion des achats et dépenses
Ledger	Portefeuilles physiques pour cryptomonnaies
October	Plateforme de financement pour les PME
Payfit	Outil de gestion de paie et des ressources humaines
Shift Technology	Plateforme de lutte contre la fraude aux assurances
Wynd	Outil d'encaissement et de gestion logistique
Younited Credit	Plateforme de crédit pour les particuliers

Traitement IndexPresse.

Les fintech continuent de grandir, les acteurs conventionnels montrent une attention toujours croissante

La levée de fonds reste le principal moyen d'expansion des start-up

Les jeunes pousses de la fintech continuent d'accumuler les fonds pour s'établir sur le marché et poursuivre leur ascension. **Ces levées de capitaux s'avèrent de plus en plus conséquentes au fil des ans**, les start-up parvenant à séduire de puissants investisseurs et à dégager des sommes croissantes. Ainsi, en 2019, selon l'Observatoire de la fintech, les dix plus grosses opérations françaises ont représenté 430 millions d'euros, soit plus du double de 2018 où les dix premières levées de fonds cumulaient 212 millions. Avec 72 millions d'euros récupérés début 2019 auprès de Natixis, Sofina, BNF Capital et Sodexa, le spécialiste de l'encaissement Wynd concluait la plus importante levée de fonds réalisée par la fintech française. Déjà rentable, l'entreprise n'en avait pas besoin mais **sa volonté d'hypercroissance sur ce marché en plein essor l'a poussée à accélérer davantage**. "Nous avons atteint la rentabilité opérationnelle, mais nous avons fait le choix de la croissance. [...] La réalité est que nous évoluons dans un contexte de transformation très fort. Notre plateforme est bonne, mais il faut s'adapter. On apprend tous les jours", indique Ismaël Ould, dirigeant de Wynd. En janvier 2020, le record était battu par Qonto, néobanque consacrée aux entrepreneurs et sociétés, qui levait 104 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques et de nouveaux entrants, notamment le groupe chinois Tencent et le fonds DST Global, basé à Hong Kong. Qonto veut ainsi continuer à croître et ambitionne de doubler rapidement le nombre de ses clients. Selon *Les Échos*, ces nouvelles ressources lui serviront également à alimenter son dossier d'agrément d'établissement de crédit, afin de pouvoir prêter de l'argent à ses clients et de proposer l'ensemble des services d'une banque

traditionnelle. "C'est la suite logique de notre parcours", confirme Alexandre Prot, cofondateur de Qonto.

Cet intérêt constant pour les levées de fonds ne se limite pas à la France. **Les fintech du monde entier recourent toujours à ce procédé** pour mûrir. En février 2020, la néobanque britannique Revolut a levé 460 millions d'euros, un montant record pour une fintech européenne. Elle souhaite insister sur le développement de ses services payants et atteindre la rentabilité. Début juillet de la même année, la start-up allemande SolarisBank, qui conçoit des produits financiers innovants, annonçait un nouvel apport de 60 millions d'euros malgré la crise du coronavirus et le scandale Wirecard. "Nous cherchions à l'origine 40 millions d'euros, mais **nous avons été submergés par l'intérêt des investisseurs malgré le Covid**", se réjouissait Layla Qassim, responsable de la stratégie et des relations avec les actionnaires. SolarisBank compte en profiter pour étoffer son portefeuille de produits et sa clientèle. Le marché comporte des similitudes en Amérique. Au Brésil, Nubank, la plus importante néobanque du monde avec ses 25 millions de clients, a levé 400 millions de dollars à l'été 2019. Au printemps 2020, le secteur a été valorisé aux États-Unis avec les opérations de la néobanque Varo Money, qui a réuni 241 millions de dollars, ou encore de Marqueta, centrée sur l'émission et le traitement des cartes de paiement, qui a pu acquérir 150 millions de dollars. **L'Asie n'est pas en reste puisque le continent demeurerait le plus représenté au sein du Top 100 des fintech mondiales**, établi fin 2019 par le cabinet KPMG. Ces 100 entreprises avaient levé plus de 18 milliards de dollars au cours de l'année écoulée, et 70 milliards depuis leur création, soit 35 % de plus que les 100 fintech du classement de l'exercice précédent.

L'internationalisation concerne l'ensemble du secteur

Le développement à l'international reste une stratégie de développement commune aux fintech. Pour conquérir une clientèle vaste et devenir rentables, **elles se tournent rapidement vers l'étranger**. La levée de fonds réalisée par Wynd doit ainsi lui permettre de mener un projet sur deux en dehors de France. Plusieurs distributeurs internationaux ont déjà opté pour ses services, comme le marocain Marjane ou le thaïlandais Central Group. La néobanque britannique Revolut, après son développement européen, vise désormais un déploiement aux États-Unis. À terme, le brésilien Nubank veut s'imposer dans toute l'Amérique du Sud et latine, et ne pas se limiter au Brésil.

Ce mouvement d'internationalisation n'est pas nouveau, mais il **s'étend désormais de plus en plus aux investisseurs**. Les acteurs chinois se montrent entrepreneurs et multiplient leurs apparitions sur le marché planétaire. D'après l'Observatoire de la fintech, les BATX (Baidu, Alibaba, Tencent, Xiaomi), équivalents chinois des GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon), ont réalisé 48 investissements dans les services financiers depuis 2015, contre 15 seulement pour les GAFA. Avec 27 prises de participation, Tencent se montre particulièrement dynamique. Début 2020, il est ainsi devenu actionnaire de la start-up française de paiement en ligne Lydia, avant de prendre part à la levée de fonds de Qonto. Auparavant, il avait déjà soutenu N26, la néobanque allemande, et Nubank. "Les investisseurs chinois vont là où ils sont bien accueillis. Après les tensions connues aux États-Unis, on va les revoir davantage en Europe", estime Emmanuel Gros, vice-président de la banque d'affaires B&A. Selon *Les Échos*, ces investissements dans la fintech offrent aux acteurs technologiques chinois une opportunité d'élargir leur gamme de services, d'étendre leurs compétences en dehors de leurs frontières, et de récupérer de vastes quantités de données. Ils pourraient ensuite s'en servir pour implanter leurs solutions de paiement – Alipay pour Alibaba, WeChat Pay pour Tencent – à l'étranger. "Le jeu va devenir mondial", prévient Stéphane Dehaies,

membre de KPMG, pour qui les GAFA devraient aussi accélérer sur les thématiques des services de paiement à l'avenir. Facebook a commencé en 2019 avec l'annonce de sa cryptomonnaie Libra, qui devrait être opérationnelle à la fin de l'année 2020. Le réseau social a déjà contacté quelques fintech pour qu'elles intègrent le projet, notamment l'américaine Stripe, spécialiste du paiement en ligne. Concurrent ou nouvel allié, **Facebook devrait dans tous les cas faire bouger les lignes et pousser la fintech à s'adapter en conséquence**. Pour *Le Nouvel Économiste*, la cryptomonnaie Libra devra surmonter de nombreux obstacles, tant légaux que techniques, avant de potentiellement se démocratiser. Mais si elle y parvient, "la meilleure stratégie des fintech sera de suivre le mouvement et de s'engouffrer derrière Mastercard, Visa, Stripe et PayPal dans la brèche".

Le marché affirme donc sa dimension internationale et la nécessité, pour ses acteurs, de **penser leur développement à une échelle globale**. L'expansion à l'étranger ne constitue toutefois pas l'unique piste de croissance pour les fintech. Dans son numéro de juin 2019, *Banque & Stratégie* liste trois autres voies de développement possibles pour ces jeunes entreprises : **l'introduction en Bourse, la cession partielle, et l'alliance avec des acteurs traditionnels du secteur financier, comme les banques**. Ces derniers, confrontés à l'arrivée de ces nouveaux acteurs et à la transformation de leur domaine d'activité, se montrent en effet de plus en plus réceptifs aux fintech et aux opportunités qui en découlent.

Les acteurs traditionnels accroissent leur intérêt pour les fintech

Les banques et autres grandes institutions de la finance ont définitivement pris conscience du potentiel des nouveaux services amenés par la fintech. En pleine phase de digitalisation, **elles voient en ces jeunes entreprises de futurs partenaires, voire même des inspirateurs** lorsqu'elles souhaitent développer leurs propres applications en interne. Dans les deux cas se crée "entre acteurs établis et fintech une dynamique vertueuse d'innovation", assure

ACQUISITIONS AYANT EU LIEU SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS DE LA FINTECH EN 2019

Acquéreur	Fintech acquise
Amundi (France, gestion d'actifs)	Wesave (France, gestion d'épargne automatisée)
Arkea (France, bancassurance)	Budget Insight (France, agrégation de données financières)
Credit.fr (France, prêts aux entreprises)	Homunity (France, financement participatif immobilier)
Happy Capital (France, financement participatif)	Prexem (France, prêts participatifs)
iBanFirst (France, services financiers aux entreprises)	Forexfix (Allemagne, opérations de change)
iBanFirst (France, services financiers aux entreprises)	NBWM (Pays-Bas, opérations de change)
London Stock Exchange (Grande-Bretagne, marché boursier)	Beyond Insights (France, notation par critères ESG)

Traitement IndexPresse. Source : Observatoire de la fintech

l'Observatoire de la fintech.

L'année 2019 a ainsi été la plus riche en matière d'acquisitions impliquant des fintech françaises, avec sept opérations recensées par l'Observatoire de la fintech. "Si cette année n'est pas la plus importante en valeur des deals, elle est l'année la plus importante en nombre de transactions, à la fois de corporates français ou étrangers", précise l'organisme. La Bourse britannique, le London Stock Exchange (LSE), a en effet pris le contrôle de Beyond Ratings, une agence de notation financière focalisée sur les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Selon *Les Échos*, ce rachat va permettre à LSE de "muscler son indice ESG", à l'heure où les investisseurs se montrent de plus en plus attentifs à ces critères. Pour la première fois, **des mouvements de fusion-acquisition sont également menés par les fintech elles-mêmes**. La start-up iBanFirst a ainsi conclu deux rachats, ceux de la société allemande Forefix et de l'entreprise néerlandaise NBWM. Ces opérations confirment le développement du secteur en "validant par le marché des propositions de valeur des fintech", analyse l'Observatoire de la fintech. Cette activité se poursuit en 2020 avec d'autres rapprochements entre acteurs émergents et traditionnels. La Société Générale a par exemple

racheté la néobanque française Shine, destinée aux professionnels, espérant ainsi "être le leader sur un secteur en forte croissance". Le groupe bancaire a déjà annoncé des synergies avec ses offres traditionnelles, ainsi qu'avec les services d'infrastructure proposés par Treezor, une autre fintech tricolore qu'il avait acquise en 2018. Pour *Banque & Stratégie*, **ce type de collaboration entre banque et néobanque est amené à se multiplier à l'avenir**, tant les deux parties y trouvent des avantages. D'un côté, les banques se dotent de services novateurs et peuvent conquérir un nouveau public plus facilement ; de l'autre, les néobanques profitent du soutien d'institutions aux capacités économiques solides, dotées d'une clientèle de longue date et d'une légitimité sur leur marché.

D'autres grands noms du monde de la finance épaulent maintenant les fintech, légitimant ainsi leur potentiel. Mastercard a lancé en juin 2020 Fintech Express, visant à accélérer le déploiement de ces jeunes pousses sur le marché. "Mastercard Fintech Express permet aux participants de nouer de nouvelles alliances technologiques, pour propulser les fintech de l'étape du concept à la mise sur le marché et ce, en l'espace de quelques jours", détaille le groupe américain. **La fintech constitue aussi un nouvel**

enjeu concurrentiel puisque Visa, le principal rival de Mastercard, propose un programme d'accompagnement similaire, nommé Fast Track. En 2020, les deux entreprises avaient bataillé pour racheter Plaid, une start-up américaine d'agrégation d'identification bancaire, qui avait pu compter sur le soutien de Mastercard et Visa lors de ses débuts. Visa l'avait finalement emporté, acquérant Plaid pour 5,3 milliards de dollars. Pour ces sociétés omniprésentes dans le secteur financier, il ne s'agit donc pas uniquement de faire acte de présence sur le segment prometteur des fintech. Ce dernier devient **un enjeu d'avenir où la concurrence s'avère déjà rude**.

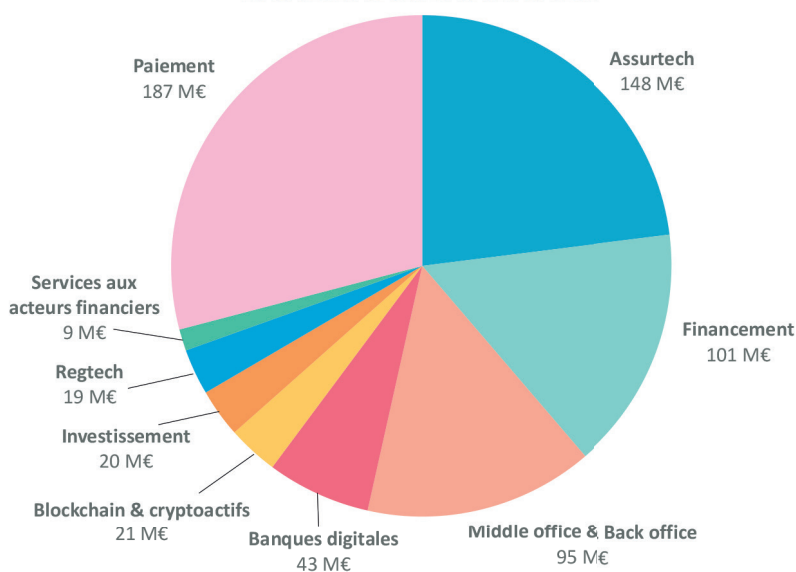
Si les partenariats avec des fintech prolifèrent, **la voie du développement en interne se poursuit aussi**. Certains acteurs financiers font le choix de concevoir par leurs propres moyens des services

innovants. C'est le cas du Crédit du Nord, qui a dévoilé fin 2019 Prisma, sa start-up issue de son programme intrapreneurial. Prisma est une néobanque destinée aux professionnels, qui se base sur l'intelligence artificielle pour fournir l'offre la plus appropriée à chaque client. "Les entrepreneurs, les petites entreprises, les artisans font partie des cibles de clientèle historique de la banque, pour lesquelles nous n'avions pourtant pas d'offre dédiée. Avec Prisma, on va pouvoir accompagner les entreprises de façon plus souple, plus agile", explique Françoise Mercadal Delasalles, directrice générale du Crédit du Nord. Les fintech confirment ainsi leur impact sur le marché financier : **même quand elles ne font pas l'objet de rachats ou de partenariats, elles poussent les acteurs traditionnels à adapter leurs services**.

