

L'année de la Fintech

L'Observatoire
de la Fintech

20
19

2^{ème} semestre 2019



Méthodologie de l'étude

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

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

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

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

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

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

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

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

“Le financement de la Fintech en France dépasse en 2019 un nouveau plafond de 600 millions d’euros”

L'année 2019 montre une nette accélération du marché de la Fintech en France.

Les acteurs français deviennent de plus en plus significatifs, s'internationalisent et sont suivis par des investisseurs participant à des opérations plus importantes. Dans les chiffres, nous retrouvons des opérations de plus forte envergure, à la fois en volume et en ticket moyen qu'en 2018. Avec 85 opérations et 640 millions d'euros de fonds levés, le financement de la Fintech dépasse en 2019 un nouveau plafond.

La forte progression du ticket moyen au cours de l'année 2019, supérieur à 7,5 millions d'euros par opération, révèle une capacité à apporter des financements unitairement beaucoup plus importants que par le passé, avec 10 opérations supérieures à 20 millions d'euros chacune qui sont les suivantes :

- Wynd avec 72M€
- Payfit avec 70M€
- Younited Credit avec 65M€
- Shift Technology avec 53M€
- Alan avec 40M€
- Swile (Lunchr) avec 30M€
- Lemonway avec 25M€
- Spendesk avec 25M€
- Bankin' avec 20M€
- Luko avec 20M€

Ces 10 levées de fonds ont totalisé 430 millions, soit plus du double de l'année 2018 dont les 10 meilleures opérations avaient cumulé 212 millions. Cela vient très clairement confirmer la capacité des investisseurs à apporter des financements unitairement beaucoup plus importants.

Dans le même temps, les projets plus jeunes en amorçage ou en série A ont continué à attirer des financements, avec 50 opérations qui ont levé jusqu'à 3 millions d'euros.

Ces tendances traduisent la dynamique vertueuse actuelle du marché, à la fois dans l'accompagnement de projets de plus en plus matures et à l'écoute de projets plus jeunes qui représentent des enjeux d'avenir.

La Fintech, qui est au cœur de l'innovation, continue par ailleurs ses mouvements en matière de créations, de M&A, et aussi de cessation d'activité que nous détaillons dans cette édition. Nous reviendrons également sur les partenariats commerciaux mis en place, créant à travers ce pont entre acteurs établis et fintech une dynamique vertueuse d'innovation.

Nous sommes enthousiastes de partager avec vous ces éléments d'analyse et vous souhaitons une année 2020 riche en initiatives innovantes. Avec un secteur qui fête ses 10 ans en 2020, la Fintech doit progressivement communiquer davantage sur des données de performance, afin de tirer les enseignements de ce qu'a symbolisé l'événement WeWork, pour montrer comment les fonds investis sont convertis en création de valeur actionnariale. Nous encouragerons à le faire dans le panorama détaillé des acteurs que nous présenterons dans chaque édition de notre publication.



Mikaël PTACHEK

Président de l'Observatoire
de la Fintech



Sommaire

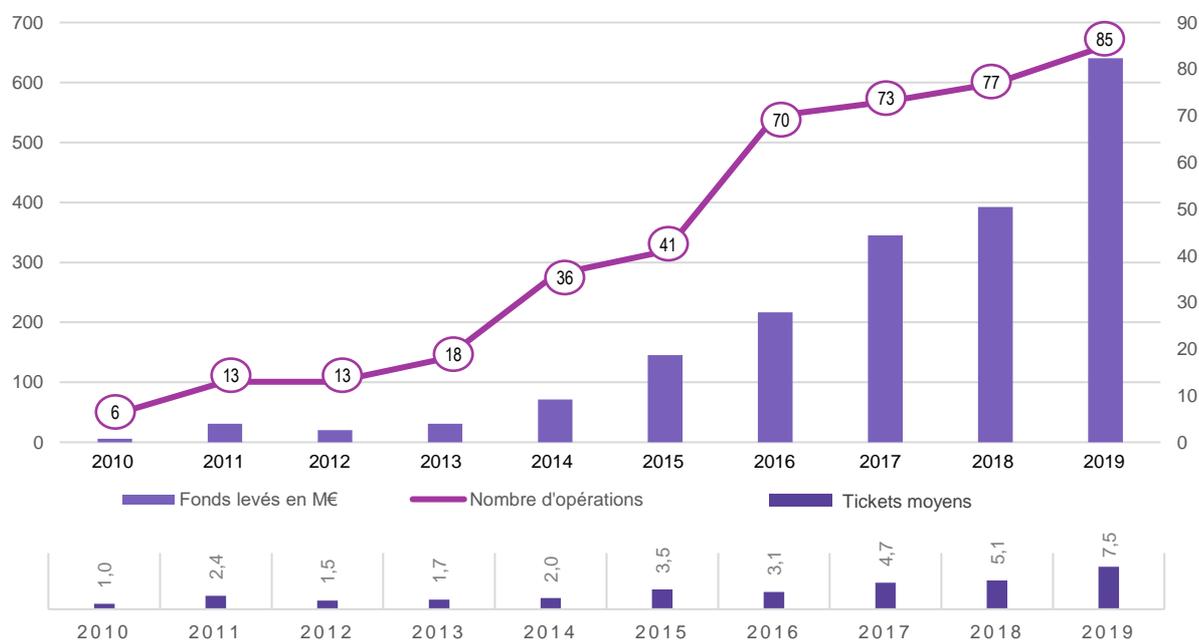
1. Panorama des fonds levés dans la Fintech en France.....	7
1.1 Les indicateurs de tendance.....	8
1.2. Panorama des fonds levés dans la Fintech par métier.....	10
1.3. Panorama des investissements réalisés à date par les fonds d'investissement.....	12
1.4. Panorama des investissements réalisés à date par les Corporates.....	14
2. Les trends de la Fintech par métier.....	16
2.1. Présentation d'ensemble par métier.....	17
2.2. Le métier du paiement.....	18
2.3. Le métier du financement.....	24
2.4. Le métier des banques digitales.....	27
2.5. Le métier de l'investissement.....	32
2.6. Le métier de la l'assurtech.....	35
2.7. Le métier de la regtech.....	41
2.8. Le métier de la blockchain et les cryptoactifs.....	44
2.9. Le middle et back office et les services aux acteurs financiers.....	47
3. Parole aux experts de la Fintech, de l'Innovation, des Services Financiers et de la Recherche.....	50
3.1. Quel horizon pour la Fintech à Paris ? par Edouard Plus, Le Swave	51
3.2. A qui s'adresse le financement participatif sur le marché français, par Richard Jacquet et David Spira, Zencap Asset Management	53
3.2. Nickel : de la success story d'une néobanque en France à l'internationalisation d'un modèle, par Marie Degrand Guillaud et Jacques-Olivier Schatz, Nickel	55
3.3. Manager.one : comment faciliter le quotidien des dirigeants de sociétés, par Adrien Touati.....	57
3.4. Comment utiliser le supercollectif pour repenser les partenariats, par Marion Nibourel, La Place Fintech	59
3.5. Transformation numérique : Du neuf du côté de l'industrie ? par Vincent Champain, L'Observatoire du Long Terme.....	61
3.6. Les clés d'une incubation réussie pour une Fintech » par Cécile Bulle, Fondation Paris-Dauphine	63
3.7. Human capital : mais que nous manque-t-il pour réussir ? par Rodolphe Falzerana	65
3.8. CIR, JEI, aides Bpifrance : les dispositifs d'aides publiques à l'innovation et les Fintech françaises » par Yonathan Arfi, Optimal Gestion.....	67
4. Les Clubs de l'Observatoire de la Fintech.....	69



1

Panorama des fonds levés dans la Fintech en France

1.1 Les indicateurs de tendance



Le financement de la Fintech en France dépasse en 2019 un nouveau plafond qui se traduit par les indicateurs de performances suivants :

- 640 millions d'euros de fonds levés, en progression de 63% par rapport à l'année 2018 avec 85 opérations.
- La taille des financements continue de progresser avec 4 opérations supérieures à 50 millions d'euros (Wynd, Payfit, Younited Credit et Shift Technology) et 6 opérations entre 20 et 40 millions d'euros (Alan, Spendesk, Swile, Lemonway, Bankin' et Luko).
- Une hausse du ticket moyen des opérations qui passe de 5 à 7,5 millions d'euros entre 2018 et 2019, traduisant des financements à la fois de projets matures supérieurs à 20 millions d'euros et de projets plus jeunes en amorçage / série A avec 50 opérations jusqu'à 3 millions d'euros.

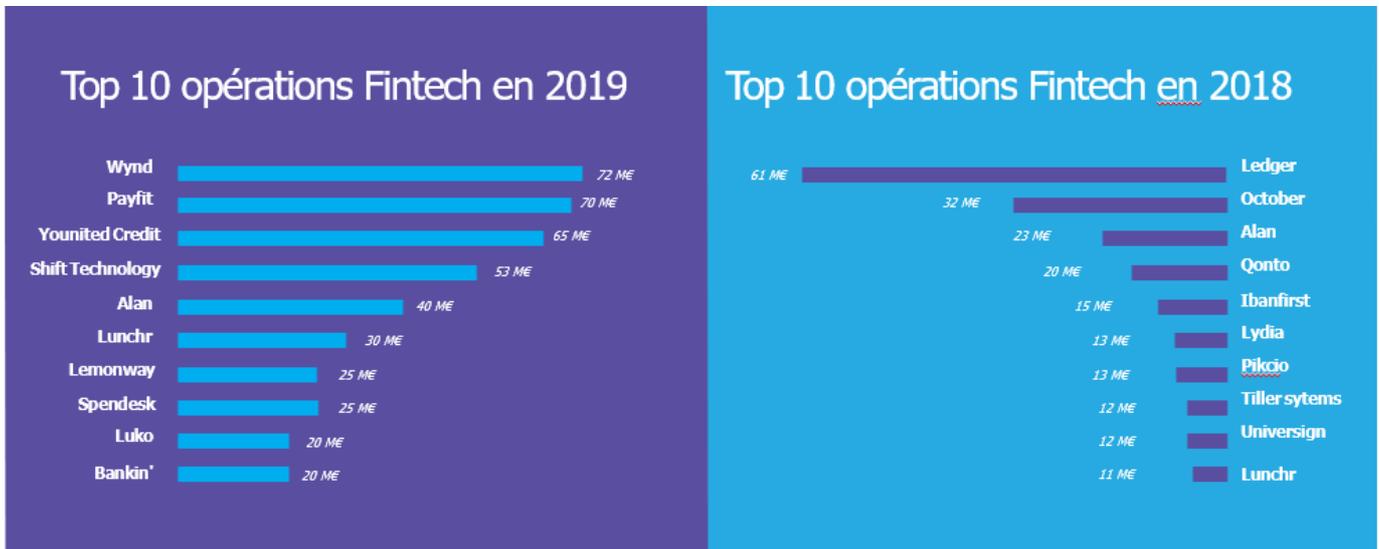
En 10 ans à fin 2019, la Fintech en France aura levé près de 2 milliards d'euros

Suivant une tendance internationale qui s'était amorcée à l'issue de la crise financière de 2008, le financement de la Fintech devient réellement significatif en France à partir de 2015 en franchissant le seuil de 100 millions d'euros de fonds levés.

Depuis les années 2010 jusqu'à la fin de l'année 2019, la Fintech en France aura levé près de 2 milliards d'euros à travers 434 opérations auprès de Business Angels, de fonds d'amorçage, de fonds d'investissements ou de Corporates (établissements bancaires, compagnies d'assurance, opérateurs télécom, sociétés de grande distribution, ...). 28 principaux fonds d'investissements et 24 Corporates ont été identifiés comme investisseurs actifs et leur activité est présentée en détail dans les panoramas dédiés en 1.3 et 1.4.

La seule Fintech cotée en France à ce jour est Hipay, qui opère dans les paiements. Une autre Fintech de paiements, la société Dalenys, était également cotée, mais s'est retirée des marchés financiers suite à son rachat en 2017 par Natixis BPCE.

