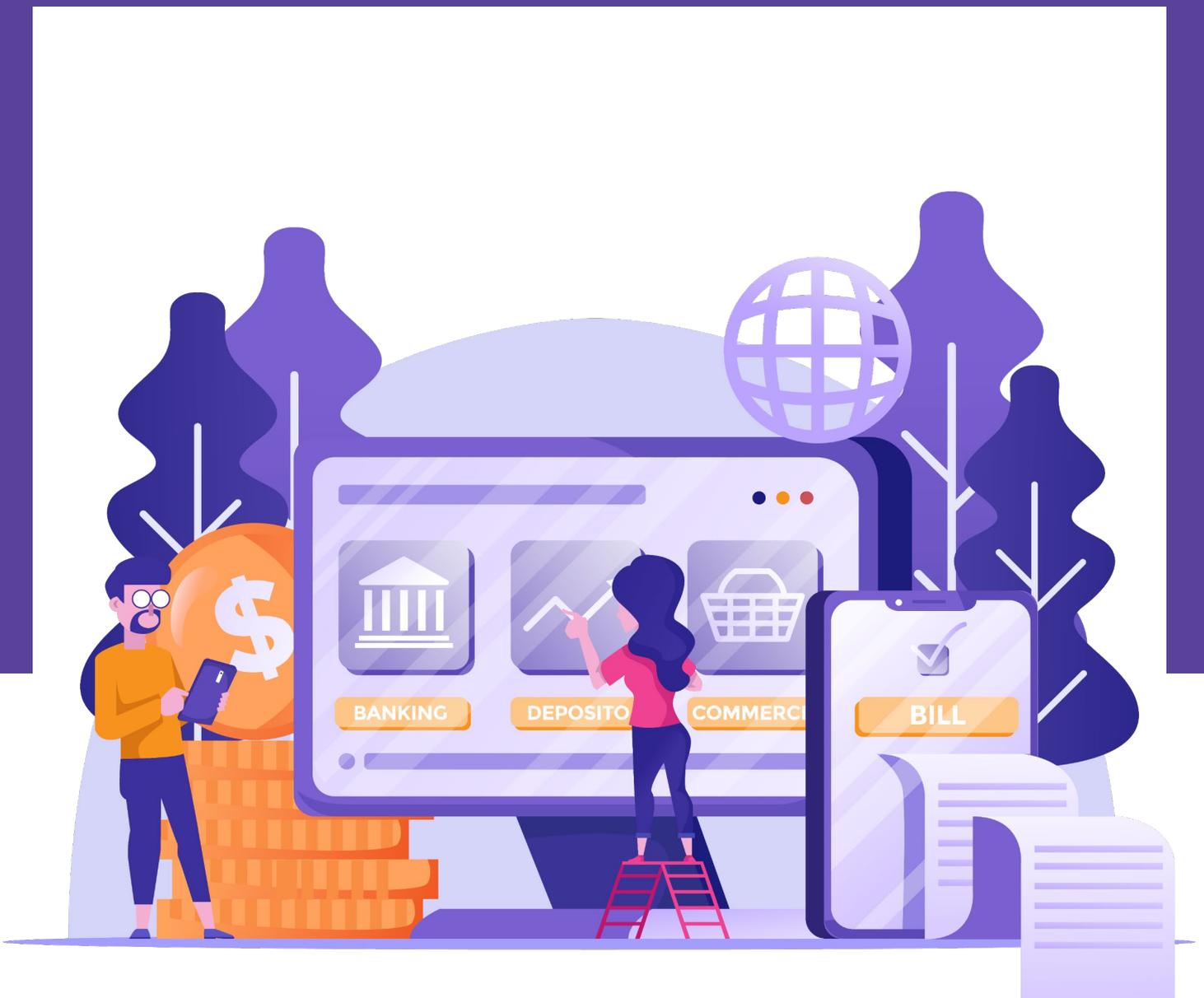


L'année de la Fintech

L'Observatoire de la Fintech

20
20

2^{ème} 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.

“Le financement de la Fintech en France s’est avéré résilient en 2020 avec 16% de progression et 740 millions d’euros de fonds levés, malgré un contexte sanitaire qui a mis certains pans de l’économie l’arrêt ”

L’année 2020 restera marquée par le **COVID**, dont les effets se poursuivront en 2021 au moins. A ce stade, les entreprises ne sont pas significativement impactées. Mais les aides de l’état sont nombreuses, le recul encore modeste, et la reprise qui pourrait amener avec elle l’inflation, par encore avérée.

Nous sommes ravis dans cette édition de l’Année 2020 de la Fintech de vous apporter les éclairages sur les tendances du secteur que nous avons connues. Comme vous le verrez, les investisseurs ont concentré leurs efforts sur des acteurs déjà connus, en intensifiant les tours plus importants et laissant de côté, pour quelques temps sûrement, les tours early-stage.

Nous reviendrons à ce sujet ainsi sur les opérations réalisées par **Lydia, Qonto, Swile, Alan** ou encore **Luko**, 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 avec **Caroline Simon** de l’Observatoire, sur les initiatives et offres développées par l’éco-système en réponse à la crise Covid (p.63).

Ensuite, dans le contexte de consommation de plus en plus distanciel, et des besoins croissants de financement, **Laurence Daures-Lescourret** et **Andras Fulop**, Professeurs de Finance à l’ESSEC, sont revenus sur les promesses et les défis de l’Intelligence Artificielle au service de l’octroi des crédits aux particuliers (p.78). Toujours sur ce thème, qui ne peut se concevoir sans cadre strict, **Cyril Armange**, Directeur Général Adjoint de Finance Innovation a abordé le défi des grands principes éthiques de l’IA (p.76).

L’année 2020 aura également vu la poursuite du développement de l’utilisation des crypto-monnaies. Sur ce thème, **Olivier Fliche**, Directeur du Pôle Fintech Innovation de l’ACPR et **Timothée Dufour**, Expert fintech à l’ACPR ont abordé le défi de l’innovation et du contrôle que représentera un nouveau cadre pour les crypto-actifs (p.80).

Enfin, la fintech poursuit son développement à l’international, en particulier dans les zones peu bancarisées où elle est un vecteur d’inclusion financière. A ce sujet, **Wilfrid Lauriano Do Rego**, Coordonnateur du Conseil présidentiel pour l’Afrique (CPA) auprès d’Emmanuel Macron est revenu sur l’entrepreneuriat des diasporas, synonyme de passerelles entre la France et l’Afrique, continent de l’innovation frugale Wilfried (p.74)

Vous souhaitant une bonne année 2021,

Toute l’équipe de l’Observatoire reste à votre écoute pour **faciliter vos projets et votre développement !**



Mikaël PTACHEK

Président de l’Observatoire
de la Fintech

  mPtachek

Sommaire

1. Panorama des fonds levés dans la Fintech en France.....	5
1.1. Les indicateurs de tendance.....	6
1.2. Panorama des fonds levés dans la Fintech par métier.....	10
1.3. Panorama des investissements réalisés à date par les fonds d'investissement.....	12
1.4. Panorama des investissements réalisés à date par les Corporates.....	14
2. Les trends par métier Finetch.....	17
2.1. Le paiement.....	19
2.2. Le financement	27
2.3. Les banques digitales	32
2.4. L'investissement	39
2.5. L'assurtech	43
2.6. La regtech	50
2.7. La blockchain et les cryptoactifs	53
2.8. Le Middle & back-office et les services aux acteurs financiers.....	56
3. Dossier COVID : retour sur une année chargée en actualité et porteuse de mutations	62
Parole aux experts de la Fintech, de l'Innovation, des Services Financiers et de la Recherche	63
3.1. <i>Par Caroline Simon, Secrétaire Générale de l'Observatoire</i> : En plein COVID, la Fintech française aura fait preuve de réactivité, d'agilité et de créativité	66
3.2. <i>Par Alain Clot, Président-Fondateur de France Fintech</i> : Le COVID 19 n'aura pas raison de la fintech française !....	
3.3. <i>Par Marion Nibourel, Directeur de La Place Fintech</i> : Soutien à l'activité des TPE et PME, un autre apprentissage de l'open innovation pour les banques françaises	68
4. Parole aux experts de la Fintech, de l'Innovation, des Services Financiers et de la Recherche	71
4.1. <i>Par Marc Lanvin, Directeur Général Adjoint de Floa Bank et Emmanuel Papadacci-Stephanopoli, Directeur Fintech, groupe Casino</i> : Paiements en plusieurs fois et mini-prêts face aux exigences du e-commerce.....	72
4.2. <i>Par Wilfrid Lauriano Do Rego, Coordonnateur du Conseil présidentiel pour l'Afrique (CPA) auprès d'Emmanuel Macron</i> : L'entrepreneuriat des diasporas crée des passerelles entre la France et l'Afrique, et continent de 'l'innovation frugale'.....	74
4.3. <i>Par Cyril Armange, Directeur Général Adjoint du Pôle Finance-Innovation</i> : Intelligence artificielle : le défi des grands principes éthiques	76
4.4. <i>Par Laurence Daures-Lescourret, Professeur Associé de Finance à l'ESSEC Business School et Adras Fulop, Professeur de Finance à l'ESSEC Business School</i> : L'intelligence artificielle au service de l'octroi des crédits aux particuliers : promesses et défis	78
4.5. <i>Par Olivier FLICHE, Directeur du Pôle Fintech Innovation de l'ACPR et Timothée DUFOUR, Expert fintech au Pôle Fintech Innovation de l'ACPR</i> : Vers un nouveau cadre pour les crypto-actifs : le défi de l'innovation et du contrôle	80

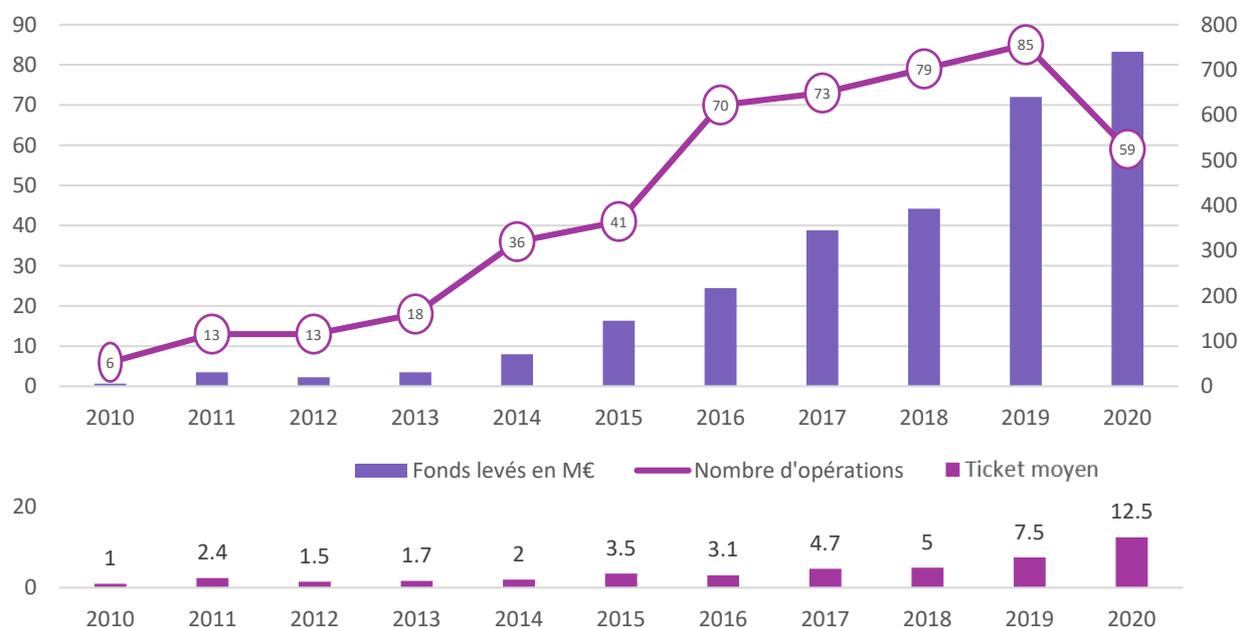
1

Panorama des fonds levés dans la Fintech en France



1.1 Les indicateurs de tendance

L'évolution du financement de la Fintech en France



Malgré le contexte sanitaire, le financement de la Fintech en France s'est avéré résilient au cours de l'année 2020 en dépassant de 16% 2019 avec 740 millions d'euros de fonds levés :

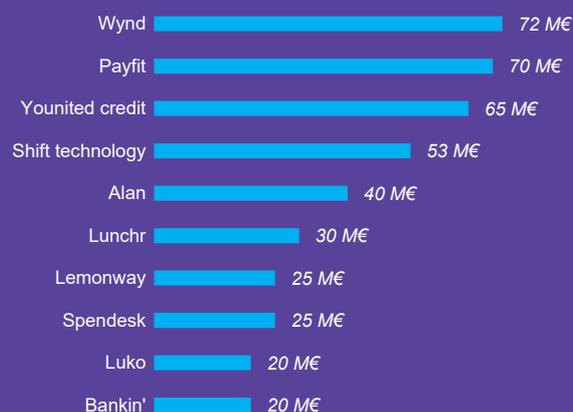
- **740 millions d'euros de fonds levés, en progression de 16% par rapport à l'année 2019 avec 59 opérations contre 85 en 2019.** Une année qui avait démarré de façon très forte avec des levées de fonds importantes comme celles de Qonto (104M€), Lydia (40M€) ou encore Famoco (20M€). La crise sanitaire est venue infléchir cette tendance en décalant certaines opérations, en incitant les investisseurs à renégocier et à se montrer plus sélectifs sur les opérations en early-stage. 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€), et le second semestre a vu 2 opérations majeures avec Luko (50M€) et Descartes Underwriting (15,7M€) et l'extension de la série B de Lydia (72M€).
- **Un ticket moyen en forte progression à 12,5 millions d'euros par opération (+66%)** qui prolonge les tendances précédemment observées d'augmentation de la taille des opérations depuis plusieurs années, qui traduit des projets Fintech français de plus en plus matures et internationaux. Ainsi, les 10 plus importantes opérations en 2020 ont représenté un montant en progression de 18% par rapport à 2019 (496 M€ contre 420 M€). C'est donc la nette diminution d'opérations en early-stage qui impacte la forte hausse du ticket moyen. La crise sanitaire que nous traversons a conduit les investisseurs à avoir une approche moins risquée sur leurs prises de participation. Cela se traduit sur la proportion de tours en amorçage et séries A bien moindres en 2020, avec 25 opérations (43% des levées) qui ont levé jusqu'à 3 millions d'euros, contre 50 en 2019 (60% des opérations).
- **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 271M€ de fonds levés avec Lydia, Swile, Ibanfirst, Famoco et Spendesk, talonné de près par l'assurtech qui s'installe en 2^{ème} secteur fort de la Fintech avec 169M€ levés avec Alan, Luko, +Simple, Descartes Underwriting et Akur8.

1.1 Les indicateurs de tendance

Top 10 opérations Fintech Année 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 progresse en 2020 de 66% par rapport à 2019 en passant de plus de 7,5 millions d'euros à 12,5 millions d'euros par opération. Sur l'année 2020, les 10 plus importantes levées de fonds dans la Fintech en France ont totalisé 496 millions, en progression de 18% depuis 2019 (420 millions). Ceci vient confirmer que malgré le contexte sanitaire, la Fintech a fait mieux que résister. Si l'année 2020 avait démarré très fort avec pour la première fois une opération ayant franchi le seuil unitaire de 100 millions d'euros, le second semestre n'a vu que deux opérations majeures avec Luko (50M€) et Descartes Underwriting (15,7M€). Les opérations les plus importantes se sont réalisées avec l'appui parfois important d'investisseurs étrangers, comme Tencent, DST Global, EQT Ventures, 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
Lydia	Assurtech	112	Janvier	64	Tencent, Xange, CNP Assurances
Qonto	Banque digitale	104	Janvier	136	DST Global, Tencent, Valar, Alven
Swile	Paiements	70	Juin	114	Index Ventures, Idivest
Alan	Paiements	50	Avril	125	Temasek, Index Ventures
Luko	Assurtech	50	Décembre	72	EQT Ventures, Orange Ventures, Accel, Founders fund, Speedinvest
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, AsurlInvest (Bpifrance)
Memo Bank (ex Margo-Bank)	Banque digitale	20	Juin	26	BlackFin Capital, Bpifrance, Daphni, Founders future, Xavier Niel
Descartes Underwriting	Assurtech	16	Janvier	20	BlackFin Capital, Serena Capital et Cathay Innovation

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 30% des fonds levés au deuxième semestre 2020 avec 199M€, 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 par terminaux, 20M€
- Spendesk (S2) : gestion des paiements et des dépenses des entreprises, 15M€
- Alma : solutions de paiement fractionné, 12,5M€
- Kantox : transfert d'argent, devises, 8M€
- Score & Secure payment : solutions de paiement, 6M€
- Libeo : plateforme de paiement fournisseurs, 4M€

L'assurtech confirme son dynamisme en prenant la deuxième place, en captant 25% des fonds levés avec 165M€, avec les opérations suivantes :

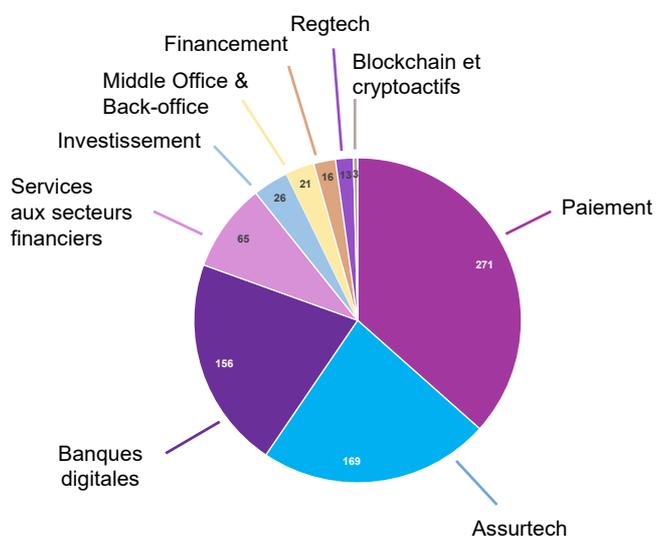
- Alan : mutuelle d'entreprise 100% digitale, 50M€
- Luko (S2) : assurance habitation 100% digitale, 50M€
- +simple.fr (S2) : robo-courtier assurance en ligne dédiée aux professionnels, 20M€
- Descartes Underwriting (S2) : modélisation climatique pour assureurs et entreprises, 15,7M€
- Akur8 : solution de tarification d'assurance en temps réel, 8M€

Les banques digitales reviennent dans la course en accélérant ce semestre, notamment avec Qonto, en captant 23% des fonds levés avec 156M€, avec les opérations suivantes :

- Qonto : néobanque pour les entreprises, 104M€
- Memo Bank : néobanque pour les entreprises, 20M€
- Joko (S2) : solution de cash-back, 10M€
- Pixpay : néobanque pour les adolescents, 8M€
- Swan (S2) : plateforme de banking as a service, 5M€

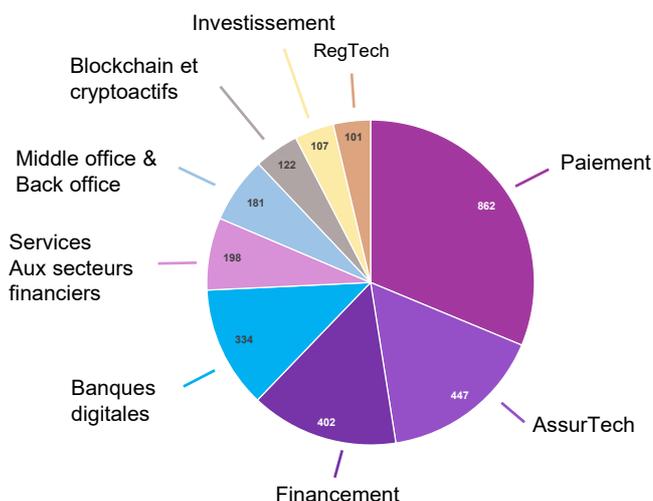
Répartition des fonds levés 2020 par métier Fintech

Fonds levés : 740 ▪ Nombre d'opérations : 36 ▪ Ticket moyen : 14



Répartition des fonds levés en cumul par métier Fintech

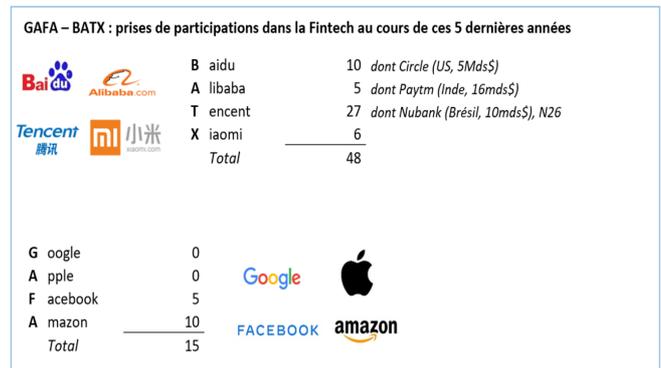
Fonds levés : 2652 ▪ Nombre d'opérations : 476 ▪ Ticket moyen : 5,1



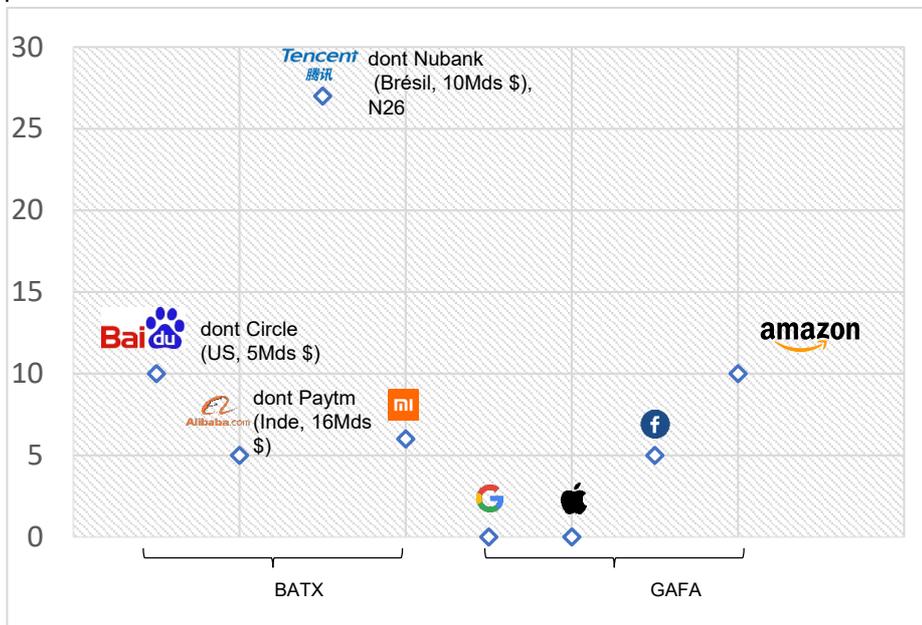
Les géants internationaux de la Tech arrivent en France

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.



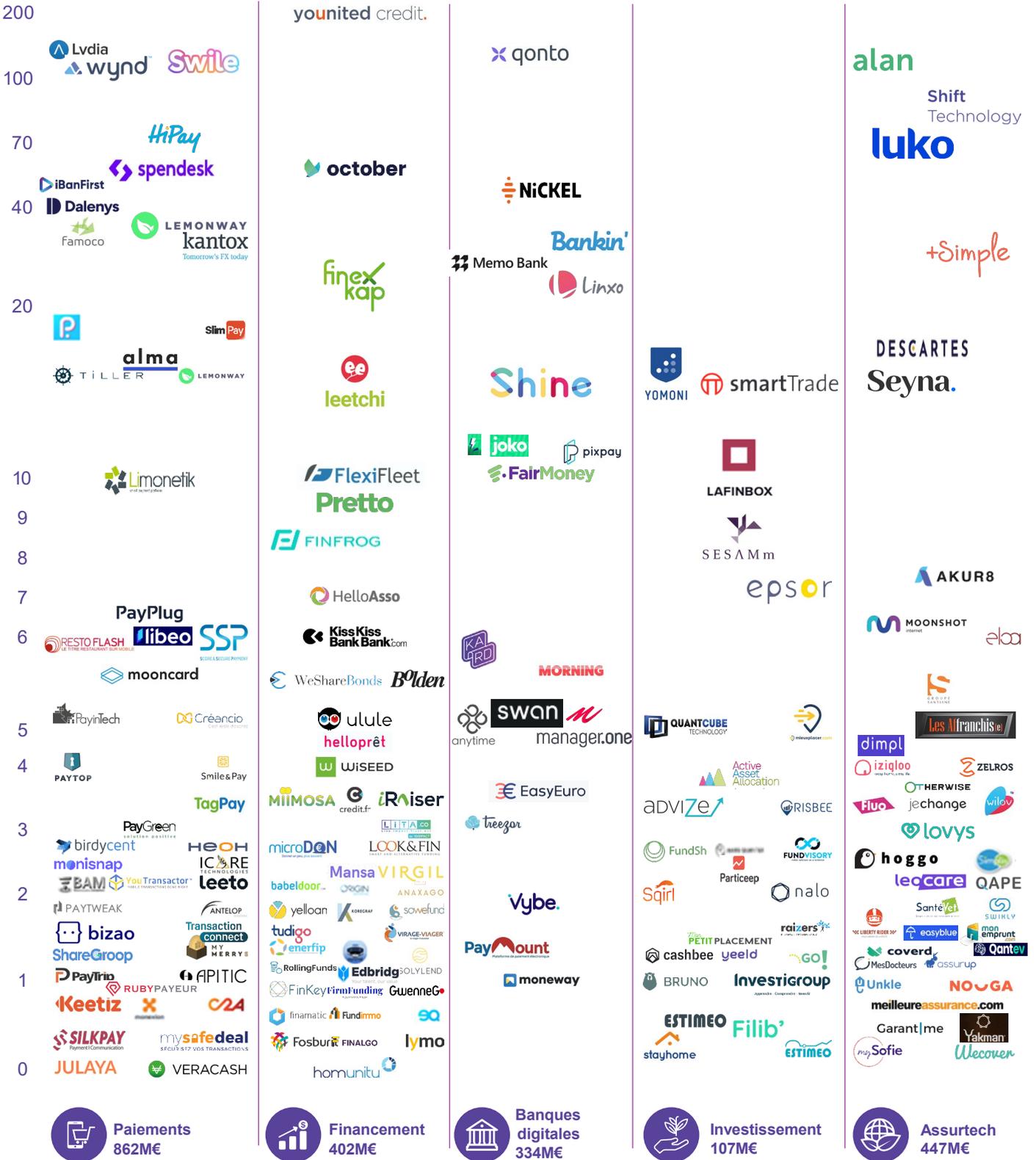
Tencent a aujourd'hui dans cette optique acquis différentes participations dans la Fintech et en particulier dans le paiement avec N26 (Europe – valeur 3,5Mds\$), Nubank (Amérique du Sud valeur 10mds\$), Paystack (Nigeria). Avec 27 prises de participation dans la Fintech dans le monde, Tencent est la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



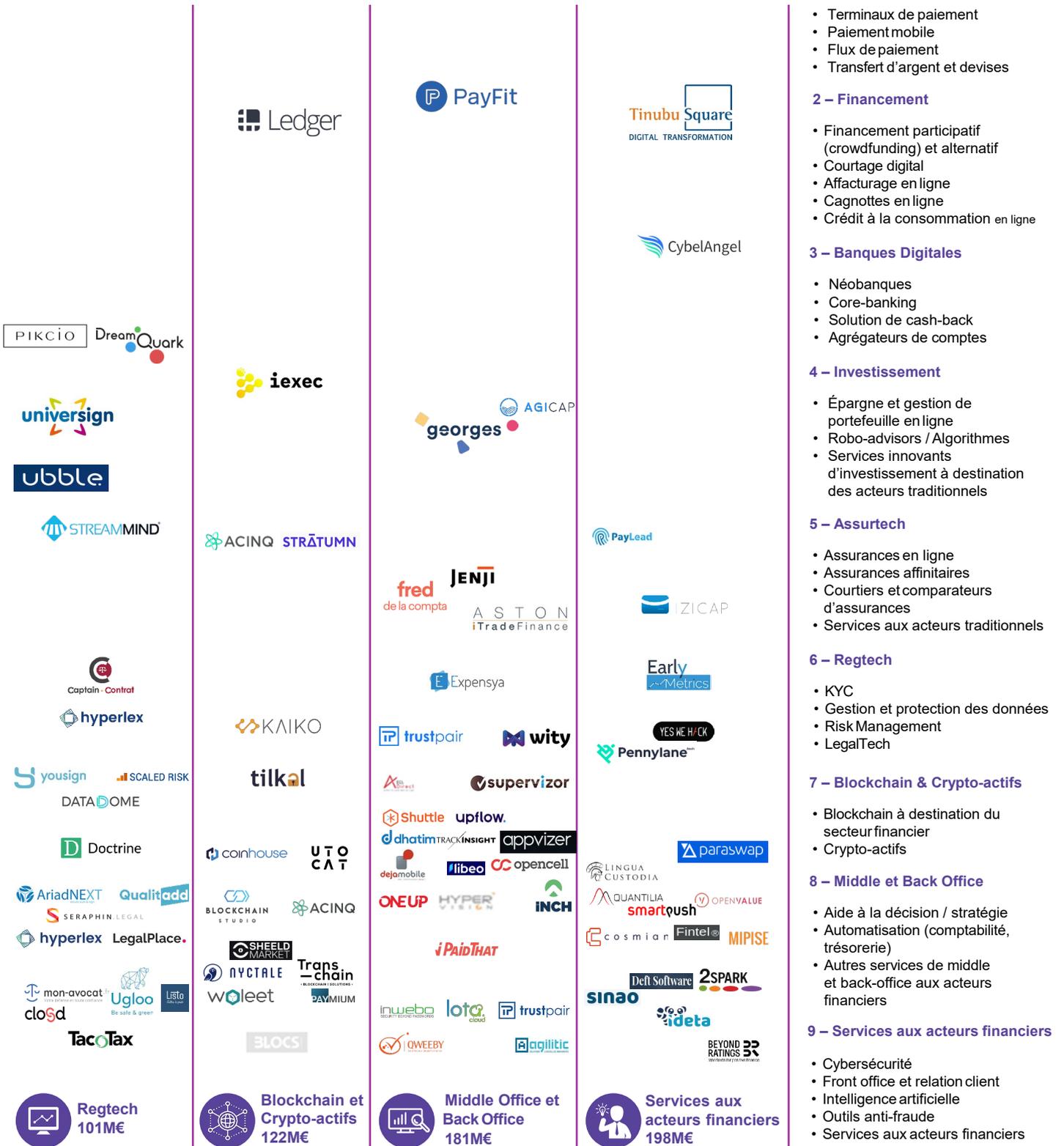
A travers ses acquisitions, le pas en avant de Tencent s'inscrit dans la stratégie qui consiste à partir d'une large clientèle et de nouveaux usages induits par les solutions technologiques, l'ajout de fonctionnalités de paiement permet à la fois de mieux connaître les besoins de sa clientèle, mais aussi 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