Des segments porteurs et de nouvelles voies à suivre

Parmi les nombreux segments couverts par la fintech, le paiement et ses *paytech* ont continué d'être les plus prometteurs en 2019, en regroupant plus d'un quart des fonds levés. L'assurtech se positionne ensuite comme la deuxième catégorie à suivre attentivement, dépassant le financement. Derrière ces tendances sectorielles, **des problématiques plus globales émergent**. Liées à la conjoncture – notamment aux bouleversements nés de la crise de Covid-19 – et aux évolutions du marché, elles incitent les entreprises à demeurer agiles et flexibles. Elles s'avèrent aussi créatrices **de nouvelles opportunités pour le développement du marché** et incitent à se positionner dès maintenant sur les axes porteurs.

RÉPARTITION DES MONTANTS LEVÉS PAR LES FINTECH FRANÇAISES EN 2019
SELON LEUR SEGMENT D'ACTIVITÉ
(en millions d'euros)



Traitement IndexPresse. Source : Observatoire de la Fintech

Le paiement confirme sa place de numéro un

“Avec 67 sociétés actives à ce jour, le secteur des paiements, la *paytech*, supprime désormais le secteur historique du financement alternatif”, constate *Revue Banque* en 2019. Le segment a levé 187 millions d’euros durant cette même année, regroupant ainsi 29 % des fonds totaux récoltés par la *fintech*. La *paytech* confirme une fois de plus son potentiel, puisqu’elle s’est adjugée les premières places tout au long de la décennie. 2019 marque toutefois une accélération, **le montant des fonds récoltés ayant plus que doublé par rapport à 2018**. En s’adressant autant aux particuliers qu’aux professionnels, **le paiement possède une vaste clientèle qui continue d’attirer aussi bien les grands noms de la finance que les start-up**. “C’est un métier en pleine mutation, qui s’automatise beaucoup. Les opportunités sont nombreuses”, assure Mikaël Ptachek, président de l’Observatoire de la *fintech*. Selon *Les Échos*, cet intérêt pour le paiement se reflète au niveau mondial avec “certaines opérations d’envergure [qui] soutiennent les valorisations”. Aux États-Unis, l’entreprise de services financiers Fidelity a par exemple racheté Worldpay, un prestataire de services de paiement, pour 43 milliards de dollars. La banque en ligne Fiserv a de son côté mis la main sur First Data, un gestionnaire des terminaux de paiement et des transactions, pour 22 milliards de dollars.

De ce fait, les principaux spécialistes français du paiement profitent de cette dynamique pour prendre de l’ampleur. Wynd a focalisé l’attention avec sa levée de fonds de 72 millions d’euros en 2019, mais d’autres concurrents français se sont également démarqués. Spendesk, spécialiste de la gestion du paiement en entreprise, a récolté 35 millions d’euros et multiplié par six son nombre d’employés depuis septembre 2018. La start-up revendique une portée internationale et un recrutement cosmopolite. **L’introduction en Bourse apparaît ensuite comme son objectif principal**. Anciennement nommée Lunchr, Swile poursuit également une stratégie d’hypercroissance et a réalisé deux levées de fonds conséquentes : 35 millions d’euros en 2019, 70 millions d’euros en 2020. La start-up

française, qui propose originellement une carte de paiement dédiée aux tickets restaurant des salariés, cherche à élargir ses services afin de s’adresser à un plus large public professionnel. Une application intégrant des cartes-cadeaux, des titres de mobilité ou des tickets de billetterie culturelle va voir le jour. Il s’agit de regrouper en une seule plateforme des fonctionnalités intéressantes pour tout employé. Swile entend aussi profiter de cet apport de capitaux pour se déployer à l’international en visant notamment le Brésil, le plus gros marché mondial des avantages salariés. De nouveaux noms font également leur apparition sur le marché, à l’instar de PayGreen, qui **prône la “fintech for good”**. La jeune société française a créé une solution de paiement “à impact positif” afin de **se démarquer et de proposer aux clients un système vertueux**. Lors du paiement, ils peuvent arrondir la somme et reverser l’excédent à une association, ou visualiser l’impact carbone de leur achat pour ensuite payer une contribution à un projet environnemental. Ce système s’adresse aussi bien aux consommateurs et aux vendeurs, en mettant la RSE (responsabilité sociétale de l’entreprise) au centre du processus de vente. PayGreen a réalisé une levée de fonds de 1,5 million d’euros début 2020 mais en prévoit déjà une autre, “beaucoup plus importante”, pour soutenir son rythme de croissance de 450 % sur ses deux premières années d’existence. La start-up espère atteindre 500 millions d’euros de transactions d’ici 2022.

Le contexte actuel s’avère décisif pour les *paytech* car **Paylib, l’application de paiement soutenue par plusieurs banques françaises, rencontre des difficultés**. La Banque populaire et la Caisse d’Épargne ont en effet décidé d’abandonner ce service en juin 2020. “Le service n’a pas reçu l’accueil escompté auprès des clients”, a commenté un porte-parole. Les deux banques, membres du groupe BPCE, pourraient conclure un nouveau partenariat avec Apple Pay, selon *Les Échos* : “BPCE semble faire clairement le choix d’Apple Pay, un partenariat pourtant coûteux. Mais si les banques versent des commissions élevées à Apple, ce dernier assure un service de développement et de promotion sans commune mesure à ce que peut offrir Paylib”. **La concurrence semble donc d’abord émaner des**

grands groupes technologiques, spécialistes ou non du secteur financier, comme Apple, Google, PayPal ou encore Alibaba et son système Alipay. D'après une étude de l'Emerging Payments Association, **les prochains mois ou années seront d'ailleurs décisifs pour les entreprises européennes de paiement si elles ne veulent pas voir le marché continental être dominé par ces acteurs étrangers**. "Tout est là pour que des fintech européennes prennent l'ascendant dans un marché de 450 millions de consommateurs, comme c'est le cas aux États-Unis avec l'émergence d'Apple Pay ou de Trustly, ou en Asie avec UnionPay, Alipay et WeChat", relaie le site d'actualités luxembourgeois *Paperjam*.

L'assurtech, un essor rapide en cours de consolidation

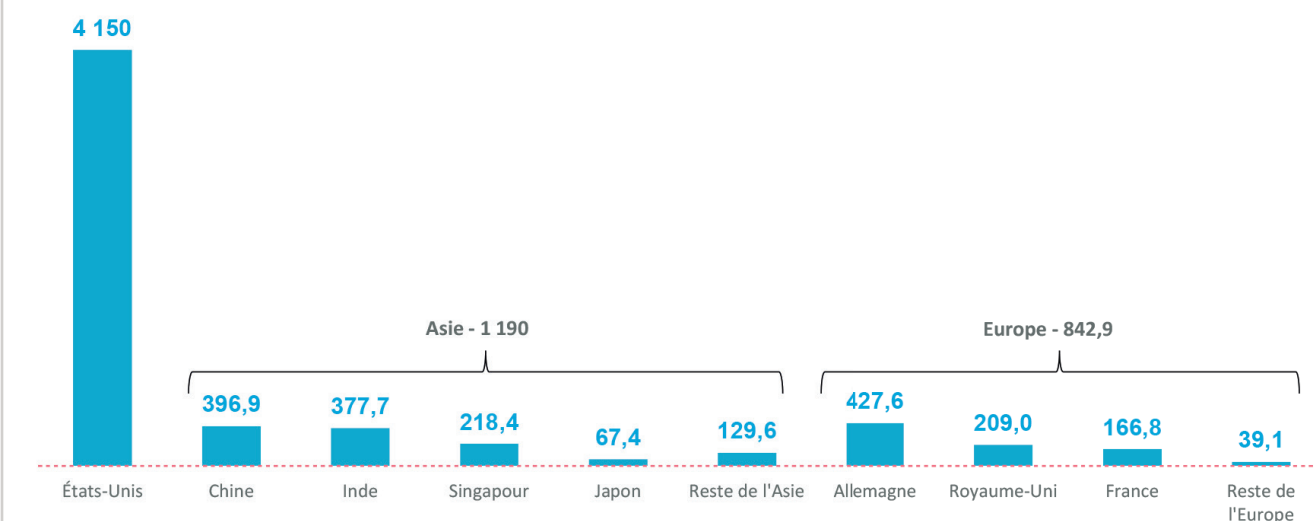
En s'avancant comme **le deuxième segment le plus dynamique de France en 2019**, l'assurtech a poursuivi son essor et a même dépassé la catégorie historique du financement. Les assurtech françaises ont levé 148 millions d'euros, plus de trois fois plus que l'année précédente. Au niveau mondial, le marché a récolté 6,3 milliards de dollars, en hausse de 52 %, selon la publication

"Quarterly Insurtech Briefing". Les États-Unis restent le moteur principal, mais **l'Europe observe un rythme de progression prometteur**, explique Florian Graillot, cofondateur du fonds spécialisé Astorya.vc : "Plus de 800 millions d'euros ont été investis dans les assurtech européennes en 2019. Une forte accélération, alors qu'un milliard a été investi lors des quatre précédents exercices".

Encouragé par cet essor financier, le segment connaît toutefois un ralentissement du nombre d'opérations, signe d'**un début de consolidation du marché**, selon la société de gestion Willis Towers Watson. **Les fonds levés s'inscrivent désormais dans des stratégies d'investissements métier**, "qui participent à la maturation et l'autonettoyage de ce marché", assure Joël Bassani, du cabinet de conseil Jinnbee. **Les relations entre assureurs traditionnels et assurtech s'étoffent** et les premières opérations d'envergure ont lieu. En septembre 2019, l'assureur américain Prudential a racheté Assurance IQ, un spécialiste de la distribution personnalisée via les datas, pour plus de 2 milliards de dollars. Le groupe français Axa est devenu le partenaire de réassurance d'Oscar Health, l'une des assurtech américaines les plus convoitées, valorisée à plus de 3,2 milliards de dollars et focalisée sur l'assurance-santé. Si elle offre à Axa une porte d'entrée sur le

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES FONDS LEVÉS DANS L'ASSURTECH EN 2019

(en millions de dollars)



Traitement Indexpress. Source : Quarterly Insurtech Briefing / Observatoire de la fintech

marché outre-Atlantique, elle lui permet aussi de “regarder de près la mécanique d'un assureur nouvelle génération”, estime *Les Échos*. Le groupe de protection sociale AG2R-La Mondiale mise quant à lui sur son incubateur interne pour accompagner au plus près les sociétés naissantes du secteur. Fin 2019, Fasst, une start-up apparue au sein de cette pépinière, a occupé le centre de l'attention grâce à ses outils digitaux dédiés aux conventions collectives nationales. “La demande est déjà forte : plusieurs partenariats ont été finalisés, et d'autres discussions sont bien avancées, avec des compagnies, des groupes de protection sociale ainsi que des courtiers”, indique *L'Argus de l'Assurance*.

Deux stratégies porteuses semblent valables pour les assureurs afin de perpétuer l'essor du marché. La première consiste à **se positionner sur une offre inédite**, qui avait même parfois déjà été lancée il y a plusieurs années, sans succès. Les avancées du secteur et les progrès du digital dans l'assurance font désormais réapparaître certaines opportunités, explique Magdalena Ramada Sarasola, de la société Willis Towers Watson : “Certaines bonnes idées sont sorties trop tôt. L'assurance en peer-to-peer ou les produits de niche comme les assurances pour animaux sont des exemples d'idées prometteuses... mais qui n'ont pas encore trouvé leur public”. L'assurtech française Luko se concentre par exemple sur l'assurance habitation, en cherchant à simplifier les démarches et à en améliorer la transparence. Luko se sert du numérique pour rembourser ses clients entre deux et cinq fois plus vite que ses concurrents. Une levée de fonds de 20 millions d'euros conclue en 2019 va lui permettre de se déployer à l'international.

La seconde stratégie repose sur **le développement de technologies applicables à la totalité du marché de l'assurance** : intelligence artificielle, analyse de données, mode de distribution innovant... L'ensemble des assureurs traditionnels du marché deviennent alors des clients potentiels. “Aujourd'hui, l'important pour une assureur n'est plus d'être différenciante sur un seul produit, mais plutôt sur la technologie : celle-ci ne devient rentable que lorsqu'elle est utile à vendre une diversité de produits”, défend début 2020 Florian Graillot, du fonds Astorya.

vc. Shoyo s'est engagée dans cette voie depuis 2018. Cette assureur bordelaise a développé un outil qui facilite les souscriptions de contrats, en automatisant les réponses aux questionnaires de connaissance client. L'outil, basé sur la technologie de la blockchain pour garantir la sécurité des informations, s'avère utile pour les clients et les professionnels, qu'ils soient assureurs ou acteurs du monde financier. Après une première levée de fonds de 500 000 euros en 2019 et l'obtention d'aides publiques de la part de la Banque publique d'investissement et de la région Nouvelle-Aquitaine, Shoyo envisage de mener un nouveau tour de financement pour poursuivre son développement.

La finance alternative atteint la maturité

Après plusieurs années de croissance intense, la finance alternative (crowdfunding et financement alternatif des entreprises) semble finalement arrivée à maturité. En 2019, le segment a été dépassé par l'assurtech au vu du montant de fonds levés. Il a également constaté une baisse du nombre de créations de nouvelles fintech, révèlent KPMG et l'association Financement Participatif France. Les acteurs phares du secteur ont majoritairement été créés avant 2015 et ont su prouver leur intérêt. “L'arrivée des acteurs du financement alternatif sur le marché depuis quelques années donne lieu à une vraie création de valeur : ils apportent plus d'innovation et proposent de nouveaux produits et business models que les particuliers et les entreprises adoptent de plus en plus”, détaille la *Revue française de comptabilité* en septembre 2019. **La finance alternative est entrée dans les mœurs et doit à présent s'installer sur le long terme.** Il ne s'agit plus seulement de lever des fonds mais de **mener à bien des opérations de plus grande ampleur**. En 2019, plusieurs rapprochements ont ainsi eu lieu : Arkea a racheté Budget Insight et Credit.fr a acquis Homunity, deux fintech actives dans le crowdfunding immobilier. Ces transactions témoignent de la consolidation du secteur et pourraient se multiplier à l'avenir, prévient la *Revue française de comptabilité*. En

se concentrant sur le financement de projets écologiques, *Actu Environnement* note également que **les plateformes de finance alternative n'hésitent plus à s'allier** afin de "sécuriser l'atteinte des objectifs de collecte". Ces partenariats peuvent avoir lieu entre des acteurs généralistes ou spécialisés, selon la nature du projet. Wiseed, qui permet de soutenir des actions dans de nombreux secteurs, et Lendosphere, centrée sur la transition énergétique, ont ainsi collaboré pour financer la construction d'une unité de méthanisation en Mayenne. Lendosphere a renouvelé l'opération avec Lumo, un site de crowdfunding dédié aux énergies renouvelables, dans l'optique de construire des centrales solaires. Des collaborations avec des fintech extérieures au segment sont également possibles, comme l'a prouvé KissKissBankBank en intégrant l'offre de la néobanque MaFrenchBank à l'été 2019. **De telles initiatives communes participent à "pérenniser et développer le secteur",** dicit *Actu Environnement*, en donnant plus de poids à ce type de financement.