1.1 Les indicateurs de tendance



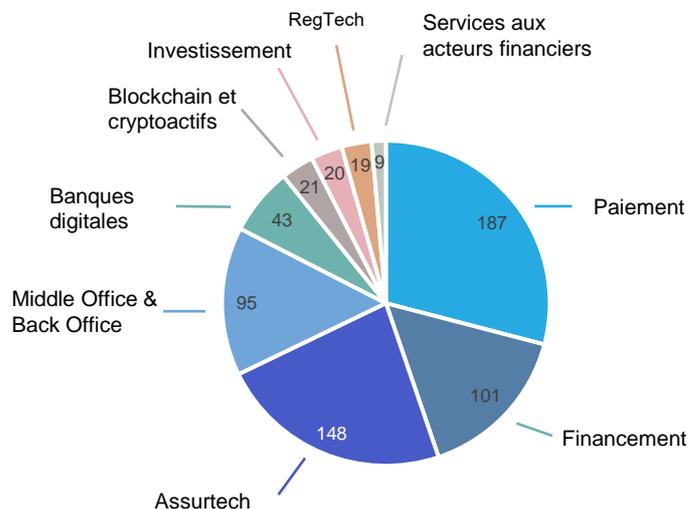
Une taille des financements qui continue de progresser

Cette année aura été marquée par une forte progression du ticket moyen, supérieur à 7 millions d'euros par opération. En 2019, les 10 plus importantes levées de fonds dans la Fintech en France ont totalisé 430 millions, soit le double de l'année 2018 dont les 10 meilleures opérations avaient cumulé 212 millions. Cela vient confirmer la capacité des investisseurs à apporter des financements unitairement beaucoup plus importants, ce qui n'était pas le cas auparavant. Les opérations les plus importantes se réalisent également avec l'appui parfois important des fonds d'investissement étrangers, comme Accel, Balderton DST Global, Bessemer : cela vient en général confirmer les réalisations ou le potentiel d'internationalisation des Fintech françaises concernées. Cette tendance doit se poursuivre en 2020, avec des opérations qui pourraient franchir le seuil unitaire de 100 millions d'euros.

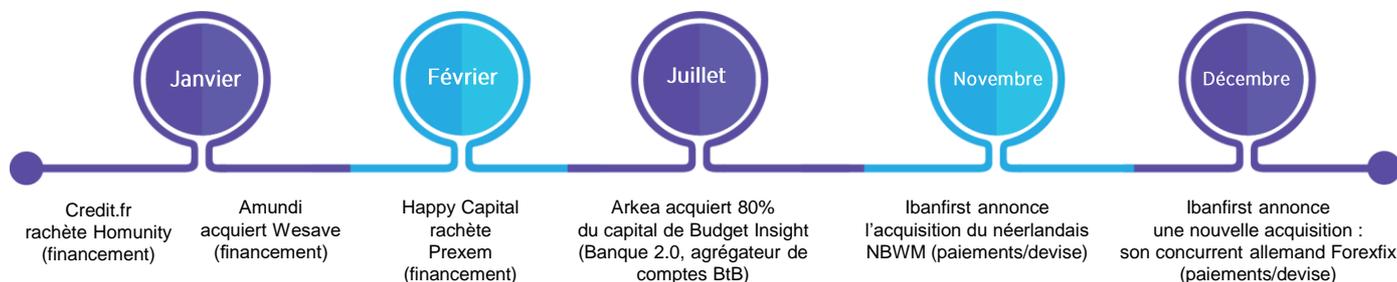
Le paiement est toujours Leader, mais la plus forte accélération revient à l'assurtech

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

- le paiement continue d'offrir de très fortes promesses de rendement, étant un métier très fortement automatisable et scalable : le paiement s'inscrit dans un contexte international d'opérations de M&A record de plusieurs dizaines de milliards de dollars, favorisant une valorisation élevée du secteur.
- les assurtech sont encore peu nombreuses en France et dans le monde, pour un potentiel de création de valeur estimé très important. Entre 2018-2019, les fonds captés par les assurtech françaises ont été multipliés par 3,5, passant de 42M€ à 138M€.



1.1 Les indicateurs de tendance



Un écosystème de l'innovation toujours en mouvement: créations, M&A, mais aussi cessation d'activité ont ponctué l'évolution du secteur en 2019

20% des levées de fonds réalisées en 2019 l'ont été par des sociétés de moins de 2 ans (soient 17 opérations sur 85). De surcroît, en amorçage ou en série A, les projets plus jeunes ont concerné 50 opérations qui ont levé jusqu'à 3 millions d'euros au cours de l'année.

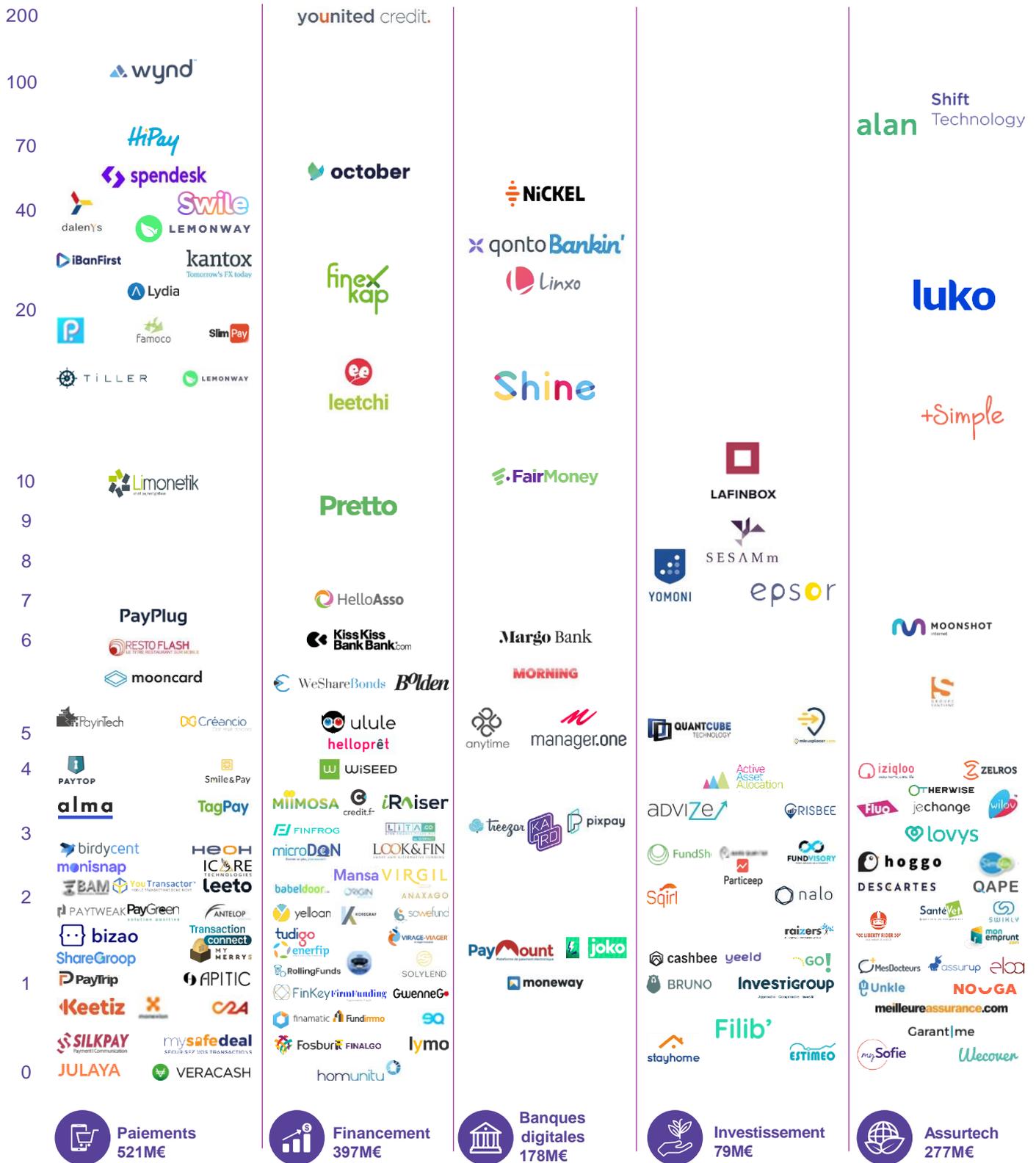
En matière de **M&A**, 20 opérations ont eu lieu dans la Finetch au cours des 5 dernières années :

- L'année 2015 avait marqué le début des grandes manœuvres des Corporates avec Arkea et Natixis BPCE qui s'emparaient des pionniers, les cagnottes en ligne, avec le rachat de Leetchi et Le Pot Commun respectivement. Plus discrètement, la Société générale avait acquis en début d'année Fiduceo, un des premiers agrégateurs de comptes qui a permis d'intégrer rapidement cette fonctionnalité des ses applications.
- L'activité de M&A a été de loin la plus forte en 2017 avec les rachats de Nickel par BNP Paribas, de Dalenys par BPCE, de KissKissBankBank par La Banque Postale, de Credit.fr par Tikehau Capital et de Pumpkin par Crédit Mutuel Areka. Le montant total de ces transactions, dont le montant n'avait pas été dévoilé, avait été estimé dans une fourchette approchant 500 millions d'euros. Ces cinq opérations avaient marqué un tournant majeur dans la consolidation de la Fintech en France, à travers une validation par le marché des propositions de valeur des Fintech.
- L'année 2018 avait été plus calme, avec principalement 2 acquisitions réalisées coup sur coup par la Société Générale : le rachat de Lumo dans le financement des énergies renouvelables, puis de Treezor qui équipe notamment un certain nombre de néobanques françaises et étrangères en core-banking système.
- En 2019, nous avons assisté à 8 transactions : Arkea a pris une participation majoritaire dans l'agrégateur de comptes BtB Budget Insight. Ibanfirst a acquis successivement en fin d'année deux acteurs du paiement, le néerlandais NBWM et l'allemand Forexfix. La bourse britannique, le London Stock Exchange a pris le contrôle de Beyond Ratings est un fournisseur de données environnementales, sociales et de gouvernance (ESG). Et enfin dans le financement, Credit.fr a acquis Homunity, Amundi reprenait Wesave et Happy Capital s'offrait Prexem. Si cette année n'est pas la plus importante en valeur des deals, elle est l'année la plus importante en nombre de transactions, à la fois de Coporates français ou étrangers, et fait marquant nouveau, de Fintech elles-mêmes.

