

Février 2023

L'Observatoire
de la Fintech

L'ANNÉE DE LA FINTECH

2ème semestre 2022

2022



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'actifs, 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 à d'éventuelles précisions qui nous sont apportées par les acteurs et qui sont prises en compte.

Dans le cas où votre société souhaite préciser certains éléments auprès de l'Observatoire de la Fintech, il suffit de nous les indiquer par mail à l'adresse mikael.ptachek@fintech-metrix.com.

L'EQUIPE DE L'OBSERVATOIRE ET COMITÉ DE RÉDACTION



Mikael Ptachek
Président
de l'Observatoire
de la Fintech



Emmanuel Papadacci-Stephanopoli
Vice-Président
de l'Observatoire



Gwladys Tohier
Vice-Présidente
de l'Observatoire
Experte ESG / RSE



Caroline Simon
Secrétaire Générale
de l'Observatoire



Alexandre Rispal
Expert métiers
Assurtech



Xavier Pierart
Expert métiers
Financement



Jacques-Olivier Schatz
Expert métiers banques
digitales et paiement,
Dirigeant de Fintech



Grégoire Bourdin
Expert métiers
du paiement,
Dirigeant de Fintech



Natasha Dimban
Experte Afrique



Rodolphe Falzerana
Spécialiste
Accompagnement
managérial



Hua Sun-Bai
Experte Asie



Bintou Diallo
Experte
Ressources Humaines



Anouk Bara
Experte Assurances



Maha Awad
Experte Branding
et Communication



2022 : UNE ANNÉE DE TRANSITION POUR LA FINTECH



Mikaël Ptachek
Président de l'Observatoire

En 2022, les conséquences de la crise sanitaire et l'environnement géopolitique ont engendré le retour d'une inflation importante et une remontée des taux d'intérêts.

Cet environnement a fait basculer un certain nombre d'économies dans des phases de croissance réduite ou de légère récession.

La Fintech a dû faire face à cette nouvelle donne : avec l'indicateur d'évolution annuelle des fonds levés qui a terminé l'année à -13%. Les valorisations d'entreprises d'acteurs qui devaient procéder coûte que coûte à des levées ont fermement baissé.

Quel bilan dresser de l'année 2022 ?

Notre tableau de bord complet de la Fintech a mis en évidence des indicateurs qui restent dans l'ensemble assez positifs :

- Au niveau des levées de fonds tout d'abord, si le total des montants levés a fléchi, le nombre des opérations a bondi de près de 50% avec 148 opérations en 2022 contre 101 en 2021.
- Si le total des fonds levés a régressé de 13%, il représente avec 2,4 milliards d'€ un total annuel plus de trois fois supérieur à ce qu'il était en 2020 (763 M€) l'écosystème français compte environ 450 fintech qui ont procédé à une levée de fonds, et qui ont levé au total 8 milliards d'€.
- À date, 50 d'entre elles ont cessé leur activité : c'est l'équation de l'innovation, certains échouent là où d'autres réussissent. Ces cessations concernent 50 sociétés qui avaient levé au total 200 M€ ce qui représente 2,5% du montant total des fonds levés. Mais la moitié de ces 100 M€ concerne des cessations qui ont eu lieu en 2022, et la tendance risque de s'accroître si la raréfaction du financement observée depuis 6 mois perdure. À surveiller donc en 2023.

Le M&A est en grande forme avec 34 opérations en 2022 sur 92 opérations en tout depuis 2015, et notamment 3 acquisitions significatives : Floa et Kantox par BNP Paribas et Leetchi / MangoPay par Advent totalisent à elles seules 500 M€.

C'est sur cette lancée que s'ouvre l'année 2023, avec une rigueur accrue attendue de la part des acteurs dans l'utilisation des fonds levés, une roadmap moins large mais peut-être plus ciblée sur quelques produits à perspectives de rentabilité quantifiée dans un horizon plus court.

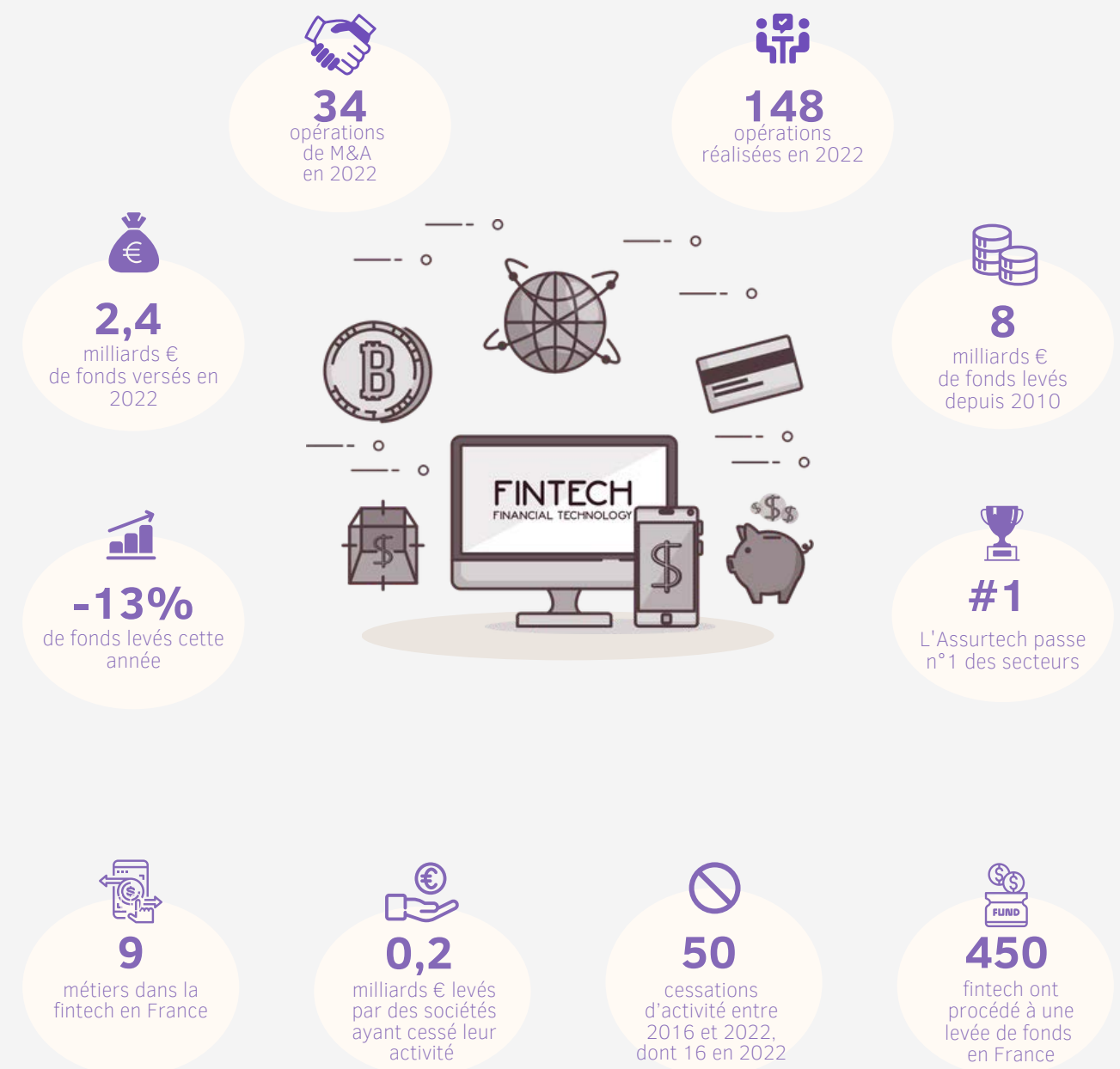
Nous reviendrons sur ces tendances observées dans cette édition dont nous vous souhaitons par avance bonne lecture ainsi qu'une très bonne année 2023, riche en événements et innovations.

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

LE TABLEAU DE BORD DE LA FINTECH

FINTECH FRANÇAISES

L'ANNÉE 2022 EN CHIFFRES



01

PANORAMA 2022 DE LA FINTECH EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

1.1 Synthèse	8
1.2 Les 10 plus importantes levées de fond	10
1.3 Les métiers Fintech les plus attractifs	11
1.4 Les opérations de M&A	12
1.5 Les cessations d'activité	13
1.6 Panorama des fonds levés dans la Fintech par métier	15
1.7 Panorama des investissements réalisés à date par les fonds d'investissement	16
1.8 Panorama des investissements réalisés à date par les Corporates	17
1.9 Fintechs chinoises : après une année 2022 difficile, reprise en vue en 2023 (Hua Sun-Bai)	18
1.10 La Fintech européenne ralentit en mais continue d'être portée par les levées early stage (Michele Foradori)	20
1.11 La Fintech américaine ralentit, mais l'early stage et le BNPL sont moteurs (François Assada)	22
1.12 Fintechs d'Afrique Francophone : quelles perspectives pour 2023 ? (Alex Sea)	24

02

LES TRENDS DE LA FINTECH PAR MÉTIER

2.1. Le paiement (Jacques-Olivier Schatz)	28
2.2. Le financement (Damien Guermonprez)	30
2.3. Les banques digitales (Thomas Courtois)	32
2.4. L'investissement (Julien Niquet)	34
2.5. L'assurtech (Alexandre Rispal et Anouk Bara)	36
2.6. La regtech (Sylvie Miet)	38
2.7. La blockchain et les cryptos (Sékolène Lallemand)	40
2.8. Le middle, back-office et les services (Guillaume Le Loupp)	42

03

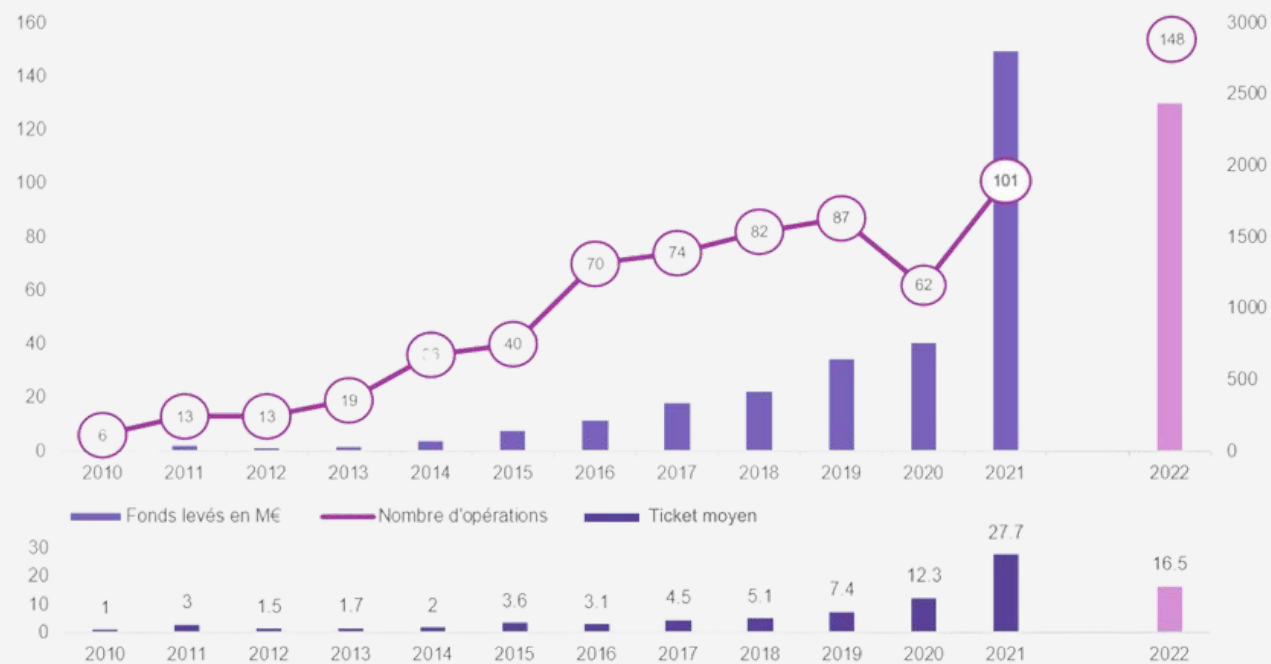
LA FINTECH AUJOURD'HUI ET DEMAIN

3.1 Moins de collatéral et plus d'informations (Hervé Alexandre et Charlotte Eli)	44
3.2 La DeFi : innovation décentralisée au service de la finance de demain (Cyril Armange)	46
3.3 Focus sur la finance décentralisée « DeFi » (Jonathan Faye)	47
3.4 Etat des lieux et perspectives du marché de l'investissement en France (Sébastien d'Ornano)	48
3.5 Bâtir votre marque Fintech... pensez-y dès le départ et entretenez l'effort (Maha Awad)	49
3.6 Phases d'hypercroissance et leurs conséquences : retours d'expérience managériaux et organisationnels, et conseils du Coach (Rodolphe Falzerana)	50
3.7 L'engagement des supporters de Clubs (Équipe Shoot du Master 224 de Paris-Dauphine)	52
3.8 Le crédit scoring en Afrique (Équipe Lebma du MSc Entrepreneurs Polytechnique- HEC)	54
3.9 Les grands enjeux du « bien vieillir » (Emmanuelle Guthmann et Patricia Sitruk)	56
3.10 Les experts comptables et l'open innovation (Christophe Priem)	58
3.11 Le Chief Revenue Officer, un nouveau rôle apparu en 2022 (Emmanuel Papadacci-Stephanopoli)	60

PANORAMA 2022 DE LA FINTECH EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

L'Année de la Fintech 2022

1.1 SYNTHÈSE



Après s'être maintenu au premier semestre 2022, le financement de la Fintech s'est contracté de 13% par rapport à l'année 2021 avec 2,4 milliards € de fonds levés en 2022 contre 2,8 milliards € en 2021 :

2,4 milliards d'€ de fonds levés: Avec 148 opérations pour l'année 2022 contre 2,8 milliards et 101 opérations pour l'année 2021. Cette année a connu à fois réitération de méga-deals et raréfaction du financement. 7 levées supérieures à 100 M€ sont intervenues : Payfit (254M€), Alan (183M€), Santévet (150M€), Clubfunding (125M€), Alma (115M€), Descartes (107M€) et Spendesk (100M€). Seulement 2 opérations sur ces 7 levées (Alan et Clubfunding) sont intervenues après le début des tensions géopolitiques internationales.

Environnement économique et international: Le contexte géopolitique international, et les élections en France ont clairement pesé sur l'activité qui s'est progressivement réduite à partir du mois de mars. Le nombre d'opérations a repris à un rythme soutenu à partir du mois de juin, mais sur la base d'opérations avec un ticket moyen bien moins élevé.

Un ticket moyen en retrait à 16,5 M€ par opération (-41%): Cela résulte à la fois d'un nombre moindre de méga-deals et d'un volume plus important que par le passé d'investissements « early stage » dans des entreprises plus jeunes. En effet, les fonds levés lors des 10 plus importantes opérations ont tout d'abord diminué de 33% avec 1,3 milliard d'€ en 2022 contre 1,9 en 2021. Ensuite, on a observé une forte reprise des opérations en early-stage (amorçage et série A) : 40% des opérations jusqu'à 3 M d'€ (59 opérations), 30% des opérations entre 3 et 10 M d'€ (44 opérations) et seulement 30% des opérations pour un montant supérieur à 10 M d'€ (45 opérations).

L'Assurtech arrive en tête des opérations de l'année 2022: En captant 28% des fonds levés avec 681M€ levés principalement par Alan (183M€), Santévet (150M€), Descartes (107M€) et +Simple (90M€). Le paiement est ainsi rattrapé par l'Assurtech en tête des métiers fintech qui attirent en cumul le plus les investisseurs avec 1,7 milliard levés depuis 2010 par les principales Paytech : Swile (286M€), Spendesk (260M€), Lydia (225M€), Alma (180M€) et Wynd (111M€).

Un M&A dynamique avec 34 opérations recensées en 2022 contre 26 en 2021: Les deals ont été majoritairement conclus en nombre à l'achat par des acteurs Fintech qui ont bénéficié de levées de fonds pour les financer : Luko avec Coya et Unkle, Swille avec Okarito, October avec Credit.fr, Ibanfirst avec Cornhill International, Yousign avec Canyon, +Simple avec Aleade, Alians, Alt Partners, Carl Rieck, Marintec et MG Denzer, ou Checkout avec Ubble. Pour autant, les acteurs Corporate dominent la valeur des opérations avec le rachat en octobre par BNP Paribas de la Fintech de gestion et transfert de devises Kantox pour 120M€ ou de Floa en février pour 260M€, ou encore de l'entrée au capital à hauteur de 22% de BPCE dans Swile par échange de titres avec Bimpli.

SUIVI MENSUEL DES LEVÉES DE FONDS DE 2022

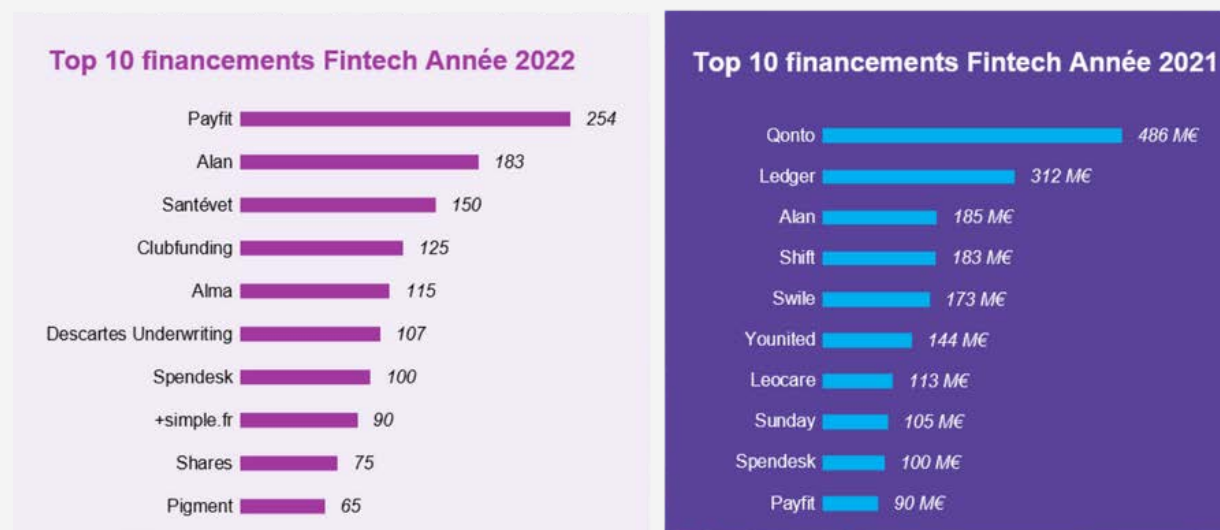
Après un début d'année sur la lancée de 2021, le financement de la Fintech a été divisé par six entre janvier et avril 2022. Il a, par la suite, repris à un rythme soutenu, sur la base d'opérations avec un ticket moyen moins élevé.



- Le contexte géopolitique international, et les élections en France ont clairement pesé sur l'activité qui s'est progressivement réduite à partir du mois de mars.
- La moyenne mensuelle des levées de fonds a chuté du 1er trimestre de 384 M€ à 149 M€ au 2ème trimestre, 110 M€ au 3ème trimestre et 123 M€ au 4ème trimestre. L'effondrement est intervenu entre janvier et avril, passant de 572 M€ à 96 M€ de fonds levés sur les mois respectifs.
- Le nombre d'opérations a repris à un rythme soutenu à partir du mois de juin.
- De 40 opérations au 1er trimestre, on a connu 38, 32 et 38 opérations au 2ème, 3ème et 4ème trimestre respectivement.
- Toutefois, ces opérations ont été réalisées à compter du 2ème trimestre avec un ticket moyen bien moins élevé qu'en janvier et février. Après 3 premiers mois de l'année avec un ticket moyen à hauteur de 38, 24 et 21 M€ respectivement, le ticket moyen des opérations n'a évolué, pour chaque mois qui a suivi, qu'entre 7 et 21 M€ (en dehors du mois d'août atypique).

1.2 LES 10 PLUS IMPORTANTES LEVÉES DE FONDS DE 2022

Un ticket de financement en retrait à 16,5 Md'€ par opération en 2022



Si l'année 2021 avait vu l'explosion du ticket moyen des financements avec les 10 plus importants financements qui totalisaient 1,9 milliard d'€, (189 M en moyenne par opération), l'année 2022 montre des tickets de financement en retrait sur les plus importantes opérations avec 1,3 milliard d'€ de fonds captés par les 10 premières (126 M€ par opération).

Les plus importantes opérations sont appuyées par les géants de la Tech comme Tencent qui a investi ce semestre dans Alma (après Qonto et Lydia) par les investisseurs internationaux comme Accel, Columna Capital, Eight Roads General Atlantic, Index, KKR, Lakestar, Sequoia, Tiger Global, Valar, ou les investisseurs français de premier plan comme Blackfin, Cathay Innovation, Eurazeo, Partech, Serena, XAnge Siparex, et avec le soutien de Bpifrance.

Société Top 10 # 2022	Métier Fintech	Fonds levés M d'€	Nature de l'opération	Mois de l'opération	Cumul de fonds levés M€	Année de création	Investisseurs
Payfit	Middle Office & Back Office	254	E	Janvier	536	2015	General Atlantic, Eurazeo, Accel et Bpifrance
Alan	AssurTech	183	E	Mai	384	2016	Teachers' Venture Growth, Lakestar
Santévet	AssurTech	150	Post LBO	Février	152	2003	Columna Capital
Clubfunding	Financement	125	C	Septembre	125	2014	Florac Investissements, Peninsula Capital, EMZ Partners et Bpifrance
Alma	Paiements	115	C	Février	310	2018	Tencent, GR Capital, Roosh Ventures, Cathay Innovation, Eurazeo, Bpifrance, Seaya Ventures et Picus Capital
Descartes Underwriting	AssurTech	107	B	Janvier	270	2018	Highland Europe, Eurazeo, Serena, Cathay Innovation, Blackfin Capital Partners, Seaya Ventures ainsi que Mundi Ventures
Spendesk	Paiements	100	C	Janvier	286	2016	Tiger Global, General Atlantic, Eight Roads, Index Ventures et eFounders
+simple.fr	AssurTech	90	C	Mars	311	2015	KKR, fondateurs, Tikehau Capital, Eurazeo et Speedinvest
Shares	Investissement	75	B	Mars et juillet	160	2021	Valar Ventures, Singular et Global Founders Capital
Pigment	Middle Office & Back Office	65	C	Septembre	149	2019	IVP et Meritech Capital, Greenoaks Capital, Blossom Capital et FirstMark Capital, Frst

1.3 LES MÉTIERS FINTECH LES PLUS ATTRACTIFS

L'Assurtech se détache en tête des métiers Fintech, à la fois sur les investissements annuels et pour la première fois en cumul, dépassant le paiement, historiquement métier leader de la Fintech.



L'Assurtech confirme son dynamisme en arrivant 1er sur l'année 2022, en captant 28% des fonds levés avec 681M€, et les 5 premières opérations suivantes :

- Alan : mutuelle d'entreprise 100% digitale | 183M€
- Santévet : assurance animaux | 150M€
- Descartes : solutions d'assurance liées aux catastrophes naturelles | 107M€
- +Simple : plateforme de courtage en assurance pour les petites entreprises et les indépendants | 90M€
- Seyna : compagnie d'assurance offrant des couvertures innovantes | 33M€

Dalma, Stoik, Citalid, Qantev, Unkle, Neat, Qantev Indeez, Dattak et Evy ont levé entre 5 et 15M€.



Les solutions de Middle & back-office accélèrent en 2022, en captant 17% des fonds levés avec 412M€, principalement avec Payfit, Pigment et Pennylane :

- Payfit : digitalisation des processus de paie et RH pour les PME | 254M€
- Pigment : automatisation des dashboards et des prévisions financières de l'entreprise | 65M€
- Pennylane : pilotage financier de l'entreprise | 50M€

Trustpair et Axonaut ont levé entre 10 et 20M€.



Le financement reprend du souffle en période de durcissement des conditions d'octroi de financement, capte 16% des fonds levés sur l'année avec 379M€ :

- Clubfunding : financement alternatif immobilier | 125M€
- Younited : crédit instantané | 60M€
- MiiMOSA : financement alternatif agricole | 30M€
- Pretto : courtage en crédit immobilier | 30M€

Silvr, HelloAsso, Defacto, Virgil, Brics.co, et Finfrog ont levé entre 10 et 20M€.



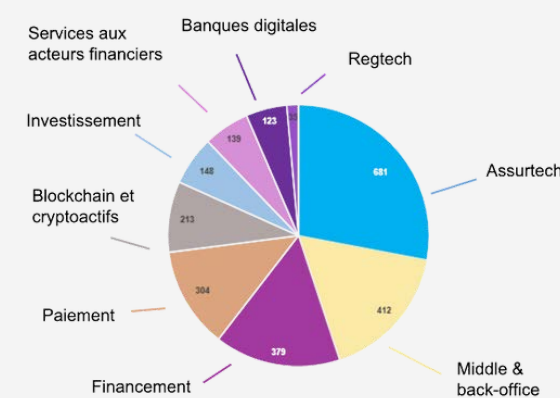
Le paiement, métier historique de la Fintech, capte 12% des fonds levés sur l'année avec 304M€ :

- Alma : solutions de paiements fractionné | 115M€
- Spendesk : gestion des dépenses et des paiements des entreprises | 100M€

Fintecture, Regate et Hero ont levé entre 10 et 30M€.

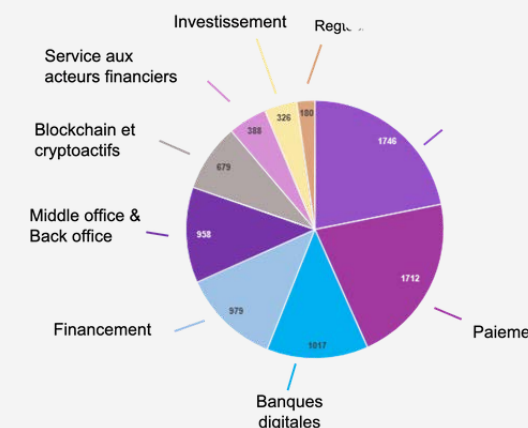
Répartition des fonds levés en 2022 par métier fintech

Fonds levés : 2,4 Mds€ Nombre d'opérations : 148 Ticket moyen : 16,5 M€



Répartition des fonds levés en cumul par métier fintech

Fonds levés : 8 Mds€ Nombre d'opérations : 760 Ticket moyen : 10,5 M€



1.4 LES OPÉRATIONS DE M&A

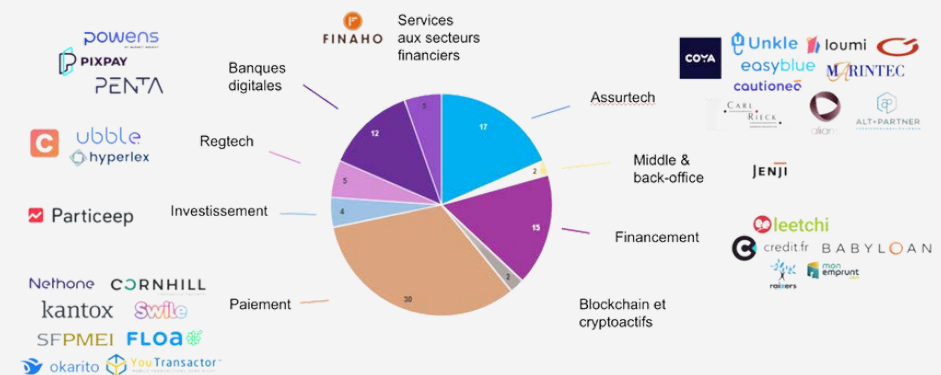
En 2022, 34 opérations de M&A ont été recensées sur l'année.