En juin 2020, le "Global Alternative Finance Market Benchmarking Report", produit par le Cambridge Centre for Alternative Finance, souligne que la finance alternative poursuit sa progression à travers le monde, sauf en Chine. Les véhicules de financement alternatif tendent notamment à **s'internationaliser de manière croissante**. Le rapport félicite aussi la France pour sa réglementation dense sur ce segment, qui l'aide à se structurer et à se développer dans de meilleures conditions. Fin 2020, une réglementation européenne devrait également voir le jour, la "European Crowdfunding Service Providers", qui permettra de "poser les bases d'un marché plus structuré et plus harmonieux au niveau européen et compétitif sur la scène internationale". Le segment de la finance alternative paraît donc moins dynamique que d'autres en termes de levées de fonds en raison de sa maturité grandissante. Loin d'être morne, **il demeure porteur d'opportunités pour des acteurs traditionnels voulant investir la fintech en limitant leur prise de risque.**

La crise économique met en lumière les fintech luttant contre les risques financiers

La crise de Covid-19 a été favorable à de nombreuses fintech, qui ont enregistré **une hausse de la demande durant cette période marquée par le confinement et une explosion de l'utilisation des outils numériques**. Le pôle de compétitivité parisien Finance Innovation estime que deux tiers des 60 fintech de son écosystème ont remarqué une augmentation de leur activité durant la crise. Des entreprises qui ne travaillent pas encore avec ces nouvelles technologies les ont adoptées, celles qui y avaient déjà recours ont renforcé leurs équipements. Dans ce contexte tendu, **les sociétés luttant contre les risques et fraudes financiers ont été particulièrement sollicitées**. Trustpair a ainsi conclu une quinzaine de nouvelles collaborations avec de grands groupes souhaitant sécuriser leur approvisionnement de fournitures sanitaires. La fintech française, spécialisée dans l'authentification des coordonnées bancaires, s'assure de la véracité des données des fournisseurs et garantit le bon déroulé des achats. Entre mars et juin 2020, la solution de Trustpair a permis d'éviter 12 millions d'euros de fraudes, selon l'entreprise.

Tout **un écosystème de fintech se servant des nouvelles technologies pour lutter contre les fraudes se met en place dans l'Hexagone**. La crise constitue un accélérateur imprévu mais opportun pour les mettre en avant. Blackwen, installée en région parisienne, avait déjà levé 9 millions d'euros en 2019. Elle développe des systèmes de détection des fraudes dans les paiements grâce à l'intelligence artificielle. Les groupes bancaires, pour qui ce risque demeure majeur, constituent ses principaux clients. "Les banques disposent déjà de systèmes, car c'est une obligation réglementaire, mais ces dernières génèrent beaucoup de fausses alertes ce qui rend le travail assez manuel", avance le responsable de la stratégie Yannick Martel. Élue "Fintech de l'année" en 2019 par l'Association bancaire pour l'euro, Blackwen compte rapidement sortir

de France pour propager sa solution à travers l'Europe. Une autre fintech intègre ce segment, Meelo, fondée en 2019 dans la région lilloise. "La création de Meelo est née d'un double constat. En France, la fraude et les irrégularités, comme les impayés ou les usurpations d'identité, coûtent 6 milliards d'euros par an. Or, seuls 1 % des clients se révèlent être de mauvais payeurs", explique le cofondateur Laurent Kocinski. La start-up a donc mis au point un outil, basé sur l'intelligence artificielle, afin d'identifier à l'avance les fraudeurs et de réduire les risques lors des transactions. Sa solution, destinée aux entreprises, s'appuie sur les données clients déjà récoltées ainsi que sur des informations publiques disponibles en ligne. Le risque de fraude est finalement divisé par trois. Plusieurs entreprises renommées se sont déjà laissées séduire, notamment Decathlon, Leroy Merlin, Sofinco et même Apple, rapporte *L'Usine digitale*. La Covid-19 a fait augmenter la consommation sur Internet, où les risques de fraude s'accroissent, et pourrait fournir à Meelo un argument de promotion supplémentaire.

Le B2B prend de l'ampleur

Sous l'impulsion des néobanques, des nouveaux acteurs du crowdfunding ou du crédit à la consommation, les fintech ont fait du grand public leur clientèle principale. Mais **le marché évolue et prend conscience du potentiel de la cible professionnelle**, comme l'indique *Revue Banque* au printemps 2019 : "Initialement tournées vers le B2C, les néobanques, tout comme les fintech spécialistes de la gestion d'actifs, de l'agrégation de flux financiers et autres assurtech, développent aujourd'hui des modèles tournés vers d'autres professionnels et vers les entreprises." D'après

le cabinet Exton Consulting, plus de la moitié des fintech opèrent désormais sur un modèle B2B2C, en s'adressant prioritairement aux banques et entreprises, qui relaieront ensuite les solutions auprès de leurs clients. Pour l'agence spécialisée Sipios, le B2C peine encore à trouver des business models performants, tandis que la conquête des consommateurs peut prendre du temps. **Le B2B offre des perspectives de croissance plus rapides**, surtout depuis que les banques et entreprises ont pris conscience de la transformation numérique en cours. Pour le site web d'actualités technologiques *Presse-citron*, la start-up britannique CurrencyCloud représente début 2020 le "symbole du succès de la fintech B2B". Cette jeune société équipe les établissements financiers et autres fintech pour qu'ils puissent ensuite mener à bien des paiements transfrontaliers. Elle compte déjà parmi ses clients Visa, la Standard Bank South Africa ou Revolut. Selon *Presse-citron*, le "vif succès" du B2B ne devrait que s'accroître à l'avenir. Mangopay constitue un autre exemple à suivre. Basée au Luxembourg, cette filiale de la cagnotte en ligne française Leetchi fournit une solution de paiement aux marketplaces. Créée en 2012, elle n'a cessé d'accélérer depuis, atteignant un milliard d'euros de transactions en 2016, puis cinq milliards en 2018 et dix milliards en 2019. Elle a su convaincre plus de 2 500 sites marchands et vise un niveau de rentabilité stable en 2022. Pour Romain Mazeris, dirigeant de Mangopay, **l'internationalisation est la clé pour réussir en B2B** : "Si je devais donner un conseil, je dirais à des fintech en B2B de se lancer dans plusieurs pays européens à fort potentiel en même temps et d'y aller vite !", explique-t-il à l'été 2020.

LES FORCES EN PRÉSENCE

Participations détenues par les institutions financières françaises dans les fintech

AG2R La Mondiale	Allianz	Amundi	Axa	Banque Ediel (E.Leclerc)	BNPP	BPCE	CNP
• Younited Credit	• Lendix	• Miimosa • WeSave	• FundShop • Particeep	• Medium	• Famoco • Nickel • Paycar • PikcioChain • Stratumn • Ulule	• Dalenys • EasyCrowd • ItiQiti • Le Pot commun • PayPlug	• Alan • Azimut • Lendix • Lydia • Stratumn
			• Autolina.ch • Blockstream • Limelight-Health • ONE.Inc • Policy-Genius • Security Scorecard		• Gambit • R3	• Fidor Bank • R3	• iSalud.com
Covéa (MAAF/MMA)	Crédit agricole	Crédit mutuel/Arkéa	La Banque postale	MAIF	Matmut	Société générale	SwissLife
• Valoo	• Enerfip • Linxo • Miimosa • Sharepay	• Fluo • Grisbee • Koregraf • Linxo • HelloAsso • Leetchi • Masucces-sion.fr • Pumpkin • Sharepay • WeSave • Yomoni • Younited Credit	• Goodeed • KissKiss-BankBank • WeShare-Bonds	• Ledger • Liberty Rider • Morning • Valoo	• Lendix • Liberty Rider • Yomoni	• Fiduceo • Lumo • TagPay	• Lafinbox
						• R3	

	Fintech françaises		Fintech étrangères
--	--------------------	--	--------------------

Source : KPMG, 1^{er} semestre 2018.

Participations détenues par les principaux fonds de *private equity* et de capital-investissement français dans les fintech

360 Capital Partners	CapHorn Invest	Eurazéo-Idinvest	Kima Ventures		Iris Capital	New Alpha AM	Newfund
- Bruno - Tiller - Otherwise - Unilend	- Captain Contrat - Dream-Quark - Ledger	+Simple.fr - Famoco - Kantox - Lendix - Lunchr - Smart Angels - Younited Credit	- Afrimarket - Equityzen - Finexkap - Ledger - Margo Bank - Payfit - Paymium - Shine - Spendex - Tacotax - Younited Credit	- Assembly - BlueVine - Curve - Emma - Expense-Bot - Neema - PayBy-Group - Rewards-Pay - TheGuarantors - Transfer-Wise - Vouchr - Zooz	- BuyBox - DotSoft - Shift Technology - Yelloan	- Digital Insure - Heoh - ITrust - Lydia - Track Insight - Unilend - Wikifolio - Wiztopic	- Beyond Ratings - Dejamobile - Limonetik - Paymium
Partech Ventures		Seventure Partners		Truffle Capital	Ventech	Xange	
- Alan - Kantox - Lendix	- Atlas - Auxmoney - Cambridge Blockchain - GetInsured - Getsafe - Monax - Novicap - TheGuarantors - Xfers	- Aston - Business-Table - Izicap - Streamdata.io - Sum Up - Yelloan	- Anytime - IDnow	- Money Track - Monisnap - Smile & Pay - Paytop - Wizypay	- Tellmeplus - Unilend	- Ledger - Lydia - microDon - Smart Angels	- Currency-cloud - Savedo
Fintech françaises		Fintech étrangères					

Source : KPMG, 1^{er} semestre 2018.

Panorama des fintech françaises citées dans l'étude

Panorama des principales fintech françaises citées dans l'étude				
Marque	Société	Activité principale	Message commercial	Site web
+Simple.fr	+SIMPLE SAS	AssurTech	Toutes vos assurances pour votre activité.	https://www.plussimple.fr/
Advize	ADVIZE	Robo-advisor	Le premier contrat luxembourgeois 100 % digital.	https://www.advize.fr/
Alan	ALAN	AssurTech	Alan, l'assurance santé simple pour les entreprises et les indépendants.	https://alan.eu/
Anaxago	ANAXAGO	Crowdequity	Un acteur reconnu du Crowdfunding.	https://www.anaxago.com/
Bankin'	PERSPECTEEV	Agrégateur	Gérer votre argent devient simple avec notre application mobile gratuite et sécurisée	https://bankin.com/
Bolden	BOLDEN	Crowdlending	Simple comme Bolden.	https://bolden.fr
Budget Insight / Budgea	BUDGET INSIGHT	Agrégateur	Relevés bancaires, factures, patrimoine. Nous récupérons les données en toute sécurité.	https://www.budget-insight.com/
Captain Contrat	WAASBROS	Regtech/Legaltech	Découvrez une nouvelle expérience pour régler simplement tout votre juridique.	https://www.captaincontrat.com/
Clearnox	CLEARNOX	Recouvrement de créances	Logiciel de recouvrement de créances clients. Faites-vous payer plus rapidement avec notre solution 100 % web.	https://www.clearnox.com/fr/
Colleo.fr	ERIGO	Cagnotte en ligne	La cagnotte en ligne utile.	https://www.colleo.fr/
CotizUp	COTIZUP	Cagnotte en ligne	La cagnotte en ligne ou collecte de fonds pour tous !	https://www.cotizup.com/
Créancio	GTI ASSET MANAGEMENT	E-affacturation	Créancio, c'est réglé d'avance.	http://www.creancio.com/
Credit.fr	CREDIT.FR	Crowdlending	La plateforme de prêt aux TPE-PME françaises.	https://www.credit.fr/
Dalenys	DALENYS PAYMENT	Paieement	We Love Payment ! Vivez le paiement autrement !	https://www.dalenys.com/
Dejamobile	DEJAMOBILE	Paieement	Mobile proximity eervicee made simple.	https://www.dejamobile.com/
Ditto Bank	BANQUE TRAVELEX	Transfert d'argent	La banque qui voyage avec vous.	https://www.dittobank.com/fr/
Doctrine.fr	FORSETI SAS	Regtech/Legaltech	Le moteur de recherche juridique.	https://www.doctrine.fr/
Enerfip	ENERFIP	Crowdlending	Financement participatif pour la transition énergétique.	https://enerfip.fr/
Finexkap	FINEXCAP SAS	E-affacturation	Plus efficace que l'affacturation, rapide et sans engagement.	https://www.finexkap.com/