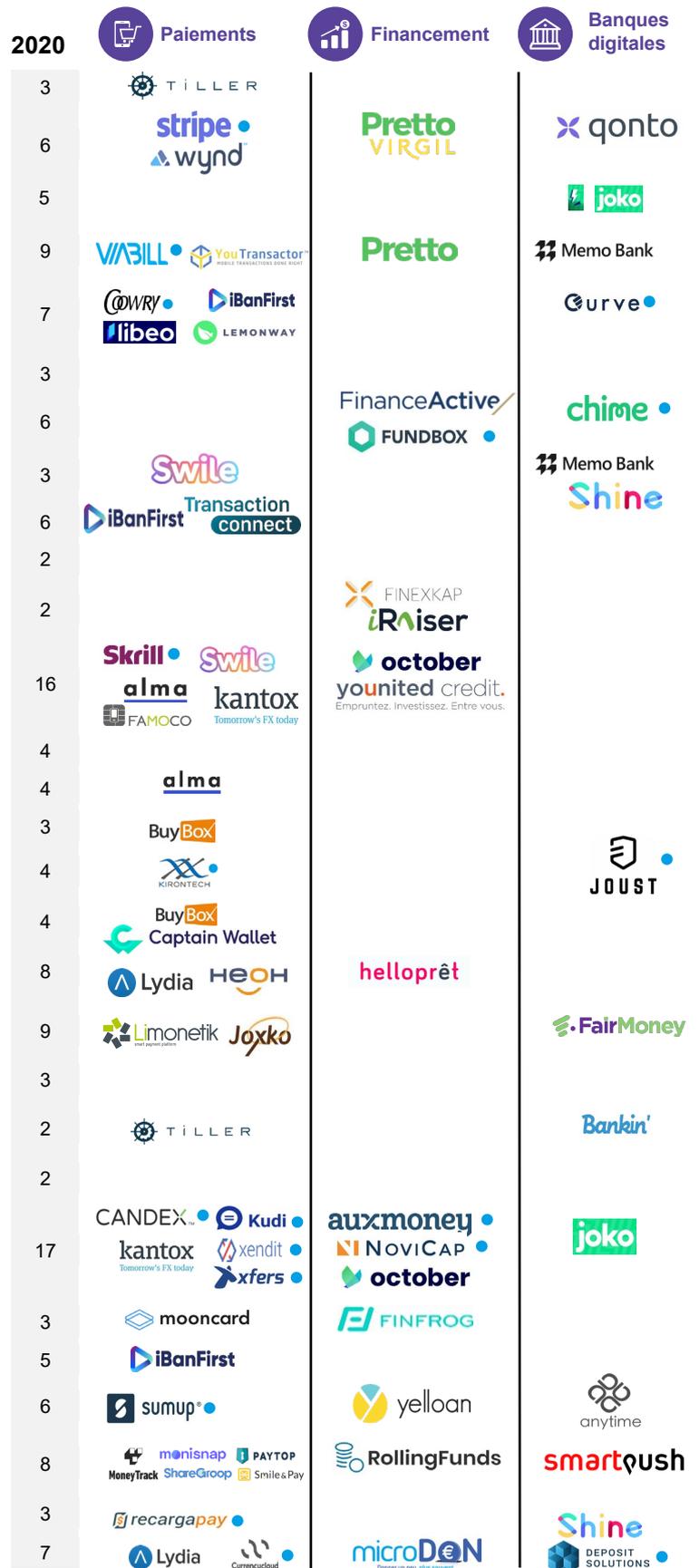
Nous avons dénombré 29 fonds français actifs dans le financement de le Fintech, en plus de Bpifrance et de Kima Ventures, très présents au capital des sociétés de croissance en France.

Parmi les « gros tickets » de l'année 2020, Elaia a investi dans IbanFirst, BlackFin Capital a investi dans Memo Bank (Margo Bank), Akur8 et Descartes Underwriting, Partech dans Agicap, Serena Capital et Cathay Innovation dans Descartes Underwriting.

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

- 360 Capital Partners
- Alven
- Axeleo Capital
- BlackFin
- Breega Capital
- CapHorn Invest
- Cathay Innovation
- Daphni
- Elaia Partners
- Entrepreneur Venture
- Generis Capital
- Eurazéo - Idinvest
- FRST Capital
- ISAI
- Iris Capital
- Leap Ventures
- 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.



● Fintech étrangères

à date par les fonds d'investissement

Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain et Crypto-actifs	Middle Office et back-office, services aux acteurs financiers	Fonds d'investissement
BRUNO	OTHERWISE			georges	360 Capital Partners
epsor	santiane DC FRISS AKUR8	hyperlex AMFINE services and software ubble	SHEILD MARKET tilkal	JENJI trustpair Ravelin AGICAP trustpair	Alven
NeoXam	DC	DreamQuar Captain-Contract	Ledger Ledger	cosmian IZICAP	Axeleo Capital
	dimpl Qantev Shift Technology	hyperlex Brainwave GRC	ACINQ STRATUMN	JENJI THE GLUE PayFit Midaxo	BlackFin
	wilov dimpl+Simple wefox	Doctrine hyperlex	UTO CAT	PayFit Expensya	Breega Capital
WALNUT ALGORITHMS	shift getsafe Technology	Qualitadd		wity WIZTOPIC ITRUST TRACKINSIGHT	CapHorn Invest
pañdot	Digital Insure	SCALED RISK universign	PAYMIUM	QuasarDB dejamobile CLIMB Shuttle	Cathay Innovation
HEDGE GUARD		ubble	woleet Cambridge Blockchain MONAX	AGICAP Pennylane	Daphni
wikifolia	+Simple alan Axinan getsafe TheGuarantors	IDnow	ACINQ	Early Metrics CybelAngel	Elaia Partners
IBILLIONAIRE TRADEIT	DC			A STON iTradeFinance IZICAP Expensya	Entrepreneur Venture
	QAPE		tilkal Ledger	iPAIDTHAT fintecsystems	Generis Capital

● Fintech étrangères

1.4 Panorama des investissements

Nous avons dénombré 25 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 de l'année 2020, les Corporates ont réalisé seulement 4 investissements avec 2 par le CNP dans Cybelangel et Paylead, 1 par BNP Paribas dans Kantox et 1 par April dans Eloa.

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.

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

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

● Fintech étrangères

réalisés à date par les Corporates

Investissement

Assurtech

Regtech

Blockchain et Crypto-actifs

Middle Office et back-office, services aux acteurs financiers

GAMBIT
SESAMM

YOMONI
CRISBEE
MASUCCESSION.fr

IZNES

Particeep

Active Asset Allocation

FUNDVISORY
wealthify

FundShop
Particeep

GO!

YOMONI
FUNDVISORY

Active Asset Allocation

LAFINBOX

save.fr
investissons l'avenir

raisin.

SWIKLY
OPTIVVIA
QAPE
SWIKLY
Les Atfranchisés

wilov
Fluo

MOONSHOT internet

wilov
Seyna.

eloa
blue
neos

LimelightHealth
ONE, INC.
poker genius

iSalud.com
alan
AZI
MUT

LIBERTY RIDER

drust
Be a superdriver
LIBERTY RIDER

lovys

DreamQuark
Pikcio
CHAIN
Fortia
Financial Solutions
IALINK

universign

DreamQuark

UTO CAT
STRĀTUMN
r3.

r3.

r3.

Blockstream

STRĀTUMN

Ledger

TRACK INSIGHT
SecurityScorecard
PayLead
CybelAngel
YES WE HACK

aire.

rydoo
xximo

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

● Fintech étrangères

2

Les trends de la Fintech par métier



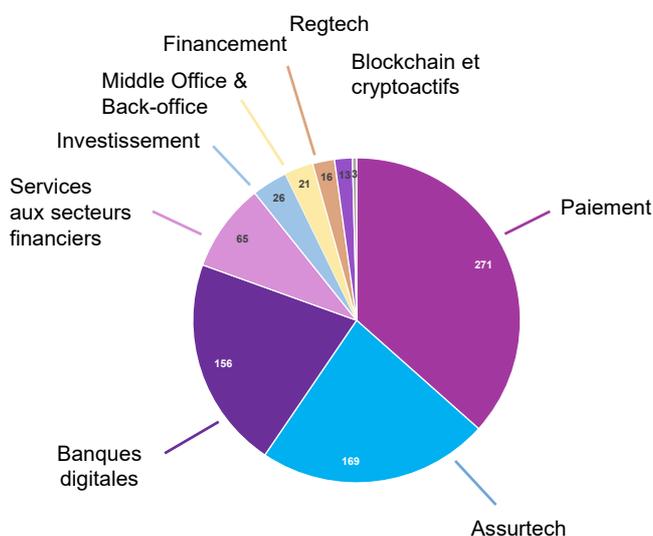
2.1 Présentation d'ensemble par métier

Parmi les 500 à 600 fintech recensées en France, nous avons identifié 270 fintech ayant communiqué sur une ou plusieurs opérations de levées de fonds. Ces acteurs offrent des solutions dans plusieurs domaines principaux que nous avons répertoriés en 9 métiers fintech et sur lesquels nous présentons des analyses sectorielles spécifique dans ce chapitre de l'étude.

L'analyse détaillée par métier que nous vous dévoilons ainsi montre de façon précise, à quelle vitesse et pourquoi certains secteurs plus récents se développent. Nous évoquons en particulier le leadership du métier du paiement, et le développement plus récent mais à grande vitesse de l'assurtech.

Répartition par métier Fintech des levées de fonds réalisées en 2020

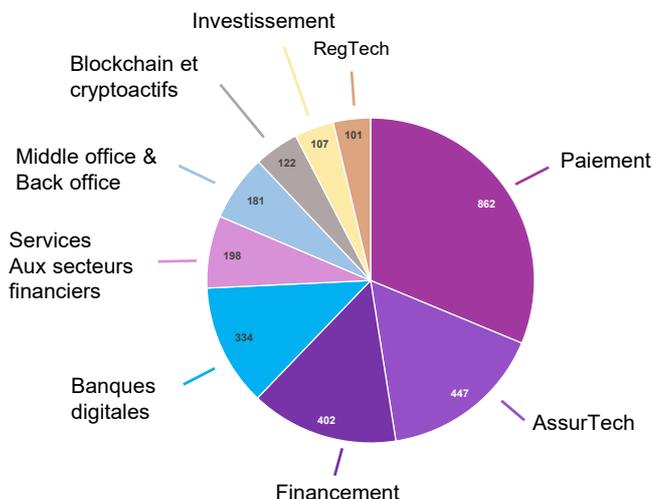
Le paiement, métier historique de la Fintech, capte 29% des fonds levés en 2019 avec 187M€. Il se voit talonné par l'assurtech (23% et 148M€) qui prend la 2^{ème} place du podium, habituellement occupée par le financement (16% et 101M€).



Répartition par métier Fintech des levées de fonds réalisées en cumul

En cumul, le paiement reste le premier métier avec 27% des fonds captés (521M€). Il est suivi par le financement (20% pour 397M€) et l'assurtech (14% pour 277M€) qui est en forte croissance en 2019 et les banques digitales (9% pour 178M€). A eux quatre, ces métiers représentent près de 3/4 des fonds levés.

D'autres métiers émergent à leurs côtés, certains plus récents comme la blockchain ou la regtech, d'autres qui nécessiteront davantage de temps pour s'imposer comme l'investissement.



Caroline SIMON

Secrétaire Générale de l'Observatoire de la Fintech

 caroline-simon1

2.2 Le métier du paiement

On retrouve dans les acteurs du paiement des solutions qui répondent aux nouveaux besoins de consommateurs plus autonomes : Terminaux de paiement, Paiement mobile, Flux de paiement, Transfert d'argent et devise.

Drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur : amélioration de l'expérience client (simplicité, rapidité, transparence tarifaire) nouveaux usages, analyses approfondies de la donnée (ventes omnicanal), lutte anti-fraude.

KPIs

Fonds levés au total : 789 M€ à travers 117 opérations, soit un ticket moyen de 6,7M€ par opération.

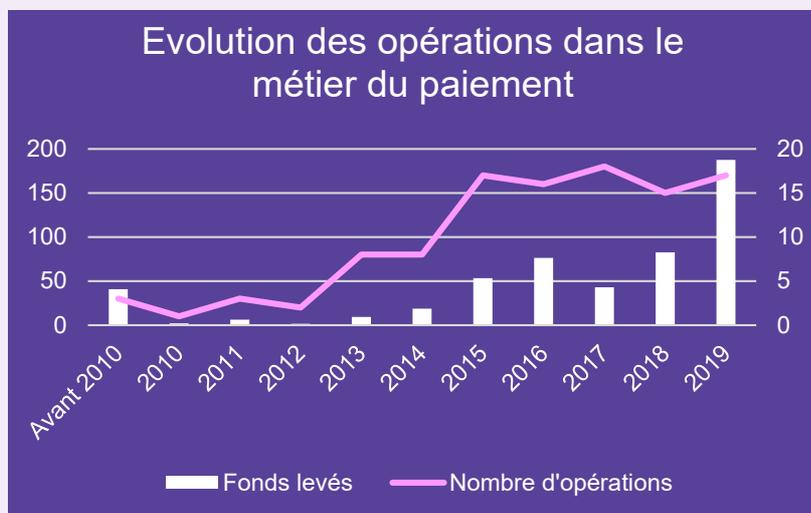
Nombre important d'acteurs, s'agissant du métier historique de la Fintech, rendu possible grâce aux tout premiers assouplissements réglementaires, et potentiel très important de création de valeur dans un domaine où les acteurs traditionnels offrent peu de données, de transparence tarifaire et d'automatisation : 61 sociétés ont levé des fonds dont 53 sont toujours existantes à ce jour et 8 arrêts d'activités (Afrimarket, Care Labs, Monexion, Moneytis, Mymerrys, Mysafedeal, Oyst, Sharepay).

Tendances et actualités 2020

Secteur au sein duquel la moitié des acteurs ont été créés avant 2015, mais dynamique avec l'arrivée d'une trentaine de nouveaux acteurs au cours des 5 dernières années.

Secteur en pleine croissance : ayant toujours été le secteur dominant de la Fintech, le volume des fonds levés dans le paiement a progressé de 45% entre 2019 et 2020 pour atteindre 271M€ de fonds levés à travers 11 opérations. Les sociétés les plus capitalisées sont les suivantes :

- 1) Lydia : 136M€ dont 112M€ levés en 2020
- 2) Swile : 114M€ dont 70M€ levés en 2020
- 3) Wynd : 111M€ dont 72M€ levés en 2019
- 4) Hipay : 70M€ par OST lors de l'IPO en 2015
- 5) Spendesk : 60M€ dont 15M€ levés en 2020
- 6) Ibanfirst : 46M€ dont 21M€ levés en 2020
- 7) Lemonway : 39M€ dont 25M€ levés en 2019
- 8) Dalenys : 38M€ levés avant 2010 (la société était cotée avant d'être rachetée par Natixis)
- 9) Famoco avec 37M€ dont 20M€ levés en 2020
- 10) Kantox avec 33M€ dont 8M€ levés en 2020



Fonds d'investissements présents

Eurazeo / Idinvest Partners (Alma, Famoco, Kantox, Swile), Truffle Capital (MoneyTrack, Monisnap, Paytop, Sharegroup, Smile & Pay), Bregga (Ibanfirst, Libeo, Lemonway), Alven (Wynd), New Alpha (Heoh, Lydia).

Corporate présents

BPCE Natixis (Dalenys, Payplug, Wynd), BNP Paribas (Famoco, Paycar, PayTrip), Crédit Mutuel Arkea (Pumpkin), Orange (Famoco, Wynd); Sodexo (Wynd, Zeta), Crédit Agricole (Paytrip) et CNP (Lydia).

En terme de M&A, la solution de paiements Dalenys a été acquise en 2017 par Natixis (BPCE). Crédit Mutuel Arkea a acquis en 2017 la solution de paiement P2P Pumpkin. Enfin, la solution Wynd qui est la fintech la plus capitalisée du secteur est toujours indépendante, accueille déjà Natixis (BCPE), Orange et Sodexo à son capital.



Daphni
ID Invest
Index Ventures
Kima Ventures

En 2 ans, **Swile** a réinventé la pause déjeuner avec une carte titres-resto unique, une "blackcard" qui permet de régler partout, sans limite de paiement et au centime près ! **Swile** (précédemment Lunchr) est la contraction de "Smileatwork", pour élargir son champ d'activité et ses services à tous les moments de vie entre collaborateurs, en offrant à travers son application plusieurs fonctionnalités : célébration des anniversaires, cagnote 100% gratuite, remboursement entre collègues, partage d'addition, messagerie, organisation d'événements, ou encore agrégation dans l'app compte de titres-restaurant et du compte bancaire.

Swile utilise la solution de paiement en ligne Stripe.



+ de 200
collaborateurs



Montpellier (34)
Montpellier,
Paris.
Objectif :
Europe, Brésil.



Loïc Soubeyrand
CEO et co-fondateur
<https://www.swile.co/>

« Notre marché est mondial, résilient, et en forte croissance. La crise sanitaire récente a d'ailleurs confirmé le mouvement de fond de la dématérialisation des titres de services, et l'importance de la cohésion d'équipe, ce qui nous offre de très belles perspectives à venir. »



Martin Mignot
Associé
Index Ventures

« L'explosion des nouveaux modes de travail oblige les entreprises à se doter de solutions dématérialisées et à renforcer l'engagement et la cohésion des collaborateurs où qu'ils se trouvent. Grâce à son application et à sa carte prépayée facile à utiliser, Swile est la solution idéale pour les entreprises qui souhaitent répondre aux besoins divers de leurs salariés. Ces avantages salariaux, titres-restaurant notamment, participent au soutien des économies locales, en générant des dépenses additionnelles dans les restaurants et petits commerces. Ils représentent donc un levier clé pour les gouvernements soucieux de soutenir les industries impactées par la crise du Covid 19 »



Natixis
Orange Digital
Ventures
Alven Capital
Sodexo Venture
BNF Capital
Sofina

Wynd développe une plateforme qui permet aux commerçants de répondre aux nouveaux besoins des consommateurs et d'unifier les mondes physiques et digitaux. En mode Saas, les différents modules et fonctionnalités offrent des parcours clients innovants. Ils peuvent être intégrés très rapidement aux systèmes préexistants, ce qui permet également de réduire les coûts de développement et de maintenance.



+ de 300
collaborateurs



Paris
Présent dans 18
Pays



Ismael Ould
Président Directeur Général
et fondateur
<https://www.wynd.eu/fr/>

« Je suis allé observer les géants de la tech en Chine et ce qu'ils développent. Je suis persuadé que la bataille dans le 'retail' va se jouer sur la performance et non sur le prix.

Avec l'intelligence artificielle, le saut sera comparable à celui du trading haute fréquence dans la finance. »



Pierre Antoine Vacheron
Directeur Général
Natixis Payments

« Nous sommes très heureux de nous associer à Wynd pour apporter ensemble aux marchands une solution omnicanale concrète et déterminante pour développer leurs ventes et fidéliser leur clientèle à long terme. Elle pourra être combinée avec les solutions de paiement online et omnicanales opérées par les équipes de Natixis Payments (...). Cette solution sera également disponible pour les réseaux de franchise grâce à nos solutions d'encaissement pour compte de tiers. »



Flottant (35%)
Introduction en
Bourse en 2015
BJ Invest

HiPay est une plateforme de paiement globale qui permet aux marchands de valoriser leurs données de paiement quel que soit le canal de vente. Les commerçants, les plus grandes enseignes comme les plus petits marchands, les sites de e-commerce comme les magasins physiques, peuvent ainsi améliorer leur taux de conversion, augmenter leur chiffre d'affaires et créer de nouveaux parcours d'achats. HiPay a traité en 2020 un volume de 5,6 milliards de paiements, en hausse de 43% par rapport à 2019. HiPay est agréé en tant qu'Etablissement de Paiement auprès de l'ACPR et en tant qu'Emetteur de Monnaie Electronique auprès de la Banque Nationale de Belgique.



Société cotée
FR0012821916 HIPAY



2015
Séparation de
Himedia et IPO



+ de 200
collaborateurs



Levallois (92)
Active
dans 170 Pays



Grégoire Bourdin

Directeur Général
<https://hipay.com/>

« HiPay démontre une nouvelle fois sa capacité de croissance rentable et la scalabilité de son, modèle. En 2020, la croissance du chiffre d'affaires et du volume des paiements a permis d'améliorer fortement la rentabilité. Malgré un contexte macroéconomique complexe, les équipes HiPay ont su se mobiliser et donner le meilleur d'elles-mêmes au service de nos clients. »



David Cohen

Directeur France

« Notre solution facilite la vie des e-commerçants. Nos clients bénéficient à la fois du module de lutte contre la fraude, qui allie expertise humaine avec intelligence artificielle, et des outils de business intelligence permettant de piloter la croissance de l'activité. Ce sont aujourd'hui des dizaines de marques que nous accompagnons dans l'évolution de leur business model. »

Le métier du paiement



Belcube
Duval
XAnge
New Alpha AM
Oddo BHF
CNP
Assurances
Tencent
Accel

Lydia a pour mission de rendre le paiement aussi simple que possible en accompagnant l'Europe dans la révolution cashless. Son objectif est que tous les Européens, particuliers et professionnels, de tous âges, puissent profiter de solutions de paiement mobile intuitives, sécurisées et surtout universelles. Lydia Solutions est en Agent Prestataire de Services de paiement de la Société Financière du Porte-Monnaie Électronique Interbancaire (SFPMEI).



B
série



220
collaborateurs



Paris
Présent dans
5 Pays d'Europe



Cyril Chiche

CEO et co-fondateur
<https://lydia-app.com/>

« Ces nouvelles ressources et l'appui d'un actionnaire tel que Tencent vont nous permettre de gagner beaucoup de temps et d'éviter de nombreux faux pas dans cette phase d'hyper-croissance. Nous sommes désormais en bonne position pour apporter aux consommateurs une alternative crédible au modèle traditionnel de distribution des services financiers par les acteurs bancaires. Ce modèle de plate-forme est déjà bien établi dans d'autres secteurs d'activité comme les voyages, la musique, le cinéma ou le commerce. »



Ma Danying

Investment Director
Tencent

« Je suis confiante sur la capacité de Lydia à saisir les opportunités actuelles du marché pour devenir un leader Européen des services financiers sur mobile. »

Index Ventures
Business Angels
Eight Roads
Ventures

Spécialisée dans la gestion des dépenses professionnelles, **Spendesk** veut libérer les entreprises des contraintes liées aux paiements, en développant une plateforme qui centralise et gère les dépenses des collaborateurs de A à Z. Avec des cartes de crédit physiques et virtuelles associées à des flux d'approbation, un traitement automatisé des paiements et factures, et des intégrations comptables, les entreprises reprennent ainsi le contrôle de leurs dépenses tout en donnant plus d'autonomie aux salariés dans leur travail. **Spendesk** agit en qualité d'agent prestataire de services de paiement de la Société Financière du Porte-Monnaie Électronique (SFPMEI) et de distributeur de monnaie électronique de Transact Payments Limited (agrée à Gibraltar).



Rodolphe Ardant

CEO et fondateur

<https://www.spendesk.com/>

« Ce financement n'était initialement pas prévu mais le Covid et le confinement nous ont poussé à réfléchir à notre développement post-crise. [Le fonds Eight Roads] possède une expertise internationale et s'adresse vraiment aux entreprises qui veulent changer d'échelle et ils ont cette double casquette fintech et B2B Saas. Ils connaissent très bien les enjeux de crédit et possèdent les bonnes relations pour nous permettre d'accélérer notre déploiement à l'international. »



Lucile Cornet

Eight Roads Ventures

La marge de progression de la start-up est conséquente en Europe où elle concentre ses efforts sur la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, ses trois marchés prioritaires. « En Europe seulement, on compte 900 000 PME de 10 à 250 salariés. Toutes ont besoin d'une solution pour améliorer le suivi de leurs dépenses. »

Breega Capital
Serena Capital
NJJ Capital
(Xavier Niel)
Elai Partners

iBanFirst permet aux entreprises de réaliser des paiements et des transferts en devises étrangères en utilisant les cours en temps réel en mode Banking-as-a-service (Baas), directement ou depuis une API de services bancaires. L'entreprise propose une plateforme pour les entreprises qui échangent en devises étrangères et propose des IBANs multidevises pour toutes les tailles d'entreprises. iBanFirst est agréé en tant qu' Etablissement de paiement par la Banque Nationale de Belgique.



Pierre-Antoine Dusoulier

Président-Directeur Général et
fondateur

<https://fr.ibanfirst.com/>

« Ce tour de table de série C vise à soutenir la transformation des services de paiement pour les PME et ETI. C'est une étape décisive pour atteindre notre pleine maturité et poursuivre notre ambition de devenir la plateforme de référence pour les services financiers multidevises des entreprises. »



Xavier Lazarus

Managing Partner
Elai

« La digitalisation de l'économie traditionnelle est non seulement en cours mais a très fortement été accélérée par la crise sanitaire actuelle. Le secteur fintech B2B va être un des grands gagnants de cette crise et notamment le paiement international, dont le gros du marché reste dans les mains des acteurs historiques off-line dont la qualité de service et le coût d'opération sont de plus en plus remis en question. »

Lemonway, est un Établissement de Paiement pan-européen, qui propose une solution de paiement dédiée aux places de marché, aux plateformes de financement participatif, aux sites de e-commerce ainsi qu'aux Corporates nécessitant des services de paiement et de collecte de fonds pour le compte de tiers dans un cadre sécurisé et réglementé (KYC, lutte anti-fraude...). Lemon Way est agréé en tant qu'Établissement de paiement par l'ACPR.

Breaga Capital
Speedinvest
Toscafund Asset
Management



Antoine Orsini
CEO et co-fondateur
<https://www.lemonway.com/>

« Cette transaction constitue la première opération en capital-investissement de Toscafund en France. C'est aussi la première fois que le fonds d'investissement Toscafund investit dans une Fintech, bien qu'il ait déjà investi dans des entreprises réglementées plus établies, comme des sociétés d'assurance. »



Fabrizio Cesario
Associé
Toscafund

« Nous sommes ravis de rejoindre les actionnaires existants de Lemonway et de soutenir l'équipe avec notre capital et notre expertise dans les services financiers. S'appuyant sur la longue expérience de Toscafund dans le financement de la croissance des entrepreneurs prospères, cette transaction cadre parfaitement avec nos objectifs consistant à aider les entreprises surfant sur les mutations technologiques pour disrupter le secteur des services financiers. »



Famoco développe une solution NFC sous Android adaptable à tous les marchés et besoins, permettant à ses utilisateurs de gérer de multiples transactions par jour, de recharger des cartes prépayées ou de transport ou encore de gérer des flux d'achat et de vente lors de manifestations culturelles. Famoco conçoit pour cela des terminaux professionnels sécurisés pour accompagner les entreprises dans leur transformation digitale dans 5 secteurs : le paiement, le travail en mobilité, la logistique, l'identification et la mobilité urbaine.