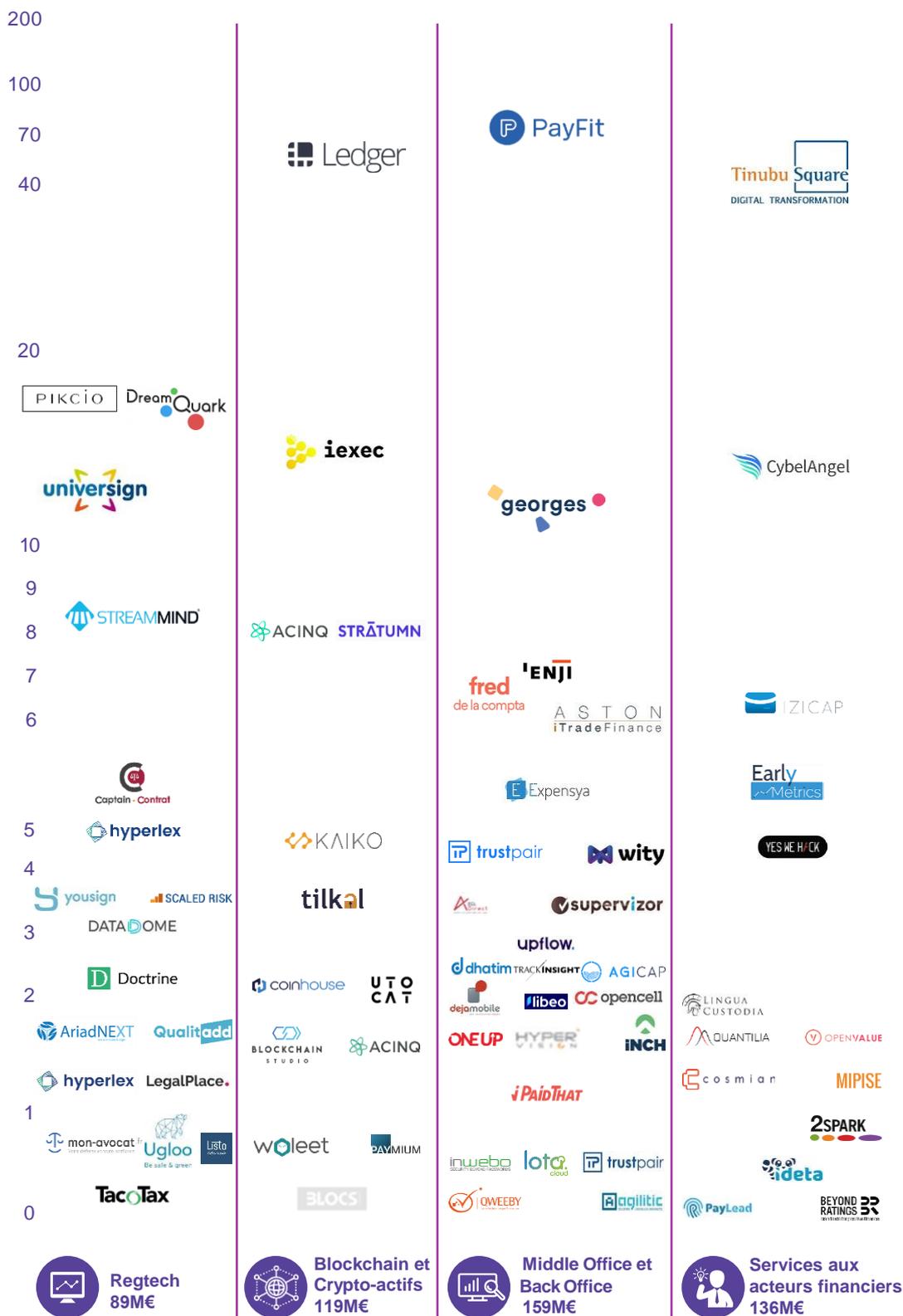
Enfin, la Fintech est un écosystème d'innovation qui voit **des acteurs abandonner la course**. C'est ainsi qu'en 2019, les 8 sociétés suivantes notamment ont cessé leur activité : Care Labs (paiements) en mars, Itiqiti (financement) en avril, Tellmeplus (services aux acteurs financiers) en mai, Valoo (assurtech de la MAIF) en Juin 2019, Oyst (paiements) en juin 2019, Marie Quantier (investissement) en août 2019, Afrimarket (paiements / marketplace) en septembre 2019 et Youse (Assurtech) en décembre 2019. S'il est plus difficile d'obtenir des données ou des témoignages dans le cadre de fermetures d'activité, les informations que nous avons recoupées ont conduit à observer que terme mis à ces activités tenait au manque de financement ou au positionnement sur un marché qui tardait à croître ou dont le potentiel ne s'était finalement pas révélé.

1.2 Panorama des fonds levés dans la

En millions d'€



Fintech par métier



1 – Paiements

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

2 – Financement

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

3 – Banques Digitales

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

4 – Investissement

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

5 – Assurtech

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

6 – Regtech

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

7 – Blockchain & Crypto-actifs

- Blockchain à destination du secteur financier
- Crypto-actifs

8 – Middle et Back Office

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

9 – Servies aux acteurs financiers

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

1.3 Panorama des investissements

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

Parmi les « gros tickets », FRST a investi dans Payfit, Eurazéo-Idinvest ont investi dans Swile (Lunchr) et Younited Credit, Iris Capital dans Shift Technologies, Daphni dans Swile, Alven dans Georges Tech et Pretto et BlackFin dans Pretto et Descartes Underwriting.

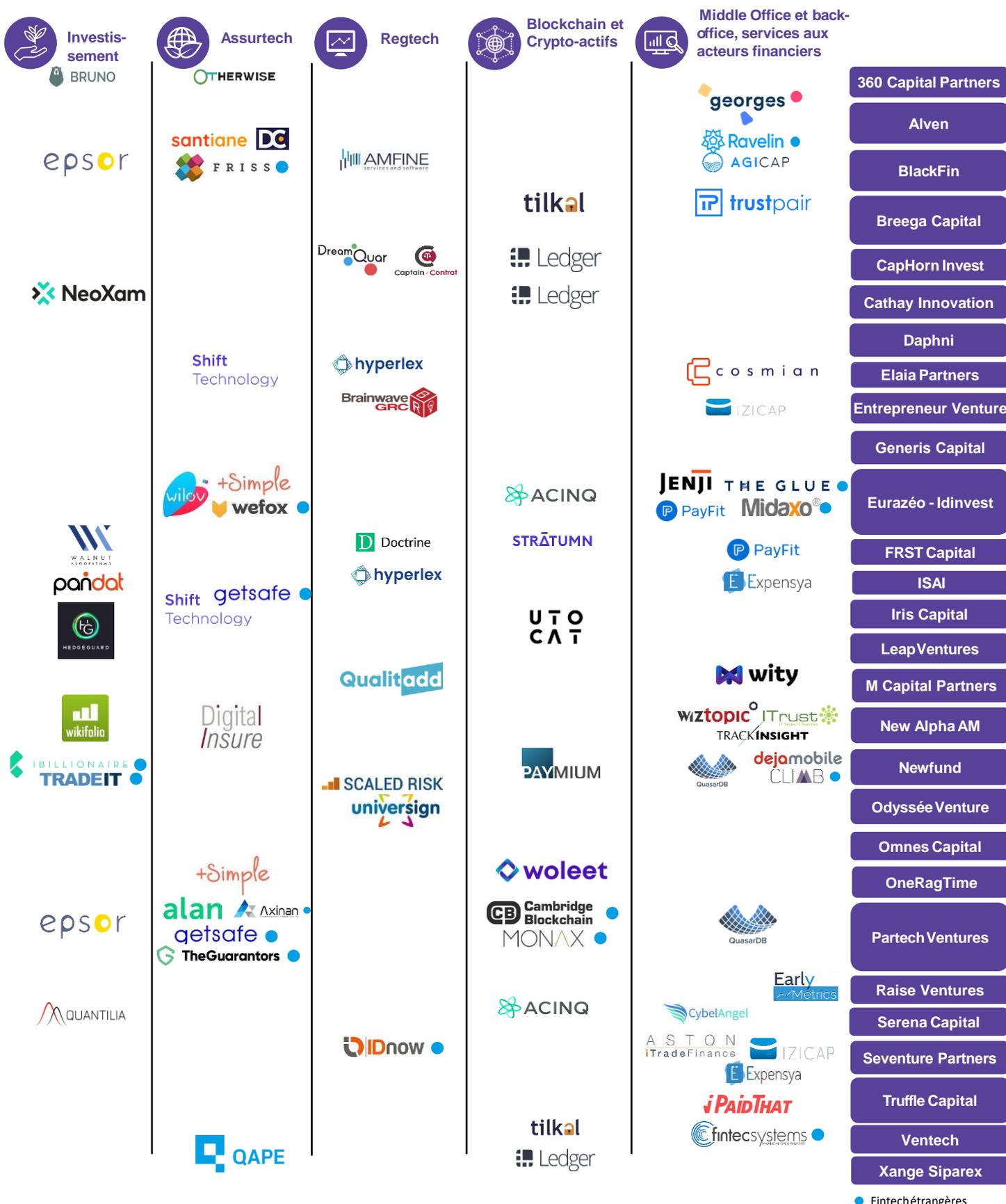
Dans les investissements dans les projets plus jeunes, Raise Ventures a investi dans Mooncard, Elaia Partners dans Hyperlex et Cosmian, Breega Capital dans Tilkal, 360 Capital Partners dans Otherwise, Truffle Capital dans Ipaidthat et dans Rolling Funds, et Siparex a investi dans Qape.

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.

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

2019	Paiements	Financement	Banques digitales
3	TILLER		
6	stripe • wynd	Pretto VIRGIL	qonto
9	VABILL • YouTransactor	Pretto	
7	COVRY • iBanFirst • libeo • LEMONWAY		Curve
3		FinanceActive • FUNDBOX	chime
5			Margo Bank • Shine
3	Swile Transaction connect		
4			
2			
2		FINEXKAP • iRaiser	
15	Skrill • Swile • alma • kantox • FAMOCO • Tomorrow's FX Today	octorber • younited credit. <small>Emoruntez. Investissez. Entre vous.</small>	
4			
4	alma		
3	BuyBox		
4	KIRONTECH		
4	BuyBox • Captain Wallet		
8	Lydia • HEON	helloprêt	JOUST
9	Limonetik • Joxko		FairMoney
2			
2	TILLER		Bankin'
2			
17	CANDEX • Kudi • kantox • Tomorrow's FX Today • xendit • xfers	auxmoney • NOVICAP • octorber	joko
2	mooncard		
4	iBanFirst		
6	sumup	yelloan	anytime
8	monisnap • ShareGroop • MoneyTrack • PAYTOP • Smile & Pay	RollingFunds	smartpush
3	recargapay		
7	Lydia • Currencycloud	microD€N <small>Donner un peu, plus souvent</small>	Shine DEPOSIT SOLUTIONS