FundShop	SUPPORTFI	Robo-advisor	Robo-advisor BtoB.	https://www.fundshop.fr/
Gcollect	GCOLLECT	Recouvrement de créances	Facilitez le recouvrement de vos factures impayées.	https://www.gcollect.fr/
Grisbee	GRISBEE GESTION PRIVÉE	Robo-advisor	La gestion de patrimoine nouvelle génération.	https://www.grisbee.fr/
Hipay	HIPAY SAS	Paielement	<i>Smart payment solutions for smart experience.</i>	https://hipay.com/fr/
Hyperlex	HYPERLEX SAS	Regtech/Legaltech	Analysez et gérez vos contrats en toute simplicité avec Hyperlex. L'intelligence artificielle au service de vos besoins juridiques.	https://hyperlex.ai/
KissKissBankBank	KISSKISSBANKBANK & CO	Crowdfunding	Libérons la créativité.	https://www.kisskissbankbank.com
Kyriba	KYRIBA	Cash management	La plateforme numéro un en trésorerie et finance dans le cloud.	https://www.kyriba.fr/
Le Pot commun	LAKOOZ	Cagnotte en ligne	Un cadeau commun à organiser ? Anniversaire, pot de départ, crémaillère... N'avancez plus les frais !	https://www.lepotcommun.fr
Ledger	LEDGER	Cryptomonnaie & blockchain	<i>Hardware wallets - Securing your crypto assets.</i>	https://www.ledger.fr/
Leetchi	LEETCHI SA	Cagnotte en ligne	Cagnotte en ligne sans frais.	https://www.leetchi.com
LegalPlace	LEGALPLACE	Regtech/Legaltech	Simplifiez-vous la vie. Tous vos contrats et formalités juridiques, en ligne, en moins de 5 minutes.	https://www.legalplace.fr/
Lendopolis	LENDOPOLIS	Crowdlending	Investissez dans l'économie réelle. Financez les entreprises françaises.	https://www.lendopolis.com/
Lendosphere	LENDOSPHERE SAS	Crowdlending	Crowdfunding et développement durable.	https://www.lendosphere.com/
Lingua Custodia	LINGUA CUSTODIA	Regtech/Legaltech	L'intelligence artificielle appliquée aux traductions financières.	http://www.linguacustodia.finance/fr/
Linxo	LINXO	Agrégateur	L'application gratuite et sécurisée qui révolutionne la gestion de votre budget. Vous allez aimer faire vos comptes !	https://www.linxo.com/
Lydia	LYDIA SOLUTIONS	Néobanque	Application de paiement mobile, remboursement et carte.	https://lydia-app.com/fr/
Manager.One	BANQUE WORMSER FRÈRES	Services bancaires	Votre compte pro en ligne, transparent & sécurisé.	https://www.manager.one/fr/
Marie Quantier	Q-HEDGE TECHNOLOGIES SAS	Robo-advisor	Accompagnement pour investir avec performance sur les marchés financiers.	https://mariequantier.com
Max	NOUVELLE VAGUE	Néobanque	Je suis votre assistant personnel gratuit, 100 % mobile.	https://www.max.fr/
Mieuxplacer.com	ROBIN'FINANCE	Robo-advisor	Reprenez votre épargne en main.	https://www.mieuxplacer.com/
Morning	MORNING	Néobanque	Le compte qui réveille la banque.	https://morning.com/fr/
Nalo	NALO	Robo-advisor	Investissez. Mieux. Des investissements sur-mesure, un conseil indépendant et des supports à frais réduits en quelques clics.	https://nalo.fr/
Nickel (ex Compte Nickel)	FINANCIÈRE DES PAIEMENTS ÉLECTRONIQUES (FPE)	Néobanque	Le compte pour tous ouvert chez votre buraliste	https://compte-nickel.fr
October (ex Lendix)	LENDIX	Crowdlending	Un financement simple & rapide pour votre entreprise.	https://fr.october.eu
Onparticipe.fr	LA FRENCH WEB FACTORY	Cagnotte en ligne	On crée une cagnotte en ligne et on participe !	https://www.onparticipe.fr/
Papayoux	DEMETER	Cagnotte en ligne	La cagnotte en ligne indépendante.	https://www.papayoux.com/fr/

Payfit	PAYFIT	Regtech/Legaltech	La nouvelle façon de gérer la paie et vos processus RH.	https://payfit.com/fr
Payplug	PAYPLUG SAS	Païement	La solution de paiement en ligne des PME.	https://www.payplug.com/fr/
Paytop	PAYTOP SAS	Transfert d'argent	Le paiement sans frontières. Voyagez avec votre argent en toute tranquillité partout dans le monde.	https://www.paytop.com/
Pikari	ALVARUM	Cagnotte en ligne	Pikari, la cagnotte de vos initiatives positives.	https://www.pikari.fr/
Pretup	PRETUP	Crowdlending	La Plateforme de Financement Participatif pour les entreprises de votre territoire.	https://www.pretup.fr/
Pumpkin	PUMPKIN SAS	Néobanque	Le remboursement simple et instantané.	https://pumpkin-app.co
Qonto	OLINDA	Néobanque	La néobanque des entreprises et des indépendants.	https://qonto.eu/
Shift Technology	SHIFT TECHNOLOGY	AssurTech	<i>Fight fraud with AI.</i>	https://www.shift-technology.com/
SmartAngels	Y CAPITAL SAS	Crowdequity	Afin d'accéder à toutes les opportunités d'investissement, c'est simple, rejoignez la communauté Smartangels !	https://www.smartangels.fr/entreprises
Sogexia	SOGEXIA	Néobanque	Votre compte en ligne, comme il devrait être : sans conditions, sans frais cachés, ouvert en 5 minutes.	https://www.sogexia.com
Sowefund	SOWEFUND SAS	Crowdequity	Investir dans les entreprises de demain.	https://sowefund.com/
Tinubu Square	TINUBU SQUARE	Gestion du risque de crédit	Digital transformation.	https://www.tinubu.com/
Ulule	ULULE	Crowdfunding	Financement participatif & Beaux projets.	https://fr.ulule.com/
WeSave	ANATEC	Robo-advisor	L'épargne sans la banque.	https://www.wesave.fr/
Wesharebonds	WISEPROFITS	Crowdlending	Financez les PME aux côtés de professionnels.	https://www.wesharebonds.com/
Wiseed	WISEED SA	Crowdequity	WiSEED donne à tous la possibilité d'investir dans des actifs jusque-là réservés à certains privilégiés.	https://www.wiseed.com/fr
Yomoni	YOMONI	Robo-advisor	Bien épargner peut prendre du temps et coûter cher. Avec Yomoni, c'est simple, nous le faisons pour vous.	https://www.yomoni.fr/
Younited Credit	YOUNITED	Crédit à la consommation/ Finance solidaire	Le crédit, en plus rapide.	https://www.younited-credit.com
Yseulis	AMBRIVA PARTNERS	Gestion du risque de change	Prenez enfin de meilleures décisions pour gérer vos paiements internationaux et couvertures de change.	https://www.yseulis.com/fr/

Traitement IndexPresse. Source : sites web des entreprises, décembre 2018.

Fiches d'identité de 7 fintech françaises

KPMG et H2 Ventures proposent un classement annuel des entreprises fintech leaders dans le monde. Les 100 entreprises retenues dans le classement ont fait preuve d'excellence en capitalisant sur des technologies disruptives et en proposant des expériences client innovantes et de qualité.

L'édition 2017 a vu l'intégration de trois fintech françaises de plus qu'en 2016, soit cinq au total :

- Lendix (Leading 50 – 45^e place)
- Alan (Emerging 50)
- Lydia (Emerging 50)
- Payfit (Emerging 50)
- Qonto (Emerging 50)

En 2018, deux nouvelles fintech françaises s'ajoutent aux précédentes :

- +Simple.fr (Emerging 50)
- Shift Technology (Emerging 50)

Ces sept start-up font l'objet des fiches d'identité qui suivent.

+SIMPLE.FR	
Adresse postale	2 RUE GRIGNAN 13001 MARSEILLE
Numéro Siren	810992792
Activité	+Simple.fr est un courtier en assurances en ligne dédié aux professionnels et aux TPE. Il permet de consulter et souscrire les produits d'assurances adaptés aux besoins de l'entreprise.
Pays d'origine	France
Capital	1 326 775 euros
Nom du dirigeant	M. Éric Mignot, Directeur général
Actualités	Début 2018, +Simple.fr a levé 10 millions d'euros. L'opération fait suite aux 800 000 euros levés en 2017 et 1 million d'euros levés en 2015, à son lancement. Son objectif est de doubler ses effectifs et développer son service. Ce dernier s'appuie sur un robot courtier en assurances fonctionnant en B2B. Le cofondateur et PDG, Éric Mignot, se fixe pour objectif de "devenir l'Amazon du courtage d'assurances pour les TPE". Source : <i>Hellobiz.fr</i>, 12 janvier 2018.

ALAN	
Adresse postale	3 IMPASSE DE LA PLANCHETTE 75003 PARIS
Numéro Siren	818353070
Activité	Assurance complémentaire santé en ligne pour les entreprises et les indépendants.
Pays d'origine	France
Capital	666 320 euros
Nom du dirigeant	M. Jean-Charles Samuelian, Président du conseil d'administration
Actualités	Fondée en 2015 par Jean-Charles Samuelian, cette assurance complémentaire santé est la première à proposer à ses clients une gestion entièrement en ligne. Elle veut ainsi faciliter la vie de ses adhérents et transformer le secteur de l'assurance. Début 2018, elle s'approchait du millier d'entreprises clientes et enregistrait 20 à 60 % de croissance par mois. En cours d'année, elle a levé un record de 23 millions d'euros auprès d'investisseurs prestigieux, avec l'entrée au capital du fonds Index Ventures (au capital de FinTechs à succès comme Adyen, TransferWise et Funding Circle) et de Xavier Niel, rejoignant la CNP (à travers son programme Open CNP), et les fonds Partech Ventures et Portag3 Ventures (du milliardaire canadien Paul Desmarais). Source : <i>Challenges</i>, 15 mars 2018 ; <i>La Tribune</i>, avril 2018.

LENDIX (devenu OCTOBER)	
Adresse postale	94 RUE DE LA VICTOIRE 75009 PARIS
Numéro Siren	804264174
Activité	L'établissement est spécialisé dans les services de prêts aux petites et moyennes entreprises (PME). La société permet aux PME d'emprunter directement auprès de prêteurs particuliers et institutionnels.
Pays d'origine	France
Chiffre d'affaires	1 137 000 euros (2016)
Nom du dirigeant	M. Olivier Goy, Président du directoire
Actualités	En 2018, October (ex-Lendix), plateforme de prêts aux PME, a annoncé officiellement le lancement de ses activités aux Pays-Bas. L'entreprise est déjà présente en France, en Espagne et en Italie. Elle est ainsi la première plateforme de prêts aux PME en Europe continentale. Depuis 2014, elle a accordé 240 millions d'euros de prêts à plus de 500 PME. Source : <i>Boursier.com</i>, 27 novembre 2018.

LYDIA SOLUTIONS	
Adresse postale	137 RUE D'ABOUKIR 75002 PARIS
Numéro Siren	534479589
Activité	La société propose des solutions de paiement mobile, carte universelle, remboursements entre amis, cagnottes en ligne, paiements sans contact ou par QR Code, surveillance des comptes en banque, ainsi que les paiements avec Apple Pay et Samsung Pay.
Pays d'origine	France
Capital	1 073 562 euros
Nom du dirigeant	M. Cyril Chiche, Président
Actualités	Avec 1,3 million d'utilisateurs en 2018, l'application d'origine française Lydia est déjà bien lancée. Elle est axée sur le paiement instantané et l'échange d'argent entre particuliers et est déjà présente dans cinq pays européens (Royaume-Uni, Italie, Espagne, Portugal et France). Sa priorité est à la simplicité, avec un design épuré, un temps de paiement raccourci et pas de RIB à fournir. Maintenant que sa dynamique est lancée, Lydia aimerait s'attaquer à Paypal, géant américain du paiement en ligne, toujours leader du marché français avec plus de 2 millions d'utilisateurs. En 2018, Lydia a bouclé un tour de table de 13 millions d'euros, notamment auprès de CNP Assurances, portant à 23 millions d'euros ses financements depuis sa création. Source : <i>Challenges</i>, 4 octobre 2018 ; <i>Les Échos</i>, 9 mars 2018.

OLINDA (QONTO)	
Adresse postale	8 RUE DU SENTIER 75002 PARIS
Numéro Siren	819489626
Activité	La néobanque Qonto (raison sociale Olinda) est une alternative bancaire, 100 % en ligne, destinée aux entrepreneurs et aux start-up. Plus qu'un compte bancaire, elle propose un outil complet pour gérer les finances de l'entreprise.
Pays d'origine	France
Chiffre d'affaires	124 232 euros (2017)
Nom du dirigeant	M. Steve Anavi, Président
Actualités	Fin 2018, soit seulement 15 mois après son lancement, Qonto a annoncé avoir atteint 3 milliards d'euros de transactions traitées via ses services. Selon l'entreprise, ce chiffre confirme sa capacité à poursuivre sa percée en Europe. Elle vise trois nouveaux pays européens. Forte d'une équipe composée de plus de 110 personnes, Qonto a levé 32 millions d'euros auprès des fonds d'investissement Valar et Alven. Elle est la première néobanque française professionnelle à être agréée en tant qu'établissement de paiement par l'ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution). Source : <i>Francetransactions.com</i>, 3 décembre 2018.

PAYFIT	
Adresse postale	75 RUE DE TOCQUEVILLE 75017 PARIS
Numéro Siren	813487899
Activité	PayFit édite des logiciels de gestion de la paie et des ressources humaines, en mode SaaS, permettant d'automatiser ces tâches dans les PME.
Pays d'origine	France
Capital	265 875 euros
Nom du dirigeant	M. Ghislain Gouhier de Fontenay, Président
Actualités	Créée en 2016, PayFit entend réinventer le secteur des logiciels de gestion de paie et des ressources humaines. Elle a développé son propre langage informatique, le JetLang. Il permet d'intégrer l'ensemble des spécificités du droit du travail et des conventions collectives. À l'origine positionnée uniquement sur la gestion de la paie, l'entreprise ajoute progressivement des briques SIRH (système d'information des ressources humaines) pour devenir un outil complet. Elle a levé 5 millions d'euros en octobre 2016 puis 14 millions d'euros en juillet 2017, notamment auprès d'Accel et de Xavier Niel. Son objectif est de s'implanter sur le marché européen. En 2018, elle est déjà présente en France, en Espagne et en Allemagne. Source : <i>Frenchweb.fr</i>, 3 mai 2018.

SHIFT TECHNOLOGY	
Adresse postale	2 - 14 RUE GERTY ARCHIMÈDE 75012 PARIS
Numéro Siren	791862618
Activité	L'entreprise est spécialisée dans le domaine du développement de solution d'automatisation de la lutte contre la fraude à l'assurance. Elle propose une plateforme en SaaS permettant de détecter les déclarations frauduleuses.
Pays d'origine	France
Capital	264 348 euros
Nom du dirigeant	M. Jérémy Jawish, Président
Actualités	Grâce au data mining et à l'intelligence artificielle, Shift Technology lutte contre la fraude à l'assurance. Cette start-up française a mis au point des algorithmes capables de détecter les risques plus ou moins élevés de fraude en se basant sur les données des polices d'assurance, les déclarations de sinistres et les données extérieures. En quatre ans, la jeune société a levé près de 40 millions d'euros et s'est associée avec 60 assureurs de 20 pays différents. Elle a également diversifié son offre en mettant au point une solution d'automatisation de gestion des sinistres, toujours en cours de développement mais testée par plusieurs clients. Shift Technology compte désormais 160 employés et des bureaux en Europe, Asie et Amérique du Nord. Source : <i>IT for Business</i>, novembre 2018.