Elles ont été majoritairement conclues en nombre à l'achat par des acteurs Fintech, qui ont bénéficié de levées de fonds pour financer des acquisitions, comme Luko (avec Coya et Unkle), Swille (Okarito), October (Credit.fr), Ibanfirst (Cornhill International), Yousign (Canyon), +Simple (Alians, Carl Rieck, Marintec, InnovAction, Alt Partners, MG Denzer, Qonto (Penta) ou Checkout (Ubble).

Mais les plus importantes opérations ont été réalisées par des banques avec BNP Paribas qui a acquis Floa (paiement fractionné) et Kantox (devise) pour environ 400 M d'€, et Crédit Mutuel Arkea qui a cédé Leetchi/ MangoPay à Advent International pour 100 M d'€ et Budget Insight à PSG. Enfin, Crédit Agricole a acquis SFPMEI (la Société Financière du Porte-Monnaie Electronique Interbancaire, devenue Okali). A l'instar de l'acquisition en 2018 de Trezor par la Société Générale, la banque verte, via son startup studio La Fabrique by CA, a décidé de se doter d'un acteur présent dans les infrastructures de paiement. Moins connue du grand public, Okali équipe des acteurs de premier plan comme Lydia, Spendesk ou Kard.

Au global depuis 2015, nous avons recensé 92 opérations, avec une très nette accélération en 2022 qui représente 37% des opérations.

- Les paiements avec 30 opérations (33%) et notamment Floa et Kantox par BNP Paribas, Dalenys et Payplug par BPCE, Bimpli, Sweevana, Briq, Vee Beneficios, Okarito par Swile, Tiller par Sumup, Limonetik par Thunes, SFPMEI par Crédit Agricole, YouTransactor par Jabil (US), Process Out par Checkout, Leeto par Up! (ex Chèque Déjeuner), Trackpay par Libeo.
- Le financement avec 15 opérations (16%) et notamment Leetchi (Crédit Mutuel Arkea puis revendu à Advent International), Le Pot Commun (BPCE), Crédit.fr (Tikehau Capital puis October), Kisskissbankbank (La Banque Postale), Lumo (Société Générale) ou encore WeSave (Amundi).
- Les banques digitales avec 12 opérations (13%) et notamment Nickel (BNP Paribas), Trezor et Shine (Société Générale), Budget Insight (Crédit Mutuel Arkea puis PSG), Tagpay (Long Arc Capital), Linxo (Crédit Agricole), Anytime (Orange), Penta (Qonto) ou encore Pixpay (GoHenry).
- L'investissement avec 4 opérations (4%) et notamment Particeep (Sopra et Kereis), Birdycent (Trezor) ou encore OneWealthPlace (Silk).
- L'assurtech avec 17 opérations (18%) et notamment Santévet (Columna Capital), Aleade, S4Y, Alians, Carl Rieck, Marintec, InnovAction, Alt Partners, MG Denzer (+Simple), Coya et Unkle (Luko), Active Assurances (Meilleur Taux) Otherwise (Lovys), Coya (Luko), Unkle (Luko).
- La Regtech avec 6 opérations (6%) et notamment Ariadnext (Idnow), Universign (PSG), Canyon (Yousign), Ubble (Checkout) et Hyperlex (DiliTrust).
- La Blockchain et les cryptos avec 1 opérations (1%): Blockchain Partners par KPMG.



M&A#Année	Paiement	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain & cryptos	Middle & back-office	Services	Total
2022	8	5	3	1	11	4	-	1	1	34
2021	12	-	2	2	4	2	1	1	2	26
2020	3	-	2	1	1	-	-	-	-	7
2019	3	3	1	-	-	-	-	-	2	9
2018	1	3	1	-	-	-	-	-	-	5
2017	3	2	2	-	1	-	-	-	-	8
2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2015	-	2	1	-	-	-	-	-	-	3
Total	30	15	12	4	17	5	2	2	5	92

1.5 LES CESSATIONS D'ACTIVITÉ

En 2022, 18 fintechs ont cessé leur activité. Ces 18 sociétés ont levé 100 M d'€ et duré en moyenne 6 années

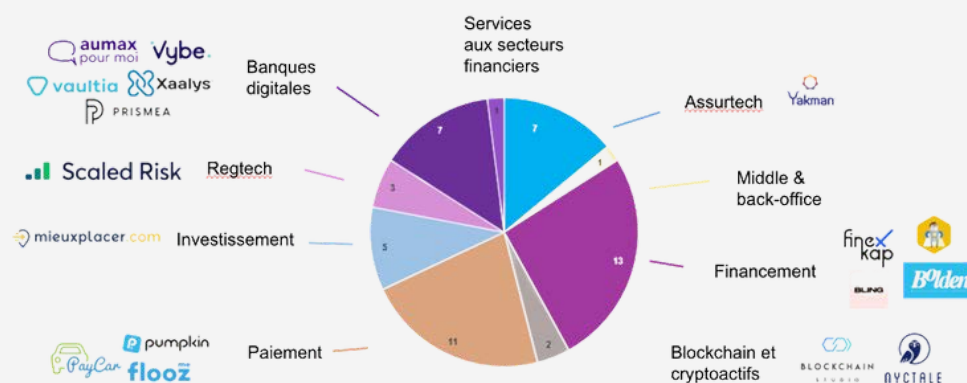
En premier, le secteur des banques digitales a connu cette année 5 cessations de sociétés qui avaient levé environ 40 M d'€ depuis leur création, avec des acteurs comme Aumaxpourmoi, Prisma, Vaultia, Vybe ou Xaaly qui ont eu des difficultés à trouver des modèles de croissance ou qui opéraient sur des marchés concurrentiels et à faible marge.

En second, le métier du financement, qui a été rendu difficile par une décennie de taux bas, a connu 4 cessations de sociétés qui avaient levé environ 40 M d'€. Des acteurs emblématiques comme Finexkap dans l'affacturage en ligne ou Bolden dans le financement participatif ont ainsi disparu.

L'année aura également vu les cessations de Pumpkin, Paycar et Flooz dans les paiements, de Mieuxplacer.com dans l'investissement, de Yakman dans l'assurtech, de Scaled Risk dans la Regtech, de Blockchain Studio et Nyctale dans les Blockchain et Cryptos et de 2spar dans les services.

Les cessations ont souvent été le résultat de l'échec de développement sur un segment de marché saturé, d'un modèle économique trop peu rentable, de l'abandon face à la riposte des banques ou d'une absence de relai de croissance en complément d'un segment gratuit proposé en produit d'appel.

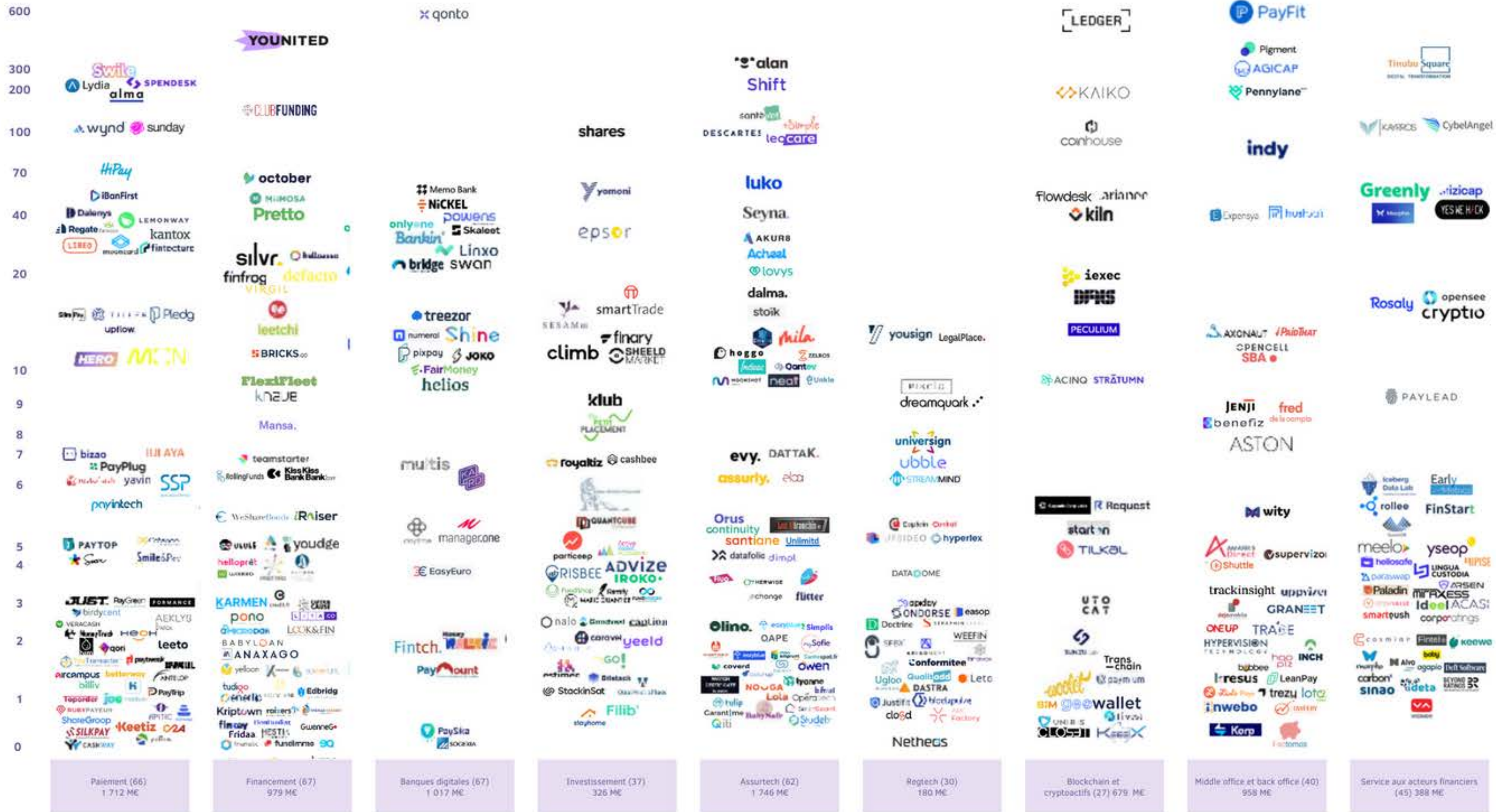
- Au global depuis 2016, nous avons recensé 50 cessations d'activités, représentant au cumul 200 M d'€ de fonds levés. Cela ne représente que 2,5% des fonds levés au global dans la Fintech en France à date. L'accélération des cessations d'activités connue en 2022 est à surveiller à 2023 compte tenu du contexte économique actuel, et les difficultés croissantes rencontrées par les acteurs à lever des fonds.
- Les paiements avec 11 cessations (15% des fonds levés) et notamment Monexion, Care Labs, Oyst, Sharepay, Afrimarket, Moneytis, Mysafedeal, Mymerrys, Paycar, Flooz ou encore Pumpkin.
- Le financement avec 13 cessations (32% des fonds levés) et notamment Credeez, The Assets, Comparelend, Origin Investing, Unilend, Itiqiti, Smartangels, Commeon, Creancio, Bling, Captain crowd, Finexkap, ou encore Bolden.
- Les banques digitales avec 7 cessations (23% des fonds levés) et notamment Ditto Bank, Morning, Vybe, Vaultia, Xaaly, Au max pour moi ou encore Prisma.
- L'investissement avec 5 cessations (12% des fonds levés) et notamment Marie Quantier, La finbox (SwissLife), Bruno, Investigroup ou encore Mieuxplacer.com.
- L'assurtech avec 7 cessations (9% des fonds levés) et notamment Meilleureassurance.com, Valoo, Youse, Fluo, Wecover, Izigloo ou encore Yakman. La Regtech avec 1 cessation (2% des fonds levés), Scaled Risk.
- La Blockchain et les cryptos avec 2 cessations (1% des fonds levés) Blockchain Studio (Rockside) et Nyctale.
- Le Middle & back-office avec 1 cessation (0% des fonds levés), Fin-Track. Les services avec 3 cessations (5% des fonds levés), Finaho, Tellmeplus et 2spark.



#Année	Paiements	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain & cryptos	Middle & back-office	Services	Total
2022	3	4	5	1	1	1	2	-	1	18
2021	1	-	-	3	2	-	-	-	-	6
2020	-	3	2	-	1	-	-	1	-	7
2019	6	1	-	1	3	-	-	-	2	13
2018	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1
2017	-	3	-	-	-	-	-	-	-	3
2016	1	1	-	-	-	-	-	-	-	2
Total	11	13	7	5	7	1	2	1	3	50

1.6 PANORAMA DES FONDS LEVÉS DANS LA FINTECH PAR MÉTIER

EN 2022 (EN MILLIONS D'€)



- Terminals de paiement
- Paiement mobile
- Flux de paiement
- Transferts d'argent et devises

- Financement participatif & alternatif
- Courtage digital
- Affacturage en ligne
- Cagnottes en ligne
- Crédit à la consommation en ligne

- Comptes de dépôt / paiement
- Core-banking
- Solution de cash-back
- Agrégateurs de comptes

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

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

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

- Blockchain à destination du secteur financier
- Crypto-actifs
- Sécurisation

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

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

1.7 PANORAMA DES INVESTISSEMENTS RÉALISÉS À DATE PAR LES FONDS D'INVESTISSEMENT

	2022	Paiement	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain et cryptoactive	Middle office et back office Service aux acteurs financiers
360 Capital Partners	1	Regate	Pretto VIRBUL	xqonto					
Alven	6	wynd		joko	stoik		KAIKO kiln	cryptio indy	
Axeleo Capital	3				bifrost stoik Garantme		SHELD MARKET	trustpair	
BlackFin	2	mooncard	Pretto	Memo Bank	epsor DESCARTES santiane AKURA		AMFINE	AGICAP	
Breega	1	LEND LEMONWAY						trustpair	
CapHorn Invest	6						AMFINE		
Cathay Innovation	2	alma	FinanceActive		NeoXam	DESCARTES	LEDGER	LEDGER	KINOSOS
Daphni	2	Swile	CAPTAIN CAUSE	Memo Bank		lecara	start in		
Elaia Partners	6	Transaction connect		helios	dimpl Indeez Seyna. Qantev Shift		SUN ZU Lab	ARSEN corporatings COMIAN	
Entrepreneur Venture	1						BRAINWAVE GRC	IZICAP	
Genesis Capital	1		iRaiser						
Eurazeo - Idinvest	12	alma IROKO fintecture	Pretto YOUNITED october silvr	xqonto	IROKO Orus	DESCARTES dimpl +Simple dalma.	LegalPlace. ONDORSE Doctrine	ACING Flowdesk	PayFit
FRST Capital	4	FORMANCE			pañdal	ZELROS	ONDORSE	arianee	Pigment PayFit
ISAI	6	alma	finfrog silvr			Shift	SUN ZU Lab Flowdesk	Expensya	
Iris Capital	6	BuyBack							
Portage Ventures	1	Pledg			Orus	Acheel alan			
M Capital Partners	2	Captain Wallet BuyBack					Qualitadd		wity
New Alpha AM	2	Lydia HEOH	helloprêt		climb wikifolio SESAM m	neat ID DIGITAL INSURE Garantme lovys			MIZTOPIC ITrust TRACK INSIGHT
Newfund	3	Joxko	pono	FairMoney	Ramify Oline.		paymium	meelo	Shuttle
Odysée Venture	1								
Omes Capital	3			Bankin'		Qantev	Capsule Corp Labs	opensee	
OneRagTime	3		CAPTAIN CAUSE			+Simple		woleet	benefiz hellosafe
Partech Ventures	3	mooncard	october	joko	epsor Orus	alan hoggo	easop		AGICAP Pennylane
Raise Ventures	2	mooncard	finfrog	helios		lovys Qantev		conhouse	Early
Serena Capital	2	monisnap	silvr Pretto	Memo Bank	LIANTILIA	DESCARTES Acheel		ACING	CybelAngel
Seventure Partners	3	Scan	yellowan						opencell Ideel
Truffle Capital	2	MoneyTrack monisnap ShareGroup Smile & Pay	RollingFunds	bridge smartqush					IZICAP Expensya
Ventech	2					lecara		TILKBL	ACASI iPaidThat
Xange Siporex	6	Lydia	silvr DON			DATTAK GAPE	LegalPlace.	R Request LEDGER conhouse	Greenly

Nous avons dénombré environ 30 principaux fonds français actifs dans le financement de la Fintech, avec également Bpifrance et Kima Ventures, très présents au capital des sociétés de croissance. 24 de ces principaux fonds ont participé à 79 financements de Fintech françaises en 2022 contre 42 sur l'année 2021. En 2022, les 5 fonds les plus actifs ont été : Eurazeo-Idinvest : 12 investissements avec Pretto, Payfit, + Simple, Alma, Descartes, Fintecture, Flowdesk, LegalPlace, Ondorse, Silvr, Unkle et Younited | Alven : 6 investissements avec Cryptoio, Kaiko, Kiln, Pretto, Stoik et Virgil | Elaia : 6 investissements avec Arsen, Corporatings, Helios, Qantev, Seyna et SunZuLab | ISAI : 6 investissements avec Arianeé, Finfrog, Flowdesk, Ondorse, Silvr et SunZuLab | Xange Siporex : 6 investissements avec Coinhouse, Dattak, Greenly, LegalPlace Request Finance et Silvr. 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.

1.8 PANORAMA DES INVESTISSEMENTS RÉALISÉS À DATE PAR LES CORPORATES

2022	Paiement	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain et cryptoactifs	Middle office et back office / Service aux acteurs financiers
BNP Paribas	FLOOB, Kantox, Paytrip, PANCO	Utile	NICKEL		mila	Fortia, DreamQuark	UTOCAT	SisID
BPCE Natixis	Dalerys, PayPlug, Staffin, Wynd	le pot commun, EAST, Crowdfunder	bridgeoney, Linxo, Okali	SESAM	SWIRLY OPTIC, GARE, SWIRLY, le FRASBO	IALINK, Conformitee		Iceberg Data Lab
Crédit Agricole	Paytrip	Folky, MIMOSA, YOUNITED		Rarity		Conformitee		
Crédit Mutuel / Arkea		pono, YOUNITED, Gooddeal		YOUNI, GYNESS, cambie		Conformitee		
La Banque Postale		pono, YOUNITED, Gooddeal	FiduCo, Teger, Shine		MOONSHOT			opensee
Société Générale	fintecture	Humu	Shine					
Banque Wamser			Shine					
AGR2R La Mondiale	MoneyTrack	YOUNITED		Rarity		DreamQuark		
Allianz	fintecture, Soan	october		YOUNI	Seyna, eba			
April								
Aviva		UUT		FUNDINVEST				
Axa				FundShare, climb				TRACKINSIGHT, Iceberg Data Lab, CytelAngel, PayLead, YES WE H. CK
CNP	Lydia	october			alan			
Groupama		MIMOSA						
Henner				GO!				
Matmut		october		YOMONI, FUNDINVEST				
MACIF				YOUNI	drust, lovys			
MAIF		Utile, VIVANT CAUSE					LEDGER, Blockchain Partner	Expensya
KPMG								
Sopra Steria				Particeep				
Amundi		MIMOSA		WISAVE				
Tikehau Capital					+Simple			
Orange	wynd, PANCO, JULAYA	Pretto	ariyline		luko			
Carrefour		MIMOSA						
Groupe Casino			Bankin'					
Sodexo	wynd							
Edenred								benefiz

Nous avons dénombré environ 30 Corporates français actifs dans le financement de la Fintech. Il s'agit principalement de grandes Banques, Assureurs, sociétés d'asset management ou encore d'opérateurs Télécom, d'ESN ou de groupes de Distribution. En 2022, 15 de ces Corporates ont participé à 30 opérations dans des Fintech françaises, contre 13 en 2021, avec notamment :

- Crédit Mutuel Arkea : 5 investissements avec Conformitee, HelloAsso, Pytheas Capital Partners, Yomoni, Younited
- Allianz : 3 investissements avec Fintecture, Seyna et Soan
- BNP Paribas : 3 investissements avec Citalid, Floa et Kantox

Crédit Agricole : 3 investissements avec Conformitee, Okali (SFPMEI) et Ramify

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

1.9 FINTECHS CHINOISES : APRÈS UNE ANNÉE 2022 DIFFICILE, REPRISE EN VUE EN 2023 ?



HUA SUN-BAI
BUSINESS ANGEL, EX-VP FINANCIAL SERVICES DE FOSUN INTERNATIONAL

Le paysage de la tech chinoise est assez atypique car dominé depuis plus d'une décennie par les deux géants Alibaba et Tencent. Pas d'exception non plus dans les fintechs, l'immense popularité de leurs applications permettant de capter 95% du marché du paiement BtC en Chine. Malgré un resserrement du contrôle réglementaire, ce duopole semble difficile à challenger : l'avance technologique, les parts de marché et la puissance financière de ces deux acteurs sont considérables.

En dehors du paiement, les segments majeurs sont la wealthtech, l'assurtech, la finance inclusive, la supplychain finance, ainsi que les techs de support appelées « ABCD+ » (AI, Blockchain, Cloud Computing, Data et plus).

La rédaction : Bonjour Hua, l'année 2022 a été complexe en Europe pour les fintechs compte tenu du contexte économique et géopolitique, même si la première moitié de l'année a été préservée. Comment les fintechs chinoises ont-elles vécu cette année 2022 ?

Hua Sun-Bai : L'année 2022 n'a pas été de tout repos pour les fintechs en Chine : en effet, en plus des éléments conjoncturels qui ont impacté l'économie mondiale, deux facteurs supplémentaires de perturbation ont été observés en Chine :

- au plan réglementaire, la Chine a promulgué deux lois importantes durant l'été 2021 ("Personal Information Protection Law & Data Security Law"), dans l'optique de protéger l'information privée et la sécurité de la data, puis elle a décidé d'interdire les cryptos en septembre. Les fintechs, très largement concernées, ont été contraintes de s'adapter pour se conformer, ce qui n'est pas sans impact sur leur fonctionnement au quotidien et sur leur cadence de développement.
- au plan sanitaire, des confinements stricts de grande ampleur se sont poursuivis tout au long de l'année, entraînant une décélération rapide et brutale de l'économie chinoise, qui a plongé de 8% à 3% de croissance annuelle. Cela a eu des conséquences sur le niveau d'activité de l'ensemble des acteurs, y compris pour les Géants de la Tech et de la Fintech. Pour la première fois depuis leur existence, certains acteurs n'ont pas communiqué leur chiffre d'affaires, comme cela a été le cas pour Alibaba qui à l'occasion du Festival du Shopping du 11 novembre qui en est le moment habituel.

Hormis le premier trimestre, le contexte a été difficile tout au long de l'année 2022, amenant ainsi l'ensemble des acteurs à s'adapter et à s'ajuster en permanence.

Du côté des fintechs, assurer la continuité des opérations est devenu la priorité absolue pendant les différentes phases de confinement. Certains projets ont été dépriorisés ou abandonnés pour préserver les ressources financières et humaines. Et bien évidemment, la réduction des effectifs est devenue aussi inévitable, allant parfois jusqu'à 20% (bien avant la vague américaine et européenne).

Du côté des investisseurs, la prudence s'est très vite imposée, favorisant le later stage, le BtB, l'infrastructure et les modèles plus rentables et plus résilients. Le niveau global d'investissement est par conséquent en retrait significatif.

Phénomène intéressant à noter : les investisseurs internationaux, échaudés par l'incertitude, laissent au fil des mois, la place à une présence plus marquée de fonds publics ou de corporates (et institutions financières) chinois.

LR : Une année 2022 en effet très spéciale ! Début décembre en revanche, la Chine a décidé d'arrêter la politique « zéro-covid » et a procédé à une réouverture totale de l'économie. Est-ce selon vous, le trigger pour amorcer une nouvelle phase de croissance pour les fintechs chinoises ? Et comment se présente ainsi l'année 2023 ?

HSB : L'arrêt de la politique zéro-covid a en effet été aussi brutal que les confinements subis au cours de l'année. Heureusement, cette fois ci, nous sortons vraiment du tunnel !

Compte tenu du niveau élevé actuel d'infections, la phase de stabilisation devrait intervenir au début du deuxième trimestre 2023. Et dans la Fintech, on observe déjà plusieurs signaux positifs en ce début d'année, qui laissent présager une reprise plus rapide que le calendrier sanitaire :

- la résolution de la situation d'Ant Financial, dont l'IPO avait été suspendue à l'automne 2020 : la restructuration s'est soldée avec le retrait de Jack Ma et l'entrée au capital d'une entité publique. Des éléments de cadre réglementaires ont été précisés et fournissent des repères à l'ensemble des intervenants (licences, seuils, monopole, traitement des données...);

Les autorités ont réaffirmé à plusieurs reprises la volonté de continuer à soutenir la tech et la Fintech, afin de rendre le système financier plus efficace et encore plus inclusif, avec à la clé, une part plus importante de fonds publics dans l'écosystème. Plusieurs actions de ce dispositif ont déjà été mises en place l'an dernier, et cela devrait permettre de voir les effets se produire rapidement.

- Le projet de CBDC, la future monnaie numérique nationale pour la Chine par la Banque Centrale Chinoise avance bien dans sa phase essai et fonctionne déjà dans une vingtaine de villes chinoises. Son déploiement à plus grande échelle pourrait booster un certain nombre de fournisseurs tiers (qui assurent les interconnexions) ;
- Enfin, avec le retour à la normale de la vie quotidienne, une reprise de confiance et la stabilisation des marchés immobiliers et financiers, les wealthtechs devraient pouvoir cette année tirer leur épingle du jeu, tout comme des acteurs de paiement.

LR : Les perspectives sont en effet plus rassurantes avec ces signaux positifs. Qu'en est-il des investissements chinois dans les fintechs en France et en Europe ? Quel est l'objectif recherché par les investisseurs chinois, et quel est l'impact pour les fintechs en Europe ?