Réalisés à date par les fonds d'investissement



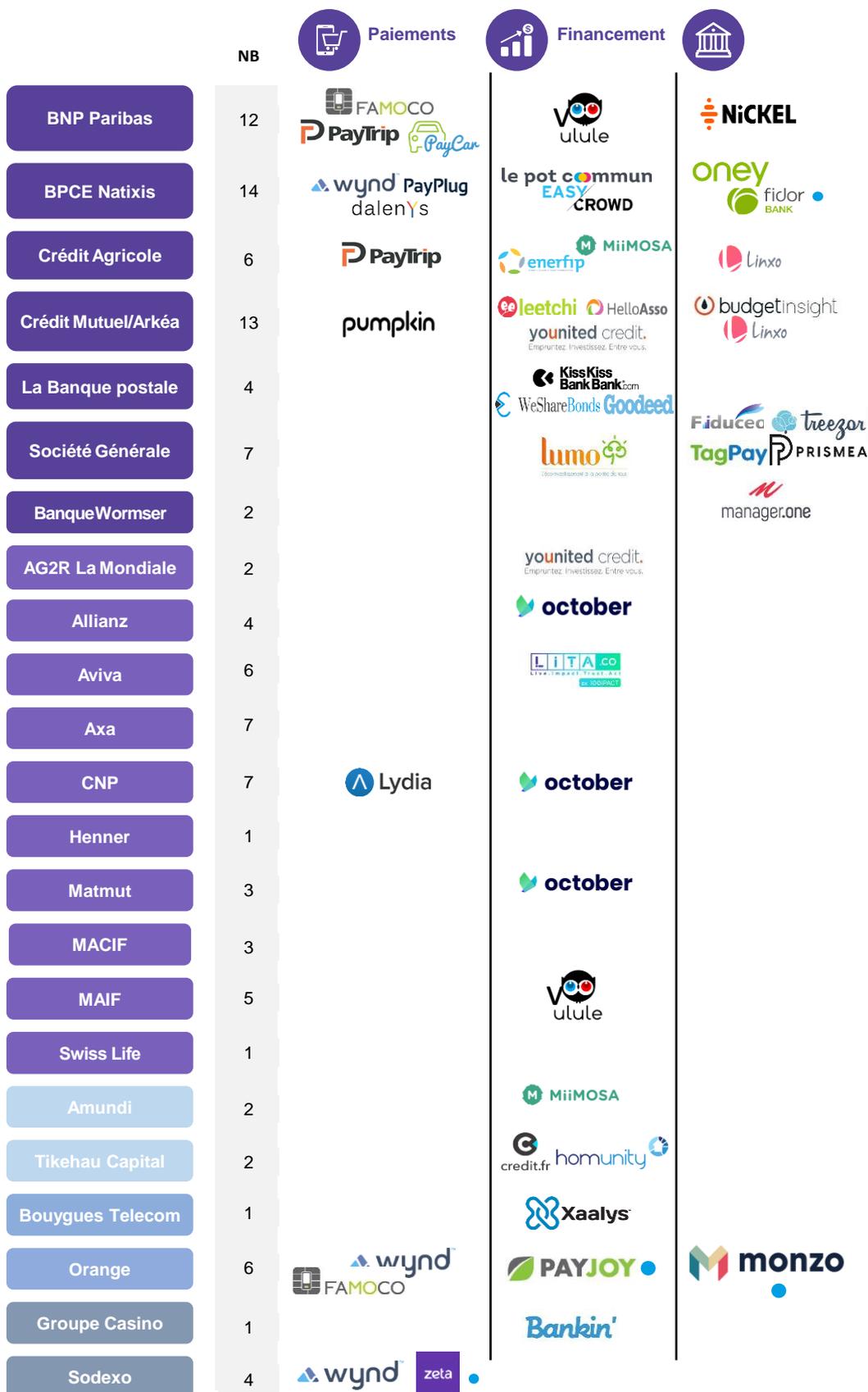
● Fintechétrangères

1.4 Panorama des investissements

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

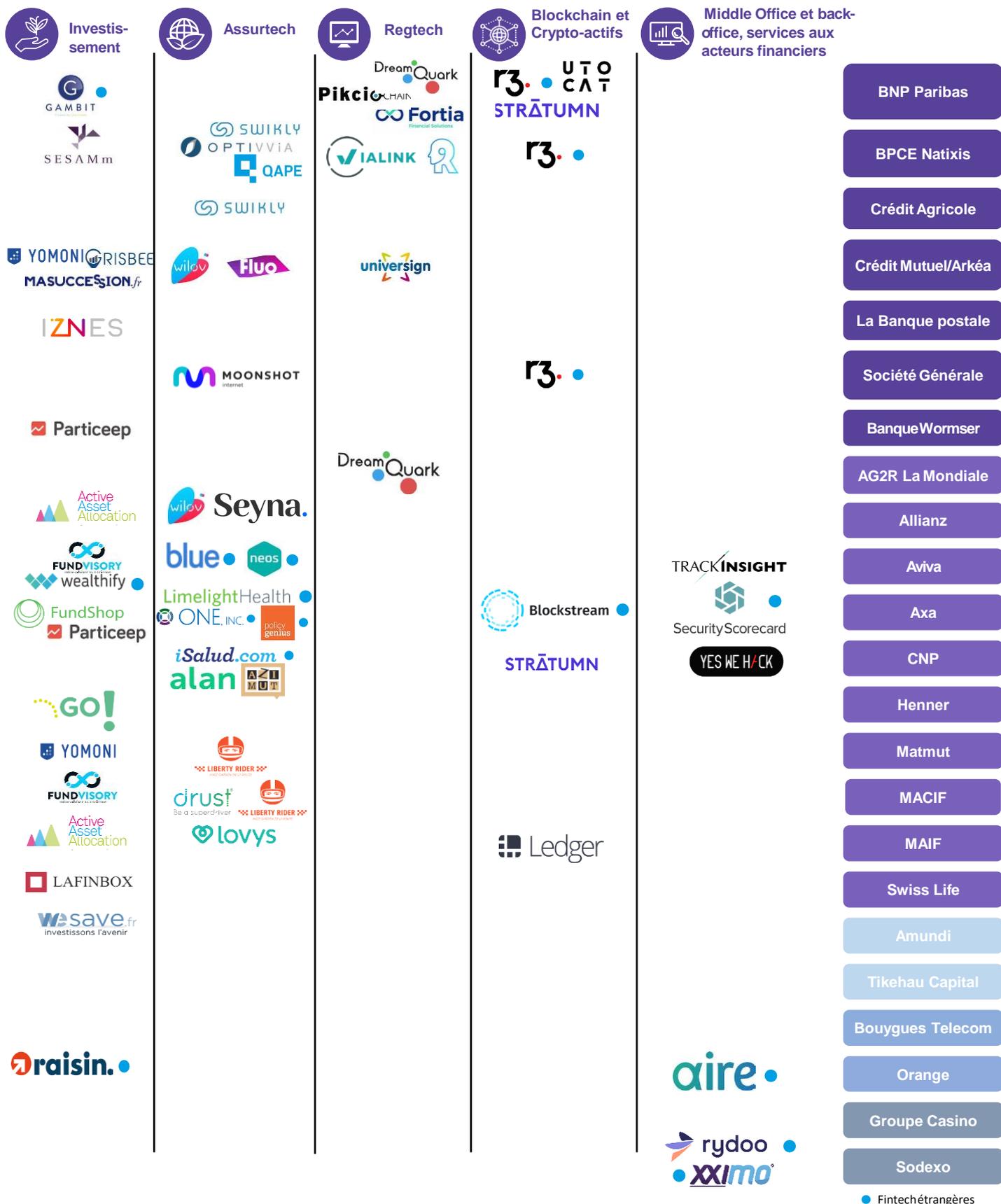
Au cours de l'année 2019, le Crédit Agricole a réalisé 4 investissements avec Enerfip, Finkey, Paytrip et Swikly. L'investissement le plus important a sans doute été réalisé par BPCE Natixis avec Wynd, ainsi que Sodexho qui a co-investi dans Wynd avant de prendre une part minoritaire au capital de la Fintech indienne de paiements Zeta. Arkea a pour sa part acquis 80% de Budget Insight. MAIF a investi dans Lovys et dans Active Asset Allocation avec Allianz. Bouygues Télécom a fait son entrée dans la Fintech en investissant dans Xaalys, la néobanque éducative pour adolescents. BNP Paribas a investi dans Paytrip, CNP a investi dans YesWeHack, BPCE dans SESAMm et Swikly, et enfin Henner dans GO!.

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



● Fintech étrangères

Réalisés à date par les *Corporates*





2

Les trends de la Fintech par métier

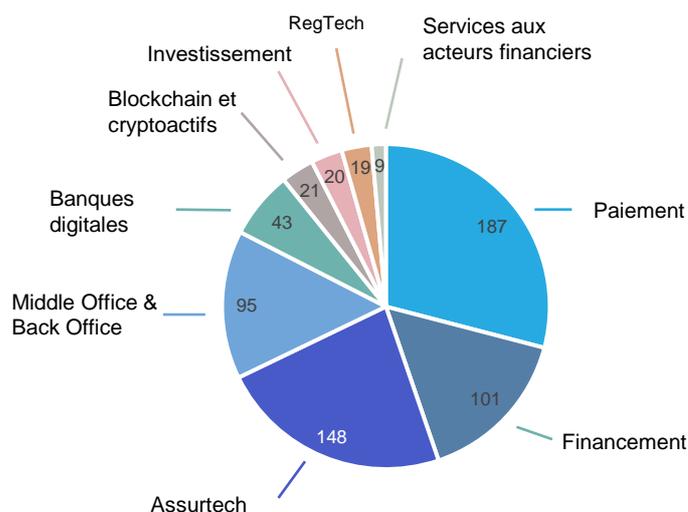
2.1 Présentation d'ensemble par métier

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

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

Répartition par métier Fintech des levées de fonds réalisées en 2019

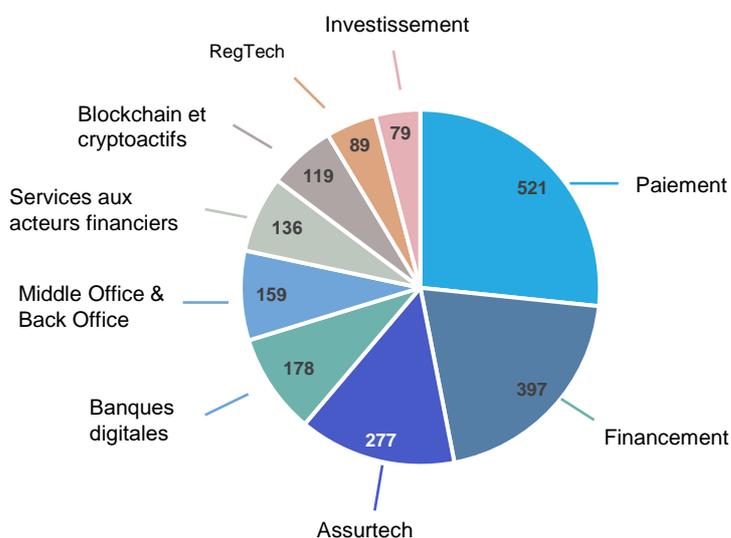
Le paiement, métier historique de la Fintech, capte 29% des fonds levés en 2019 avec 187M€. Il se voit talonné par l'assurtech (23% et 148M€) qui prend la 2^{ème} place du podium, habituellement occupée par le financement (16% et 101M€).



Répartition par métier Fintech des levées de fonds réalisées en cumul

En cumul, le paiement reste le premier métier avec 27% des fonds captés (521M€). Il est suivi par le financement (20% pour 397M€) et l'assurtech (14% pour 277M€) qui est en forte croissance en 2019 et les banques digitales (9% pour 178M€). A eux quatre, ces métiers représentent près de ¾ des fonds levés.

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



Caroline SIMON

Secrétaire Générale de
l'Observatoire de la Fintech

 caroline-simon1

2.2 Le métier du paiement

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

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

KPIs

Fonds levés au total : 521 M€ à travers 108 opérations, soit un ticket moyen de 4,8M€ par opération.

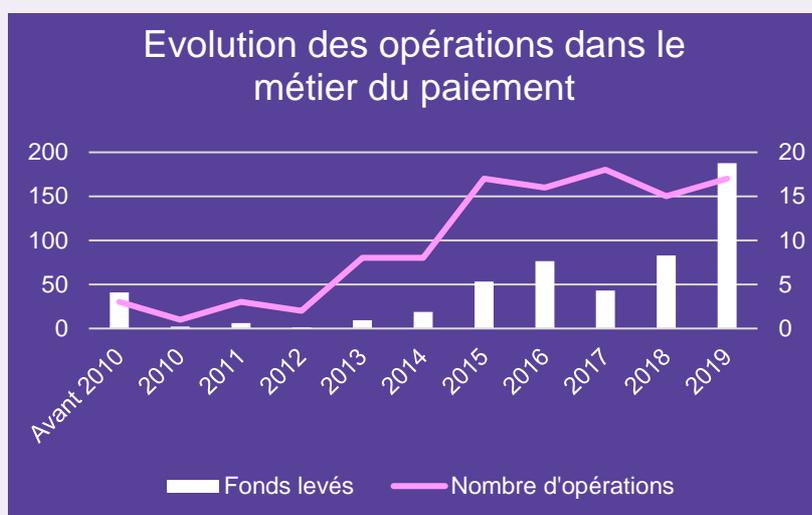
Nombre important d'acteurs, s'agissant du métier historique de la Fintech, rendu possible grâce aux tout premiers assouplissements réglementaires, et potentiel très important de création de valeur dans un domaine où les acteurs traditionnels offrent peu de données, de transparence tarifaire et d'automatisation : 61 sociétés ont levé des fonds dont 58 sont toujours existantes à ce jour et 3 arrêts d'activités (Afrimarket, Care Labs, Oyst).

Tendances et actualités 2019

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

Secteur en pleine croissance : ayant toujours été le secteur dominant de la Fintech, le volume des fonds levés dans le paiement a encore plus que doublé entre 2018 et 2019 pour atteindre 187M€ de fonds levés en 2019 à travers 17 opérations. Les sociétés les plus capitalisées sont les suivantes :

- Wynd : 111M€ (dont 72M€ levés en 2019)
- Hipay : 70M€ (au moment de la cotation lors de son IPO en 2015)
- Spendesk : 45M€ (dont 35M€ levés en 2019)
- Swile (ex Lunchr) : 44M€ (dont 30M€ levés en 2019)
- Lemonway : 39M€ (dont 25M€ levés en 2019)
- Dalenys : 38M€ levés avant 2010 (la société était cotée avant d'être rachetée par Natixis)
- Ibanfirst avec 25M€ (dont 15M€ levés en 2018)
- Kantox avec 25M€ (dont 5M€ levés en 2017)
- Lydia avec 24M€ (dont 13M€ levés en 2018)
- Famoco avec 16M€ (dont 11M€ levés en 2017)
- Slimpay : avec 16M€ (dont 15M€ levés en 2015)
- Tiller Systems avec 16M€ (dont 12M€ levés en 2018)



Fonds d'investissements présents

Eurazeo / Idinvest Partners (Alma, Famoco, Kantox, Lunchr), Truffle Capital (MoneyTrack, Monisnap, Paytop, Sharegroop, Smile & Pay), Breega (Ibanfirst, Libeo, Lemonway), Alven (Wynd), New Alpha (Heoh, Lydia) BlackFin (Descartes Underwriting, Friss, Raveline, Santiane), Index Ventures (Alan), Elaia Partners (Shift Technologies), Iris Capital (Shift Technologies), OneRagtime (+Simple.fr), Siparex (Qape).