Hi inov, Ambition Numérique, Aurinvest, Iinvest Partners, Orange Digital Ventures, SNCF Digital Ventures, BNP Paribas Développement, BEI



Lionel Baraban
CEO et co-fondateur
<https://www.famoco.com/fr/>

« Nous sommes très fiers de compter la BEI comme partenaire. Cela nous apporte beaucoup de respectabilité et cela est très rassurant pour les grands acteurs des pays émergents avec lesquels nous travaillons. »



Ambroise Fayolle
Vice-Président
Banque Européenne d'Investissement

« La Banque de l'Union européenne est très fière de soutenir Famoco dans sa croissance. Cette société qui conjugue innovation numérique et aide au développement répond parfaitement à plusieurs des objectifs d'investissement à long terme de la BEI, qui veut promouvoir les Fintech européennes tout en assurant une croissance inclusive pour les pays en développement. »

Alma permet aux commerçants d'augmenter leurs ventes en proposant à leurs clients au moment de l'achat le paiement fractionné : le client paie plus tard, le marchand est payé tout de suite. Le marchand augmente ses ventes de 20% et fidélise ses clients ; le client bénéficie d'une expérience d'achat exceptionnelle et d'une gestion plus souple de son portefeuille.

ISAI
Idinvest
Picus Capital



Série **A**



Louis Chatriot
CEO et Cofounder
<https://getalma.eu/>



Nicolas Debock
Managing Director
Idinvest



Thierry Vandewalle
Directeur Associé
ISAI

« Nous n'avons pas d'objectif de déploiement à l'étranger ou même en Europe pour le moment. Le marché français est colossal, nous devons d'abord nous concentrer sur sa conquête avant de penser à nous déployer ailleurs. »

« Nous avons eu la chance de soutenir Alma depuis leur lancement et nous sommes très heureux de les accompagner dans leur prochaine phase de croissance afin de servir de plus en plus de marchands et de consommateurs. Les équipes d'Alma ont depuis le début eu l'obsession de proposer la solution de paiement fractionné la plus simple possible, en phase avec les attentes des consommateurs. »

« Nous sommes ravis de soutenir à nouveau Alma. Sa stratégie est ambitieuse, parfaitement maîtrisée et s'inscrit dans notre objectif commun ; aider au développement des entreprises innovantes. Sa technologie offre une opportunité concrète aux commerçants d'augmenter leurs ventes tout en maîtrisant leurs risques d'impayés, c'est un facteur de croissance majeur. »

Dalenys

Depuis 2017 :
Natixis
Payments
(BPCE)

Dalenys est une solution de paiement pensée pour le commerce digital et le commerce unifié, qui a pour objectif d'apporter une expérience client irréprochable, la sécurité des données sensibles, la performance et donc une fidélisation des clients des commerçants. Dalenys a développé une plateforme capable de connecter l'ensemble de l'écosystème d'un commerçant : canaux de vente, réseaux de distribution, données et partenaires technologiques. Les clients bénéficient ainsi d'une expertise à 360° du paiement : acceptation, acquisition, gestion des e-wallets et expertise de la fraude adaptée à la DSP2, ainsi que d'un accompagnement de bout en bout par l'équipe Customer Success dédiée à leur performance.

Dalenys est agréé en tant qu'Établissement de paiement par l'ACPR.



buy-out



Ludovic Houry
Chief Executive Officer
<https://www.dalenys.com/fr/>



Gils Berrous
Membre du Comité de Direction
Générale de Natixis, Responsable
des Services Financiers Spécialisés

« Nous avons conçu des solutions de paiement pour accompagner les commerçants digitaux, physiques et omnicanaux dans tous leurs challenges de croissance en France et en Europe. Nos nouveaux produits permettent aussi de gérer les paiements des Marketplaces en ligne et en magasin, ainsi que les parcours clients omnicanaux adaptés aux réseaux de franchisés. Avec Dalenys, les commerçants font du paiement un pilier essentiel pour leur business. Il devient un véritable facilitateur pour lancer des expériences utilisateurs enrichies et renforcer le lien avec les consommateurs. En bref : un atout clé pour le commerce unifié ! »

« Nous sommes très heureux de développer avec les équipes de Dalenys un acteur majeur du e-commerce à une échelle européenne. Nous sommes convaincus que le modèle de relation de Dalenys avec ses clients, fondé sur une excellente connaissance de leurs besoins et un modèle de distribution intégrée, permettra de renforcer la valeur pour nos clients à long terme. »



Libeo est la première plateforme de paiements entre entreprises. Sa plateforme en SaaS permet aux dirigeants, directeurs financiers et experts-comptables de centraliser, valider et payer leurs factures fournisseurs en un clic et sans IBAN pour une gestion simplifiée de la trésorerie. Libeo a été élue Fintech de l'année 2019 par le [Pôle Finance-Innovation](#). Libeo agit en tant qu'agent de services de paiement de Treezor [établissement de monnaie électronique].

Breaga
Avec le soutien
de business
angels et
Bpifrance
LocalGlobe



4 M€
Avril
2020

A



6 M€
Depuis la création
en 2019



30
collaborateurs



Vincennes (94)
France
Objectif Europe



Pierre Dutaret
CEO et co-fondateur
<https://libeo.io/>



George Henry
Partner
LocalGlobe

« La période a été très spéciale. Nous avons signé la 'term sheet' durant la première semaine du confinement, l'engagement définitif n'a eu lieu que le 31 mars, les fonds ont suivi quelques jours plus tard. Nous avons choisi ce partenaire pour nous accompagner pour ses valeurs très fortes, et nous avons pu tout de suite en mesurer l'engagement. »

« La consommation des logiciels B2B est une opportunité exceptionnelle. La crise du Covid le démontre, il est plus important que jamais d'accompagner les TPE-PME dans la gestion de leur trésorerie. Comme Visa ou Mastercard ont pu le faire à leur époque, Libeo crée un nouveau réseau de paiement et de financement B2B, afin de rendre notre économie locale plus forte. »



Le groupe **Lyra** propose des solutions innovantes à destination des commerçants et éditeurs pour accepter les paiements sur internet ou en magasin dans un environnement hautement sécurisé. La société propose des services à valeur ajoutée pour accompagner ses clients dans la lutte contre la fraude, le développement à l'international, la création de Marketplace et aussi la gestion quotidienne. Dans son offre Lyra Collect inclut des modes de paiement exclusifs tels que le paiement via WhatsApp et une application mobile pour gérer en mobilité l'ensemble de ses transactions.

Lyra est agréée en tant qu'Établissement de Paiement auprès de l'ACPR.

Alain Lacour
(fondateur)



Labège (31-Toulouse)
Algérie, Allemagne, Brésil,
Chili, Espagne, Inde,
Mexique, Argentine,
Colombie, Pérou



Anton Bielakoff

Directeur Général

<https://www.lyra.com/fr/>

« Quand un commerçant souhaite proposer un moyen de paiement spécifique à un pays, il doit souvent contractualiser directement avec l'acquéreur en plus de sa solution de paiement. Autant dire que si un e-commerçant souhaite proposer un large choix de moyens de paiement pour se développer en Europe, cela peut rapidement devenir très complexe au quotidien. C'est pourquoi, nous privilégions, dans l'évolution de notre solution, la capacité pour nos clients d'avoir un

interlocuteur unique pour l'ensemble de ses moyens de paiement ainsi que la gestion de multidevise : Lyra. Nous sommes fiers de proposer un service innovant 100% made in France basé sur notre technologie de paiement e-commerce éprouvée depuis plus de 10 ans et adoptée par plus de 55 000 sites web. Notre offre Lyra Collect facilite la gestion quotidienne pour les commerçants et répond au plus près aux besoins du marché. »

Le métier du paiement



BIZAO est une fintech qui offre un ensemble de solutions digitales de paiement aux entreprises et aux institutions financières en Afrique. Grâce à une gamme d'APIs propriétaires, Bizao permet à ses partenaires d'accepter plusieurs modes de paiement dont le mobile money, la carte bancaire, le crédit téléphonique et les principaux wallets afin d'accroître leurs activités commerciales par l'élargissement de leur base de prospects et l'amélioration de l'expérience utilisateur des clients.

Family office
Fondateurs



Seed



CA/PNB
6,2M€
CA 2020



Paris,
Côte d'Ivoire, Sénégal,
Gabon, Cameroun,
RDC, Burkina Faso,
Maroc, Tunisie



Aurélien Duval-Delort

Président et Fondateur

<https://bizao.com/>

« Les chantiers sont encore énormes pour réduire la circulation du cash en faveur des moyens de paiements électroniques. Nous travaillons en étroite collaboration avec les acteurs du système bancaire du continent et les opérateurs télécoms, afin d'offrir des services de paiements adaptés aux PME et aux grands groupes. »



Natasha Dimban

CTO

Membre du Comité exécutif

« La digitalisation très rapide de l'Afrique durant la dernière décennie montre clairement que le continent est prêt à utiliser les technologies les plus récentes. Au sein de notre équipe, nous mettons un point d'honneur à intégrer les standards technologiques les plus élevés aux services proposés à l'ensemble de nos clients. »

2.3 Le métier du financement

Il s'agit du 2^{ème} métier le plus important après le paiement. Ce métier s'est développé à partir de 2014, notamment sous l'effet des assouplissements réglementaires permettant à une plateforme d'opérer des opérations de financement participatif (crowdfunding) sans devoir justifier un agrément d'octroi de crédit. On retrouve également dans les métiers du financement des acteurs offrant crédit à la consommation en ligne, affacturage en ligne, cagnottes en ligne, courtiers digitaux.

Drivers principaux parmi les nouvelles propositions de valeur : amélioration de l'expérience client (simplicité, rapidité, transparence tarifaire), nouveaux usages, analyses approfondies de la donnée, lutte anti-fraude.

KPIs

Fonds levés au total : 397 M€ à travers 103 opérations, pour un ticket moyen de 3,9M€ par opération.

Nombre important d'acteurs, avec quelques acteurs majeurs qui ont capté la plus grande partie des capitaux investis dans ce secteur. Deux acteurs importants : Younited Credit, qui est la seule Fintech en France à être aujourd'hui agréée en tant qu'établissement de crédit, Fintech la plus capitalisée avec 178M€ de fonds levés ; October qui s'est construit dans la dynamique du crowdfunding mais avec la particularité de réserver une part importante du financement (côté financeurs) à des institutionnels, résolvant ainsi une partie non-négligeable de l'équation inhérente à ce métier.

Des concentrations se sont opérées, en lien avec une partie du marché adressé qui souffre de la politique de taux bas (crowdfunding) et à un engouement des Corporates pour le dynamisme et la digitalisation ces acteurs dans la 1^{ère} vague de son développement entre 2015/2017 :

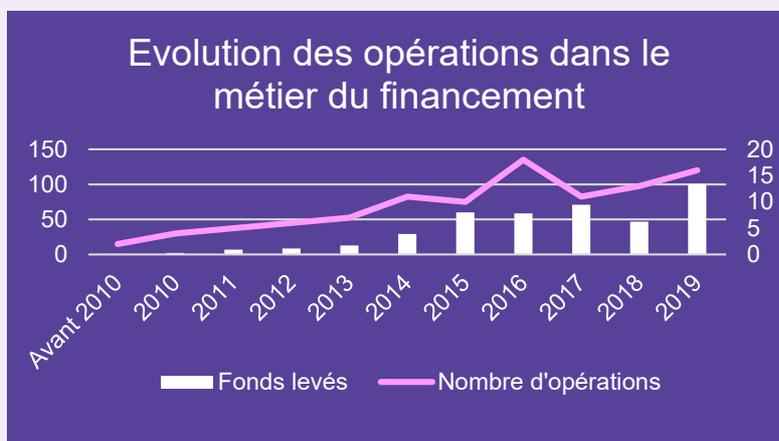
- 55 sociétés ont levé des fonds dont 52 toujours existantes à ce jour et 3 arrêts d'activités ou reprises en redressement/liquidation judiciaire (Unilend et Smart Angels notamment),
- 4 opérations de M&A par les Corporates : Leetchi/Mangopay par Arkéa (2015), Le Pot Commun par Natixis BPCE (2015), KissKissBankBank par la Banque Postale (2017), Credit.fr par Tikehau Capital (2017).

Tendances et actualités 2019

Secteur où 2/3 des acteurs se sont créés avant 2015, et sont concentrés dans le métier initial qui avait émergé (crowdfunding), en cours de rajeunissement avec l'arrivée récente de nouveaux acteurs comme Pretto, Helloprêt, Virgil, Mansa ou Rolling Funds.

Les sociétés les plus capitalisées sont les suivantes :

- Younited Credit : 167M€ (dont 65M€ levés en 2019)
- October : 54M€ (dont 32M€ levés en 2018)
- Finexkap : 25M€ (dont 7M€ levés en 2019)
- Leetchi/Mangopay (rachetée en 2015 par Arkéa) : 16M€
- Pretto : 9M€ (dont 8M€ levés en 2019)
- HelloAsso : 7M€ (dont 6M€ en 2017)
- KissKissBankBank : 7M€ (dont 5M€ en 2016)
- WeShareBonds : 6M€ (dont 2M€ en 2016)



Fonds d'investissements présents

Eurazeo-Idinvest (October, Younited, Credit), Partech (October), Alven (Pretto, Virgil), Blackfin Capital Partners (Pretto), Generis Capital (Finexkap, iRaiser)

Corporates présents

La Banque Postale (Gooded, KissKissBankBank, WeShareBonds), Crédit Mutuel Arkea (Younited Credit, HelloAsso, Koregraf), Crédit Agricole (Enerfip, FinKey, Miimosa), Tikehau Capital (Credit.fr, Homunity), AG2R La Mondiale (Younited Credit), Allianz (October), CNP (October), Matmut (October), Société Générale (Lumo), BNP Paribas (Ulule).

En termes de M&A, Crédit Mutuel Arkea a acquis en 2015 la cagnotte en ligne Leetchi (et ensemble, ils développent également depuis MangoPay). Natixis BPCE a de son côté acquis la même année la cagnotte en ligne le Pot Commun. Credit.fr a été racheté en 2017 par Tikehau Capital (puis a acquis Homunity en 2019). Younited Credit et October qui sont les plus capitalisées du secteur sont toujours indépendantes mais ont accueilli un certain nombre de Corporates à leur capital respectif.

Adevinta
AG2R La
Mondiale
Bpifrance
Crédit Mutuel
Arkéa
Eurazeo
Kima Ventures
Weber
Investissements

Younited Credit est une plateforme de prêts aux particuliers en Europe disposant de son propre agrément d'Etablissement de Crédit. Avec son système de fonds de placement, Younited Credit collecte de l'argent auprès d'investisseurs professionnels (particuliers, entreprises, assureurs, fondations, caisses de retraite). Ces fonds récoltés servent ensuite à octroyer des crédits à la consommation aux emprunteurs.

Au cours de l'année 2020, Younited Crédit a dédié une offre de 'Credit as a Service' destinée aux professionnels souhaitant offrir à leurs clients des crédits sur mesure en ligne via la plateforme Younited Business Solutions.

Younited Credit est agréé en tant qu'Etablissement de Crédit par la BCE et l'ACPR et en tant que Prestataire de Service d'Investissements par l'ACPR et l'AMF.



Charles Egly

Président du Directoire

<https://www.younited-credit.com/>

« Après l'Italie en 2016, l'Espagne en 2017 et le Portugal en 2018, nous poursuivons en 2020 notre développement Européen avec le démarrage en tout début d'année de notre activité en Allemagne. »



Geoffroy Guigou

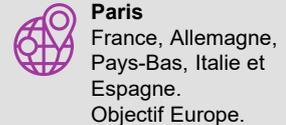
Directeur Général

« Après une excellente année 2019 pour notre activité B2B, nous avons accéléré en 2020, grâce à nos technologies de 'credit-as-a-service' et 'credit-as-payment' qui permettent à nos partenaires de proposer à leurs clients, en quelques mois seulement, un produit 100% digital s'appuyant sur les dernières avancées permises par la DSP2 pour affiner nos scores, accélérer encore la prise de décision et offrir des solutions de coaching budgétaire. »

Decaux Frères
Investissements
Matmut
Partech
CNP
Assurances
Allianz
CIR S.p.A
Idinvest Partners

October est une plateforme de financement participatif aidant les entreprises cherchant à financer leur croissance ou un projet. Les prêteurs vont du simple particulier privé à l'investisseur institutionnel. La plateforme sélectionne pour le compte des investisseurs les projets qui feront l'objet d'un financement sur la base des travaux de son équipe d'analystes crédit.

October IFP agit en tant qu'agent prestataire de services de paiement Lemon Way et est immatriculée en tant qu'intermédiaire en Financement Participatif (IFP) auprès de l'ORIAS.



Olivier Goy

Fondateur et Président

<https://fr.october.eu/>

« Nous avons voulu vraiment nous européeniser parce que notre grande ambition, chez October, est de créer une société paneuropéenne. »



Julien Martinez

Allianz – Directeur de la Stratégie, de l'Innovation et des Fusions & Acquisitions

« Cette participation illustre notre engagement comme investisseur international pour des modèles d'affaires innovants et pour le financement de l'économie réelle. October est une solution innovante à destination des PME en France, Allemagne, Pays-Bas, Italie et Espagne. Ce sont des marchés sur lesquels Allianz soutient le développement des entreprises. Nous partageons un désir commun de faciliter le quotidien des entrepreneurs grâce à la technologie. »



Black River Ventures,
Somerston,
Chenavari Investment Managers

Finexkap est la première plateforme de trésorerie pour les travailleurs indépendants, startups, TPE et PME. Cette solution entièrement dématérialisée permet aux entreprises de toute taille, de céder leurs factures en attente de paiement en toute simplicité, sans engagement de durée, ni de volume. Ce service qui permet le dépôt de facture en quelques clics 24h/24 / 7j/7, est également disponible sur différents logiciels de gestion et marketplaces B2B équipant aujourd'hui +de 50.00 entreprises.

Finexkap est la société qui conçoit et développe la plateforme technologique de cession de factures entièrement dématérialisée. Finexkap AM, filiale à 100% de Finexkap, est la société de gestion agréée par l'Autorité des Marchés Financiers assurant la gestion du Fonds Commun de Titrisation Finexkap Créances Co N°1.



Série C



Paris
France, Espagne, Allemagne.
Objectif : Italie, Benelux, Europe de l'Est.



Cédric Teissier
Arthur de Catheu
Co-fondateurs CEOs
<https://www.finexkap.com/>



Loïc Féry
Benjamin Jacquard
Président Fondateur
Directeur Associé
Chenavari Inv. Managers



« Avoir le soutien de ses actionnaires historiques et bénéficier de l'appui et l'expertise de la référence en Europe parmi les gestionnaires d'actifs spécialisés dans le crédit et les financements spécialisés, sont autant de marques de confiance dans notre modèle et notre vision d'une trésorerie simplifiée pour les entreprises. L'expérience de l'équipe de Chenavari Investment Managers en matière de finance structurée et de dette privée sont des atouts pour l'amélioration de nos processus de contrôle des risques et permettra à terme d'accéder à de nouvelles sources de financement. »

« Notre décision de devenir un partenaire stratégique de Finexkap donne à Finexkap les moyens de ses ambitions, notamment en termes de capacité de financer la croissance de ses activités. Nous souhaitons accompagner l'entreprise dans son ambition de devenir le leader européen du financement digital de trésorerie. Voilà plusieurs années que nous suivons les progrès de la société et que nous avons été impressionnés par la qualité de la plateforme technologique de Finexkap et la progression de leur activité. »

Le métier du financement



Depuis 2015 :
Crédit Mutuel
Arkéa
Management

Leetchi.com est une plateforme de cagnotte en ligne. Sa mission est d'offrir un service simple, rapide et sécurisé permettant à chacun de collecter de l'argent pour financer un projet ou une cause qui lui tient à cœur (anniversaire, pot de départ, week-end entre amis, projet solidaire...) Leetchi.com a ensuite développé **Mangopay**, une solution de paiement en marque blanche permettant de payer avec de multiples devises et moyens de paiement. En septembre 2015, la société a été acquise par Arkéa.

Leetchi SA est immatriculée en tant qu'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP) sur le registre de l'ORIAS. Mangopay est agréée en tant qu'Établissement de Monnaie Électronique auprès de la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) (Luxembourg).



buy-out



Rachat en 2016
par Crédit Mutuel Arkea



+ de 70
collaborateurs



Paris
Présent dans 180
Pays



Alix Poulet
Chief Executive Officer
<https://www.leetchi.com/>

« Céline Lazorthes a surmonté toutes les épreuves du parcours entrepreneurial. Elle a su s'entourer de personnes passionnées et compétentes et ensemble, ont déjoué les contraintes techniques et réglementaires liées à cette activité fintech et conçu un service utilisé par des millions de personnes pour exprimer leur générosité et leur solidarité. C'est avec beaucoup de joie et de fierté que j'ai repris le flambeau de Leetchi.com. »



Anne-Laure Navéos
Directrice croissance externe et partenariats
Crédit Mutuel Arkéa

« Nous réalisons des prestations en marque blanche. De nombreux acteurs viennent chercher des services de paiement ou de banque « powered by » Arkéa. Ils cherchent notre savoir-faire ou celui de nos start-up. Au départ par exemple, les grandes entreprises étaient rassurées qu'Arkéa soit derrière Mangopay. »

FlexiFleet propose un service de location, d'acquisition, d'assurance et de gestion de véhicule à destination des conducteurs affiliés à des plateformes telles qu'Uber. Elle assure des facilités de paiement en fonction des revenus obtenus par l'entrepreneur. Toutes les voitures proposées sont allemandes (excepté un modèle) et possèdent des options comme la caméra de recul.

Trocadéro
Capital Partners

10M€ Février 2020
10M€ Depuis la création en 2016
CA 26M€ Chiffre d'affaires 2019
Compiègne (60)
Série **Seed**
+15 collaborateurs



Claude George
Co-fondateur
<https://flexifleet.fr/>

« Zakaria [Benjelloun] et moi sommes ravis de nous associer à Trocadero Capital Partners. Nos échanges, débutés durant la phase précédent leur investissement, vont se poursuivre et nous permettre d'atteindre la prochaine étape de développement du groupe avec plus d'assurance encore. »



Nicolas Gagnez
Associé
Trocadéro Capital Partners

« Claude et Zakaria ont bâti une entreprise solide sur un secteur en fort développement et portent une ambition de développement que nous avons largement partagée. Nous sommes fiers d'y contribuer pour les années à venir. »

Pretto

Pretto est une plateforme proposant un accompagnement aux acheteurs potentiels dans la recherche de prêt immobilier, de la simulation de taux jusqu'à la signature du prêt en passant par le montage du dossier. Cette nouvelle solution de courtage en crédit immobilier se démarque des acteurs traditionnels en digitalisant la recherche des meilleures offres et la constitution des dossiers de demande de prêt.

La société est immatriculée en tant que Courtier-Intermédiaire en Opérations de Banque, en Services de Paiements (Courtier-IOBSP) et Courtier en Assurance (Courtier-IAS).

Alven
Blackfin
Pierre
Kosciusko-
Morizet
Groupe Duval

8M€ Février 2019
9M€ Depuis la création en 2017
 90 collaborateurs
Saint-Ouen (93)
 Paris
Nantes
A
 série



Pierre Chapon
Président Directeur Général
et Co-fondateur
<https://www.pretto.fr/>

« Nous avons pour mission de valoriser les meilleures offres et services des banques, en les aidant à répondre à l'évolution des attentes des emprunteurs. Nous travaillons pour le long terme afin de devenir la référence du financement immobilier. »



Charles Letourneur
Managing Partner
Alven

« Pretto fait souffler un vent nouveau sur ce monde du crédit immobilier en digitalisant toutes ses procédures, privilégiant la réactivité, la transparence et l'efficacité. C'est rare de voir à la fois une telle croissance et l'atteinte de la rentabilité aussi rapidement pour une startup. »

Finfrog est une fintech qui veut mettre fin au cercle vicieux des découverts. Elle propose aux personnes en CDI, aux indépendants et aux intérimaires d'accéder à des prêts compris entre 200 et 600 euros. Pour accorder ces sommes, l'entreprise a mis au point un algorithme et une IA capables de calculer le risque de "non paiement" présenté par un individu en analysant ses recettes et ses dépenses.

Raise Ventures



Série **B**



Riadh Alimi
Fondateur et CEO
<https://finfrog.fr/>

« Nous nous félicitons qu'un fonds d'investissement tel que RAISE Ventures ait su reconnaître en Finfrog sa dimension d'utilité sociale. Nous allons pouvoir accélérer dans cette voie, et sortir davantage de français du découvert bancaire. »



François Collet
Partner
RAISE Ventures

« L'innovation apportée au micro-crédit par les différents outils mis au point par finfrog crée une vraie alternative responsable au découvert bancaire. La dimension humaine et sociétale du modèle nous a très vite convaincus, et s'aligne par ailleurs totalement avec nos convictions chez RAISE. Nous sommes très heureux d'apporter notre soutien à l'équipe finfrog dans ses ambitieux projets de développement. »

Depuis 2017 :
La Banque
Postale

KissKissBankBank & Co, pionnier du financement participatif en France et filiale de La Banque Postale, a été lancé par Adrien Aumont, Ombline le Lasseur et Vincent Ricordeau en septembre 2009. Leur ambition : permettre à tou·te·s de financer des projets entrepreneuriaux, créatifs et associatifs et ainsi, participer à un changement positif de la société. Depuis 11 ans, la force du collectif libère la créativité et le crowdfunding est devenu une fabrique à optimisme.



Vincent Ricordeau
Co-fondateur et Président-
Directeur Général
<https://www.kisskissbankbank.com/>

« Le marché du crowdfunding est devenu très concurrentiel ; s'adosser à un groupe bancaire qui partage notre vision de la banque de demain nous apparaît stratégiquement essentiel et nous permettra de poursuivre notre développement en France et à l'international avec une nouvelle énergie. Enfin, nous connaissons très bien les équipes de La Banque Postale, ce qui facilitera ce rapprochement tant humainement que professionnellement. Huit ans après notre lancement, c'est un deuxième cycle qui s'ouvre désormais pour nous. »



Rémy Weber
Président du Directoire
La Banque Postale jusqu'en sept. 2020

« 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. Ce rapprochement lie la fintech citoyenne à la banque citoyenne. C'est un moyen de répondre aux nouveaux usages de produits et services bancaires et aux aspirations sociétales actuelles de transparence et de solidarité. Enfin, il va nous permettre d'accélérer notre développement commercial sur le digital. »

2.4 Le métier des banques digitales

On retrouve dans les acteurs banques digitales des solutions qui s'inspirent de l'économie collaborative dans laquelle ce sont les clients qui définissent leurs besoins et non les entreprises qui proposent des produits préformatés. Les métiers suivants sont présents : néobanques, solutions de core-banking, solutions de cash-back pour néobanques ou banques, agrégateurs de comptes bancaires.

Drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur : amélioration de l'expérience client (simplicité, rapidité, transparence tarifaire) nouveaux usages et analyses approfondies de la donnée permettant de proposer des offres adaptées à la clientèle.

KPIs

Fonds levés au total : 178 M€ à travers 29 opérations, soit un ticket moyen de 6,1M€ par opération.

Nombre limité d'acteurs, 16 seulement, qui viennent challenger les offres de banque en ligne des acteurs traditionnels, mais qui se voient concurrencés par les offres internationales de géants Européens tels que Revolut ou N26. Pas d'arrêt d'activités recensé jusqu'à fin 2019 (Morning annonce sa fermeture début 2020) mais de nombreuses opérations de M&A, à l'instar de Nickel racheté en 2017 par BNP Paribas, de Treezor repris par Société Générale en 2018. Côté agrégateurs, Arkéa a acquis Budget Insight en 2019, et Casino est monté en 2019 au capital de Bankin', alors que la Société Générale avait racheté Fiduceo en 2015.

Tendances et actualités 2019

Ce secteur est en train de vivre une seconde jeunesse avec une série de nouveaux acteurs qui se sont créés à la suite de la vague d'acquisitions de la première génération. En effet depuis 2017, le secteur voit ainsi l'arrivée de Manager One, FairMoney, Margo Bank, Shine, Kard, Joko, Moneway, Xaalys ou encore Pixpay. Ces innovations concernent les usages mais aussi les cibles puisque plusieurs nouveaux acteurs s'attaquent au marché des adolescents avec des offres de néobanques éducatives, quand d'autres acteurs se positionnent aux côtés des dirigeants de PME/TPE, cible traditionnellement moins bien accompagnée par les dispositifs des banques traditionnelles.

Les sociétés les plus capitalisées sont les suivantes :

- Nickel : 39M€ (aujourd'hui dans le groupe BNP Paribas)
- Qonto : 32M€ (dont 20M€ levés en 2018)
- Bankin : 28M€ (dont 20M€ levés en 2019)
- Linxo : 23M€ (dont 20M€ levés en 2017)
- Shine : 11M€ (dont 8M€ levés en 2018)
- FairMoney : 10M€ (levés en 2019)

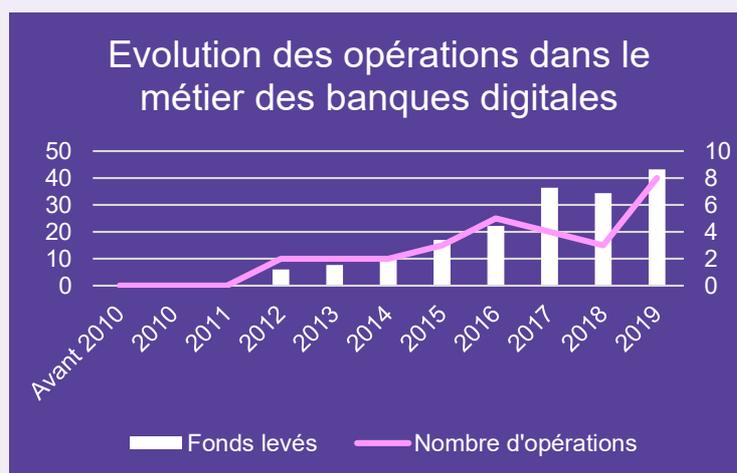
Fonds d'investissements présents

Alven (Qonto), Daphni (Margo Bank, Shine), Newfund (FairMoney), Omnes Capital (Bankin'), Xange (Shine), Partech (Joko), Seventure (Anytyme).