Classement des 48 principales fintech françaises

LES FORCES EN PRÉSENCE

Nom de l'entreprise	Ville	Code postal	Numéro de téléphone	Numéro Siret	Date de création	Tête de groupe	Code NAF	Libellé NAF	CA (KEUR)	Année du CA	Résultat net (KEUR)	CA N-1 (KEUR)	Tranche d'effectif salarié
HIPAY	LEVALLOIS PERRET	92300	01 73 03 83 00	330334225-00066	01/02/1993	HIPAY GROUP	6619B	Autres activités auxiliaires de services financiers, hors assurance et caisses de retraite, n.c.a.	86 640	2016	-86	91 305	100 à 199
KYRIBA	ST CLOUD	92210	01 77 92 17 17	429336597-00043	24/01/2000	KYRIBA CORP	7010Z	Activités des sièges sociaux	21 484	2017	1 185	17 963	50 à 99
DALENS PAYMENT	LEVALLOIS PERRET	92300	01 78 23 02 01	44322682-00058	02/01/2002	BPCE	6419Z	Autres intermédiaires monétaires	19 214	2015	-312	r.d.	20 à 49
BANQUE TRAVELEX SA	PARIS	75008	01 42 93 71 58	389565233-00320	14/12/1992	DR BAVAGUTHU RAGHURAM SHETTY	6419Z	Autres intermédiaires monétaires	16 242	2017	-3 378	r.d.	200 à 249
TINUBU SQUARE	ISSY LES MOULINEAUX	92130	01 55 95 65 65	432915400-00054	06/09/2000	TINUBU SQUARE	5829A	Édition de logiciels systèmes et de réseau	15 837	2016	2 312	14 724	50 à 99
LEETIHI	PARIS	75009	01 44 63 33 23	511361073-00055	03/03/2008	CAISSES LOCALES DE CREDIT MUTUEL	6201Z	Programmation informatique	6 718	2016	-3 497	2 176	20 à 49
LAKOOZ	PARIS	75008	-	533303400-00048	30/06/2011	BPCE	6201Z	Programmation informatique	2 972	2017	-1 409	1 344	20 à 49
ANAXAGO	PARIS	75002	-	53953064-00037	02/01/2012	-	7022Z	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	2 842	2017	113	n.d.	20 à 49
KISSMISSBANKBANK & CO	PARIS	75010	01 45 23 94 66	512211004-00035	28/04/2009	-	6499Z	Autres activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite, n.c.a.	2 477	2017	-1 851	2 387	20 à 49
GTI ASSET MANAGEMENT	PARIS	75002	01 53 29 91 10	380095083-00024	19/10/1990	MR RICHARD WEISS	6630Z	Gestion de fonds	2 059	2017	-116	2 429	10 à 19
BUDGET INSIGHT	ORSAY	91400	-	749867206-00023	07/02/2012	BUDGET INSIGHT	5829C	Édition de logiciels applicatifs	1 856	2017	552	1 063	10 à 19
DEJAMOBILE	HEROUVILLE ST CLAIR	14200	02 14 74 75 00	752810699-00022	17/07/2012	-	5829C	Édition de logiciels applicatifs	1 300	2017	4	987	20 à 49
WISEED	TOULOUSE	31400	05 31 61 61 63	504355520-00025	28/04/2008	WISEED	7022Z	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	1 153	2015	-85	n.d.	20 à 49
LENDIX	PARIS	75009	01 82 83 23 00	804264174-00017	19/08/2014	LENDIX	6492Z	Autre distribution de crédit	1 137	2016	-3 319	184	20 à 49
FNEXKAP	PARIS	75012	-	786502859-99998	21/09/2012	-	6202A	Conseil en systèmes et logiciels informatiques	1 115	2016	-3 486	988	10 à 19
SOGEXIA	LYON	69006	-	533272951-00021	25/06/2011	-	6419Z	Autres intermédiaires monétaires	987	2015	139	n.d.	0
YMONI	PARIS	75003	-	811268170-00034	27/04/2015	-	6630Z	Gestion de fonds	975	2017	-2 653	*1	20 à 49
LEDGER	PARIS	75002	01 53 00 92 60	529991119-00056	01/01/2011	LEDGER	6201Z	Programmation informatique	869	2016	-397	513	10 à 19
PAYPLUG	PARIS	75001	-	751668881-00014	18/05/2012	BPCE	6201Z	Programmation informatique	859	2016	-463	287	50 à 99
ALVARUM	ST OJEN	93400	-	499694024-00070	24/07/2007	-	5829C	Édition de logiciels applicatifs	533	2011	-325	n.d.	3 à 5
CREDIT FR	LEVALLOIS PERRET	92300	01 82 28 84 44	539015149-00021	28/12/2011	TIKEHAU CAPITAL	7022Z	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	460	2017	-1 416	r.d.	0
AMBRIVA PARTNERS	NICE	06000	-	789842661-00013	03/12/2012	AMBRIVA PARTNERS	6492Z	Autre distribution de crédit	308	2017	73	211	1 ou 2
SUPPORTIFI	PARIS	75008	06 63 21 02 40	792750293-00022	25/04/2013	-	5829C	Édition de logiciels applicatifs	249	2016	77	r.d.	3 à 5
LENDOPOLIS	PARIS	75010	-	804060796-00030	17/09/2014	-	6498Z	Autres activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite, n.c.a.	226	2017	-2 438	384	10 à 19
COTIZUP	MONTAIGRE	80160	08 87 96 77 36	816080459-00014	01/02/2016	MR BILLAL RIGHI	8299Z	Autres activités de soutien aux entreprises n.c.a.	166	2017	23	n.d.	1 ou 2
OLINDA	PARIS	75002	-	819486526-00021	04/04/2016	-	6622Z	Activités des agents et courtiers d'assurances	124	2017	-2 082	n.d.	6 à 9

ENERFIP	MONTPELLIER	34000	04/07/2007	804231546-00032	13/07/2014	-	70222	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	49	2016	-341	9	6 à 9
WISEPROFITS	PARIS	75001	01/78/09/53/98	812309264-00014	01/07/2015	WISEPROFITS	70222	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	33	2016	-520	0	1 ou 2
MORNING	ST ELIX LE CHATEAU	31430	-	792235081-00035	03/04/2013	SOCIETE COOPERATIVE GROUPEMENT	64192	Autres intermédiaires non financiers	31	2016	-3 708	n.d.	20 à 49
BOLDEN	PARIS	75008	01/42/85/30/52	810250716-00023	02/02/2015	-	63122	Portails Internet	29	2016	-479	9	3 à 5
ADVIZE	PARIS	75002	01/73/10/65/08	537830980-00036	01/11/2011	ADVIZE GROUP	66222	Activités des agents et courtiers d'assurances	21	2016	-15	0	0
Q-HEDGE TECHNOLOGIES	PARIS	75004	01/43/40/13/06	537363985-00016	24/10/2011	Q-HEDGE TECHNOLOGIES	66302	Gestion de fonds	5	2016	-382	8	6 à 9
NOUVELLE VAGUE	LE RELECO KERHUON	29480	-	818371728-00014	15/01/2016	NOUVELLE VAGUE	71128	Ingénierie, études techniques	1	2017	-4 845	0	20 à 49
YOUNTED	PARIS	75009	01/41/90/77/20	517586376-00041	01/11/2009	-	64982	Autres activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite, n.c.a.	0	2014	-7 106	n.d.	50 à 99
ANATEC	PARIS	75004	-	523965638-00049	05/07/2010	-	66222	Activités des agents et courtiers d'assurances	0	2013	0	n.d.	0
NALO	PARIS	75007	06/45/63/88/29	818577090-00017	12/02/2016	NALO	70222	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	0	2016	-44	n.d.	1 ou 2
ALAN	PARIS	75003	-	818353070-00043	10/02/2016	-	62012	Programmation informatique	n.d.	-	-1 230	n.d.	n.d.
LEINDOSPHERE	PARIS	75010	01/42/06/65/30	805178650-00021	09/10/2014	-	70222	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	n.d.	2015	38	n.d.	1 ou 2
LINGUA CUSTODIA	MONTIGNY LE BRETONNEUX	78180	01/30/44/04/23	534422562-00021	01/09/2011	-	82982	Autres activités de soutien aux entreprises n.c.a.	n.d.	2017	-200	n.d.	3 à 5
+SIMPLE.FR	MARSEILLE	13001	-	810982792-00053	10/11/2015	-	66222	Activités des agents et courtiers d'assurances	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
LINOX	AIX EN PROVENCE	13200	-	833615586-00017	21/11/2017	-	8828C	Édition de logiciels applicatifs	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
LYDIA SOLUTIONS	PARIS	75002	-	534479589-00036	18/09/2011	-	62012	Programmation informatique	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
PAYFIT	PARIS	75017	-	813487890-00045	28/10/2015	-	62012	Programmation informatique	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
PUMPKIN	LILLE	59800	-	805384773-00042	23/10/2014	-	46198	Autres intermédiaires du commerce en produits divers	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
SHIFT TECHNOLOGY	PARIS	75012	-	791862618-00034	19/03/2013	-	62012	Programmation informatique	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Y CAPITAL	PARIS	75015	-	51800518-00028	18/11/2009	-	70102	Activités des sièges sociaux	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
ULULE	PARIS	75002	01/63/62/00/69	794710830-00025	01/07/2013	BOTIFY	62012	Programmation informatique	n.d.	2016	-212	n.d.	20 à 49
WAASBROS	PARIS	75002	06/20/49/07/62	7980188430-00043	28/10/2013	-	62012	Programmation informatique	n.d.	2017	-1 183	n.d.	20 à 49

Traitement IndarPresse. Source : Datare / Infogreffe

SOURCES UTILISÉES

Aboiron Jérémie, "Banque vs fintech: vers une coopération indispensable?", www.lesechos.fr, 15 mai 2018

Abouardham Claire, "Qui sont les BATX, ces nouveaux GAFA asiatiques?", www.lesechos.fr, 24 novembre 2017

Aget Alexandre, "Une start-up crée la première crypto-monnaie pour paiement sur mobile", www.up-magazine.info, 5 décembre 2017

Aït-Kacimi Nessim, "Émission de jetons: une majorité de perdants à court terme", www.lesechos.fr, 4 juin 2018

Ametepe Folly, Kossi, "RGPD. Quelques mois pour se mettre en conformité!", *Revue Banque* n°810, juillet-août 2017, p.22-49

André Cyril, "E-affacturage", *Le Nouvel Économiste* n°1903, 2 au 8 février 2018

Andry Clarisse, "Regtech: les premiers pas d'outils consacrés à la régulation", www.village-justice.com, 26 octobre 2018

Armange Cyril, "Fintech française: à quand une licorne dans la forêt de bonsaïs?", www.lesechos.fr, 26 septembre 2018

Artaud Ethan, "Après Captain Train, il crée la première banque pour PME", *Entreprendre* n°320, mai 2018, p.70-71

B. Olivier, "Quel regard portent les Français sur les fintech?", www.banques-en-ligne.fr, 19 juin 2018

Babinet Gilles, "La Blockchain, une révolution qui va changer le monde", www.latribune.fr, 5 février 2015

Barthet Elise, "Les arrières-cuisines de la 'start-up nation'", www.lemonde.fr, 21 février 2018

Beauvieux Julien, "Universign va partir à l'assaut de l'international", www.agefi.fr, 16 octobre 2018

Belais Benjamin, "Servir les utilisateurs sans reprendre les vieux codes de la banque", *Revue Banque* n°815-816, janvier 2018, p.93-95

Bergala Laure, "AssurTech. Des start-up renouvellent la distribution et les offres d'assurances", *Banque & stratégie* n°368, avril 2018, p.3-30

Berkowitz Héloïse, "Stratégies de conquête d'un nouvel espace de marché: la structuration du crowdlending", *Gérer & comprendre* n°131, mars 2018, p.7-19

Bervily-Itasse, Elodie, "L'ubérisation du secteur financier", *Fusions & acquisitions* n°290, mars-avril 2017, p.42-55

Bloch Raphaël, "Cryptio, un Français dans la gestion des comptes en cryptomonnaies", www.lesechos.fr, 5 août 2018

Bloch Raphaël, "Les ICO passent la barre des 10 milliards de dollars", www.lesechos.fr, 13 juin 2018

Bloch Raphaël, "Avec iZettle, PayPal prépare la bataille des terminaux de paiement", www.lesechos.fr, 18 mai 2018

Bloch Raphaël, "Le bitcoin, cette monnaie qui affole la planète", *Trends* n°49, 7 décembre 2017, p.25-29

Bloch Raphaël, "Cryptomonnaies: Coinbase part à la conquête de Wall Street", www.lesechos.fr, 15 mai 2018

Bloch Raphaël, "Cryptomonnaies: les start-up françaises en mal de banques", www.lesechos.fr, 1^{er} août 2018

Boisseau Laurence, "Les ICO auront bientôt un cadre juridique", www.lesechos.fr, 12 septembre 2018

Bonneton Guillaume, "La fintech européenne devrait connaître une nouvelle phase de développement", www.lemonde.fr, 30 mai 2017

Borne Philippe, "Les fintech en 2017: maturité du marché et adaptation des outils réglementaires", *Revue Banque* n°809, juin 2017, p.62-64

SOURCES UTILISÉES

Bottero Laurence, "Yseulis, la fintech qui encadre les risques de change", www.latribune.fr, 28 mars 2018

Brousse Solange, "Le moment fintech", *Le Nouvel Économiste* n°1872, 12 au 22 juin 2017, p.26-27

Chaboud Isabelle, "KissKissBankBank et la Banque Postale: une alliance gagnant-gagnant", www.lesechos.fr, 5 juillet 2017

Chaperon Isabelle, "La fintech européenne accueille une nouvelle licorne", www.lemonde.fr, 26 avril 2018

Chaptal Stéphanie, "BPCE veut lâcher Fidor", www.revue-banque.fr, 29 octobre 2018

Chaptal Stéphanie, "Les néobanques peinent à trouver leur rentabilité", www.revue-banque.fr, 29 octobre 2018

Charlot Christophe, "15 millions pour la start-up Ibanfirst", *Trends* n°46, 15 novembre 2018

Chenevoy Clotilde, "Le paiement mobile en cinq questions", *LSA* n°2435, 17 novembre 2016, p.30-32

Chocron Véronique, "Les rebelles de la finance rentrent dans le rang", www.lemonde.fr, 12 avril 2018