Corporates présents

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

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



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

Natixis
Orange Digital
Ventures
Alven Capital
Sodexo Venture
BNF Capital
Sofina



72M€
Janvier 2019

C
Série



111M€
Depuis la création
en 2013



+ de 300
collaborateurs



Paris
Présent dans 18
Pays



Ismael Ould
PDG Fondateur

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

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



Pierre Antoine Vacheron
Directeur Général Natixis Payments

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



Flottant (35%)
BJ Invest

HiPay est une plateforme de paiement globale qui permet aux marchands de valoriser leurs données de paiement quel que soit le canal de vente. Les commerçants, les plus grandes enseignes comme les plus petits marchands, les sites de e-commerce comme les magasins physiques, peuvent ainsi améliorer leur taux de conversion, augmenter leur chiffre d'affaires et créer de nouveaux parcours d'achats. HiPay a traité en 2019 un volume de 3,9 milliards de paiements, en hausse de 37% par rapport à 2018. HiPay est agréé en tant qu'Etablissement de Paiement auprès de l'ACPR et en tant qu'Emetteur de Monnaie Electronique auprès de la Banque Nationale de Belgique.



70M€
Juillet 2015

Société cotée
FR0012821916 HIPAY



2015
Séparation de
Himedia et IPO



+ de 200
collaborateurs



Levallois (92)
Active
dans 170 Pays



Grégoire Bourdin
Directeur Général

"La croissance des volumes de paiement au second semestre atteint 40 %, soit 7 points de plus qu'au premier semestre. Le chiffre d'affaires semestriel s'élève à plus de 18 millions d'euros pour plus de 2,1 milliards d'euros de volume de paiement. Grâce à l'investissement des équipes de HiPay et au soutien de son actionnaire de référence, la société poursuit son développement dynamique."



David Cohen
Directeur France

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

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



35M€
Septembre
2019



45M€
Depuis la création
en 2016



+ de 180
collaborateurs



Paris
Présent
dans 4 Pays



Rodolphe Ardant
Fondateur et Chief Executive Officer

"Nous sommes fiers de révolutionner l'expérience des entreprises dans la gestion de leurs dépenses. Revolut et N26 ont bouleversé le secteur du B2C, mais les procédures d'achats dans le monde professionnel ont très peu évolué ! Il est temps de réinventer le paiement en entreprise !"



Dominique Vidal
Partner chez Index Ventures

"Nous sommes heureux d'accompagner Spendesk dans son aventure. Il y a un marché à prendre et Spendesk a les cartes en main pour être le leader de la gestion des dépenses professionnelles."

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



25M€
Octobre
2019



39M€
Depuis la création
en 2007



70
collaborateurs



Montreuil (93)
Présent
dans 9 Pays



Antoine Orsini
Co-fondateur et Directeur Général

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



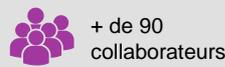
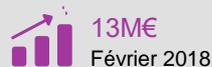
Fabrizio Cesario
Associé chez Toscafund

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



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

Belcube
Duval
XAnge
New Alpha AM
Oddo BHF
CNP
Assurances



C
série



Cyril Chiche
CEO et co-fondateur

"Plus que jamais, Lydia fait partie des acteurs majeurs de la révolution cashless en Europe. Ces nouveaux moyens vont nous permettre d'aller encore plus vite et plus loin pour offrir aux 500 millions d'européens l'interface la plus pertinente pour leur argent."



Hélène Falchier
Responsable Private Equity CNP Assurances
et Directrice Générale d'open CNP (jusqu'en
janvier 2019)

"Avec des stratégies innovantes d'acquisition de nouveaux clients et une qualité de service remarquable, Lydia a su attirer les jeunes et créer une véritable communauté d'utilisateurs de son application. Nous sommes heureux d'accompagner son expansion en France et en Europe et de réfléchir ensemble à de nouveaux services autour du paiement par mobile."



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

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

Natixis
Payments
(BPCE)



Ludovic Houry
Chief Executive Officer

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



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

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

Le métier du paiement



Daphni
ID Invest
Index Ventures

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

Lunchr utilise la solution de paiement en ligne Stripe.



+ de 200
collaborateurs



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



Loïc Soubeyrand
Co-fondateur

"Les entreprises modernes ont compris l'importance de proposer une expérience employé forte. Swile s'inscrit dans cette dynamique et participe à renforcer la culture de partage et de cohésion entre collègues. Notre ambition est d'adresser 100% des entreprises, en France et à l'international."



Thibaut Monnoyeur
Chief Revenue Officer

"Cette levée servira à s'étendre en Europe mais aussi en Amérique Centrale et Latine dès 2020. Elle permettra également de renforcer les innovations pour faire de Swile l'application de référence dédiée à la vie d'équipe en entreprise !"

Le métier du paiement



Breega Capital
Serena Capital
NJJ Capital
(Xavier Niel)

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



+ de 150
collaborateurs



Bruxelles Paris
Europe depuis la
Belgique et la France



Pierre-Antoine Dusoulier
Fondateur et Président-Directeur
Général

"En fait, nous ne nous fixons aucune limite pour ce qui est de révolutionner l'univers financier des entreprises. Dans un avenir proche, nous proposerons l'accès à de nouvelles devises, le financement de créances, des placements de trésorerie mais aussi des solutions de change à terme encore plus élaborées."



Ben Marrel
Managing Partner
Breega Capital

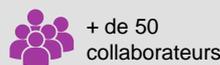
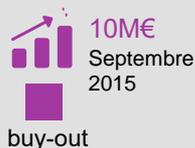
"Rares sont les startups qui prennent la totale mesure du champ des possibles offert par le changement de réglementation induit par la DSP2. Comme pour les télécoms et l'énergie en leur temps, il est aujourd'hui possible de construire une proposition de valeur incomparable au-dessus de l'infrastructure bancaire. C'est ce que développe iBanFirst avec sa vision de métabanque pour les entreprises internationales et c'est pour ça que nous sommes ravis de rejoindre l'aventure."



Crédit Mutuel
Arkéa
Management

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

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



Alix Poulet

Chief Executive Officer
juin 2019)

(depuis



Anne-Laure Navéos

Directrice croissance externe et partenariats
Crédit Mutuel Arkéa

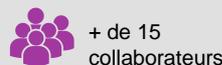
"Céline Lazorthes a surmonté toutes les épreuves du parcours entrepreneurial. Elle a su s'entourer de personnes passionnées et compétentes et ensemble, ont déjoué les contraintes techniques et réglementaires liées à cette activité fintech et conçu un service utilisé par des millions de personnes pour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

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



Breega
Avec le soutien
de business
angels et
Bpifrance

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



Pierre Dutaret

CEO et co-fondateur



Ben Marrel

Founding Partner
Breega

"Libeo est la première plateforme de paiements entre entreprises et nous ambitionnons de prendre rapidement une position de leader en Europe. Dans les prochains mois, nous allons nous concentrer sur les leviers qui nous permettront de croître rapidement : R&D, organisation, optimisation et agilité."

"La proposition de valeur de Libeo est unique sur le marché. Sa plateforme permet aux entreprises de gérer leurs factures fournisseurs de A à Z, de la collecte jusqu'au paiement, dans un seul outil. L'équipe dirigeante et la pertinence de la solution face aux besoins du marché nous ont convaincu du fort potentiel de Libeo."

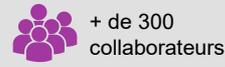
Le métier du paiement



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

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

Alain Lacour
(fondateur)



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



Anton Bielakoff
Directeur Général

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

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



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

Family office
Fondateurs



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



Aurélien Duval-Delort
Président-Directeur Général
et Fondateur

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



Natasha Dimban
CTO
Membre du Comité exécutif

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

2.2 Le métier du financement

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

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

KPIs

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

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

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

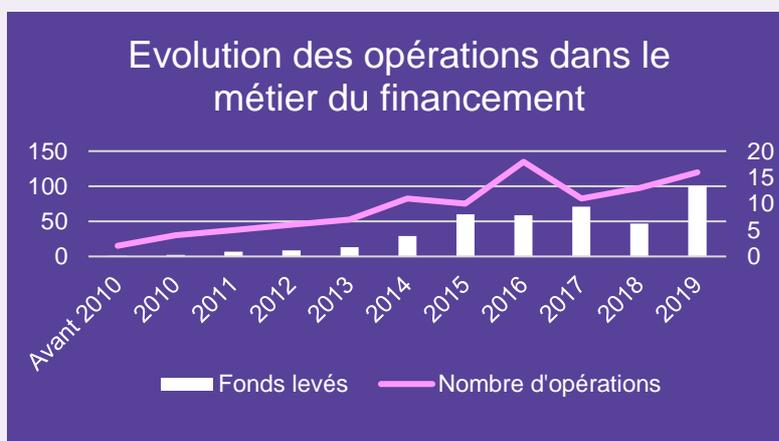
- 55 sociétés ont levé des fonds dont 52 toujours existantes à ce jour et 3 arrêts d'activités ou reprises en redressement/liquidation judiciaire (Unilend et Smart Angels notamment),
- 4 opérations de M&A par les Corporates : Leetchi/Mangopay par Arkéa (2015), Le Pot Commun par Natixis BPCE (2015), KissKissBankBank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

Tendances et actualités 2019

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

Les sociétés les plus capitalisées sont les suivantes :

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



Fonds d'investissements présents

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

Corporates présents

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

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

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

Au cours de l'année 2019, Younited Crédit a dédié une offre de 'Credit as a Service' destinée aux professionnels souhaitant offrir à leurs clients des crédits sur mesure en ligne via la plateforme Younited Business Solutions.

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

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



65M€
2019



167M€
Depuis la
création
en 2009



41M€
Produit Net Bancaire

360 collaborateurs



Paris
France, Italie,
Espagne, Portugal
Allemagne



Charles Egly
Président du Directoire

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



Geoffroy Guigou
Directeur Général

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

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

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

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



32M€
2018



54M€
Depuis la création
en 2014



+100
collaborateurs



Paris
France, Allemagne,
Pays-Bas, Italie et
Espagne.
Objectif Europe.



Olivier Goy
Fondateur et Président

"Nous avons voulu vraiment nous européeniser parce que notre grande ambition, chez October, est de créer une société paneuropéenne. Nous visons une présence dans 5 pays de la zone euro à fin 2019."



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

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

Black River Ventures,
Somerston,
Chenavari Investment Managers

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

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



Early VC



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



Cédric Teissier Arthur de Catheu
Co-fondateurs CEOs



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



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

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

Pretto

Alven
Blackfin
Pierre Kosciusko-Morizet
Groupe Duval

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

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



A
série



Saint-Ouen (93)
Paris
Nantes



Pierre Chapon
Président Directeur Général et Co-fondateur



Charles Letourneur
Managing Partner, Alven

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

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

2.3 Le métier des banques digitales

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

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

KPIs

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

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

Tendances et actualités 2019

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

Les sociétés les plus capitalisées sont les suivantes :

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

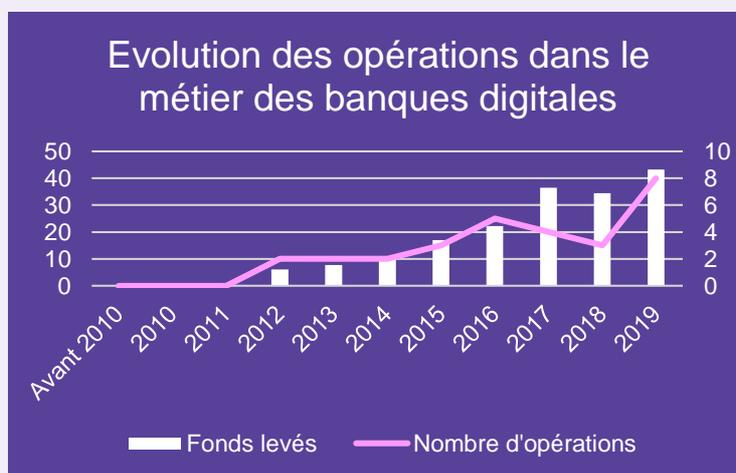
Fonds d'investissements présents

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

Corporates présents

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

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



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

Depuis 2017 :
BNP Paribas
95%
Conf Buralistes
5%



Marie Degrand-Guillaud
Directrice Déléguée



Thomas Courtois
Président



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

"Nous avons à la fin de l'année 2019, 1,5 million de clients en France et ce chiffre va passer à 4 millions à l'horizon 2024. Nous avons une ambition très forte en France puisque nous sommes convaincus du potentiel de notre produit. Nous sommes aussi très forts de par nos atouts : nous sommes en croissance, structurés, avons investi dans l'informatique et avons des équipes avec aujourd'hui 380 collaborateurs. Nous allons surtout étendre notre réseau. Avec aujourd'hui 5.500 buralistes, nous sommes le troisième réseau de distribution de comptes-courants. Nous visons 10.000 buralistes en 2024."