Corporates présents

BNP Paribas (Nickel), Société Générale (Fiduceo, Prisma, TagPay, Treezor), Banque Wormser (Manager One), Crédit Mutuel Arkea (Budget Insight, Linxo), Crédit Agricole (Linxo), Casino (Bankin'), Bouygues Télécom (Xaalys).

En 2017, BNP Paribas a acquis majoritairement Nickel, réalisant ainsi la plus importante transaction M&A Fintech en France jusqu'aujourd'hui. Les Corporates sont très présents au capital de ces nouveaux acteurs, rarement aux côtés de fonds d'investissement comme on peut le constater.



Qonto est une néobanque à l'attention des entreprises et indépendants qui permet en quelques clics et 100% en ligne d'ouvrir un compte, avoir un IBAN pour envoyer/recevoir de l'argent, avoir des cartes de paiement et tout un ensemble d'outils pratiques pour gérer les finances de son entreprise au quotidien.

Qonto est un établissement de paiement réglementé et supervisé par l'ACPR.

Alven
Valar Ventures
European
Investment Bank
DST Global
Tencent
Ingo
Uytdehaage
Taavet Hinrikus



Alexandre Prot
Co-Fondateur et PDG
<https://qonto.com/fr>



James Fitzgerald
Founding Partner Valar



Danying Ma
Directrice des investissements Tencent

« C'était important pour nous d'être accompagnés par des entrepreneurs européens, qui ont réussi à bâtir des géants. »

« Après avoir participé à la phase d'amorçage en 2016, nous sommes ravis d'investir de nouveau pour accompagner Qonto dans sa croissance. Au cours des trois dernières années, nous avons été continuellement impressionnés par les ambitions et le talent de l'équipe de Qonto. Ils ont lancé un service exceptionnel qui propose une superbe expérience BtoB. Nous sommes fiers de les aider à devenir le futur leader européen ! »

« Qonto réinvente la banque pour les professionnels et comble un vide sur le marché des PME et des indépendants. Nous sommes heureux de soutenir Steve, Alexandre et leurs équipes pour qu'ils puissent continuer à fluidifier et simplifier l'expérience bancaire des entrepreneurs en Europe, pour leur permettre de se concentrer sur l'essentiel : développer leur entreprise. »

Nickel est un service bancaire alternatif français ouvert aux particuliers, sans condition de revenus et sans possibilité de découvert ni de crédit. C'est le premier compte utilisant une borne d'inscription chez un buraliste qui s'enregistre avec une pièce d'identité et un numéro de téléphone mobile. Ce compte est actif immédiatement et s'ouvre en 5 minutes. Nous avons franchi 1,5 million de comptes ouverts en 2019. En 2020, le modèle va maintenant s'exporter en Europe. *La société Financière des Paiements Electroniques est un établissement de paiement agréé par l'ACPR.*

Depuis 2017 :
BNP Paribas
95%
Conf Buralistes
5%



Marie Degrand-Guillaud
Directrice Déléguée
<https://nickel.eu/fr>

Thomas Courtois
Président



Hugues Le Bret
Co-fondateur de (Compte) Nickel BNP Paribas

« Malgré une année 2020 particulière, Nickel poursuit sa croissance et l'a même accélérée puisque nous comptons désormais plus d'1,8 millions de clients, plus de 5 800 points de vente partenaires répartis dans l'hexagone et en outre-mer et un nouveau pays, l'Espagne. Nos ambitions s'accompagnent d'un plan de recrutement exceptionnel pour assurer ce déploiement puisque plus de 100 nouveaux postes ont été créés cette année, et ce n'est qu'un début. Nos objectifs à long terme restent inchangés, nous comptons toujours être présents dans 8 pays européens et atteindre les 4 millions de clients en France d'ici 2024. »

« Depuis sa création en 2013, Nickel a pu se développer grâce au soutien de la Confédération des Buralistes de France ainsi que de ses actionnaires et de ses collaborateurs. Pour faire face à nos nouvelles ambitions, le choix de s'allier à un acteur financier de premier plan, était une évidence. En tant que partenaire privilégié des start-up, BNP Paribas a su comprendre tout de suite la pertinence de notre positionnement, le besoin d'agilité de notre modèle et les moyens nécessaires pour accélérer notre croissance. Notre marque, nos valeurs et notre culture disruptive restent inchangées. »

Bankin'

Groupe Casino
Omnes Capital
Commerz
Ventures
Generation
NewTech
Didier Kuhn
Simon Dawlat
Franck Lhuerre

Accessible via une application mobile gratuite et sécurisée et avec une offre premium pour les besoins plus élaborés, **Bankin'** repense la relation des individus avec l'argent, à travers un modèle hybride qui mêle algorithmes et coaching humain. Bankin' accompagne ses utilisateurs à prendre les bonnes décisions pour leur argent sur les sujets bancaires, d'assurance, de crédit et d'épargne, en toute indépendance des banques et en la rendant simple, accessible et agréable.

Bankin' est agréée en qualité d'établissement de paiement auprès de l'ACPR, et elle est également immatriculée à l'ORIAS en tant que mandataire d'intermédiaire en assurance.



Série **B**



Joan Burkovic
Co-Fondateur et PDG
<https://bankin.com/>

« Cette levée de fonds nous donne les moyens de soutenir notre ambition qui est d'être le géant européen de la gestion d'argent, indépendant des banques. »



Marc Lanvin
Directeur Général Adjoint
Banque Casino

« Banque Casino est à la fois une néobanque des consommateurs et une structure proche des Fintech. »

Memo Bank

Bpifrance
Daphni
Founders Future
Blackfin Capital

Memo Bank est un nouvel établissement bancaire européen qui, grâce à son approche fondée sur la relation client et la technologie, propose une offre spécialement conçue pour les PME et leur fournit des produits et conseils financiers adaptés. **Memo Bank** met à disposition de ses clients ses propres services de paiement, de dépôt et de crédit.

Memo Bank est un établissement de crédit agréé par l'ACPR et la BCE.



CA NC



Série **A**



Jean-Daniel Guyot
Co-fondateur et
Président du Directoire
<https://memo.bank/>

« Nous ne sommes pas appuyés sur un autre établissement de crédit, nous avons notre propre licence, nous ne sommes pas non plus une néobanque (banque 100% en ligne), ni une fintech. [Notre positionnement consiste à] accompagner le développement et la numérisation des PME en France et en Europe, [prioritairement des entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à deux millions d'euros]. »



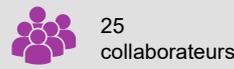
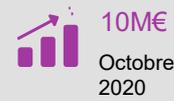
Julien Creuzé
Manger Director
BlackFin Tech

« Memo Bank a développé son propre Core Banking System, parfaitement adaptable aux nouveaux besoins clients, ce qui lui permet de se différencier des banques traditionnelles. »



Partech
Axeleo Capital
Lafayette Plug
and Play
Business Angels

Joko réinvente la carte de fidélité en proposant au consommateur une expérience sans effort, personnalisée et centralisée. Grâce à son application mobile (disponible sur iOS et Android), la carte bancaire devient carte de fidélité. Après avoir connecté l'application avec leur banque via une interface sécurisée, les utilisateurs cumulent des points automatiquement à chaque fois qu'ils utilisent leur carte bancaire habituelle chez des dizaines de grandes enseignes.



Série **A**



Xavier Starkloff
Chief Executive Officer et Co-Fondateur
<https://hellojoko.com/>



Nicolas Salat-Baroux
CRO et Co-fondateur

« Notre mission chez Joko est de récompenser tout le monde, tous les jours, et de faire en sorte qu'une partie de leurs dépenses leur "revienne dans la poche". Si nous étions déjà convaincus que partout et à tout âge, tout le monde aimait être récompensé, le contexte actuel et l'incertitude qui peut peser sur le pouvoir d'achat des Français n'a fait que renforcer notre proposition de valeur. Nos utilisateurs nous le disent, le complément de revenu généré par Joko fait une différence nette et appréciée dans leur quotidien. »

« Tous les retailers et e-commerçants cherchent à acquérir de nouveaux clients et les fidéliser à moindre coût. Avec Joko, nous leur offrons la solution la plus simple, intelligente et profitable qui soit en s'appuyant sur une donnée inédite et encore inexploitée que nous maîtrisons parfaitement : la donnée de paiement. Aucune solution marketing sur le marché ne permet aujourd'hui de faire du drive-to-store, sur un modèle 100% à la performance et avec une mesure exacte du chiffre d'affaires généré en magasin. C'est ce que l'on propose aux enseignes et c'est pour cette raison que l'adoption de Joko est si forte. »



Banque Wormser Frères, A. Krzentowski, D. Rosenberg, L. Dassault, Financière Saint James, groupe Martek, le family office de C. Berda, JP Valentini

manager.one est une néobanque s'adressant à tous types d'entreprises (TPE-PME ETI, startups, professions libérales, artisans). L'offre repose sur une tarification transparente et des fonctionnalités innovantes en phase avec les besoins des professionnels. Elle propose des outils différenciants : reconnaissance faciale, reconnaissance des fichiers, cartes de paiement virtuelles sans plafond et paramétrables ...

La société ne dispose pas d'agrément et travaille en collaboration avec la Banque Wormser.



Série **A**



Adrien Touati
Co-Fondateur
<https://www.manager.one/fr>



Laurent Dassault

« Le nerf de la guerre n'est pas le prix, ce sont les innovations. Les banques historiques ont les moyens d'adopter une politique tarifaire agressive car leur objectif est d'ouvrir des comptes. Nous, nous souhaitons mettre en place des services qui font gagner du temps, et donc de l'argent aux professionnels. »

« **manager.one** a rapidement su s'imposer comme un acteur incontournable de l'offre bancaire en ligne. Je suis convaincu de la pertinence du projet, la vision stratégique de l'équipe va apporter de grandes ruptures sur ce marché. Mon soutien était donc une évidence. »



Depuis 2020 :
Crédit Mutuel
Arkea

Linxo, grâce à un site Internet et une application sécurisés, permet de simplifier la gestion de son argent, en ayant une meilleure visibilité sur ses dépenses et ses revenus, de mieux connaître sa capacité d'épargne et d'éviter les mauvaises surprises grâce aux alertes en cas de débits élevés ou de risques de découvert. Une formule gratuite ouverte est offerte à tous et une formule premium est accessible pour les besoins plus spécifiques de la clientèle.

Linxo est un établissement de paiement agréé par l' ACPR.



Bruno Van Haetsdaele

Co-Fondateur
<https://www.linxo.com/>

"Nous souhaitons désormais aller plus loin : passer de l'information à l'action en quelques secondes. Comme pour la réalité augmentée qui enrichit le monde réel, « l'assistant financier augmenté » se basera sur les comptes pour « augmenter » leur utilité et leur usage par des couches de simplicité et d'intelligence."



Bertrand Corbeau

Crédit Agricole SA - Directeur Général jusqu'en décembre 2020

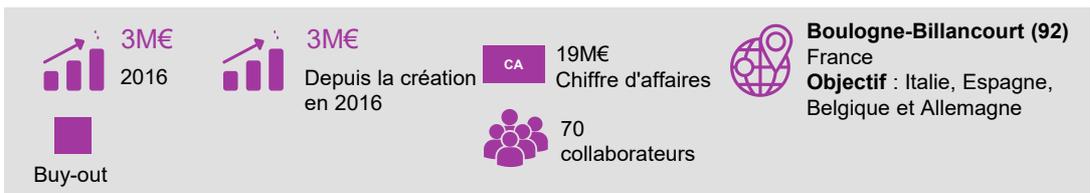
« Cette acquisition s'inscrit dans le cadre du Projet du groupe Crédit Agricole qui vise à faire des paiements, un levier majeur de fidélisation et de conquête. Pour le Crédit Agricole, ce partenariat s'inscrit pleinement dans sa stratégie d'open innovation. Pionnier avec CA Store, premier store d'applications bancaires créé en 2012, le Groupe s'appuie notamment sur un écosystème ouvert et innovant à l'instar des Villages by CA. »



Depuis 2019 :
Société Générale

Treezor est une plate-forme française de Bank-as-a-Service (BaaS) couvrant l'ensemble de la chaîne de paiements par le biais de solutions basées sur API. Membre principal du réseau Mastercard, Treezor offre le core banking system à un grand nombre d'acteurs néobanques en France et à l'international. En 2019, la société a été acquise par le groupe Société Générale.

Treezor est agréée en tant qu'établissement de monnaie électronique auprès de l'ACPR.



Eric Lassus

Directeur Général
<https://www.treezor.com/>

"La force de notre proposition de valeur réside dans notre capacité à anticiper les besoins de nos clients avec un focus particulier sur le marché des Fintech. Ce rapprochement avec le groupe Société Générale confirmera notre position de référence en Europe et notre volonté de répondre aux projets les plus exigeants. Ces nouvelles perspectives vont élargir le périmètre de notre offre et notre capacité à innover."



Claire Calmejane

Directrice de l'innovation
Société Générale

"Cette acquisition s'inscrit dans notre approche d'open innovation et de collaboration entre les Fintech et les banques. 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."

Budget Insight, leader de l'agrégation bancaire en France depuis 2012 et acteur incontournable de l'agrégation des services financiers en Europe, accompagne ses 220 clients à créer les expériences de demain. Engagée dans l'Open Banking et la transformation des services financiers, Budget Insight offre aux acteurs traditionnels comme aux FinTech, une triple expertise : technologique, réglementaire et la connaissance des meilleures expériences utilisateurs. Son offre multi-API répond aux besoins d'agrégation de données financières, de documents et d'initiation de paiement pour créer plus de valeur auprès des utilisateurs.

Depuis 2019 :
Arkéa 80%
Fondateurs 20%



OM€
Développement
sur fonds propres



OM€
Depuis la création
en 2012



+80
collaborateurs



Paris
France

Buy-out



Clément Coeurdeuil

Président, Co-Fondateur
<https://www.budget-insight.com/>

« 2020 aura été l'année du déploiement des solutions de Budget Insight dans les services du Groupe Arkéa et de l'innovation dans les services de paiement : avec le paiement mobile par QR code rendu possible par la DSP2, nous démontrons les promesses de l'Open Banking et du potentiel des collaborations entre les banques et les Fintech. »



Frédéric Laurent

Directeur du pôle clientèle retail
Groupe Arkéa

« Budget Insight a rejoint le groupe Arkéa en 2019, dans le cadre de notre stratégie d'open banking. Ce partenariat vise notamment à capitaliser sur l'excellence opérationnelle de Budget Insight pour améliorer l'expérience de nos clients, leur proposer des parcours simples et fluides, en intégrant les services financiers et extra-financiers dans les usages de consommation. »



Affiliée au groupe Crédit du Nord, **Prismaea** est une néobanque qui s'adresse exclusivement aux professionnels : autoentrepreneurs, artisans, freelance, professions libérales et TPE/PME. La banque 100% digitale se veut être un partenaire de confiance pour les professionnels dans l'optimisation de la gestion de leurs finances et trésorerie. Pour ce faire et pour se démarquer de la concurrence, elle met à leur disposition un panel de services innovants, pratiques et intuitifs basés sur la machine learning et le big data.

Prismaea est enregistrée par l'ACPR en tant qu'agent de services de paiement de l'établissement de monnaie électronique Trezor.

Crédit du Nord
Fintech
développée en
interne au sein
du Groupe
Société
Générale



OM€
Depuis la
création en 2018



Groupe Crédit
du Nord



45
collaborateurs



Lyon, Paris

Financement par le Groupe



Stéphanie Biron et Daurian Cauvas

Co-fondatrice.teur
<https://www.prismaea.fr/>

« Nous avons trois axes d'acquisition : le marketing digital, l'encrege sur le territoire avec des partenaires professionnels représentant des corps de métiers, et enfin le réseau des agences du groupe Crédit du Nord. Nous sommes dans la même lignée d'acquisition des autres néo-banques, sur 12 et 24 mois. Nous sommes dans ce même rythme-là. »



Françoise Mercadal- Delasalle

Directrice Générale du
Crédit du Nord
Présidente de Prismaea

« Il nous manquait une offre bancaire complète, simple et entièrement digitalisée à destination des petits entrepreneurs. »



Pixpay est une application bancaire destinée aux adolescents (10-18 ans), pensée pour les aider à apprendre à gérer leur argent dans un monde où le cash disparaît, en simplifiant et sécurisant leur argent de poche grâce à la technologie. **Pixpay** c'est une carte Mastercard, utilisable partout et rechargeable instantanément, pilotée en temps réel par 2 applications (parent et enfant) dotées de dizaines de fonctionnalités pour mieux gérer l'argent.

Digital Venture
(BPIFrance)/
Global Founders
Capital



Série **A**



Benoît Grassin

Co-fondateur et CEO

<https://www.pixpay.fr/>



Clarisse Blandin

Directrice de participations pôle
Digital Venture
BPI France

« Ce second tour de table doit permettre à Pixpay de poursuivre son développement en France et de commencer son déploiement en Europe. Un financement qui ne figurait pas dans notre feuille de route initiale. Devant les premiers retours du marché extrêmement positifs, nous avons décidé d'accélérer notre déploiement et de passer à la vitesse supérieure pour répondre aux attentes suscitées par notre offre. »

« Nous sommes convaincus que la démarche de Pixpay, sur un marché en très forte croissance, construite autour d'un modèle économique par abonnement, est pérenne et résiliente. Nous sommes heureux d'accompagner les équipes de Pixpay sur le chemin de la croissance pour devenir un leader européen du secteur des néo-banques. »

2.5 Le métier de l'investissement

On retrouve dans les acteurs de l'investissement des solutions qui ont pour objectif de faciliter les choix d'investissement ou la gestion d'actif en se basant sur l'intelligence artificielle et le big data : épargne et gestion de portefeuille en ligne, robo-advisors / algorithmes, services innovants d'investissement à destination des acteurs traditionnels.

Drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur : automatisation, analyses approfondies de la donnée, transparence tarifaire, amélioration de l'expérience utilisateur.

KPIs

Fonds levés au total : 79 M€ à travers 39 opérations, soit un ticket moyen de 2,0M€ par opération.

Nombre limité d'acteurs (25) dans l'investissement, qui présente par rapport aux autres métiers Fintech en BtoC l'enjeu de la confiance dans la captation des consommateurs. Dès lors, davantage de modèles BtoB se dessinent, avec des propositions de valeur dont le développement dépend de la coopération avec les acteurs traditionnels ou les grands comptes, qui marquent le pas par rapport au potentiel offert de création de valeur très vaste du business assurantiel : 32 sociétés ont levé des fonds dont 29 toujours existantes à ce jour et 3 arrêts d'activités ou reprises en redressement/liquidation judiciaire.

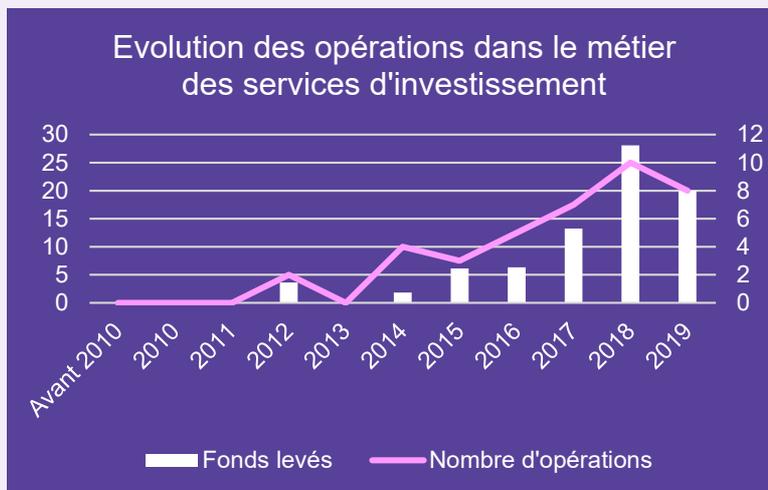
Tendances et actualités 2019

Secteur dont la moitié des sociétés a été créée après 2015, et la moitié avant 2015. Les créations ne sont pas nombreuses (13 créations depuis 2015 avec levée de fonds) et les tickets moyens sont les plus bas des métiers de la Fintech (2M€ en moyenne par levée). Secteur qui fait face à plusieurs challenges dont la rencontre de la confiance des consommateurs et davantage de coopération avec les acteurs traditionnels pour croître durablement.

Secteur en pleine croissance : le volume des fonds levés a plus que triplé entre 2018 et 2019 pour atteindre 148M€ de fonds levés en 2019 à travers 16 opérations.

Les sociétés les plus capitalisées sont les suivantes :

- LaFinBox : 10M€ (levés en 2018)
- SESAMm : 9M€ (dont 4M€ levés en 2019)
- Yomoni : 9M€ (dont 5M€ levés en 2017)
- Epsor : 7M€ (dont 6M€ levés en 2019)
- Mieuxplacer.com : 5M€ (dont 3M€ levés en 2018)



Fonds d'investissement présents

BlackFin Capital Partners (Epsor), Partech

(Epsor),
(Pandat), Leap Ventures (HedgeGuard), Serena Capital (Quantilia).

360 Capital Partners (Bruno), ISAI

Corporates présents

Crédit Mutuel Arkéa (Yomoni, Grisbee, Masuccession.fr), Swiss Life (LaFinBox) Axa (Fundshop, Particeep), Allianz (Active Asset Allocation), MAIF (Active Asset Allocation), Matmut (Yomoni), Amundi (Wesave), BPCE Caisse d'Epargne (SESAMm).

Pas encore de rachats à ce stade dans ce secteur, hormis LaFinBox qui fait figure d'exception en tant que création entrepreneuriale au sein de Swiss Life.

smartTrade Technologies a développé une plateforme de trading automatisée qui permet un accès rapide à une large gamme de liquidités sur le marché des devises, taux, actions, cryptomonnaies et produits dérivés. Ses solutions optimisent l'agrégation de liquidités, le routage d'ordre, leur exécution, la distribution, la gestion des risques ainsi que la connectivité aux différents acteurs.

HG Capital



Série **Venture round**



Aix en Provence (13)
Londres, Genève, Milan, New York, Tokyo et Singapour
Objectif Asie



David Vincent

CEO & Co-founder

<https://www.smart-trade.net/>

« Accueillir HG, véritable expert des logiciels et des technologies, crée une offre vraiment convaincante. Aux côtés de l'équipe Smarttrade, je m'engage à continuer de développer un excellent service pour nos clients, alors qu'ils cherchent à moderniser leurs propres systèmes. »



Yomoni est une société de gestion qui veut démocratiser la gestion d'épargne en la rendant simple et abordable. Elle propose au plus grand nombre des techniques d'investissement sophistiquées, qu'elle rend accessibles grâce à une interface facile à utiliser.

Yomoni est agréée en tant que société de gestion de portefeuille par l'AMF et identifiée comme courtier en assurance par l'ORIAS.

Crédit Mutuel
Arkéa
Weber
Investissements



Série **B**



Paris
France



Sébastien d'Ornano

Président

<https://www.yomoni.fr/>

« La confiance et la transparence ont toujours été les fers de lance de Yomoni. Forts de la confiance de nos investisseurs et pleinement convaincus du potentiel de croissance de l'épargne de long-terme, nous allons renforcer notre engagement pour apporter des solutions efficaces, transparentes et moins chères à tous les français. Nos concitoyens doivent préparer leur retraite avec une épargne dynamique, source de rendement dans la durée. L'expérience et les résultats de nos 5 premières années d'activité démontrent tout l'intérêt de nos solutions sur le long terme. Nous sommes déterminés à continuer d'enrichir et faire progresser les services apportés à nos clients. »



Hélène Bernicot

Directrice Générale

Arkéa

« C'est une grande fierté pour le groupe Arkéa d'accompagner Yomoni depuis sa création, et de participer à cette nouvelle levée de fonds. En 5 ans, Yomoni est devenu un acteur incontournable de la gestion d'épargne déléguée en ligne, et nourrit de grandes ambitions de développement. En tant qu'acteur bancaire de référence de l'écosystème numérique, particulièrement attaché à l'accompagnement sur le long terme de ses fintechs partenaires, le groupe Arkéa soutient par ce nouvel engagement les projets de Yomoni pour développer des solutions toujours plus innovantes au service des projets et aspirations des épargnants. »



Bourgogne Angels
Fonds Venture
numérique
Lorrain Capital
Caisse d'Epargne
Grand Est Europe
A-Venture
Angelsquare
Havenrock

SESAMm est spécialisée en big data et en intelligence artificielle pour l'investissement. L'entreprise conçoit des analytics et des signaux d'investissement en analysant des milliards d'articles notamment grâce à l'analyse du sentiment et des émotions issus des données du web. SESAMm travaille avec des hedge funds, des banques et des gestionnaires d'actifs majeurs du monde entier sur des cas d'études aussi bien d'analyse fondamentale que quantitative.



Sylvain Forté
Co-Fondateur et Président-
Directeur Général
<https://www.sesamm.com/>



Charles Degand
Angelsquare
Président cofondateur

"Depuis notre dernière levée de fonds, SESAMm a pu accélérer sa croissance internationale. Grâce à nos développements technologiques, nous répondons à de nouveaux segments de marché comme l'investissement ESG (Environnemental, Social, Gouvernance) ou encore le Private Equity. À la suite de l'ouverture de nos bureaux à Tokyo, nous prévoyons de renforcer notre présence ici et aux Etats-Unis et d'ouvrir un bureau au Royaume-Uni pour ces 3 marchés à haut potentiel."

"Nous accompagnons SESAMm depuis leur 1er tour de table en 2017. Nous sommes donc aux premières loges pour assister au rapide développement de la société et observer le talent avec lequel les co-fondateurs mènent leur barque. Ils ont constitué une équipe extrêmement pointue, qui a développé une technologie unique et déjà adoptée par de nombreux clients de référence dans le monde entier. Cette nouvelle levée de fonds, auprès d'investisseurs de référence, est une étape importante dans l'histoire de SESAMm. Et l'aidera à coup sûr à atteindre des sommets !"



BlackFin Capital
Partner
Partech
Business Angels

Epsor est née d'un constat simple : les offres proposées en termes d'épargne salariale et retraite (intéressement, participation, PEE, PERCO) sont aujourd'hui beaucoup trop complexes, à la fois pour les entreprises et pour les salariés qui en bénéficient. A la croisée entre la Fintech et les RH, Epsor propose un service 100% en ligne qui accompagne entreprises et salariés dans leurs démarches et choix d'épargne. Après l'épargne salariale, Epsor s'attaque à l'épargne retraite en lançant son PER Obligatoire.



Julien Niquet
Chief Executive Officer
Co-Fondateur
<https://epsor.fr/>



Julien Creuzé
BlackFin Capital Partners
Managing Director

"Notre levée de fonds en 2019 et l'arrivée de Didier Valet, ancien Directeur Général Délégué du groupe Société Générale, à notre conseil d'administration en 2020, nous ont permis d'accroître notre développement, notamment auprès des ETI et de multiplier par 4 notre encours en 1 an. Après 2 ans de collaboration, nous avons renforcé en 2020 notre partenariat avec le groupe Société Générale pour conquérir le marché de l'épargne retraite. Nous proposons désormais la première offre complète et intégrée du marché en épargne salariale et retraite ce qui devrait nous permettre de continuer de nous développer et atteindre le Milliard d'euros d'encours."

"Nous suivons Epsor avec beaucoup d'intérêt depuis leur création. Ils ont démontré de grandes qualités d'exécution et s'attaquent à un marché en pleine évolution, c'est pour cela que nous avons décidé de les accompagner dans cette nouvelle phase de développement."



MAIF Avenir
InnovAllianz
Région Sud
Investissement

Fondée sur une méthodologie propriétaire et de l'intelligence Artificielle, **Active Asset Allocation** (AAA) conçoit des stratégies d'investissement sur mesure prenant en compte les objectifs et la gestion des risques. Ces stratégies sont utilisées par les investisseurs institutionnels pour leur compte propre et par les assureurs pour des gestions pilotées, conseillées ou libres. AAA propose également aux conseillers financiers à travers son Robo-advisor RAFA qui leur est dédié, des outils d'aide à la vente, de suivi et l'individualisation des conseils. Les épargnants peuvent ensuite suivre leurs projets et investissements sur cette même plateforme digitale.



Nice (06)
Paris, Luxembourg
Europe du Nord,
Etats-Unis

Seed



Olivier Hiezely
Président et Co-Fondateur
<https://active-asset-allocation.com/fr/>

"La levée de fonds va nous permettre de continuer à innover pour le bénéfice de nos clients, poursuivre nos travaux en Intelligence Artificielle, en ingénierie financière et accélérer le déploiement de nos offres tant en France qu'à l'international. Notre but : contribuer, aider, accélérer la transformation digitale de l'asset management."