Chocron Véronique, "Fidor, la 'banque entre amis', rachetée par le groupe BPCE", www.lesechos.fr, 19 août 2016

Clément Guillaume, "Les fintech courtisent les ETI et les groupes", *Option Finance* n°1410, 18 avril 2017

Clot Alain, "Aujourd'hui, les usages courent après les technologies", www.revue-banque.fr, 17 octobre 2018

Combiér Étienne, "Circle, le touche-à-tout des cryptomonnaies", www.lesechos.fr, 23 juin 2018

Cuny Delphine, "C'est quoi une fintech", www.latribune.fr, 7 avril 2017

Cuny Delphine, "L'Assurtech française Alan lève un record de 23 millions d'euros", www.latribune.fr, 10 avril 2018

Cuny Delphine, "Plus de 500 start-up fintech en France... dont beaucoup 'vivotent'", www.latribune.fr, 18 octobre 2018

Cuny Delphine, "Les fintech françaises ont levé un record de 200 millions d'euros depuis janvier", www.latribune.fr, 16 juillet 2018

Cuny Delphine, "L'argent coule à flots dans la fintech: 26 milliards de dollars de licornes!", www.latribune.fr, 23 juillet 2018

Cuny Delphine, "Paiement: la directive DSP2 entre en vigueur, c'est quoi?", www.latribune.fr, 13 janvier 2018

Cuny Delphine, "Paiement: la start-up Dejamobile lève 2,5 millions d'euros", www.latribune.fr, 17 octobre 2017

Cuny Delphine, "Paiement mobile: fusion des porte-monnaie français Fivory et Wa!", www.latribune.fr, 20 octobre 2016

Cuny Delphine, "Le numéro de mobile remplacera l'IBAN bancaire en Europe en 2018", www.latribune.fr, 6 janvier 2017

Cuny Delphine, "Le paiement en temps réel arrive dans toute la zone euro dans quelques mois", www.latribune.fr, 23 juin 2017

Cuny Delphine, "La révolution du paiement instantané débarque en France", www.latribune.fr, 3 juillet 2018

Cuny Delphine, "Ledger, étoile montante française des cryptomonnaies, lève 61 millions d'euros", www.latribune.fr, 18 janvier 2018

Cuny Delphine, "Bras de fer sur les données des clients: les banques montent au créneau", www.latribune.fr, 2 août 2018

SOURCES UTILISÉES

De Cambiaire Constance, "L'ICO, la levée de fonds du XXI^e siècle", *Management* n°262, avril 2018, p.48-50

Del Pozo Anne, "Affaire Urica: les fintech sous pression?", *Option Finance* n°1475, 3 septembre 2018, p.12-13

Del Pozo Anne, "Affacturage. Factors et fintech font valoir leurs arguments", *Option Finance* n°1405, 13 mars 2017

Del Pozo Anne, "Affacturage. Les offres digitales séduisent les entreprises", *Option Finance* n°1453, 12 mars 2018

Delacôte Elian, "Yomoni, le robot qui gère votre épargne", www.lexpansion.lexpress.fr, 16 mai 2018

Delain Laurence, "Placements: piloter son patrimoine via les fintech", www.lesechos.fr, 7 juin 2018

Delépine Justin, "Compte-Nickel: une banque pour tous", *Alternatives économiques* n°378, avril 2018, p.56-58

Dellurzache Céline, "Transfert d'argent: ces fintech qui cassent les prix", www.maddyness.com, 6 avril 2018

Desjardins Cécile, "Les Fintech à suivre (2): Lemon Way, Smile & Pay et Finexkap", www.lesechos.fr, 24 février 2016

Desjardins Cécile, "Les Fintech à suivre (3): Créancio, Snapcheck et Prêtgo", www.lesechos.fr, 2 mars 2016

Drif Anne, "Les fintech drainent un record de capitaux dans le monde", www.lesechos.fr, 29 janvier 2018

Dumas Arnaud, "Fintech ou le choc de simplification du financement", *L'Usine Nouvelle* n°3485, 29 septembre 2016, p.8-10

El Nouchi David, "Crowdlending: les plateformes jouent la carte de la transparence", www.cbanque.com, 1^{er} mars 2018

Feat Thomas, "Les trésoriers se convertissent aux solutions chinoises", *Option Finance* n°1485, 12 novembre 2018, p.15-17

Fredouelle Aude, "Bitcoin: comment les stars du secteur s'adaptent pour survivre", www.journaldunet.com, 6 juillet 2016

Frénay Marie-Eve, "BPCE ne lancera pas la néobanque Fidor en France", www.cbanque.com, 20 septembre 2018

Frénay Marie-Eve, "Birdee: un nouveau robot conseiller lancé en France", www.cbanque.com, 23 mai 2018

Frénay Marie-Eve, "Crowdfunding: le déclin de l'investissement en capital s'accélère", www.cbanque.com, 1^{er} octobre 2018

Frénay Marie-Eve, "Financement participatif: Anaxago marche dans les pas de Lendix", www.cbanque.com, 4 octobre 2018

Frénay Marie-Eve, "Paiements internationaux: quand les fintech dépoussièrent les services pour les PME", www.cbanque.com, 31 juillet 2018

Garnier Lionel, "Crowdlending: Unilend met la clé sous la porte, quels risques pour les clients?", www.lerevenu.com, 22 octobre 2018

Giuliani Fabien, "FinTech et banques françaises: collaborer ou périliter", www.lesechos.fr, 10 avril 2018

Goetz Étienne, "Bitcoin: Ledger lève 75 millions de dollars", www.lesechos.fr, 18 janvier 2018

Goetz Pauline, "Six fintech à suivre en 2018", www.lesechos.fr, 5 janvier 2018

Grondin Anaëlle, "Captain Contrat lève 4 millions d'euros pour démocratiser l'accès au droit", www.lesechos.fr, 6 décembre 2017

SOURCES UTILISÉES

- Grondin Anaëlle, "La pépite franco-américaine Kyriba lève 45 millions de dollars", www.lesechos.fr, 27 septembre 2017
- Guerrier Philippe, "FinTech: IbanFirst veut devenir le portail financier des PME", www.itespresso.fr, 18 octobre 2016
- Henno Jacques, "Gcollect, la place de marché qui facilite le recouvrement pour les PME et TPE", www.lesechos.fr, 17 décembre 2017
- Houzelle Chantal, "Anaxago franchit la barre des 100 millions d'euros investis", www.lesechos.fr, 15 juin 2018
- Humbert Fabien, "Le trésorier d'entreprise et les fintech. Un rôle en or", *Le Nouvel Économiste* n°1895, 1^{er} au 7 décembre 2017, p.18-22
- Irrera Anna, "Finance. Les fintech gagnent du terrain sans menacer les banques – étude", investir.lesechos.fr, 17 août 2018
- Jeanneau Clément, "ICO: fin du buzz et retour à la raison", www.lesechos.fr, 22 octobre 2018
- Laugier Édouard, "Cashless", *Le Nouvel Économiste* n°1882, 1^{er} septembre 2017, p.2-3
- Le Bailly Rémi, "Disruption. Trouver les gagnants des grandes mutations", *Investir - Le Journal des finances* n°2299, 27 janvier 2018, p.14-15
- Le Bars Thomas, "Cagnottes en ligne: laquelle est la moins chère?", *Capital.fr*, 28 août 2017
- Le Bret Hugues, "Vers un monde sans banques?", *Réalités industrielles* n°4, novembre 2017, p.56-59
- Leboucher Séverine, "Gafa & banques. Concurrents ou partenaires?", *Revue Banque* n°821, juin 2018, p.20-41
- Lederer Édouard, "BNP Paribas met la main sur Compte-Nickel", www.lesechos.fr, 4 avril 2017
- Lederer Édouard, "Nickel ou les bons comptes du compte sans banque", www.lesechos.fr, 15 novembre 2018
- Lederer Édouard, "Fintech: pourquoi les banques misent sur Linxo", www.lesechos.fr, 7 septembre 2017
- Lederer Édouard, "La collecte de dons en ligne arrive à maturité en France", www.lesechos.fr, 10 mars 2017
- Lederer Édouard, "Prêts aux PME: Tikehau Capital rachète la plate-forme Credit.fr", www.lesechos.fr, 30 juin 2017
- Lederer Édouard, "L'affacturage, un marché qui attire les start-up de la finance", www.lesechos.fr, 17 février 2017
- Lederer Édouard, "Les fintech s'attaquent au 'cash management'", www.lesechos.fr, 18 novembre 2016
- Lederer Édouard, "La plate-forme Kantox atteint les deux milliards de dollars de transactions", www.lesechos.fr, 1^{er} octobre 2015
- Lejeune Léa, "Lydia veut ringardiser Paypal", *Challenges* n°580, 4 octobre 2018, p.67
- Lejoux Christine, "Finexkap, une 'fintech' qui s'aventure sur les terres des sociétés d'affacturage", www.latribune.fr, 7 mai 2015
- Lejoux Christine, "iBanFirst s'apprête à passer à la vitesse supérieure", www.agefi.fr, 23 juillet 2018
- Lelièvre Pierre, "5 solutions de paiement mobile et sans contact innovantes", *Commerce magazine* n°171, juin 2017, p.6-8
- Lety Benoît, "Younited Credit vise 'la place de leader' sur le crédit conso", www.cbanque.com, 6 mai 2017
- Lety Benoît, "Crowdlending: Unilend jette l'éponge", www.cbanque.com, 18 octobre 2018
- Limoge Françoise, "Quelles sont les assurtech qui ont une chance de survie? (étude Olivier Wyman)", www.argusdelassurance.com, 6 novembre 2018

SOURCES UTILISÉES

- Lyan Marie, "Plutôt carte ou wallet?", *Le Nouvel Économiste*, 16 mars 2018, p.28-32
- Malecot Dominique, "PayPlug aide les TPE à vendre en ligne", www.lesechos.fr, 2 novembre 2018
- Matharel Lélia de, "Les 50 de la fintech: Kyriba, pour gérer facilement sa trésorerie", www.usine-digitale.fr, 14 décembre 2015
- Mejri Imen, "Crowdequity et crowdlending: deux alternatives de financement des TPE/PME. Le cas de l'entreprise Gifts for Change", *Gérer & comprendre* n°131, mars 2018, p.36-50
- Mercaillou Laurent, "Wiseed change d'échelle dans le 'crowdfunding'", www.lesechos.fr, 9 janvier 2017
- Mignot Vincent, "Agrégateurs bancaires: que font les acteurs du marché?", www.cbanque.com, 22 juin 2017
- Mignot Vincent, "Marie Quantier tente un nouveau départ", www.cbanque.com, 23 mars 2018
- Mignot Vincent, "PME et TPE: les fintech peuvent-elles remplacer votre banque?", www.cbanque.com, 15 juin 2018
- Mignot Vincent, "Paiements entre amis: quelle appli utiliser?", www.cbanque.com, 28 février 2018
- Moutot Anaïs, "Sofi, la fintech de l'élite qui menace les banques", www.lesechos.fr, 16 août 2018
- Moysan Yvon, "Fintech et plates-formes bancaires: faut-il copier la Chine?", *Revue Banque* n°817, février 2018, p.65-69
- Mundubeltz-Gendron Stéphanie, "Le paiement mobile, un geste quotidien pour 6 Français sur 10", www.usine-digitale.fr, 21 septembre 2017
- NaitOutaleb Kamel, "De la fintech à la Regtech, ces start-up spécialistes de la conformité", www.mbadmb.com, 21 janvier 2018
- Nguyen Estelle, "Épargne en ligne: le Français Yomoni a triplé ses encours", www.latribune.fr, 18 octobre 2018
- Pailhon Jean-Michel, "ICO, crypto-monnaies et blockchain: la Révolution française en marche!", www.lopinion.fr, 7 avril 2018
- Pelé Damien, "Les néobanques passent à l'attaque", *Challenges* n°556, mars 2018, p.70-71
- Pelé Damien, "Payer, c'est simple comme un coup de fil", *Challenges* n°534, 21 septembre 2017, p.69-70
- Percq Ysis, "Bam lève 1 million d'euros pour vous faire gagner de l'argent sur vos dépenses du quotidien", www.maddyness.com, 9 mars 2018
- Perreau Charlie, "Le crowdfunding entre dans l'ère de la consolidation", www.journaldunet.com, 29 septembre 2017
- Perreau Charlie, "Les galères des assurtech pour se faire une place sur le marché", www.journaldunet.com, 12 avril 2018
- Perreau Charlie, "Les regtech séduisent les banques noyées par la législation", www.journaldunet.com, 12 juin 2017
- Perreau Charlie, "La France bâtit un hub fintech international", www.journaldunet.com, 27 juin 2018
- Perreau Charlie, "Les agrégateurs bancaires trouvent leur compte chez les professionnels", www.journaldunet.com, 26 septembre 2017
- Perreau Charlie, "La gestion de trésorerie, nouvelle machine à cash de la fintech", www.journaldunet.com, 18 mai 2018
- Perreau Charlie, "Les comptes multidevises, nouveau business des fintech", www.journaldunet.com, 31 juillet 2017

SOURCES UTILISÉES

Perreau Charlie, "Les professionnels, nouvelle cible des néobanques", www.journaldunet.com, 28 juin 2018

Perrin Gwendal, "Complémentaire santé: Alan réalise la plus importante levée de fonds pour une Insurtech", www.argusdelassurance.com, 10 avril 2018

Perrin Gwendal, "Les assurtech, parties pour perdurer dans le paysage de l'assurance", www.argusdelassurance.com, 9 octobre 2018

Perrotte Derek, "Bruxelles veut se poser en championne des fintech", www.lesechos.fr, 8 mars 2018

Pironnet Laura, "Le chiffre d'affaires des fintech françaises", www.fintech-mag.com, 7 novembre 2018

Porier Jérôme, "Les 'millennials' et l'argent: nouveaux codes, anciens réflexes", www.lemonde.fr, 2 mai 2018

Poullennec Solenn, "La fintech britannique Revolut défend la validité de son modèle", www.lesechos.fr, 26 février 2018

Poullennec Solenn, "Comment la néobanque Revolut distance sa concurrente N26", www.lesechos.fr, 7 juin 2018

Poullennec Solenn, "L'offre de banque en ligne pour les PME s'enrichit", www.lesechos.fr, 18 juin 2018

Poullennec Solenn, "Paiements: les fintech entrent dans la cour des grands", www.lesechos.fr, 16 janvier 2018