HSB : Malgré leur aspect technologique très avancé, la plupart des fintechs chinoises restent ... chinoises. A l'inverse d'acteurs européens par exemple, l'internationalisation n'est pas un sujet prioritaire pour elles car le challenge du marché domestique est déjà de taille avec 1,4 milliard d'habitants !

Pour celles qui ont déjà commencé à s'étendre au-delà de la frontière, elles commencent bien souvent par des régions proches, Hongkong, Macao, l'Asie du Sud-Est, par exemple, par commodité et affinités culturelles. La plupart des fintechs qui souhaitent s'internationaliser ont l'intention de travailler en Amérique du Nord et en Europe, mais la méconnaissance des pratiques locales et des réglementations constituent un frein important.

A ce stade, seul un nombre limité de sociétés techs chinoises (les « Tech Giants ») ont réalisé des acquisitions ou des investissements importants en dehors du pays. Le phénomène reste à ce jour marginal et s'est concentré sur la période pré-covid. Même si en 2022, Tencent a investi en France dans la fintech de paiement fractionné Alma (après avoir investi en 2020 dans Qonto et Lydia).

La démarche est d'abord motivée par une volonté de répliquer le modèle chinois au-delà de la frontière, tel qu'Alibaba l'a fait à travers Ant Financial et différentes prises de participations majoritaires comme World First.

Ensuite, les acteurs peuvent aussi être attirés par une diversification du business model et des sources de revenus, tel que Tencent, qui après s'être intéressé au secteur des jeux, a complété ses investissements par des fintechs.

En revanche, ces investissements financiers minoritaires n'ont pas vocation à intégrer l'écosystème mais constituent des points d'entrée stratégiques pour « vivre » à l'intérieur de l'écosystème mondial, très utile pour l'élaboration d'une stratégie internationale.

Quant à l'impact sur les fintechs européennes, pour le moment que du positif pour plusieurs raisons : d'abord c'est toujours intéressant de pouvoir s'appuyer sur un actionnaire ayant une longueur d'avance sur le même type de technologie, cela donne de l'inspiration pour des best practice et peut aider à éviter certains écueils.

Il y a toujours des opportunités de coopération et de partenariat. Enfin, l'horizon d'investissement de ce type d'acteurs est souvent plus long que la plupart des VC/PE européens ou américains, ce qui donne une certaine sérénité aux fintechs dans des périodes de turbulence comme celle que nous traversons actuellement.

LR : Avec la réouverture, pensez-vous donc que les acteurs chinois vont jouer un rôle important en 2023 en Europe ?

HSB : Je le souhaite mais je pense que le timing n'est pas encore mûr pour une reprise immédiate. A titre d'illustration, Ant Financial sort d'une réorganisation lourde avec un actionnaire public en plus mais avec une valorisation diminuée de trois quarts. Quant à Tencent qui a beaucoup souffert de la restriction du secteur des jeux en ligne, le groupe commence à peine à sortir la tête de l'eau suite au récent dégel. De ce fait, les priorités immédiates devraient clairement être avant tout domestiques.

L'année 2023 sera très probablement une année de transition entre le covid et le new normal. Mais attention, en Chine, tout peut aussi aller très vite !

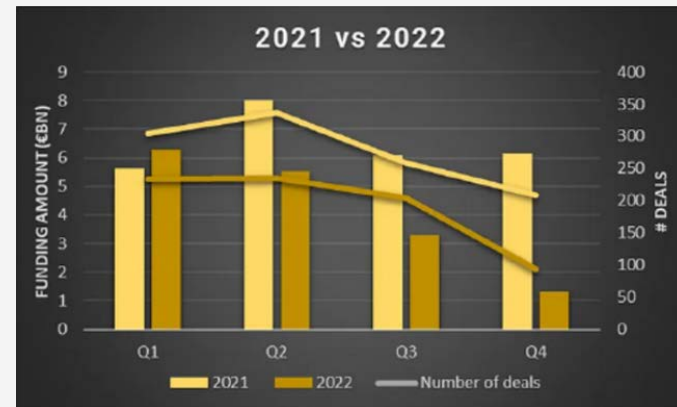
1.10 LA FINTECH EUROPÉENNE RALENTIT MAIS CONTINUE D'ÊTRE PORTÉE PAR LES LEVÉES EARLY STAGE

INTERNATIONAL EUROPE



MICHELE FORADORI
INVESTMENT DIRECTOR, BLACKFIN CAPITAL PARTNERS

Après des années de croissance, on a assisté en 2022 à une forte correction des marchés publics. Sur le marché du Venture, on observe ainsi une chute importante des levées de fonds entre 2021 et 2022, tant en volume qu'en montant levé. En 2021, on dénombrait 1100 levées de fonds chez les fintech/insurtech européennes - contre seulement 823 levées en 2022. En 2021, ces fintech européennes avaient levé 26 milliards d'€ contre 16,9 milliards en 2022.



Si le premier trimestre 2022 affichait des niveaux records en matière de levées de fonds, c'est parce qu'il faut garder en tête la latence entre la signature d'une termsheet par une startup et l'annonce publique de sa levée de fonds (qui est le moment où la levée est officiellement enregistré). En réalité, beaucoup des levées de fonds du premier trimestre 2022 ont probablement été négociées et conclues au dernier trimestre 2021 (avant le choc de marchés publics). En tant que telles, elles ne sont donc pas parfaitement représentatives de la dynamique de 2022.

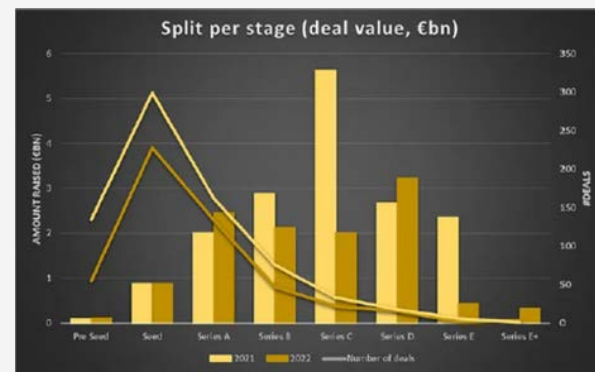
Ce qui a provoqué le ralentissement du marché privé du capital-risque, y compris des fintech, est directement lié à la chute des marchés publics, le Nasdaq avant d'autres.

D'un côté, la baisse des multiples publics a des conséquences directes sur le marché du venture capital : des valorisations plus faibles, des tours de table plus petits, une perception du risque plus élevée de la part des investisseurs, ce qui entraîne une diminution des transactions.

Inversement, une chute de la valorisation diminuera aussi l'appétit pour les introductions en bourse. Ceci a un effet direct sur les entreprises privées en phase avancée qui envisageaient une introduction en bourse au cours des années 2022-2023. Elles seront poussées à reconsidérer leur projet et à trouver des capitaux privés externes pour poursuivre leur croissance, à moins qu'elles ne deviennent rentables.

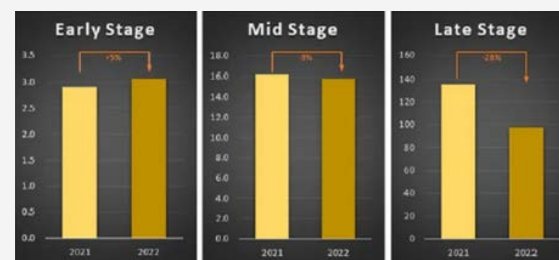
Les levées de fonds early stage se maintiennent tandis que le late stage est sous pression.

Si l'on regarde dans le détail, on s'aperçoit que la chute des levées de fonds est surtout perceptible à partir de la Série B, et plus particulièrement pour les deals supérieurs à 25m€ (ce qu'on classifie sous l'appellation de "late stage").



Dans la lignée des raisons évoquées ci-dessus, les principales causes de la chute des levées de fonds post-Séries B sont en grande partie imputables à :

- une plus grande sensibilité aux multiples publics
- un allongement significatif du chemin vers la sortie au fait que les startups brûlent beaucoup plus de cash, et nécessitent donc beaucoup plus de capital



Early= <€10m — Mid=€10m to €25m — Late= >€25m

Pour les fintech early à mid stage, le tour de table moyen est resté stable pendant 2022. Il est probable qu'une sorte de correction se produise en 2023, où nous verrons probablement des tours de tables plus petits par rapport aux années précédentes.

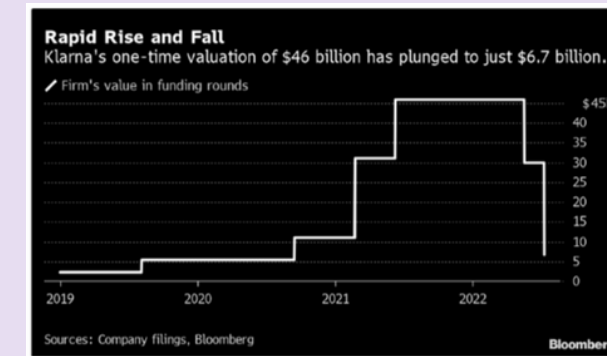
Côté valorisation, la tendance devrait probablement suivre un chemin similaire. Les entreprises late stage seront vraisemblablement touchées en premier par des conditions moins favorables qu'auparavant.

Quant aux entreprises qui se situent entre la Série A et B, elles risquent de voir des downrounds ou des offres moins favorables aux fondateurs se matérialiser à partir de 2023.

En revanche, le marché des entreprises en phase d'amorçage n'aura pas ce problème et devrait rester très dynamique, alimenté également par l'afflux de nouveaux fondateurs provenant d'autres fintech.

La valorisation de Klarna : un cas d'école pour la fintech late stage

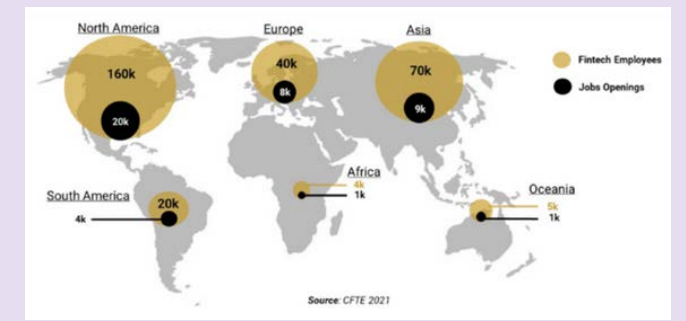
A cet égard, le cas de Klarna est remarquable. En juin 2021, la fintech suédoise, géant européen Buy-Now-Pay-Later avait levé 639m\$ à une valorisation de 46Mds\$, portée par l'essor du commerce en ligne et des nouvelles solutions de financement. Malheureusement pour elle, lorsqu'elle a dû se refinancer, un an après, le contexte économique avait pour le moins changé. En juillet 2022, Klarna a donc été contrainte de réduire ses ambitions face à ses investisseurs. Elle a tout de même réussi à lever 800m\$, à une valorisation de 6,7 Mds\$ (soit une baisse de 85% par rapport à juin 2021).



La fintech européenne reste l'un des employeurs les plus dynamiques dans la tech

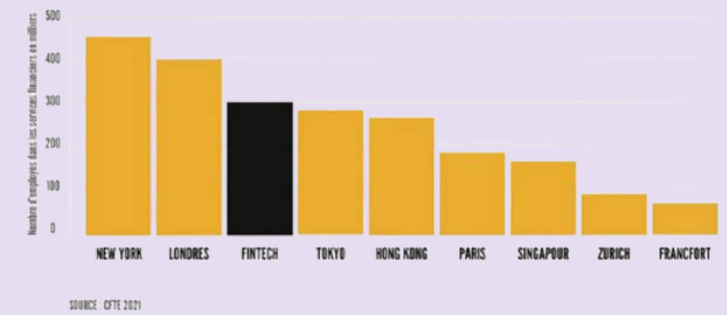
En vertu de son dynamisme, le secteur de la fintech est l'un des plus gros employeurs du monde de la Tech.

D'après une étude de la CFTE réalisée en 2021 et basée sur l'étude des 225 licornes fintech, les fintech emploient 40 000 personnes en Europe, auxquelles elles cherchent à ajouter 8 000 personnes chaque trimestre. Sans surprise, Londres concentre le plus de talents dans la fintech. Des entreprises comme Revolut ou Checkout.com ont démontré leur capacité à attirer les talents ces dernières années.



A noter que si l'industrie traditionnelle de la finance à Londres emploie 400 000 personnes (contre 300 000 pour la fintech), cette dernière recrute pourtant quatre fois plus.

LA FINTECH EMPLOIE PLUS QUE LA PLUPART DES PLACES FINANCIÈRES DANS LE MONDE



D'après les chiffres de GlobalData, au deuxième trimestre 2022, l'Europe constituait la région la plus dynamique en matière de recrutement fintech. De mars à mai 2022, un recrutement fintech sur 5 avait lieu en Europe. Une tendance qui devrait se poursuivre si l'on croit les chiffres évoqués au-dessus.

Parmi le sous-secteurs de la fintech qui ont embauché le plus on trouve: paiements, BNPL, Crypto, neobanques.

Nos 5 prédictions fintech et insurtech pour 2023

- Cyberassurance : émergence d'une offre adaptée aux PME européennes et marché en croissance
- Les marchés publics, privés et crypto secoués par des turbulences durables
- L'ère du B2C est derrière nous, les fintech B2B dont le cœur de cible était les PME vont élargir leur offre aux corporate/entreprises
- Climate Tech : plus d'argent en jeu, aussi de la part des fonds généralistes
- Une nouvelle vague de fintech s'élèvera pour faciliter la vie des équipes Opérations en commençant par les entreprises tech

1.11 LA FINTECH AMÉRICAINE RALENTIT, MAIS L'EARLY STAGE ET LE BNPL SONT MOTEURS



FRANÇOIS ASSADA
KPMG FRANCE, ASSOCIÉ AUDIT RESPONSABLE DU MARCHÉ FINTECH

Dans une année 2022 où nous avons traversé un contexte économique et géopolitique complexe, le continent Américain, habituellement locomotive des investissements Tech et Fintech, n'a pas échappé à la tendance baissière des investissements avec une diminution de 37% par rapport à 2021. Le nombre d'opérations ne chute que de 16%, avec un volume annuel qui reste élevé avec près de 2800 opérations, traduisant un intérêt toujours présent des investisseurs qui se sont davantage tournés en 2022 vers des tours de financement plus « early ». Les Etats-Unis couvrent 90% des investissements du continent, suivis par le Brésil et le Canada avec 3% et 2% respectivement.

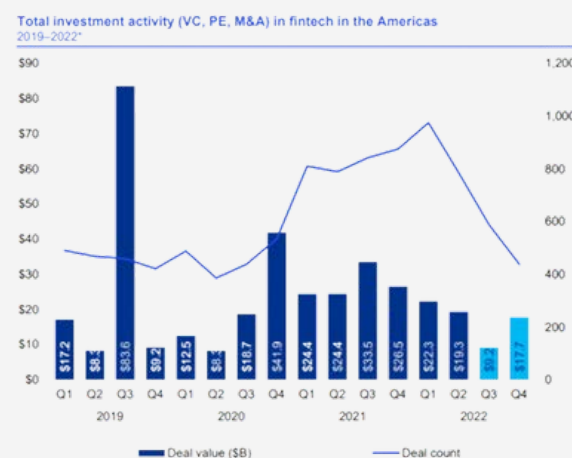
La rédaction : Bonjour François, quelles ont été les évolutions en 2022 du marché des Fintechs dans la zone Amérique ?

François Assada : Comme nous le montrons dans notre étude semestrielle globale KPMG Pulse of FinTech, dont la dernière édition concernant le deuxième semestre 2022 a été publiée en février 2023, alors que les investissements en Fintechs sur le continent américain ont chuté en passant de \$108.9 milliards en 2021 à \$68.6 milliards en 2022, la région a enregistré la deuxième meilleure année en termes de volume de transactions avec 2786 transactions en 2022 contre 3316 en 2021 qui était une année record. Tant les investissements dans les Fintechs que le nombre de transactions ont baissé considérablement entre le premier et le deuxième semestre 2022 en passant de \$41.6 milliards répartis sur 1760 transactions à \$26.9 milliards répartis sur 1026 transactions.

Au premier semestre 2022, les transactions les plus significatives se sont réalisées aux Etats-Unis et ont concerné le « buy out » de Bottomline Technologies par le fonds de Private Equity Thomas Bravo pour \$2.6 milliards, le buy-out de SimpleNexus par nCino pour \$1.2 milliards, l'acquisition de Technisys par SoFi pour \$1.1 milliards et la levée de fonds de Ramp pour \$748 millions. Les transactions les plus significatives du deuxième semestre 2022 se sont également produites aux Etats-Unis et ont inclus 3 opérations de buy out : le buy-out de Avalara, une société spécialisée dans la conformité fiscale, pour \$8.4 milliards, celui de Billtrust, une société positionnée sur les solutions B to B de « order to cash », pour \$1.7 milliards et enfin le buy out de la regtech Computer Services pour \$1.6 milliards.

LR : Les Etats-Unis semblent donc représenter un poids très significatif dans les transactions de la zone Amérique.

FA : En effet, avec \$61.6 milliards d'investissements répartis sur 2222 transactions en 2022, le marché de la FinTech aux Etats-Unis représente l'essentiel du marché de la FinTech sur le continent américain. En comparaison le Brésil a attiré \$1.8 milliards en 2022 tandis que le Canada a attiré \$1.3 milliards répartis sur 169 transactions.



LR : Une grande concentration en effet ! Peux-tu nous décrire les particularités des transactions en 2022 sur le marché des Etats-Unis.

FA : Alors que les valorisations des Fintechs plus matures (« late-stage ») financées par des VC faisaient face à des pressions baissières, de nombreux investisseurs dans les Fintechs ont pivoté leur attention des late-stage – et en particulier pré-IPO – vers les Fintechs seed-stage et early-stage, compte tenu du manque d'opportunité de sortie en IPO en ce moment. Les transactions sur les seed-stage ont attiré des volumes particulièrement importants en 2022 à \$4.5 milliards contre \$3.4 milliards en 2021. Tandis que les transactions médianes ont chuté de \$94.5 millions à \$52 millions pour les transactions sur les late-stage, et de \$10 millions à \$8.1 millions pour les transactions sur les early-stage, les transactions médianes sur les seed-stage ont progressé de \$2.4 millions à \$3 millions.



LR : LR : Pouvons-nous faire un focus sur le Buy Now Pay Later, BNPL ?

FA : Oui. 2022 a enregistré une explosion de la croissance du BNPL sur le continent américain, et particulièrement aux Etats-Unis avec un intérêt soutenu à la fois des sites marchands et des consommateurs. Les grands corporates aux US ont commencé à proposer leur propre offre de BNPL. Ainsi, Walmart a annoncé une collaboration avec One, une FinTech dans laquelle il détient une participation majoritaire, pour offrir un service de BNPL à ses clients. Cependant, alors que les taux d'intérêt remontent, les sociétés spécialisées dans le BNPL pourraient voir leur marge s'éroder ce qui pourrait mettre le focus sur la solidité de leur business model. Par ailleurs, le Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), l'autorité fédérale en charge de la protection des consommateurs dans le secteur financier créée à la suite de la crise des subprimes, a aussi exprimé ses craintes sur les offres des BNPL dans un rapport rendu public. Cela pourrait annoncer une attention du régulateur sur ce marché et peut-être même une activité réglementaire sur le secteur en 2023.

LR : Quelles sont les tendances à surveiller pour le premier semestre 2023 ?

FA : Chez KPMG, nous pensons que les tendances suivantes sont à surveiller en 2023 :

- Les sociétés spécialisées sur l'intelligence artificielle (IA) fournissant aux banques, compagnies d'assurance et autres institutions financières de meilleurs outils dans l'analyse de données, l'évaluation des risques et la prise de décision.
- Les investisseurs en Fintechs qui pourraient continuer à se focaliser sur les transactions seed-stage et early-stage.
- Les Fintechs se focalisant sur une gestion efficace de leur liquidité et procédant aussi à des réductions d'effectif comme cela a pu être observé récemment dans le secteur de la Tech en général.
- Des Corporates cherchant à acquérir des technologies à des prix moins élevés pour améliorer leur offre.
- Une faible activité de fusion-acquisition tant que les investisseurs attendent que les valorisations se stabilisent au premier semestre 2023 et peut-être une activité plus soutenue au deuxième semestre 2023.



1.12 FINTECHS D'AFRIQUE FRANCOPHONE : QUELLES PERSPECTIVES POUR 2023 ?

INTERNATIONAL
AFRIQUE



NATASHA DIMBAN
TECH EXECUTIVE ET
EXPERTE FINTECH AFRIQUE

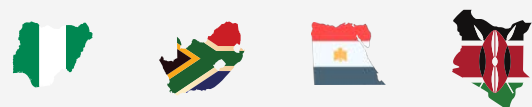


ALEX SEA
DIRECTEUR DE
L'AFRICA FINTECH FORUM

Longtemps considérée comme Terra incognita par les investisseurs, la tech africaine a depuis quelques années renversé la tendance en voyant émerger et se développer de nombreuses start-ups dont certaines sont devenues des licornes. En 2021 déjà, les montants investis avaient triplé par rapport à l'année 2020. Loin d'être un simple effet de mode, il s'agit d'une tendance qui s'installe durablement. Ainsi, en 2022, malgré une crise économique mondiale et un ralentissement spectaculaire du paysage du capital-risque (-35% au niveau mondial¹), le secteur de la technologie africaine a été l'un des très rares, sinon le seul à pouvoir se prévaloir d'une croissance nette. Les startups africaines ont réussi à attirer 6,5 milliards de dollars de financement², le plus haut jamais enregistré. Les fintechs ont encore une fois confirmé leur statut de locomotive de cet écosystème en concentrant 39% des investissements en 2022.

Même si l'Afrique a tout de même subi le contrecoup de la conjoncture économique mondiale avec une diminution des méga deals à plus de 100 millions de dollars et un ralentissement des investissements à partir du 3ème trimestre 2022, elle a su y résister tant sur le nombre de transactions (+6%) qu'au niveau des montants investis (+8%).

L'Afrique Anglophone poursuit sa domination d'ensemble, avec 72% des fonds levés par le Nigeria, l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Kenya (les « Big Four »).



En dehors de ces leaders historiques, d'autres pays consolident leurs positions d'acteurs sérieux de cet environnement dynamique; il s'agit du Ghana, de l'Algérie, de la Tunisie, et du Sénégal qui ont chacun réussi à franchir le seuil de 100 millions de dollars investis.

L'Afrique Francophone, jusqu'à présent moins prisée par les investisseurs, a connu une nette accélération depuis 2021 avec la série A de 200 millions de dollars de Wave, acteur du mobile money au Sénégal et en Côte d'Ivoire. A ce moment, il s'agissait de la plus importante levée de fonds de cette catégorie signalée en Afrique depuis 2010.

Depuis, il y a eu, plus tard en 2022, la série D de Flutterwave, leader nigérian du paiement avec 250M de dollars. Cet investissement a démontré la confiance des investisseurs sur la possibilité de bâtir un business solide et rentable sur ce marché. Wave est ainsi entré dans le cercle restreint des licornes africaines avec une valorisation à 1,7 milliards de dollars, aux côtés, entre autres, des nigérianes Flutterwave, Interswitch et

Opay, de Chipper (USA, Kenya Afrique du Sud) et de Fawry (Égypte). Le Sénégal en a bénéficié avec un nombre de deals qui est passé à 2-3 en moyenne chaque année à une quinzaine.

On peut également citer la levée de fonds de Djamo de 14 millions de dollars en novembre 2022, Si ce montant paraît modeste, il met en avant le plus grand tour de table réalisé à date par une startup ivoirienne. L'Afrique Centrale a révélé quelques pépites comme Jambo, startup congolaise qui a levé 30 millions de dollars et Ejara la Camerounaise avec 8 millions de dollars.

En dehors des Big Four, les pays d'Afrique francophone ont su attirer 49% des transactions et 38% des financements (contre 59 % et 37 % en 2021), augmentant ainsi leur part dans les transactions sur le reste de l'Afrique de 54%. Les projecteurs sont donc désormais orientés vers l'Afrique francophone, qui représente à présent un important potentiel d'investissement pour la Tech en Afrique.

A l'instar du reste du continent, cette croissance est dominée de façon durable par les fintechs, en particulier celles du paiement. En effet, la digitalisation dans ce secteur, amorcée il y a une décennie par les opérateurs télécoms avec l'avènement du mobile money s'est accélérée dans le contexte de la crise Covid, durant laquelle les populations ont été encouragées à moins recourir au cash, avec les innovations portées par la Fintech. Les solutions développées ont permis le maintien, parfois la survie, des activités d'un tissu économique. On est ainsi passé des transferts de personne à personne (peer-to-peer) et des dépôts et retraits d'argent nécessairement en espèces, à des portefeuilles offrant des services financiers plus complets avec notamment le paiement de factures, l'épargne, les prêts et l'assurance, le transfert d'argent international et désormais le paiement online et offline.

La population africaine est jeune, technophile, de plus en plus urbaine et ouverte sur le reste du monde, elle représente donc un potentiel énorme pour le développement des paiements électroniques au travers des solutions de commerce en ligne, de mobilité et de streaming.

On devrait voir en 2023 une consolidation des activités de paiements des fintechs, avec une collaboration accrue avec les acteurs historiques que sont les opérateurs télécoms ainsi que les banques. Ces dernières intègrent l'intérêt d'une coopération accrue et la création de réelles synergies avec les fintechs, pour permettre d'atteindre les 90% de la population non bancarisées qui aujourd'hui lui échappe : la banque panafricaine Ecobank par exemple, a mis en place un programme de coopération avec les fintechs, en facilitant l'accès à ses APIs, et à une sandbox dédiée. Les banques devraient ainsi de plus en plus ouvrir leurs systèmes via l'Open Banking.

Cette tendance s'observe déjà notamment par la création de ponts entre Mobile Money et système bancaire traditionnel via l'utilisation de cartes bancaires rechargeables, parfois virtuelles, adossées à des portefeuilles électroniques. Ces approches facilitent la vie des clients particuliers, tout en adressant les besoins des nombreuses PME qui ont besoin de digitaliser leurs activités : le commerçant pourra désormais vendre en ligne, l'entreprise pourra avoir un accès facilité au crédit, à des solutions de change, et à des informations basées sur l'analyse et les garanties contre la fraude.