Milène Gréhan
MAIF Avenir, Manager

"Depuis plusieurs années, nous avons pu tester l'allocation d'actifs proposée par AAA pour l'un de nos portefeuilles ; demain, cette Fintech enrichira nos solutions d'épargne de services nouveaux et innovants pour nos sociétaires. Nous nous réjouissons de pouvoir accompagner le développement d'AAA, en exerçant notre rôle d'actionnaire de manière singulière et en mettant à leur disposition les atouts du groupe MAIF, comme l'excellence de la relation clients."

2.6 Le métier de l'assurtech

On retrouve dans les acteurs de l'assurtech des solutions qui proposent des produits adaptés aux besoins des clients dans des domaines très divers, sous forme de marque blanche ou directement : assurances en ligne, assurances affinitaires, courtiers et comparateurs d'assurances, services aux compagnies d'assurance établies.

Drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur : amélioration de l'expérience client (simplicité, rapidité, transparence tarifaire), nouveaux usages, analyses approfondies de la donnée, lutte anti-fraude.

KPIs

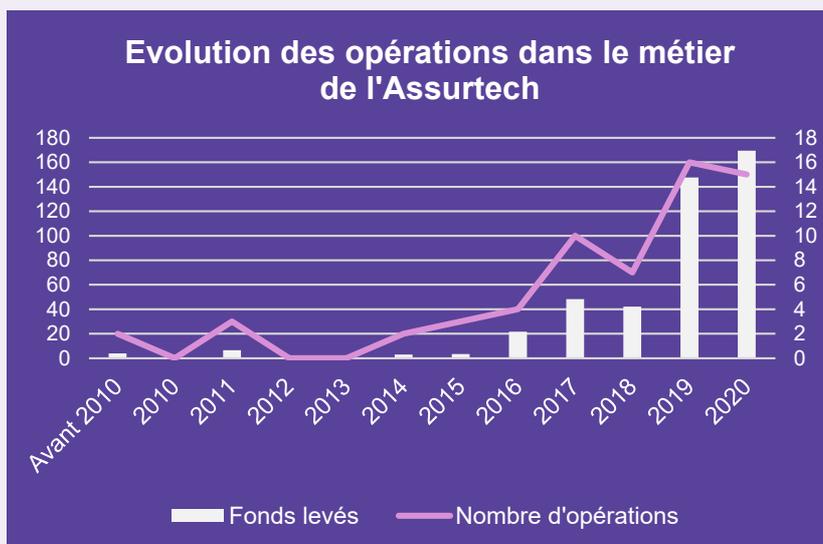
Fonds levés au total : 277 M€ à travers 47 opérations, soit un ticket moyen de 5,9M€ par opération.

Nombre limité d'acteurs par rapport au potentiel offert de création de valeur très vaste du business assurantiel : 32 sociétés ont levé des fonds dont 29 toujours existantes à ce jour et 3 arrêts d'activités ou reprises en redressement/liquidation judiciaire.

Tendances et actualités 2019

Secteur jeune puisque la majeure partie des sociétés (23/32) ont été créées après 2015. On devrait voir arriver beaucoup de nouveaux projets dans l'assurtech au cours des années à venir. Secteur en pleine croissance : le volume des fonds levés a plus que triplé entre 2018 et 2019 pour atteindre 148M€ de fonds levés en 2019 à travers 16 opérations. Les sociétés les plus capitalisées sont les suivantes

- Shift Technologies : 87M€ (dont 53 levés en 2019)
- Alan : 75M€ (dont 40M€ levés en 2019)
- Luko : 22M€ (dont 20M€ levés en 2019)
- Seyna : 14M€ (levés en 2019)
- +Simple : 12M€ (dont 10M€ levés en 2018)
- Moonshot Internet : 6M€ de fonds levés en 2017
- Santiane : 5M€ (levés en 2011)
- EP Izigloo : 5M€ (dont 3M€ levés en 2017)
- Zelros : 4M€ (levés en 2018)
- Wilov : 4M€ (dont 3M€ levés en 2019)
- Lovys : 4M€ (dont 3M€ levés en 2019)
- Otherwise : 4M€ (dont 2M€ levés en 2019)



Fonds d'investissement présents

BlackFin (Descartes Underwriting, Santiane), Partech (Alan), Elaia Partners (Shift Technologies), Iris Capital (Shift Technologies), Eurazeo-Idinvest Partners (+Simple, Wefox, Wilov), OneRagtime (+Simple), Siparex (Qape), New Alpha (Digital Insure).

Fonds étrangers : Accel (Shift Technologies, Luko), General Catalyst (Shift Technologies), Bessemer Venture Partners (Shift Technologies).

La présence de certains fonds et la maturité de certaines sociétés du secteur pourraient laisser présager si les conditions de marché le permettent plusieurs IPO au cours des années à venir.

Corporates présents

CNP Assurances (Alan), Allianz (Seyna, Wilov), Société Générale (Moonshot Internet), Crédit Mutuel Arkéa (Wilov, Fluo), BPCE (Swikly, Qape, Optivia), MAIF (Lovys), Crédit Agricole (Swikly), Macif (Drust, Liberty Rider), Matmut (Liberty Rider).

Pas encore de rachats à ce stade dans ce secteur, hormis Moonshot Internet qui fait figure d'exception en tant que création entrepreneuriale au sein de Société Générale Assurances.



Alan est l'assurance santé mobile qui propose des services simples et transparents pour tous. Fondée en 2016 par Jean-Charles Samuelian et Charles Gorintin pour répondre aux nouveaux modes de vie, Alan distribue en direct ses propres produits de complémentaire santé, ainsi que des services comme Alan Map, une carte permettant d'anticiper ses dépenses de santé, la télémédecine ou le remboursement de la méditation.

Alan couvre 75000 membres et 5000 entreprises, et réalise un revenu annuel récurrent de 50,5 millions d'euros. Alan ouvrira en 2020 des bureaux en Espagne et en Belgique.

Alan a été agréée en tant qu'assureur auprès de l'ACPR en 2017.

Index Ventures
DST Global
CNPAssurances
Partech
Portag3
Xavier Niel
Temasek



Jean-Charles Samuelian
Co-Fondateur
et Président-Directeur général
<https://alan.com/>

« La société d'investissement Temasek leade aujourd'hui le tour de table, avec notre partenaire Index Ventures, qui nous suit depuis 2018. Nous connaissons Temasek depuis plusieurs années. La société d'investissement connaît très bien le secteur de l'assurance et de la santé. Nous nous sommes retrouvés sur notre projet d'entreprise autant que sur notre projet de société pour transformer en profondeur le système de santé. »



Lim Boon Heng
Temasek Holdings Chairman

« Il est assez évident, compte tenu de la façon dont les marchés boursiers se comportent ces derniers temps, que nous devrions nous attendre à une baisse des rendements. Mais ce n'est pas le moment de se demander si vous avez fait une perte ou non. C'est le moment de voir comment nous pouvons tous nous débarrasser de ce virus. » *

* Traduction libre en français du propos recueilli en anglais.

Le métier de l'Assurtech

Shift Technology

Accel
Elaia Partners
General Catalyst
Iris Capital
Bessemer
Venture
Partners

Shift Technology, spécialiste de la détection de fraudes à l'assurance par l'IA, développe des technologies de détection automatique des fraudes à destination des compagnies d'assurances. La plateforme de détection de fraudes s'applique à tous les métiers, de l'assurance santé à l'habitation, en passant par l'automobile. Son modèle d'affaires est basé sur le nombre de déclarations analysées.



Jeremy Jawish
Co-Fondateur et Président-Directeur général
<https://www.shift-technology.com/>

« Cette levée de fonds va nous permettre d'accélérer notre déploiement. Aujourd'hui, nous sommes plus de 200 collaborateurs et nous prévoyons d'embaucher 150 personnes d'ici à la fin de l'année. »



Charles Birnbaum
Bessemer Venture Partners, Associé

« L'équipe de Shift a déjà rencontré beaucoup de succès auprès des assureurs du monde entier et nous sommes ravis de soutenir leur prochaine phase de croissance car ils aident leurs clients à faire face à la transformation numérique qui bat actuellement son plein dans ce secteur. »

+Simple

Idinvest Partners
Anthemis
OneRagtime
Mundi Ventures
Speedinvest

+Simple est une plateforme technologique de distribution d'assurance et de services à destination des Professionnels et TPE. La société a développé un Robot-Courtier qui analyse les besoins du client pour lui proposer une solution sur-mesure et adaptée à son activité professionnelle. Un parcours inspiré du e-commerce permet la signature, le paiement et la gestion des polices et des sinistres. **+Simple** travaille en marque blanche, en partenariat notamment avec les assureurs, courtiers et banquiers.



68
collaborateurs



Marseille (13)
Paris, Nancy
Allemagne (Cologne)
Italie (Rome)



Eric Mignot
Président et co-fondateur
<https://www.plussimple.fr/>

« Nous sommes ravis d'annoncer cette nouvelle levée de fonds, qui nous permettra de donner un véritable coup de pouce à notre stratégie de développement commercial. Dans un contexte économique favorable à la numérisation des services de courtage, elle nous permettra d'élargir notre gamme de produits pour soutenir un volume toujours croissant de professionnels, non seulement en France mais aussi en Italie et en Allemagne dans les prochains mois. »



Benoist Grossmann
Idinvest Partners, Managing Partner
France Digitale, Président

« +Simple enregistre une croissance exceptionnelle qui lui permet de s'afficher au rang d'expert du courtage en assurance digitale. Cette vision digital first, combinée à leurs investissements dans des technologies de pointe et à l'expérience métier de chacun des fondateurs, nous a convaincus de la pertinence de leur plateforme de distribution d'assurances. »

luko

Accel
Speedinvest
Xavier Niel Bruno
Rousset Pierre-
Yves Durand
Pierre-Olivier
Desaille
EQT Ventures
Business angels

Luko est une assurtech qui propose une approche différente de l'assurance et fournit des dispositifs connectés pour prévenir les sinistres dans le cadre de l'assurance habitation. La société est lauréate du Ministère de l'Environnement.



93
collaborateurs



Paris
France
Objectif Europe



Raphaël Vullierme
CEO et co-Fondateur
<https://fr.luko.eu/>

« Depuis toujours, nous sommes persuadés que pour protéger les foyers européens, il faut dépasser la vision du simple contrat d'assurance. Avec Luko, nous construisons un écosystème de services pour protéger, entretenir et initier les logements durables de demain, qui permettront à chacun de vivre chez soi l'esprit en paix. Ce modèle vertueux a déjà conquis plus de 100 000 Français et nous sommes fiers de travailler à présent avec les équipes d'EQT Ventures pour continuer de défendre et déployer cette vision en Europe. »



Rania Belkahia
EQT Ventures
Deal Partner

« Après un récent passage de l'autre côté de la table, je suis ravie que Luko soit la première entreprise que je soutienne dans ma nouvelle vie d'investisseur. Luko réunit plusieurs facteurs clés de succès : une équipe compétente et complémentaire, une ambition européenne, un marché gigantesque, et surtout un service qui aligne enfin les intérêts des différents acteurs de l'écosystème. Nous sommes heureux chez EQT Ventures de pouvoir contribuer avec notre ADN d'ex-entrepreneurs à la mission forte de Luko qui est celle de repenser la protection des foyers grâce à une technologie de pointe, une excellence opérationnelle, et une conscience sociale inscrite au cœur de leur modèle. »

Descartes Underwriting propose des produits d'assurance contre les catastrophes naturelles. Son produit s'oriente sur l'analyse de données et l'utilisation de modèles mathématiques pour réaliser des modélisations du risque, grâce à un travail sur la donnée et des modèles mathématiques avancés, pour concevoir des couvertures d'assurance sur mesure et innovantes.

BlackFin Capital Partners
Serena
Cathay Innovation



Série **A**



Tanguy Touffut
Président-Directeur Général et co-Fondateur
<https://www.descartesunderwriting.com/>

« Cet investissement nous donne les moyens de nos ambitions et nous conforte dans notre objectif de devenir le leader mondial de l'assurance paramétrique pour les entreprises. Nous sommes fiers de franchir cette nouvelle étape aux côtés de Blackfin, de Cathay Innovation et de Serena. Ils ont de nombreuses réussites à leur actif, un esprit entrepreneurial, et sont de solides partenaires pour soutenir notre développement à l'international. »



Julien Creuzé
BlackFin Capital Partners
Managing Director

« Nous sommes très heureux d'être depuis le début aux côtés de Descartes Underwriting et de son équipe qui développent des produits d'assurance innovants pour les grandes entreprises. Descartes Underwriting est l'une des sociétés d'assurance qui connaît la croissance la plus rapide au monde, et nous sommes fiers de voir Cathay et Serena unir leurs forces aux nôtres pour soutenir son expansion mondiale. »

Seyna.

Allianz
Global Founders
Capital
Financière Saint
James

Seyna est une compagnie d'assurance qui conçoit des couvertures innovantes et étendues afin de répondre à l'évolution des besoins et des modes de vie des consommateurs. La société distribue ses produits sous marque blanche à travers un réseau d'Insurtech courtiers et de distributeurs spécialisés. **Seyna** se différencie par sa capacité à co-crée avec ses partenaires des produits d'assurance innovants, qui peuvent être intégrés et lancés en quelques semaines.

Seyna a obtenu en décembre 2019 l'agrément de l'ACPR pour des activités d'assurance dommage.



Seed



Philippe Mangematin
CEO et co-Fondateur
<https://www.seyna.eu/>

« Nous estimions qu'il fallait être assureur pour avoir la main sur la création de produits que nous voulons à la fois simples et sur-mesure pour répondre aux évolutions des modes de vie et de consommation. Notre agrément nous permet d'intervenir sur les dommages, la responsabilité civile et les pertes financières (...)

Cette augmentation de capital, d'une taille significative pour une première levée de fonds, doit à la fois servir à financer nos premières années d'activité et à assurer la solvabilité de l'entreprise qui, en tant que compagnie d'assurance, doit avoir des fonds propres immobilisés. »



Kamet Ventures
BlackFin Capital
Partners
MTech Capital

Akur8, fintech française du secteur de l'assurance, a mis au point une solution SaaS de pricing qui permet de générer des modèles de risque en temps réel et les tarifications les plus optimisées.

Akur8 a développé une solution unique de tarification en assurance, construite sur des algorithmes de machine learning propriétaires, qui automatise la modélisation des risques pour les compagnies d'assurance tout en conservant une transparence et un contrôle complets sur les modèles créés, comme l'exigent les régulateurs du monde entier.

La solution permet aux assureurs d'améliorer leurs bénéfices et de gagner des parts de marché avec des modèles de tarification créés et mis à jour en quelques heures au lieu de plusieurs mois. Conçue pour les actuaires et livrée en SaaS, la solution peut être implémentée en quelques semaines



Série **A**



Samuel Falmagne

Fondateur et CEO

<https://www.akur8.com/>

« Notre outil donne aux assureurs la possibilité de répondre aux attentes des clients en matière de tarification en temps réel tout en améliorant la précision de leur évaluation des risques, ce qui réduit considérablement leur taux de sinistres. »



Julien Creuzé

BlackFin Capital Partners

Managing Director

« Akur8 a mis au point une solution hautement différenciée basée sur l'IA pour la modélisation et la tarification des risques, avec un potentiel de valeur énorme pour les assureurs qui l'adoptent. »

Moonshot Insurance, l'assurtech de Société Générale Assurances, offre une solution d'assurance contextuelle à destination des e-commerçants, des services de mobilité et financiers, et plus largement aux distributeurs qui proposent des produits et services digitaux nécessitant une protection. La proposition de valeur combine une couverture assurantielle innovante, en prise avec la nouvelle économie des plateformes et les nouveaux usages, ainsi qu'une expérience client inédite et digitale de la souscription jusqu'à l'indemnisation, et un traitement responsable et sécurisé des données.

Société Générale



Série A



25 collaborateurs



Paris-La Défense (92)
Europe



Pascal Bied-Charreton
Directeur général
<https://www.moonshot-insurance.com/>

« En 2020 nous avons décidé d'affirmer notre place de leader européen de l'assurance contextuelle pour Moonshot Insurance avec notre nouvelle signature « Tomorrow's Insurance Today ». En 2021, nous allons continuer d'explorer de nouvelles couvertures assurantielles toujours liées à la nouvelle économie et aux nouveaux usages pour poursuivre notre développement en Europe. »



Ingrid Bocris
Société Générale Assurances,
Directrice générale adjointe et
Présidente de Moonshot-Insurance

« Moonshot Insurance s'affirme désormais comme un acteur clé de la transformation de l'assurance avec plus de 400 000 clients en 2020 et de nouveaux partenaires distributeurs. Son modèle d'assurance simple, utile et créateur de valeur, continue de séduire par-delà les frontières européennes confirmé par notre partenariat avec l'insurtech Roadzen. »



Zelros est un éditeur de logiciel qui développe une solution SaaS basée sur l'Intelligence Artificielle pour les acteurs de l'assurance et de la bancassurance. Zelros s'appuie sur le machine-learning pour l'amélioration continue des capacités de son produit, déployé au sein des réseaux de distribution. Zelros double de taille chaque année. Sa solution est utilisée quotidiennement par les conseillers, agents et gestionnaires d'assureurs majeurs, pour les aider à offrir une expérience client différenciante.

Hi Innov
42CAP
Astorya.vc



Seed



Paris
Munich
Milan



Christophe Bourguignat
CEO et co-Fondateur
<https://www.zelros.com/>

« A terme, l'ensemble des processus de l'assurance sera amené à être réinventé par la technologie et l'IA. Avec notre logiciel, nous avons choisi de commencer par nous concentrer sur l'aide au conseil et à la vente, car l'expérience des assurés est aujourd'hui la priorité des acteurs du secteur. »



Valère Rames
Hi Innov, Partner



Thomas Wilke
42CAP, Partner



Florian Grailot
Astorya.vc, Partner

« Nous sommes ravis de collaborer avec cette équipe expérimentée qui a su démontrer sa capacité à adresser des acteurs référents sur le marché de l'assurance. »



Allianz France
Arkéa

Wilov est une assurtech qui propose des solutions d'assurance auto à l'usage et sans engagement « Pay When You Drive ». Transparente et instantanée, Wilov propose un tarif en moins de 2 minutes, une souscription entièrement en ligne en moins de 10 minutes et revendique permettre une économie allant jusqu'à 30% sur l'assurance tous-risques traditionnelle. Grâce à un badge installé dans le véhicule et à l'application mobile, Wilov peut ainsi déterminer à quel moment le véhicule est réellement utilisé.



3M€
Avril 2019



4M€
Depuis la
création en 2016



15
collaborateurs



Paris
France
Objectif
Europe

Série **A**



Pierre Stanislas

Président-Directeur Général et
co-fondateur

<https://www.wilov.com/>



Julien Martinez

Allianz France, Directeur de la
Stratégie, de l'Innovation et des
Fusions & Acquisitions

« Avec une souscription toutes les 10 minutes, et sa place de leader de l'assurance dans les App Stores Apple et Android avec une note de 4.9/5, Wilov démontre toute la pertinence de sa formule Pay When You Drive combinant approche phygitale et un zeste d'IA, avec un potentiel de 20% du marché total de l'assurance auto en France (4Mds € / an). »

« Cet investissement du fonds InnovAllianz s'inscrit dans une stratégie d'innovation ouverte lui permettant de bénéficier de l'exceptionnelle richesse créative dont fait preuve l'environnement entrepreneurial français. La compréhension des évolutions et des usages qui découlent des nouveaux modèles économiques et des évolutions technologiques est un axe déterminant pour Allianz France afin de construire l'assurance de demain. »



BPCE (BDR IT)
BPI
Siparex
Business Angels

QAPE est une assurtech qui innove dans le secteur de l'assurance, par un retour aux vraies valeurs de la mutualisation, par la transparence sur les garanties des contrats d'assurance et par des solutions performantes d'évaluation des besoins de couverture. QAPE propose des produits d'assurance au meilleur rapport garanties/tarif possible et des services disruptifs de comparatif intelligent qui s'appuient sur des technologies d'Intelligence Artificielle et de Big Data.



2M€
Janvier 2019



2M€
Depuis
la création
en 2016

CA

3,4M€ en 2019
Chiffre d'affaires



Toucy (89)
France
(Paris,
Montpellier)

Seed

Nombre de
bénéficiaires

35.000



28
collaborateurs



Kim vu Dinh

Co-Fondateur et Chief
Executive Officer

<https://qaape.fr/>



Julien Mouchet

Co-Fondateur et Directeur Général

« Cette levée de fonds est une étape très importante dans la vie de QAPE après 3 années d'existence qui ont validé notre positionnement sur le marché et le succès de cette approche éthique et disruptive de la mutuelle, où les outils digitaux nous permettent de se reconnecter avec les valeurs fondamentales et originelles de la mutualisation, nous allons pouvoir proposer nos outils et solutions à d'autres acteurs du secteur de l'assurance. »

« La levée de fonds permettra également à la société de poursuivre son développement commercial auprès des grandes marques de l'assurance sur les prochains mois et de faire connaître et promouvoir ses solutions à un maximum d'assurés hors KOVERS. »

2.7 Le métier de la regtech

On retrouve dans les acteurs de la regtech des solutions proposant de l'analyse de données au moyen de l'intelligence artificielle ou du deep-learning ainsi que des outils de communication sécurisée et confidentielle et de signature électronique : KYC, gestion et protection des données, risk management, Legaltech applicables au secteur financier.

Drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur : automatisation de l'analyse et du traitement de la donnée, codage de la réglementation, mutualisation des process, simplification de la collecte et du traitement de la donnée, amélioration de l'expérience utilisateur.

KPIs

Fonds levés au total : 89 M€ à travers 27 opérations, ticket moyen de 3,3M€ par levée de fonds.

Nombre limité d'acteurs dans la Regtech : 19 sociétés recensées ont levé des fonds. Face au poids et à la complexité croissante des réglementations, ce métier bénéficie d'un attrait important auprès des établissements traditionnels. Il est moins plébiscité par les fonds car il n'a pas de réelle dimension BtoC ou concurrentielle vis-à-vis d'un marché mature existant. Les réponses aux problématiques des acteurs traditionnels pouvant être globales ou communes d'un pays à l'autre, les acteurs pourront se différencier par leur capacité à commercialiser des solutions pour des acteurs internationaux. Ainsi, même si on constate des tickets pour l'instant assez réduits en France, la regtech irlandaise Fenargo a récemment sécurisé avec succès une levée de fonds de 80 MUSD pour commercialiser à l'international ses solutions de compliance.

Tendances et actualités 2019

Secteur dont la moitié des sociétés a été créée après 2015, et la moitié avant 2015. Les créations ne sont pas nombreuses (9 créations depuis 2015 avec levée de fonds) et les tickets moyens sont assez bas (3,3M€ en moyenne par levée). Secteur qui fait face à une nécessaire coopération avec les acteurs traditionnels et à des fonds disponibles moins importants que pour d'autres métiers Fintech jugés plus attractifs par les fonds d'investissement.

Le secteur a connu un pic d'investissement en 2018 avec la concomitance de 3 opérations importantes chez Pikcio, Universign et StreamMind. Les sociétés les plus capitalisées de la Regtech à ce jour sont les suivantes :

- Pikcio : 18M€ (dont 13M€ levés en 2018)
- DreamQuark : 17M€ (dont 14M€ levés en 2019)
- Universign : 12M€ (levés en 2018)
- StreamMind : 10M€ (levés en 2018)
- Hyperlex : 5M€ (dont 4M€ levés en 2019)

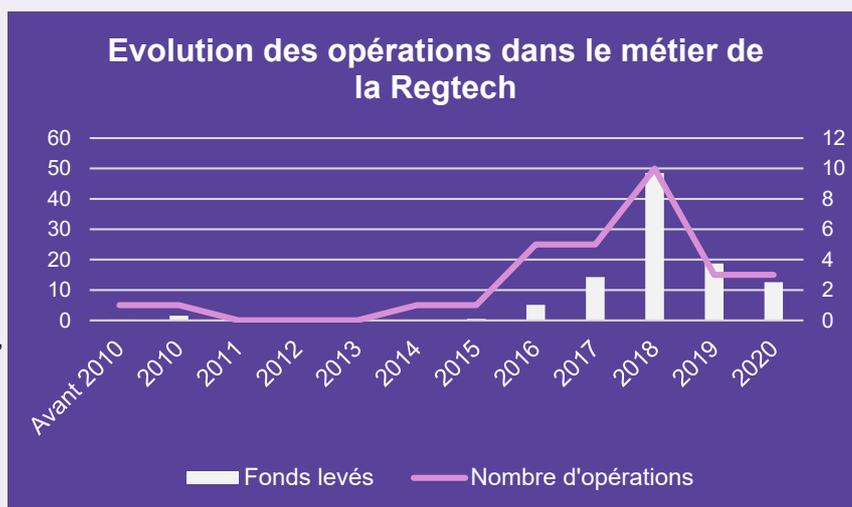
Fonds d'investissement présents

BlackFin (AMFINE en participation majoritaire), Caphorn (DreamQuark, Captain Contrat), Odysée Venture (Scaled Risk, Universign), Elaia Partners (Hyperlex), Entrepreneur Venture (Brainwave GRC), FRST Capital (Doctrine).

Corporates présents

BNP Paribas (DreamQuark, Fortia, Pikcio), AG2R La Mondiale (DreamQuark), Crédit Mutuel Arkéa (Universign), BPCE BRED (Vialink).

Pas encore de M&A à ce stade dans ce secteur assez jeune et en globalement en croissance, même si sur des tickets plus réduits dans l'ensemble, partout dans le monde.





Ubble est un éditeur de logiciel SAAS qui permet la vérification d'identité en ligne et qui repose sur des technologies d'intelligence artificielle. **Ubble** veut garantir la confiance et lutter contre la fraude sur internet, en permettant aux entreprises de vérifier l'identité des utilisateurs de façon simple, fiable, sécurisée et respectueuse de la vie privée. **Ubble** offre aux entreprises la capacité de lutter efficacement contre les tentatives de fausse déclaration d'identité et de fluidifier le processus d'inscription en ligne des utilisateurs, tout en garantissant un très haut niveau de simplicité dans la validation de leur identité.

Partech
Breega



Seed



Juliette Delanoe
Cofondatrice
<https://www.ubble.ai/>

« Cette nouvelle levée de fonds et ce projet avec Bpifrance sont pour nous un pas supplémentaire dans la conquête du marché européen de la vérification d'identité. Nous confirmons notre volonté de devenir un leader de la Tech française et européenne : alliant technologie de pointe, conformité aux réglementations françaises et européennes et respect des données utilisateurs. »



Isabelle Gallo
Breega, Partner

« Nous sommes ravis d'accompagner Ubble dans sa conquête de nouveaux marchés. A ce jour, Ubble est la solution la plus fiable et agréable d'utilisation proposant une vérification d'identité en ligne via la vidéo en temps réel. L'obtention du certificat ANSSI lui permettra d'accélérer la transformation digitale d'un grand nombre d'établissements bancaires et financiers traditionnels et à terme de devenir un acteur de référence mondial sur la vérification d'identité. »

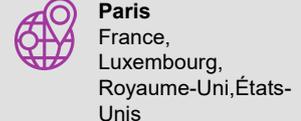


Hyperlex développe une plateforme assurant la gestion et l'analyse de contrats grâce à l'intelligence artificielle. Son dispositif permet de faire gagner du temps aux directions juridiques et achats, mais également aux cabinets d'avocats et aux études de notaires.

Index Ventures,
Jean Romain
Lhomme (ex
Colony Capital),
Kernel
Investissements,
Isai, Elaia,
Axeleo



Série A



Alexandre Grux
CEO
<https://hyperlex.ai/>

« Cette levée de fonds va nous permettre de renforcer notre technologie en intelligence artificielle et de soutenir le développement commercial d'Hyperlex. »



Armelle de Tinguy
Elaia, Investment Director

« Hyperlex a tous les atouts pour écrire une belle histoire : une opportunité de marché massive qui amorce encore sa transformation digitale, adressée par un produit innovant et de très grande qualité, et qui repose sur une expertise technologique unique. En complément, nous avons identifié une équipe d'entrepreneurs de premier rang, qui combine une solide expertise technique à une forte capacité d'exécution et un vrai mindset entrepreneurial : nous sommes très confiants dans leur capacité à déployer leur vision et très fiers de les accompagner dans cette prochaine étape de leur croissance. »



Cap Horn Invest
AG2R La Mondiale
NewAlpha
Plug and Play
Alma Mundi
Keen Venture

DreamQuark développe des solutions innovantes d'analyse de données autour du deep-learning pour les domaines des services financiers et également de la santé. Les solutions développées permettent, par exemple, de déterminer la probabilité de faire signer un contrat d'assurance sur la seule analyse d'un appel téléphonique ou de diagnostiquer une maladie de la rétine sur la base d'une image de l'œil du patient. Les solutions développées permettent également aux acteurs financiers de mettre en place des outils de surveillance des opérations.

DreamQuark a été élue « Fintech de l'Année en 2017 » par le Pôle Finance Innovation.



Nicolas Meric

CEO et fondateur

<https://www.dreamquark.com/fr/>



Emmanuelle Saudeau

AG2R LA MONDIALE,

Membre du Comex en charge du Digital, Marketing, Relation client et Communication

« Nous remercions CapHorn Invest de renouveler sa confiance dans la capacité de DreamQuark à construire un leader de l'intelligence artificielle explicable et nous souhaitons la bienvenue à AG2R LA MONDIALE, Alma Mundi, NewAlpha, Keen Venture et en tant que nouveaux actionnaires de la société.