Poullennec Solenn, "La fintech Linxo rachète la start-up Sharepay et sa carte de paiement", www.lesechos.fr, 11 avril 2018

Poullennec Solenn, "Younited Credit lève 40 millions d'euros pour accélérer en Europe", www.lesechos.fr, 19 septembre 2017

Poullennec Solenn, "Des fintech se prêtent main-forte dans le crédit", www.lesechos.fr, 11 octobre 2017

Poullennec Solenn, "Les fintech N26 et Younited s'allient dans le 'crédit conso'", www.lesechos.fr, 12 décembre 2017

Poullennec Solenn, "Lending Club continue de faire les frais des errances passées de sa gouvernance", www.lesechos.fr, 21 février 2018

Poullennec Solenn, "Finfrog mise sur le mini-prêt participatif", www.lesechos.fr, 7 mars 2018

Poullennec Solenn, "Le Français Younited Credit creuse son sillon à l'international", www.lesechos.fr, 27 juin 2018

Poullennec Solenn, "La fintech Advize se met au service des professionnels", www.lesechos.fr, 26 janvier 2018

Poullennec Solenn, "Raisin s'allie avec Linxo pour percer en France", www.lesechos.fr, 29 janvier 2018

Poullennec Solenn, "La fintech Bruno veut aider les millennials à épargner", www.lesechos.fr, 20 février 2018

Poullennec Solenn, "WeShareBonds augmente sa force de frappe", www.lesechos.fr, 16 novembre 2017

Poullennec Solenn, "Les plates-formes de prêts aux entreprises augmentent leur force de frappe", www.lesechos.fr, 16 janvier 2018

Poullennec Solenn, "Ulule franchit le cap des 100 millions d'euros collectés", www.lesechos.fr, 19 février 2018

Poullennec Solenn, "Prêts aux entreprises: comment les fintech musclent leur analyse crédit", www.lesechos.fr, 3 mars 2018

Poullennec Solenn, "La plateforme de financement participatif Smartangels se repositionne", www.lesechos.fr, 11 avril 2018

Poullennec Solenn, "Deux acteurs du financement participatif 'vert' unissent leurs forces", www.lesechos.fr, 4 mai 2018

SOURCES UTILISÉES

Poullennec Solenn, "Lendix lève 32 millions d'euros pour accélérer en Europe", www.lesechos.fr, 4 juin 2018

Poullennec Solenn, "Le spécialiste du crowdfunding Anaxago change de braquet", www.lesechos.fr, 4 octobre 2018

Poullennec Solenn, "Le pionnier du 'crowdfunding' Unilend met la clé sous la porte", www.lesechos.fr, 19 octobre 2018

Poullennec Solenn, "Les fintech investissent tous les pans de la finance française", www.lesechos.fr, 5 avril 2018

Poullennec Solenn, "Trésorerie: les 'factors' veulent doper leur croissance avec le digital", www.lesechos.fr, 14 mars 2018

Poullennec Solenn, "L'offre de banque en ligne pour les PME s'enrichit", www.lesechos.fr, 18 juin 2018

Poullennec Solenn, "Paiements: les fintech entrent dans la cour des grands", www.lesechos.fr, 15 janvier 2018

Protard Matthieu, "Finance. La France accélère dans les fintech encore peu rentables – études", www.investir.lesechos.fr, 17 octobre 2018

Ptachek Mikaël, "Les fintech ont gagné la confiance des investisseurs", www.revue-banque.fr, 15 octobre 2018

Rauline Nicolas, "Qonto veut révolutionner la banque pour les PME", www.lesechos.fr, 3 juillet 2017

Raynal Juliette, "La Chine détrône les États-Unis avec près de 8 milliards de dollars d'investissements en 2018", www.usine-digitale.fr, 27 août 2018

Raynal Juliette, "Cinq Frenchies dans le Top 100 des fintech les plus influentes du monde", www.usine-digitale.fr, 17 novembre 2017

Raynal Juliette, "ZeProfile, la fintech qui veut valoriser vos données personnelles", www.usine-digitale.fr, 22 mai 2018

Remeur Patrice, "Service de paiement. Quels changements avec la DSP2 pour les directions financières?", *Option Finance* n°1477, 17 septembre 2018, p.18-19

Renaud Ninon, "Lydia se pose en point d'accès unique aux comptes bancaires", www.lesechos.fr, 20 mars 2018

Renaud Ninon, "Crédit Mutuel Arkéa acquiert la fintech Pumpkin pour en faire une néobanque", www.lesechos.fr, 12 juillet 2017

Renaud Ninon, "Paylib veut devenir le couteau suisse du paiement en France", www.lesechos.fr, 15 mai 2018

Renaud Ninon, "La fintech Paytweak lève 1 million pour répliquer son succès à l'international", www.lesechos.fr, 18 juin 2018

Renaud Ninon, "Pourquoi les banques doivent accélérer sur le paiement instantané", www.lesechos.fr, 30 mai 2018

Richebé Renaud, "Entre banque et fintech, la coopération est plus que jamais d'actualité", *bfbmbusiness.bfmtv.com*, 28 juin 2018

Rocchi Jean Michel, "Services financiers alternatifs. Radiographie des néobanques", *Revue Banque* n°820, mai 2018, p.65-68

Rocchi Jean Michel, "La victoire annoncée des banques en ligne", *Revue Banque* n°818, mars 2018, p.66-71

Roch Jean-Baptiste, "MyMajorCompany arrête son activité de crowdfunding", www.telerama.fr, 12 février 2016

Rolland Sophie, "Les fintech, des fournisseurs de services plus que des concurrents", www.lesechos.fr, 29 janvier 2018

Romondi Laurène, "Nouvelles solutions de paiement dématérialisé. Les outils du cashless", *Le Nouvel Économiste* n°1884, 15 septembre 2017, p.32-34

SOURCES UTILISÉES

- Roussel Florence, "Wiseed et Lendosphère, partenaires pour sécuriser le financement participatif", www.actu-environnement.com, 27 avril 2018
- Russell Géraldine, "FundShop lève 2,2 millions d'euros pour se développer sur le territoire français", www.maddyness.com, 2 juin 2017
- Sia Partners, "L'essor des RegTechs en Europe", finance.sia-partners.com, 14 décembre 2017
- Spy Audrey, "Digitalisation: l'apport des robo-advisors", *Option Finance* n°1459, 23 avril 2018, p.26-28
- Sztajnkrzyer Pierre, "Paiement: quatre fintech pour réduire ses frais à l'étranger", www.lesechos.fr, 17 juillet 2017
- Tandeau de Marsace Silvestre, "Fintech: quel encadrement réglementaire?", *Réflexions immobilières* n°83, 1^{er} trimestre 2018, p.23-26
- Thérénée Antoine, "Banques en ligne ou néo-banques: lesquelles choisir et pourquoi?", *Informations entreprise* n°167, janvier 2018, p.72-75
- Thévenin Laurent, "Les investisseurs se ruent vers les fintech", www.lesechos.fr, 23 juillet 2018
- Thévenin Laurent, "Nouvelle ruée des investisseurs vers l'assurtech", www.lesechos.fr, 4 février 2018
- Thévenin Laurent, "Levée de fonds record pour l'assurtech française Alan", www.lesechos.fr, 10 avril 2018
- Thévenin Laurent, "L'appétit du capital-risque pour les 'regtech' se confirme", www.lesechos.fr, 18 mai 2017
- Thévenin Laurent, "Les nouvelles stars mondiales de l'assurance 3.0 en quête de rentabilité", www.lesechos.fr, 25 mars 2018
- Thibaud Cécile, "Le secteur du recouvrement de créances accélère sa mutation", www.lesechos.fr, 23 novembre 2016
- Trebaul Anaïs, "Faillite d'Unilend: le secteur tombe de haut", *Option Finance* n°1483, 29 octobre 2018, p.10-11
- Uchöa-Lefebvre Luciana, "BNP Paribas crée ses start-up", *CB News* n°65 (supplément), mars 2018, p.14
- Vallois Stéphane, "L'agrégateur constitue le point de départ d'une plateforme de services", www.revue-banque.fr, 13 octobre 2018
- Vion Anne-Sophie, "Épargne: faut-il miser sur l'intelligence artificielle?", www.lesechos.fr, 20 septembre 2018
- Wajsbrot Sharon, "Fintech: la consolidation, un chemin semé d'embûches", www.lesechos.fr, 4 avril 2018
- Wajsbrot Sharon, "Néobanques: des modèles qui n'ont pas trouvé leur vitesse de croisière", www.lesechos.fr, 30 septembre 2018
- Wajsbrot Sharon, "Société Générale accélère dans les fintech", www.lesechos.fr, 27 septembre 2018
- Wajsbrot Sharon, "Fintech: 'L'Europe n'a pas encore de vision industrielle pour créer des champions'", www.lesechos.fr, 14 avril 2018
- "État des lieux et devenir des AssurTechs en France. Le radar AssurTech 2018", Rapport Oliver Wyman 2018, pp.1-27
- Zellmeyer Sophie, "L'écosystème fintech en France: quels modes de financement?", www.revue-banque.fr, 23 octobre 2018
- Zocchetto Firmin, "Comment Payfit a géré sa croissance", www.maddyness.com, 7 mai 2018
- "2017 VC fintech Investment Landscape", Innovate Finance, février 2017, p.1-25

SOURCES UTILISÉES

- "Baromètre du crowdfunding en France 2017", Financement participatif France, KPMG, janvier 2018, p.1-4
- "Beyond fintech: Eight forces that are shifting the competitive landscape", Deloitte, p.1-15
- "Cartographie 2018 des fintech françaises", New Alpha, Invyo, Exon Consulting, 2018, p.1-9
- "Combien pèse l'insurtech", www.fintech-mag.com, 24 août 2018
- "Deux secteurs moteurs", www.lesechos.fr, 3 août 2017
- "Étude sur les modèles d'affaires des banques en ligne et des néobanques", ACPR – Banque de France, *Analyses et synthèse* n°96, octobre 2018, p.1-19
- "Évolution des fonds levés en France par les fintech entre 2010 et 2017", KPMG, p.1-4
- "Fintech: comprendre ces start-up de la fintech qui envahissent la finance", www.cafedelabourse.com, 13 avril 2018
- "Fintech et banque traditionnelle: un mariage de raison?", www.cafedelabourse.com, 18 avril 2018
- "Fintech, l'heure de la maturité", *HEC Hommes et commerce* n°381, novembre-décembre 2017, p.38-40
- "FinTech: un écosystème en construction", *Banque & stratégie* n°373, octobre 2018, p.1-40
- "Gcollect, la place de marché pour le recouvrement", www.frenchweb.fr, 1^{er} décembre 2017
- "Gérer son argent au quotidien", www.lesechos.fr, 24 novembre 2017
- "Guide et observatoire permanent de la Legaltech et des start-up du droit", www.village-justice.com, 23 juin 2018
- "Investissements mondiaux dans les fintech", KPMG, home.kpmg.com
- "Qu'est-ce que la blockchain", www.blockchainfrance.net
- "L'attractivité de la France pour le développement du secteur fintech", www.extonconsulting.com
- "La Banque postale s'offre KissKissBankBank", www.lemonde.fr, 28 juin 2017
- "La France, terreau fertile pour les fintech", www.usine-digitale.fr, 17 octobre 2018
- "Le marché des services financiers et de la fintech aux États-Unis", Business France 2018, p.1-5
- "Le marché des services financiers et de la fintech au Kenya", Business France 2018, p.1-5
- "Le marché des services financiers et de la fintech en Malaisie", Business France 2018, p.1-4
- "Le marché des services financiers et de la fintech au Sénégal", Business France 2018, p.1-5
- "Le rythme des fermetures d'agences bancaires doit quadrupler en France", *Les Échos*, 16 avril 2018, p.23
- "Les applications prometteuses des smart contracts", www.blockchainfrance.net, 28 janvier 2016
- "Les enjeux de régulation et de supervision liés aux fintech et à la rupture digitale", *Bulletin de la Banque de France* n°212, juillet-août 2017, p.39-46
- "Les fintech, le début de la fin du Cash Manager?", www.mc2i.fr, 30 mai 2018
- "Les fintech siphonnent la relation clients des banques", *Challenges* n°495, 27 octobre 2016, p.40
- "Les Français et les fintech. 2^e édition", Deloitte, 27 mars 2017, p.1-32
- "Les investissements dans les fintech continuent d'augmenter en 2016, surtout en Europe et en Asie, selon une nouvelle étude Accenture", www.accenture.com, 13 avril 2016
- "Les plateformes de crowdequity se bousculent sur le Net", www.lesechos.fr, 3 novembre 2017

SOURCES UTILISÉES

- "Les regtechs, une aide technologique dans le magma réglementaire financier", *www.challenges.fr*, 19 septembre 2017
- "Linxo. L'application mobile franchit le million d'utilisateurs", *Le Journal des entreprises Provence - Côte d'Azur* n°12, décembre 2016, p.14
- "Open banking. La banque en mode ouvert", *www.revue-banque.fr*, 13 février 2018
- "Panorama du crowdfunding", Financement participatif France, *www.financeparticipative.org*, 14 juin 2018
- "Panorama Insurtech France. Septembre 2018", Klein Blue, septembre 2018, p.1-8
- "Papypite, la cryptomonnaie francophone qui facilite le quotidien", *www.frenchweb.fr*, 22 février 2018
- "Payfit lève 14 millions d'euros", *www.lesechos.fr*, 6 juillet 2017
- "Piloter son patrimoine via les fintech", *www.lesechos.fr*, 8 juin 2018
- "Pulse of fintech France. 1^{er} semestre 2018", KPMG, 24 juillet 2018, p.1-11
- "Recouvrement de créances: comment le digital change la donne", *www.lesechos.fr*, 8 octobre 2018
- "Recouvr'Up disruptive le marché du recouvrement de créances et franchit le cap des 2000 utilisateurs en moins d'un an", *www.finyear.com*, 19 juillet 2017
- "Regtech study", AEC fintech, Sia Partners, septembre 2018, p.1-36
- "Révolution numérique. Un nouvel élan pour la finance de marché?", *Revue Banque* n°821 (supplément), juin 2018, p.1-67
- "Sowefund, une plate-forme très sélective", *www.lesechos.fr*, 1^{er} janvier 2017
- "Stripe, le génie caché dans nos smartphones", *www.lesechos.fr*, 10 octobre 2017
- "Tour de la fintech en Europe: Allemagne & Autriche", *www.fintech-mag.com*, 22 août 2018
- "Tour de la fintech en Europe: la Norvège et la Suède", *www.fintech-mag.com*, 31 août 2018
- "Une néobanque rien que pour les PME, les start-up et les associations", *Informations entreprise* n°167, janvier 2018, p.84-85
- "World InsurTech Report 2018 : les collaborations entre compagnies d'assurance traditionnelles et InsurTech se multiplient", Capgemini, Efma, 2 octobre 2018
- "Younited atteint le demi-milliard d'euros de crédits", *www.lesechos.fr*, 27 avril 2017