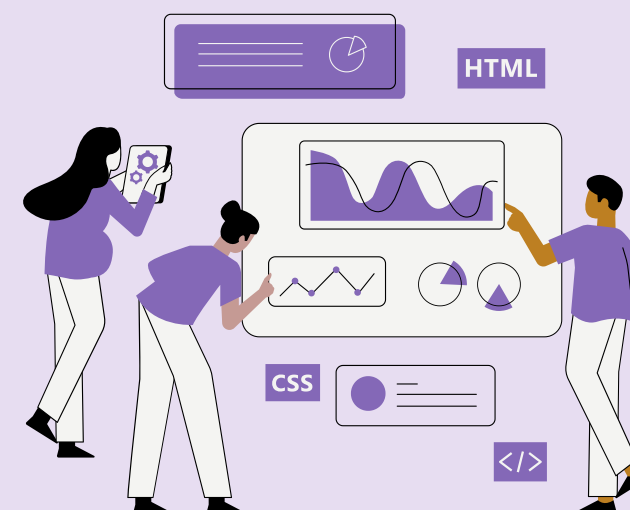
Face à ces bouleversements, les Institutions et les Etats ont souvent été pris de vitesse. Aujourd'hui, la majorité des régulateurs africains prennent désormais des mesures visant à uniformiser les règles du jeu et à créer un environnement propice à l'inclusion financière. Selon la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (Cnuced), 39 des 54 pays africains disposent en effet désormais d'une législation ou de projets de législation sur la protection des données et la vie privée.

Les États commencent également à mettre en place des politiques d'accompagnement à destination des entreprises technologiques. En janvier 2023, le gouvernement ivoirien par exemple, a annoncé le lancement de « Startups Boost Capital », une initiative dotée d'une enveloppe de 1 milliard de francs CFA (1,5M€) pour financer des start-ups prometteuses. Des lois cadre dénommées « Start-up Act » ont vu le jour au Sénégal en 2019 ou vont le voir en Côte d'Ivoire en 2023. Celles-ci visent à promouvoir ces entreprises, notamment par des mesures d'incitations fiscales, des avantages douaniers, l'accès au crédit, ou aux financements publics et privés.

En plus de ces initiatives nationales, le réel enjeu consiste à harmoniser la réglementation dans un environnement très fragmenté, en définissant des standards aux fins suivantes :

- un cadre réglementaire pour l'innovation et les services financiers, tels que l'amélioration des politiques de KYC, l'émergence de l'Open Banking, l'harmonisation des règles d'octroi de licences. Il y a également une demande pressante pour des sandboxes réglementaires régionales qui permettraient aux fintechs de pouvoir proposer plus facilement en les testant, des innovations.
- la facilitation des paiements transfrontaliers : contrairement au marché européen, il n'existe pas encore de régulation facilitant les paiements transfrontaliers en Afrique. Et l'interopérabilité entre les acteurs financiers est faible, voire inexistante. Cependant, des initiatives telles que le système panafricain de paiement et de règlement (Papss) de l'Union Africaine ou encore le projet d'interopérabilité en cours au niveau de la BCEAO (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest) pourraient changer radicalement la donne.

Les fintechs africaines abordent désormais une nouvelle ère de leur développement, celle de la maturité. Les dernières avancées sur le plan du financement et des innovations l'ont prouvé. Il est désormais temps de structurer ce secteur et de consolider les initiatives sur le paiement afin d'étoffer la gamme des services financiers au-delà de cette seule activité. Ce sera le défi majeur de l'année 2023.



TRENDS DE LA FINTECH PAR MÉTIER

L'Année de la Fintech 2022

2

TRENDS DE LA FINTECH PAR METIER

L'assurtech dépasse le paiement en 2022



Parmi les tendances marquantes de cette année, le métier de l'assurtech atteint 1,7 milliards d'euros de financement avec 0,7 milliard sur l'année, et rejoint ainsi le paiement à 1,7 milliards qui n'a collecté que 0,3 milliard en 2022.

La blockchain et les crypto-actifs étaient promis en début d'année à un bel avenir, que beaucoup espèrent encore, mais la crise de confiance engendrée au 2ème semestre par les différentes affaires dont FTX ont freiné les investissements de fin d'année.

Le financement, qui avait perdu sa place de métier numéro 2, n'était pas attendu en 2022, mais c'était sans compter sur une remontée des taux d'intérêts, et la poursuite du développement du crowdfunding immobilier.

L'investissement avait toujours été plus difficile, car ce métier suppose que les consommateurs qui déposent aient une confiance suffisamment importante dans les acteurs. Ce métier commence à s'inscrire dans la durée et finit par convaincre, avec un volume de financement qui a doublé entre 2021 et 2022.

Les banques digitales ont vu l'arrivée de nouveaux acteurs qui revendiquent des dépôts plus écoresponsables et une empreinte carbone réduite, dans un contexte où certaines ont cessé leur activité et où Revolut a publié ses premiers bénéfices.

La regtech voit de plus en plus d'acteurs arriver, même si le volume des levées peine encore à atteindre une taille critique.

Enfin, l'année 2022 a vu la poursuite de la progression des acteurs du middle et back-office et des services, avec des solutions de plus en plus agiles comme le suivi du BFR ou la gestion de trésorerie qui attirent de plus en plus de clients BtB.



Grégoire Bourdin
Expert métiers du paiement,
Dirigeant de Fintech



FOCUS MÉTIER : 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, Paiement fractionné, Transfert d'argent et devise. Drivers principaux des 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 : 1 714 M€ à travers 152 opérations, soit un ticket moyen de 11,3M€ par opération. Le paiement est le segment qui regroupe le plus grand nombre d'acteurs. Il s'agit du métier historique de la Fintech, rendu possible grâce aux tout premiers assouplissements réglementaires. Le paiement offre un potentiel très important de création de valeur dans un domaine où les acteurs traditionnels offrent encore peu de données, de transparence tarifaire et d'automatisation : 77 sociétés ont levé des fonds dont 66 sont toujours existantes à ce jour. 11 cessations d'activités entre 2016 et 2022 : Afrimarket, Care Labs, Flooz, Monexion, Moneytis, Mymerrys, Mysafedeal, Oyst, PayCar, Pumpkin, Sharepay). Ces sociétés avaient levé cumulativement 30M€.

TENDANCES ET ACTUALITÉS 2022

Ce secteur qui a été jusqu'en 2021 le métier dominant de la Fintech, est rattrapé en 2022 par l'Assurtech. Le volume des fonds levés dans le paiement a été divisé par deux entre 2021 et 2022, passant de 620M€ à 304M€, pour un nombre d'opérations qui a suivi cette tendance, passant de 22 à 13.

LES 10 PLUS CAPITALISÉES

1. Swile : 286M€, dont 173M€ levés en 2021
2. Spendesk : 260M€, dont 100M€ levés en 2022
3. Lydia avec 225M€, dont 89M€ levés en 2021
4. Alma : 180M€, dont 115M€ levés en 2022
5. Wynd : 111M€, dont 72M€ levés en 2019
6. Sunday : 105M€, levés en 2021
7. Hipay : 70M€, OST lors de son IPO en 2015
8. Ibanfirst avec 46M€, dont 21M€ levés en 2020
9. Lemonway : 39M€, dont 25M€ levés en 2019
10. Dalenys : 38M€ levés avant 2010 (la société était cotée avant d'être rachetée par Natixis)

FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

Eurazeo / Idinvest Partners (Alma, Famoco, Fintecture, Swile, exit de Kantox en 2022 cédé à BNP Paribas), Truffle Capital (MoneyTrack, Monisnap, Paytop, Sharegroop, Smile&Pay), Breega (Libeo, Lemonway), Alven (Wynd), New Alpha (Heoh, Lydia), BlackFin (Mooncard, YouTransactor cédé en 2022), Daphni (Swile), Cathay Innovation (Alma), ISAI (Alma), Portag Ventures (Pledg), Xange (Lydia)Elai Partners (Transaction Connect), Serena (Monisnap).

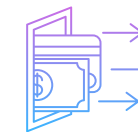
CORPORATES PRÉSENTS

BNP Paribas (Famoco, Floa, Kantox, PayTrip), BPCE Natixis (Dalenys, Payplug, Swile, Wynd), Casino (exit de Floa en 2022 cédé à BNP Paribas) Orange (Famoco, Julaya, Wynd); Allianz (Fintecture, Soan), SG (Fintecture), CNP (Lydia) et Sodexo (Wynd).

M&A

30 opérations de M&A dont 8 en 2022, avec des mouvements très significatifs et les acquisitions de Floa Bank par BNP (258M€), de Kantox par BNP (120M€), Okali/SFPMEI par La Fabrique by Crédit Agricole et la prise de participation de 22% par BPCE dans Swile par échange de titres Bimpli. En 2021, Marlin Equity Partners avait acquis Ibanfirst pour 200M€, Sumup avait acquis Tiller Systems et Thunes, Limonetik. En 2017, BPCE avait acquis Dalenys et Payplug.

2.1 L'UNIVERS DU PAIEMENT EN 2022 ET SES PERSPECTIVES



JACQUES-OLIVIER SCHATZ
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PLEDG,
SOCIÉTÉ PROPOSANT DES SOLUTIONS DE BNPL « BUY NOW PAY LATER »

Dans les paiements, comme dans de nombreux secteurs de la Fintech, l'année 2022 a été divisée en deux périodes : un premier trimestre faste suivi de trois trimestres impactés par un environnement géopolitique et macro-économique exigeant des entreprises du paiement de passer d'une configuration de croissance à une recherche de rentabilité à court terme.

La rédaction : Jacques-Olivier, vous êtes Directeur Général de Pledg, société spécialisée dans le paiement fractionné et différé. Quel regard portez-vous sur l'année qui vient de s'écouler ?

Jacques-Olivier Schatz : Bonjour. L'année 2022 a clairement été divisée en deux, tant d'un point de vue investissements que confiance des marchés dans notre industrie : un premier trimestre, qui a vu des levées de fonds sur des valorisations identiques à celles de 2021, suivi de trois trimestres beaucoup plus compliqués durant lesquels ont essentiellement eu lieu des opérations défensives de la part des fonds ou des investissements très « early stage ».

Ceci s'explique notamment par la remontée des taux (qui affecte particulièrement la rentabilité du secteur des investissements et du BNPL) et par l'inflation, qui diminue le pouvoir d'achat des consommateurs et les recentre sur les achats contraints. La perte importante de confiance dans le secteur des cryptomonnaies, également utilisées pour le paiement, a aussi impacté le secteur.

Alors que la plupart des start-ups se concentraient jusqu'à présent uniquement sur la croissance, le changement de paradigme consistant à ne se focaliser plus que sur la rentabilité à court terme a provoqué un virage à angle droit chez de nombreux acteurs. L'exemple de Klarna, société de BNPL suédoise, a particulièrement marqué les esprits. En effet, après une annonce de pertes liées à des créances douteuses de plusieurs centaines de M d'€, la valorisation de la société a chuté de 48 Mds à 6 Mds d'€.

De nombreuses sociétés ont ainsi annoncé des réductions d'effectifs afin de tenter de rapprocher l'atteinte du point d'équilibre et de prouver la validité de leur modèle.

L.R. : Et d'un point de vue produits, quelles ont été les grandes tendances 2022 dans le paiement ?

J.O.S. : Côté produits, les mots-clés sont avant tout « simplicité d'utilisation » et « sécurité ». En effet, plus le consommateur ou le professionnel peut payer simplement et de façon sécurisée, meilleure sera son adoption des nouvelles technologies. La COVID-19 a énormément développé le paiement par Internet ainsi que l'usage du sans-contact.

Par exemple, la simplicité du BNPL par rapport au crédit conso d'autrefois réside dans plusieurs facteurs : sa position dans le parcours d'achat au moment du paiement, un algorithme de machine-learning pour une prise de décision instantanée, un parcours fluide et simple désormais proposé par les acteurs d'open-Banking et de KYC.

L.R. : Quelles sont, selon vous, les grandes tendances du paiement pour les années à venir ?

J.O.S. : Bien qu'il reste encore quelques optimisations à réaliser pour proposer un parcours client particulier entièrement fluide, les principales évolutions de cette année sont probablement plutôt à chercher du côté du B2B. En effet, de nombreuses fintechs du paiement cherchent désormais à améliorer les relations entre professionnels : développement des marketplaces B2B, gestion des devises, automatisation ou simplification des paiements B2B, nouveau « Request To Pay », le tout intégré dans des outils spécialement conçus pour les entreprises.

L'année 2023 pourrait être une année de consolidation, encore difficile pour la plupart des acteurs, en espérant que les nuages se dissipent avant la fin de l'année.

FOCUS MÉTIER : FINANCEMENT

Le métier du financement 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'établissement 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 : 980 M€ à travers 143 opérations, pour un ticket moyen de 7 M€ par opération.
Nombre important d'acteurs, avec quelques acteurs majeurs qui ont capté la plus grande partie des capitaux investis dans ce secteur. 3 acteurs majeurs : 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 371M€ 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 « prêteurs ») à des institutionnels, résolvant ainsi une partie non-négligeable de l'équation inhérente à ce métier, avec 54M€ de fonds levés et Clubfunding qui accélère en 2022 avec les produits obligataires dans l'immobilier. 80 sociétés ont levé des fonds dont 67 toujours existantes à ce jour. 13 cessations d'activité : Finexkap, Bolden, Bling Captain Crowd en 2022. Entre 2016 et 2021 : Creancio, Commeon, Comparelend, Credeez, Itiqiti, Origin Investing, Smart Angels, The Assets, Unilend. Ces sociétés avaient levé cumulativement 66M€.

TENDANCES ET ACTUALITÉS 2022

CSecteur à nouveau en progression en 2022, après une période de taux bas pénalisante pour l'attrait des solutions de financement offerte par nombre d'acteurs du secteur : en 2022, 379M€ ont été levés avec 2 opérations dont une supérieur à 100M€ (Club Funding, 125 M€). Des concentrations se sont opérées, en lien avec une partie du marché adressé qui a souffert de la politique de taux bas des banques (crowdfunding) et à un engouement des Corporates pour le dynamisme et la digitalisation ces acteurs dans la 1ère vague de son développement entre 2015 et 2017.

LES 10 PLUS CAPITALISÉES

1. Younited Credit : 371M€, dont 60M€ levés en 2022
2. Clubfunding : 125M€ levés en 2022
3. October : 54M€, dont 32M€ levés en 2018
4. MiiMOSA : 41M€, dont 30M€ levés en 2022
5. Pretto : 39M€, dont 30M€ levés en 2022
6. HelloAsso : 22M€, dont 15M€ levés en 2022
7. Silvr : 21M€, dont 18M€ levés en 2022
8. Finfrog : 19M€, dont 10M€ levés en 2022
9. Defacto : 18M€, dont 15M€ levés en 2022
10. Virgil : 17M€, dont 15M€ levés en 2022

FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

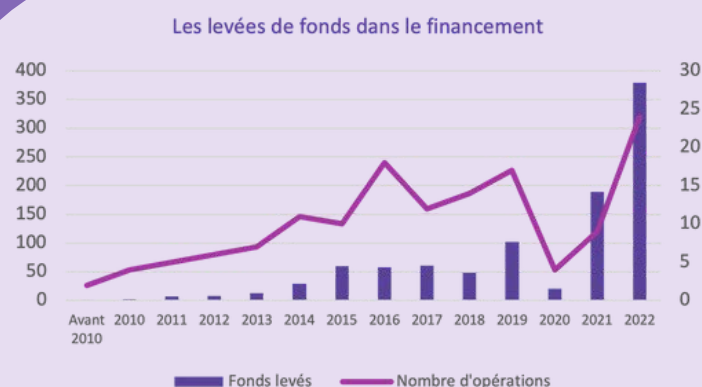
Eurazeo-Idinvest (October, Pretto, Silvr, Younited), Partech (October), Alven (Pretto, Virgil), Blackfin Capital Partners (Pretto), Generis (iRaiser), ISAI (Finfrog, Silvr), Cathay Innovation (Finance Active), New Alpha (Helloprêt), Newfund (Pono), Raise (Finfrog), Serena (Pretto, Silvr), Seventure (Yelloan), Truffle Capital (Rolling Funds), Xange (Silvr, MicroDON).

CORPORATES PRÉSENTS

La Banque Postale (Gooded, KissKissBankBank, WeShareBonds), Crédit Mutuel Arkea (Younited, HelloAsso, Koregraf, Pytheas), Crédit Agricole (Enerfip, FinKey, MiiMOSA), AG2R La Mondiale (Younited, Rolling Funds), Allianz (October), CNP (October), Matmut (October), BPCE (Le Pot Commun, EasyCrowd), SG (Lumo), BNP Paribas (Ulule), Aviva (Lita.co), MAIF (Ulule), Amundi (MiiMOSA), Groupama (MiiMOSA), Orange (Pretto).

M&A

15 opérations de M&A entre 2015 et 2022, dont 5 en 2022 : Leetchi/MangoPay a été cédé par Arkéa à Advent pour 100 M€, Crédit.fr par Tikehau Capital à October, Raizers a été acquis par Empruntis, Babyloan par Lendahand et Mon Emprunt par Finaxy. Par le passé, les banques avaient eu une appétence pour les acteurs du financement : Natixis BPCE avait acquis en 2015 Le Pot Commun, la Banque Postale KissKissBankBank en 2017, cette dernière ayant acquis en 2018 Gooded et MicroDON, SG avec Lumo en 2018, et Amundi avec WeSave en 2019.



2.2 CROWDFUNDING IMMOBILIER : LA VÉRITÉ EST AILLEURS !



DAMIEN GUERMONT
PRÉSIDENT LEMONWAY ET FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE

S'il existe une notion obscure pour un bon nombre de personnes, c'est bien le crowdfunding immobilier. Processus permettant de réaliser un financement participatif pour financer la construction ou l'acquisition d'un bien immobilier (par l'intermédiaire d'une plateforme 100% en ligne), le crowdfunding immobilier jouit d'une réputation de placement à haut rendement mais risqué. Cependant, la réalité est tout autre. Retour sur ses vrais chiffres et sur l'analyse qu'on peut en faire pour déconstruire cette idée reçue.

Un coût du risque faible au regard du rendement

Le crowdfunding immobilier est peu risqué. Analysons ce secteur. En 2022, les plateformes de financement participatif ont collecté près d'1,6 milliard d'€ pour financer des promoteurs immobiliers ou marchands de biens - chiffre en hausse de +40% par rapport à l'année 2021 (*).

Les épargnants, quant à eux, ont reçu un rendement annuel moyen de 9,4% pour un placement de 21,4 mois en moyenne, selon le baromètre réalisé par Mazars pour FPF.

Si les promoteurs de toutes tailles, ainsi que des marchands de biens, acceptent de payer un tel rendement, c'est qu'ils capitalisent sur cet apport pour obtenir de la dette bancaire relativement peu chère. De ce fait, leur coût moyen du capital est optimisé.

Pourquoi cette idée reçue ? Sans doute à cause des retards des chantiers relativement fréquents qui retardent le remboursement des sommes investies dans 6% des cas environ. Heureusement, les intérêts, eux, continuent de courir. Au final, le coût du risque ne cesse de baisser depuis 5 ans et est proche désormais de 0,1% ce qui est extrêmement bas, comparé au rendement qui dépasse les 9% sur la période.

En légère baisse depuis 5 ans, le rendement proposé augmente en 2022 pour tenir compte de la remontée des taux et de l'inflation. On peut donc imaginer que la tendance se poursuivra dans un contexte de hausse du coût du crédit et des coûts de construction. Quant au volume de financement, il devrait continuer sa progression en 2023 et dépasser les 2 milliards d'€, la pierre gardant son caractère de valeur refuge.

Un encadrement nécessaire

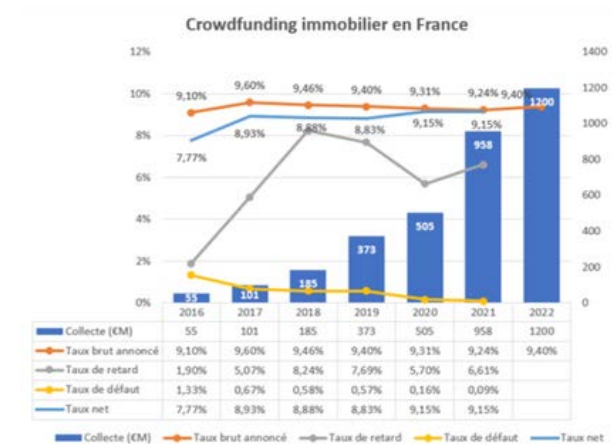
En France, une quarantaine d'acteurs opèrent sur le marché. Ils sont encadrés par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) qui veille au bon déroulement de la place financière française.

D'ici novembre 2023, une nouvelle réglementation impose aux acteurs de se mettre en conformité à l'échelle européenne pour devenir prestataires de services de financement participatif (PSFP). C'est une marche importante à franchir car la plateforme doit appliquer des règles strictes de gestion de conflits d'intérêts, de contrôle interne, etc.

Il est conseillé aux épargnants de choisir une plateforme adhérente à Financement Participatif France, l'association du crowdfunding en France. C'est l'assurance que la plateforme a signé la charte de déontologie qui l'oblige notamment à communiquer sur ses indicateurs de performance, de retards et de défauts.

Autre avantage des plateformes regroupées sous l'égide de FPF : le partage d'un fichier de promoteurs peu scrupuleux permettant de limiter les défauts.

En dehors de tout cela, il est impératif de s'assurer que la plateforme en question présente de nombreux projets, gage d'une expérience importante dans le secteur. Attention cependant, il n'y a pas encore de marché secondaire. Si vous investissez, il ne sera pas possible de récupérer votre capital avant le remboursement du programme. C'est donc un élément à ne pas négliger sur une période de deux ans en moyenne.



En conclusion, le crowdfunding immobilier est un placement qui bat de nombreux records. Peu liquide mais suffisamment court pour être attractif, il est accessible à tous et n'est pas particulièrement risqué, relativement à son rendement élevé supérieur à 9% depuis 7 ans. Le marché français est le plus important d'Europe. Il fait preuve d'un grand dynamisme avec des plateformes qui ne cessent de se professionnaliser. La nouvelle réglementation européenne leur permet désormais d'aller chercher des projets en dehors de France en échange d'une supervision plus stricte encore. Toutes les conditions sont réunies pour voir ce marché prometteur se développer dans les années à venir !

(*) Baromètre du crowdfunding en France 2022 - Focus immobilier, réalisé par Mazars pour Financement Participatif France

FOCUS MÉTIER : 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 : banques digitales (nommées comme telles, même si la plupart opère avec un agrément d'établissement de paiement), solutions de core-banking, solution API permettant l'automatisation d'opérations bancaires, solutions de cash-back pour banques digitales ou banques, agrégateurs de comptes bancaires. Les drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur sont les suivants : 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 : 1 016 M€ à travers 55 opérations, soit un ticket moyen de 18M€ par opération. On retrouve dans ce secteur en concurrence frontale avec les offres bancaires, un nombre limité d'acteurs tendant à se réduire, entre cessations d'activité et rachats par les banques et les fonds, avec 33 banques digitales recensées à avoir levé des fonds dont 26 toujours en activité. 7 cessations avec Morning et Ditto Bank en 2020, et en 2022 Vybe, Vaultia, Xaaly, Au max pour moi et Prisma. Ces sociétés avaient levé cumulativement 47 M€.

TENDANCES ET ACTUALITÉS 2022

Ces acteurs viennent challenger les offres de banque en ligne des acteurs traditionnels, mais se voient eux-mêmes concurrencés par les offres internationales de géants Européens tels que Revolut ou N26. Les banques digitales ont levé 123M€ en 2022 à travers 9 opérations, soit un ticket moyen de 14M€, avec OnlyOne (35M€), Powens (ex-Budget Insight, 35M€), Bridge (20M€), Treezor (10M€), Helios (9M€), Multis (6M€), Qonto (5M€), MoneyWalkie (2M€) et Fintch (2M€).

LES 10 PLUS CAPITALISÉES

1. Qonto : 627M€, dont 486M€ levés en 2021
2. Memo Bank : 39M€ dont 13M€ levés en 2021
3. Nickel : 39M€ (rachetée par BNP Paribas)
4. Powens (ex-Budget Insight) : 35M€ levés en 2022 (rachetée par PSG)
5. OnlyOne : 35M€ levés en 2022
6. Skaleet (ex-Tagpay) : 29M€ dont 25M€ levés en 2021 (rachetée par Long Arc Capital)
7. Bankin : 28M€, dont 20M€ levés en 2019 (rachetée par Casino)
8. Linxo : 23M€, dont 20M€ levés en 2017 (rachetée par Crédit Agricole)
9. Swan : 21M€ dont 16M€ en 2021
10. Bridge (Perspectiv) : 20 M€ levés en 2022 (BPCE, Truffle, Casino)

FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

Alven (Qonto), Axleo (Joko), Blackfin (Memo Bank), Daphni (Memo Bank), Elaia (Helios), Eurazoo (Qonto), Newfund (FairMoney), Omnes (Bankin'), Partech (Joko), Raise (Helios), Serena, (Memo Bank), Truffle (Bridge et Smartpush).

CORPORATES PRÉSENTS

BNP Paribas (Nickel), BPCE (Bridge et Oney), Crédit Agricole (Linxo et Okali), SG (Fiduceo, Prisma, Shine, Skaleet Treezor), Orange (Anytime), Banque Wormser (Manager One). A noter en 2022 l'entrée au capital de Treezor par Mastercard.

M&A

Les Corporates sont très présents en minoritaire ou en majoritaire au capital de ces nouveaux acteurs, afin de tirer le meilleur parti des innovations technologiques développées en externe. 12 opérations de M&A ont été recensées, dont 3 en 2022 avec Powens (ex-Budget Insight, vendu par Arkea à PSG), Penta par Qonto et Pixpay par GoHenry. Par le passé, Long Arc Capital qui a pris une participation majoritaire dans Skaleet (2021), Orange dans Anytime (2021), Crédit Agricole avait acquis Linxo (2020), SG avait acquis Shine (2020), Treezor (2018) et Fiduceo (2015). En 2017, BNP Paribas avait acquis Nickel.

2.3 LES BANQUES DIGITALES EN 2022 ET LEURS PERSPECTIVES



THOMAS COURTOIS
PRÉSIDENT DE NICKEL

Dans la continuité de la loi Pacte, qui a porté tout un pan de la fintech, les évolutions réglementaires qui se profilent pour 2023 pourraient amener un dynamisme nouveau pour notre industrie.

La rédaction : Thomas vous êtes le président de Nickel, fintech spécialisée dans le paiement. Quel regard portez-vous sur l'année qui vient de s'écouler ?

Thomas Courtois : Après deux ans de fortes augmentations des levées de fonds et d'effectifs dans le secteur des "Banques digitales", on observe une certaine inversion de tendance. En 2022, nous avons observé une hausse du nombre d'opérations et une baisse du ticket moyen. Les montants levés par les Fintech françaises restent en hausse de 28% par rapport à 2021 mais on a observé un fort ralentissement des levées de fonds au 2ème semestre, ce qui laisse présager une année 2023 plus compliquée. Les temps sont à la sobriété. Même si elles restent nombreuses, les levées sont moins retentissantes ce qui poussent les entreprises à réduire le cash burn. En ce qui nous concerne chez Nickel, la situation est relativement apaisée car nous sommes rentables depuis 2018 et nous n'avons jamais sur-recruté. Notre développement est auto-financé.

