

# Le semestre de la Fintech

L'Observatoire de la Fintech

20  
20

1<sup>er</sup> semestre 2020



# Méthodologie de l'étude

L'Observatoire de la Fintech répertorie tout au long de l'année les tendances de la Fintech en France autour :

- des levées de fonds des acteurs Fintech ;
- des prises de participations minoritaires et majoritaires des fonds d'investissement ;
- des prises de participations minoritaires et majoritaires des *Corporates* : *établissements bancaires, compagnies d'assurance, sociétés de gestion d'actif, opérateurs télécom, acteurs de la grande distribution, etc.* ;
- des fusions entre acteurs ;
- des cessations d'activité ou des reprises d'entreprises.

Ces données sont, lorsque cela est pertinent ou possible, corroborées selon différentes sources, notamment avec les acteurs eux-mêmes ou leurs investisseurs.

Les transactions sont répertoriées en continu et sont finalisées à la fin du semestre écoulé.

Une transaction est présentée sur la période au cours de laquelle celle-ci est annoncée et devenue publique.

Les données collectées sont basées sur des informations publiques et font l'objet d'un traitement statistique par l'Observatoire de la Fintech.

Il se peut d'une édition à l'autre que les données historiques soient amenées à varier légèrement. Cela est dû aux précisions qui nous sont apportées en continu par les acteurs et qui sont prises en compte.

**Dans le cas où votre société souhaite préciser certains éléments à l'Observatoire de la Fintech, il suffit de nous les indiquer par mail à l'adresse [contact@fintech-metrix.com](mailto:contact@fintech-metrix.com).**

## “Malgré le contexte sanitaire, le financement de la Fintech en France s’est avéré résilient au cours du premier semestre 2020 avec presque 500 millions d’euros de fonds levés”

Le **COVID** nous fait vivre et nous aura fait vivre une période inédite, en France comme partout dans le monde. Qui pouvait prédire un tel choc sur l’activité économique et la consommation avec des origines aussi imprévisibles ? Et qui sait encore aujourd’hui si nous nous dirigeons linéairement vers une reprise ou bien si de nouvelles vagues, de nouvelles décisions de confinement plongeront les économies dans une **récession** plus soutenue.

Une chose est certaine, à l’instar des effets de précédentes pandémies en Asie au cours des années 2000, l’ensemble des acteurs économiques a dû faire preuve d’adaptation, et a expérimenté de nouveaux usages comme le télétravail ou l’intensification des achats en ligne. Comme dans d’autres économies, une fois que les consommateurs ont éprouvé ces solutions et que les agents économiques ont adapté leurs offres, **ces nouveaux modèles se pérennisent**.

Même si la crise aura fragilisé l’ensemble du tissu économique, les conséquences en matière de mode de consommation, y compris des services financiers, apporteront de nouveaux arguments aux modèles économiques digitaux agiles de la Fintech.

Nous sommes ravis dans cette édition du **Semestre 2020 de la Fintech** de vous apporter les éclairages sur l’activité en matière de levées de fonds, où l’on voit que pour de multiples raisons, le secteur aura dans l’ensemble plutôt bien résisté avec 496 M€ en 36 opérations, même si des disparités ont été observées selon la taille des sociétés.

Nous reviendrons ainsi sur les opérations réalisées par **Qonto, Swile, Alan** ou encore **Lydia**, sur ce que peut signifier l’arrivée de **Tencent** en tant qu’investisseur de Fintech françaises et sur la course GAFA-BATX dans le domaine de la Fintech.

Actualité sanitaire oblige, nous nous sommes interrogés grâce à **Financement Participatif France** sur la façon dont le secteur avait réagi en matière d’adaptation de ses offres, mais aussi en termes de réglementation puisque le fameux PGE est désormais distribuable par les Fintech du métier du financement comme **October**.

Nous avons aussi essayé de comprendre comment certaines organisations financières essentielles avaient

pu continuer d’opérer, suite à une adoption forcée du télétravail en quelques jours à peine. Nous sommes revenus avec Christophe Hémon sur la façon dont **LCH S.A., la Chambre de Compensation française** avait pu, grâce à une préparation minutieuse de longue date à pareils scénarios de crise, assumer le fonctionnement essentiel aux marchés boursiers.

Nous sommes aussi revenus grâce aux différents témoignages d’experts sur les actualités du moment comme l’**OpenBanking** avec le point de vue de **Plaid** (opération en cours avec Visa pour \$5.3 milliards), la Transformation dans les métiers de la Banque Privée avec le témoignage de Natacha Moinard chez **SwissLife**, ou encore une réflexion sur la transformation des métiers du chiffre comme l’**expertise comptable** grâce à l’analyse de données et l’intelligence artificielle, avec de bonnes bases posées à une collaboration fructueuse entre acteurs traditionnels et Fintech.

Nous vous souhaitons une bonne lecture et de passer un été positif, dans la perspective d’un rebond combatif à la rentrée, et restons à votre écoute pour **faciliter vos projets et votre développement !**



**Mikaël PTACHEK**

Président de l’Observatoire  
de la Fintech

  mPtachek



# Sommaire

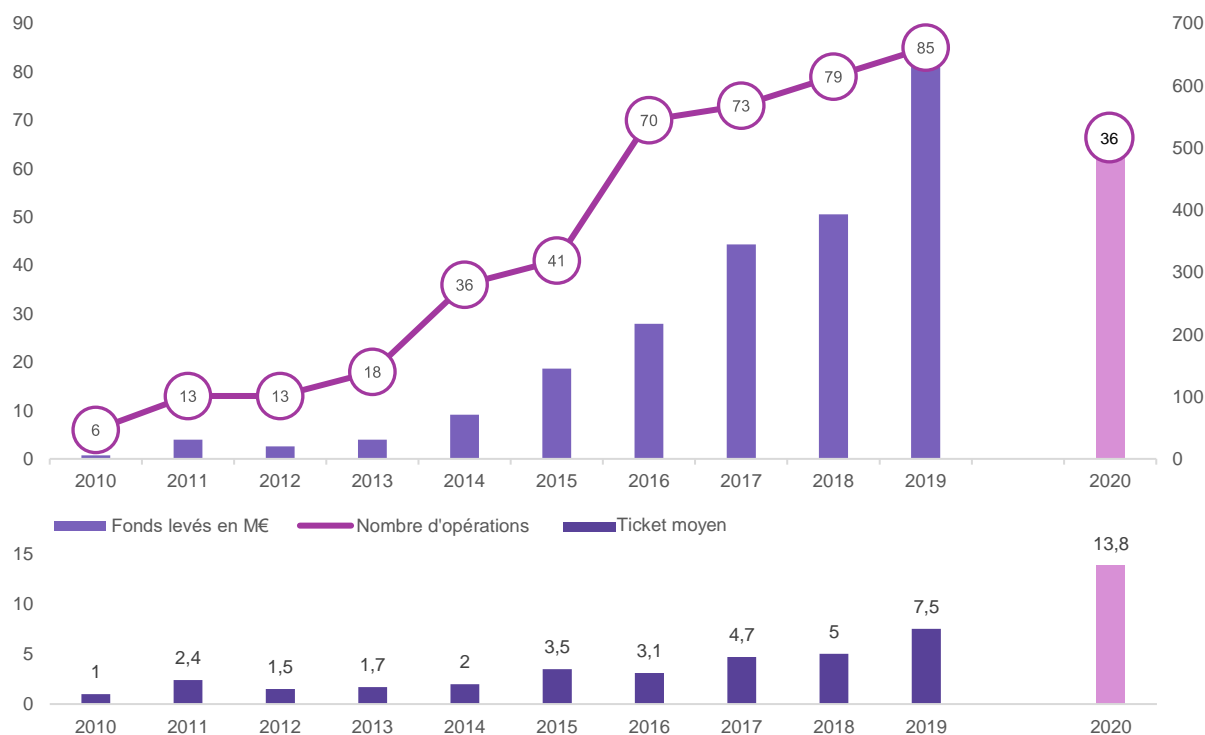
<b>1. Panorama des fonds levés dans la Fintech en France.....</b>	<b>6</b>
1.1. Les indicateurs de tendance.....	7
1.2. Panorama des fonds levés dans la Fintech par métier.....	11
1.3. Panorama des investissements réalisés à date par les fonds d'investissement.....	13
1.4. Panorama des investissements réalisés à date par les Corporates.....	15
<b>2. Dossier Covid : retour sur un premier semestre chargé en actualité et porteur de mutations.....</b>	<b>18</b>
2.1. En plein COVID, la Fintech française aura fait preuve de réactivité, d'agilité et de créativité .....	19
2.2. La crise sanitaire, retour sur expérience de la Chambre de Compensation française : une leçon d'anticipation .....	21
2.3. Covid-19 accélérateur d'innovation malgré lui ? .....	23
2.4. Le financement participatif : actions et réactions face à la crise .....	25
2.5. Le cautionnement, un élément clé dans les nouveaux modèles innovants du financement .....	27
<b>3. Parole aux experts de la Fintech, de l'Innovation, des Services Financiers et de la Recherche .....</b>	<b>29</b>
3.1. De l'Open banking et de la Directive services de paiement 2 vers l'Open finance .....	30
3.2. La transformation digitale dans les services financiers .....	32
3.3. Nouveaux usages et nouveaux modèles économiques pour une ville et des territoires durables .....	34
3.4. Expert-comptable et Fintech : une complémentarité féconde .....	35
3.5. Koikil, un nouvel acteur de l'assurance .....	37

The background features a stylized illustration of a fintech office. Three people are seated at a long table with laptops, while a fourth person stands and gestures towards a large screen. The scene is overlaid with various icons: gears, a paper airplane, a large leaf, and a magnifying glass. A large number '1' is positioned on the left side of the page.

1

# Panorama des fonds levés dans la Fintech en France

# 1.1 Les indicateurs de tendance

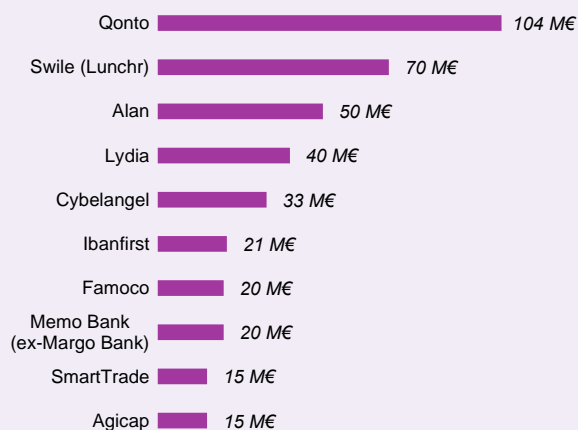


Malgré le contexte sanitaire, le financement de la Fintech en France s'est avéré résilient au cours du premier semestre 2020 avec presque 500 millions d'euros de fonds levés en 36 opérations :

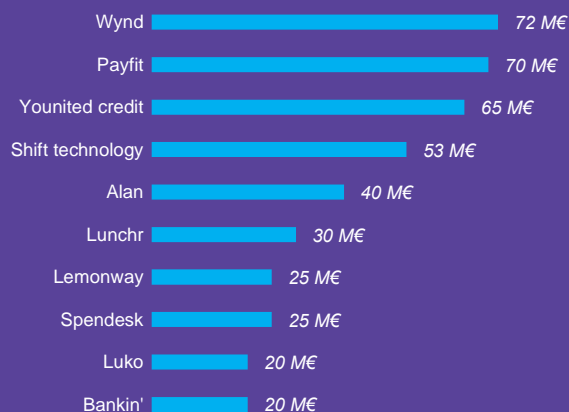
- **496 millions d'euros de fonds levés, en progression de 12% par rapport au premier semestre 2019 avec 36 opérations contre 45 au premier semestre 2019.** Une année qui avait démarré de façon très forte avec des levées de fonds importantes comme celles de Qonto (104M€), Lydia (40M€) ou encore Famoco (20M€). La crise sanitaire est venue infléchir cette tendance en décalant certaines opérations en incitant les investisseurs à renégocier ou attendre la sortie de crise pour les closing en cours ou le démarrage de nouvelles opérations. Pour autant, des opérations ont bien eu lieu au plus fort et au plus incertain de la crise, comme Alan (50M€), Agicap (15M€) ou encore Libeo (4M€).
- **Un ticket moyen en explosion à près de 14 millions d'euros par opération** qui prolonge les tendances précédemment observées d'augmentation de la taille des opérations : en effet, les Fintech françaises étant de plus en plus matures et internationales, les tours de financement viennent répondre à des besoins plus importants. Ensuite, la crise du COVID a naturellement encouragé les investisseurs à avoir une approche plus sélective sur leurs prises de participation. Cela se traduit sur la proportion de tours en amorçage et séries A observés au cours du semestre. Si par le passé, presque 60% des opérations concernaient des opérations jusqu'à 3 millions d'euros (50 opérations sur l'année 2019 contre 15 opérations au 1<sup>er</sup> semestre 2020), 42% seulement des opérations (15) au 1<sup>er</sup> semestre ont concerné ce stade de financement de Fintech.
- **Un intérêt croissant des investisseurs étrangers pour les Fintech françaises** avec notamment l'arrivée de premiers investissements **en provenance des BATX** : si plusieurs investisseurs anglosaxons de renom comme Accel, Balderton, DST Global, ou Valar sont déjà présents dans la Fintech en France depuis plusieurs années, l'année 2020 aura vu l'arrivée du Chinois Tencent avec 2 investissements importants du semestre à savoir Qonto et Lydia. Nous revenons sur cette information en page 10, qui témoigne de projets susceptibles aujourd'hui d'intéresser les géants mondiaux des technologies qui ont construit ou qui associent à leur proposition de valeur la Fintech et en particulier les paiements.
- **Le paiement, toujours en tête des métiers fintech qui attirent les investisseurs** avec 178M€ de fonds levés au cours du semestre dont 164M€ sur les opérations Swile (Lunchr), Lydia, Ibanfirst, Famoco et Alma.

# 1.1 Les indicateurs de tendance

## Top 10 opérations Fintech S1 2020



## Top 10 opérations Fintech Année 2019



## Une taille des financements qui continue de progresser

Cette année voit la poursuite de la forte progression du ticket moyen, qui a doublé par rapport à 2019 en passant de plus de 7 millions d'euros à presque 14 millions d'euros par opération. Au 30 juin 2020, les 10 plus importantes levées de fonds dans la Fintech en France ont totalisé 388 millions, se rapprochant en un seul semestre de l'année entière 2019 dont les 10 meilleures opérations avaient cumulé 430 millions. Cela vient confirmer la tendance identifiée à fin 2019 avec pour la première fois une opération ayant franchi le seuil unitaire de 100 millions d'euros. Les opérations les plus importantes se réalisent également avec l'appui parfois important d'investisseurs étrangers, comme Tencent, DST Global, Temasek, Valar, qui viennent prendre part à des projets souvent matures et internationaux.