Le fait qu'AG2R LA MONDIALE, client depuis trois ans, ait décidé d'investir est une marque de confiance importante. »

« DreamQuark était une cible naturelle de notre fonds d'investissement AG2R LA MONDIALE ALM Innovation dédié à l'innovation et à la R&D, créé fin 2018. Notre objectif est de nouer des partenariats avec des start-up qui contribueront à faire de l'assurance et de la protection sociale de demain. Les efforts conjoints scientifiques et commerciaux aideront les deux sociétés à se renforcer. »

Le métier de la regtech



CM-CIC
Innovation
CDC
Odyssée
Venture

Universign, pure-player des Services de Confiance, est l'éditeur d'une plateforme SaaS de services de signature électronique, de cachet électronique et d'horodatage. En tant que Prestataire de Services de Confiance qualifié selon le règlement européen eIDAS, Universign sécurise et facilite les transactions numériques conformément aux réglementations. Gage de sécurité dans les échanges numériques, les Services de Confiance Universign offrent la meilleure expérience utilisateur en respectant deux principes d'usage : simplicité et conformité.



Julien Stern

Fondateur et Président

<https://www.universign.com/fr/>



Stéphane Simoncini

CM-CIC Innovation, Directeur de participation

« Universign a connu une expansion rapide grâce à l'adoption massive de la signature électronique par ses clients. Cet engouement démontre que la question de la confiance numérique est aujourd'hui prioritaire pour les entreprises qui souhaitent dématérialiser leurs processus, surtout lorsqu'il s'agit d'actes engageants. Notre ambition est de devenir le leader européen des services de confiance. »

« CM-CIC Innovation est fier de poursuivre l'accompagnement d'Universign pour conduire cette entreprise vers un nouveau chapitre de son histoire, aux côtés des dirigeants de la société et de nouveaux partenaires financiers. Initié en 2013, le partenariat entre CM-CIC Innovation et Universign atteste de notre conviction quant à la pertinence de la technologie développée par la société. Ce nouveau tour de financement permettra à la société de mettre en œuvre son ambitieux plan stratégique et d'accélérer son déploiement à l'international. »

2.8 Le métier de la blockchain et des cryptoactifs

On retrouve dans les acteurs offrant des solutions Blockchain à destination du secteur financier à des fins d'automatisation et de sécurisation, et des solutions pour cryptoactifs qui utilisent les protocoles de la blockchain.

Drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur : automatisation, simplification des processus, sécurisation pour les processus fortement automatisables et les transactions basées sur les cryptoactifs.

KPIs

Fonds levés au total : 119 M€ à travers 20 opérations, soit un ticket moyen de 5,9M€ par opération.

Nombre limité d'acteurs dans la blockchain et des cryptoactifs en France : 14 sociétés recensées ont levé des fonds, et les opérations n'ont réellement démarré que depuis 2017.

Tendances et actualités 2019

Il s'agit d'un secteur avec des sociétés pour la plupart très jeunes puisque toutes créées après 2015. Si tout le monde s'accorde à dire que le secteur est très porteur, le champ des possibles de l'utilisation de la blockchain étant extrêmement vaste, celui-ci n'en est qu'à ses débuts. Les créations ne sont pas nombreuses en France (9 créations depuis 2015 avec levée de fonds) et les tickets moyens sont assez bas, en dehors de la levée de fonds de Ledger qui pèse sur l'écart-type des levées.

Dans les cryptoactifs, Ledger qui a été créée en 2011 s'est érigée en leader du secteur avec ses solutions de sécurisation des cryptoactifs. Après une très forte poussée en 2017 des ventes BtoC liée à l'effervescence du secteur cette année-là, l'année 2018 s'est révélée plus calme, à la même hauteur toutefois que 2017, ce qui a conduit la société à davantage d'orienter vers le BtoB avec des solutions de sécurisation pour le marché des professionnels et également des solutions liées à l'IOT, l'Internet des Objets.

Les sociétés les plus capitalisées à ce jour sont les suivantes :

- Ledger : 72M€ (dont 61M€ levés en 2018)
- lex.ec : 11M€ (levés en 2017)
- Stratumn : 9M€ (dont 8M€ levés en 2017)
- Acinq : 9M€ (dont 2M€ levés en 2019)
- Kaiko : 5M€ (levés en 2019)

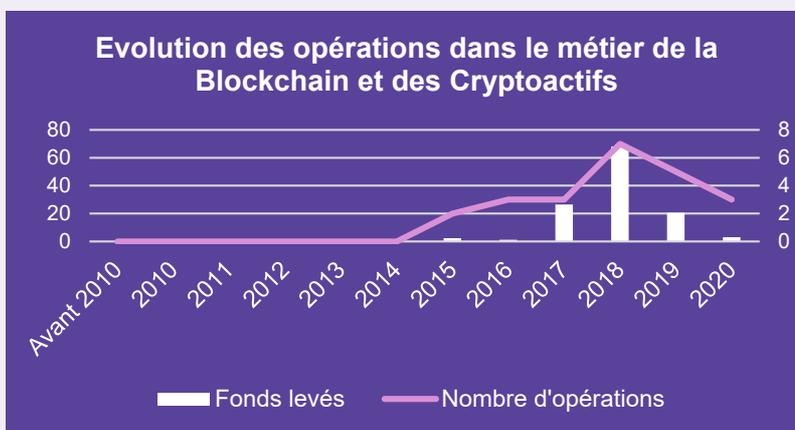
Fonds d'investissement présents

Cathay Innovation (Ledger), Caphorn Invest (Ledger), Xange (Ledger), FRST Capital (Stratumn), Eurazeo-Idinvest (Acinq), Serena Capital (Acinq), Newfund (Paymium), Leap Ventures (Utocat) Breega Capital (Tilkal), Ventech (Tilkal), Partech (Cambridge Blockchain), OneRagTime (Woolet)

Corporates présents

BNP Paribas (Stratumn, Utocat), MAIF (Ledger), CNP (Stratumn).

Si nous n'avons pas encore assisté à ce stade à des opérations de M&A, le secteur étant jeune, les Corporates ont pris part à des consortiums (r3 aux Etats-Unis dans lequel participe une large majorité des grandes banques françaises) et ont lancé pour la plupart des expérimentations Blockchain en interne.



Draper Esprit
FirstMark Capital
Cathay Innovation
Korelya Capital
Digital Currency
GDTRE
Kima Ventures
Xange
Wicklow Capital
The Whittemore
Collection
Samsung Ventures

Ledger, spécialiste de la cybersécurité, développe des solutions de sécurisation des cryptomonnaies. La société conçoit et commercialise des portefeuilles matériels de cryptomonnaies destinés aux particuliers et aux entreprises. Un de ses produits Star, Ledger Nano, est un portefeuille de cryptomonnaies sous forme de clé USB qui s'exporte partout dans le monde.

61M€ Janvier 2018
72M€ Depuis la création en 2011
47M€ de CA en 2018
Paris
 Vierzon
 Londres, New York, Hong Kong, Singapour
200 collaborateurs
 Série **B**



Eric Larchevêque
Président exécutif du Conseil d'administration
<https://www.ledger.com/>

« L'exécution de la gestion quotidienne d'une entreprise aussi complexe que Ledger s'est faite au détriment du temps investi sur les réflexions de stratégie et de vision long terme. [...] J'ai donc décidé avec le soutien du conseil d'administration, d'assumer un nouveau rôle en tant que Executive Chairman. Dans ce rôle, je vais pouvoir me concentrer sur les aspects stratégiques long terme, tout en supervisant les activités de sensibilisation à la blockchain des différents régulateurs et gouvernements, nouant des partenariats majeurs et représentant Ledger en matière de leadership technologique. »



Pascal Gauthier
Chief Executive Officer

« C'est un nouveau groupe mondial que nous cherchons à créer. Notre ambition est de nous positionner comme leader mondial de la sécurité avec une technologie européenne, en nous appuyant sur la diversité de nos talents. Nous comptons 19 nationalités différentes pour 200 personnes, ce qui nous permet d'avoir un regard international sur les sujets. »

STRATUMN

BNP Paribas
Cardif
CNP
Assurances
Nasdaq
Digital Currency
Group
First

Créé en 2015, **Stratumn** est un éditeur de logiciel spécialisé dans la traçabilité et la simplification des échanges inter-partenaires. Notre mission est de restaurer la confiance dans les processus complexes et réglementés. Première Fintech à mettre en production la technologie blockchain, **Stratumn** édite la solution Trace et compte parmi ses clients notamment AXA et CNP.

8M€ Juin et novembre 2017
9M€ Depuis la création en 2015
20 collaborateurs
Paris
 France
 Etats-Unis
 Série **A**



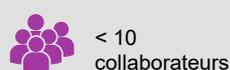
Jérôme Lefebvre
Président-Directeur Général

« En tant que CEO, et aux côtés de Richard comme Senior Technical Advisor dans notre Comité d'administration, je porterai toute mon attention et mon énergie à faire de **Stratumn** un éditeur de logiciels pour entreprises à la pointe de la technologie, ne cessant d'apporter toujours plus de valeur à nos clients. »



ACINQ travaille sur la technologie Lightning depuis 2015 et est un des contributeurs à la standardisation et au déploiement de cette technologie, dans le but de créer un unique réseau de paiement ouvert et interopérable à l'échelle mondiale. ACINQ développe la suite logicielle Eclair, une implémentation open-source haute-performance et multi-plateformes (du serveur au smartphone), avec un accent fort sur la fiabilité. La société opère également un des nœuds de paiement les plus importants sur le réseau.

Serena Capital
Idinvest Partners
Bpifrance
Business angels



Paris
France

Série **A**



Pierre-Marie Padiou

CEO
<https://acinq.co/>

« Les fonds levés vont nous permettre de continuer à jouer notre rôle de fournisseur de liquidité sur le Lightning Network, au fur et à mesure que le réseau grandit. Nous comptons aussi renforcer notre équipe de R&D pour poursuivre le développement du protocole, et améliorer nos produits. »



Nicolas Debock

Idinvest Partners
Managing Director

« Bitcoin a le potentiel pour devenir le protocole des paiements de l'ère numérique, mais il n'est qu'au début de son histoire. La technologie Lightning est nécessaire pour que Bitcoin puisse changer de dimension et devenir universel. Les équipes d'ACINQ font partie des meilleurs experts mondiaux de Lightning, ils sont reconnus et ont les qualités pour développer cette future infrastructure de paiement. Nous sommes très heureux d'accompagner ACINQ dans sa prochaine phase de croissance. »



Kaiko est spécialisée dans l'agrégation et la distribution de données autour du bitcoin : analyse de la blockchain, données de marchés, statistiques de réseau. **Kaiko** fournit également un prix référence, le Kaiko Bitcoin Price Index (KXBT).

Point Nine
Capital
CoinShares
Anthemis Group



Paris
Principalement
Etats-Unis,
Europe, Asie

Seed



Ambre Soubiran

CEO
<https://www.kaiko.com/>

« Une des choses que j'entendais tout le temps quand j'étais dans le monde de la banque était « OK, mais cette histoire de bitcoin, elle n'a pas de valeur intrinsèque ». Et c'est une chose avec laquelle je ne suis évidemment pas du tout d'accord. Comment pouvez-vous dire qu'un système qui permet un transfert sans autorisation et un moyen décentralisé et sûr de transférer numériquement la propriété n'a pas de valeur ? L'existence de ce système et le fait qu'il fonctionne depuis dix ans ont une valeur - et c'est cela sa valeur intrinsèque à mes yeux. »



Pawel Chudzinski

Point Nine
Partner

« La fourniture de données de haute qualité sera fondamentale pour stimuler l'adoption des crypto-monnaies par les entreprises et accélérer la croissance des marchés de crypto-monnaies. » *

* Traduction libre en français du propos recueilli en anglais.

2.9 Le middle et back-office, les services aux acteurs financiers et aux Fintech

On retrouve dans les acteurs offrant des solutions de middle et back-office à destination du secteur financier, des outils d'aide à la décision / stratégie, automatisation (comptabilité, trésorerie) et autres services de middle-et back-office.

Drivers principaux parmi les nouvelles propositions de valeur : automatisation, intelligence artificielle, rationalisation, coût optimisé.

KPIs

Fonds levés au total : 159 M€ à travers 38 opérations, soit un ticket moyen de 4,2M€ par opération.

Nombre limité d'acteurs : 26 sociétés recensées ont levé des fonds, parmi lesquelles nous retrouvons les acteurs suivants :

- PayFit : 89M€ (dont 70M€ levés en 2019)
- Georges Tech : 11M€ (dont 10M€ levés en 2019)
- Jenji : 7M€ (dont 6M€ levés en 2019)
- Fred de la Compta : 7M€ (dont 4M€ levés en 2018)
- Aston iTrade Finance : 6M€ (levés en 2017)

Fonds présents

Alven (Georges Tech), Eurazeo-Idinvest (PayFit, Jenji) FIRST Capital (PayFit), ISAI (Expensya), Newfund (Dejamobile), Seventure (Aston iTrade Finance), Truffle Capital (Ipaidthat), Breega Capital (Trustpair), Blackfin Capital Partners (Agicap)

Corporates présents

Pas d'investissement notable de la part des Corporates dans ce secteur.

On retrouve parmi les sociétés offrant des solutions aux acteurs financiers cybersécurité, anti-fraude, notation et une variété de solutions dont les acteurs ne sont pas encore suffisamment nombreux pour former un métier dans l'écosystème des Fintech en France.

Drivers principaux parmi les nouvelles propositions de valeur : automatisation, simplicité, rapidité, sécurité.

KPIs

Fonds levés au total : 136 M€ à travers 32 opérations, soit un ticket moyen de 4,3M€ par opération.

Nombre limité d'acteurs : 21 sociétés recensées ont levé des fonds dont 3 ont arrêté leur activité (TheAssets, Finaho et Tellmeplus), parmi lesquelles nous retrouvons les acteurs suivants :

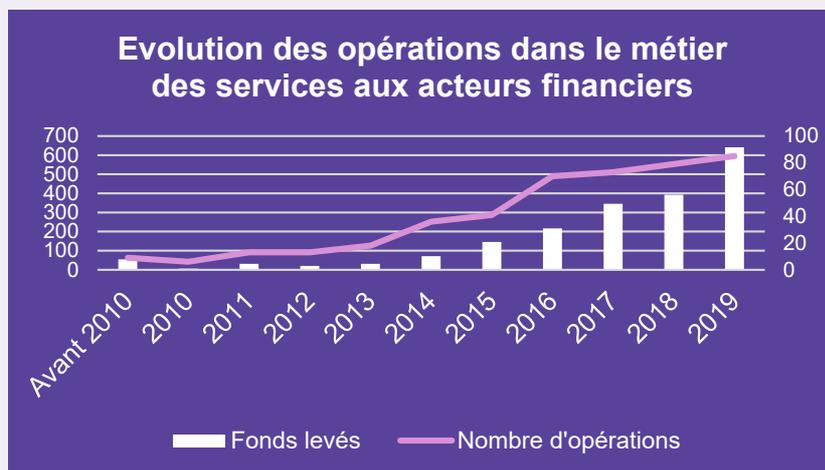
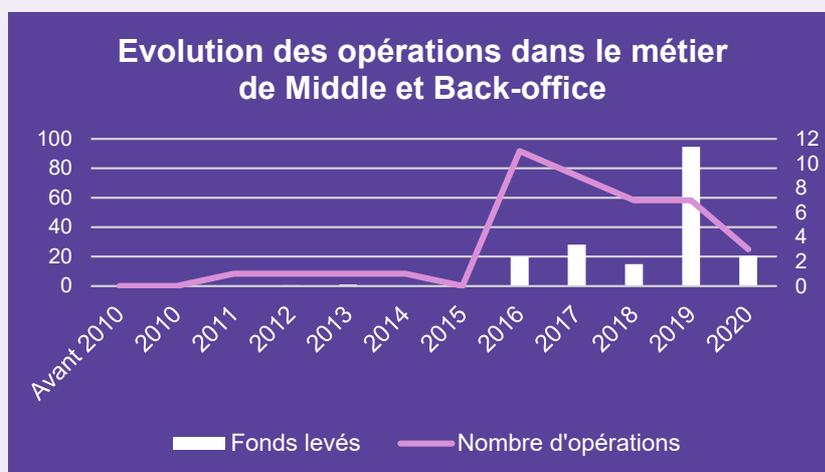
- Tinubu Square : 73M€ (dont 53M€ levés en 2017)
- Cybelangel : 14M€ (dont 10M€ levés en 2018)
- Izicap : 6M€ (levés en 2018)
- Early Metrics : 5M€ (levés en 2018)
- Wity : 5M€ (levés en 2017)

Fonds présents

Serena Capital (Cybelangel), Raise Venture (Early Metrics) Elaia Partners (Cosmian), Entrepreneur Ventures (Izicap), M Capital Partners (Wity), New Alpha (Itrust, Wiztopic), Newfund (Quasardb), Partech (Quasardb)

Corporates présents

CNP (Yes We Hack)



Accel
Eurazeo
Otium Venture
Bpifrance
The Family
Xavier Niel
Jean-Daniel Guyot
Oleg Tscheltzoff

PayFit digitalise et simplifie la gestion de la paie et des processus RH pour les entreprises. Rapide, intuitive et automatisée, la solution **PayFit** permet aux employeurs de gérer facilement et en toute indépendance la paie, en leur faisant gagner un temps précieux (édition des bulletins de paie, prise en charge des déclarations sociales, notes de frais, congés, mutuelles, prévoyance, entrée et sortie des salariés...) et aux employés d'accéder à un espace en ligne SIRH dédié incluant bulletin de paie, demande de congés, saisie de notes de frais, données RH...

70M€ Juin 2019

89M€ Depuis la création en 2015

500 collaborateurs

Paris
France, Royaume-Uni, Espagne, Allemagne
Objectif Europe

Série **C**



Firmin Zocchetto

CEO et co-Fondateur
<https://payfit.com/>

« Ce n'est que le début de l'aventure : l'Europe réunit des dizaines de millions de PME qui souhaitent se digitaliser. C'est un marché incroyable, et notre ambition est de devenir la référence en matière de gestion de la paie et des ressources humaines pour ces PME. »



Nicolas Herschel

Bpifrance, Directeur adjoint du fonds Large Venture

« Nous sommes très heureux de participer à cette étape importante du développement de PayFit et d'accompagner l'équipe dirigeante dans son projet de croissance, au service de la digitalisation des PME, une mission chère à Bpifrance, dont le cœur de l'action vise à stimuler le potentiel de croissance des PME françaises. Nous serons donc pleinement mobilisés pour accompagner PayFit dans cette ambition commune. »

Long Arc Capital
Bpifrance

Créée en 2000, leader des solutions de gestion de Credit Insurance, de Caution et de Trade Finance, **Tinubu Square** aide les organisations à réduire de manière significative leurs risques, leurs coûts financiers, opérationnels et techniques, ainsi qu'à accroître leur réactivité commerciale sur leur marché. S'appuyant sur un effort permanent d'innovation technologique, **Tinubu Square** fournit des services et solutions logicielles en mode SaaS aux assurances, aux institutions financières et aux multinationales.

15M€ Février 2020

88M€ Depuis la création en 2000

150 collaborateurs

Issy-les-Moulineaux (92)
+ 20 pays

Late VC



Jérôme Pezè

CEO et fondateur
<https://www.tinubu.com/>

« Les premiers résultats de notre plan quinquennal ont déjà été extrêmement fructueux. En deux ans seulement, nous avons plus que doublé nos recettes annuelles récurrentes provenant des logiciels. » *

* Traduction libre en français du propos recueilli en anglais.



Vincent Fleury

Membre du conseil d'administration de Tinubu et associé de Long Arc Capital

« L'équipe de Tinubu s'est incroyablement bien comportée au cours des dernières années. L'entreprise est maintenant sur le point de devenir le leader du marché des transformations numériques pour les secteurs du crédit et de l'assurance-caution. Grâce à ce capital supplémentaire, nous pensons que Tinubu atteindra de nouveaux niveaux de réussite aux États-Unis et dans le reste du monde. » *

* Traduction libre en français du propos recueilli en anglais.



Partech
Blackfin Capital
Partners
Kima Ventures

Agicap développe et commercialise un outil de gestion et de prévision de trésorerie à destination des petites et moyennes entreprises. **Agicap** leur permet de construire des prévisions de trésorerie fiables et dynamiques, et de suivre en temps réel l'évolution de leur trésorerie actuelle et à venir. Ces informations, partagées simplement avec les banques, permettent aux entreprises d'accéder plus facilement aux financements et d'éviter le risque de défaillance d'entreprise.



Série **B**



Sébastien Beyet
Chief Executive Officer

« Notre logiciel SaaS permet à ces PME, qui font entre un et vingt millions d'euros de chiffre d'affaires, de connaître leur cash disponible en banque afin de pouvoir prendre les bonnes décisions. Avec la crise sanitaire que nous vivons, notre outil paraît encore plus nécessaire. Nous avons des demandes de plus grosses entreprises, jusqu'à 100 M€ de CA. Cette levée de fonds va nous permettre de nous développer commercialement, 60 postes sont ouverts, y compris des postes de managers, de procéder à des améliorations produit pour répondre aux nouveaux besoins, et à notre internationalisation. »



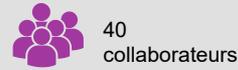
Gabrielle Thomas
BlackFin, Investment Manager

« Nous sommes très contents de renouveler notre confiance dans Agicap, qui fournit un outil simple, intuitif et accessible à distance, à tous ceux, qui, dirigeants de PME, luttent au cœur de la crise pour faire marcher l'économie. Grâce aux opportunités offertes par la DSP2, Agicap équipe les dirigeants avec une agilité exceptionnelle, tout en restant plus proches du terrain que jamais. »



Georges.tech propose, à destination d'un public de travailleurs indépendants, un logiciel de comptabilité simple et élégant grâce au classement automatique des relevés bancaires sur PC, Mac et mobile. Grâce à l'intelligence artificielle, l'application analyse automatiquement les transactions bancaires pour les transformer en lignes comptables. Simple et ludique, Georges.tech accompagne les professionnels pour remplir en quelques clics leurs déclarations fiscales.

Alven
Kerala Ventures
Fast Forward



Série **A**



Côme Fouques

CEO et fondateur

<https://www.georges.tech>

« La comptabilité est un très bon cas pratique pour l'usage de l'intelligence artificielle, car l'IA excelle dans la résolution de micro-décisions. Nous pensons que l'expert comptable a une grande valeur ajoutée pour les PME mais pour les petits professionnels, c'est moins le cas. Nous pensons que s'adapter à un nouveau pays serait une grande marche mais il y a en réalité de fortes similitudes entre les différentes législations européennes.

Nous pensons participer à une révolution. Dans cinq ans, une personne sur deux utilisera un robot comptable. »



Jenji est un éditeur SaaS d'Expense Management par une approche flux et temps réel. A travers une expérience mobile, Jenji automatise le cycle de traitement de la dépense professionnelle (de la déclaration à l'intégration en comptabilité, en paie puis en archivage) quelqu'en soit le format (reçu papier, dépense électronique, etc). Jenji s'intègre aux flux de cartes (bancaires, tickets restaurant, carte essence), gère le multi-devises, les taux de changes et les moyens de paiement (carte personnelle, carte société, carte logée, etc.) et se conforme aux expense policies de chaque organisation.

Idinvest
Axeleo Capital



Série **A**



Pierre Queinnec

CEO et fondateur

<https://www.jenji.io/>

« La levée de fonds va permettre de continuer à pousser notre offre "standard" et la dernière-née « Jenji Studio », qui regroupe des outils d'analytics pour notamment faire du contrôle statistique et détecter les anomalies dans les dépenses. Cela remplace fichiers Excel et macros. Ce produit est uniquement dédié aux grandes entreprises et aux ETI qui ont des taux d'utilisateurs actifs élevés.

Aujourd'hui la Suisse est notre second marché après la France, devant le Luxembourg et le Maroc. Nous voulons recruter plusieurs nationalités au sein de l'Europe pour nous permettre de répondre à des appels d'offres un peu partout sur le continent. »

Trustpair est la solution de référence pour déjouer les fraudes au virement. Elle accompagne les Directions financières des ETI et Grands Groupes dans la vérification des coordonnées bancaires de leurs fournisseurs et le contrôle automatique de leurs paiements. Ainsi, les entreprises s'assurent de payer leurs fournisseurs sur le bon compte bancaire.

Breega
Kima Ventures
Axeleo Capital
Business angels



4M€
Septembre
2019

A
Série



5M€
Depuis la création
en 2017



40
collaborateurs



Paris
France
Objectif Europe



Baptiste Collot
CEO et co-Fondateur
<https://trustpair.fr/>

« En 2019, une entreprise sur quatre a subi un cas de fraude avérée avec des préjudices s'élevant à plus de 500 000 euros pour certaines entreprises. Dans un contexte où le risque de fraudes s'accroît, Trustpair répond aux enjeux actuels des directions financières en termes de sécurité, productivité et la maîtrise de la qualité de la donnée fournisseur en temps réel. Notre objectif aujourd'hui est d'accompagner les Directions financières dans leur transformation digitale avec une technologie simple et la plus fiable qu'il soit. »



Maximilien Bacot
Breega, Founding Partner

« La plateforme révolutionnaire de vérification et de contrôle continu de la donnée fournisseur proposée par Trustpair permet de s'attaquer à un véritable pain point pour les entreprises en réduisant le risque de fraude aux virements. Cette levée en Série A permettra à Trustpair d'élargir son offre et partir à la conquête de l'international, confortant ainsi sa croissance déjà remarquable. Breega est convaincu qu'à terme sa plateforme deviendra l'outil de référence pour toute Direction financière. »

Serena Capital
CNP Assurances
Bpifrance
Datadog
Prime Ventures
Tenable Network
Security
Tempocap
Stephan Dietrich
Lou Shipley

CybelAngel est une entreprise spécialisée dans la détection et la gestion des risques sur des parties non indexées sur Internet. Grâce à sa technologie de scan et d'intelligence artificielle, CybelAngel offre à ses clients la possibilité de se prémunir des fuites de données dues à de la négligence, des tentatives d'usurpation d'image ainsi que des attaques informatiques malveillantes. CybelAngel découvre chaque jour des fuites de documents confidentiels qui sont ramenés au plus vite à leurs propriétaires afin de préserver leur image, leur compétitivité et leur sécurité.



33M€
Février
2020

Série B



47M€
Depuis la création
en 2013



125
collaborateurs



Paris
France,
Objectif Europe,
Etats-Unis



Erwan Keraudy
Co-Fondateur et Président-
Directeur Général
<https://cybelangel.com/>

« L'accélération de la transformation numérique et la prolifération des appareils connectés ont créé une explosion de risques dus à la fois à la malveillance et à la négligence. Ce financement permet à CybelAngel de s'étendre à l'échelle mondiale à davantage de pays et de continuer à innover pour aider les entreprises à protéger leurs actifs les plus critiques contre les fuites de données coûteuses. Les nouveaux investisseurs soutiennent également notre expansion en Amérique du Nord, où la prolifération des risques liés à la "supply chain" et la multiplication des tiers, ont créé une forte demande pour les solutions de gestion des risques numériques. »



Pieter Welten
Prime Ventures, Associé

« La technologie de CybelAngel est un incontournable pour les DSI qui mettent en place leur stratégie de cyber résilience. Leur solution a déjà réussi à faire économiser des milliards de dollars liés aux conséquences de fuites de données. Nous voyons un potentiel mondial dans CybelAngel et nous sommes ravis de les accompagner dans ce développement. »

Paylead propose aux banques et aux fintechs de créer des programmes intelligents de fidélité basés sur l'analyse avancée de la donnée bancaire. Ces programmes permettent d'offrir un cashback aux clients sur leurs achats online et offline. **Paylead** s'appuie sur la DSP2 pour analyser, avec leur consentement, les habitudes de consommations et les dépenses des consommateurs. Les marques sont ainsi en mesure de leur proposer des offres commerciales personnalisées, tout en préservant leur anonymat.

SIDE Capital
CNP Assurances
Hugues Le Bret



Charles de Gastines
Chief Executive Officer
<https://www.paylead.fr/>

« Les fonds levés vont nous permettre de renforcer fortement les équipes tech et data, en charge de consolider la technologie propriétaire d'analyse des données bancaires, qui donne à Paylead sa position de leader sur ce marché en pleine croissance. Nous comptons recruter sur ces deux métiers pas moins de 20 postes cette année. Une partie sera également dédiée au recrutement d'une équipe commerciale, pour étoffer notre réseau de marchands. »



Eric Lasaygues
CNP Assurances, Directeur du développement des partenariats

« Forte d'une équipe ambitieuse, Paylead a créé une technologie unique d'analyse des données bancaires, qui profite tant aux banques et distributeurs qu'au client final. Nous sommes heureux d'accompagner la croissance de cette fintech par le biais de notre fonds Open CNP de Corporate Venture », commente Eric Lasaygues, directeur du développement des partenariats de CNP Assurances, qui rejoint également le comité stratégique de Paylead. »

Pennylane récupère les données financières des entreprises en temps réel et les retranscrit dans un format adapté aux décideurs. Ces derniers disposent alors d'informations financières de qualité mises à jour à temps réel, pour leur permettre une meilleure prise de décision.