L.R. : 2023 ne commence donc pas sous les meilleures augures ?

T.C. : Les difficultés à lever des fonds accélèrent les sorties brutales ou les mouvements de consolidation, c'est indéniable. Mais on assiste aussi à des mouvements intéressants en termes d'offres ! On constate par exemple l'émergence d'acteurs de "niche" (ciblant les jeunes par exemple). Cibler une niche permet une personnalisation de l'offre mais rend difficiles les économies d'échelle. L'enjeu, dès lors, est de voir si le consommateur bénéficiant d'une offre plus ciblée est prêt à payer davantage pour cette dernière, ce qui n'est pas toujours le cas. En ce qui concerne Nickel, nous avons toujours eu la logique inverse avec une approche universelle ; nos 3 M de clients sont très différents les uns des autres ! On voit aussi de nouveaux acteurs "verts" émerger en réaction à nos prises de conscience de l'urgence écologique. Leur engagement semble sincère. Ces nouveaux concurrents, ainsi que les attentes des consommateurs, poussent les acteurs traditionnels à faire davantage sur le sujet écologique, ce qui est évidemment positif.

L.R. : La succession des crises que nous vivons mettent à mal beaucoup de modèles existants ?

T.C. : C'est évident et d'ailleurs c'est aussi vrai dans d'autres secteurs que ceux des fintechs et des banques en ligne. Les crises poussent les organisations à se poser les questions différemment et à se renouveler. De manière globale, je trouve qu'on se redirige vers un certain pragmatisme ambiant, que ce soit dans les modes de consommation ou dans les propositions des entreprises. Avec la lame de fond de l'éco-conscience en fer de lance, mais poussés aussi par les crises que nous connaissons. Les chocs économiques amènent également les entreprises à mieux prendre en compte les personnes les plus fragiles pour mieux répondre à leurs besoins. Dans le cas de Nickel nous n'avons pas attendu la crise pour proposer un modèle inclusif mais notre offre porte un écho tout particulier dans ce contexte.

L.R. Et si on regarde encore plus loin ?

T.C. : La baisse de la natalité dans un grand nombre de pays dans le monde nécessite une hausse de la productivité de leurs économies afin de maintenir le niveau de production de richesse. Des innovations de "rupture" telles que l'intelligence artificielle, la blockchain ou l'ordinateur quantique contribueront à cela. Nous sommes encore dans une phase de relative "proof of concept" sur ces technologies, mais leur industrialisation dans les années à venir devrait révolutionner nos vies. Dans le cas de notre secteur, il nous faudra bien sûr intégrer ces changements. Cela modifiera en profondeur les besoins de nos clients, leurs attentes en termes d'expérience... Autant de défis passionnants devant nous !



FOCUS MÉTIER : INVESTISSEMENT

On retrouve dans les acteurs de l'investissement des solutions qui ont pour objectif de faciliter les choix d'investissement, leur suivi 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, ou encore épargne salariale. Les drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur sont les suivants : automatisation, analyses approfondies de la donnée, transparence tarifaire, amélioration de l'expérience utilisateur.

KPIS

Fonds levés au total : 325 M€ à travers 72 opérations, soit un ticket moyen de 5M€ par opération.
Nombre limité d'acteurs avec 42 acteurs ayant levé des fonds dont 37 toujours existants à ce jour.
5 cessations d'activités : Bruno, Investigroup, LaFinBox, Marie Quantier et Mieuxplacer.com. Ces acteurs avaient levé cumulativement 25M€.

TENDANCES ET ACTUALITÉS 2022

L'investissement 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.

En 2022, 148M€ ont été levés au cours de 19 opérations, soit un ticket moyen de 9M€, avec les principales opérations de Shares (75M€), Yomoni (25M€), Finary (10M€), Clim (ex-Tacotax, 10M€) Royaltiz (6M€) ou encore Cashbee (7M€).

LES 10 PLUS CAPITALISÉES

1. Shares : 84M€ dont 74M€ levés en 2022
2. Yomoni : 42M€, dont 25M€ levés en 2022
3. Epsor : 27M€, dont 20M€ levés en 2021
4. SESAMm : 16M€, dont 7M€ levés en 2021
5. Smart Trade : 15M€ en 2020
6. Finary : 12M€ dont 10M€ levés en 2022
7. Clim : 11M€, dont 10M€ levés en 2022
8. Sheeldmarket : 10M€, dont 9M€ en 2021
9. Klub : 8M€ levés en 2021
10. Mon Petit Placement : 8M€ dont 6M€ en 2021

FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

BlackFin (Epsor), Partech (Epsor, Orus), Eurazeo (Iroko), ISAI (Pandat), New Alpha (SESAMm, Clim, Wikifolio), Serena (Quantilia), Cathay (Neoxam), Frst (Orus, Walnut), Newfund (Olino, Ramify), Portag Ventures (Orus).

CORPORATES PRÉSENTS

Crédit Mutuel Arkéa (Yomoni, Grisbee, Masuccession.fr), Crédit Agricole (Ramify), Axa (Fundshop), Allianz (Active Asset Allocation),

A

G2R (Ramify), MAIF (Active Asset Allocation), Matmut (Yomoni), Amundi (WeSave), BPCE (SESAMm), La Banque Postale (Cashbee, Iznes), Sopra Steria (Particeep), Aviva (Fundvisory) Henner (Go!), Macif (Fundvisory), CNP (Climb).

M&A

4 opérations de M&A dont une en 2022 : Particeep, acquise par Sopra Steria et Kereis. En 2021, Silk avait acquis OneWealthPlace, Smart Trade avait acquis Tick Trade, et en 2020, Treezor avait acquis Birdycent.

2.4 L'UNIVERS DE L'INVESTISSEMENT EN 2022 ET SES PERSPECTIVES



JULIEN NIQUET
PRÉSIDENT D'EPSOR, ENTREPRISE À MISSION SPÉCIALISÉE
EN ÉPARGNE SALARIALE ET RETRAITE

Dans la continuité de la loi Pacte, qui a porté tout un pan de la fintech, les évolutions réglementaires qui se profilent pour 2023 pourraient amener un dynamisme nouveau pour notre industrie.

La rédaction : Julien Niquet, vous êtes président d'Epsor, une entreprise à mission spécialisée dans l'épargne des salariés. Quel regard portez-vous sur l'année qui vient de s'écouler ?

Julien Niquet : Ce n'est pas un secret, l'année 2022 a été mouvementée. Le contexte macro-économique, avec le déclenchement de la guerre en Ukraine et une inflation record, a pesé sur le financement des scale-ups.

Néanmoins, en ce qui concerne les fintechs de l'investissement, il faut saluer de belles opérations en Europe. En particulier sur le B2C, avec les levées de fonds de Yomoni, Shares, ou encore Trade Republic.

À noter cependant que 2022 a également amené un changement de paradigme. Des levées de fonds record ne sont plus la garantie de la solidité et de la réussite d'une scale-up : l'ARR (annual recurring revenue) s'est imposé comme la métrique phare à suivre désormais. Après trois années de crise Covid et un surplus d'épargne accumulée, les particuliers ont trouvé un regain d'intérêt pour l'investissement et les placements. Chez les acteurs B2C, on ne compte plus les lancements de produits pour répondre à cette demande : PER individuel, assurance-vie... 2023 devrait voir le marché se consolider, avec l'adossement de scale-ups à des acteurs traditionnels ou des rapprochements.

L.R. : En ce qui concerne les fintechs d'investissement en B2B, l'année 2022 a également été porteuse ?

J.N. : Effectivement, 2022 était une année d'élections, et nous avons constaté de nombreuses propositions pour renforcer l'épargne d'entreprise, et donc les solutions d'investissement en B2B2C. La loi Pacte, qui a notamment mis en place les nouveaux PER, a porté tout un pan de la fintech.

C'est par exemple à cette période qu'Epsor a réalisé sa deuxième levée de fonds. Les évolutions réglementaires qui se profilent pour 2023 pourraient amener un dynamisme nouveau pour notre industrie.

En particulier, les dispositifs d'épargne en entreprise qui existent en France sont uniques en Europe, et le marché est peu adressé par les fintechs : presque 85% des actifs sont aux mains des acteurs traditionnels.

L'actualité est également marquée par les débats autour du partage de la valeur en entreprise : élargir la participation aux entreprises de plus de dix salariés, mettre en place un dividende salarié, revoir la formule de participation... Dans le contexte d'inflation très forte, et alors que les préoccupations autour du pouvoir d'achat ne faiblissent pas, les salariés demandent à être plus associés à la valeur créée d'abord par eux et par leur entreprise, et il semblerait que le gouvernement les entende. 2023 sera résolument décisive sur ces questions.

L.R. : Le secteur est également fortement marqué par le spectre d'une finance plus responsable...

J.N. : C'est exact. Nous le constatons chez Epsor à deux niveaux : d'un côté, nos épargnants réclament des supports de placements socialement responsables et sont sensibles à l'impact de leurs investissements.

De l'autre, les investisseurs sont de plus en plus attentifs à financer des scale-ups s'imposant des critères ESG forts. C'est notamment le cas de Revaia, un des investisseurs d'Epsor, soucieux de financer des entreprises en croissance durables. Epsor est donc doublement engagée : nous sommes entreprise à mission, et nous efforçons de proposer à nos épargnants l'accès aux placements les plus responsables et durables. Dans un marché où le greenwashing est encore trop répandu, il y aura beaucoup à faire en 2023 pour assainir les pratiques !



FOCUS MÉTIER : ASSURTECH

On retrouve dans les acteurs de l'Assurtech des solutions sous forme de marque blanche ou directement : assurances et mutuelles en ligne, assurances affinitaires, courtiers et comparateurs d'assurances. Certains acteurs fournissent également des services reposant sur les technologies innovantes à des compagnies d'assurance établies, comme la prévention ou la détection de la fraude. 5 acteurs ont obtenu leur agrément d'assurance auprès de l'ACPR : Alan, Acheel Luko, Mila et Seyna.

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

KPIS

Fonds levés au total : 1 744 M€ à travers 113 opérations, soit un ticket moyen de 15 M€ par opération. Un nombre croissant d'acteurs qui témoigne de valeur très importante du business assurantiel : 69 sociétés ont levé des fonds dont 62 toujours existantes à ce jour. 7 cessations d'activité entre 2019 et 2022 : Fluo, Izigloo, Meilleureassurance.com, Valoo et Wecover, Yakman et Youse. Ces sociétés avaient levé cumulativement 19 M€.

TENDANCES ET ACTUALITÉS 2022

Le secteur a commencé plus tard que les autres en 2017, avec une croissance fulgurante et des volumes record des fonds levés en 2021 et 2022, pour atteindre 681 M€ de fonds levés en 2022 avec 29 opérations, soit un ticket moyen de 24 M€.

LES 10 PLUS CAPITALISÉES

1. Alan : 493M€, dont 183M€ levés en 2022
2. Shift : 270M€, dont 183 levés en 2021
3. SantéVet : 160M€ dont 150 levés en 2022
4. Descartes : 125M€, dont 107M€ levés en 2022
5. +Simple : 122M€, dont 90M€ levés en 2022
6. Leocare : 115M€ dont 113M€ levés en 2021
7. Luko : 72M€, dont 50M€ levés en 2020
8. Seyna : 47M€, dont 33M€ levés en 2022
9. Akur8 : 33M€, dont 25M€ levés en 2021
10. Acheel : 29M€ levés en 2021

FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

BlackFin (Akur8, Descartes, Santiane), Cathay (Descartes), Daphni (Leocare), Elaia (Continuity Dimpl, Indeez, Shift, Seyna, Qantev), Eurazeo-Idinvest Partners (+Simple, Descartes, Dimpl, Wilov), Iris Capital (Shift), ISAI (Zelros), New Alpha (Digital Insure, Lovys, Neat), OneRagtime (+Simple), Partech (Alan, Hoggo), Portag Ventures (Acheel, Alan), Serena (Descartes, Acheel), Ventech (Leocare).

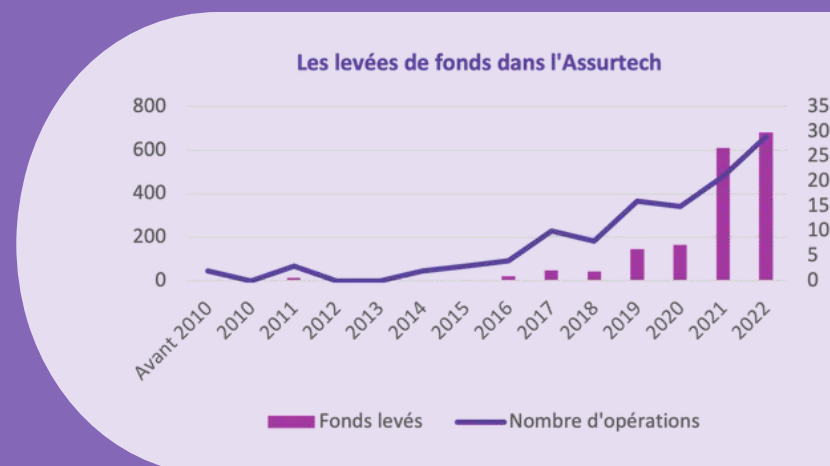
Fonds étrangers : Accel (Shift, Luko), Advent International (Shift), Bessemer Venture Partners (Shift), Eight Roads (Leocare), General Catalyst (Shift), Index (Alan), KKR (+Simple), Speedinvest (+Simple, Luko), Temasek (Alan).

CORPORATES PRÉSENTS

Allianz (Seyna, Wilov), April (Eloa), Orange (Luko) BNP Paribas (Mila), BPCE (Swikly, Qape, Optivia), CNP Assurances (Alan), Crédit Agricole (Swikly, Les Affranchis), Crédit Mutuel Arkéa (Wilov), MAIF (Lovys), SG (Moonshot).

M&A

11 opérations ont été réalisées dans l'Assurtech en 2022 sur 17 opérations depuis 2017. +Simple a acquis Alians, Carl Rieck, Marintec, InnovAction, AltPartner, MG Denzer (après avoir acquis Aleade et S4Y en 2021), Luko a acquis Unkle et Coya (cette dernière disposant d'un agrément d'assurance en Allemagne). Les grandes compagnies d'assurances ne sont pas encore intervenues, Moonshot fait figure d'exception en tant que création intrapreneuriale au sein de Société Générale Assurances.



2.5 ASSURTECH : DYNAMIQUE CONFIRMÉE DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE EN TRANSFORMATION



ANOUK BARA
OPERATING PARTNER ASSURANCE SPÉCIALISÉE DANS LA FINANCE, L'ACCOMPAGNEMENT DE LA CROISSANCE ET DE LA TRANSFORMATION, AUTEUR ET ENSEIGNANTE EN BUSINESS SCHOOL



ALEXANDRE RISPAL
CO-FONDATEUR D'INSURTECH FRANCE, ASSOCIÉ CHEZ SORIUS, CONSULTANT ET OPERATING PARTNER ASSURANCE, AUTEUR ET ENSEIGNANT EN BUSINESS SCHOOL

Les levées de fonds dans l'Assurtech atteignent des niveaux records depuis 2021. Cette tendance s'explique par l'extension du scope des services et produits et le développement rapide de solutions couvrant de nouveaux risques ou offrant des solutions innovantes à des segments type TPE-PME. Utilisant les nouvelles technologies et la data au services des clients, l'Assurtech devrait offrir en 2023 un terrain propice aux innovations dans le monde de la mobilité, du cyber mais aussi bousculer le domaine des captives d'assurance.

La rédaction: Bonjour Anouk, en tant que conseil et ex-CFO d'un groupe mondial d'assurance, vous avez accompagné plusieurs assuretechs durant leur scale, une période critique de leur développement. Votre avis sur cette année 2022 ?

AB : Les assuretechs continuent à apporter un dynamisme au marché de l'assurance par une innovation au niveau de l'offre (l'assurance paramétrique, l'assurance cyber, le bien-être animal, l'assurance vélo...), ainsi qu'au niveau du parcours client. Cette dynamique se retrouve dans les opérations de financement avec de très belles levées de fonds tout particulièrement au premier semestre 2022 avec notamment les levées réalisées par Alan, Descartes Underwriting, Seyna.

C'est aussi une année dynamique au niveau des opérations d'acquisition ou de rapprochement : par exemple + Simple a procédé à six acquisition en 2022 dont Aleade et S4Y. A ce titre, l'année 2022 marque une étape sur un marché Assurtech qui conserve de belles perspectives de croissance, sous réserve de se renforcer pour gérer sa croissance et faire face au contexte de marché dans de bonnes conditions.

LR: Vous parlez du caractère innovant de l'Assurtech. Quelles technologies sont utilisées par ces acteurs ? Par ailleurs quelles sont les technologies émergentes à suivre ?

AR : Depuis sept ou huit ans, chaque année ou presque a sa mode technologique avec parfois un re-branding permettant de faire un nouveau marketing autour de la technologie en question. Par exemple, les API (Application Programming Interface) sont toujours centrales au niveau de la distribution et concernent les assurances affinitaires devenues contextuelles puis embedded insurance. La blockchain et le métavers, au-delà du buzz du premier trimestre 2022 vont être importantes concernant l'émergence d'une nouvelle relation client et l'apparition de nouveaux risques assurables.

LR: Selon vous quels sont les produits et segments à suivre plus particulièrement ?

AB : Au niveau des branches et produits, le cyber, le paramétrique, les nouvelles mobilités. Ces offres répondent à des besoins en accord avec nos préoccupations environnementales et sociétales actuelles. Un des enjeux aujourd'hui de ces branches est de concevoir des méthodes innovantes de modélisation afin de mieux appréhender le risque. Un autre enjeu est de disposer des capacités sur le marché pour soutenir un besoin de couverture croissant. Ainsi, les branches Cyber et Paramétrique font face à une tension de capacités, du fait de l'augmentation des événements en fréquence et en gravité. Autoriser la constitution d'une provision d'égalisation en franchise d'impôts dans l'article 6 de la Loi de Finances 2023 est une réponse à la problématique de capacités. Elle vise à soutenir le développement des captives sur le sol français et à permettre en cela de disposer de véhicules adéquats en vue d'un portage et partage des risques. Les nouvelles mobilités font face au même problème pour une raison différente : le manque d'historique de données pour modéliser correctement le risque et articuler les garanties. Au niveau des segments : le segment des TPE-PME encore sous-assurés, comme par exemple au titre du risque cyber, et acteurs de marché : les « early-développeurs » avec des offres sur-mesure ou à la demande. Tout concorde pour faire de l'Assurtech un passeur et une réponse aux enjeux sociétaux : recherche de bien être et d'équilibre autour de la santé physique et mentale, développement des nouvelles mobilités douces comme le vélo.

LR: Quelles seront selon vous les tendances relatives aux levées de fonds en 2023 ?

AR : L'expérience à la fois de la création d'entreprise des fondateurs, en management et en droit du travail de même qu'une vraie compétence en assurance et à générer du business doit être éprouvée avant de financer de nouveaux projets. Il en va de la crédibilité de l'Assurtech et de ses financeurs. Il me semble que la barre de sélectivité va être modifiée et relevée en 2023.

FOCUS MÉTIER : 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. Les drivers principaux des nouvelles propositions de valeur de la Regtech sont les suivants : 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.

Face au poids et à la complexité croissante des réglementations, ce métier bénéficie d'un attrait important auprès des établissements traditionnels. Il fait partir des verticales les moins plébiscitées 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.

KPIS

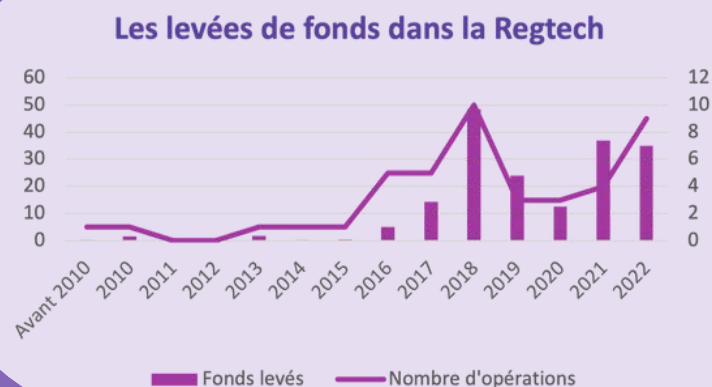
Fonds levés au total : 181 M€ à travers 44 opérations, ticket moyen de 4 M€. On recense un nombre limité d'acteurs dans la Regtech avec 31 sociétés qui ont levé des fonds dont 30 encore actives. Une cessation, Scaled Risk en 2022.

TENDANCES ET ACTUALITÉS 2022

En 2022, 35 M€ de fonds ont été levés lors de 9 opérations, soit un ticket moyen de 4 M€ : LegalPlace (20M€), Apiday (3M€), Easop (2M€), Ondorse (2M€), WeeFin (2M€), Finovox (2M€) ou encore Conformitee (2M€).

LES 10 PLUS CAPITALISÉES

1. Yousign : 34M€, dont 30M€ levés en 2021
2. LegalPlace : 27M€ dont 20M€ levés en 2022
3. DreamQuark : 17M€, dont 14M€ levés en 2019
4. Universign : 14M€, dont 12M€ levés en 2018
5. Ubble : 10M€ levés en 2020
6. StreamMind : 10M€ levés en 2018
7. Upsideo : 5M€ levés en 2020
8. Hyperlex : 5M€, dont 4M€ levés en 2019
9. Captain Contrat : 5M€ dont 4M€ levés en 2017
10. Datadome : 3,5M€



FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

BlackFin (AMFINE), Eurazeo (LegalPlace, Ondorse), Caphorn (DreamQuark, Captain Contrat), ISAI (Ondorse), Partech (Easop), Xange Siparex (LegalPlace), Omnes (Corporate Corps Lab), M Capital (Qualitadd), Frst (Doctrine).

CORPORATES PRÉSENTS

BNP Paribas (DreamQuark, Fortia, Pikcio), Crédit Agricole (Conformitee), Crédit Mutuel Arkea (Conformitee), AG2R La Mondiale (DreamQuark), BPCE (Vialink, Regmind).

M&A

6 opérations de M&A dont 4 en 2022 : Checkout a acquis Ubble pour 65M€, Yousign acquis Canyon et DiliTrust a acquis Hyperlex et PROmeeting. En 2021, PSG avait acquis Universign pour 75M€ et Idnow avait acquis Ariadnext.

2.6 LA REGTECH : BILAN 2022 ET PERSPECTIVES



SYLVIE MIET
KPMG PARTNER REGULATORY & SUSTAINABLE BANKING

L'incessante inflation réglementaire post crise financière pose la question de la capacité des établissements financiers à se mettre en permanence en conformité. Les capacités d'anticipation, d'adaptation et de rapide mise en œuvre de réponses opérationnelles pragmatiques et efficaces sont devenues des enjeux majeurs. Et cela dans un contexte où la non-conformité et la mauvaise qualité de l'information et des données ont des impacts sur la performance financière, notamment sur les fonds propres. C'est dans ce contexte que de nombreuses RegTech ont émergé ces dernières années, avec la promesse de faciliter et sécuriser la conformité réglementaire.

Les services proposés sont aussi variés que la palette d'exigences réglementaires.

Dans son rapport publié en juin 2021 sur les RegTech dans le secteur financier européen, l'Autorité Bancaire Européenne (EBA) rappelle les avantages pour les institutions financières d'avoir recours à ces solutions : une meilleure gestion des risques, la réduction des erreurs humaines, ou l'amélioration de la surveillance. De leur côté, les RegTech mettent l'accent sur la capacité à accroître l'efficacité, d'atténuer l'impact des changements réglementaires et d'améliorer l'efficacité grâce aux avantages clés associés à l'utilisation de leurs solutions RegTech (1).

Les 5 segments RegTech les plus fréquemment utilisés en Europe



Les acteurs du métier Fintech qui ressortent ci-contre viennent confirmer les constats de l'EBA : 5 RegTech du panel proposent des technologies adaptées pour lutter contre la criminalité financière, et 1 opère dans la prévention de la fraude.

Depuis peu, on observe l'apparition de « green RegTech », des start-up qui développent des outils pour la gestion des risques climatiques des établissements : Apiday et Weefin.

Comme le montrent les principales levées de fonds de 2022, la lutte contre le blanchiment d'argent, dont les process KYC, la prévention de la fraude et les services juridiques en ligne continuent d'être les domaines de prédilection des RegTechs.

Les segments RegTech les plus capitalisés



Maintien de la dynamique des investissements dans les technologies réglementaires

En comparaison avec les autres domaines de la Fintech, les investissements dans le domaine de la RegTech restent résilients pour l'année passée. La lutte anti-blanchiment reste le segment le plus représenté dans l'écosystème RegTech : à la fois le plus utilisé et le plus capitalisé au cours de ces 2 dernières années. Au total, cette catégorie de RegTech a levé plus de 41 M€.

Streamind, Ubble, Ondorse ou Conformitee permettent ainsi aux banques de rendre le processus d'onboarding client plus fluide, avec la promesse d'être à la fois plus rapide et surtout moins onéreux.

La RegTech s'intéresse aux évolutions réglementaires ESG

L'identification, la gestion et la communication des données et des risques liés à l'ESG par les établissements financiers sont essentielles pour la transition économique de l'UE vers les objectifs climatiques de Paris. On constate l'arrivée récente de RegTech dans ce domaine.

(1) EBA/REP/2021/17, EBA analysis of RegTech in the EU financial sector

FOCUS MÉTIER : BLOCKCHAIN ET CRYPTOACTIFS

On retrouve dans ce secteur 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. Les Drivers principaux des nouvelles propositions de valeur sont les suivants : automatisation, simplification des processus, sécurisation pour les processus fortement automatisables et les transactions basées sur les cryptoactifs.

KPIS

Fonds levés au total : 679M€ à travers 42 opérations, soit un ticket moyen de 16M€ par opération.
Nombre croissants d'acteurs dans ce secteur qui n'a réellement démarré qu'en 2017, avec 29 sociétés recensées qui ont levé des fonds, dont 27 toujours actives : 2 cessations d'activité avec Nyctale et Blockchain Studio, qui avaient levé en cumul 3M€.

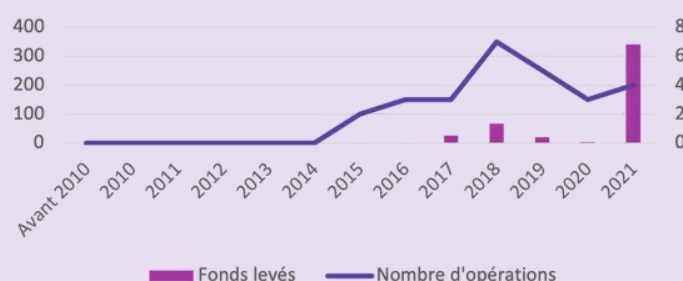
TENDANCES ET ACTUALITÉS 2022

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 qui est très vaste, celui-ci n'en est qu'à ses débuts. Côté crypto, si celle-ci a eu le vent en poupe en 2021/2022, l'affaire FTX a mis en lumière un besoin de réglementation pour restaurer la confiance des parties prenantes.
En 2022, 214M€ de fonds ont été levés à travers 16 opérations, soit un ticket moyen de 13M€.