Société	Métier Fintech	Fonds levés millions d'€	Mois de l'opération	Cumul de fonds levés millions d'€	Investisseurs
Qonto	Banque digitale	104	Janvier	136	DST Global, Tencent, Valar, Alven
Swile	Paiements	70	Juin	114	Index Ventures, Idinvest
Alan	Paiements	50	Avril	125	Temasek, Index Ventures
Lydia	Assurtech	40	Janvier	64	Tencent, Xange, CNP Assurances
Cybelangel	Paiements	33	Février	47	Prime Ventures, Tempo Cap, Open CNP
IbanFirst	Services Cybersécurité	21	Juin	46	Elaia Partners, Large Venture, Bpifrance, Serena, Breega, Xavier Niel
Famoco	Paiements	20	Janvier	36	Hi inov, AsurInvest (Bpifrance)
Memo Bank (ex Margo-Bank)	Banque digitale	20	Juin	26	BlackFin Capital, Bpifrance, Daphni, Founders future, Xavier Niel
Smart Trade	Investissement	15	Janvier	15	HG
Agicap	Middle Office & Back Office	15	Mai	17	Partech, BlackFin Capital, Kima Ventures



# Les métiers Fintech les plus attractifs

Le paiement reste Leader, la banque digitale accélère et l'assurtech confirme

**Le paiement**, métier historique de la Fintech, capte 36% des fonds levés au premier semestre 2020 avec 178M€, avec les opérations suivantes :

- Swile : cartes de paiement déjeuner, 70M€
- Lydia : paiement P2P, P2B, néobanque, 40M€
- Ibanfirst : transfert d'argent devise entreprises, 21M€
- Famoco : solutions de paiements terminaux, 20M€
- Alma : solutions de paiement fractionné, 12,5M€
- Kantox : transfert d'argent, devises, 8M€
- Libeo : plateforme de paiement fournisseurs, 4M€
- Paygreen : paiement en ligne solidaire, 1,5M€
- Rubypayeur : solution pour retard de paiement, 1M€

**Les banques digitales** reviennent dans la course en accélérant ce semestre, notamment avec Qonto, en captant 28% des fonds levés avec 137M€, avec les opérations suivantes :

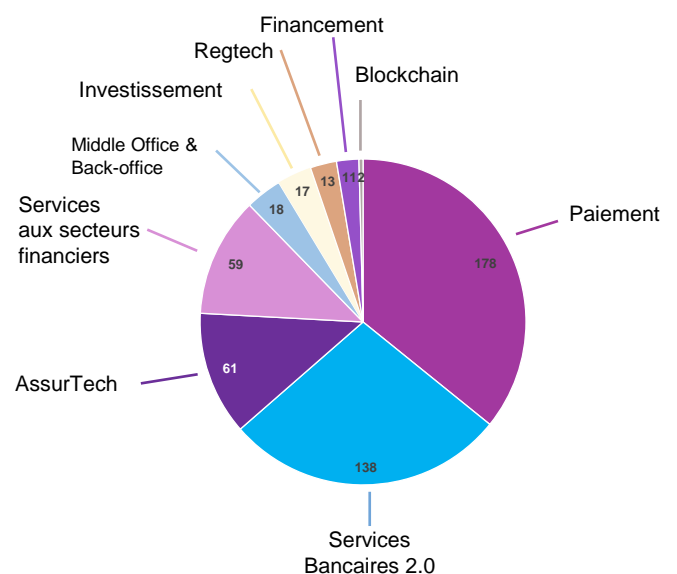
- Qonto : néobanque pour les entreprises, 104M€
- Memo Bank : néobanque pour les entreprises, 20M€
- Pixpay : néobanque pour les adolescents, 8M€
- EasyEuro : néobanque transfrontalière, 3,6M€
- Vybe : néobanque pour les adolescents, 2,2M€

**L'assurtech** confirme sa progression, notamment avec Alan, en captant 12% des fonds levés avec 61M€, avec notamment les opérations suivantes :

- Alan : mutuelle d'entreprise 100% digitale, 50M€
- Akur8 : solution de tarification d'assurance en temps réel, 8M€
- Easyblue : Assurtech BtoB, 1,6M€
- Coverd : assurance smartphone en ligne, 1,2M€

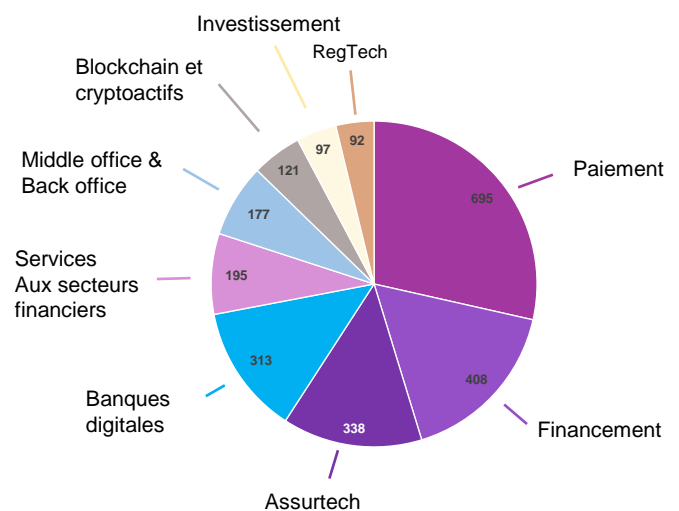
## Répartition des fonds levés au 1<sup>er</sup> semestre 2020 par métier

Fonds levés : 496 ▪ Nombre d'opérations : 36 ▪ Ticket moyen : 14



## Répartition des fonds levés en cumul par métier Fintech

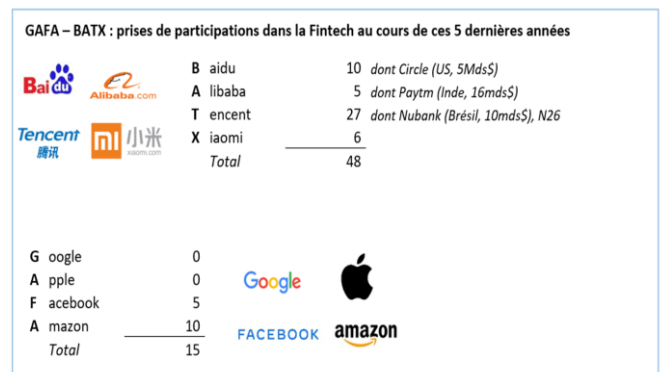
Fonds levés : 2434 ▪ Nombre d'opérations : 476 ▪ Ticket moyen : 5,1



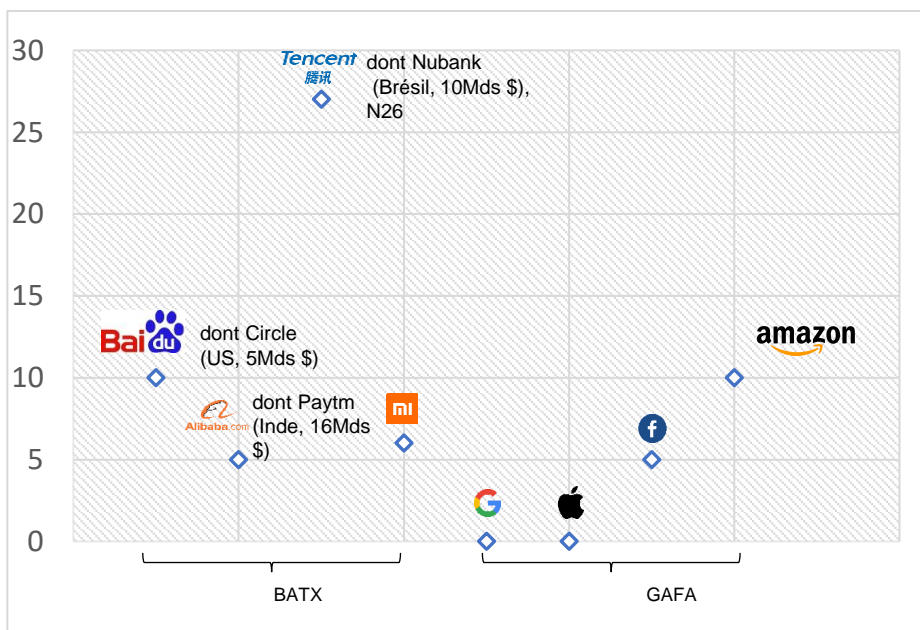
# Les géants internationaux de la Tech arrivent en France

Si on connaît bien les Géants de la Tech US que sont les GAFA – pour Google Apple Facebook Amazon, le grand public connaît moins leurs cousins Chinois que sont les BATX – pour Baidu Alibaba Tencent Xiaomi. Et avec deux prises de participation coup sur coup dans la Fintech française -Qonto et Lydia- en début d'année 2020, Tencent a marqué l'arrivée des BATX dans la Fintech française. Cela conduit à nous interroger sur ce que peut signifier l'arrivée de Tencent dans le paysage de la Fintech en France, et plus largement d'essayer de comprendre ce que GAFA et BATX recherchent à travers les acquisitions déjà réalisées à date.

En matière de croissance externe dans le domaine de la Fintech, nous avons tout d'abord pu observer que les GAFA avaient beaucoup moins investi que les BATX puisque nous avons décompté à fin mars 2020 15 investissements réalisés au niveau des GAFA (uniquement par Amazon) contre 48 investissements du côté des BATX. Cet écart est encore plus important si l'on se réfère aux valorisations des sociétés dans lesquelles chacun a investi, puisque les GAFA ont investi dans des opérations assez modestes, là où les BATX ont investi dans des Fintech prestigieuses et bien valorisées.



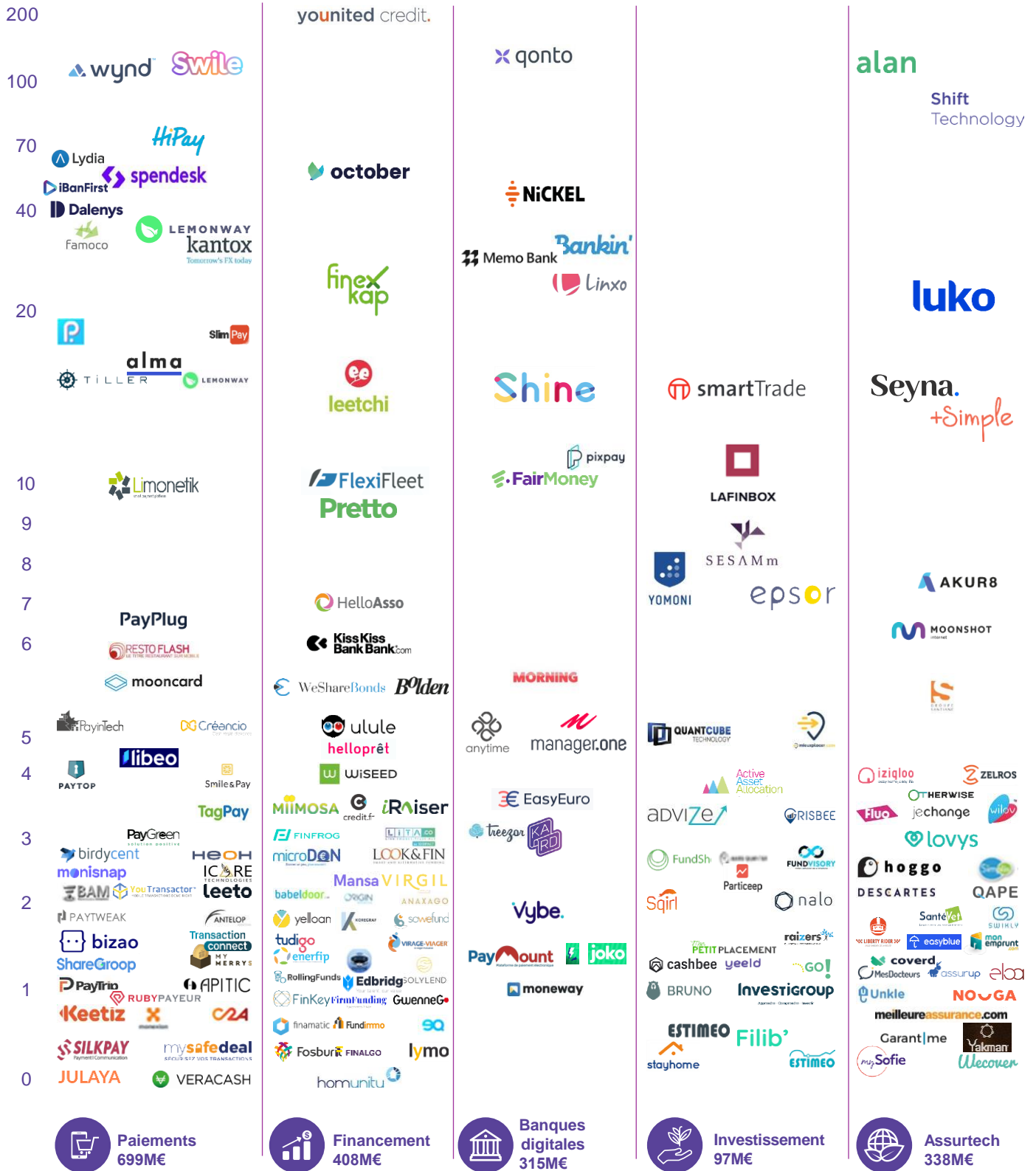
Tencent a aujourd'hui dans cette optique acquis différentes participations dans la Fintech et en particulier dans le paiement avec N26 (Europe – valeur 3,5Mds\$), Nubank (Amérique du Sud valeur 10mds\$), Paystack (Nigeria). Avec 27 prises de participation dans la Fintech dans le monde, Tencent est la plus présente des BATX dans la Fintech et le paiement.