Kima Ventures
Partech
Global Founders
Capital

La plateforme tout-en-un de gestion financière permet l'automatisation, la collecte et gestion des factures fournisseurs, le règlement en un seul clic, le suivi des ventes et encaissements, l'automatisation des relances, le prélèvement automatiquement des créances clients et le pilotage de la trésorerie en temps réel depuis un tableau de bord mis à jour automatiquement.



Arthur Waller
Co-fondateur, Responsable partenariats
<https://www.pennylane.com/>

« La comptabilité de pilotage s'impose naturellement pour les start-ups qui ont su tirer parti de la digitalisation pour gagner en efficacité et rapidité. Avec le tableau de bord temps réel, nous offrons aux dirigeants un véritable service à valeur ajoutée qui va les aider à prendre plus rapidement les bonnes décisions. Ils bénéficient de recommandations intégrant l'intelligence opérationnelle à la demande, avec l'appui des comptables Pennylane qui accompagnent les dirigeants. »



David Sainteiff
Global Founders Capital, Partner

« Il semble aujourd'hui essentiel de fournir aux dirigeants un produit unique, capable non seulement de gérer leur comptabilité, mais également d'apporter la transparence nécessaire pour piloter leur activité. L'ambition de Pennylane de réconcilier comptabilité et pilotage résonne particulièrement dans un contexte où la gestion de la trésorerie est un challenge essentiel. »

3

Dossier COVID : retour sur une année chargée en actualité et porteuse 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 à deux reprises au cours de l'année 2020, 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 quelques 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.

Enfin, cette période de crise est probablement une opportunité à plus long terme pour les acteurs de la Fintech, lorsque la reprise sera avérée. En effet, elle a fait découvrir aux entreprises et aux particuliers des solutions innovantes, qui peuvent faciliter la vie. Ces solutions pourraient séduire dans la durée ces nouveaux consommateurs.

Petit patchwork de quelques-unes de ces initiatives !

Des actions solidaires



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. »



leetchi

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. »

Un financement simple & rapide pour l'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. »

Des actions gratuites

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 commentaires ! »



Le financement des 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. »



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. »

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. »

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. »



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 »

Une accélération de la digitalisation



Accompagnement gratuit au travers de conseils sur la gestion de trésorerie : Formations en ligne et Hotline dédiée

« La crise du COVID-19 a placé la rentrée sous le signe de l'incertitude. Afin de réduire les aléas qui pèsent sur nos clients, nous devons continuer à les accompagner au plus près de leur activité, et notamment de leur gestion de trésorerie. »



Webinaires et articles en ligne pour aider les start-up à faire face à la crise

- Comment financer sa startup pendant la crise?
- 6 actions rapides pour sauver votre TPE-PME de la crise du COVID-19
- Click and Collect : 5 étapes pour le proposer dans votre restaurant
- Et beaucoup d'autres !



Mise en place en urgence du paiement sans contact

Antelop aide les émetteurs à lancer de manière urgente des solutions de paiement sans contact et sécurisées pour faire face à la crise actuelle.



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. »



Dématérialisation des paiements et digitalisation des activités

« Bizao s'emploie à accompagner ces deux étapes en fonction de la maturité digitale de ses clients. Mais il est clair que le Covid-19 est un accélérateur de la digitalisation des entreprises, car ce sont les acteurs les plus digitaux qui s'en sortent le mieux en cas de confinement et de ralentissement des flux physiques. Les réflexions en cours partout en Afrique sont très prometteuses et témoignent d'une prise de conscience forte des entreprises comme des gouvernements. »



Lutter contre la fraude au virement

« Le télétravail et la crise sanitaire ont conduit une explosion des tentatives de fraudes au virement en entreprise. Les fraudeurs tirent profit de la désorganisation des process et le nombre de demandes de changement de RIB a explosé. Il est plus que jamais nécessaire de vérifier l'identité bancaire de vos fournisseurs afin de sécuriser vos paiements.

Pour vous aider dans cette tâche, Trustpair vous propose une solution de lutte contre la fraude et automatise le contrôle des coordonnées bancaires fournisseurs. Nous venons sécuriser l'ensemble de votre chaîne de paiement afin que vous soyez toujours sûr de payer le bon fournisseur sur le bon compte bancaire. »

Le COVID 19 n'aura pas raison de la fintech française !



Alain CLOT

Président-fondateur, France Fintech

En plein deuxième confinement - qui ne sera peut-être hélas pas le dernier - et au début de la crise économique d'une ampleur inédite qui en résulte, comment se porte la fintech française ?

Surprise, surprise ...

Notre année 2020 avait débuté "en fanfare" avec une forte croissance de tous les agrégats habituels : nombre de fintech, croissance des chiffres d'affaires et des résultats. Les levées de fonds, indicateur intéressant, avaient quant à elles continué de progresser au premier trimestre.

La pandémie a bien évidemment provoqué le même effet de sidération chez nos entrepreneurs et leurs partenaires que chez tous les autres acteurs de la vie économique et sociale. Dans un premier temps, l'activité s'est contractée, en particulier celle liée au commerce physique, à l'événementiel et d'une manière générale aux relations sociales. L'accès au financement s'est tari pendant plusieurs semaines, dans un contexte français, rappelons-le, dans lequel les start-up ont peu accès au crédit bancaire.

Adaptation, réaction et rebond !

Les fintech se sont rapidement adaptées : recours au télétravail dont elles sont déjà familières, réduction des charges, report de certains projets non-essentiels et dialogue avec leurs clients, partenaires et salariés.

A noter qu'elles se sont très vite mobilisées pour apporter leur concours à "l'effort de guerre" : soutien notamment aux soignants, aux populations fragilisées et aux TPE-PME (nous avons recensé plus d'une centaine d'initiatives solidaires). A ce titre, nous avons veillé, en contribuant à faire adopter un amendement législatif avec le soutien de Bercy, à l'association des plateformes de financement participatif aux PGE (prêts garantis par l'Etat).

Enfin, le financement est rapidement revenu : business angels, fonds, y compris étrangers qui s'intéressent de plus en plus à nos fintech.

Dans ce contexte inédit, l'écosystème s'est globalement montré résilient et réactif, le bilan 2020 devrait être plutôt bon.

Le volume d'affaires global a sensiblement augmenté du fait notamment d'un recours accru aux applications et aux besoins de digitalisation de nombreux usages liés aux services financiers.

2021 et au-delà ...

Il est encore difficile de mesurer l'impact économique de la pandémie et de prédire ses répercussions futures, mais nous pouvons déjà identifier certaines conséquences et distinguer les principales tendances.

A l'évidence, la crise économique générée par les confinements successifs sera profonde et longue. Les fintech, qui sont à cet égard "des entreprises comme les autres", seront impactées au même titre que les acteurs financiers traditionnels, y compris par une inévitable dégradation des risques (entreprises et particuliers). Notons toutefois que peu de fintech disposent d'un statut d'établissement de crédit.

A plus long terme, les tendances déjà observées devraient s'accélérer, au premier rang desquelles le développement de la finance en ligne. De fait, les modèles BtoC connaissent un développement marqué et il semblerait que les solutions BtoB permettant une digitalisation rapide de l'expérience client enregistrent une marque d'intérêt croissante. Dans le même temps, nombre de modèles BtoC ont lancé une offre BtoB qui représente une part de leur activité en progression (à noter qu'ils suivent ainsi le chemin stratégique des big tech...).

L'internationalisation des usages et des acteurs va se poursuivre, tout comme le phénomène de plateformisation. L'intelligence artificielle et les algorithmes de dernière génération impactent de plus en plus fortement les modèles (conseil, risque, productivité notamment). Notons également l'immixtion toujours plus forte des Big Tech américaines et chinoises dans les services financiers, désormais élevés au rang de priorité stratégique.

Segment par segment, des champions émergent et confirment leur position, reflet d'un début de consolidation.

Enfin, mentionnons l'émergence récente et prometteuse de nouvelles briques d'usage et de modèles qui s'ajoutent aux offres déjà installées.

J'évoquerai notamment quatre familles (parmi bien d'autres) :

- Les fintech qui ciblent ce qu'on appelle "les services fonctionnels" (de gestion interne, par opposition à l'exploitation commerciale)

La créativité de nos entrepreneurs dans ce secteur est forte. Citons ce qu'il est convenu d'appeler "l'économie de la facture et de la note de frais" et les solutions dédiées à la fonction achats, les services financiers associés à la fonction RH (épargne salariale, avance sur paie, etc). On constate un développement des outils de "Business Intelligence" (aide à la décision) et toute une palette d'offres couvrant l'analyse des risques.

- Le secteur des néo banques

Ce compartiment est stimulé par l'essor de l'open finance et la mise en force de la deuxième directive européenne sur les paiements (DSP2). Il se caractérise par l'élargissement de l'offre de produits et services et le ciblage de nouveaux segments de clientèle (pros, entrepreneurs et TPE, jeunes de moins de 15 ans).

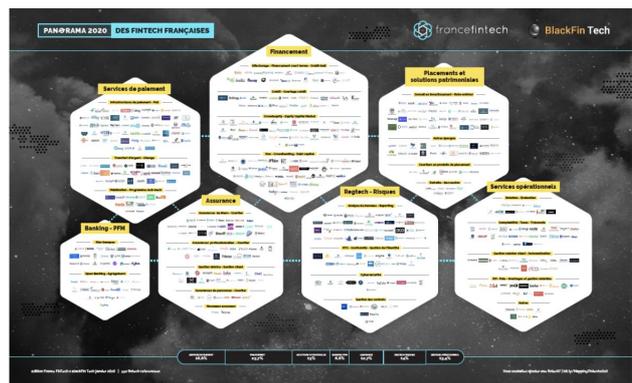
- L'assurtech

Les services d'assurance numérique sont l'un des secteurs connaissant la plus forte croissance, avec l'émergence de néo assureurs, de fournisseurs d'assurance à la demande, d'assurance paramétrique ou de fonctionnalités de gestion de données.

- Les modèles à impact

Comme chacun sait, les préoccupations sociétales et environnementales prennent une place centrale dans les critères de décision des consommateurs (pas seulement les plus jeunes).

La traduction de cette tendance de fond se matérialise par le développement de fintech de type néo banque de l'économie durable, de fintech proposant des investissements responsables, la mesure de l'empreinte carbone de nos décisions financières ou de l'éducation financière.



Pour une vision plus large de l'écosystème, voir le [Panorama des fintech françaises](#) de France FinTech x BlackFin Tech.

Nous entrons à l'évidence dans une période décisive aussi bien pour les acteurs traditionnels (banque et assurance) que pour les nouveaux entrants.

L'économie de la finance alternative est en effet en fort développement sous la poussée des quatre moteurs de l'innovation (financement, réglementation, technologie et demande des consommateurs) qui poussent fortement et concomitamment.

Dans cet environnement et face à l'arrivée des Big Tech dans les services financiers, il est essentiel de ne pas perdre de temps et surtout d'être à l'écoute des attentes des (nouveaux) consommateurs.

La France, marché de compétences et d'accès à l'Europe a une belle carte à jouer.

La période de pandémie n'introduit pas une rupture, mais constitue plutôt un accélérateur de tendance et un révélateur de talent que nos fintech ont entrepris de saisir avec enthousiasme !

A propos de France Fintech

Créée en 2015 à l'initiative des entrepreneurs, France FinTech fédère les sociétés utilisant des modèles opérationnels, technologiques ou économiques, innovants et disruptifs, visant à traiter des problématiques existantes ou émergentes de l'industrie des services financiers et représentant les principales composantes de la filière. L'association s'est donné pour mission de promouvoir l'excellence du secteur en France et à l'étranger et de représenter les fintech françaises auprès des pouvoirs publics, du régulateur et de l'écosystème.

Soutien à l'activité des TPE et PME, un autre apprentissage de l'open innovation pour les banques françaises



Marion Nibourel

Directeur de La Place Fintech, Hub d'open-innovation incontournable entre acteurs de l'écosystème financier pour développer et faire rayonner l'innovation financière en France et à l'international.

Au mois de mars, pour répondre à la première crise, l'État met en place un plan d'urgence essentiellement financier suivi par les banques et assurances : les commerçants peuvent suspendre leurs échéances de prêts sur simple demande pour une durée de 2 à 12 mois selon leur secteur, idem pour le loyer, et ils peuvent recevoir une aide financière sous forme de prêt garanti par l'État. Par la suite, un plan action sur l'accompagnement digital s'est peu à peu mis en place. Tour de piste de la mobilisation générale autour de la digitalisation des commerces de proximité !

Une première mobilisation concentrée autour de l'aide financière

Pour soulager la trésorerie des entreprises, les banques ont dans un premier temps suspendu des échéances de prêts (seuls les intérêts étaient remboursés), mais aussi les mensualités des Terminaux de Paiement ou de certains leasing. Ensuite ils ont assuré la distribution massive du Prêt garanti par l'État (PGE) pour 150 milliards d'euros.

Les conseillers ont donc été rapidement formés pour proposer aux clients professionnels des solutions sur-mesure, adaptées aux difficultés de chacun. Les conseillers accompagnent donc, aussi et entre autres, les clients professionnels dans leurs demandes de pause d'échéances de crédits, de remboursements de la cotisation mensuelle TPE et annulation des frais d'opposition sur prélèvements et frais de rejets pour les commerçants devenus inactifs en raison de la fermeture demandée de leur point de vente. En complément de cela, certaines banques ont même fait jouer l'assurance « baisse d'activité » de leurs clients pour leur verser durant le premier confinement une indemnité compensatoire.

Digitalisation à marche forcée pour les banques

Pour mettre en place ces solutions, les banques et assurances ont dû avant tout s'adapter. [Bpifrance](#) le premier réussit le tour de force de monter en quelques jours une plateforme pour traiter les demandes de prêts PGE, et son partenariat avec [Younited Credit](#) quelques semaines plus tard permet de distribuer massivement le prêt rebond en région.

Les banques quant à elles se digitalisent en accéléré, pour palier en priorité aux problématiques internes de fonctionnement comme en témoigne le directeur du back-office Entreprise de [LCL](#), Frédéric Poirier « avec des équipes éduites en back-office. Un principe de staff tournant et un fonctionnement restreint des agences en termes de personnel et d'horaires, on a vécu une véritable course contre la montre pour créer les nouveaux processus de traitement des demandes de PGE et assurer la continuité dans le suivi des dossiers afin de suivre la cadence et distribuer les PGE ». Pour éviter les dossiers incomplets, Prisméa a pour sa part créé un fichier Excel pour aider les entrepreneurs et les conseillers à avoir « bon du premier coup » dans le montage de leur dossier de PGE.

Autre confinement, autre niveau d'action

Avec le couvre-feu puis le retour du confinement, le deuxième semestre a été plus sévère pour les artisans, les commerçants et les indépendants qui sont dans l'obligation de fermer leur commerce et de nouveau subissent une importante perte de chiffre d'affaires. Il ne s'agit plus de donner un répit financier à ces acteurs, comme un patch temporaire « en attendant que ça passe », mais d'agir à un tout autre niveau pour faire avec la crise.

L'État laisse la possibilité de maintenir une activité en développant un service de livraison, et de retrait de commande (notons que le chiffre d'affaires généré par ces ventes n'est pas pris en compte dans le calcul de l'aide au titre du fonds de solidarité, avec une indemnisation mensuelle pouvant aller jusqu'à 10 000 €.).

Seulement encore faut-il pouvoir mettre en place rapidement et à moindre coût sa boutique en ligne !



Retour sur l'ensemble des solutions mises en place par les acteurs financiers :

Mobilisation générale en faveur de la digitalisation des commerces de proximité

1/3 du secteur de la vente en ligne digitalisé

Selon une étude de la [FEVAD](#) (Fédération du e-commerce et de la vente à distance) en 2016 :

- 36,6 millions de Français achètent sur Internet
- 8% du commerce de détail est réalisé sur Internet,
- 27% des e-marchands TPE vendent sur des places de marché,
- 29% des acheteurs ont eu recours au click&collect,
- 29% des e-acheteurs ont profité du retrait d'une commande dans un point relais ou magasin pour y acheter d'autres produits.

Le web-to-store, le click&collect, les points relais sont autant de notions qui montrent qu'il existe une forte complémentarité entre les outils numériques et la boutique physique et qu'il ne s'agit donc plus d'opposer le commerce traditionnel au e-commerce.

Ne pas laisser Amazon devenir la principale boutique en France

Pourtant en France, le constat est sans appel. Moins d'un commerce sur trois exploite un site web, alors que, selon une récente étude, un site e-commerce permet en moyenne une augmentation de 14% du chiffre d'affaires du magasin pour un marchand qui utilise les deux canaux simultanément.

Les raisons de cette faible adoption sont connues depuis fort longtemps : les artisans et les patrons des TPE estiment qu'ils n'ont ni les compétences, ni le temps, ni l'argent pour s'offrir une présence sur la Toile. Mais en ces temps de crise, l'urgence de garder une activité lève les réserves et c'est donc un peu la mobilisation générale autour de la digitalisation des commerces de proximité !

Référencement des solutions numériques et de paiement

Action commerce CB précurseurs

Au premier semestre, le [Groupement des Carte Bancaires](#) et une dizaine de partenaires mettent en place moins de 15 jours après le début du premier confinement, et grâce à l'outil d'Intelligence Artificielle [Motherbase](#), une plateforme de référencement de 60 solutions numériques à destination des petits commerces, avec notamment une rubrique spéciale « confinement » pour faire du click&collect en 5 jours.

Référencant les solutions françaises, la plateforme est évolutive et automatisée grâce à Motherbase ([Uchange](#)) et référence actuellement 830 solutions répertoriées par secteurs d'activité : que l'on soit coiffeur, boulanger, ou fleuriste, les besoins diffèrent et [actioncommercecb.fr](#) permet d'être spécifique et directement plus pertinent dans son choix de prestataire en fonction de son secteur et de sa localité.

Cette solution a ensuite été complétée du " parcours sur mesure" proposé par le gouvernement, sous la forme d'un portail Web où TPE et commerçants peuvent retrouver à chaque étape de la transition numérique et des guides pour trouver les prestataires : offres de livraison de proximité, de paiement ou des solutions de places de marché locales.



Exemple de référencement de solutions numériques à l'échelle locale (région Vosges) mis en place avec Motherbase©

Partenariats avec des fintech partenaires « Paytech » pour équiper les sites marchands

Les banques s'appuient sur des offres développées par des prestataires reconnus et experts e-commerce pour proposer des solutions de paiement pour leur site marchand. C'est ainsi que le CIC-Crédit Mutuel propose les offres de moyens de paiements digitaux [Lyfpro](#), et [Monético payment](#).

La première est un outil permettant d'intégrer facilement une solution de paiement en ligne dans un site web marchand. La deuxième est une application d'encaissement numérique dans le cadre d'une approche click&collect par exemple. Les clients paient par carte de paiement ou avec l'application [Lyf Pay](#) sans aucun autre équipement supplémentaire que le smartphone, et l'App met également à disposition (sans frais supplémentaires) des outils marketing, de programmes de fidélité, de promos ou d'actualités aux porteurs de l'application de paiement.

Comme le CIC, BNP Paribas propose Lyf Pro et pour aller plus loin, la banque va proposer aux restaurateurs une offre complète de click&collect avec ce partenaire.



Paiement en ligne sans site Web

Pour offrir le paiement en ligne sans pour autant posséder un site Web, les banques proposent des solutions d'encaissement à distance s'appuyant sur la possibilité d'envoyer des liens de paiement pour poursuivre leur activité rideau baissé, en réduisant au maximum les contacts entre acheteurs et vendeurs.

Concrètement, le commerçant envoie à distance le lien à un client, qui peut ainsi réaliser son achat depuis son domicile en contactant son commerçant par e-mail ou téléphone. Il se rend ensuite à l'entrée du commerce ou en point de dépôt pour récupérer son produit. Le CIC par exemple propose [Paypro](#), une adresse web et une page de paiement fournies par la banque sur laquelle les clients se connectent et règlent de façon sécurisée un achat en ligne avec leur carte. Comme le CIC, BNP Paribas propose [Lyf Pro](#), mais également [Link2pay](#), une solution développée par [Paytweak](#) qui permet l'encaissement à distance intégrant notamment des outils de gestion et de suivi des factures.

Des plateformes clés en main

Le Crédit Agricole, qui affiche de fortes ambitions en voulant équiper 100% de ses clients commerçants, mise pour sa part sur les plateformes : [ca-moncommerce.com](#) met à la disposition des commerçants un éventail de dispositifs : site internet clé-en-main (vitrine ou e-commerce), des solutions de moyens de paiements à distance et de récupération des commandes (click&collect). La plateforme [J'M mon territoire](#) est un réseau social d'entraide et une vitrine pour les acteurs locaux (commerçants, producteurs locaux et associations), qui permet de gagner en visibilité et de rejoindre plus de 2 000 commerçants présents sur la plateforme. Elle propose dorénavant une page spécifique dédiée aux producteurs locaux [J'M mon producteur local](#), marché en ligne solidaire gratuit qui permet d'écouler leurs produits autrement.

La banque mutualiste n'en oublie pas pour autant l'accompagnement financier et lance une enveloppe de 100M€ pour le financement de la numérisation de l'activité des PME, allant jusqu'à 50K€ par entreprise.

Ces dispositifs viennent compléter les mesures déjà mises en place, à savoir les Prêts Garantis par l'État pour les professionnels éligibles, accessibles jusqu'en juin 2020.

Oui les banques y viennent, et Banques et Paytech n'auront jamais autant travaillé de concert que depuis 2020 autour d'un même objectif commun : assurer la continuité d'activité des TPE-PME français en digitalisant leur commerce !

Mais leur mise en ordre de marche requiert encore un effort d'organisation pour mettre en place rapidement **et en local** des solutions négociées au niveau national ou régional, qui de plus doivent être auditées en amont de A à Z par les juristes des établissements bancaires pour valider la pérennité et la solidité des solutions proposées – ceci pour être fidèle au positionnement historique des banques en tant que **Tiers de confiance**.

Or en parallèle, il y a actuellement plusieurs solutions numériques en France qui s'engagent à être opérationnelles en une semaine pour les commerçants.

N'est-ce donc pas l'occasion fantastique pour les banques de tester l'unité de temps du XXIe et d'agir avec une prise de risque mesurée en tant que **Faciliteur** ?

4

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



Paiements en plusieurs fois et mini-prêts face aux exigences du e-commerce



Marc Lanvin
Directeur Général Adjoint de Floa Bank



Emmanuel Papadacci-Stephanopoli
Directeur de Mission Fintech, Groupe Casino

Dans un monde de plus en plus digitalisé où Waze détecte en temps réel le moindre bouchon, où l'on peut recevoir une commande dans la journée et où nos repas sont livrés en moins de 20 minutes, les consommateurs sont en quête permanente d'immédiateté.

Des paiements toujours plus transparents et immédiats

Pour éviter de perdre des clients, de nouveaux modes de paiement ont émergé permettant d'offrir une expérience utilisateur « sans couture » avec deux caractéristiques clefs : Invisibilité et Immédiateté.

Sous l'impulsion du digital et surtout de l'utilisation massive du smartphone, le moment du paiement tend à devenir transparent. Attendre pour régler, devoir retirer du cash, ne pas trouver sa carte bancaire : autant de petites frustrations quotidiennes qui sont en passe de disparaître.

Ce paiement invisible, démocratisé par des acteurs comme Uber, s'étend maintenant aux distributeurs notamment dont l'application supprime le passage en caisse en permettant au client de scanner ses produits lui-même. Concrètement, l'instantanéité et le selfcare a remplacé la file d'attente.

La rapidité des parcours est également clef pour le consommateur. Selon une étude du cabinet Wavestone, 49% des consommateurs ont déjà abandonné un achat en magasin à cause d'un temps d'attente trop long en caisse.

A titre d'exemple, l'essor du paiement sans contact, et le développement du paiement mobile, encouragés par le contexte sanitaire, traduisent un réel intérêt pour les consommateurs à gagner quelques secondes en caisse. En effet, selon cette même étude, 74% d'entre eux estiment que le paiement sans contact est le dispositif le plus efficace pour réduire le temps d'attente.

Les paiements sans contact explosent, dopés par le nouveau plafond à 50€. Ce mode de paiement est

véritablement entré dans les usages et a même créé une certaine forme de connivence entre commerçant et client au moment où le client répond fièrement « oui » à la question du marchand, « sans contact ? ».

Lydia est l'illustration parfaite de ce besoin. L'application propose un moyen de paiement universel permettant de payer à la fois son croissant à la boulangerie, de rembourser ses amis instantanément ou de payer une baby-sitter. Elle compte aujourd'hui plus de 2 millions d'utilisateurs à tel point que l'expression « je te fais un Lydia » est entrée dans le langage courant et constitue un synonyme de « faisons simple et rapide ».

Financer ses achats en s'alignant sur le niveau d'exigence des acteurs du e-commerce

Les e-commerçants ont bien compris les nouveaux enjeux d'invisibilité et d'immédiateté liés au paiement.

Intégrés au sein d'un parcours client global et en ligne, l'acte de paiement et le financement sont étroitement liés. Si le paiement a fait beaucoup de progrès depuis ces dernières années, le financement de l'achat est souvent encore trop long, trop lourd et génère in-fine une baisse du tunnel de transformation des e-commerçants.

Aussi, ces derniers sont de plus en plus nombreux à se doter de nouvelles solutions pour faciliter les achats en ligne : paiement en 3, 4, ou 10 fois ou paiement différé : depuis quelques années, les nouvelles solutions de financement rencontrent un véritable succès que ces derniers mois ont confirmé.

Selon un récent sondage Opinion Way pour Floa Bank, un quart des Français utilisent le paiement en plusieurs fois. Ces utilisateurs sont 77% à envisager de l'utiliser de nouveau dans les prochains mois et 78% d'entre eux seraient même prêts à changer d'enseigne pour en bénéficier.

Pour offrir ces solutions, plusieurs acteurs spécialisés tels que Floa Bank se sont alignés sur les exigences de leurs partenaires e-commerçants, comme Cdiscount, en évaluant en quelques microsecondes la capacité de remboursement d'un internaute via la data et les algorithmes d'intelligence artificielle.

De façon quasi transparente pour le consommateur, il leur est possible de proposer un échelonnement d'un paiement en temps réel et sans impact sur le tunnel de transformation du e-commerçant. Au contraire, dans la plupart des cas, ces e-commerçants constatent une augmentation significative de leur panier moyen.

En exploitant des données différentes de celles habituellement utilisées par les banques traditionnelles pour estimer la solvabilité d'un client, cette approche permet au plus grand nombre de pouvoir bénéficier de ces facilités de paiement à un prix compétitif.

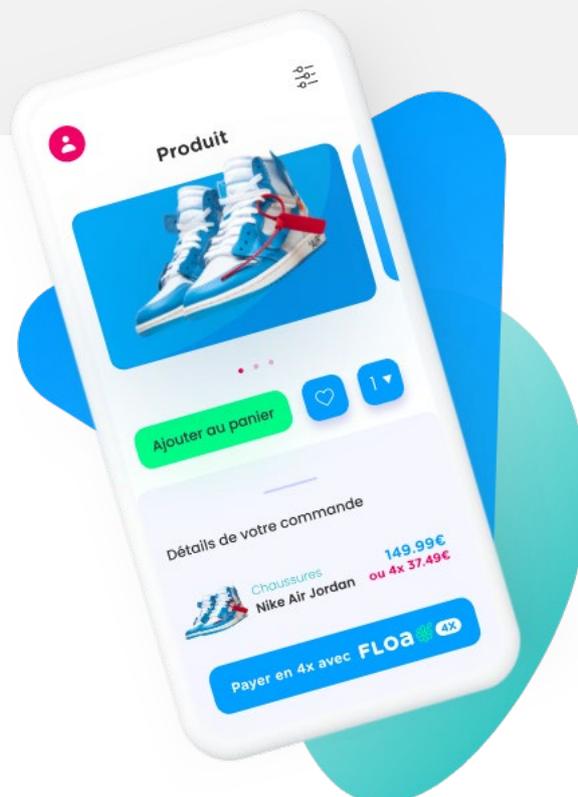
En outre, les durées étant très courtes, il est également possible d'enclencher une démarche vertueuse et responsable avec les consommateurs permettant d'augmenter le montant maximum empruntable au fur et à mesure des remboursements successifs.

De nombreux nouveaux usages autour du concept de « mini-prêt »

Du paiement en plusieurs fois à de nouveaux usages, il n'y a qu'un pas que de nombreuses fintechs ont su saisir pour réinventer une expérience de mini-prêts instantanés. En alliant le savoir-faire de Floa avec l'écosystème des fintechs, de nombreux nouveaux services ont vu le jour ces 24 derniers mois :

- Lydia propose depuis 2018 un mini-prêt instantané remboursable en 3 mois : une première en Europe qui a ouvert la voie à un accès grand public de ce nouveau produit.
- La start-up Obvy, spécialiste du paiement sécurisé pour toutes les transactions entre particuliers sur les sites de petites annonces, permet de régler en plusieurs fois ou en différé les transactions réalisées entre particuliers.
- Bankin', en intégrant l'offre « Coup de Pouce », permet à leurs utilisateurs de décaler instantanément dans le temps l'impact d'une dépense quelle que soit la banque sur laquelle celle-ci est imputée.