SOURCES UTILISÉES POUR LA MISE À JOUR 2019-2020

- Augusto Hadrien, "'En nette augmentation', la fintech française réussit son premier semestre 2020", *presse-citron.net*, 1^{er} juillet 2020
- Augusto Hadrien, "La fintech européenne a subi, voilà que l'Amérique la rattrape", *presse-citron.net*, 5 juin 2020
- Augusto Hadrien, "Les 20 plus grosses fintech européennes s'unissent sous une association", *presse-citron.net*, 19 juin 2020
- Augusto Hadrien, "Mastercard veut lancer des fintech 'en quelques jours'", *presse-citron.net*, 3 juin 2020

SOURCES UTILISÉES

Augusto Hadrien, "Paygreen : 'Créer le premier établissement de paiement à impact positif'", *presse-citron.net*, 25 février 2020

Augusto Hadrien, "Qonto réalise la plus grosse levée de fonds de la fintech française", *presse-citron.net*, 21 janvier 2020

Benhamou Éric, Renaud Éric, "Le dépôt de bilan de Wirecard crée un séisme en Allemagne", *lesechos.fr*, 25 juin 2020

Benhamou Éric, "Paiement : le groupe BPCE prépare sa sortie du service sans contact Paylib", *lesechos.fr*, 11 juin 2020

Bloch Raphaël, "Le paiement, champion indétrônable de la fintech française", *lesechos.fr*, 18 décembre 2019

Bloch Romain, Gueugneau Romain, "Revolut signe la plus grosse levée de fonds de la fintech européenne", *lesechos.fr*, 6 mars 2020

Bregeras Guillaume, "Spendesk, les clés d'une expansion internationale", *lesechos.fr*, 13 septembre 2019

Bregeras Guillaume, "Wynd en route pour l'internationalisation avec 72 millions d'euros en poche", *lesechos.fr*, 22 janvier 2019

Chardenon Aude, "La fintech Meelo, qui détermine les bons et mauvais payeurs en temps réel, séduit les retailers", *usine-digitale.fr*, 25 juin 2020

Cuny Delphine, "Nubank, cette fintech brésilienne devenue la plus grande licorne d'Amérique latine", *latribune.fr*, 31 juillet 2019

Duten Emmanuelle, "Le London Stock Exchange rachète Beyond Ratings", *capitalfinance.lesechos.fr*, 4 juin 2019

Feat Thomas, "Financement - Une solution digitale innovante pour les petites entreprises", *Option Finance*, 18 mai 2020, p.15

Feat Thomas, "La fintech française à un moment charnière", *Option Finance*, 7 janvier 2019, p.10-13

Feat Thomas, "Les fintech à la rescousse des directions financières", *Option Finance*, 15 juin 2020, p.19-21

Gauvent Sophie, "Fintech : les investisseurs ont-ils raison ?", *Banque & Stratégie*, juin 2019, p.3-38

Gueugneau Romain, "Après le boom, le secteur de la fintech secoué par le scandale Wirecard", *lesechos.fr*, 1^{er} juillet 2020

Gueugneau Romain, "Crédit du Nord lance sa néobanque pour les pros", *lesechos.fr*, 11 décembre 2019

Gueugneau Romain, Lederer Édouard, Schaeffer Frédéric, "Le chinois Tencent poursuit son incursion dans la fintech française", *lesechos.fr*, 21 janvier 2020

Karayan Raphaële, "Luko, l'assurance habitation qui revient aux fondamentaux", *L'Argus de l'assurance*, 13 mars 2020, p.27

Labro Thierry, "L'Europe attend son champion du paiement numérique", *paperjam.lu*, 29 juin 2020

Labro Thierry, "Mangopay passe le cap des 10 milliards d'euros", *paperjam.lu*, 7 juillet 2020

Lerivrain Hélène, "Shoyo, le passeport souscripteur", *L'Argus de l'assurance*, 17 janvier 2020, p.31

Loynard Amélie, "Véritable 'créateur de banque', SolarisBank lève 60 millions d'euros", *presse-citron.net*, 1^{er} juillet 2020

Mironesco Léonie, "Fintech : les enjeux de la réglementation", *sipios.com*, 15 septembre 2019

SOURCES UTILISÉES

Noonan Laura, "Les fintech face à la cryptomonnaie de Facebook", *Le Nouvel Économiste*, 9 août 2019, p.6

Perrin Gwendal, "Fasst, toujours plus vite sur les branches", *L'Argus de l'assurance*, 20 décembre 2019, p.28

Perrin Gwendal, "La planète assurtech en pleine révolution", *L'Argus de l'assurance*, 21 février 2020, p.16-18

Raynal Juliette, "Lutte contre la fraude : la fintech Bleckwen, spécialiste de l'IA, lève 9 millions d'euros", *latribune.fr*, 20 juin 2019

Roth Yannick, Verhaeghe Laure, "Le financement participatif mise sur les alliances pour développer les énergies renouvelables", *Actu Environnement*, juin 2019, p.50-51

Thévenin Laurent, "Oscar, une licorne au pays de l'assurance-santé", *lesechos.fr*, 17 janvier 2019

"CurrencyCloud, symbole du succès de la fintech B2B", *presse-citron.net*, 2 février 2020

"Dossier financement et flux des entreprises", *Revue française de comptabilité*, septembre 2019, p.22-48

"French Tech 120 : la famille fintech en bonne place", *francefintech.org*, 30 janvier 2020

"La finance alternative dans le monde : synthèse du 'Rapport Global Alternative Finance Market Benchmarking Report'", *mipise.com*, 9 juin 2020

"La France et l'État de New York signent un partenariat fintech", *cryptoactu.com*, 8 juin 2020

"L'année de la fintech - 2019", Observatoire de la fintech, 2020

"L'Asie et les États-Unis à la pointe des fintech en 2019", *frenchweb.fr*, 15 novembre 2019

"Le groupe Société Générale avale la néobanque Shine", *presse-citron.net*, 30 juin 2020

"Les paiements supplantent la finance alternative chez les entrepreneurs de la fintech", *Revue banque*, mars 2019, p.14

"Swile lève 70 millions d'euros de financement de série C", *news.chastin.com*, 30 juin 2020

"Wirecard : autopsie d'un scandale financier", *lesechos.fr*, 1^{er} juillet 2020

LEXIQUE

- **Agrégateur de compte**

Service Internet et mobile permettant de gérer plusieurs comptes bancaires issus de plusieurs établissements dans un seul outil.

- **Application programming interface (API)**

Interface de programmation permettant d'accéder à des informations ou à des services dans le système d'information d'une entreprise.

- **Assurtech (Insurtech en anglais)**

Entreprises innovantes utilisant les technologies numériques dans le domaine de l'assurance.

- **Bank as a service (BaaS)**

Nouveau modèle bancaire prenant la forme d'une plateforme de services bancaires.

- **Big data**

Terme anglophone désignant un gros volume de données numériques à traiter et à exploiter.

- **Bitcoin**

Première cryptomonnaie (ou monnaie fondée sur les principes de la cryptographie).

- **Blockchain (ou "chaîne de bloc" en français)**

Technologie de stockage et de transmission d'informations transparente, sécurisée et fonctionnant sans organe de contrôle.

- **Capital-risque (Venture Capital - VC en anglais)**

Branche du capital-investissement consistant en un investissement sous la forme d'une prise de participation dans le capital d'une société non cotée.

- **Cash management**

Processus, outils et services d'optimisation de la trésorerie de l'entreprise et ses flux de règlement.

- **Cloud computing ("informatique en nuage" en français)**

Infrastructure dans laquelle la puissance de calcul et le stockage sont gérés par des serveurs distants, accessibles via Internet.

- **Crowdequity (ou equity crowdfunding)**

Forme de financement participatif (*crowdfunding*). Dans ce modèle, les investisseurs acquièrent des parts dans l'entreprise et deviennent des actionnaires minoritaires touchant des dividendes en fonction des performances financières de la structure.

- **Crowdfunding (ou "financement participatif" en français)**

Ensemble d'outils permettant de faire appel aux particuliers pour financer des projets ou des entreprises. Le financement, réalisé au moyen d'une plateforme en ligne, peut prendre la forme d'un don, de prêts avec ou sans intérêt, ou d'investissements en capital.

- **Crowdlending**

Forme de financement participatif (*crowdfunding*) des entreprises, réalisé sous forme de crédit (contrats de prêts, minibons, émissions obligataires).

- **Cryptomonnaie**

Monnaie numérique utilisant les procédés de cryptographie, créée et échangée sur un réseau informatique décentralisé.

- **Décacorne**

Start-up non cotée valorisée plus de 10 milliards de dollars.

- **Gestion d'actifs (*Asset management* en anglais)**

Gestion de fonds confiés par des investisseurs pour les faire fructifier à moyen ou à long terme. Également appelée gestion de portefeuille.

- **Initial Coin Offering (ICO)**

Méthode de levée de fonds via l'émission d'actifs numériques échangeables contre des cryptomonnaies. Une ICO est un mode de financement participatif ouvert au public et fondé sur la blockchain.

- **Legaltech**

Start-up s'appuyant sur les technologies digitales pour proposer aux entreprises et aux particuliers des services juridiques en ligne.

- **Licorne**

Start-up valorisée plus d'un milliard de dollars.

- **Machine learning (ou "apprentissage automatique" en français)**

Processus de fonctionnement d'un système d'intelligence artificielle par lequel le système est en capacité d'apprendre et d'améliorer ses performances sans avoir été programmé à cet effet.

- **Marque blanche**

Produit ou service sans marque, proposé à une ou plusieurs sociétés qui se chargent de les distribuer sous leur marque.

- **Natural language processing ("traitement automatique du langage" en français)**

Branche du *machine learning* et de l'intelligence

artificielle. Il s'agit de la capacité d'un programme à comprendre le langage humain.

- **Néobanque**

Banque 100 % digitale accessible uniquement via une application mobile, sans intermédiaire.

- **Open banking**

Terme récent de l'écosystème bancaire recouvrant l'ouverture par les banques de leurs systèmes d'information et le partage de leurs données clients. Cette approche est étroitement liée au concept d'*Application programming interface* (API).

- **Paytech**

Fintech proposant des solutions d'optimisation des paiements.

- **Regtech**

Branche des fintech aidant les acteurs financiers à gérer les contraintes réglementaires.

- **Risque de change**

Risque de perte de valeur d'un actif financier lors d'une transaction du fait des variations du taux de change d'une devise par rapport à une autre.

- **Robo-advisor ("robots conseillers" en français)**

Plateforme de conseil en investissement automatisé proposant aux utilisateurs de construire et gérer leurs portefeuilles, moyennant des tarifs extrêmement bas.

- **Robotic process automation (RPA)**

Solution automatisant les tâches répétitives pouvant être appliquée dans les métiers de la banque et de l'assurance, entre autres, et sur différentes fonctions support.

- **Smart contract**

Programme autonome qui, une fois démarré, exécute automatiquement les conditions d'un contrat définies au préalable et inscrites dans la blockchain.

- **Software as a service (SaaS)**

Logiciel installé sur un serveur et exploité à distance par l'utilisateur.

- **Token**

Actif numérique émis et échangeable sur une blockchain.

- **Wallet**

Portefeuille électronique prenant le plus souvent la forme d'applications permettant le paiement, soit grâce à la technologie du sans contact (ou *Near Field Communication* – NFC) soit grâce à la lecture d'un QR Code ou code-barres en deux dimensions lisible par les systèmes de caisse.

La collection IndexPresse *Business Etude*

Comment accéder à des données fiables, pertinentes et surtout synthétisées, alors que l'information n'a jamais été aussi accessible en apparence ?

Voilà une question à laquelle sont confrontés quotidiennement les décideurs dans les entreprises lorsqu'il s'agit de prendre les bonnes décisions.

C'est pourquoi nous avons créé la collection **IndexPresse Business Etude**, des études sectorielles complètes, réalisées à partir des plus grands titres de la presse

économique et professionnelle. En s'appuyant sur des informations fiables et de qualité, les études d'IndexPresse offrent des synthèses analytiques et éclairées sur les secteurs d'activité émergents ou en mutation.

Vous aurez ainsi toutes les clés en main pour accompagner votre réflexion stratégique, en vous appuyant sur l'examen des enjeux de votre marché, afin d'anticiper ses évolutions et valider, ou modifier, votre positionnement dans le jeu concurrentiel.

IndexPresse *Business Etude*

Date de parution - décembre 2018.

Date de mise à jour - juin 2020 (Samuel ARNAUD).



Nadine BRUEL

nadine.bruel@indexpresse.fr

Rédactrice

Étude rédigée en collaboration avec Chrystèle REYNIER,
et Lionel FUSTER de la société VTDYM pour la partie "Brevets et tendances inventives"

Attractif pour les investisseurs, le secteur français des fintech bénéficie depuis cinq ans d'un fort dynamisme marqué par la densification du tissu entrepreneurial. Synthèse de la technologie et de l'agilité au service de l'utilisateur final, ces start-up ont su créer la rupture au sein de l'univers bancaire et financier, et bousculer les acteurs traditionnels. En 2018, un nouveau défi s'érige devant elles, celui de la croissance. Face à une concurrence internationale plus aguerrie et mieux financée, la marche est haute.

Comment ce jeune marché évolue-t-il ? Quelles sont les forces et les faiblesses de l'écosystème français ? Quels segments de marché se distinguent ? Les entreprises sont-elles la vraie cible clientèle à viser ? En quoi le développement à l'international s'avère indispensable ? Comment pérenniser des business models encore hésitants ? La voie de l'indépendance est-elle inenvisageable ? Quels sont les candidats au statut de première licorne française ?

Cette étude apporte les éléments de réponse et de réflexion pour comprendre les enjeux et les perspectives du secteur, identifier les mutations à l'œuvre ou à venir, se positionner dans le jeu concurrentiel, et s'inspirer des innovations et des stratégies de développement gagnantes.

Photo de couverture : ©metamorphosis - stockadobe.com



IndexPresse

IndexPresse
19 rue René Thomas
38024 Grenoble cedex 1
Tél. 04 76 92 05 25
indexpresse@indexpresse.fr