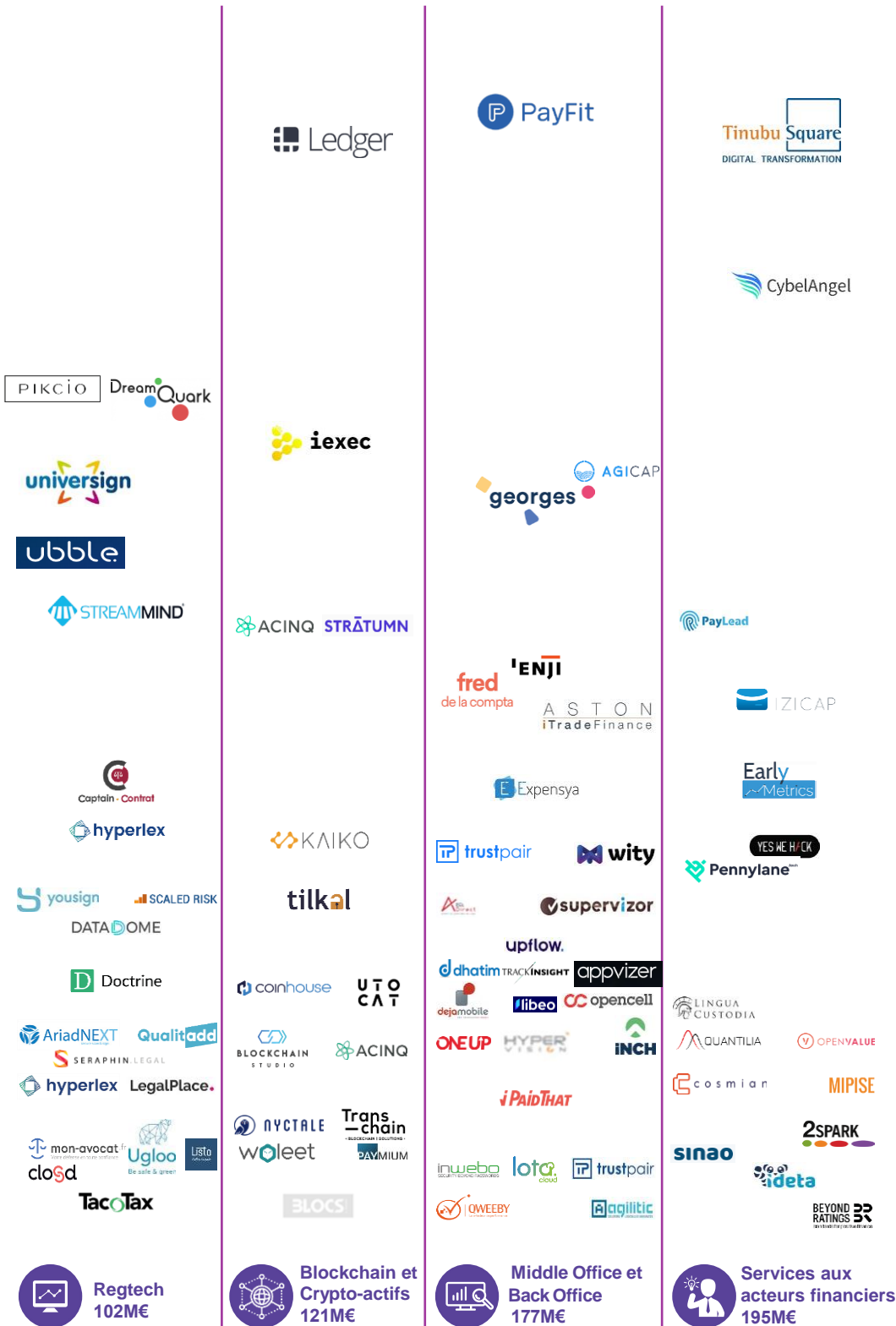
A travers ses acquisitions, le pas en avant de Tencent s'inscrit dans la stratégie qui consiste à partir d'une large clientèle et de nouveaux usages induits par les solutions technologiques, l'ajout de fonctionnalités de paiement permet à la fois de mieux connaître les besoins de sa clientèle, mais aussi d'internaliser une marge additionnelle jusqu'à peu réservée aux établissements bancaires. Une autre voie possible est la mise en relation à terme de l'ensemble de ses participations au plan opérationnel pour former un nouvel écosystème à l'extérieur de la Chine à l'instar des modèles tout en un créés sur leur marché domestique.

# 1.2 Panorama des fonds levés dans la

En millions d'€



# Fintech par métier



## 1 – Paiements

- Terminaux de paiement
- Paiement mobile
- Flux de paiement
- Transfert d'argent et devises

## 2 – Financement

- Financement participatif (crowdfunding) et alternatif
- Courtage digital
- Affacturage en ligne
- Cagnottes en ligne
- Crédit à la consommation en ligne

## 3 – Banques Digitales

- Néobanques
- Core-banking
- Solution de cash-back
- Agrégateurs de comptes

## 4 – Investissement

- Épargne et gestion de portefeuille en ligne
- Robo-advisors / Algorithmes
- Services innovants d'investissement à destination des acteurs traditionnels

## 5 – Assurtech

- Assurances en ligne
- Assurances affinitaires
- Courtiers et comparateurs d'assurances
- Services aux acteurs traditionnels

## 6 – Regtech

- KYC
- Gestion et protection des données
- Risk Management
- LegalTech

## 7 – Blockchain & Crypto-actifs

- Blockchain à destination du secteur financier
- Crypto-actifs

## 8 – Middle et Back Office

- Aide à la décision / stratégie
- Automatisation (comptabilité, trésorerie)
- Autres services de middle et back-office aux acteurs financiers

## 9 – Services aux acteurs financiers

- Cybersécurité
- Front office et relation client
- Intelligence artificielle
- Outils anti-fraude
- Services aux acteurs financiers

# 1.3 Panorama des investissements réalisés

Nous avons dénombré 28 fonds français actifs dans le financement de le Fintech, en plus de Bpifrance et de Kima Ventures, très présents au capital des sociétés de croissance en France.

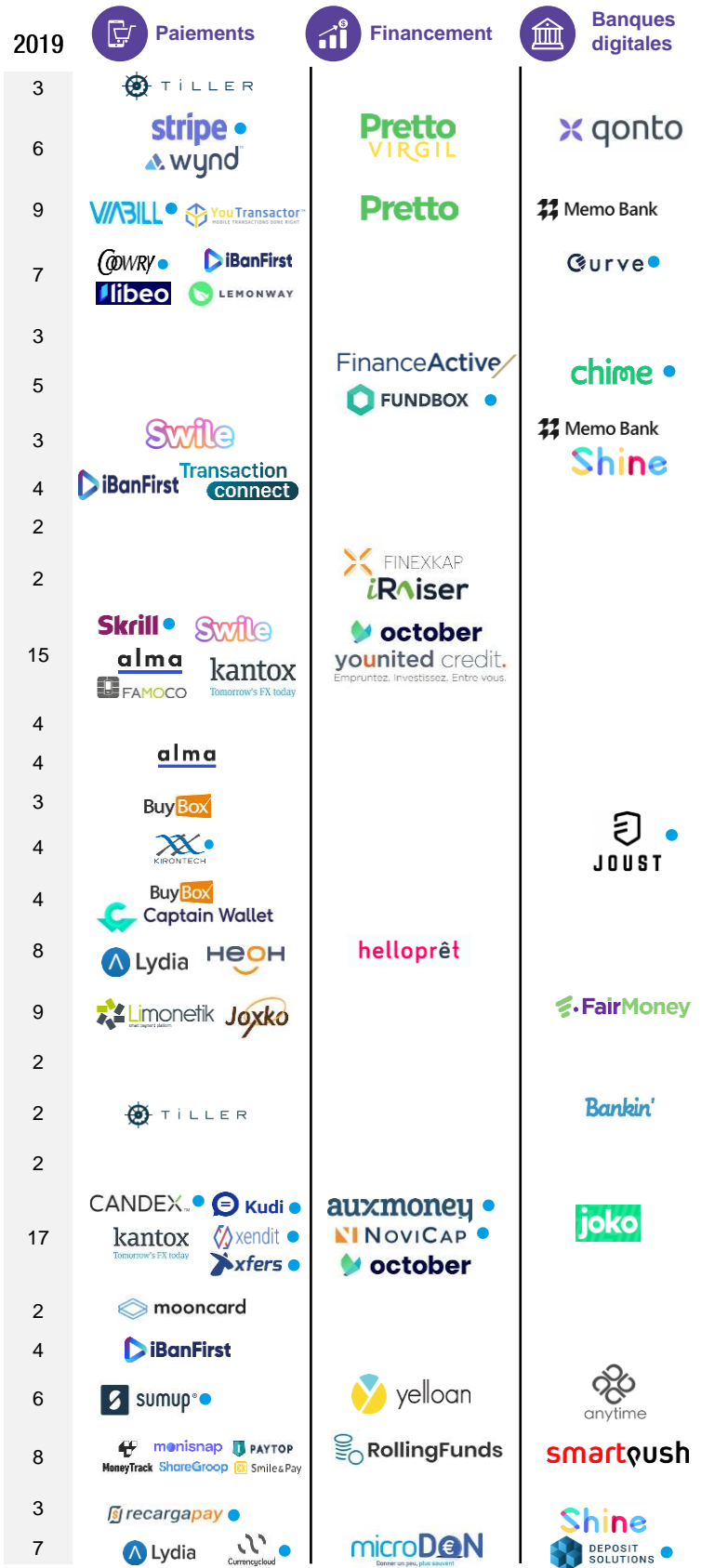
Parmi les « gros tickets » du premier semestre 2020, Elaia a investi dans IbanFirst, BlackFin Capital a investi dans Memo Bank (Margo Bank) et Akur8, Partech dans Agicap.

Dans les investissements dans les projets plus jeunes, Partech a investi dans Pennylane.

- 360 Capital Partners
- Alven
- BlackFin
- Breega Capital
- CapHorn Invest
- Cathay Innovation
- Daphni
- Elaia Partners
- Entrepreneur Venture
- Generis Capital
- Eurazéo - Idinvest
- FRST Capital
- ISAI
- Iris Capital
- LeapVentures
- M Capital Partners
- New Alpha AM
- Newfund
- Odyssée Venture
- Omnes Capital
- OneRagTime
- Partech Ventures
- Raise Ventures
- Serena Capital
- Seventure Partners
- Truffle Capital
- Ventech
- Xange Siparex

**Méthodologie :** Ce panorama de prises de participations minoritaires ou majoritaires a été réalisé sur la base de données publiques disponibles à date, émanant notamment des principaux acteurs de l'investissement et des sociétés elles-mêmes. Toute information ou mise à jour souhaitée peut être faite sur simple demande en nous écrivant à [contact@fintech-metrix.com](mailto:contact@fintech-metrix.com).

● Fintechétrangères



# à date par les fonds d'investissement

Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain et Crypto-actifs	Middle Office et back-office, services aux acteurs financiers	
BRUNO	OTHERWISE			georges	360 Capital Partners
epsor	santiane DC FRISS AKUR8	AMFINE services and software	tilkal	Ravelin AGICAP	Alven
NeoXam		ubble	Ledger Ledger	trustpair	BlackFin
	Shift Technology	DreamQuar Captain-Contract			Breega Capital
		hyperlex		cosmian	CapHorn Invest
	+Simple wefox	Brainwave GRC	ACINQ	IZICAP	Cathay Innovation
WALNUT ALGORITHMS		Doctrine	STRATUMN	JENJI THE GLUE PayFit Midaxo	Daphni
pañdat	shift getsafe Technology	hyperlex	UTO CAT	PayFit Expensya	Elaia Partners
HEDEGARD		Qualitadd		wity	Entrepreneur Venture
wikifalia	Digital Insure	SCALED RISK universign	PAYMIUM	WIZTOPIC ITrust TRACKINSIGHT	Generis Capital
IBILLIONAIRE TRADEIT		ubble	woleet	QuasarDB dejamobile CLIMB	Eurazéo - Idinvest
epsor	+Simple alan Axinan getsafe TheGuarantors		Cambridge Blockchain MONAX	QuasarDB AGICAP Pennylane	FRST Capital
QUANTILIA		IDnow	ACINQ	Early Metrics	ISAI
	QAPE		tilkal Ledger	CybelAngel	Iris Capital
				A STON iTradeFinance IZICAP Expensya	Leap Ventures
				iPAIDTHAT	M Capital Partners
				fintecsystems	New Alpha AM
					Newfund
					Odyssée Venture
					Omnes Capital
					OneRagTime
					Partech Ventures
					Raise Ventures
					Serena Capital
					Seventure Partners
					Truffle Capital
					Ventech
					Xange Siparex

● Fintechétrangères

# 1.4 Panorama des investissements

Nous avons dénombré 24 Corporates français actifs dans le financement de la Fintech. Il s'agit principalement de grandes Banques, Compagnies d'assurance, sociétés d'asset management ou encore d'opérateurs Télécom ou de groupes de Distribution.

Au cours du premier semestre de l'année 2020, les Corporates ont réalisé seulement 3 investissements avec 2 par le CNP dans Cybelangel et Paylead et 1 par BNP Paribas dans Kantox.

**Méthodologie :** ce panorama de prises de participations minoritaires ou majoritaires a été réalisé sur la base de données publiques disponibles à date, émanant notamment des principaux acteurs de l'investissement et des sociétés elles-mêmes. Toute information ou mise à jour souhaitée peut être faite sur simple demande en nous écrivant à [contact@fintech-metrix.com](mailto:contact@fintech-metrix.com).

BNP Paribas
BPCE Natixis
Crédit Agricole
Crédit Mutuel/Arkéa
La Banque postale
Société Générale
Banque Wormser
AG2R La Mondiale
Allianz
Aviva
Axa
CNP
Henner
Matmut
MACIF
MAIF
Swiss Life
Amundi
Tikehau Capital
Bouygues Telecom
Orange
Groupe Casino
Sodexo

NB	Paiements	Financement	Banques digitales
12	FAMOCO, PayTrip, kantox, PayCar	ulule	NICKEL
14	wynd, PayPlug, Dalenys	le pot commun, EASY, CROWD	oney, fidor BANK
6	PayTrip	enerfip, MiiMOSA	Linxo
13	pumpkin	leetchi, HelloAsso, younited credit, KissKiss Bank Bank.com, WeShareBonds, Goodeed	budgetinsight, Linxo
4		lumo	Fiduceo, treezor
7		younited credit, october, LITIA.co	TagPay, PRISMEA
2		Lydia	manager.one
4		october	
6		october	
7		october	
7		ulule	
1		MiiMOSA	
3		credit.fr, homunity	
3		Xaaly's	
5		PAYJOY	monzo
1	wynd, FAMOCO	Bankin'	
1	wynd, zeta		

● Fintchétrangères

# réalisés à date par les *Corporates*

## Investissement

## Assurtech

## Regtech

## Blockchain et Crypto-actifs

## Middle Office et back-office, services aux acteurs financiers

- GAMBIT
- SESAM m
- YOMONI
- RISBEE
- MASUCCESSION.fr
- IZNES
- Particeep
- Active Asset Allocation
- FUNDVISORY
- wealthify
- FundShop
- Particeep
- GO!
- YOMONI
- FUNDVISORY
- Active Asset Allocation
- LAFINBOX
- save.fr investissons l'avenir

- SWIKLY
- OPTIVVIA
- QAPE
- SWIKLY

- wilov
- Fluo

- MOONSHOT internet

- wilov
- Seyna.

- blue
- neos

- LimelightHealth
- ONE, INC.
- genius

- iSalud.com
- alan
- AZUMI

- LIBERTY RIDER

- drust
- LIBERTY RIDER

- lovys

- DreamQuark
- Pikcio
- CHAIN
- Fortia
- IALINK

- universign

- DreamQuark

- r3.
- UTO CAT
- STRĀTUMN
- r3.

- r3.

- Blockstream

- STRĀTUMN

- Ledger

- TRACK INSIGHT

- SecurityScorecard

- PayLead
- YES WE HACK
- CybelAngel

- aire.