L'aventure des facilités de paiement instantanées n'en est qu'à ses débuts. Une généralisation du service et de nombreux usages devraient apparaître prochainement, au bénéfice des consommateurs et de la relance économique.



L'entrepreneuriat des diasporas crée des passerelles entre la France et l'Afrique, continent de 'l'innovation frugale'



Wilfrid Lauriano Do Rego

Président du conseil de surveillance de KPMG
Coordonnateur du Conseil présidentiel pour l'Afrique (CPA)

Créé en juillet 2017 au lendemain de l'élection d'Emmanuel Macron à la présidence de la République, le Conseil Présidentiel pour l'Afrique rassemble une dizaine de membres, indépendants et issus de la société civile. Sa feuille de route tient en deux axes : faire plus parler d'Afrique en France – et ainsi aller à la rencontre de la population et de toutes les couches de la société, et nourrir une vision renouvelée du partenariat avec le continent, en plaçant en première ligne les diasporas et les sociétés civiles africaines et françaises. Depuis le mois de septembre, le CPA s'est mobilisé pour catalyser les initiatives visant à faciliter, à rendre plus visible et à accroître l'impact des entrepreneurs et porteurs de projets économiques innovants issus des diasporas africaines. Ce « Tour de France de l'entrepreneuriat », commencé à Bordeaux le 26 septembre, s'est poursuivi à Lyon puis à Marseille, et se clôturera à Paris le 5 février 2021. Il a notamment mis à l'honneur des entrepreneurs du secteur de la Tech, dont le potentiel de croissance, en France comme en Afrique, est considérable.

Nous avons voulu en savoir plus.

La rédaction : *Bonjour Wilfrid Lauriano do Rego. Vous êtes le coordonnateur du Conseil présidentiel pour l'Afrique depuis juillet 2019. En quoi consiste le Tour de France de l'entrepreneuriat des diasporas africaines que vous avez lancé en septembre, et quels sont ses objectifs ?*

Wilfrid Lauriano do Rego : Nous sommes convaincus que le nouveau partenariat entre la France et l'Afrique, voulu par le président de la République, doit avoir une forte dimension économique. Et nous sommes tout aussi convaincus que l'entrepreneuriat des diasporas africaines crée des passerelles entre la France et l'Afrique. Il crée des « solidarités de fait », pour reprendre la métaphore de Jean Monnet au sujet de la construction européenne. Cet entrepreneuriat des diasporas peut impulser une nouvelle dynamique à notre relation avec le continent et représente un vecteur de transformation profonde. Il est doublement vertueux, en Afrique, mais aussi en France. Nous militons pour une meilleure visibilité des succès des Français issus des diasporas africaines, et tout spécialement ceux des entrepreneurs, car cela crée des vocations.

Le « Tour de France » que nous avons initié y contribue, il met en lumière des parcours de réussite inspirants, comme par exemple celui de Bertin Nahum, fondateur de MedTech, une société spécialisée dans la chirurgie robotique du cerveau et de la moelle épinière, qui est aujourd'hui cotée en bourse. Mais, en plus d'être des role-models, à l'intérieur de nos frontières, les entrepreneurs issus de la diaspora sont naturellement les porte-drapeaux d'une relation avec l'Afrique que nous souhaitons plus équilibrée, et plus équitable. L'objectif est double : faire un diagnostic, c'est-à-dire identifier les besoins, les attentes et les enjeux des diasporas africaines en matière d'entrepreneuriat, notamment dans les secteurs porteurs de l'économie comme le numérique.

Et proposer des pistes de solution, dans trois domaines : l'information (car tous les dispositifs d'aide existants ne sont pas connus ou rationalisés), le financement pour passer à l'échelle (l'accès au crédit bancaire) et l'accompagnement au sens large (mentorat, networking). A l'issue de nos débats, nous remettrons nos propositions au président de la République.

En quoi l'entrepreneuriat est-il aussi un enjeu en Afrique, notamment dans le domaine de la Tech ?

La réponse aux défis de l'Afrique viendra d'abord du secteur privé, et tout ce qui peut concourir à son développement et à son bon financement doit être encouragé. L'Afrique doit créer plus de 11 millions d'emplois nouveaux chaque année. Le secteur public est au bout de ses capacités, l'entrepreneuriat est la solution. La Tech est le domaine par excellence de l'innovation, et l'Afrique a développé une compétence remarquable en matière « d'innovation frugale » dans le secteur des Fintech, avec par exemple les solutions de paiement mobile par téléphone. La technologie et l'innovation accélèrent le développement et participent à l'inclusion financière.

Les technologies de la communication sont des outils de bancarisation massive là où les banques traditionnelles ont du mal à pénétrer. Le programme Village Phone en Ouganda, est né de la fusion entre MTN Uganda et le Grameen Technology Center. C'est un succès considérable. On peut aussi citer l'exemple emblématique de la solution de paiement par mobile M-Pesa au Kenya.

Mais il y a également une foule d'autres secteurs essentiels qui sont touchés par cette dynamique de l'innovation africaine : la santé en ligne, avec l'application Rema Medica Technologies au Bénin, l'eau, avec HydroIQ au Kenya, le premier opérateur virtuel mobile à fournir des solutions intelligentes pour la distribution de l'eau, ou l'agriculture, avec Nano Air au Sénégal, une start-up spécialisée dans la télé-irrigation permettant à tout agriculteur de gérer l'arrosage de ses cultures à distance depuis son téléphone portable.

Inscription à l'étape finale du tour de France de l'entrepreneuriat de la diversité et des diasporas

[Cliquez ici](#)

Vous pourrez assister en direct à la restitution des recommandations qui seront remises à la Présidence de la République pour améliorer l'environnement des entrepreneurs de la diaspora, notamment dans la Tech et les Fintech.

Quel est le rôle des diasporas africaines de France dans cette dynamique de l'innovation africaine par la Tech ?

Elles sont un facteur du développement entrepreneurial, un accélérateur, car elles agissent à cheval entre deux continents et développent l'économie, tant en Afrique qu'en France. J'ajoute que bien souvent les projets qu'elles développent peuvent accélérer la mise en œuvre des Objectifs du Développement Durable (ODD). C'est d'ailleurs la raison d'être d'une plateforme innovante comme Afrikwity, spécialisée dans l'equity crowdfunding vers l'Afrique, qui permet d'investir dans les startups qui ont un impact positif sur les ODD. Les exemples sont nombreux. La plateforme Diaspora Santé, créée en 2015, propose à une personne vivant en France ou ailleurs de souscrire à une assurance maladie 100 % digitale au profit d'un proche habitant en Afrique. L'entreprise Benoo Energies (Bordeaux) agit en direction du Togo et du Burkina Faso et contribue à la transition énergétique et digitale (kits solaires, mini-réseaux, équipements productifs).



Intelligence artificielle : le défi des grands principes éthiques



Cyril ARMANGE

Directeur Général Adjoint
chez FINANCE INNOVATION

Qu'il s'agisse de la finance ou des autres industries, l'ensemble du secteur économique bénéficie des progrès en cours de l'intelligence artificielle. Mais avec ces avancées, se pose désormais la question cruciale de l'éthique et de la définition de nos valeurs morales dans un environnement en pleine mutation technologique.

L'IA a cette caractéristique d'être présente dans tous les secteurs, sur tous les sujets et dans tous les esprits et bouscule nos conventions, philosophies et modes de gouvernances. Le corollaire de cette omniprésence est la question centrale de son universalité : l'universalité de compréhension qui génèrera l'universalité de son adoption. Ainsi, avec le progrès et la complexité de l'IA, de nombreuses questions se posent : est-il possible de créer une IA neutre (non influencée, non influençable, protégée des lobbies, etc.) ? Comment faire évoluer nos valeurs et nos conceptions éthiques en adéquation avec une technologie en perpétuelle mutation ? Sera-t-on capable demain de « garder la main » ? Et si l'une des réponses résidait dans l'universalisme moral, c'est-à-dire une éthique qui s'appliquerait universellement pour tous les individus dans la même situation ?

Universalisme moral : la recherche d'un consensus mondial

La Déclaration universelle des droits de l'homme des Nations Unies peut être lue comme supposant une sorte d'universalisme moral, son comité de rédaction ayant aspiré à une approche « universelle » d'articulation des droits humains internationaux. Bien que la Déclaration ne reflète pas adéquatement certaines visions du monde, elle en est indéniablement venue à être acceptée comme une pierre angulaire du système international pour la protection des droits de l'homme et donc pour instaurer une confiance universelle. L'objectif n'est donc pas, on le voit, d'atteindre la perfection dans la rédaction d'une éthique universelle de l'IA, mais bien de commencer à établir un consensus mondial sur des critères fondamentaux, sur la base de ceux déjà énoncés et communément admis.

De nombreux acteurs dans le monde entier ont souhaité lancer des initiatives en ce sens. Mais pour l'heure, la plupart d'entre elles se sont cantonnées à des serments ou déclarations incitant les professionnels à se conformer à une attitude, à une pensée, à des concepts, c'est-à-dire à un code déontologique rendant plus tangible ce désir émis par la communauté mondiale. En particulier, le Serment Holberton-Turing reste le plus remarqué et remarquable par sa hauteur de vue. Listant des comportements, mais non des cas d'usages, il a été initié dans l'objectif de fédérer au niveau mondial l'utilisation des compétences des professionnels de l'IA autour de valeurs morales et éthiques communes. Il a été construit à l'image d'un code en logiciel libre, destiné à évoluer dans le temps en fonction des contributions de chaque acteur de l'échiquier technologique et social.

Les pistes pour mettre l'éthique au centre de toutes les préoccupations

En vue de parvenir à ce consensus mondial, il sera essentiel de respecter certains principes clés. Tout d'abord, les technologies d'IA et d'apprentissage automatique doivent être conçues, développées et utilisées de manière responsable et dans le respect des droits fondamentaux de l'homme et conformément au principe de loyauté. Il sera ensuite nécessaire de continuer à faire preuve d'attention et de vigilance. La transparence et l'intelligibilité des systèmes d'IA devront également être améliorées, pour permettre leur mise en œuvre efficace. Enfin, il convient de réduire et d'atténuer les préjugés ou les discriminations illicites.

La place de l'éthique doit ainsi être mise au centre des préoccupations et à tous les stades :

- Education initiale et continue : enseignement de l'éthique dans les écoles, universités, entreprises et l'illustrer par des cas d'usages pour la rendre simple d'accès ;
- Formation des actuels développeurs en IA pour s'assurer qu'ils génèrent des algorithmes avec des principes éthiques (auto-contrôle) ;
- Formation des utilisateurs d'IA à user des applications avec éthique et responsabilité, mais aussi à signaler les problèmes ;
- Formation des contrôleurs pour tester et observer les usages de l'IA avant leur diffusion et pendant leur utilisation dans la vie réelle ;
- Soutien des initiatives citoyennes, les associations de consommateurs, les think tanks... afin qu'ils s'approprient le sujet de l'éthique ;
- Rendu de la connaissance de l'IA dynamique, en partageant largement et en favorisant le dialogue et les débats, en créant des chaires de recherche connectées avec la société civile et les entrepreneurs ;
- Instauration d'une Haute Autorité chargée de vérifier le respect des droits fondamentaux, dont les critères d'inclusion et de solidarité dans les applications IA.

La récente ouverture d'une déclaration sur l'éthique dans l'IA

Il est à noter que ces préoccupations ont pris récemment une dimension internationale avec, à l'occasion de la 40e Conférence internationale des commissaires à la protection des données et de la vie privée, l'adoption d'une déclaration sur l'éthique et la protection des données dans l'intelligence artificielle le 23 octobre 2018. Rédigé par la CNIL et le contrôleur européen de la protection des données de l'Union européenne (CEPD), le texte a été ouvert à consultation publique et à contribution jusqu'au 25 janvier 2019. Par ailleurs, pour participer à la création d'une gouvernance commune future au niveau international et mieux définir l'orientation qui accompagnera ces principes d'éthique et de protection des données en matière d'IA, la 40e Conférence internationale des commissaires à la protection des données et de la vie privée a établi un groupe de travail permanent. Et sa mission n'est pas des moindres : relever l'ensemble des défis associés au développement de l'intelligence artificielle !



L'intelligence artificielle au service de l'octroi des crédits aux particuliers : promesses et défis



Laurence DAURES-LESCOURRET

Professeur associé de Finance à l'ESSEC Business School



Andras FULOP

Professeur de Finance à l'ESSEC Business School

Les technologies de l'information impactent le risque de crédit depuis plusieurs dizaines d'années. La Fair Isaac Corporation (FICO) a introduit les « scores » FICO en 1989, initiant une transition entre une analyse de solvabilité des crédits réalisée par des opérateurs humains et celle automatisée par des algorithmes. Le « score » FICO est une note de crédit établissant le risque de solvabilité de l'emprunteur, qui s'appuie sur cinq éléments : l'historique des paiements, le niveau d'endettement courant, les types de crédit détenus, l'ancienneté de l'historique de crédit et les nouveaux crédits. Aujourd'hui, ce score est utilisé dans plus de 90% des décisions de crédit prises aux États-Unis.

Avec la digitalisation croissante de la société au cours de la dernière décennie, il y a eu une explosion à la fois dans la collecte de données personnelles, dans la sophistication des algorithmes et dans la capacité de calcul de traitement des informations. Cette accélération digitale a le potentiel d'automatiser totalement le processus d'évaluation de solvabilité des individus. Dans cet article, nous résumons les principales leçons extraites de la littérature académique récente concernant l'application des techniques d'intelligence artificielle (IA) à l'octroi de crédit.

Comment l'IA peut-elle aider la décision d'octroi de crédit ?

Les nouveaux outils d'IA (machine learning, deep learning) sont très prometteurs. Ils améliorent significativement les techniques existantes de détermination du risque de crédit des emprunteurs. Pour comprendre les voies d'amélioration, rappelons que les modèles traditionnels de notation du crédit, comme, par exemple, celui du score FICO, utilisent des sources d'informations financières issues des comptes bancaires des particuliers.

Ensuite, un nombre relativement limité de variables prédictives est généralement combiné au sein de modèles linéaires de la probabilité de défaut de l'emprunteur (tels que les régressions logistiques) afin d'en déduire la note de crédit. Les nouvelles approches d'IA vont au-delà de ces outils sur au moins deux aspects.

Premièrement, les méthodes de « machine learning » (ou apprentissage automatique), telles celles à arbre de décision ou de réseaux neuronaux, peuvent faire de la prédiction à partir de relations *non linéaires* entre les variables prédictives et le risque de crédit individuel, tout en permettant d'éviter les écueils de l'« overfitting » (lorsque le modèle, en essayant de trop coller aux données, n'est plus généralisable). Généralement, les techniques de machine learning surpassent les modèles de prédiction linéaires traditionnels, en particulier, pour les groupes d'emprunteurs à risque élevé. Walther et al (2020), en utilisant des données relatives à des millions de prêts immobiliers américains, ont montré que les méthodes d'arbres de décision surpassent considérablement les techniques de régression logistique. Albanesi et Vamossy (2019) ont comparé plusieurs algorithmes de machine learning sur les données de crédit de l'entreprise Experian spécialisée en risque de crédit et ont constaté qu'un ensemble de techniques combinant réseaux de neurones et arbres améliore les modèles traditionnels et que cette amélioration est particulièrement prononcée pour les emprunteurs avec des notations de crédit dégradées.

Deuxièmement, la digitalisation de notre mode de vie et l'intelligence artificielle permettent d'utiliser de nouveaux types de données. En utilisant les données de connexion relatives à environ 270 000 achats en ligne, Berg et al. (2020) ont analysé le pouvoir prédictif des « empreintes digitales » (les informations laissées par les individus lors de la visite d'un site Web, comme le type de système d'exploitation utilisé, l'adresse e-mail, l'heure d'achat, etc.). Ils ont constaté que la précision d'un modèle de risque de crédit utilisant des variables d'empreinte digitale est comparable et complémentaire à celle des scores de risque de crédit traditionnels. Par conséquent les empreintes digitales peuvent être de bons outils d'aide à la décision intéressants, en particulier pour établir le profil d'emprunteurs potentiels qui n'auraient pas assez d'historique de crédit pour obtenir une notation fiable donnant accès au crédit. Les données non structurées sous forme de texte ou d'images (par exemple, des informations provenant de réseaux sociaux tels que LinkedIn, Twitter ou Facebook) constituent une autre source d'informations utilisée par les algorithmes d'IA. En utilisant les données de Prosper, une plateforme de financement participatif, Netzer et al (2019) constatent que le fait de compléter les informations financières et démographiques par les informations textuelles soumises par les emprunteurs potentiels améliore considérablement la prédiction des défauts.

Quelles sont les implications du recours à l'IA pour les consommateurs ?

Sur une note positive, les améliorations de la prédiction du risque de solvabilité sont particulièrement prononcées parmi les groupes plus risqués et les personnes ayant des antécédents de crédit limités (Berg et al, 2020). L'IA permet donc de réduire les problèmes d'information asymétrique entre emprunteurs et créanciers et donc de développer l'accès au crédit. Cela peut être particulièrement utile pour les pays émergents dans lesquels le secteur bancaire est souvent embryonnaire et donc dans lesquels la plupart des consommateurs sont dépourvus d'informations financières traditionnelles utilisées dans les modèles de crédit standard freinant ainsi l'accès et le développement du crédit.

Un autre avantage potentiel du transfert des décisions de crédit aux algorithmes est que les biais humains - tels que le racisme ou les préjugés contre les minorités - peuvent être court-circuités (au moins théoriquement), conduisant à moins de discrimination.

Pour examiner cette question de manière empirique, il faut d'abord une définition précise de la discrimination. Bartlett et al (2019) suggèrent d'utiliser l'interprétation des tribunaux américains, selon laquelle tout impact différentiel de traitement des groupes minoritaires non lié à la « nécessité commerciale légitime » est jugé discriminatoire. Bartlett et al (2019) constatent que, concernant la tarification des prêts immobiliers, les algorithmes FinTech discriminent également, mais 40% de moins que les créanciers humains. En revanche, les FinTechs ne font pas de discrimination à la décision d'octroi de ces prêts, contrairement aux créanciers humains.

Les défis des algorithmes d'IA

Si promesses il y a, l'IA au service de l'octroi du crédit fait également face à de sérieux défis. Premièrement, une précision plus forte du risque de solvabilité par les algorithmes amène à une plus grande disparité, voire inégalité, du coût du crédit entre consommateurs. Cette augmentation de la dispersion est particulièrement prononcée pour les minorités et les emprunteurs à risque plus élevé (Fuster et al, 2020). La prise en compte par les régulateurs de cette limite est nécessaire pour que les conditions de crédit des ménages défavorisés soient améliorées et moins inégalitaires.

Deuxièmement, l'utilisation des nouvelles données (par exemple, l'université ou grande école dont est diplômé le potentiel emprunteur) par les algorithmes d'IA peut potentiellement créer des discriminations par inadvertance, comme le soulignent Bartlett et al (2019). Prenons l'exemple d'une entreprise qui met en place un algorithme de filtrage des emprunteurs pour maximiser ses profits, mais que ce filtrage introduise ex post un impact différentiel sur les groupes minoritaires protégés. Par exemple l'algorithme prend en compte la donnée relative à l'éducation de l'emprunteur, et donc l'université ou grande école de ce dernier, qui est certes un proxy de la richesse de l'emprunteur, mais qui est probablement corrélée avec sa race, ou son ethnie. L'entreprise risque de tomber sous le coup d'une législation anti-discriminatoire, même si l'algorithme ne contient pas de biais contre les minorités. La nature de la boîte noire de la plupart des algorithmes d'IA augmente ce risque de discrimination par inadvertance.

Au final, l'avenir des algorithmes d'IA dans les décisions d'octroi de crédit est réellement prometteur, mais ses opérateurs humains doivent veiller à réduire le risque de décisions inéquitables pour fournir des évaluations justes et précises pour tous.

Vers un nouveau cadre pour les crypto-actifs : le défi de l'innovation et du contrôle



Olivier FLICHE

Directeur du Pôle Fintech
Innovation de l'ACPR



Timothée DUFOUR

Expert fintech au Pôle Fintech
Innovation de l'ACPR

La contribution de l'écosystème fintech à la transformation du secteur financier n'est plus à démontrer : sa capacité à répondre à l'évolution de la demande des clients et son agilité en font un atout pour ce secteur. L'ACPR a très tôt compris qu'un accompagnement spécifique des Fintech était indispensable, comme en témoigne la création en 2016 du Pôle Fintech Innovation, directement rattaché au secrétariat général de l'ACPR.

Depuis, le pôle Fintech Innovation accompagne l'évolution de l'écosystème Fintech en conciliant protection du consommateur, stabilité des marchés financiers et soutien à l'innovation. En s'appuyant sur l'expertise de toute l'ACPR, il s'est attaché à montrer que l'innovation et l'encadrement réglementaire n'étaient pas antinomiques. Cela à travers trois axes principaux : **proposer aux Fintechs un point de contact** pour les renseigner sur la réglementation applicable à leurs projets, **dialoguer avec l'écosystème Fintech** pour comprendre les difficultés rencontrées et soutenir son dynamisme, et enfin **participer à l'élaboration du cadre réglementaire de demain**.

Une nouvelle séquence réglementaire s'ouvre justement aujourd'hui, au niveau européen, avec la publication de la nouvelle stratégie de la Commission européenne pour la finance numérique et, notamment, la parution du projet de règlement européen sur le marché des crypto-actifs ou actifs numériques. Dans ce contexte, comment le superviseur français analyse-t-il et accompagne-t-il le développement des innovations financières dans le secteur des crypto-actifs ?

La nécessaire maîtrise du risque de blanchiment et du financement terroriste

L'essor du secteur des crypto-actifs a assez tôt posé la question du risque de blanchiment des capitaux et du financement terroriste (BC-FT). Certes, l'empreinte financière du secteur des cryptoactifs est encore modeste et le volume constaté des infractions ne se compare pas avec celui du secteur financier traditionnel.

Toutefois, de nombreuses analyses au niveau national ou international confirment le caractère avéré du risque BC-FT. Le GAFI, organisme international produisant des standards en la matière, mandaté par le G20, a ainsi étendu le cadre de ses recommandations de lutte BC-FT pour intégrer le secteur des crypto-actifs.

Ce constat incite à l'anticipation. Par ailleurs, les spécificités des technologies *blockchain* appellent à s'interroger sur les modalités précises de mise en œuvre des pratiques de lutte BC-FT dans ce nouveau secteur.

C'est dans cet objectif, et dans un esprit de dialogue et d'approfondissement, que l'ACPR a créé un groupe de travail de place avec les représentants de l'industrie. Placé sous l'égide du Forum Fintech ACPR-AMF, ce groupe de travail a été riche d'enseignements.

Il a tout d'abord permis d'établir que les acteurs historiques de ce nouvel écosystème, en s'appuyant sur leur expérience, avaient dans une large mesure bien intégré les principes de la lutte BC-FT dans leurs dispositifs opérationnels ; cette maturité est un avantage notable pour la crédibilité de la place française.

Il a également mis en lumière le rôle des acteurs spécialisés *regtech*, partie intégrante de l'écosystème *fintech*, dans leur capacité à fournir des outils adaptés. Il en est ainsi des outils d'analyse transactionnelle de type *KYT (Know Your Transaction)* qui s'appuient sur les propriétés de traçabilité de la *blockchain* et sont susceptibles d'aider à mesurer l'exposition au risque BC-FT des portefeuilles en crypto-actifs.

Enfin il a souligné les enjeux de la collaboration de place, à l'échelon national ou supranational, afin d'assurer la mise en œuvre des recommandations du GAFI. C'est en particulier le cas pour la *travel rule*, par laquelle le GAFI, pour tout transfert d'actifs virtuels, recommande la transmission immédiate entre acteurs régulés d'informations élémentaires sur le donneur d'ordre et le bénéficiaire. La mise en œuvre de cette *travel rule* serait grandement facilitée par des standards d'échange issus de l'industrie, mais aussi par l'interopérabilité des outils utilisés, ou encore par des référentiels partagés identifiant les participants. La mobilisation des écosystèmes nationaux apparaît ici déterminante et une collaboration renforcée est un moyen d'y parvenir en vue d'éviter la fragmentation du marché en zones régionales.

Les nouveaux enjeux réglementaires

La France a été un pionnier en Europe pour définir, avec la loi Pacte, un cadre réglementaire spécifique aux crypto-actifs, et l'ACPR peut revendiquer aujourd'hui une expérience de près d'un an sur l'évaluation des dispositifs de lutte BC-FT des prestataires de services en crypto-actifs.

Aujourd'hui un nouveau cadre européen se dessine, inspiré dans une certaine mesure de notre régime national. Visant à tirer « *le meilleur parti des opportunités* » qu'offrent les crypto-actifs et à « *parer aux nouveaux risques qu'ils peuvent poser* », la proposition de règlement « *MiCA* » doit permettre une harmonisation des pratiques au sein de l'Union européenne, propice au développement de l'innovation et à la libre concurrence – et donc à de nouveaux services au bénéfice du consommateur, mais aussi à l'intégration à terme des nouveaux standards internationaux - tels que la lutte BC-FT. La proposition MiCA met un accent particulier sur l'encadrement des *stable coins* qui, de fait, pourraient bien constituer demain la monnaie électronique d'une finance, voire d'une économie, plus décentralisée.

L'exercice est bien sûr délicat : les usages et les modèles d'affaires se cherchent encore, les *stable coins* existants ou en projet ont des caractéristiques disparates. Ils n'offrent pas tous les mêmes droits et garanties à leurs porteurs. Ils ne représenteront pas tous le même niveau de risque pour la stabilité monétaire et financière. Établir les bonnes distinctions, placer les « curseurs » au bon niveau constituent donc des enjeux cruciaux pour la réussite des objectifs poursuivis : établir un cadre sécurisé propice à l'innovation. L'expérience de la place française, professionnels et autorités, peut aider à relever ce défi.

Accompagner l'innovation par une approche globale

Favoriser l'innovation tout en assurant la protection des clients et en renforçant la stabilité financière exige de la part des autorités de contrôle et de réglementation une observation et un dialogue permanent avec tous les acteurs de l'écosystème. Il s'agit en effet de capter les nouvelles tendances du marché mais également de veiller à l'articulation des différentes réglementations sectorielles ou intersectorielles et à la dynamique d'ensemble de l'écosystème. Deux exemples illustreront ce point. En 2019, l'ACPR, dans le cadre d'un groupe du Forum Fintech, a travaillé avec le secteur de la banque et les *regtech* spécialisées, sur l'entrée en relation et la vérification d'identité à distance. Ces travaux, qui ont débouché sur des évolutions réglementaires bientôt opérationnelles, ont naturellement une portée plus large. L'industrie des crypto-actifs et ses fournisseurs de services, acteurs souvent nativement « dématérialisés », en bénéficieront. De même, une compréhension mieux partagée des techniques de LCB-FT dans le secteur des crypto-actifs doit permettre une meilleure intégration de ces acteurs dans la sphère plus large du secteur financier et faciliter les relations avec les acteurs bancaires traditionnels. C'est dans cet esprit d'ouverture et d'anticipation, sans exclusive ni *a priori*, que s'inscrit l'action du pôle Fintech-Innovation de l'ACPR.

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.

Maha Awad

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

Alain Clot

Président-Fondateur de France Fintech
alain.clot@francefintech.org

Laurence Daures-Lescourret

Professeur Associé de Finance à l'ESSEC Business School
lescourret@essec.edu

Timothée DUFOUR

Expert fintech au Pôle Fintech Innovation de l'ACPR
Timothee.DUFOUR@acpr.banque-france.fr

Anselme Eza

Spécialiste SEO
Anselme.Eza@fintech-metrix.com

Olivier FLICHE

Directeur du Pôle Fintech Innovation de l'ACPR
Henri-olivier.fliche@acpr.banque-France.fr

Adras Fulop

Professeur de Finance à l'ESSEC Business School
fulop@essec.edu

Marc Lanvin

Directeur Général Adjoint de Floa Bank
marc.lanvin@flea.fr

Wilfrid Lauriano Do Rego

Coordonnateur du Conseil présidentiel pour l'Afrique (CPA) auprès d'Emmanuel Macron
wlaurianodorego@kpmg.fr

Karl Lawson

Spécialiste Relations Publiques
karl@crossthenile.com

Marion Nibourel

Directeur de La Place Fintech
marion.nibourel@gl-events.com

Emmanuel Papadacci-Stephanopoli

Directeur Fintech, groupe Casino
Epapadaccistephanopoli@groupe-casino.fr

Caroline Simon

Secrétaire Générale de l'Observatoire de la Fintech
Caroline.Simon@fintech-metrix.com

Gwladys Tohier

Vice-présidente du Club Digital Accounting au sein de l'Observatoire de la Fintech
Présidente de la CRCC Grande Aquitaine, expert-comptable et commissaire aux comptes
Gwladys.Tohier@bab-auditconseil.fr

Contacts

Mikaël Ptachek

Président

Tél. : +33 (0) 6 37 28 10 12

E-mail : mikael.ptachek@fintech-metrix.com

  mPtachek

Email : communication@fintech-metrix.com
www.fintech-metrix.com

l-observatoire-de-la-fintech 

@l_fintech 

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

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.