LES 10 PLUS CAPITALISÉES

1. Ledger : 384M€, dont 312M€ levés en 2021
2. Kaiko : 75M€, dont 50M€ levés en 2022
3. Coinhouse : 57M€, dont 55M€ levés en 2022
4. Flowdesk : 28M€ levés en 2022
5. Ariane : 28M€, dont 20M€ levés en 2022
6. Kiln : 22M€ levés en 2022
7. DFNS : 12M€ levés en 2022
8. Iex.ec : 11M€ levés en 2017 (ICO)
9. Peculium : 10M€ levés en 2022
10. ACINQ : 9M€, dont 7M€ levés en 2019

Evolution des opérations dans le métier de la Blockchain et des Cryptoactifs



FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

Cathay (Ledger), Caphorn (Ledger), Daphni (Starton), Elaïa (SunZuLab) Xange (Ledger, Coinhouse, Request Finance), Alven (Kaiko, Kiln), FRST Capital (Clost3t), ISA (Ariane, Flowdesk, SunZuLab), Eurazeo (ACINQ, Flowdesk), Raise (Coinhouse) Serena (ACINQ), Newfund (Paymium), Breega (Tilkal), Ventech (Tilkal), OneRagTime (Woolet), Axeleo (SheeldMarket).

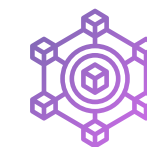
CORPORATES PRÉSENTS

BNP Paribas (Utocat), MAIF (Ledger) et KPMG (Blockchain Partner).

M&A

2 opérations de M&A ont été recensées dans ce secteur jeune : Blockchain Partner a été acquis en 2021 par KPMG. En 2022, Stratumn qui avait annoncé la volonté de s'adosser à une partenaire a été repris par Sia Partners.

2.7 L'UNIVERS DES CRYPTOS EN 2022 ET SES PERSPECTIVES



SÉGOLÈNE LALLEMAND
PROFESSIONNELLE DE LA CRYPTO, DIRECTRICE CONFORMITÉ

Après un élan prometteur au premier trimestre, l'année 2022 s'est avérée riche en révélations et en événements inattendus pour le secteur de la crypto, avec notamment plusieurs faillites

L'année 2022 est une année dont on se souviendra dans l'histoire du développement des crypto-actifs.

Après un début prometteur suite à une année 2021 particulièrement florissante, où le nombre moyen d'utilisateurs d'applications de crypto a atteint son pic (à 32,5 millions en 2021, vs 119 000 en 2015), le 2ème trimestre a marqué le début d'inversement de la tendance, avec des événements forts tels que la chute de plusieurs acteurs importants. Entre autres, il y a d'abord eu la chute de la société Terraform Labs, connue notamment pour sa cryptomonnaie algorithmique TerraUSD, puis Celsius, Three Arrows Capital, BlockFi, puis la plateforme d'échanges FTX dont le CEO a été rendu célèbre grâce à la procédure en cours et aux différentes accusations à son encontre, de fraude et mauvaise gestion de son entreprise.

La plupart des acteurs du secteur ont annoncé lors des 3ème et 4ème trimestres des réductions d'effectif, afin de préserver la pérennité de leurs opérations.

Ces événements sont-ils le résultat d'une pure spéculation sur l'ensemble du secteur ? La réponse n'est pas si simple. L'essor connu en 2021 a démontré un vrai engouement pour le secteur et beaucoup présageaient 2022 comme une année tremplin qui allait faire décoller l'industrie crypto.

La plupart des acteurs sont des sociétés jeunes et donc sensibles à des chocs aussi importants. Et à ce stade, lorsqu'un acteur majeur est impacté, des répercussions se produisent sur l'ensemble de l'eco-système par effet de contagion.

Le manque de réglementation a facilité l'arrivée d'un grand nombre d'acteurs, parfois peu sérieux et scrupuleux, et n'a pas favorisé une information claire et transparente sur les risques que prenaient les particuliers dans leurs investissements. Cela a pu contribuer à des pertes parfois significatives pour ces derniers, avec un impact important sur l'image du secteur et une perte de confiance de la part du public.

Quelles perspectives pour 2023 ?

Malgré les multiples coups durs que le secteur a subi en 2022, le tableau n'est pas complètement noir pour les cryptos.

On ne peut s'empêcher de faire le parallèle entre la situation actuelle et ce qu'a connu le secteur de l'internet dans les années 2000. L'année 2022 aura permis de libérer le secteur de plusieurs mauvais acteurs et donc de laisser place aux acteurs avec un projet solide, à vraie valeur ajoutée.

Le secteur est promis à un bel avenir car le champ des possibles est extrêmement vaste : il y a encore beaucoup d'opportunités à explorer sur tous les aspects du secteur, qu'il s'agisse des infrastructures en elles-mêmes (blockchain), des contrats intelligents /Smart contracts, ou encore de l'expérience utilisateur en apportant de la simplicité aux processus tout en assurant la sécurité.

L'arrivée de réglementations-clés telles que MICA dont l'entrée en vigueur est attendue pour 2024 au niveau européen, devrait permettre d'établir des règles claires pour le secteur. Cela permettra d'assurer une meilleure protection des utilisateurs et des consommateurs, alors que le secteur continuera à se développer.

L'aspect spéculatif pourra l'espère-t-on passer en arrière-plan. Les fondamentaux de l'industrie pourraient en sortir grandis et le développement d'outils, de nouveaux projets à forte valeur ajoutée dans un cadre réglementaire plus clair et plus sécurisant pour les utilisateurs prendra le dessus.

Après tout, le secteur n'en est qu'à ses débuts...



FOCUS MÉTIER : MIDDLE ET BACK-OFFICE, 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

En 2022, 412M€ ont été levés à travers 11 opérations, soit un ticket moyen de 37M€. En cumul au total : 953 M€ à travers 66 opérations, soit un ticket moyen de 14M€ par opération. 41 sociétés recensées ont levé des fonds dont 40 qui opèrent toujours : 1 cessation d'activité (Fin-Track)

LES 5 PLUS CAPITALISÉES

1. Payfit : 433M€, dont 254M€ levés en 2022
2. Pigment : 149M€ dont 65M€ en 2022
3. Agicap : 99M€, dont 82M€ en 2021
4. Pennylane : 84M€, dont 50M€ en 2022
5. Indy : 46M€, dont 35M€ levés en 2021

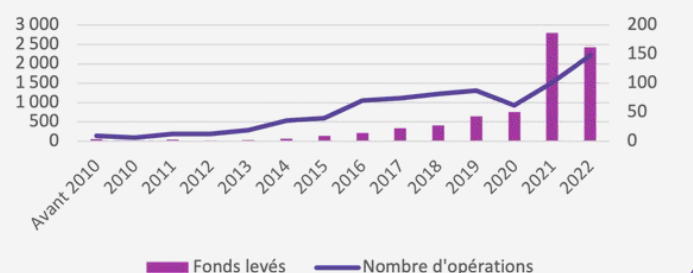
FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

Alven (Indy), Blackfin (Agicap), Breega (Trustpair), Eurazeo-Idinvest (PayFit), FRST Capital (PayFit), ISAI (Expensya), OneRagTime (Benefiz), Partech (Agicap, Pennylane), Seventure (Aston iTrade, Opencell, Expensya), Truffle Capital (Acasi, Ipaidthat).

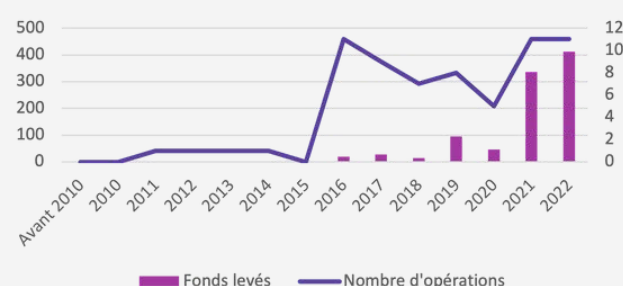
CORPORATES PRÉSENTS

MAIF (Expensya), Edenred (Benefiz)

Les levées de fonds dans les services aux acteurs financiers



Les levées de fonds dans le Middle et back-office



On retrouve parmi les sociétés offrant des solutions aux acteurs financiers cybersécurité, anti-fraude, notation, green 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

En 2022, 139M€ ont été levés à travers 21 opérations, soit un ticket moyen de 7M€. En cumul au total : 395M€ à travers 73 opérations, soit un ticket moyen de 5M€ par opération. 48 sociétés recensées ont levé des fonds dont 45 qui opèrent toujours 3 cessations d'activité ont arrêté leur activité : Finaho, Tellmeplus et 2spark.

LES 5 PLUS CAPITALISÉES

1. Tinubu Square : 88M€, dont 15M€ levés en 2020
2. Cybelangel : 47M€, dont 33M€ levés en 2020
3. Kayrros : 46M€ dont 25M€ en 2022
4. Greenly : 24M€ dont 21M€ en 2022
5. Izicap : 21M€ levés dont 15M€ en 2012

FONDS D'INVESTISSEMENTS PRÉSENTS

Cathay (Kayrros), Elaia (Arsen, Cosmian), Entrepreneur Ventures (Izicap), New Alpha (Itrust, Wiztopic), Omnes (Opensee), OneRagTime (HelloSafe), Newfund (Meelo, Quasardb), Partech (Quasardb), Serena Capital (Cybelangel), Raise (Early Metrics), Seventure (Izicap)

CORPORATES PRÉSENTS

BNP Paribas (SisID), BPCE (Iceberg DataLab), SG (Opensee), Axa (Iceberg DataLab), CNP (Cybelangel), Paylead, YesWeHack), Xange (Greely)

2.8 LES OFFRES DE FINANCE, D'AIDE À LA DÉCISION, DE CYBERSÉCURITÉ ET ESG TIRENT LEUR ÉPINGLE DU JEU



GUILLAUME LE LOUPP
PARTNER AT EUROGROUP CONSULTING
ASSOCIÉ DÉLÉGUÉ EN CHARGE DE LA FINANCE

Dans un contexte économique incertain et inflationniste, des investisseurs plus exigeants et rendus plus prudents par la dégradation de la situation économique et le coût du financement plus élevé, les entreprises et notamment les ETI ont adapté leurs priorités et accordent une importance plus forte à l'efficacité de leur processus internes et au pilotage de leur rentabilité. Dans ce contexte, les acteurs offrant des solutions de middle Office et BackOffice, de finance et d'aide à la décision, de cyber sécurité ou les acteurs de l'ESG tirent leur épingle du jeu. Avec un ticket moyen supérieur à 35M€ et une dizaine d'opérations réalisées, l'année 2022 aura été marquée par une belle dynamique de ce segment d'acteurs de la fintech. Malgré la diversité des offres et des expertises et la belle dynamique des acteurs phares tel que Payfit ou Pigment, des challenges et des tendances communs se dessinent.

Une agilité forte pour adresser un marché en demande

Pourquoi un tel succès ? le contexte aidant, les acteurs du middle et du backoffice et plus généralement des processus internes de l'entreprise, répondent aux pain points des entreprises et notamment des ETI et des PME. En effet, les acteurs traditionnels offrent bien souvent des réponses standardisées, processées et rentables pour les entreprises dont les volumétries nécessitent d'avoir recouru aux gros ERP de place. De plus ces entreprises sont souvent jeunes, en croissance et n'ont pas de legacy à faire évoluer. Ces fintechs apportent donc, des réponses simples, parfaitement agiles, déployables rapidement en s'appuyant largement sur le cloud et, via des alliances ou des partenariats, arrivent à proposer des offres de service complètes et adaptables là où les grands acteurs traditionnels de l'ERP s'intéressent peu à ces marchés, eux-mêmes peinant déjà à adresser les besoins des gros clients corporate. La place est libre et ces offres innovantes bénéficient en plus d'un UX moderne et attrayant, le succès est assuré. Ce succès leur permet aussi d'attirer de nouveaux talents comme le montre l'étude des Echos sur les recrutements là où les services financiers peinent à attirer de nouveaux talents.

La gestion de la complexité des processus et des organisations, le grand défi pour grandir

Cependant, ce succès est mis à l'épreuve de la croissance à la fois pour eux et pour leurs clients. En effet, là où l'agilité et la simplicité constitue l'avantage comparatif de ces acteurs dans leur capacité à répondre simplement aux problématiques de process et de pilotage internes, cette simplicité peut devenir un vrai frein dans leur croissance.

Leur capacité à accompagner leur client dans leur croissance, leur internationalisation et l'inévitable complexité induite reste un défi à relever pour un certain nombre de ces acteurs. Leur aptitude à gérer des problématiques métiers plus complexes, des structures de taille significative peut être vue comme un facteur limitant leur développement et la pérennité de leur business model.

Face à des choix structurants pour les entreprises, la question de la pérennité ou l'ancienneté de la solution peut aussi être un frein face à des acteurs historiques bien implantés. Les acteurs traditionnels du process, de la cyber ou de l'ERP, investissent des sommes considérables en recherche, en marketing ou en acquisition d'acteurs innovants pour renforcer leur couverture fonctionnelle ou gagner en agilité ou en UX.

Les nouveaux acteurs peuvent parfois rencontrer de vraies difficultés pour financer cette recherche notamment quand les financeurs deviennent plus regardants sur la dépense et plus cher compte tenu de la hausse des taux. S'appuyant sur les possibilités offertes par le cloud, les acteurs traditionnels offrent maintenant des solutions déployables rapidement, moins dépendantes des DSI notamment pour les outils d'EPM et de BI. Elles bénéficient aussi de réseaux établis de partenaires intégrateurs. Les grands groupes continuent donc largement à leur faire confiance, de nombreux projets de migration cloud des ERP des grands groupes français sont en cours actuellement et les grands groupes conservent leurs solutions historiques sans se tourner vers ces fintechs.

Des opportunités à développer, des relais de croissance à identifier

Pour continuer à se développer, ces acteurs devront non seulement poursuivre les investissements massifs dans la R&D mais aussi trouver des relais de croissance. La priorité est d'accroître les cas d'usage adressés par les solutions pour répondre à des besoins plus large et plus complexe. En effet, ces acteurs se sont souvent bâtis sur quelques pain points de manière agile et innovante. Pour continuer à croître et à solidifier leur business model, ils devront s'atteler à adresser de nouveaux cas d'usage et accompagner leurs clients dans leur croissance et leur maturité. A ce titre, les problématiques liées à l'ESG et à la taxonomie constituent un relais intéressant. Ainsi, Greenly et K-Shuttle « verdissent » le CFO pour l'accompagner dans son rôle de Chief Value Officer et permettre de lui apporter les outils pour donner une vision d'ensemble de la valeur de l'entreprise. En intégrant les indicateurs non financiers (GES, indicateurs sociaux et de gouvernance) au pilotage financier des projets et des investissements, ces outils permettent de répondre aux réglementations à venir comme la CSRD, mais aussi aux attentes des parties prenantes de l'entreprise sur la valeur globale de l'entreprise. Enfin, compte tenu des difficultés de recrutements dans ces fonctions back et middle dans les entreprises, cette recherche de nouveaux cas d'usage peut aussi passer par nouer des partenariats avec des experts métiers et ainsi offrir une gamme de service complète et un accompagnement global allant de de l'expertise « métiers » aux enjeux technologiques et humains.

148

opérations de levées
de fonds en 2022

3

LA FINTECH DEMAIN

POINTS DE VUE D'EXPERTS DE LA FINTECH
ET DE L'INNOVATION DANS LES SERVICES FINANCIERS

L'Année de la Fintech 2022

3.1 MOINS DE COLLATÉRAL ET PLUS D'INFORMATIONS



HERVÉ ALEXANDRE
DIRECTEUR DE LA CHAIRE FINTECH
UNIVERSITÉ PARIS DAUPHINE PSL



CHARLOTTE ELI
CO-FONDATRICE ATLENDIS LABS

La Finance Décentralisée, ou DeFi, a connu une année 2022 assez contrastée. La DeFi Summer de 2020 a vu émerger de nombreuses solutions qui proposent de recréer les produits et services de la finance, sans organisation centralisée, sans tiers de confiance établi. Parmi les cas d'usages les plus utilisés en Finance Décentralisée, on retrouve les stable-coins, les plateformes d'échanges de tokens (DEX), les plateformes de produits dérivés, les produits d'assurance et les services de prêts et d'emprunts.

Les services de prêts/emprunts sont l'un des principaux cas d'usage de la DeFi. Ces protocoles décentralisés mettent en relation des emprunteurs et des prêteurs (communément appelé liquidity provider) de cryptoactifs. Aave et Compound constituent les deux plateformes les plus populaires dans le marché du prêt emprunt. Elles ont chacune, en février 2023, une TVL (Total Value Locked) qui représente l'équivalent de USD 4.73 et 1.89 milliards respectivement¹. Pour être en mesure d'emprunter sur ces protocoles, les emprunteurs doivent d'abord bloquer un (ou plusieurs) cryptoactifs en collatéral.

Les prêts sont dit sur-collatéralisés car pour être en mesure d'emprunter l'équivalent de 100 dollars, il est nécessaire de bloquer l'équivalent de 150 dollars ce qui garantit le remboursement et annule le risque de défaut. En cas d'évolution de marché trop importante, le collatéral est liquidé c'est-à-dire vendu afin d'assurer le remboursement du prêt. Les prêteurs, eux, perçoivent un intérêt, versé dans le même cryptoactif que celui qui est déposé.

L'activité de crédit, base fondamentale de la finance

La conséquence de l'absence d'organisation centralisée, garantie de bonne fin d'une opération de prêt-emprunt, suppose donc que l'emprunt soit assorti d'un collatéral au moins équivalent au moment emprunté. Cette condition, qui a permis l'émergence de l'activité de crédit décentralisé, s'avère une limite forte pour le développement de cette activité. Historiquement, les banques sont nées du besoin de financement de certains acteurs du monde économique. Faute de combler ce besoin par leurs propres ressources, les entreprises se tournent vers les banques pour bénéficier d'un financement ponctuel ou plus durable, selon qu'il s'agit d'un besoin de trésorerie ou d'investissement. Les banques vont alors assurer le relais de financement en octroyant un crédit à l'entreprise et en se rémunérant par un taux qui traduit entre autres choses, le risque pris par la banque du fait de l'incertitude et de l'asymétrie d'information. Le taux d'intérêt est alors la variable fondamentale d'ajustement.

Ce taux, défini par la banque, est également important car il produit une information crédible sur la nature de l'emprunteur (Diamond, 1984, Fama, 1990) et participe à structurer l'architecture et l'efficacité du système financier dans sa globalité (Boot et Thakor, 1997).

Le crédit décentralisé accompagné d'un collatéral important, voire d'un montant supérieur de collatéral à celui de la somme empruntée, ne permet pas l'émergence d'un taux d'intérêt producteur d'information sur la santé de l'emprunteur.

En effet, le taux du prêt traduit plus la contrainte liée à la liquidité du collatéral qu'au risque de l'emprunteur. En effet, le taux d'intérêt est déterminé de manière algorithmique. Une demande plus élevée pour emprunter un crypto-actif pousse les taux d'intérêt vers le haut et inversement.

Une solution peut provenir, à l'instar de ce qui se pratique en finance centralisée, de l'absence de collatéral ou tout du moins d'une diminution significative de cette exigence en collatéral. Ce dernier devient alors une variable d'ajustement du taux face à l'asymétrie d'information prêteur-emprunteur, sans faire disparaître le rôle de signal sur la qualité de l'emprunteur.

Il reste à déterminer comment fixer ce taux d'emprunt sans sacrifier la contrainte de décentralisation. En effet, une solution simple aurait été de faire appel à un tiers de confiance afin qu'il évalue le risque de défaut de l'emprunteur et la valeur réelle du collatéral si existant pour être ensuite en mesure de définir le taux d'emprunt.

Cependant cela implique de renoncer aux aspects décentralisés. Une solution est de permettre aux apporteurs de liquidité et donc au marché de déterminer le taux auquel ils sont prêts à prêter via un processus d'enchères décentralisé. Le taux d'emprunt est alors la résultante de ce mécanisme d'enchères et est représentatif de l'évaluation de crédit faite par le marché. Le taux redevient alors comme en finance centralisée un indicateur du risque de contrepartie de l'emprunteur sans pour autant sacrifier le caractère décentralisé du protocole.

Un enjeu important du développement de l'activité de prêts/emprunts décentralisés réside donc dans la production d'une information fiable et interprétable aux prêteurs. Dans un cadre centralisé, la banque fournit une information obtenue à partir d'un ensemble de méthodes, souvent développées en interne. Dans le cas de dettes non bancaires de montant significatif, les agences de notation produisent une note qui va renseigner les prêteurs éventuels sur la qualité de l'émetteur. Dans les deux cas, les prêteurs-investisseurs-déposants font confiance au travail de notation et prêtent au taux fixé par l'organisation centralisée.

La particularité du prêt/emprunt décentralisé aujourd'hui est l'absence d'une agence centralisée de production d'information sur les emprunteurs. Chaque prêteur doit donc établir lui-même son avis sur la base d'informations fournies par le protocole ou qu'il sera allé chercher. Il pourra alors définir le taux auquel il veut prêter.

La décentralisation supposant l'absence d'un intermédiaire producteur de confiance et d'information, les protocoles décentralisés ont donc un rôle crucial de producteur d'une information claire et de qualité qui permettra aux investisseurs de bénéficier des avantages de la finance décentralisée sans subir une incertitude informationnelle trop importante.

Boot, A. W., & Thakor, A. V. (1997). Financial system architecture. *The Review of Financial Studies*, 10(3), 693-733.
Diamond, D. W. (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *The review of economic studies*, 51(3), 393-414.
Fama, E. F. (1990). Contract costs and financing decisions. *Journal of Business*, S71-S91.
<https://defillama-official.com/>



3.2 LA DEFI : INNOVATION DÉCENTRALISÉE AU SERVICE DE LA FINANCE DE DEMAIN



CYRIL ARMANGE
DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT DE FINANCE INNOVATION

Si l'année 2022 a montré un emballement pour la Finance Décentralisée, elle a aussi montré plusieurs limites dans le contexte actuel. Aussi, c'est le moment de revenir sur ses apports et ses perspectives.

Un emballement, une énième bulle spéculative ? Quoiqu'on en dise, c'est la plus visible des disruptions : la « DeFi », ou finance décentralisée représente une modernisation majeure et ouvre un nouvel horizon au secteur de la finance.

Stricto sensu, la finance décentralisée correspond à des choses précises : des protocoles numériques et des applications décentralisées, fonctionnant uniquement via des blockchains avec comme idée centrale de créer un système financier et monétaire alternatif permettant de dépasser les limites du système actuel en redonnant le contrôle aux utilisateurs via la suppression d'intermédiaires ou d'organes de contrôle central.

Elle se distingue du système financier traditionnel car nativement numérique (les services financiers sont basés sur les mathématiques et la programmation), fonctionnant sur des infrastructures décentralisées (Dapps) et ouvert à tous (y compris aux populations exclues du système financier traditionnel) aussi bien en termes d'usage, de consultation que de participation à sa construction. Avec les caractéristiques de la DeFi, assurance, prêt, investissement, trading apparaissent désormais comme décentralisés, sans intermédiaires, instantanés, immuables, transparents, bien plus rapides, indépendants et moins chers que les services financiers habituels.

Les acteurs institutionnels s'emparent du sujet avec la volonté d'expérimenter, d'inventer, d'innover et de créer de nouveaux produits financiers et les usages financiers de demain des usages qui étaient encore impensés et/ou impossibles jusqu'à présent. Néanmoins, l'innovation reste du côté des start-ups et des développeurs indépendants.

Tous ces protocoles et ces services sur blockchains peuvent se combiner, s'enrichir mutuellement afin de répondre à des besoins spécifiques : échange d'actifs numériques, usage d'actifs numériques stables, prêts, produits dérivés, etc.

En parallèle, autorités de régulation et banques changent également de mentalité et cela essentiellement pour deux raisons. La DeFi fait partie des grands moteurs de transformation du paysage financier et son impact sur le fonctionnement du système financier, tant en termes d'efficacité que de stabilité, implique la définition d'un cadre réglementaire permettant de profiter de ses avantages, mais également de maîtriser ses risques de manière appropriée afin de préserver la stabilité financière et donc le besoin de confiance comme dans la finance traditionnelle.

En dépit de ses multiples nouveaux cas d'usage et ses atouts, la finance décentralisée reste un secteur encore émergent (moins performant, moins mature, plus difficile à utiliser que la finance traditionnelle) mais aussi porteur de nouveaux risques.

Les stablecoins qui constituent l'une des bases fondamentales des marchés DeFi sont en même temps l'un des plus grands points de vulnérabilité. En effet, ils sont associés à des risques importants liés à la forte concentration en termes d'émetteurs (les deux principaux stablecoins représentaient 70% du marché en février 2022), aux faiblesses autour de la transparence des réserves, au manque de clarté concernant les droits de remboursement des détenteurs ainsi qu'aux risques opérationnels : le risque cyber par exemple.

Cela est normal et naturel pour un écosystème naissant : faisons donc preuve de bienveillance, de patience et de persévérance !

Tokens, crypto-actifs, et protocoles décentralisés sont bel et bien en train de changer la donne. La finance de demain se construit sous nos yeux... et elle sera bâtie sur des blockchains mais surtout sur les nombreux talents et avantages comparatifs dont la France dispose.



3.3 FOCUS SUR LA FINANCE DÉCENTRALISÉE (« DEFI »)



JONATHAN FAYE
DIRECTEUR OPEN INNOVATION CHEZ ODDO BHF

La « Defi » (pour « Decentralized Finance ») vise à révolutionner les activités bancaires et financières grâce à la blockchain. Elle promet la transparence, l'optimisation des chaînes de valeur et la disruption des tiers de confiance tels que les institutions financières et autorités de supervision. L'utilisation de la DeFi s'est accélérée à partir de l'année 2020 et son développement continue malgré un contexte de marché difficile. Toutefois, sa complexité d'utilisation reste un frein majeur à l'adoption. Elle demeure aujourd'hui essentiellement cantonnée aux experts du domaine.