- rydoo
- xximo

- BNP Paribas
- BPCE Natixis
- Crédit Agricole
- Crédit Mutuel/Arkéa
- La Banque postale
- Société Générale
- Banque Wormser
- AG2R La Mondiale
- Allianz
- Aviva
- Axa
- CNP
- Henner
- Matmut
- MACIF
- MAIF
- Swiss Life
- Amundi
- Tikehau Capital
- Bouygues Telecom
- Orange
- Groupe Casino
- Sodexo

● Fintech étrangères

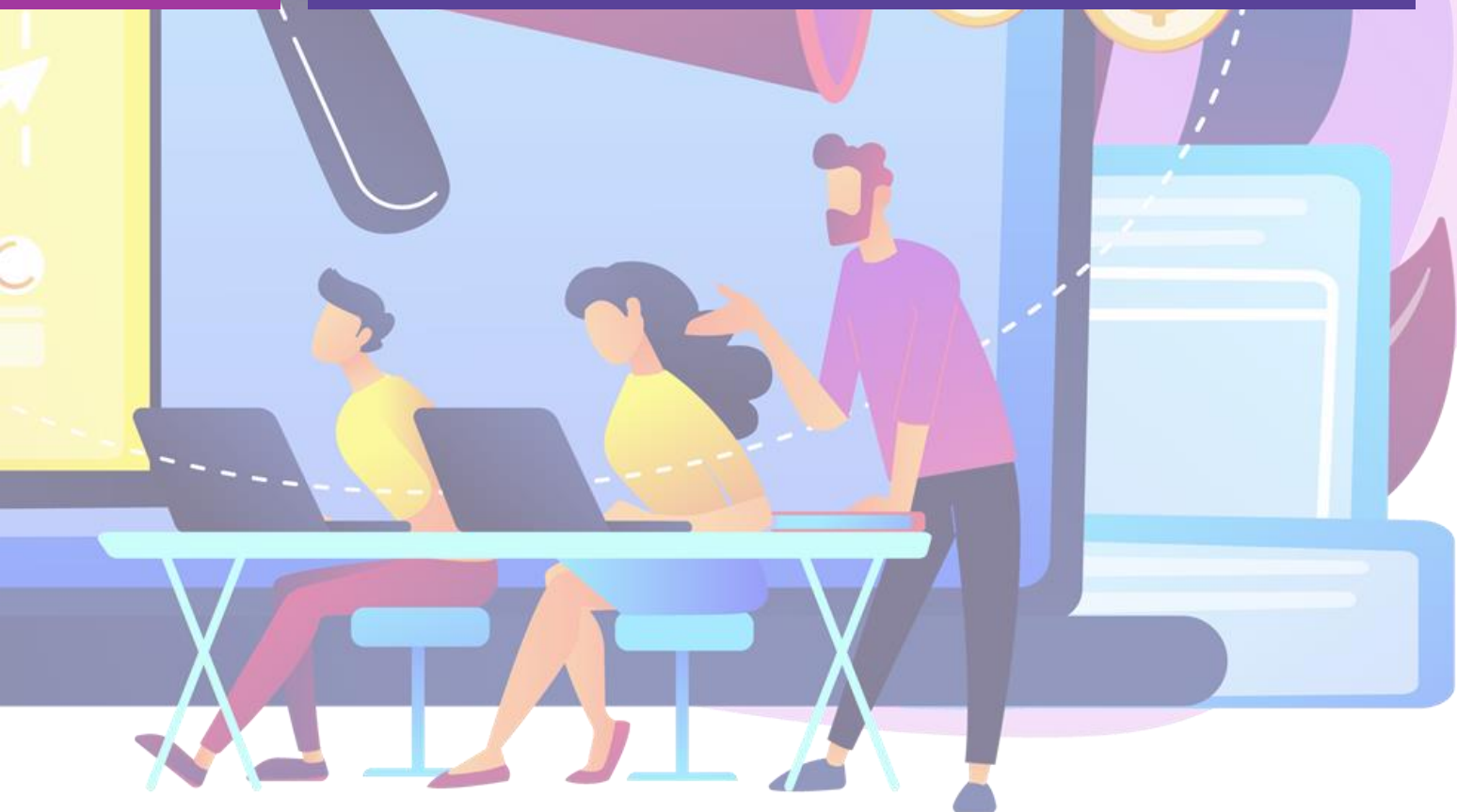
raisin.





# 2

## Dossier COVID : retour sur un premier semestre chargé en actualité et porteur de mutations



# En plein COVID, la Fintech française aura fait preuve de réactivité, d'agilité et de créativité



**Caroline Simon**  
Secrétaire générale de l'Observatoire de la Fintech

La crise du Covid-19, marquée par le confinement de l'ensemble de la population française, a eu un impact sur l'ensemble de l'activité économique française. Les Fintech ne sont pas restées à l'écart de ce mouvement. Mais leur activité nativement digitale, leur a permis de se montrer agiles et réactives. Cela leur a donné les moyens, en plus de leur activité, d'agir en faveur de certains acteurs économiques fragilisés par cette crise et cela s'est traduit par des initiatives créatives et foisonnantes.

Et les multiples propositions réalisées par les Fintech dans cette période montrent qu'elles ont bien compris l'importance de telles mesures d'accompagnement. En effet, nombre d'entre elles ont proposé une réduction, voire une suppression, des coûts facturés aux entreprises les plus fragiles telles que les TPE ou les professions libérales.

Ainsi, il est intéressant d'observer ce que les Fintech proposent aujourd'hui dans le contexte de la crise. En effet, si elles n'étaient que très peu à proposer des crédits voici encore un mois, à l'exception notable de Younited Credit et de manager.one, il est aujourd'hui possible pour les acteurs du financement participatif de distribuer aux entreprises les fameux Prêts Garantis par l'Etat.

Nous observons également qu'un certain nombre d'initiatives apparaissent depuis le début de la crise pour proposer une facilitation de l'offre de prêt, soit en accélérant les délais de constitution des dossiers, soit en simplifiant l'accès au financement, avec Kriptown, Tudigo et Wesharebonds par exemple.

Petit patchwork de quelques-unes de ces initiatives !

## alan

### L'assurance santé qui fait simple

« Depuis ses débuts, Alan est votre allié dans la santé. Alors, dans cette période chargée et compliquée pour tout le monde, nous ne voulions pas rester sans rien faire et avons cherché à amener un peu de simplicité, à notre manière. Nous avons lancé Coup de pouce, un programme de services gratuits, sans engagement, ouverts à toutes et à tous. Avec Coup de pouce, on accède aux informations essentielles sur l'épidémie, on peut auto-évaluer ses symptômes, consulter en vidéo un médecin généraliste en quelques minutes ou encore accéder à des cours de méditation. Petit tour du pourquoi et surtout des comments ! »

## Bankin'

### Gérer votre argent devient simple

« – Appel aux dons pour soutenir les soignants : nous appelons nos 4 millions d'utilisateurs à faire un don à la Fondation de France pour soutenir l'effort national pendant cette période inédite.  
– Création du guide du confinement : chaque jour les utilisateurs reçoivent dans l'application des conseils pour bien gérer leur argent pendant cette période unique (anticiper une baisse de revenus, se faire rembourser ses activités, avoir un prêt pendant le confinement...).  
– 45 jours de Bankin' Premium offerts pour accompagner les utilisateurs à mieux gérer leur argent.  
– Nos Coachs restent disponibles par téléphone et par chat pour aider gratuitement nos utilisateurs à faire un bilan de leurs dépenses et de leur situation. »



## Nous finançons vos factures en quelques clics

« - Nous souhaitons rendre accessible à tous les indépendants, micro-entrepreneurs, artisans, commerçants ou encore freelances, une trésorerie saine qui saura peut-être vous aider à vous relever. Ainsi, les abonnements à nos offres Cash Solo and Cash Creation, ainsi que les frais d'analyse par client, vous seront remboursés tous les mois durant toute la crise sanitaire. - Enfin, avec Finexpay, vous pouvez proposer à vos clients de bénéficier d'une extension de délais de paiement des achats professionnels jusqu'à 90 jours en plus des conditions commerciales habituelles. »



## L'application gratuite et sécurisée qui révolutionne la gestion de votre budget

« Dans le cadre de l'initiative nationale « Tous unis contre le virus » portée par la Fondation de France en partenariat avec l'institut Pasteur et l'AP-HP, Linxo a choisi de reverser 5€ (pour accompagner jusqu'au début du déconfinement, nous prolongeons l'opération jusqu'au 10 mai) par abonnement annuel soit environ 35% de ses revenus à la Fondation de France ET, simultanément, de baisser son prix pour tous les utilisateurs. »



## Un financement simple & rapide pour votre entreprise

« Déterminée à aider les entreprises à se maintenir durant la crise, la plateforme de prêt October annonce des mesures de soutien pour ses emprunteurs en Europe. Les prêts accordés par October aux entreprises en France, en Espagne, en Italie, aux Pays-Bas et en Allemagne bénéficieront d'un gel de trois mois sur le remboursement du capital. 93% des investisseurs institutionnels et des prêteurs particuliers ont exprimé par un vote leur volonté de soutenir l'initiative d'October en faveur des entreprises et de leurs salariés. »



## Le crédit, en plus rapide.

« Covid-19: Younited Credit soutient les professionnels, en première ligne dans la lutte contre la pandémie, avec un crédit au taux symbolique de 0,01%. Younited Credit propose un crédit au taux symbolique de 0,01% à celles et ceux qui exercent un métier en lien direct avec la lutte contre la propagation de la pandémie. La Fintech met à disposition une enveloppe de 5 millions d'euros pour financer cette action dans les 5 pays où elle opère. »



## La cagnotte en ligne sécurisée

« Nous avons décidé de ne pas prendre de commissions pour les cagnottes certifiées liées au Covid-19. C'est ce que nous faisons quand il y a une cause nationale ou un cas de force majeure comme l'incendie de Notre-Dame, les attentats de Paris et Nice. Habituellement, nous avons une grille tarifaire assez simple : une commission de 4% pour les cagnottes en dessous de 2 000 euros, 2,9% de 2 000 à 200 000 euros et 1,9% au-dessus de 200 000 euros. Comme le gros du volume est réalisé sur des projets solidaires en ce moment, nous générons donc peu de chiffre d'affaires. »



## L'application de paiement

« Nous mettons en place un dispositif spécial à l'attention des professions libérales et indépendants, et notamment des artisans, petits commerçants pour leur permettre d'être payé à distance par carte bancaire :

- Nous facilitons l'enregistrement de votre activité au sein de nos services, en allégeant le plus possible les démarches administratives d'ouverture de compte ;
- Nous vous permettons d'encaisser immédiatement (sans aucun délai) les cartes bancaires de vos clients, même pendant la validation de votre compte Lydia Pro par nos agents ;
- Nous supprimons tous les frais d'encaissement et de service jusqu'au 30 juin 2020 ;
- Nous vous proposons un accompagnement dédié par e-mail : [covid19@lydia-app.com](mailto:covid19@lydia-app.com) »



## Compte pro en ligne pour entreprises et indépendants

« Nous avons donc décidé d'offrir à nos clients l'ensemble de leurs cartes virtuelles pendant cette période difficile. Cela concerne les cartes déjà créées (qui ne leur seront pas facturées) ou qu'ils créeront. Une fois créées, elles sont disponibles instantanément et permettent de payer tous les abonnements et achats en ligne en restant bien au chaud. »



## Logistique et encaissement Omnicanal

« A l'approche de Pâques, un service de livraison à domicile et de click & collect est à la disposition des clients souhaitant recevoir leurs chocolats Jeff de Bruges en toute sécurité chez eux. »

# La crise sanitaire, retour sur expérience de la Chambre de Compensation française : une leçon d'anticipation



**Christophe Hémon**

CEO de LCH SA, Chambre de Compensation basée en France du groupe LCH, filiale française du groupe London Stock Exchange.

**La compensation est un mécanisme permettant à des banques et des institutions financières, membres d'une chambre de compensation, de régler les montants dus et de recevoir les actifs correspondant aux opérations faites en leur nom propre ou pour leurs clients. Peu connu du grand public, ce mécanisme est pourtant essentiel à la bonne exécution des ordres boursiers ou sur certains marchés de gré à gré.**

**A l'épreuve du COVID comme toutes les entreprises, nous avons souhaité comprendre comment l'organisation LCH avait fait face aux exigences et contraintes de ce début d'année.**

**La rédaction :** Bonjour Christophe, vous êtes Directeur Général de LCH S.A., la Chambre de Compensation de référence dans la zone Euro. La fonction que vous offrez au marché, la garantie de bonne fin des transactions suite à leur négociation est essentielle au fonctionnement des marchés boursiers et ce même en temps de crise.

Tout d'abord si le fonctionnement d'une institution comme la vôtre venait à être affecté par une épidémie telle que nous l'avons traversé, quels sont les risques pour les marchés financiers et pour l'économie ?

**Christophe Hémon :** Dans l'énoncé de votre question, vous indiquez que notre rôle est essentiel « même en temps de crise », je dirais pour ma part « surtout en temps de crise » car c'est dans ces moments-là que l'on mesure le rôle clef d'une chambre de compensation (CCP) dans le fonctionnement des marchés, voire de l'économie en général. Il y a bien évidemment des avantages considérables à faire passer ses opérations par une CCP en temps normal (garantie de dénouement, netting multilatéral des opérations, économies en capital et en collatéral immobilisé, etc.) mais cette valeur ajoutée prend tout son sens en situation de crise, qu'elle soit crise financière, crise économique et ... crise sanitaire donc. De par notre statut, la chambre de compensation n'est pas en obligation de moyens mais en obligation de résultats dans sa mission de continuité

En effet, en l'absence d'une chambre de compensation comme LCH SA, plusieurs marchés de la place s'arrêtent automatiquement (Repos, marchés actions et dérivés réglementés, etc.) avec toutes les conséquences que vous imaginez. Ne pas être en état de fonctionner n'est donc pas une option.

## **Des plans de continuité éprouvés**

**LR :** Il est donc particulièrement important que votre organisation ait mis en place dans son dispositif un mode de fonctionnement dégradé intégrant des scénarios de crise. Comment cela se traduit-il au sein de LCH S.A., et ce type de procédure est-il pour une institution comme LCH S.A. encadré au plan réglementaire ?

**CH :** Il ne suffit pas d'avoir des procédures, il faut bien évidemment les tester et c'est ce que nous faisons très régulièrement. Dans le cas qui nous intéresse ici – une variante de l'indisponibilité des locaux – chaque mois nous effectuons des exercices de replis sur nos sites secondaires pour vérifier que l'ensemble des connections et des applications fonctionne parfaitement. Ce dispositif intégrait déjà les solutions d'accès remote, que nous avons déjà fortement utilisées lors des grèves prolongées des transports l'hiver dernier.

Nos plans de continuité sont suivis de très près par nos régulateurs, sur la base des procédures et des rapports de tests que nous leur fournissons, voire des inspections sur place qu'ils réalisent très régulièrement chez nous.

Cet encadrement très rigoureux nous permet de nous assurer que nos dispositifs répondent à minima aux standards requis et plus particulièrement sur tous les aspects relatifs à la résilience opérationnelle.

### Une réactivité opérationnelle modèle

**LR :** Ce dispositif a-t-il bien fonctionné et en combien de temps a-t-il pu être opérationnel ? L'effectif a-t-il pu opérer 100% en télétravail ?