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

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

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



Adrien Touati
Co-Fondateur



Laurent Dassault

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

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



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

Alven
Valar Ventures
European
Investment Bank

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



Alexandre Prot
Co-Fondateur et PDG



Raffi Kamber
Associé Alven

"Nous sommes ravis d'avoir la confiance renouvelée de Valar et Alven, et d'accueillir la Banque Européenne d'Investissement comme nouvel actionnaire, qui œuvre depuis 60 ans pour stimuler l'entrepreneuriat, la croissance et la création d'emplois en Europe, sujets qui nous tiennent à cœur. Cette levée de fonds nous donne les moyens d'accélérer notre croissance, et de devenir l'alternative incontournable aux banques traditionnelles, pour les entreprises européennes."

"Les entreprises européennes avaient, jusqu'au lancement de Qonto, été négligées par les innovations bancaires, dont les particuliers ont largement bénéficié.

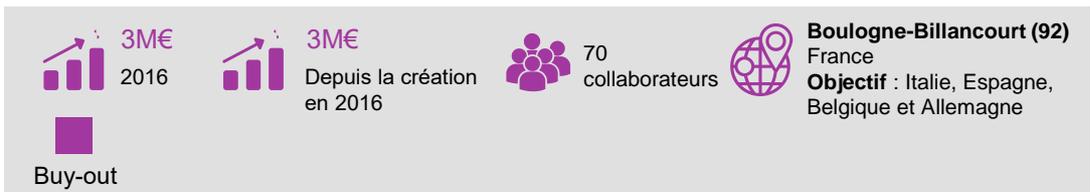
L'équipe de Qonto a lancé un service dont l'expérience client est inédite, et leur vision et agilité sont remarquables. Elle saura, nous en sommes persuadés, construire le prochain leader européen."



Société
Générale

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

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



Eric Lassus
Directeur Général



Claire Calmejane
Directrice de l'innovation
Société Générale

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

"Cette acquisition s'inscrit dans notre approche d'open innovation et de collaboration entre les Fintech et les banques. Le modèle de plateforme de **Treezor** permettra au Groupe d'accompagner le développement des Fintech clientes de **Treezor** et à nos métiers de s'ouvrir aux acteurs externes de l'écosystème Fintech pour continuer de satisfaire nos clients en leur apportant rapidement des services innovants."



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

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

Crédit Agricole
Crédit Mutuel
MAIF



20M€

Septembre
2017

Série



23M€

Depuis la création
en 2010



80
collaborateurs



**Bouches-
du-Rhône
(13)**
France



Bruno Van Haetsdaele

Co-Fondateur

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



Bertrand Corbeau

Crédit Agricole SA - Directeur Général
Adjoint en charge du Pôle Développement,
Client et Innovation

« En participant à cette nouvelle levée de fonds, le Groupe renouvelle la confiance qu'il a dans la capacité de Linxo à se développer et à innover, en proposant des produits en phase avec les attentes des consommateurs. Pour le Crédit Agricole, ce partenariat s'inscrit pleinement dans sa stratégie d'open innovation. Pionnier avec CA Store, premier store d'applications bancaires créé en 2012, le Groupe s'appuie notamment sur un écosystème ouvert et innovant à l'instar des Villages by CA. »



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

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

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



20M€

Avril 2019

B

Série



29M€

Depuis la
création en 2011



75
collaborateurs



Paris
France, Espagne,
Allemagne,
Royaume-Uni



Joan Burkovic

Co-Fondateur et PDG

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



Marc Lanvin

Banque Casino
Directeur Général Adjoint

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

Budget Insight, créée en 2012, collecte des données auprès de plus de 300 acteurs (assurances, banques, grande distribution, «marketplaces», services administratifs) et développe des API commercialisées en marque blanche. La plate-forme d'open banking permet de faire de l'analyse budgétaire, du scoring de crédit et de souscrire à des offres de gestion de patrimoine ou de programme de cashback. Entièrement financée sur fonds propres depuis sa création, Budget Insight offre ses services en BtoBtoC à destination première des acteurs bancaires.

Arkéa 80%
Fondateurs 20%



Clément Coeurdeuil
Président, Co-Fondateur

"Le rapprochement entre Budget Insight et Arkéa fait profondément sens de par une stratégie commune et des valeurs partagées auxquelles nous sommes très fortement attachés, telles que l'obsession de nos clients et le bonheur de nos collaborateurs."



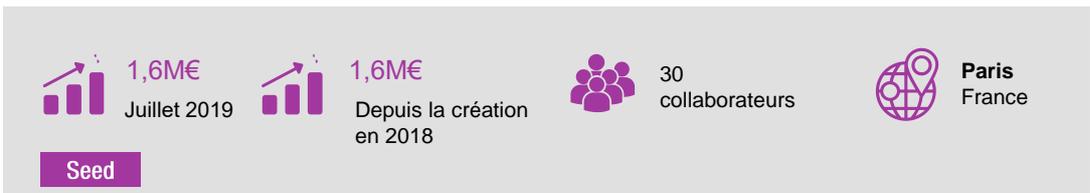
Ronan Le Moal
Groupe Arkéa - Directeur Général

"L'acquisition de Budget Insight constitue une nouvelle étape dans notre stratégie d'ouverture. Nous nous appuyons sur notre écosystème partenaire pour améliorer notre offre de services. L'expertise de Budget Insight permet, en effet, d'ancrer davantage encore la simplicité et la rapidité dans le quotidien de nos sociétaires et clients, avec à la clé, des parcours de consommation fluides et des services toujours plus personnalisés."



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

Partech
Axeleo Capital
Lafayette Plug and Play
Business Angels



Xavier Starkloff
Chief Executive Officer et Co-Fondateur

"Notre ambition avec Joko est de créer une marque forte, un produit utilisé par des millions de gens que les marques récompensent au quotidien, en mettant la technologie au service de l'expérience utilisateur."



Pieter Lammens
Directeur de Lafayette Plug and Play

"Dès l'arrivée de Joko dans notre 5ème batch d'accélération, nous avons immédiatement été séduits par leur vision et leur capacité d'exécution. Aujourd'hui, en tant qu'investisseur, nous sommes convaincus que la solution Joko va avoir un impact majeur à moyen terme pour les retailers dans le recrutement et l'animation des millennials."

2.4 Le métier de l'investissement

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

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

KPIs

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

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

Tendances et actualités 2019

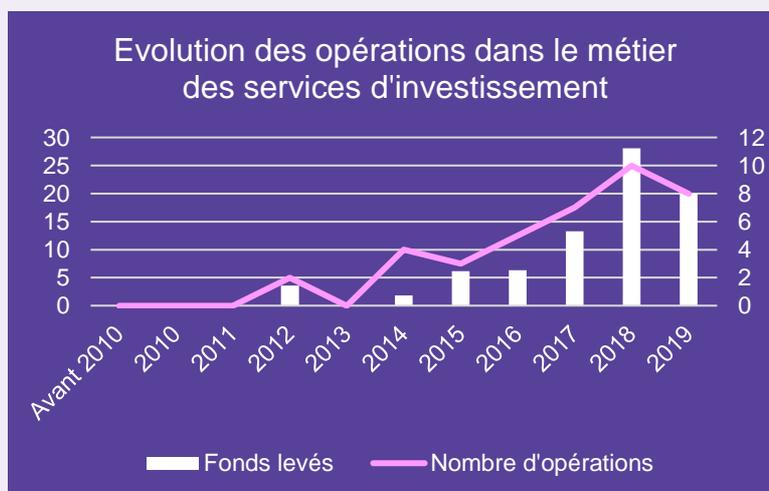
Secteur dont la moitié des sociétés a été créée après 2015, et la moitié avant 2015. Les créations ne sont pas nombreuses (13 créations depuis 2015 avec levée de fonds) et les tickets moyens sont les plus bas des métiers de la Fintech (2M€ en moyenne par levée). Secteur qui fait face à plusieurs challenges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

Secteur en pleine croissance : le volume des fonds

2019 pour atteindre
travers 16 opérations.

capitalisées sont les suivantes :

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



Fonds d'investissement présents

BlackFin Capital Partners (Epsor), Partech (Epsor), ISAI (Pandat), Leap Ventures (HedgeGuard), Serena Capital (Quantilia).

360 Capital Partners (Bruno),

Corporates présents

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

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

SESAMM crée des analyses innovantes, en utilisant le Big Data et l'Intelligence Artificielle, au service de la gestion d'actifs. Sont analysés des milliards de données, issues de plus de 2 millions de sources via les blogs, forums, réseaux sociaux et sites d'actualités. L'objectif de la société est d'accompagner les professionnels de la finance dans leurs décisions d'investissement grâce à l'analyse des sentiments et des émotions issus des données du web.



Sylvain Forté
Co-Fondateur et Président-Directeur
Général

"Avec ce tour de table, SESAMM a désormais la capacité d'aller encore plus loin : nous allons pouvoir renforcer nos équipes, perfectionner nos technologies et surtout accélérer notre développement commercial. L'ouverture de bureaux au Japon et au Royaume-Uni, des marchés à fort potentiel, est notre prochain objectif."



Joud Tchalabi
Havenrock Associé

"Nous savons que SESAMM a tous les ingrédients pour un futur plein de succès : une stratégie claire, une équipe talentueuse, des technologies de pointe et des idées innovantes qui la distinguent sur son marché."

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



Olivier Hiezely
Président et Co-Fondateur

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



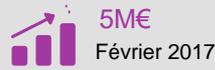
Milène Gréhan
MAIF Avenir, Manager

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



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

Crédit Mutuel
Arkéa
Iéna Venture



Early VC



Sébastien d'Ornano
Président

"Alors que les épargnants français sont chaque jour plus conscients qu'ils doivent gérer leur épargne pour la protéger et la faire fructifier, Yomoni démontre depuis plus d'un an le potentiel de son offre de gestion pilotée digitale ; celle-ci commence à trouver sa place dans leur réflexion patrimoniale. Aujourd'hui, Yomoni s'impose comme le fer de lance français des services de gestion de l'épargne plus simples et personnalisés. Nous sommes fiers de continuer l'aventure avec Iéna Venture et Crédit Mutuel Arkéa, qui nous soutiennent depuis le lancement de notre offre."



Bernard Le Bras
Suravenir
Président du Directoire

"Aujourd'hui, notre partenariat avec Yomoni s'inscrit non seulement dans la stratégie de croissance que nous affichons depuis plusieurs années : continuer à axer notre développement sur le marché du digital et de l'internet, marché sur lequel Suravenir et plus largement le Crédit Mutuel Arkéa souhaitent prendre des positions fortes mais marque aussi un engagement fort pour l'innovation, un engagement fort sur le marché des Fintech."



Epsor est née d'un constat simple : les offres proposées en termes d'épargne salariale et retraite (intéressement, participation, PEE, PERCO) sont aujourd'hui beaucoup trop complexes, à la fois pour les entreprises et les salariés qui en bénéficient. A la croisée entre la Fintech et les RH, Epsor propose un service 100% en ligne qui accompagne entreprises et salariés dans leurs démarches et choix d'épargne. Epsor a collecté à date 100 millions d'euros d'encours en épargne salariale et en épargne retraite et vise 1 milliard d'ici 2021.

BlackFin Capital
Partner,
Partech
Business Angels



A
Série



Julien Niquet
Co-Fondateur et Chief Executive
Officer

"En 9 mois, nous avons déjà connu un fort développement, et ces 6M€ vont nous permettre d'aller encore plus vite. Les transferts de plans d'épargne d'entreprises déjà équipées - souvent de +250 salariés - représentent aujourd'hui 25% de notre activité, et nous avons besoin d'une force commerciale dédiée pour accélérer sur ce segment. Nous n'oublions pas pour autant notre mission initiale : démocratiser l'accès à l'épargne salariale et à l'épargne retraite pour tous et inciter les entreprises à mieux partager la valeur créée."