Les applications de DeFi, aussi appelées protocoles, sont développées sur les blockchains publiques à l'aide de smart contract (en pratique, du code). Ce code, qui dicte leur fonctionnement, ainsi que l'utilisation qui en est faite sont enregistrés dans la blockchain. Ces informations sont alors transparentes (et donc auditables), accessibles à tous, mises à jour 24h sur 24 et sécurisées par le réseau Blockchain. La gouvernance de ces protocoles est le plus souvent décentralisée sous forme de DAO pour Decentralized Autonomous Organization : les décisions de modification du code sont prises par les détenteurs de tokens de gouvernance, des crypto actifs émis par les projets que toute personne peut acquérir. Cette approche open source et ce fonctionnement autonome tranchent avec l'organisation traditionnelle des services financiers. Les risques de défaillance d'acteurs centralisés sont ici remplacés par des risques de défaillance du code des protocoles.

Cas d'usages

Parmi les applications les plus populaires, on peut citer les bourses décentralisées (ou DEX pour Decentralized Exchanges) telles qu'Uniswap et Curve ou encore les applications de prêt-emprunt telles que AAVE. Dans les deux cas, toute personne peut librement déposer des crypto actifs qu'il possède dans des pools qui agrègent la liquidité. Ces pools deviennent la contrepartie des traders (pour les DEX) et des emprunteurs (pour le prêt-emprunt). Les fournisseurs de liquidité perçoivent des frais prélevés sur chaque opération. Il existe d'autres applications de DeFi importantes notamment en matière de stablecoin (ex : Maker DAO), de staking (ex : LIDO) ou de dérivés (ex : GMX).

KPIs

L'indicateur de référence à ce jour est la TVL pour Total Value Locked, qui correspond à la valeur de l'ensemble des crypto actifs déposés dans les protocoles de DeFi par leurs utilisateurs. Après avoir atteint plus de 240 Md\$ en 2021, la TVL a fortement baissé en même temps que le cours des crypto actifs, pour se situer au-dessus de 60 Md\$ aujourd'hui. La part des DEX dans le total du volume de crypto actifs échangés a progressé chaque année. Elle a atteint un volume mensuel moyen de ~100 Md\$ en 2022 contre ~700Md\$ pour les plateformes d'échange centralisées (Binance, Coinbase, ...).

En termes de levée de fonds, on signalera en France :

- Morpho, un protocole de prêt-emprunt avec des fonctionnalités innovantes d'optimisation des taux, qui a levé 18M\$ en 2022 dans un tour comprenant le fonds A16Z, leader mondial du VC dans le Web3. La TVL de Morpho s'élève actuellement à 600M\$.
- Mangrove DAO, un protocole proposant une évolution dans le fonctionnement des DEX permettant de ne plus avoir besoin de « locker » la liquidité, qui a levé 7,4 M\$ en 2023 lors de sa série A.

Perspectives de développements

Une expérience utilisateur compliquée et une pression accrue sur l'utilisateur en matière de sécurité freinent l'adoption de la DeFi, comme celle des crypto actifs en général. Pour les entreprises traditionnelles, les obstacles principaux restent le risque de piratage des protocoles et celui de blanchiment (compte tenu de l'absence de procédure de KYC/AML sur la plupart de ces applications). Cependant, les blockchains sont des infrastructures programmables qui offrent une grande transparence sur la nature des flux. Ces propriétés ont permis à SG Forge (filiale du groupe Société Générale dédiée aux actifs digitaux) d'utiliser une application de DeFi dans le respect de la réglementation. En janvier 2023, SG FORGE a en effet emprunté des stablecoins sur le protocole de DeFi « Maker Dao » en utilisant des obligations « tokenisées » (émises en utilisant la blockchain) comme collatéral. C'est une initiative innovante, qui démontre que les institutionnels peuvent expérimenter des usages de la DeFi. Enfin, les autorités de régulation explorent la possibilité de superviser les DAO, par exemple en recherchant à l'aide de faisceaux d'indices les personnes qui exercent en pratique le pouvoir sur ces organisations décentralisées.

A long terme, la DeFi a le potentiel de devenir une infrastructure de marché de référence, mais ce secteur naissant a encore de nombreux défis à relever.

3.4 ETAT DES LIEUX ET PROSPECTIVES DU MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT EN FRANCE



SÉBASTIEN D'ORNANO
PRÉSIDENT DE YOMONI

“Investir” est devenu un mot tendance en France. Est-ce le contexte inflationniste, les questions autour des retraites, la revalorisation du Livret A ou l'essor des crypto-monnaies qui expliquent cet engouement ? Quoiqu'il en soit, nous pouvons l'affirmer : l'investissement en France connaît un véritable boom. Selon le dernier rapport de la Banque de France, les Français ont épargné en moyenne 16% de leurs revenus en 2022, soit une hausse de 3 points par rapport à l'année précédente. Malgré cela, nous constatons que le marché reste encore assez figé. La majorité de l'épargne française est encore et toujours captée par les banques de détails et l'écrasante majorité de cette dernière reste placée sur des produits traditionnels. La récente hausse du Livret A de 2 à 3 % témoigne de cet engouement. Cependant, les nouvelles générations dessinent un autre visage à l'épargne et dressent de nouvelles perspectives. Quatre d'entre elles semblent particulièrement puissantes : la digitalisation, la simplification, la comparaison et la conscientisation.

1. La digitalisation : quand les nouvelles générations dépoussièrent le secteur

La génération Z épargne, en moyenne, deux fois plus que la génération des baby boomers. Ils sont plus intéressés et bien plus informés que leurs parents et leurs grands-parents sur le sujet de l'argent et de l'investissement. Nous le constatons d'ailleurs, chez Yomoni : nos nouveaux clients sont plus jeunes (+5% de moins de 30 ans vs 2021) ; ils sont plus avertis et ont des connaissances financières qui continuent de s'apprécier avec 63% ayant une note maximale en 2022 contre 58% en 2021. À cela, s'ajoute les comportements digitaux de cette génération, bien plus ouverte aux usages des nouvelles plateformes pour s'informer, se divertir mais aussi gérer ses finances.

Tous les secteurs se digitalisent et l'investissement ne pouvait pas éternellement échapper à cette dynamique. Les banques traditionnelles sont remises en question par les banques en ligne, la gestion active est supplantée par la gestion passive aux USA... La France suit le pas. Ce qui est une évidence dans le monde anglo-saxon commence à faire son chemin en France. Les app de trading, les banques en ligne, les conseillers en investissement financiers digitalisés et même des sociétés de gestion agréées, 100 % digitale comme c'est le cas pour Yomoni. Les français tendant vers la multibancarisation pour leur avenir financier et cela change considérablement leurs pratiques.

2. La simplification : l'éducation financière pour désacraliser et démocratiser l'investissement financier

“Vous êtes trop jeunes pour penser à une assurance-vie !” : l'époque de ces adages est révolue. Les (bons) youtubeurs et influenceurs (respectables) de la finance ont un rôle de pédagogie important. Les podcasts sur la gestion financière “poussent” par dizaine, les “réels” et autres Tiktok sur les montages financiers sont légion, les newsletter explicatives se multiplient...

Tout cela concourt à une bien meilleure compréhension des enjeux d'épargne. Même si le chemin de “l'éducation financière” est encore long sur le vieux continent, les fintechs ont su réinventer le discours, repenser le parcours et désacraliser le conseil en investissement en y ajoutant un usage gamifié, digitalisé, intuitif et adapté permettant au plus grand nombre, depuis son smartphone ou son ordinateur, d'investir sur les meilleurs produits d'épargne. Que l'on soit expert absolu ou néo-investisseur, on peut trouver, avec un peu de recherche, l'interlocuteur idéal pour être accompagné.

3. La comparaison : quand l'ère du classement s'attaque à l'investissement.

Les fintechs françaises suscitent un grand intérêt en France. Leur tour de force résidant principalement dans la réponse à la problématique principale de tout épargnant : conjuguer performance et frais bas. Tableaux, classements, avis, articles... La comparaison est aujourd'hui partout. Là encore, les produits d'épargne ne pouvaient échapper à la tendance. Les français comparent et compareront de plus en plus. Ils le font déjà sur les billets d'avion, les hôtels, les prix des supermarchés, l'automobile...

L'ère de la grande comparaison pour l'investissement n'en est qu'à ses prémices. Avec ce mouvement, la transparence. Frais d'entrée, frais de sortie, frais de gestion, forfaits divers... seront bien plus scrutés qu'ils ne l'étaient. Dans ce domaine, les acteurs traditionnels ont des coûts structurels importants. Pour compenser des frais très peu élevés sur les cartes bleues et la gestion des comptes courants, elle opte pour des frais importants sur les produits d'épargne. La technologie des produits proposés par les acteurs en ligne explique des prix moins élevés. L'investissement sur des ETFs (Exchange Traded Fund) par exemple, dispose de frais plus bas et propose des tarifs en moyenne 2 à 3 fois moins chers qu'un gérant privé. Cela améliore naturellement la rentabilité des investissements. Ce qui nous amène naturellement à la transparence sur les performances. Hygiène quotidienne quand les marchés sont porteurs, la transparence sur les performances est bien moins régulière lorsque les vents sont contraires. Il va de soi que, dans les années à venir, les français seront plus disposés à placer leur épargne chez un acteur qui assume ses performances plutôt que chez un acteur qui les dissimule. Le régulateur pourrait aussi bien prendre le sujet en main d'ici-là et imposer un outil commun de publication des résultats à la profession.

4. La conscientisation : l'investissement avec du sens

Si les investisseurs diversifient leur patrimoine plus facilement, leurs choix sont aussi beaucoup plus orientés sur les impacts de ce dernier. Investissements solidaires, investissements dans les énergies renouvelables, critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance), investissements dans l'économie réelle... l'époque du seul critère de la performance a, là encore, fait son chemin. Une nouvelle voie semble se dessiner et cela, les fintechs l'ont bien compris, en adaptant leur offre et en proposant des solutions d'investissement permettant aux épargnants de prendre en compte ces critères responsables dans leurs choix d'investissement.

En somme, le marché de l'investissement est seulement au début de sa réinvention. Les générations, les usages, la montée en compétence ou encore la comparaison viennent bouleverser un secteur qui, en France et jusqu'alors, avait échappé au grand bouleversement de la Tech. Si les mots “cryptomonnaie”, “trading” ou encore “ETF” commencent leur démocratisation, la mise en concurrence du banquier traditionnel est déjà là et s'accélère à la même vitesse que les agences physiques ferment leurs portes. Les nouveaux acteurs, comme Yomoni, ont un rôle structurant dans l'accélération de ce marché de l'investissement français en crédibilisant, en rassurant et en étant exemplaire. Ces vertus, conjuguées à l'impact plus modéré de la finance sur la société seront nécessaires pour convaincre le plus grand nombre, sur le long terme.

3.5 BÂTIR VOTRE MARQUE FINTECH, PENSEZ-Y DÈS LE DÉPART ET ENTRETENEZ L'EFFORT !



MAHA AWAD
CO-FONDATRICE DE CROSS THE NILE, CABINET DE CONSEIL EN BRANDING

Prendre la parole lorsque l'on est une fintech, c'est mettre en avant une solution collective et s'engager auprès du plus grand nombre à créer un cadre propice à la performance. Dans cette perspective, bâtir une marque cohérente, aux valeurs et aux codes esthétiques signifiants se révèle être un enjeu prioritaire. Par la suite, la stratégie de communication permettra de faire connaître la start-up en mettant en avant les services offerts, de construire sa réputation, de fidéliser ses clients et d'attirer de nouveaux utilisateurs, tout en soutenant les objectifs commerciaux et de croissance ainsi qu'en gérant les risques réputationnels.

S'il ne faut retenir qu'une idée, c'est à n'en point douter celle-là : dans l'entreprise tout est image, l'entreprise elle-même, ses produits, ses marques, l'engagement des collaborateurs, la santé financière, la politique sociale, etc. L'image est ainsi un actif de la société qui se construit peu à peu au travers des différentes actions auprès des consommateurs, des actionnaires, des collaborateurs ou de la presse. On parle communément de communication, mais lorsqu'il s'agit d'image, il est plus judicieux d'explorer la notion de branding. En effet, le processus de création de plateforme de marque permet d'encoder les convictions de la fintech pour la société, la raison d'être de son métier et ses valeurs profondes. Par la suite des actions de communication, donneront vie à cette image.

Mais sans stratégie, point de résultat cohérent. Quel intérêt à multiplier les prises de paroles, accumuler les messages, les formats et les contenus, si cela ne s'inscrit pas dans une démarche globale de sens pour les parties prenantes ? Il est ainsi crucial de définir un ensemble d'actions pertinentes et complémentaires au préalable d'un lancement ainsi que pour entretenir chaque nouvelle période de croissance.

Pourtant, les décideurs sont confrontés à la difficulté d'arbitrer entre une opération de communication plutôt qu'une autre - notamment en l'absence d'un véritable expert dans l'organisation.

Or, ce travail s'avère vital pour garantir l'attractivité, la notoriété et la légitimité à long terme.

Comment alors faire le tri et ne pas céder aux sirènes du “mal” communiquer ?

Pour mesurer l'intérêt d'une opération de communication, on peut retenir qu'elle doit aider à relever les nombreux défis que la fintech doit adresser.

Le tableau ci-après peut accompagner certains questionnements qui surviennent systématiquement pendant l'activité :

Défis à relever	Objectifs de l'action de communication
Notoriété	Permettre de faire connaître produits et services auprès de sa cible en mettant en avant les avantages et les bénéfices pour les utilisateurs
Légitimité	Contribuer à construire une image de marque solide et crédible en communiquant sur les valeurs et les engagements de la fintech
Engagement	Fidéliser les clients existants en leur proposant des contenus pertinents et en créant une communauté autour des services rendus par la fintech
Attractivité	Attirer de nouveaux clients en mettant en avant les avantages de la fintech par rapport à l'environnement concurrentiel
Réputation	Gérer les crises d'images potentielles et en répondant rapidement aux éventuelles questions ou préoccupations des clients et de l'opinion publique
Croissance	Soutenir les objectifs commerciaux
Crédibilité	Attirer des investisseurs et partenaires stratégiques en mettant en avant les performances et les résultats de la fintech
Marque employeur	Attirer les meilleurs talents et mobiliser les collaborateurs existants
Défis à relever	Objectifs de l'action de communication

En synthèse, si la stratégie de branding vise à construire une image de marque forte et cohérente, la stratégie de communication vise à diffuser cette image et ces messages auprès des consommateurs et des parties prenantes. Leurs objectifs sont donc différents, mais assurent de façon complémentaire le succès d'une fintech sur un marché hautement concurrentiel.

N'hésitez pas à faire appel à des professionnels pour la création de votre univers de marque, cela est incontournable à votre développement.

3.6 PHASES D'HYPERCROISSANCE : RETOURS D'EXPÉRIENCE MANAGÉRIAUX ET ORGANISATIONNELS



RODOLPHE FALZERANA
COACH DE STARTUP ET FINTECHS

A moins qu'on y prenne garde, quand l'hypercroissance advient, il est peut-être déjà trop tard. La gestion de la croissance devient prioritaire et consomme le temps et les ressources des entreprises. Tels que l'organisation et le management sont posés, tels ils se déploient. Les dysfonctionnements mineurs du début s'amplifient.

A moins qu'on y prenne garde... Sans se concerter, c'est la première leçon commune que m'ont témoignée Grégoire Bourdin, ancien CEO de Hipay, Fintech aux 7,5 milliards de flux financiers, et Jacques-Olivier Schatz, ancien DG de Nickel et DG de Pledg, aguerri au management durant des phases de forte croissance.

D'abord sortir de la « phase startup »

A rebours de l'idée reçue qu'il faudrait rester le plus longtemps possible dans cette phase dorée, Grégoire Bourdin partage son expérience de dirigeant d'une structure de plus de 250 employés. Durant la « phase startup », le fonctionnement de l'entreprise dépend essentiellement des individus alors que le management, le process et l'organisation passent au second plan : ce qui, à un certain point de croissance, devient très problématique. En effet, si les talents de chacun sont toujours appréciables, l'entreprise ne peut pas dépendre fortement et indéfiniment de chaque personne. L'organisation doit pouvoir se maintenir alors que chaque activité n'est plus assurée par un seul individu mais par des équipes. Conseil du coach : utilisez les différentes expertises de l'équipe pour concevoir des processus autonomes plutôt que des activités orphelines qui dépendent de l'expertise individuelle. Transmettez et partagez le savoir pour assurer les intérêts.

La pression opérationnelle freine la réalisation de la stratégie

Chez Hipay, de ce constat on cherche à en faire une force. On se questionne et on comprend que la stratégie demande d'aller à contresens de l'organisation actuelle. Agir sur l'organisation n'a pas suffi. Les comportements de résistance persistent : pourquoi ?

Parce qu'il s'agit de la culture de l'entreprise. Culture qui appartient d'abord aux salariés qui l'incarnent par leurs actions quotidiennes.

Conseil du coach : pour remédier à cette pression compulsive, il est primordial de respecter la célérité des équipes, et à défaut de revoir régulièrement les objectifs pour toujours rester réaliste.

Une démarche d'investigation pour un management plus conscient

Finalement, ne prend-on pas le problème à l'envers ? Plutôt que de partir de la stratégie pour mettre en place de nouveaux fonctionnements, ne devrait-on pas partir de l'acquis ? C'est une rencontre à mi-chemin que propose Grégoire Bourdin avec l'approche #GoodatChange. « Chez Hipay, la force est d'être bon dans l'adaptation au changement. C'est finalement notre culture. Prenons-en conscience et tirons parti de cette force pour réaliser notre stratégie ».

Conseil du coach :

La démarche hypothético-déductive est précieuse pour manager en conscience. C'est-à-dire : questionnez-vous, démasquez vos idées reçues, transformez-les en hypothèses à éprouver, expérimentez, comprenez et amendez. Recommencez et creusez encore. Cette prise de recul se fera collectivement pour plus de facilité. Faire appel à un coach sensible à cette démarche sera un atout certain pour aller en profondeur.



Un critère de recrutement central, la capacité à appréhender le changement

Pour Jacques-Olivier Schatz, qui a été à la tête de Nickel avec plus de 450 employés, il faut être clair sur ce point et tout ce qui en découle. Hypercroissance oblige, l'entreprise évolue très vite : « Es-tu enthousiasmé.e à l'idée de faire évoluer ton job ? », cela devient une marque de fabrique. Conseil du coach : pour limiter les risques lors d'un recrutement, croisez les avis. Voyez si le candidat fait preuve de proactivité et de créativité pour envisager ses évolutions possibles. Quels ont été les imprévus, parfois malvenus, qui ont eu un impact sur son travail passé ? Comment a-t-il réagi ?

Le droit à l'erreur et la collaboration sereine

Avec Jacques-Olivier, le droit à l'erreur représente le moteur qui permet à l'organisation de grandir, d'apprendre, de progresser et plus que tout de collaborer sereinement. L'erreur ne doit pas être considérée comme imputable à une personne, mais plutôt comme le symptôme d'un dysfonctionnement de l'organisation. Cette tension représente l'occasion de collaborer : de l'adresser et de s'améliorer. Et afin de collaborer sereinement, il est très important que chaque salarié dispose de plusieurs voies pour traiter les tensions rencontrées au quotidien, ceci non seulement afin d'améliorer la qualité de vie au travail mais aussi d'améliorer continuellement le fonctionnement de l'entreprise. Chaque salarié doit pouvoir s'appuyer sur ses collaborateurs, demander du soutien à son manager, aller voir directement le CEO lui-même, sans oublier de faire appel aux délégués du personnel. Dernière recommandation qui peut paraître antagonique et pourtant encouragée par Jacques-Olivier pour qui le poste de président du Comité Social et Economique (CSE) a toute son importance. Conseil du coach : Rien de plus toxique que de chercher un responsable. Rappelez-vous que c'est bien souvent le système qui engendre les erreurs. L'erreur est endossée à tort par les individus. Il ne s'agit pas seulement d'organisation ou de processus mais aussi de posture. Un fonctionnement encourage des attitudes voulues ou non. L'analyse et la correction du fonctionnement doivent aussi se faire sur le plan comportemental.

Connaitre tout le monde par son prénom sinon avoir des relais

Alors que l'entreprise croit dans des proportions où il n'est plus possible de connaître tout le monde par son prénom, pour rester en lien avec le terrain Jacques-Olivier confie « je connaissais toujours au moins deux ou trois personnes dans chaque équipe qui pouvaient faire office de relai. Un relai dans les deux sens : pour écouter et pour transmettre.

Comment incarner ces vertus qui font le succès d'une hypercroissance réussie ?

Que l'on évoque des bonnes pratiques comme le droit à l'erreur, l'adaptation au changement, la sécurité psychologique, l'amélioration continue, le management conscient : de quoi parle-t-on ? De modèles mentaux. C'est-à-dire les croyances, valeurs, hypothèses, parfois inconscientes, qui sont à la racine de nos comportements. Ici, nous avons présenté les modèles de deux entrepreneurs qui ont su gérer l'hypercroissance. Il est précieuse de les porter à notre conscience. C'est la première étape pour les convertir en comportements quotidiens qui eux vont façonner votre organisation, votre management et votre réussite et non l'inverse qui est l'erreur commune. Alors pourquoi ne pas faire appel à des approches comportementales qui vous aideront à incarner les modèles mentaux qui vous correspondent ? Conseil du coach : Vous pouvez repenser votre stratégie, revoir votre organisation, changez votre management. Si vous ne levez pas le voile sur les modèles mentaux qui vous façonnent et façonnent votre entreprise, vous risquez fort de manquer le problème réel. Point de recette miracle dans cette approche comportementale, la méthode demeure simple et efficace pour peu que l'on reste honnête, humble et authentique dans la démarche. En synthèse, s'inspirer des meilleurs et se questionner suffit à faire évoluer nos comportements et donc nos modèles mentaux vers plus de conscience et donc plus de réussite.



3.7 L'ENGAGEMENT DES SUPPORTERS DE CLUBS (LAURÉATS DU FINTECH INNOVATION CHALLENGE 2022-2023)



**ROMANE COLLIOT, MARC VAN HOOREBEKE, EMMA GÉRARD, NICOLAS DOMNESQUES,
VALENTINE MANGIN, MATHIEU SACCHI**

ÉQUIPE SHOOT : ETUDIANTS AU MASTER 224 BANQUE FINANCE, PARIS DAUPHINE



Comme chaque année depuis 2017, l'Observatoire de la Fintech enseigne avec Mikaël Ptachek et l'équipe pluridisciplinaire de professeurs aux étudiants de Dauphine, au sein du Master 224 dirigé par Hervé Alexandre. Au terme du semestre, les étudiants ont créé et doivent soutenir un projet entrepreneurial de Fintech. Cette année, c'est l'équipe « BlockTix » qui a remporté le Challenge. Les étudiants de ce groupe, rebaptisé depuis « Shoot ! » reviennent sur leur aventure.

La Rédaction : Vous avez suivi toute cette fin d'année 2022 un enseignement Fintech : avez-vous trouvé stimulante l'idée de construire un projet entrepreneurial Fintech dans le cadre de votre Master ?

Les étudiants : Oui, très stimulante sur plusieurs aspects. Devoir réfléchir en équipe, sur une idée de business innovant, en partant de rien, nous a permis de développer nos capacités d'imagination et de créativité...mais également de trouver des compromis puisque nous n'étions pas d'accord initialement sur quelle idée poursuivre !

De plus, les cours à thématique sur chaque étape importante dans la construction d'un projet entrepreneurial ont été très formateurs. Les intervenants nous ont aidé à confronter nos idées à la réalité, ce qui nous a permis de répondre à un réel problème, de mieux cerner les enjeux, et d'éviter les pièges afin d'avancer rapidement.

Ce projet nous a également permis de sortir de notre zone de confort du fait de son format original. Pouvoir pitcher devant des investisseurs, incubateurs, entrepreneurs et professionnels a été une véritable opportunité, tous les étudiants étaient très motivés et se sont investis à 100% dans le projet !



L'équipe Shoot Lauréate du Challenge, le 23 novembre 2022

L.R. : De quels conseils et de quelles ressources avez-vous pu bénéficier tout au long de votre préparation ?

L.é. : Nous avons eu la chance d'être bien encadrés par les différents intervenants du cours Fintech, ce qui nous a permis de développer notre projet de manière professionnelle et d'éviter les faux-pas. En effet, lors de chaque séance, nous avons une session de formation dédiée à un sujet en particulier ; du produit au financement du projet en passant par la réglementation en vigueur ou encore la réalisation d'un business plan.

Ainsi, nous étions formés pour l'élaboration d'un projet de ce type. Nous connaissions bien les problématiques de l'entrepreneuriat ce qui nous a permis de défendre au mieux notre projet devant le jury formé de professionnels.

C'est grâce à notre discipline et à notre détermination, et en étant accompagnés des précieux conseils et ressources apportés lors de ces séances, que nous avons réussi à décrocher le premier prix du concours.



Audition par le jury, au pôle finance innovation, Paris

L.R. : Sans dévoiler tous les trésors de votre idée, quels + pensez-vous qu'une solution fintech comme celle que vous avez imaginée, va apporter à la clientèle ?

L.é. : SHOOT, notre logiciel Fintech, va permettre d'engager, de manière innovante et durable, les supporters des clubs de sports. Grâce aux nouvelles technologies, nos clients, les organisateurs d'événements sportifs, auront accès à un outil afin de réinventer la fidélité de leurs communautés, optimiser leur potentiel et démultiplier leurs revenus. Tout cela en développant une gamification de l'expérience d'achat et de l'événement sportif en lui-même.

L.R. : Quels ont été pour vous les 3 principaux enseignements du Challenge ?

L.é. : Le Challenge a été extrêmement stimulant pour toute l'équipe car nous étions tous déjà intéressés par l'entrepreneuriat. Grâce à l'encadrement dont nous avons bénéficié, nous avons réussi à présenter un projet sérieux et innovant.

Pour nous, ce Challenge nous a surtout permis d'apprendre à pitcher de manière claire et convaincante, de présenter un business model rentable et travaillé, et enfin de développer une méthode de travail agile qui nous permettra de nous adapter à n'importe quelles circonstances.

L.R. : Avez-vous envie de poursuivre votre projet, et si oui comment ?

L.é. : Nous sommes aujourd'hui trois à vouloir poursuivre le projet et nous faisons d'ores et déjà partis de la nouvelle promotion de l'incubateur de Dauphine depuis Décembre ! Durant le challenge, nous avons déjà bien avancé sur notre étude de marché. Grâce à cela, nous avons rapidement cerné les problèmes auxquels nous pourrions répondre avec notre solution Fintech. Aujourd'hui nous avons notre première démo et sommes à la recherche de partenariats avec des clubs de sports et/ou des organisateurs d'événements sportifs afin d'implémenter cette première version et leur permettre d'offrir une expérience supporteur 3.0 à leurs audiences !