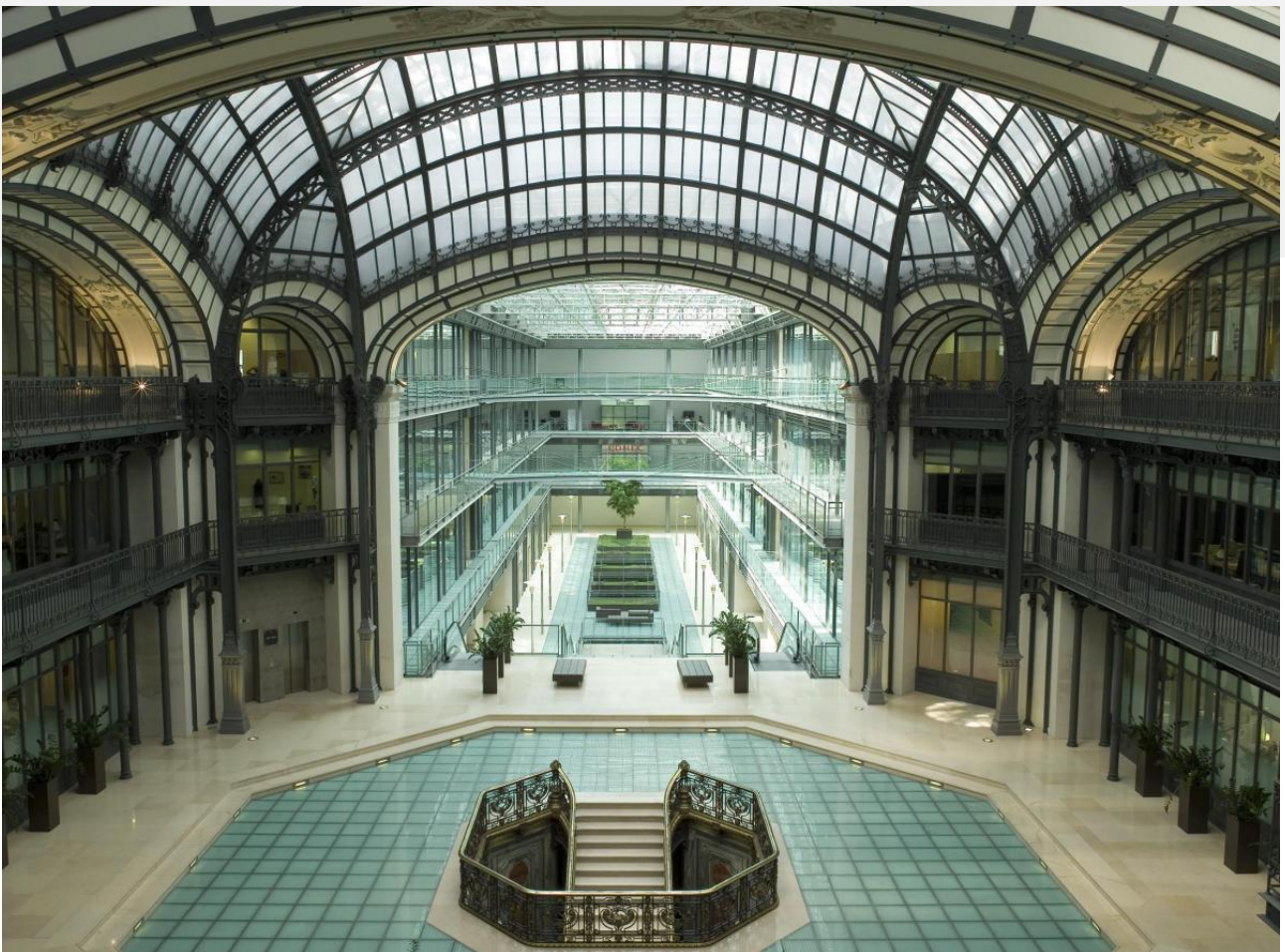
**CH :** Les consignes gouvernementales de confinement ne nous ont pas pris réellement au dépourvu et nous avons pu procéder à des ajustements durant les derniers jours précédant le confinement afin de nous assurer d'une couverture de l'ensemble du personnel en moyens sécurisés de télétravail. Dès le lendemain de l'annonce, nous étions opérationnels en solution « work from home », avec juste quelques salariés volontaires sur site, dans des conditions de sécurité sanitaire et de protection individuelle renforcées.

Malgré des marchés particulièrement chahutés et des volumes records enregistrés sur tous les marchés que nous couvrons, nous avons opéré l'activité dans les conditions habituelles, sans aucun incident à déplorer. Nous avons même réussi à accompagner certains de nos clients en difficulté en développant de nouveaux reportings individualisés par exemple.

Dans un deuxième temps, pour éviter à cet écosystème de tourner en rond, il lui faut du sang neuf. De nouveaux acteurs qui viendraient rejoindre la communauté Fintech. La fonction finance étant par nature présente à tous les niveaux de notre société, il est nécessaire d'aller trouver de nouveaux partenaires, complémentaires des « usual suspects ».

Apporter de l'hétérogénéité permettra au modèle français de se diversifier et, par biomimétisme (cher à certains de nos chercheurs en IA), de se renforcer. Ces nouveaux acteurs doivent venir de secteurs d'activité plus éloignés de nos bases et la charge nous incombe d'aller créer le liant qui fait tant défaut aujourd'hui. En explorant de nouveaux territoires, nous serons plus en mesure d'engager une véritable démarche d'innovation de rupture... de celles qui font réellement changer les entreprises et les pays d'échelle.

La France dispose d'atouts fabuleux pour devenir le lieu de la finance de demain. Les perspectives sont extrêmement favorables et le momentum tant attendu semble enfin arriver. Charge aux acteurs de place de se mettre à la hauteur du défi qui se présente et de savoir, eux aussi, se mettre à l'échelle.



# Covid-19 accélérateur d'innovation malgré lui ?



**Hervé Alexandre**  
Directeur de la Chaire Fintech,  
Université Paris-Dauphine – PSL

## La crise du Covid-19, un choc accélérateur de tendances déjà présentes

La crise du Covid-19 a créé un choc sans précédent dans l'histoire contemporaine. Nous avons assisté à un blocage de l'activité économique et des déplacements. Une réponse a consisté en une accélération de la digitalisation de nombreuses activités et notamment celles impliquant des paiements. Ce constat est valide pour les zones dans lesquelles cette révolution est déjà amorcée, mais l'est encore plus dans les pays dans lesquels le paiement repose encore fondamentalement sur le recours au cash.

En France, par exemple, où le paiement sans contact est déjà bien développé, on a assisté à une augmentation des plafonds pour le paiement sans contact, ce dernier passant timidement de 30 à 50 € pour le sans contact avec carte bancaire et à plus de 1000€ avec Apple Pay (mobile ou montre connectée). Cet accroissement, prévu pour 2021, a été accéléré par la crise actuelle. Quoique notable, il ne s'agit ici que de l'accélération d'une évolution inéluctable d'un moyen de paiement dont l'utilisation est ancrée dans les habitudes depuis plusieurs décennies. Une étude met cependant en avant le fait que 11 % des consommateurs interrogés se sont vu refuser un paiement en liquide en France durant la crise du Covid-19.

Au-delà de nos frontières, qu'en est-il pour un pays dans lequel la digitalisation des paiements est encore balbutiante et le paiement par cash omniprésent ?

## De fortes attentes de la jeunesse tunisienne pour le développement du numérique

Dans le cadre de mes enseignements de gestion bancaire et banque digitale en Master finance sur le campus de Tunis de l'Université Paris Dauphine, je demande aux étudiants de créer en groupe une fintech virtuelle.

Ils présentent ensuite leurs projets devant un jury composé en partie de créateurs de start-up et de responsables d'incubateurs tunisiens. Ce moment permet de mesurer un très riche et fécond fourmillement d'idées, mais également une frustration devant la lenteur de l'évolution réglementaire et un sentiment d'inertie des pouvoirs publics et des grandes banques tunisiennes.

Cette génération, inséparable de son smartphone, est consciente des possibilités qu'offre cet outil au-delà des réseaux sociaux, qu'il s'agisse du paiement, de la constitution de cagnottes, du partage de notes entre amis ou plus largement de la gestion de son compte bancaire.

## Des mesures fortes prises par le gouvernement tunisien en réponse au choc économique de la pandémie

Face à une contraction à venir de 4,3 % de son économie en 2020 sous l'effet du Covid-19, la Tunisie a réagi afin que la pandémie soit une opportunité d'accélération du chantier de la digitalisation de l'économie. En effet, face à l'impossibilité du contact physique, plusieurs solutions digitales ont été envisagées. On observe ainsi une montée significative des échanges sur les sites marchands.

Le ministère des finances tunisien a annoncé le 5 mai 2020 la création d'un portefeuille digital accessible par mobile. Ce portefeuille est issu d'une collaboration entre différents ministères (des Technologies, de la Communication et de la Transformation Digitale), mais également de la Banque Centrale de Tunisie, de la Poste, des Banques, de la Société Monétique Tunisie et du Centre national de l'Informatique. Un de ses objectifs initiaux est de distribuer les aides sociales en Tunisie à travers 4000 points répartis dans le pays, qu'ils s'agissent d'agences postales ou bancaires ou de DAB.

Afin d'établir un écosystème propice au développement des paiements digitaux, à l'inclusion financière et à la limitation de l'économie parallèle, la Banque Centrale de Tunisie a publié le 18 Mai 2020 une circulaire portant sur les conditions de fourniture des services de paiement mobile domestique, applicable aux banques, aux établissements de paiement, à l'Office National des Postes, ainsi qu'au gestionnaire de switch mobile autorisé par la BCT. L'accent a été mis sur la préservation des données et des transactions de la clientèle, les cyber-risques ainsi que la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Dans ce contexte, la BCT a délivré les premiers agréments à deux établissements de paiement, soit une première en Tunisie.

Ces initiatives publiques, fort louables même si un peu tardives, ne sauraient à elles seules illustrer l'impact du coronavirus sur la digitalisation des paiements. Les initiatives privées, bouillonnantes depuis quelques mois, profitent du coronavirus pour démontrer leur utilité dans un pays très attaché au paiement par cash en espérant un enracinement des comportements digitaux lorsque la crise sera terminée. Dans un continent précurseur du paiement digital (M-PESA depuis 2007 au Kenya, Orange Money depuis 2008), la réaction tunisienne était très attendue.

#### Quelques initiatives privées notables

- Généralisation du paiement sans contact chez les commerçants ainsi que pour les boutiques en ligne.
- Paymee supprime les commissions pour les commerçants pendant 3 mois ce qui augmente le nombre de partenaires et d'utilisateurs.
- Kaoun offre gratuitement jusqu'en juin la signature électronique Digigo par le biais de son wallet Flouci.

#### La crise, une occasion de démontrer la pertinence des solutions technologiques

Dans le cas de la France comme dans celui de la Tunisie, l'exigence de distanciation et l'évitement des contacts ont favorisé la croissance de services dont il est certain qu'ils seront incontournables dans les années à venir. Partant d'un état des lieux différent, usage de la carte bancaire en France versus importance du cash en Tunisie, la crise a bousculé les calendriers d'adoption d'innovations dans le paiement. Même si elle me paraît inévitable, nous sommes encore bien loin d'une société cashless que ce soit en Tunisie ou en France. Cependant, même si les degrés d'utilisation du cash diffèrent d'un pays à l'autre, la crise a poussé certaines personnes jusqu'alors réticentes à franchir le pas du paiement digital.





# Le financement participatif : actions et réactions face à la crise



Jérémie Benmoussa,  
Président de  
Financement Participatif  
France

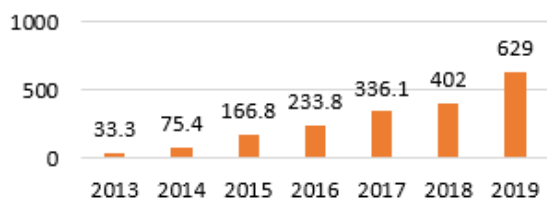


Florence de Maupeou,  
Directrice générale de  
Financement Participatif  
France

Depuis plus de 10 ans, le financement participatif continue sa progression. Aujourd'hui il est devenu un outil crédible et reconnu, de la part des pouvoirs publics qui se sont appliqués – dès 2014 – à lui attribuer un cadre réglementaire approprié : de la part des porteurs de projet qui sont de plus en plus nombreux à l'intégrer dans leur business plan, de la part des contributeurs qui y voient un moyen de financer des projets qui leur tiennent à cœur ou de diversifier leur épargne, et de la part d'institutionnels qui viennent cofinancer les projets aux côtés des plateformes ou orienter leurs clients vers ce type de placements.

## État des lieux du financement participatif

En 2019, ce sont 629 millions d'euros qui ont été collectés sur les plateformes de financement participatif d'après le Baromètre du crowdfunding en France 2019.

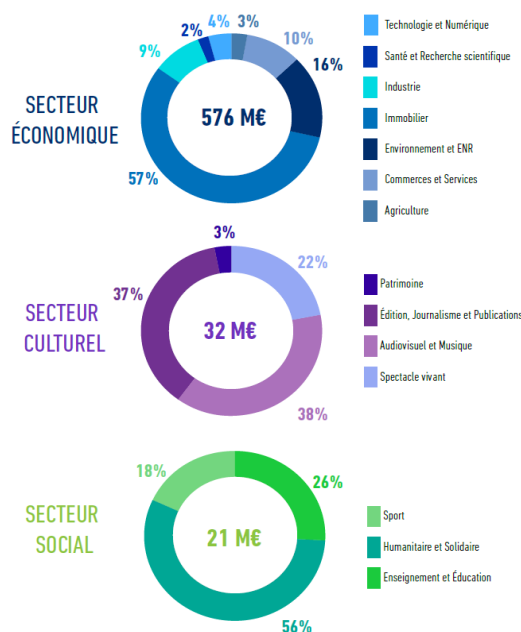


Source : Baromètres du crowdfunding  
<https://financeparticipative.org/barometres-crowdfunding/>

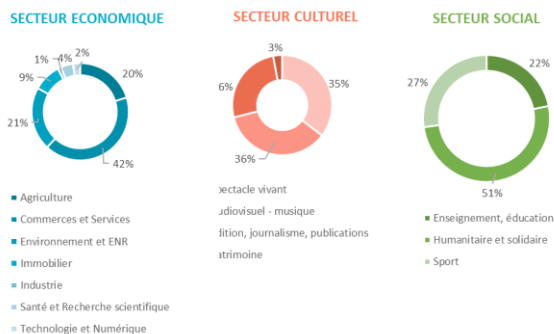
Ces dernières années, le secteur économique a pris une place de plus en plus importante dans les volumes collectés puisqu'il concerne 92% des montants. Fait particulièrement marquant : la montée en puissance de l'immobilier. En 2018, il comptait déjà pour 51% du secteur économique ; en 2019, il représente 57%. Il s'agit de financer des projets de promotion immobilière : pour le promoteur, cela lui permet d'apporter les 50% de fonds propres exigés par les banques pour obtenir leur prêt ; pour les particuliers, ce sont des placements attractifs de par les taux d'intérêt qu'ils affichent (entre 8 et 12%). C'est pourquoi ce secteur a attiré de nombreuses plateformes ces dernières années : soit elles ont diversifié leur activité dans la promotion immobilière, soit elles se sont créées sur ce secteur exclusivement.

De même, le secteur de l'environnement et des énergies renouvelables (EnR) connaît une forte progression : avec 42,7 millions d'euros en 2018 (12,5% du secteur économique), il est passé à 92,2 millions d'euros en 2019 (16% du secteur économique). De fait, les mesures prises par le gouvernement pour favoriser l'implication citoyenne dans le développement des EnR ont largement contribué à la démocratisation du crowdfunding dans ce secteur.

## RÉPARTITION SECTORIELLE DU FINANCEMENT PARTICIPATIF



Le secteur culturel a mobilisé 32 millions d'euros en 2019, contre 41 millions en 2018. Pour ce qui est du secteur social, les volumes collectés ont légèrement augmenté, passant de 17,8 millions en 2018 à 21 millions en 2019. Si l'on regarde en termes de nombre de projets financés, la répartition sectorielle varie considérablement puisque les secteurs représentent 44% pour l'économie, 33% pour la culture, et 23% pour le social. En effet, les projets financés dans les secteurs culturel et social sont plus nombreux, mais les montants collectés par projet sont bien plus faibles.