Julien Creuzé
BlackFin Capital Partners
Managing
Director

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

2.5 Le métier de l'assurtech

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

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

KPIs

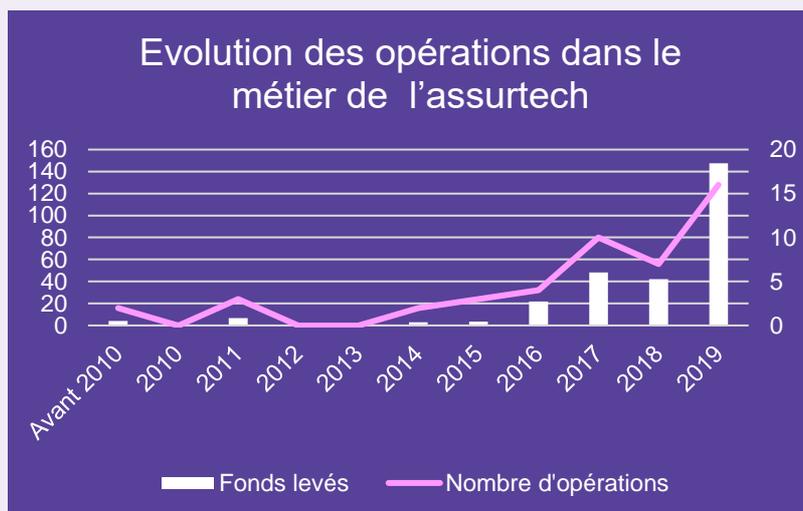
Fonds levés au total : 277 M€ à travers 47 opérations, soit un ticket moyen de 5,9M€ par opération.

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

Tendances et actualités 2019

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

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



Fonds d'investissement présents

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

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

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

Corporates présents

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

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

Shift Technology

Accel
Elia Partners
General Catalyst
Iris Capital
Bessemer
Venture
Partners

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



C
Série



Jeremy Jawish
Co-Fondateur et Président-Directeur
général

"Cette levée de fonds va nous permettre d'accélérer notre déploiement. Aujourd'hui, nous sommes plus de 200 collaborateurs et nous prévoyons d'embaucher 150 personnes d'ici à la fin de l'année 2019."



Charles Birnbaum
Bessemer Venture Partners, Associé

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

alan

Index Ventures
DST Global
CNPAssurances
Partech
Portag3
Xavier Niel

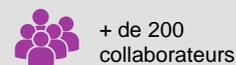
Alan est l'assurance santé mobile qui propose des services simples et transparents pour tous. Fondée en 2016 par Jean-Charles Samuelian et Charles Gorintin pour répondre aux nouveaux modes de vie, Alan distribue en direct ses propres produits de complémentaire santé, ainsi que des services comme Alan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

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

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



B
Série



Jean-Charles Samuelian
Co-Fondateur
et Président-Directeur général

"En 4 ans seulement, **Alan** est devenu le partenaire santé de milliers d'entreprises et de leurs salariés. Nous avons réussi à développer notre produit d'assurance pour de nouveaux segments et avons démontré la valeur de nos services de santé comme Alan maps, le carnet d'adresse médical ou encore la télé-consultation. Nous avons vocation à poursuivre nos efforts pour proposer à nos membres un parcours de soin et d'assurance toujours plus simple, plus juste et transparent, en phase avec leurs modes de vie."



Jan Hammer
Index Ventures, Associé Directeur

"Alan transforme la santé telle que nous la connaissons. Alan construit d'abord une assurance santé centrée sur ses assurés en leur portant un soin inégalé et en fournissant des services simples, accessibles et entièrement digitaux aux entreprises. Nous sommes enthousiastes à l'idée de poursuivre notre collaboration avec Jean-Charles et son équipe, et de contribuer à améliorer drastiquement la santé en France et au-delà."

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

Accel
Speedinvest
Xavier Niel
Bruno Rousset
Pierre-Yves Durand
Pierre-Olivier Desaulle



Raphaël Vullierme
Co-Fondateur
et Directeur général



Luca Bocchio
Accel
Partner

"Nous sommes fiers de voir les investisseurs de success stories telles que Spotify, Doctolib, N26 ou encore Oscar rejoindre l'aventure Luko. Avec leur soutien et leur expertise, nous allons pouvoir accélérer notre vision d'une assurance qui va prévenir plutôt que guérir. Ce financement nous permettra également de nous développer rapidement sur le marché européen pour créer un leader du secteur."

"L'assurance est un secteur qui est resté jusqu'alors trop traditionnel, avec seulement 8% de pénétration du secteur en ligne. Les assurés ont trop longtemps souffert d'un service client d'une autre époque et de contrats indéchiffrables. Luko construit une nouvelle démarche, centrée sur la prévention et la transparence. Avec une équipe ambitieuse, un produit moderne, une technologie de pointe et des assurés devenus ambassadeurs, nous sommes convaincus que Luko va bousculer le marché en Europe et replacer les clients au centre de l'équation."



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

BlackFin Capital Partners



Seed



Tanguy Touffut
Co-Fondateur
et Président-Directeur Général



Julien Creuzé
BlackFin Capital Partners
Managing Director

"Cette levée a permis de construire de solides fondations : partenariats clés pour l'acquisition de données (satellitaires, IoT) et équipe à la pointe sur l'Intelligence Artificielle et la reconnaissance d'images. Ces fondations ont assuré une croissance rapide dès 2019, avec des clients dans le monde entier et 1M€ de prime par mois en moyenne. Nous poursuivons notre croissance avec des objectifs ambitieux, sur nos produits et notre développement international."

"Descartes Underwriting entraîne l'assurance vers un nouveau paradigme, celui du paramétrique, avec des règles d'indemnisation claires et automatiques, en particulier pour les dommages liés à des événements météo. Nous sommes très heureux de soutenir l'équipe, menée par Tanguy Touffut, dans la réalisation de sa vision : améliorer la relation de confiance entre assureur et assuré, et réduire le temps et les incertitudes dans l'indemnisation des sinistres."

Seyna.

Allianz
Global Founders
Capital
Financière Saint
James

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

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



Seed



Neuilly-sur-Seine (92)
France, Paris
Objectif Europe à
moyen terme



Philippe Mangematin

Co-Fondateur
et Directeur Général

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

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

+Simple

Idinvest Partners
Anthemis
OneRagtime

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



A
Série



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



Eric Mignot

Président

"Nous souhaitons construire la première plateforme de distribution d'assurance européenne pour simplifier la vie des Professionnels et TPE."



Benoist Grossmann

Idinvest Partners, Managing Partner
France Digitale, Président

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



Société Générale

Moonshot-Internet, AssurTech spécialiste de l'assurance affinitaire, offre aux e-commerçants, aux acteurs de la mobilité et des services financiers une solution d'assurance-as-a-service. Sa gamme de produits s'appuie sur une architecture API pour un déploiement rapide en marque blanche chez ses clients et partenaires, avec une expérience client 100% digital, de la souscription jusqu'à la déclaration de sinistre.



6M€
Mars 2017



6M€
Depuis la création
en 2017



20
collaborateurs



Paris-La Défense (92)
Europe

A
Série



Pascal Bied-Charreton
Directeur général

"Notre roadmap pour 2020 vise à explorer de nouvelles couvertures assurantielles liées aux nouveaux usages, à destination de nos partenaires distributeurs digitaux en France et en Europe."



Ingrid Bocris
Société Générale Assurances,
Directeur général adjoint et Président
de Moonshot-Internet

"Depuis son lancement en 2017, au sein de Société Générale Assurances, Moonshot-Internet est devenue l'une des fintechs majeures en Europe avec de nombreuses récompenses (dont Emerging 50 fintechs par KPMG, TOP 100 Insurtechs par The DIA Community, TOP 100 Insurtechs par Fintech Global ...)."



Hi Innov
42CAP
Astorya.vc

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



4M€
Décembre
2018



4M€
Depuis la création
en 2016



50
collaborateurs



Paris
Munich
Milan

A
Série



Christophe Bourguignat
Co-Fondateur et Chief Executive Officer

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



Valère Rames
Hi Innov, Partner



Thomas Wilke
42CAP, Partner



Florian Graillot
Astorya.vc, Partner

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



Allianz France
Arkéa

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



3M€

Avril 2019

A

Série



4M€

Depuis la
création en 2016



10
collaborateurs



Paris
France
Objectif
Europe



Pierre Stanislas

Co-fondateur et Président-Directeur
Général

"Grâce à un produit inédit adapté aux nouveaux usages de la mobilité et une approche marketing mobile-first, Wilov connaît une viralité croissante : plus de 50% des wilovers proviennent du bouche-à-oreille."



Julien Martinez

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

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

Le métier de l'Assurtech



BPCE (BDR IT)
BPI
Siparex
Business Angels

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



2M€

Janvier 2019

Early VC



2M€

Depuis la
création en 2016



12
collaborateurs



Toucy (89)
France



Kim vu Dinh

Co-Fondateur et Chief Executive
Officer

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



Julien Mouchet

Co-Fondateur et Directeur Général

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

2.6 Le métier de la regtech

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

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

KPIs

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

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

Tendances et actualités 2019

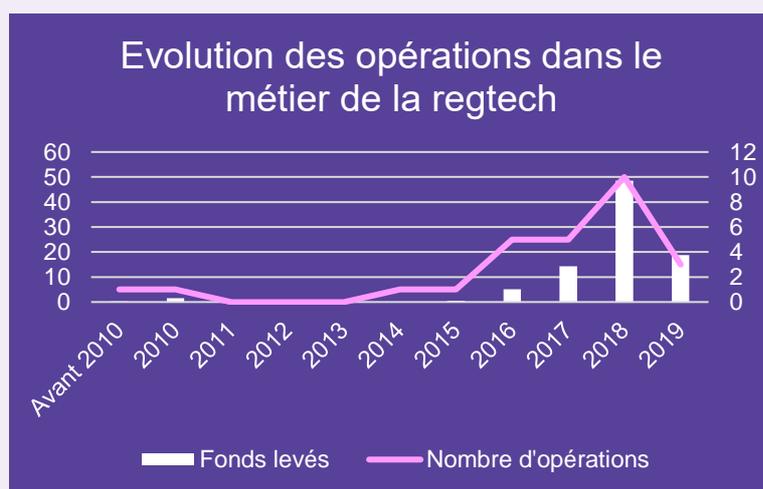
Secteur dont la moitié des sociétés a été créée après 2015, et la moitié avant 2015. Les créations ne sont pas nombreuses (9 créations depuis 2015 avec levée de fonds) et les tickets moyens sont assez bas (3,3M€ en moyenne par levée). Secteur qui fait face à une nécessaire coopération avec les acteurs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

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

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

Fonds d'investissement présents

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



Corporates présents

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

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

PIKCIO

BNP Paribas
NEO

Pikcio fournit aux entreprises les meilleurs outils de gestion de données possibles grâce à une plateforme de communication basée sur la technologie Blockchain. L'objectif est de permettre de communiquer en toute sécurité et de manière confidentielle avec des collaborateurs et/ou clients. Tous les échanges sont cryptés et il n'y a aucune restriction de taille pour l'envoi de fichiers. L'application est interopérable avec les outils existants tels que les boîtes email, agendas électroniques, CRM, etc.



13M€
Janvier
2018

Initial Coin Offering



18M€
Depuis la
création en 2014



50
collaborateurs



Montpellier (34)
Suisse, France,
États-Unis, Serbie,
Singapour, Chine,
Japon



Fabien Bucamp

Co-Fondateur,
Chief Product Officer et
Data Protection Officer

"L'ICO a rendu possible ce lancement, car le PKC est la monnaie avec laquelle s'effectuent les échanges de données."



Jorick Lartigau

Pikcio, Développeur

"Sur les 13 M€ que nous avons levés, 6 M€ ont été convertis en euros pour financer le développement de Pikcio, tandis que l'autre moitié est toujours dans les circuits de cryptomonnaies."