Nous remercions les membres du Jury pour leurs conseils, leur bienveillance et leur soutien à notre lancement : Mikaël Ptachek et Hervé Alexandre, Président du Jury, avec :

- Camille Anglade (House of Entrepreneurship Paris-Dauphine),
- Thomas Courtois (Nickel)
- Guillaume Eymar (Cambon Partners)
- Oriane Kerleguer et Alexiane Protheau (Dauphine Incubateur),
- Arthur Moraglia (Villyz)
- Emmanuel Papadacci (La Fabrique by CA)
- Laurène Thiery-Rennert (Le Monde Grandes Ecoles et Universités)

Nous remercions aussi le Pôle Finance Innovation pour leur chaleureux accueil dans le cadre de cet exercice avec Maximilien Nayaradou et Cyril Armange.



3.8 FINTECH EN AFRIQUE : LE CRÉDIT SCORING DEMAIN, ÉQUIPE LEBMA - GROUPE D'ÉTUDIANTS DU MSC ENTREPRENEURS ECOLE POLYTECHNIQUE - HEC



**KENZA HALIMI, IMAN MBAYE, LAURIANNE NDZANA, PATRICK MZONGO
PROMOTION 2022/23 MSC ENTREPRENEURS ECOLE POLYTECHNIQUE HEC**



L'Observatoire de la Fintech enseigne depuis cette année avec Mikaël Ptachek et l'équipe pluridisciplinaire de professeurs aux étudiants de l'École Polytechnique et HEC, au sein du MSc Entrepreneurs dirigé par Bruno Martinaud. Au terme du semestre, les étudiants ont créé et doivent soutenir un projet entrepreneurial. Plusieurs success stories Fintech sont issues de ce Master ! L'un des groupes prometteurs de cette promotion 2022-2023 va travailler sur l'Afrique et le crédit. Les étudiants nous en disent plus...

La Rédaction : Vous avez suivi toute cette fin d'année 2022 un enseignement Fintech : avez-vous trouvé stimulante l'idée de construire un projet entrepreneurial Fintech dans le cadre de votre Master ?

Lebma : nous avons trouvé l'idée de construire un projet Fintech dans le cadre du Master X-HEC Entrepreneurs particulièrement stimulante, pour plusieurs raisons : l'innovation technologique, l'esprit entrepreneurial, l'impact social et la collaboration pluridisciplinaire.

La Fintech est en constante évolution. L'exploitation des avancées technologiques il offre l'opportunité de travailler sur des projets financiers innovants. L'essor du numérique a permis la création de quantités de données financières, permettant leur utilisation pour offrir des services personnalisés aux clients, et une gamme de services plus large. Dans le marché Ouest Africain dans lequel nous opérons, cela représente un potentiel considérable dans un secteur financier jeune et en pleine ébullition.

Ensuite, la nature de notre projet, LebMa, une solution de credit scoring pour les non-bancarisés en Afrique de l'Ouest, nous donne l'occasion de développer nos compétences entrepreneuriales et notre résilience face à un marché complexe mais passionnant. La spécificité d'un tel marché et la complexité d'un projet fintech nous permet de développer des compétences telles que la prise de décisions stratégiques, la gestion de projets, le travail en équipe et le leadership. Ces compétences sont particulièrement utiles pour nous qui envisageons de devenir des leaders à l'avenir.

De surcroit, la Fintech est clairement un moyen pour nous d'avoir un impact social positif en rendant les services financiers plus accessibles et abordables pour les populations sous-bancarisées et les personnes à faible revenu.

Lorsque nous observons le potentiel de croissance de ce secteur, notamment en Afrique subsaharienne, et surtout, prenons en compte les problématiques majeures de la population, nous sommes convaincus de notre capacité à pouvoir contribuer à apporter des solutions et construire un projet à fort impact via la startup que nous construisons.

Enfin, nous aimerions ajouter le fait que travailler sur la construction de notre projet Fintech nous a permis de rassembler une équipe interdisciplinaire. Aujourd'hui, notre équipe réuni quatre personnes avec des parcours hétéroclites, entre compétences en machine learning & informatique, en finance, en comptabilité, en économétrie, ou en relation internationale, nous sommes convaincus de pouvoir créer des synergies et d'atteindre une collaboration interdisciplinaire efficace, stimulante et enrichissante.

L.R. : De quels conseils et de quelles ressources avez-vous pu bénéficier tout au long de votre préparation ?

Lebma. : Lors de cette préparation, nous avons eu la chance de d'interagir avec différents acteurs de l'écosystème de la Fintech française lors de leurs interventions. Cela nous a permis de confronter notre projet à des experts et d'en récolter de très précieux retours. De plus nous avons aussi tiré des enseignements précieux de nos expériences personnelles ainsi que des parcours des intervenants de notre master qui nous ont permis d'économiser du temps et de l'énergie dans la phase préliminaire du projet, tels que :

- Bien évaluer l'idée : les forces, les faiblesses, les opportunités et menaces pour identifier les risques et avoir une vision globale du sujet. Nous avons appris à toujours demander des avis extérieurs et des feedbacks sur l'idée pour avoir une meilleure perspective, tout en gardant une certaine distance et un regard objectif sur les conseils procurés.
- Toujours connaître et comprendre son marché cible avant d'y entrer, les concurrents et les tendances de l'industrie qui permettent de développer une stratégie commerciale solide et d'évaluer le potentiel du projet.
- Développer notre réseau : en Fintech, les relations avec des personnes influentes dans l'industrie sont capitales, tels que les investisseurs, les mentors et les entrepreneurs expérimentés. Ces relations peuvent aider à obtenir des financements, à trouver des partenaires commerciaux et à bénéficier de conseils avisés.
- Prendre connaissance des lois et réglementations techniques mise en place au tours de la problématique à traiter.

L.R. : Sans dévoiler tous les trésors de votre idée, quels + pensez-vous qu'une solution fintech comme celle que vous avez imaginée, va apporter à la clientèle ?

Notre solution de credit scoring qui s'adresse aux institutions de crédit, et PME en Afrique de l'Ouest pourrait apporter plusieurs avantages, notamment :

- La réduction des risques de crédit : en s'appuyant sur une solution bien précise et backé par des métadonnées qualitatives et donc, exploitables, nous aiderons les institutions de crédit à évaluer plus efficacement la solvabilité des emprunteurs potentiels, réduisant ainsi les risques de crédit pour les prêteurs.
- L'amélioration de l'accès au crédit : la solution que nous proposons va aider à élargir l'accès au crédit en permettant aux prêteurs de fournir des services financiers à des populations qui n'ont pas accès aux services financiers traditionnels et ainsi, aider les individus et les entreprises à accéder à des financements pour des projets importants, des achats importants, etc.
- L'optimisation des processus de prêt : la solution de scoring va aussi aider les institutions de crédit à automatiser leurs processus de prêt et à rendre leur système de prêt plus efficace et rentable.
- La réduction des coûts : notre solution de scoring va permettre de réduire les coûts associés à l'octroi de prêts, notamment en réduisant les coûts de collecte d'informations, d'analyse de crédit et de traitement de prêt.
- Le renforcement de la transparence : les solutions de scoring peuvent aider à renforcer la transparence dans le processus de prêt en fournissant une évaluation objective de la solvabilité des emprunteurs.
- Le développement d'une économie plus robuste : au sens plus macro, notre solution va contribuer au développement d'une économie plus robuste en encourageant les investissements et la création d'entreprises en fournissant un accès au crédit à des taux raisonnables.

L.R. : Quels ont été pour vous les 3 principaux enseignements du Challenge ?

Nous avons tiré ces 3 enseignements dans le cadre de ce challenge de création d'un projet entrepreneurial Fintech :

- Importance de l'identification d'un problème clair : le processus de création d'une startup, qui puisse être, Fintech commence souvent par l'identification de problèmes spécifiques dans le secteur financier, suivi par la proposition d'une solution innovante à ce problème. Il est donc essentiel d'identifier clairement le problème que l'on cherche à résoudre, de comprendre les besoins des utilisateurs potentiels et de déterminer comment la solution proposée apportera une valeur ajoutée.
- Importance de la validation du marché : une fois que la solution est définie, il est essentiel de valider le marché. Cela peut être réalisé en interagissant avec les clients potentiels, en effectuant des sondages, en réalisant des études de marché, etc, choses que nous avons fait. Cette étape permet de tester l'acceptation de la solution proposée par le marché cible et de collecter des commentaires précieux pour améliorer la proposition de valeur.
- Importance de l'équipe : enfin, il est essentiel de constituer une équipe solide pour la création d'une startup. L'équipe doit être capable de mettre en œuvre la vision et la stratégie, de développer une technologie innovante, de gérer les risques et les finances, de communiquer efficacement et de convaincre les investisseurs. Il est donc important de choisir des membres d'équipe ayant des compétences complémentaires et une expérience dans les domaines pertinents et surtout, cultiver une dynamique d'équipe saine, et motivée constamment par le sujet.

L.R. : Avez-vous envie de poursuivre votre projet, et comment ?

Dans le cadre de notre Master nous avons l'opportunité de continuer le projet jusqu'à fin mai avec l'accompagnement de Plateforme58 et du programme Learn2Launch de UC Berkeley ; mais notre objectif est de continuer à développer le projet au-delà de cet accompagnement. Nous avons construit notre équipe avec une vision de long terme : nous sommes tous les quatre passionnés d'inclusion financière dans les marchés émergents et voulons nous engager dans un projet à fort impact, viable et rentable : créant de la valeur pour les communautés, les collaborateurs et les investisseurs.

Pour ce faire nous devons être persévérant et garder en tête notre objectif principal : avoir un impact social important en aidant les populations sous-bancarisées à accéder aux services financiers. Notre start up peut être bénéfique pour tout l'écosystème : en contribuant à la création d'emplois locaux et à la stimulation de l'économie locale.

Dans un premier temps, nous voudrions trouver des subventions ou financements nous permettant d'agrandir notre équipe et d'investir dans les moyens technologiques, nécessaires à la réalisation et au développement de notre projet. Ceci peut passer également par la levée de fond, en commençant par une levée en pre-seed ou en faisant appel à des angel investors. Nous avons également besoin du soutien des institutions financières, qu'elles soient locales, régionales ou internationales, qui par leur collaboration, peuvent nous aider à opérer dans un cadre réglementaire plus clair, et à atteindre plus d'acteurs privés.

Une fois cette levée de fond effectuée, il s'agira de commencer à implémenter notre solution avec nos partenaires et les aider à gérer l'outil. De la commence une tout autre aventure, consistant à constamment améliorer notre solution et à s'assurer que nos clients sont non seulement satisfaits, mais également plus efficaces et plus inclusifs dans leur offre de produits.



3.9 LES GRANDS ENJEUX DU "BIEN VIEILLIR"



EMMANUELLE GUTHMANN
FONDATRICE ET CEO DE PREVIO,
SOLUTION RESPONSABLE DU FINANCEMENT
DU « BIEN VIEILLIR »



PATRICIA SITRUK
EX-INSPECTION GÉNÉRALE DES
AFFAIRES SOCIALES ET EX-
DIRECTRICE GÉNÉRALE D'UNE
ASSOCIATION MÉDICO-SOCIALE
RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE

L'Observatoire souhaite aussi dans cette rubrique donner la parole à des porteurs de projets qui fondent leur proposition de valeur sur des problématiques d'avenir. Dans ce cadre, nous avons reçu Emmanuelle Guthmann, qui après une expérience significative dans le Conseil en stratégie chez McKinsey et à la Stratégie du groupe Barclays, a créé une solution financière pour encourager le « mieux vieillir ». Elles nous en parlent avec Patricia Sitruk, experte médico-sociale.

La Rédaction : Dans le contexte actuel de baisse de pouvoir d'achat, de réformes des retraites, la question du « bien vieillir » se pose en filigrane. « Qu'est-ce que « bien vieillir » ?

Emmanuelle Guthmann : Le « bien vieillir » est devenu une expression consacrée. Comme le met en avant Santé Publique France, l'objectif n'est plus aujourd'hui « d'allonger la durée de la vie mais d'améliorer la qualité de vie ». Cela passe par le maintien à domicile (appelé par tous les seniors de leurs vœux) tant que l'état de santé le permet, dans un environnement adapté. Cela passe également par un accès à des activités, des services, des soins le cas échéant, le maintien du lien social. Cela suppose une capacité à financer ses projets et ses besoins.

Patricia Sitruk : En effet, il s'agit là d'une évolution progressive de la compréhension et de la prise en compte par les politiques publiques et par les acteurs économiques et sociaux des besoins des personnes âgées. Il aura fallu 30 ans pour passer de la prise en charge de la dépendance à l'aide à l'autonomie puis au « bien vieillir » aujourd'hui. Cette nouvelle orientation s'appuie sur deux piliers : l'allongement de l'espérance de vie en bonne santé, l'aspiration largement majoritaire parmi les seniors à vivre le plus longtemps possible à leur domicile.

L.R. : En quoi est-ce là l'un des grands enjeux de demain ?

EG : On estime qu'il y aura 14,3 millions de personnes de plus de 75 ans en 2040. C'est 60% de plus qu'aujourd'hui. Les trois quarts des seniors ont une retraite brute inférieure à 2067€ par mois. Et vers 75 ans, un grand nombre d'entre eux ont consommé toutes les économies qu'ils avaient constituées à leur départ en retraite.

Pour les seniors qui ont une petite retraite, c'est donc vers 75 ans qu'apparaissent des besoins de liquidités pour réaliser, s'ils sont en bonne santé, des projets de vie (voyages, achat d'une résidence secondaire) ou pour financer leur maintien à domicile si l'un des conjoints tombe dans la dépendance.

Pour les seniors avec une retraite plus confortable, le besoin de liquidités se fait jour lorsque se pose la question de la transmission, à 70 ans, date couperet pour abonder les contrats d'assurance vie de façon à optimiser la fiscalité de la donation aux enfants et/ou aux petits-enfants. Certes les dispositifs publics de financement de la dépendance existent, mais ils ne couvrent pas tout le besoin et dès lors que s'y ajoutent des frais complémentaires, par exemple la nécessité d'une garde de nuit, le reste à charge devient très important.

Or, et alors même qu'ils ont des besoins de liquidités, 70% des seniors de plus de 60 ans sont propriétaires de leur logement. La solution la plus évidente est donc de les aider à monétiser cet actif immobilier.



PSK : Cette question du « bien vieillir » est d'ailleurs présente dans l'actualité politique du moment avec la réforme des retraites: jusqu'à quel âge devrais-je travailler pour espérer bien vieillir ? Ma pension sera-t-elle suffisante pour financer mes besoins liés au vieillissement ? C'est pourquoi il est pour le moins paradoxal que les personnes âgées qui ont constitué un patrimoine immobilier ne puissent le valoriser pour recourir aux prestations de prévention, d'accompagnement ou de soins dont elles auraient le plus grand besoin.

L.R. : Quelles sont les solutions de financement existantes pour les seniors ?

EG : Il existe plusieurs façons de monétiser l'immobilier des seniors :

- Les seniors ont toujours la possibilité de vendre leur logement et d'emménager ailleurs. Mais c'est souvent vécu comme un déchirement de quitter son appartement
- Historiquement, des formes de prêt existaient, en particulier le prêt viager hypothécaire proposé par quelques banques. Il a été très peu souscrit car était très onéreux pour le senior et sa famille, vu les taux d'intérêt pratiqués.
- Par ailleurs, nous connaissons tous le viager : les seniors touchent un bouquet puis une rente à vie de la part de l'acheteur. Ils peuvent rester vivre chez eux aussi longtemps qu'ils le souhaitent. Cependant il a mauvaise réputation : si le senior décède de façon prématurée, dans 2 ans par exemple, il aura cédé son bien immobilier pour moins de 40% de sa valeur. C'est ce qui explique que le viager n'est aujourd'hui que peu utilisé (moins de 1% des transactions immobilières en France) et quasi exclusivement par des seniors qui n'ont pas d'enfant.
- 4e solution, les solutions de démembrement de propriété: les seniors peuvent vendre la nue-propriété de leur bien. Pour des seniors de plus de 70 ans, ils récupéreront en une seule fois entre 50 et 70% de la valeur de leur bien. Ils pourront rester vivre chez eux aussi longtemps qu'ils le souhaitent.
- La solution développée par Previo s'inscrit dans cette dernière famille de solutions de démembrement de propriété. Mais elle propose des garanties additionnelles: un complément de prix est versé au senior ou à ses ayants-droits en cas de départ anticipé du logement ou de décès prématuré. En outre, les seniors sont accompagnés dans leurs démarches : recherche de financement des travaux d'adaptation ou de rénovation énergétique du logement, accès à des prestataires d'aide au maintien à domicile... Parce que le « bien vieillir » passe aussi par un accès plus facile et serein aux offres et à l'accompagnement d'acteurs de confiance.

PSK : La description des 3 premières solutions met en lumière des approches certes pragmatiques mais cloisonnées, des besoins des personnes âgées. La solution Previo se différencie par ses réponses à la fois globales et personnalisées : besoin de liquidités, prise en compte des configurations familiales (présence d'enfants, veuvage, famille recomposée...), aide à l'adaptation du logement, à l'accompagnement médicosocial.

L.R. : Comment les institutions financières, banques, assurances, mutuelles, institutionnels de la prévoyance peuvent-ils jouer un rôle actif dans le « bien vieillir » de la population française ?

PSK : Les acteurs mutualistes sont des acteurs de l'économie sociale et solidaire et l'on peut affirmer qu'il est dans leur ADN d'agir sur les questions sociétales et de solidarité tant par leur action sociale que par leur offre de prestations. S'agissant des assurances et des banques, les personnes âgées sont des clients auxquels elles adaptent leurs produits mais aussi ce sont des acteurs économiques qui pour beaucoup aujourd'hui s'engagent sur des enjeux sociaux dans le cadre de la RSE.

EG : C'est toute une réflexion sur les besoins des seniors, de leurs proches, et la façon d'y répondre qui doit être menée par les banques, assurances, mutuelles, institutionnels de la prévoyance. Un certain nombre d'acteurs font de l'accompagnement du « bien vieillir » l'un des piliers stratégiques de leur développement. Il s'agit de structurer et de mettre à disposition de leurs clients seniors une gamme de services et de produits qui sauront s'adapter aux parcours de vie.



La solution Previo s'adapte aux différentes phases du parcours de vie et d'habitat. Au-delà de la brique fondamentale du financement, nous mettons en place des partenariats pour accompagner le senior sur l'ensemble des autres briques pertinentes : organisation de la transmission, financement des travaux de rénovation énergétique et d'adaptation du logement, accès à des activités sportives et culturelles, à des services à domicile, voire même des soins, assurances obsèques, protection juridique... Nous travaillons avec plusieurs institutions financières pour construire avec elles des offres qui sachent prendre en compte les spécificités des besoins de leurs adhérents / clients.

PSK : Au final, le « bien vieillir » est l'affaire de tous pour demain et c'est dès à présent qu'il convient d'agir. Il s'agit de fédérer, comme le fait Previo, toutes les énergies d'un écosystème le plus large possible pour répondre au plus près aux besoins des personnes âgées.

3.10 LES EXPERTS-COMPTABLES ET L'OPEN-INNOVATION



CHRISTOPHE PRIEM
PRÉSIDENT DE L'IFEC

L'explosion numérique favorise le développement de nouveaux services, de l'amélioration de l'expérience clients, et les experts-comptables n'échappent pas à cette tendance de fonds. Les défis sont nombreux pour la profession, avec notamment la RSE, les cryptomonnaies, la facturation électronique, et plus généralement une digitalisation d'ensemble des entreprises. Notre profession se doit de rester au cœur de l'activité économique, et c'est dans cette optique que nous avons développé avec des partenaires de l'écosystème Tech et Fintech un programme d'open innovation.

IFEC Events

Qu'il s'agisse de RSE, gestion de patrimoine, digitalisation, outils numériques, RH, management, dialogue social ou encore attractivité, de nombreux sujets pointus nécessitent des échanges entre professionnels. C'est pourquoi nous avons créé une plateforme de rencontres sous la forme d'un salon virtuel, afin de mettre en relation les professionnels et de les orienter vers des conférences animées par des experts.



Pour permettre également des partages d'expériences, des débats sont également organisés en ligne dans le cadre des « Lundis de l'Innovation ».

Analyse des données, et environnement de contrôle des entreprises pour les Commissaires aux Comptes

La mise en place du format de reporting électronique européen (European Single Electronic Format) fait évoluer le processus de contrôle des Entités d'Intérêt Public (EIP) pour les Commissaires aux Comptes.

Également, la connaissance du métier et du secteur d'activité des entreprises est un enjeu majeur pour le commissaire aux comptes, dans un environnement où de plus en plus d'informations sont disponibles sur une variété de supports de communication.



C'est pourquoi nous avons noué un partenariat avec la fintech Corporatings, basée en région parisienne, afin de faire bénéficier notre profession d'outils de dernière génération au service de l'audit et de l'analyse des données des sociétés, sur la base d'une véritable expertise dans la digitalisation des procédures de validation des comptes annuels.

Le conseil digitalisé en gestion de patrimoine, incluant la dimension crypto

Les professionnels accompagnent leurs clients dans la gestion de leur patrimoine, avec un besoin accru d'une vision digitale à 360°, pour faciliter l'exercice du métier en synchronisant plusieurs outils en une seule plateforme sécurisée.

Par ailleurs, de plus en plus de clients s'intéressent aux investissements en crypto actifs, dans un environnement où les offres sont multiples et complexes, et avec un contexte réglementaire dont la stabilisation est à venir.



Pour répondre à ces besoins, nous avons conclu un partenariat avec la fintech Ledgity, basée à Nice afin de faire bénéficier notre profession d'un outil complet et intuitif, offrant la réalisation d'une prospection sans coût, l'accès à des process administratifs et réglementaires automatisés, à une sélection exclusive d'offres d'investissements, notamment crypto, à une connaissance approfondie des clients, et à une messagerie instantanée et sécurisée.

Solutions innovantes d'analyse et évaluation des actifs immatériels

Les professionnels du chiffre doivent procéder à une analyse de la valeur d'actifs dans les comptes de leurs clients. Les actifs incorporels qui sont souvent concernés ont une dimension immatérielle de plus en plus sensible à analyser.

Dans un environnement où les technologies se développent les startups et les sociétés Tech prennent de plus en plus d'importance dans le tissu économique, avec une valorisation d'entreprise difficile à mener selon les critères classiques habituels.



Face à ces défis, nous avons noué un partenariat avec la fintech Diag n'Grow, afin de faire bénéficier notre profession d'un outil permettant d'approcher de façon plus fine la valeur d'actifs ou entreprises de l'immatériel, incluant les 6 verticales suivantes : technologie et innovation, système d'information, marque et notoriété, humain et organisation, relations avec clients partenaires et fournisseurs, impact et valeurs.

3.11 LE CHIEF REVENUE OFFICER, UN NOUVEAU RÔLE APPARU EN 2022



EMMANUEL PAPADACCI-STEPHANOPOLI
CHIEF REVENUE OFFICER, LA FABRIQUE BY CRÉDIT AGRICOLE



Les fintechs, comme la plupart des startups qui proposent des services innovants et disruptifs, ont connu une forte croissance ces dernières années. Elles ont bénéficié de l'intérêt des investisseurs qui ont injecté des milliards d'euros dans ces entreprises prometteuses, attirés par des taux de croissance impressionnants et des perspectives de gains importantes. Cependant, cette ambiance euphorique dans le monde de la fintech a connu un changement significatif en 2022.

En effet, les investisseurs sont de plus en plus prudents et exigent maintenant des fintechs qu'elles démontrent la viabilité de leur modèle économique en atteignant leur rentabilité. Les fintechs ont longtemps privilégié la croissance du nombre de clients au détriment de la rentabilité, mais cette stratégie ne semble plus être suffisante pour satisfaire les investisseurs. Ces derniers cherchent désormais des entreprises capables de dégager des bénéfices à long terme.

Pour répondre à cette demande, les fintechs seront amenées à revoir leur mode de développement commercial. Il leur faudra trouver un meilleur équilibre entre les investissements et le déploiement commercial de leurs produits. Cela signifie qu'elles doivent être plus prudentes dans leur utilisation des fonds levés et qu'elles doivent investir davantage dans des domaines qui génèrent des revenus, tels que les services payants et les partenariats d'affaires.

A titre d'exemple, Revolut qui a annoncé récemment avoir été rentable en 2022, proposait initialement des services bancaires gratuits et illimités à ses clients. Revolut a infléchi fortement sa stratégie en introduisant des frais pour de nombreux services en 2020 et a également lancé de nouvelles offres premium payantes pour générer des revenus supplémentaires et améliorer sa rentabilité.

Pour coordonner ce changement, un nouveau rôle a été créé dans les fintech : celui de Chief Revenue Officer (CRO). Le CRO est chargé de veiller à l'alignement des équipes de l'entreprise pour assurer son efficacité et maximiser sa rentabilité. Il travaille en étroite collaboration avec les équipes commerciales et marketing pour identifier les opportunités de croissance et mettre en place des stratégies pour générer des revenus.

Le CRO est donc devenu un rôle pivot dans les fintechs. Sa mission est de transformer les investissements en revenus et de veiller à ce que les entreprises atteignent leur rentabilité. Les fintechs qui réussissent à trouver cet équilibre entre investissement et rentabilité seront les plus attractives pour les investisseurs à l'avenir.

En conclusion, les fintechs doivent maintenant revoir leur stratégie de développement commercial pour répondre aux exigences des investisseurs en matière de rentabilité. Cela nécessite un meilleur équilibre entre les investissements et la mise en marché des produits, ainsi que la création d'un nouveau rôle clé dans l'entreprise : le CRO. Les entreprises de la fintech qui réussiront à atteindre leur rentabilité seront celles qui auront le plus de chances de prospérer à long terme.

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

Co-fondatrice du cabinet
de conseil en branding
Cross The Nile
maha@crossthenile.com

Xavier Pierart

Chief Financial Officer, Younited
xavier.pierart@younited.com

Florence de Maupeou

Directrice Générale, Financement
Participatif France
florence.demaueou@financeparticipative.org

Caroline Simon

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

Emmanuel Papadacci-Stephanopoli

Vice-Président de l'Observatoire
de la Fintech
emmanuel.papadaccistephanopoli@essec.edu

Gwladys Tohier

Vice-présidente de l'Observatoire
de la Fintech -
Présidente de la CRCC Grande Aquitaine
gwladys@nouvel-envol.fr

**Pour télécharger le rapport
et consulter nos actualités,
rendez-vous sur le site internet
de L'Observatoire de la Fintech :
www.fintech-metrix.com**

Coordonnées

 contact@fintech-metrix.com
 www.fintech-metrix.com
 [l-observatoire-de-la-fintech](https://www.linkedin.com/company/l-observatoire-de-la-fintech)
 [@l_fintech](https://twitter.com/l_fintech)

Les informations et contenus de cette étude peuvent être reprises dans le cadre d'une publication, à la condition de citer notre étude et l'auteur de l'analyse faisant l'objet d'une mention

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.

© 2023 L'Observatoire de la Fintech est une marque déposée. Tous droits réservés.