## Les initiatives solidaires des plateformes de crowdfunding

### Solidarité des plateformes face à la crise

Pour accompagner les porteurs de projet dans ce contexte de crise sanitaire, nombreuses sont les plateformes qui ont mis en place des mesures de soutien et de solidarité : report des échéances de prêts, allongement de la durée des campagnes, lancement de fonds de solidarité, suppression des commissions sur les collectes liées au COVID ... [\[Voir les initiatives recensées par FPF\]](#)



### Structuration du marché

L'essor du financement participatif s'est accompagné d'une professionnalisation du secteur. Les plateformes ont diversifié leurs offres de produits financiers ou se sont concentrées sur un secteur spécifique pour proposer une offre à destination des épargnants citoyens qui n'existait pas auparavant. Des partenariats se nouent au sein de l'écosystème – qu'il s'agisse des Fintech ou des acteurs traditionnels – pour faciliter la distribution des produits et renforcer l'accompagnement des porteurs de projet et des investisseurs. Cette professionnalisation s'est également accompagnée d'une consolidation du marché, avec, ces dernières années, des rapprochements entre plateformes ou des rachats par des institutionnels. Le secteur est en mouvement et le contexte particulier qu'a connu notre économie ces derniers mois devrait renforcer ces mouvements.

### Le Prêt Garanti par l'État distribué par les plateformes

Les acteurs du financement participatif ont également souhaité contribuer – aux côtés des banques – au soutien des entreprises en difficulté. C'est pourquoi un travail de lobbying a été mené auprès du Ministère de l'Économie et des Finances pour ouvrir la distribution du Prêt Garanti par l'État (PGE) aux plateformes de crowdfunding. Ainsi, depuis le 8 mai, les intermédiaires en financement participatif (IFP) peuvent octroyer des PGE, au même titre que les banques et établissements financiers, pour permettre aux entreprises de surmonter les perturbations particulières dans le contexte de la crise liée au COVID. [\[En savoir plus sur le PGE\]](#)

### Financement Participatif France (FPF)

FPF est une association professionnelle, créée en août 2012, ayant pour objet la représentation collective et la défense des droits et intérêts des acteurs du financement participatif (ou crowdfunding) et de son écosystème. Elle a pour objectif de faire progresser le financement de projets (entrepreneuriaux, culturels, sociaux, ...) via les plateformes de crowdfunding qui répondent à des enjeux d'accessibilité, de transparence et de traçabilité.

FPF fédère 130 membres – dont 70 plateformes de crowdfunding – qui se retrouvent autour des valeurs suivantes : professionnalisme, innovation, diversité et impact.

En savoir plus : [www.financeparticipative.org](http://www.financeparticipative.org)

# Le cautionnement, un élément clé dans les nouveaux modèles innovants du financement



Marion NIBOUREL,  
Manager de la Place Fintech, lieu de rencontres  
des acteurs de l'innovation en Finance,  
au Palais Brongniart à Paris

La crise sanitaire actuelle provoque un grand coup d'accélérateur sur la transformation de l'économie du crédit ; la mise en place du PGE a notamment permis à plus de 150 000 entreprises d'emprunter jusqu'à 25% de leur chiffre d'affaires pour un total de plus de 22 milliards d'euros.

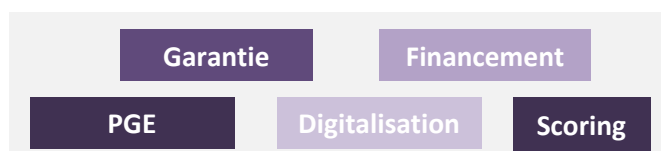
Tous ces prêts de trésorerie arriveront à échéance dans 9 à 12 mois et on verra alors environ 100 000 entreprises renégocier avec leur banquier l'amortissement de ces prêts sur 3 à 4 ans au taux imposé par les banques. Car qui pourrait rembourser 25% de son chiffre d'affaires en 1 an en période de crise économique ? Et si par ailleurs ces mêmes entreprises ont alors besoin d'un prêt de développement, comment réagira la banque ? Et qui va garantir ces nouveaux prêts ? Les enjeux en termes de crédit deviennent des enjeux du partage du risque, et donc le besoin de favoriser l'émergence de solutions innovantes indépendantes et durables.

## Le PGE, une bombe à retardement ?

Le prêt garanti par l'Etat (PGE) est un prêt proposé par une banque à une entreprise qui en dépit de la forte incertitude économique actuelle, est rendu possible grâce à la garantie qu'apporte l'Etat sur une partie très significative du prêt. La garantie de l'Etat couvre 90% du PGE pour toutes les entreprises éligibles. Beaucoup de professionnels et d'entreprises auront besoin de réétaler le PGE sur 3 ou 4 ans à l'issue de la période de remboursement de 12 mois actuelle, et les banques se sont engagées à faire leurs meilleurs efforts dans des conditions opérationnelles délicates. Si par ailleurs les entreprises et professionnels ont besoin de réaliser un second prêt d'investissement (dans une machine, un local, du stock, de la R&D..), les banques vont se retrouver avec des demandes de prêts reposant sur des dossiers dépassant le ratio d'endettement. A ce moment-là, la question de l'accord de crédit n'est pas uniquement entre la banque et son client ; c'est un sujet politique majeur, d'autant que les prêts précédents sont garantis par l'état, et qu'une défaillance en masse grèverait les comptes de l'Etat.

Qui va garantir les nouveaux prêts ? Depuis 12 mois on attend les décrets d'application qui permettront aux Fintech actives dans le cautionnement de proposer de nouvelles solutions de partage du risque, pour venir en complément des garanties BPIFrance et étatique. Les Start-up permettant de garantir le crédit autrement sont dans les rangs, et pourraient bien permettre de sauver le marché du crédit demain.

**En attendant, faisons un tour d'horizon des solutions de garantie sur le marché du crédit et voyons ce que PACTE a changé en 2019.**



## Un marché du crédit en croissance

Le crédit aux entreprises est produit et distribué principalement par les banques, les sociétés financières (crédit-bail, affacturage...) et les fonds de dette, atteint 2400 milliards d'euros d'encours en janvier 2020\*, et le besoin de liquidité actuel engendré par la crise sanitaire accroît significativement l'octroi 2020.

Les banques étant à la source de la création monétaire, elles peuvent théoriquement créer de la monnaie à l'infini. En réalité, leur capacité à prêter dépend du périmètre de leur licence bancaire – très difficile à obtenir auprès de l'ACPR, du montant des dépôts des clients, de leur niveau de fonds propres exigés par la réglementation, et de leur cartographie des risques : qui dépend à la fois du profil des emprunteurs et des contre-garanties adossées. Avec la distribution de crédit post-crise, le choix des garanties sera clé, d'autant plus qu'il est peu probable que l'Etat et BPIFrance ouvrent autant les vannes de garantie par la suite.

## La garantie, un élément clé du financement des entreprises

Alors que les demandes de crédit atteignent donc un record historique, le contexte de taux bas permet aux emprunteurs de voir le coût de leur prêt diminuer ; mais il a pour autre effet de durcir les critères d'éligibilité des banques : la rentabilité des crédits émis baissant mathématiquement avec les taux, maîtriser le taux de défaut est plus important que jamais, et les banques veillent à ce que les conditions d'octroi de crédit respectent leur politique de risque minutieuse. **On ne gère plus le risque, mais le risque zéro.**

Les banques deviennent donc de plus en plus exigeantes quant aux critères de rentabilité et de viabilité dans le temps des projets financés, tout comme les plateformes de Crowdfunding, et donc au risque associé. Dans ce contexte, les solutions de partage du risque deviennent un réel instrument de financement du développement. Les systèmes de garantie trouvent donc naturellement leur place en tant que moyen de faciliter l'accès aux ressources financières et de partager les risques.

## Mais au fait, comment fonctionne une caution ?

La caution est définie par les articles 2288 et suivants du Code civil qui précisent que "celui qui se rend caution d'une obligation se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même".

La caution met en relation trois personnes :

- le créancier (par exemple une banque),
- l'emprunteur (par exemple un entrepreneur),
- et le cautionneur (par exemple un organisme de cautionnement ou une personne à titre particulier, comme le gérant de l'entreprise ou une personne de son entourage).

Aujourd'hui une entreprise peut soit faire appel à un Organisme de Caution Mutuelle (BPI, France Active, Siagi...), soit hypothéquer un actif, soit donner une caution personnelle (souvent celle du dirigeant). Dans ce dernier cas, il s'agit d'un contrat unilatéral entre l'emprunteur et le cautionneur stipulant que le cautionneur se porte caution pour un emprunteur et qu'il se substituera à lui, en cas de défaillance (ou d'impossibilité), dans les modalités établies au contrat. Le prêteur est donc tenu légalement de vérifier que la surface financière du cautionneur est au moins égale au montant de caution sur lequel il s'engage.

## La rémunération des cautions : un monopole bancaire

Les conditions financières d'une caution fluctuent selon les cautionneurs, la somme empruntée, le montant des échéances et l'âge du débiteur, mais dans tous les cas seuls les organismes financiers peuvent facturer leur service de cautionneur : un chef d'entreprise ou un proche qui se porterait caution pour une entreprise ne peut pas y prétendre. « Pas de rémunération du risque pur sans être lié à l'usure. »

## Qu'est-ce que la Loi PACTE a changé ?

Jusqu'à la Loi PACTE, il était obligatoire que l'acte de caution soit manuscrit lorsqu'une personne physique se portait caution pour une entreprise. Alors que les organismes financiers ont déjà digitalisé voire pour certains automatisé leurs actes depuis plusieurs années.

A présent, le pas vers le digital a été franchi dans l'article 16 du Droit des Sûretés qui demande à l'Article 11° bis (de) *Moderniser les règles du code civil relatives à la conclusion par voie électronique des actes sous signature privée relatifs à des sûretés réelles ou personnelles afin d'en faciliter l'utilisation* ; cet article devait faire place aux décrets d'application au premier semestre 2019. Et on les attend encore.

Prenons donc à ce stade le cas d'un jeune chef d'entreprise ayant bénéficié du PGE et qui souhaite emprunter de nouveau en 2021 pour se développer ; sa société est jeune, endettée au-delà des seuils habituels, donc les banques demandent une totale garantie : même s'il fait appel à un organisme de caution, et que ce dernier accepte, il ne sera jamais couvert à plus de 70% ; pour le montant restant il devra soit se porter caution personnelle de son projet, soit hypothéquer un actif. Or s'il n'a pas assez de richesse personnelle et que son projet concerne de l'immatériel, quelle option lui reste-t-il ?

## Des solutions de garantie digitale ou de garantie participative en renfort

Le cautionnement participatif, c'est le pari des nouvelles solutions en ligne qui se basent sur le réseau et la communauté pour rassembler tout ou partie de la caution nécessaire à un prêt bancaire : Yelloan pour les prêts à la consommation de ses proches, MiniCautions pour les prêts aux entrepreneurs et aux associations, Cofides pour les TPE Africaines..

Les formats diffèrent d'une solution à l'autre (don, smart-contract, épargne), mais ces Start-up innovantes ouvrent une nouvelle porte pour combattre les blocages du financement avec un mécanisme de garantie participative qui augmente et sécurise la capacité de prêt de la banque envers l'emprunteur. En permettant aux emprunteurs, moyennant un coût de service, de rassembler en ligne, de manière sécurisée et conforme des engagements de caution individuels qui sont contractualisés et scellés via un smart-contract, ces solutions offrent un intérêt double pour la banque : être rassurée sur le projet de l'entrepreneur (cela prouve que l'entrepreneur est entouré et que son projet plait), et partager le risque grâce au mécanisme de garantie des cautions.

**La période que nous vivons actuellement est propice à ces évolutions, portées autant par l'accélération de la digitalisation du secteur des services que par les besoins en crédit, en forte hausse, des entreprises.**

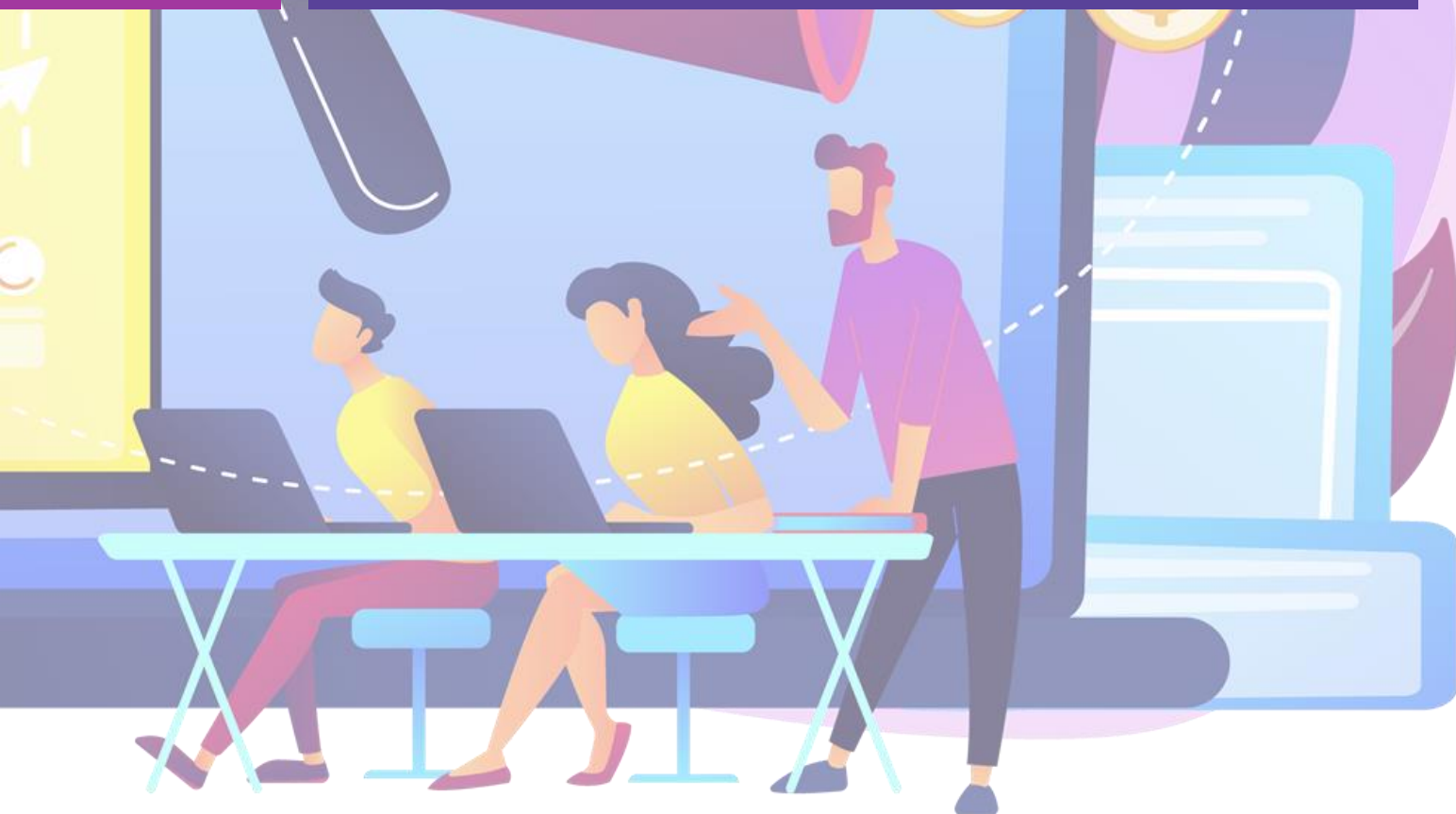
**Il est temps de moderniser le cautionnement et de mettre fin à un monopole aussi vieillissant que limitant.**

**Dans cette conquête, les Fintech sont prêtes et souhaitent travailler de concert avec le ministère pour proposer un cadre propice à la rédaction des décrets d'application de la Loi PACTE concernant la réforme et la digitalisation du Droit des sûretés, qui n'a que trop tardé.**



# 3

## Parole aux experts de la Fintech, de l'Innovation, des Services Financiers et de la Recherche



# De l'Open Banking et de la Directive services de paiement 2 vers l'Open Finance



**John Pitts**  
Global Head of Policy for  
Plaid

Depuis leur introduction en 2018, les services d'Open Banking et la directive sur les services financiers 2 (PSD2\*) ont changé la manière dont les consommateurs et les entreprises utilisent leurs services financiers. En termes simples, les services bancaires ouverts permettent aux consommateurs de donner aux prestataires tiers (PT) l'accès aux données de leurs comptes de paiement.

Bien que deux ans seulement se soient écoulés depuis leur mise en œuvre, les régulateurs, les décideurs politiques et l'industrie commencent déjà à se pencher sur la prochaine étape du partage des données : l'Open Finance.

La Commission européenne a publié une consultation sur une nouvelle stratégie de financement numérique pour l'Europe, tandis que la Financial Conduct Authority (FCA) britannique a lancé un appel à contribution (CFI) sur l'Open Finance en décembre 2019. Tous deux examinent comment étendre l'ouverture des comptes bancaires et le partage de données de type PSD2 ainsi que l'accès de tiers à d'autres comptes financiers.

## L'évolution de l'Open Banking et de la DSP2

La Commission européenne a conçu la DSP, la première directive sur les services de paiement, qui est entrée en vigueur à la fin de 2007. Depuis 2007, la numérisation de l'économie européenne n'a cessé de progresser. De nouveaux services, fournis par de nouveaux acteurs, sont apparus pour les paiements en ligne. En janvier 2018, la Directive services de paiement a été remplacée par la Directive services de paiement 2. Elle a notamment imposé à tous les fournisseurs de comptes de paiement de fournir une méthode permettant aux PT autorisés d'accéder au compte de paiement d'un client. Ces méthodes d'accès, communément appelées interfaces de programmes d'application (API) ou interfaces clients modifiées, sont à l'origine de l'Open Banking.

## Les avantages de l'Open Banking

L'Open Banking et la DSP2 sont des tendances émergentes sur le marché des paiements, l'ensemble des exigences réglementaires n'étant entrées en vigueur qu'en mars 2020. Bien qu'il soit trop tôt pour en évaluer l'impact, elles ont déjà entraîné des évolutions positives pour les pays qui les ont mises en œuvre.

Le Royaume-Uni est sans doute le pays le plus avancé en ce qui concerne le développement du marché de l'Open Banking. Depuis l'entrée en vigueur de la directive DSP2 en janvier 2018, la FCA a autorisé plus de 200 PT à fournir des services d'Open Banking.

L'Open Banking et la directive PSD2 ont été un grand succès pour le Royaume-Uni. De leader du développement des API à influenceur des marchés du monde entier, au travers du développement de versions locales. Le Royaume-Uni est en passe de devenir le leader mondial. Chaque jour, de nouveaux produits et services bancaires ouverts façonnent le paysage des paiements au Royaume-Uni. Du meilleur suivi des paiements pour empêcher les clients d'être à découvert à l'utilisation des données pour améliorer l'accès aux financements, l'Open Banking a apporté de réelles améliorations à l'économie, aux personnes et aux entreprises qui l'utilisent.

L'écosystème français de l'Open Banking est très différent de celui du Royaume-Uni. L'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) n'a autorisé que 16 PT. C'est la société française STET\*\*, un processeur de paiement, qui a mené le mouvement, et non pas le gouvernement. La STET a développé des API d'Open Banking communes, afin d'accroître l'adhésion. Si des initiatives de ce type contribuent à attirer les investissements et les nouvelles entreprises, cela n'a pas suffi. La France est encore loin derrière le Royaume-Uni en matière d'innovation et d'investissement pour l'Open Banking.

Mais il n'est pas trop tard. Des organisations comme STET doivent travailler avec les acteurs de la Fintech et les banques pour développer des API plus robustes et plus stables en France. Les API stables sont le moteur de l'Open Banking, elles garantissent que les PT peuvent accéder aux comptes de paiement. Des API stables garantiront le fonctionnement de l'Open Banking dès aujourd'hui. Le travail de construction d'API stables signifie également que la France pourrait se développer dans l'Open Finance plus rapidement et plus efficacement. Plus vite la France passera à l'Open Finance, plus vite elle pourra en éliminer les limites.

## Limitations de l'Open Banking

Le champ d'application actuel de la DSP2 limite le type de comptes auxquels les banques sont tenues de donner accès aux PT, ce qui limite la quantité d'informations auxquelles un PT peut accéder et qu'il peut utiliser pour fournir des produits et des services aux consommateurs. Ce problème ne se pose pas seulement en France ou au Royaume-Uni, tous les pays de l'UE sont soumis à cette limitation.

À l'heure actuelle, un PT ne peut donner aux consommateurs qu'une vision très étroite de leurs finances. Cette vision étroite peut avoir un impact négatif sur la compréhension que les consommateurs ont de leurs finances, ce qui pourrait les conduire à prendre de mauvaises décisions financières. De nombreux secteurs bénéficieraient grandement d'un accès aux données par API, mais sans les informations nécessaires, ces secteurs n'ont pas développé d'API.

La directive DSP2 prévoit que l'entreprise qui récupère les données est la même que celle qui les présente au consommateur, et ne reflète pas ou ne prévoit pas les modèles d'Open Banking émergents qui reposent sur des intermédiaires pour la récupération des données. Cela a limité l'innovation sur le marché en limitant les cas potentiels d'utilisation par les consommateurs. Aux États-Unis, Plaid s'est associé à plus de 2 500 Fintech en tant qu'intermédiaire pour la récupération de données. Chaque jour, nous voyons de nouvelles affaires qui reposent sur ce type de relation.

Ces limites n'ont pas empêché l'Open Banking, mais elles ne permettent pas encore de donner aux consommateurs une vision globale de leurs finances - c'est là qu'intervient l'Open Finance.

## Open Finance

Tout comme l'Open Banking, l'Open Finance repose sur le concept d'un consommateur qui partage ses données avec un tiers pour différents produits et services. Cependant, l'Open Finance vise à surmonter la plus grande limitation de l'Open Banking en s'appliquant à un ensemble plus large de comptes, tels que les hypothèques, les assurances et les pensions.

En ayant accès à un plus grand nombre de comptes, les PT pourront offrir aux consommateurs toute une gamme de produits et de services construits à partir de leurs données financières. L'Open Finance aura un impact sur tous les domaines de la vie financière des consommateurs, en rendant facilement accessibles des comptes traditionnellement déconnectés et déroutants. L'Open Finance présente également des opportunités pour les pays individuels, comme nous l'avons vu plus haut : le Royaume-Uni a déjà vu les avantages d'être le premier à s'engager dans le domaine de l'Open Banking. Il n'est pas difficile de voir comment ces avantages pourraient être doublés dans un monde intégrant l'Open Finance.

Si la France doit encore travailler sur l'Open Banking, elle doit également se préparer à la prochaine étape de l'évolution du partage des données par les consommateurs. Les efforts déployés pour développer une API Open Banking forte signifient que la France sera prête à prendre la tête de l'Open Finance au fur et à mesure de son développement dans les années à venir.

\* Directive des Services de Paiement 2 (DSP2) – DIRECTIVE (UE) 2015/2366 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 25 novembre 2015 concernant les services de paiement dans le marché intérieur.

\*\*STET (Systèmes technologiques d'échange et de traitement) : la société STET gère le système CORE (COMpensation REtail), une plate-forme de compensation interbancaire ou ACH (Automated Clearing House).



# La transformation digitale dans les services financiers



**Natacha Moinard**  
Directrice de la Transformation, du Marketing et de la Communication  
Swiss Life

## Quand la réglementation et les nouvelles technologies s'allient afin d'apporter de la valeur aux banquiers privés et leurs clients

La transformation digitale est au cœur des préoccupations des marchés banque-assurance depuis plusieurs années. En banque privée, c'est aussi un thème d'actualité mais la digitalisation peut sembler, au moins au premier abord et pour les acteurs historiques du marché, en opposition avec la raison d'être du secteur. Encore plus que dans l'industrie « grand public », c'est bien le banquier privé qui fait la différence pour son client et non pas les offres ou les services. La relation *intuitu personae* reste fondamentale, notamment car la gestion du patrimoine nécessite une très grande proximité avec son banquier privé mais aussi la sollicitation ponctuelle d'un grand nombre d'experts (gérant, ingénieur patrimonial, fiscaliste...).

Ces dernières années, nous avons cependant noté une évolution des comportements. Même pour les clients âgés - que l'on se plaît à toujours imaginer sans connexion internet et peu enclins à la digitalisation - les attentes évoluent. Très mobiles et souvent multi-bancarisés, ils sont avant tout en attente de proximité même si, comme l'a montré la période de confinement, il s'agit d'une proximité « à distance ».

L'important, plus que jamais, fut d'avoir un banquier privé proactif, capable d'intensifier ses communications afin de décrypter l'évolution des marchés financiers, organiser une conférence téléphonique avec un gérant de portefeuille ou caler un point sensible lors d'une visioconférence.

Les derniers mois que nous avons vécus en confinement ont bien sûr eu un impact chez Swiss Life Banque Privée et ont amené à accélérer la digitalisation dans 2 domaines principaux :

- **Enrichissement de l'expérience collaborateur.** La période de confinement a fortement impacté nos méthodes de travail. En l'espace de quelques jours, il a fallu faire preuve d'agilité et de rapidité pour déployer dans un temps record Teams afin de permettre aux collaborateurs de se réunir, de partager des documents et de se voir. La prise en main à distance a été rapide et a permis de retrouver une qualité de travail quasiment semblable à une présence sur site.



- **L'adaptation des processus métiers.** La forte dimension réglementaire des métiers de la banque rend plus difficile la digitalisation de certains de nos processus, notamment certains passages d'ordre, la validation d'opérations sensibles... Le confinement a à aussi permis d'accélérer la digitalisation afin de pouvoir poursuivre l'activité grâce à des processus temporairement digitalisés.



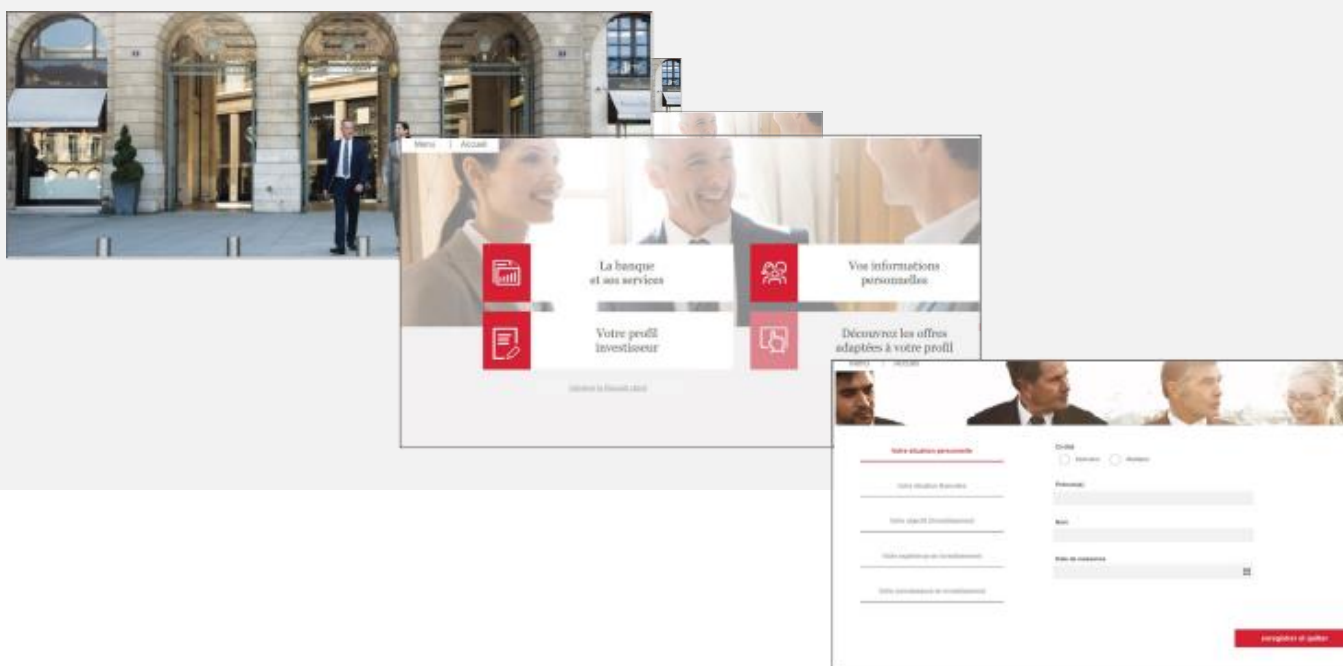
Mais pour une banque privée comme Swiss Life Banque Privée, l'objectif de digitalisation est en priorité d'assurer la même qualité de service à distance et de proposer une relation « phygitale » ; présentielle quand c'est nécessaire et digitale par souci d'efficacité. D'importants efforts ont été déployés pour restituer aux clients du Groupe Swiss Life un espace client unique, *My SwissLife*, regroupant leurs avoirs banque et assurance détenus dans le groupe. Grâce à la fintech Cross Quantum, ils ont également la possibilité d'avoir une vision consolidée de l'ensemble de leur patrimoine via l'agrégateur La FinBox.

En 2020, nous avons voulu pousser l'expérience digitale plus loin en digitalisant également l'entrée en relation et la prospection. Bien souvent, lors de ses premiers rendez-vous, le banquier privé collecte un grand nombre d'informations, souvent de façon manuscrite, qu'il doit ensuite re-saisir dans son outil de CRM. Il y a donc un véritable enjeu à rendre ce

processus à la fois plus efficace et à plus grande valeur ajoutée pour le client et son banquier privé.

Swiss Life Banque Privée a développé un outil de support de rendez-vous ayant pour objectif d'impliquer les clients dès l'entrée en relation, de rendre le processus réglementaire transparent (collecte de données) et de mettre en lumière la qualité et l'adéquation du conseil prodigué.

Les bénéfices de la digitalisation de l'entrée en relation sont multiples : des rendez-vous plus collaboratifs grâce à des conseils prodigués « côte à côte », une personnalisation des conseils en temps réel, une grande transparence sur les données collectées et la finalité de la collecte et enfin, une adhésion des utilisateurs, les banquiers privés, qui ont coconstruit ces nouveaux parcours grâce à des ateliers et un POC (Proof Of Concept).



# Nouveaux usages et nouveaux modèles économiques pour une ville et des territoires durables



**Emmanuel François**  
Président de la  
Smart Building Alliance

Sans que nous n'y ayons vraiment pris garde notre société est arrivée à ses limites avec partout des signes évidents de craquement tant sur le plan environnemental, économique ou sociétal. Cela touche bien entendu notre manière de produire ou de consommer mais également notre façon de nous organiser nécessitant de remettre en cause fondamentalement nos modèles et modes de vie.

Répondre à ces enjeux nécessite tout particulièrement de repenser les bâtiments et la ville ainsi que l'usage que nous en faisons, ces derniers représentant à eux deux plus de 70 % des émissions de gaz à effet de serre de la planète. A ce titre le numérique et les nouvelles technologies sont potentiellement une opportunité pour autant que nous sachions en faire le meilleur usage.

C'est pour tenter de répondre à ces questions et partager une nouvelle vision pouvant inspirer tous les acteurs de l'immobilier et de la finance dans leur définition de nouveaux modèles que Joëlle Durieux, Directrice Générale de FINANCE INNOVATION, Pôle de compétitivité mondial, leader promoteur de l'innovation dans la finance, et Emmanuel François, président de la Smart Building Alliance for Smart Cities (SBA), pionnière dans l'accompagnement des acteurs de l'industrie du bâtiment et des territoires autour du numérique, ont décidé la rédaction de cet ouvrage fin 2019.

C'est ainsi que plus de 200 professionnels de la finance et de l'immobilier ont participé pendant 9 mois à une dynamique collaborative visant à partager leurs savoirs, leurs expériences et leurs visions pour distinguer les enjeux à relever et examiner les pistes de résolution en vue de dessiner la ville et le territoire de demain. Cette démarche a été conduite avec le concours d'un comité stratégique de pilotage autour de 3 axes thématiques : nouveaux usages, nouveaux modèles économiques et transformation de la ville et des territoires.

Ces réflexions ont été structurées par la définition de domaines d'innovation prioritaires (DIP) dans le but de promouvoir des projets innovants pour édifier l'avenir.

Chacune des propositions sera ainsi consolidée dans un livre blanc publié courant du dernier trimestre 2020.



**José Baez**  
Chargé de la Filière  
Immobilier du  
Pôle Finance Innovation

En proposant des DIP, FINANCE INNOVATION et SBA encouragent les acteurs de l'immobilier et de la finance à identifier les opportunités de changement en faveur d'un environnement plus social et responsable.

Ces DIP feront partie des thèmes de l'appel à projets biennuel de FINANCE INNOVATION afin de : faire émerger des projets sur une thématique existante qui n'est pas encore couverte, répertorier dans tout le territoire des projets précieux qui manquent de visibilité et d'autres prometteurs pour les accompagner dans leur développement. Ces projets sont évalués par un comité indépendant d'experts qui labellise les solutions considérées prépondérantes pour l'écosystème et la compétitivité de la place.

FINANCE INNOVATION et SBA avec les travaux de rédaction de ce livre blanc cherchent aussi à propulser une coopération plus proche entre les grands groupes et les startups de la finance et de l'immobilier pour favoriser les conditions idéales pour financer, investir et construire le bâtiment, la ville et le territoire dans un entourage respectueux de la nature qui met l'humain au centre des préoccupations.

Ce développement ne sera pas possible sans l'aide et l'emploi du numérique et des nouvelles technologies de plus en plus présentes sur l'ensemble de la chaîne de valeur immobilière et plus largement sans le concours et l'implication de l'Humain qui est au centre de cette mutation majeure. Des technologies comme l'intelligence artificielle et la blockchain trouvent de nouveaux cas d'usage dans les différents segments de l'immobilier. La nouvelle gamme des solutions nous donne déjà un aperçu d'un futur avec des bâtiments, villes et territoires plus connectés. Ces nouvelles solutions devront aussi veiller sur les enjeux de responsabilité sociale et écologiques. L'innovation technologique devra alors continuer à développer une complémentarité de services et d'outils pour permettre à l'industrie immobilière de relever les défis des villes et des territoires durables avec l'Humain au centre.

# Expert-comptable et Fintech : une complémentarité féconde



**Gwladys Tohier**  
Expert-comptable et commissaire aux comptes  
Vice-présidente du Club Digital Accounting au sein de l'Observatoire de la Fintech  
Candidate à la Présidence de la CRCC Grande Aquitaine

L'expert-comptable, acteur historique de la gestion des entreprises, est aujourd'hui questionné sur les missions qu'il réalise pour les entreprises. C'est particulièrement le cas en raison des offres de certains acteurs de la fintech, qui proposent des services parfois similaires à ceux de l'expert-comptable dans ses missions historiques, mais avec des outils permettant une plus grande réactivité et une forte valeur ajoutée.

Considérer experts-comptables et start-ups de la fintech comme de simples concurrents est une vision passéiste, même si les start-ups représentent effectivement un challenge pour la profession du chiffre. Car les deux écosystèmes peuvent s'enrichir mutuellement et ont donc un intérêt commun à trouver la voie d'une collaboration fructueuse. La réunion de ces 2 mondes nous a paru toute naturelle à travers la création du Club Digital Accounting de l'Observatoire de la Fintech qui recherchera les meilleures voies de collaboration possible au bénéfice de l'efficacité client.

Depuis plus de 10 ans, j'exerce mon métier de commissaire aux comptes et d'expert-comptable dans une dynamique humaine, favorisant l'épanouissement de mon équipe et des relations de confiance forte avec mes clients.

La qualité de la prestation, l'écoute régulière, l'identification des attentes des clients doivent être au cœur de notre démarche quotidienne.

Toutes les technologies disponibles doivent être envisagées comme des opportunités pour renforcer la qualité de nos prestations mais aussi notre rôle d'accompagnateur auprès des dirigeants et de leurs entreprises ainsi que notre rôle d'acteur de la sécurité financière.

Nous devons nous approprier le Numérique et ses outils pour nous simplifier les tâches répétitives, afin d'être plus présents auprès de nos clients et de les accompagner en leur proposant des prestations à meilleure valeur ajoutée.

Notre profession doit promouvoir l'innovation et la prospective au bénéfice d'une transformation pour permettre de moderniser nos pratiques et nos outils.

Nous devons nous positionner sur des outils nous permettant d'améliorer notre quotidien et celui de nos collaborateurs, sur des outils prédictifs et anticiper les réponses à apporter aux attentes de nos clients dans leur propre transformation numérique.

La Fintech développe déjà des outils dans ce sens et plus spécifiquement la Regtech, le Middle et Back office et les services aux acteurs financiers. A titre d'exemple :

- Universign ou Connective avec la signature électronique,
- Pickcio avec une plateforme de communication basée sur la Blockchain permettant de sécuriser et d'encrypter tous les échanges entre collaborateurs et / ou les clients,
- Hyperlex avec une plateforme assurant la gestion et l'analyse de contrat grâce à l'IA,
- Payfit avec sa solution paie/RH,
- Quickbooks avec sa solution comptabilité/gestion de trésorerie,
- Welyb avec une plateforme collaborative de GED décentralisée et sécurisée via la blockchain dédiée aux experts-comptables.

Les startups ne cessent de lever des fonds dans ces domaines car la demande est bien là et les nouvelles technologies nous permettent d'aller plus loin plus vite.

L'actualité récente le démontre encore avec la levée de fonds de 4 millions d'euros de Pennylane en phase d'amorçage. Pennylane est une jeune pousse proposant un service d'expertise ainsi qu'une plate-forme permettant au dirigeant et à ses experts comptables de facilement suivre les comptes de l'entreprise. Cette plateforme, en plus de connecter tous les flux financiers (Flux bancaires, Factures Clients et Fournisseurs), permet ainsi d'accéder instantanément à sa comptabilité et à ses tableaux de gestion (reporting de trésorerie, de compte de résultat...).

Face à l'écosystème très riche des TPE/PME, les professionnels du chiffre et les startups de la Fintech ont besoin de coopérer ensemble afin de développer et / ou d'améliorer les outils numériques utiles aux entreprises.

La création du Club Digital Accounting au sein de l'Observatoire de la Fintech est une réelle opportunité voire même une nécessité.

Il va permettre d'être le pont entre les acteurs établis que sont les professionnels du chiffre et les acteurs nouveaux de la Fintech afin de créer une dynamique vertueuse d'innovation.

L'expérience et la connaissance des différents secteurs d'activités du monde de l'Entreprise apportées par les professionnels du chiffre alliées à l'agilité et à l'ingénierie des start-ups va permettre d'apporter des réponses à certaines problématiques et difficultés des TPE/PME.

Ce club va être un lieu de partages et d'échanges où chaque acteur a sa place et apportera sa valeur ajoutée.



# Koikil, un nouvel acteur de l'assurance



**Lucas Finchelstein**  
Fondateur de Koikil

**Présenté en juillet 2019 devant les membres du jury du Fintech Innovation Challenge, Koikil – à l'époque nommé « Easypermis » - est un projet de start-up innovant dans le domaine des assurances.**

Les membres du jury ont cru en ce projet et nous ont fait bénéficier de leur regard critique et bienveillant !

Koikil est un courtier en assurances qui a créé un nouveau produit d'assurance contre l'échec à l'examen du permis de conduire nommé « Assure ton Permis ». En cas d'échec à leur premier examen, les candidats bénéficieront grâce à cette assurance du financement de 5 heures de conduite et d'un second passage d'examen.

La finalité de cette assurance est ainsi de permettre aux candidats au permis de conduire d'obtenir le précieux sésame en étant moins stressés et en payant moins cher en cas d'échec à leur première tentative.

Mais l'objectif de Koikil n'est pas simplement de proposer un produit nouveau : c'est en termes de relation entre le client et son assurance que Koikil souhaite innover, autour de la notion d'« empowerment ».

Notre objectif est de nous mettre au service du client pour lui fournir ce dont il a besoin dans ses moments-clés de vie. Nous souhaitons lui servir de catalyseur afin qu'il soit indépendant et puisse conduire sa vie avec assurance.

Trois aspects majeurs sont au service de cet objectif : la fiabilité, l'utilité proposée au client et l'accompagnement sur le long-terme.

## **Fiabilité**

La crise sanitaire récente a souligné deux faits : le rapport parfois tendu entre un assureur et ses clients souhaitant être indemnisés, et le flou qui peut exister sur les clauses de garanties.

*« Le Fintech Innovation Challenge, épreuve pratique du Master 224 Banque & Finance de l'Université Paris-Dauphine, propose aux étudiants une mise en situation réelle de constitution d'une start-up, de l'idée à la mise en œuvre pour les projets les plus prometteurs. Les membres du jury de cette épreuve à la fois stimulante et exigeante est composé d'experts du domaine de la Fintech. »*

Pour éviter ce rapport conflictuel, Koikil adopte une démarche de clarté et de simplicité en détaillant autant que nécessaire le fonctionnement de ses contrats et en réduisant autant que possible les clauses d'exclusions.

Le client doit pouvoir comprendre en quelques instants et sans ambiguïté comment fonctionne le produit d'un point de vue assurantiel, et donc s'il lui est utile.

## Utilité

L'utilité apportée au client est au centre des produits conçus par Koikil : les garanties de nos assurances se devront de correspondre à ce dont le client a *réellement* besoin en cas de sinistre, afin de proposer un produit complet et une prime aussi basse que possible. Pour compléter la valeur apportée au client par la mutualisation du risque, Koikil proposera également un aspect serviciel pour répondre aussi largement que possible aux besoins exprimés.

Ces solutions supplémentaires mises en avant ne seront pas nécessairement des assurances et pourront être réalisées par d'autres acteurs : notre indicateur principal étant qu'elles répondent au mieux aux besoins de notre clientèle.

## Un accompagnement sur le long-terme

A terme, l'objectif de Koikil est d'offrir des solutions pertinentes à nos clients tout au long de leur vie.

L'assurance contre l'échec à l'examen du permis de conduire est ainsi un point d'entrée, la première assurance que chacun pourrait souscrire de manière autonome. Cette première assurance correspondrait au début de la prise d'indépendance de chacun et pourrait être suivie par d'autres assurances plus traditionnelles mais parfaitement adaptées au besoin de chacun.

La prochaine étape que nous nous sommes fixée est de sélectionner un assureur intéressé par notre premier produit, l'assurance contre l'échec à l'examen du permis de conduire. Nous voulons lancer ce produit et l'améliorer continuellement, en fonction des retours de nos clients.

L'ambition de Koikil est ainsi de construire son offre en fonction des expérimentations que nous aurons l'opportunité de conduire et des retours des différentes parties prenantes. Cette méthode sera le gage d'une assurance réellement adaptée aux besoins de chacun.

# Remerciements

Nous tenons à remercier pour leur participation à cette édition, nos contributeurs et soutiens dont l'expérience permet d'offrir une publication de qualité qui nous l'espérons continuera de contribuer aux réflexions du marché sur l'évolution des services financiers.

**Hervé Alexandre**  
Université Paris Dauphine  
Directeur du Master 224 Banque Finance et de la  
Chaire Fintech  
herve.alexandre@dauphine.psl.eu

**José Baez**  
Chargé de la Filière Immobilier du  
Pôle Finance Innovation  
jose.baez@finance-innovation.org

**Anselme Eza**  
Spécialiste SEO  
anselmeeza@gmail.com

**Emmanuel François**  
Président de la  
Smart Building Alliance  
emmanuel.francois@smartbuildingsalliance.org

**Karl Lawson**  
Spécialiste Relations Publiques  
karl@crossthenile.com

**Natacha Moinard**  
Directrice de la Transformation, du Marketing et de la  
Communication  
Swiss Life  
nmoinard@swisslifebanque.fr

**John Pitts**  
Global Head of Policy for Plaid  
jpitts@plaid.com

**Maha Awad**  
Associée de l'agence de Brandtelling Cross The Nile  
maha@crossthenile.com

**Jérémie Benmoussa**  
Président de Financement Participatif France  
jeremie.benmoussa@financeparticipative.org

**Lucas Finchelstein**  
Fondateur de Koikil  
lucas.finchelstein@gmail.com

**Christophe Hémon**  
CEO de LCH SA, Chambre de Compensation basée  
en France du groupe LCH, filiale française du groupe  
London Stock Exchange.  
christophe.hemon@lch.com

**Florence de Maupeou**  
Directrice générale de  
Financement Participatif France  
florence.demaueou@financeparticipative.org

**Marion Nibourel**  
Manager La Place Fintech  
marion.nibourel@gl-events.com

**Gwladys Tohier**  
Expert-comptable et commissaire aux comptes  
Vice-présidente du Club Digital Accounting au sein  
de l'Observatoire de la Fintech  
Candidate à la Présidence de la CRCC Grande  
Aquitaine  
Gwladys.TOHIER@bab-auditconseil.fr







Pour télécharger le rapport et consulter nos actualités,  
rendez-vous sur le site internet de L'Observatoire de la Fintech  
[www.fintech-metrix.com](http://www.fintech-metrix.com)

## Contacts

### Mikaël Ptachek

Président

Tél. : +33 (0) 6 37 28 10 12

E-mail : [mikael.ptachek@fintech-metrix.com](mailto:mikael.ptachek@fintech-metrix.com)

  mPtachek

Email : [communication@fintech-metrix.com](mailto:communication@fintech-metrix.com)  
[www.fintech-metrix.com](http://www.fintech-metrix.com)



### A propos de L'Observatoire de la Fintech

L'Observatoire de la Fintech est une Association régie par la loi de 1901 qui a pour objet de diffuser la connaissance de la thématique de la Fintech.

Pour ce faire, l'association a recours à différents supports de communication parmi lesquels publications, enseignement, formation, conférences, communiqués de presse, site internet, réseaux sociaux.

[www.fintech-metrix.com](http://www.fintech-metrix.com)

#### Mentions légales

L'Association « L'Observatoire de la Fintech » est une association régie par la loi de 1901, enregistrée et créée sous le numéro W751254952.

© 2020 L'Observatoire de la Fintech est une marque déposée. Tous droits réservés.