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

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

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



14M€
Décembre
2019

Early Venture



17M€
Depuis la création
en 2013



30
collaborateurs



Paris
France
Objectif international



Nicolas Meric

Fondateur et Chief Executive Officer

"Nous remercions CapHorn Invest de renouveler sa confiance dans la capacité de DreamQuark à construire un leader de l'intelligence artificielle explicable et nous souhaitons la bienvenue à Alma Mundi, NewAlpha Asset Management, Keen Venture Partners et AG2R LA MONDIALE en tant que nouveaux actionnaires de la société. Le fait qu'AG2R LA MONDIALE, client depuis trois ans, ait décidé d'investir est une marque de confiance importante."



Emmanuelle Saudeau

AG2R LA MONDIALE,
Membre du Comex en charge du Digital,
Marketing, Relation client et Communication

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



Universign est un éditeur SaaS pure-player de référence sur le marché de la signature électronique et de la gestion des identités numériques. Le métier d'Universign est la confiance numérique. Sa solution s'intègre aux applications métiers, portails et sites web de ses clients pour optimiser et sécuriser leurs processus. Universign accorde une grande importance à l'expérience utilisateur. Son produit respecte deux principes d'usage : conformité et simplicité.

CM-CIC
Innovation
CDC
Odyssee
Venture



Julien Stern
Fondateur et Président

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



Stéphane Simoncini
CM-CIC Innovation, Directeur de participation

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

Le métier de la regtech



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

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



Alexandre Grux
Chief Executive Officer

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



Armelle de Tinguy
Elaia, Investment Director

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

2.7 Le métier de la blockchain et des cryptoactifs

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

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

KPIs

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

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

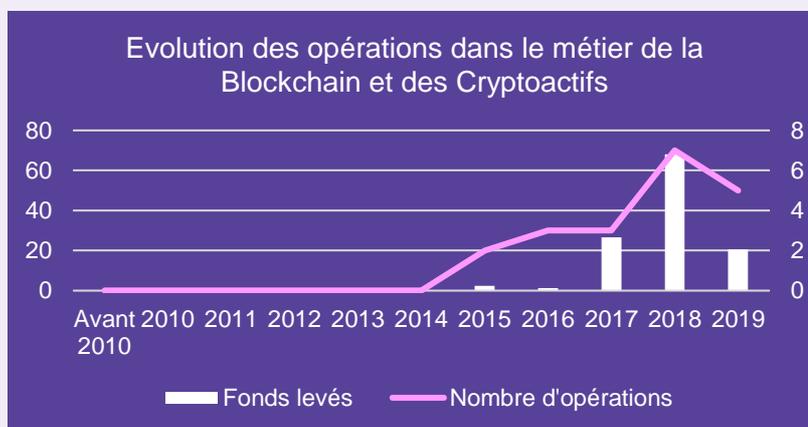
Tendances et actualités 2019

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

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

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

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



Fonds d'investissement présents

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

Corporates présents

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

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

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

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

3M€ Avril 2019
72M€ Depuis la création en 2014
CA/PNB 47M€ de CA en 2018
200 collaborateurs
Paris Vierzon Londres, New York, Hong Kong, Singapour



Eric Larchevêque
Président exécutif du Conseil d'administration

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



Pascal Gauthier
Chief Executive Officer

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

STRĀTUMN

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

BNP Paribas
Cardif
CNP
Assurances
Nasdaq
Digital Currency
Group
First

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



Jérôme Lefebvre
Président-Directeur Général

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



Richard Caetano
Senior Technical Advisor



Véronique Rhode
AXA global Re, Directrice des systèmes d'information

"Grâce à Trace, le processus est à la fois auditable et en amélioration continue."



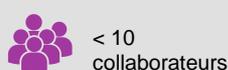
Caroline Portel
AXA global Re, Directrice administrative et financière

"A tout niveau, des indicateurs fiables en temps réel sont disponibles : pour le DAF, un tableau de bord du processus, pour le manager, des leviers pour piloter l'activité, pour les opérationnels, une idée claire du reste à faire et des priorités."



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

Serena Capital
Idinvest Partners
Bpifrance
Business angels



Pierre-Marie Padiou
Chief Executive Officer

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



Nicolas Debock
Idinvest Partners
Managing Director

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



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

Point Nine
Capital
CoinShares
Anthemis Group



Ambre Soubiran
Chief Executive Officer

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



Pawel Chudzinski
Point Nine
Partner

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

* Traduction libre en français du propos recueilli en anglais.

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

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

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

KPIs

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

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

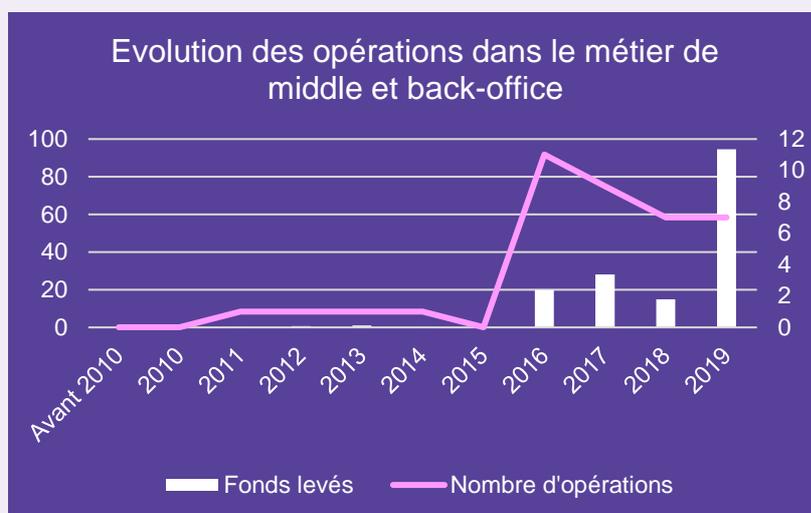
- PayFit : 89M€ (dont 70M€ levés en 2019)
- Georges Tech : 11M€ (dont 10M€ levés en 2019)
- Jenji : 7M€ (dont 6M€ levés en 2019)
- Fred de la Compta : 7M€ (dont 4M€ levés en 2018)
- Aston iTrade Finance : 6M€ (levés en 2017)

Fonds présents

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

Corporates présents

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



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

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

KPIs

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

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

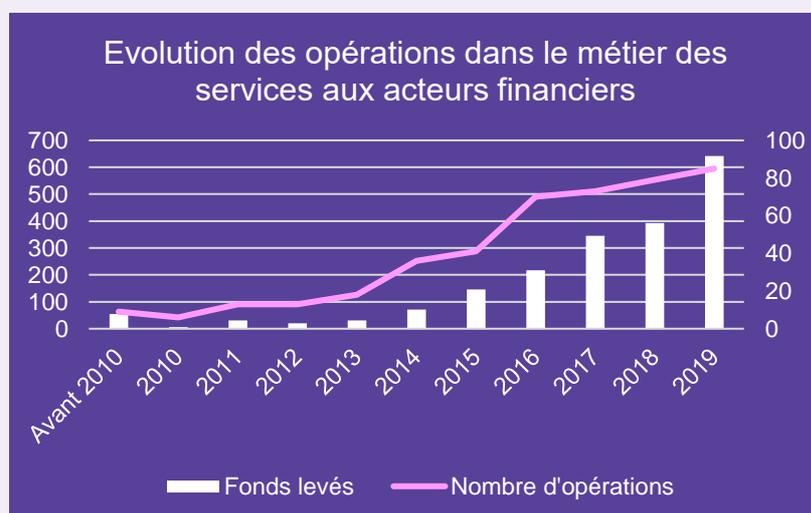
- Tinubu Square : 73M€ (dont 53M€ levés en 2017)
- Cybelangel : 14M€ (dont 10M€ levés en 2018)
- Izicap : 6M€ (levés en 2018)
- Early Metrics : 5M€ (levés en 2018)
- Wity : 5M€ (levés en 2017)

Fonds présents

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

Corporates présents

CNP (Yes We Hack)



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

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

70M€ Juin 2019
89M€ Depuis la création en 2015
500 collaborateurs
Paris France, Royaume-Uni, Espagne, Allemagne
Objectif Europe



Firmin Zocchetto
Co-Fondateur et
Chief Executive Officer

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



Nicolas Herschel
Bpifrance, Directeur adjoint du fonds Large Venture

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



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

Long Arc Capital
Bpifrance

53M€ Octobre 2017
73M€ Depuis la création en 2000
105 collaborateurs
Issy-les-Moulineaux (92) + 20 pays



Jérôme Pezé
Fondateur et
Chief Executive Officer

"Long Arc Capital s'est avéré être un actionnaire de choix pour accompagner Tinubu Square dans cette nouvelle étape de son développement. Les équipes de Long Arc Capital nous apportent leur expertise des services financiers, en particulier en ce qui concerne le marché du crédit, lequel offre un fort potentiel de croissance pour Tinubu Square au-delà des beaux succès déjà acquis."



Gaurav Bhandari
Long Arc Capital
Managing Partner

"Dans le secteur des éditeurs de logiciels B2B, nous privilégions les investissements dans les entreprises qui ont développé des positions de leadership sur leur domaine d'expertise. Les équipes de Tinubu Square, par leur travail et leur créativité, ont su créer une suite logicielle qui a le potentiel pour devenir le standard de marché de l'assurance-crédit et du trade finance."

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

Breega
Kima Ventures
Axeleo Capital
Business angels

4M€
Septembre 2019

5M€
Depuis la création en 2017

25 collaborateurs

Paris
France
Objectif Europe

Série A



Baptiste Collot
Co-Fondateur et Chief Executive Officer



Maximilien Bacot
Breega, Founding Partner

"En 2018, une entreprise sur quatre a subi un cas de fraude avérée avec des préjudices s'élevant à plus de 500 000 euros pour certaines entreprises. Dans un contexte où le risque de fraudes s'accroît, Trustpair répond aux enjeux actuels des Directions financières en termes de sécurité, productivité et la maîtrise de la qualité de la donnée fournisseur en temps réel. Notre objectif aujourd'hui est d'accompagner les Directions financières dans leur transformation digitale avec une technologie simple et la plus fiable qu'il soit."

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

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

Serena Capital
Bpifrance

10M€
Octobre 2018

14M€
Depuis la création en 2013

100 collaborateurs

Paris
France,
Objectif Europe,
Etats-Unis

Série B



Erwan Keraudy
Co-Fondateur et Président-Directeur Général



Bertrand Diard
Serena, Associé

"L'accélération de la transformation digitale a entraîné une explosion des risques provenant soit d'acteurs malveillants soit simplement de négligences de la part de salariés ou de partenaires. Nous constatons que les risques Cyber sont à présent une urgence des comités de direction à travers le monde. Cette levée de fonds est une opportunité pour nous de renforcer notre avantage compétitif."

"Nous sommes ravis de cette nouvelle étape de la vie de CybelAngel, qui va pouvoir grâce à cette levée ouvrir son bureau aux États-Unis plus tôt que prévu et capitaliser sur les premiers clients qu'elle y a déjà signés depuis l'Europe."



3

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

Quel horizon pour la Fintech à Paris ?



Edouard PLUS,
Paris&Co
Directeur du Swave,
1ère plateforme française d'innovation Fintech

À travers son expérience à la tête du Swave, l'incubateur de référence de la Fintech à Paris, Edouard Plus revient sur les atouts de la place parisienne, mais également sur les axes de progrès à explorer si Paris souhaite rester un acteur de premier plan dans la Fintech.

Cette fois-ci, nous ne devrions plus y couper, 2020 devrait être l'année du Brexit ! A moins que les Britanniques ne décident d'ajouter de nouveaux épisodes à la saga qui a intrigué toute l'Europe (et même les marchés mondiaux depuis le premier référendum), le cap devrait être franchi.

Drame économique avéré, cette étape de la dynamique européenne questionne également sur le positionnement de la place financière de Paris au regard des autres grandes capitales européennes. Sur la scène Fintech, la question reste sur toutes les lèvres et la moindre installation de startups ou de scale-ups britanniques sur le sol français est épée, scrutée, analysée. Il y a pourtant fort à parier que Londres restera un écosystème financier de dimension mondiale, contrairement à ce que les oracles ont longtemps prédit. Paris devrait toutefois bénéficier de sa proximité avec l'Albion et de la perte, par cette dernière, de l'octroi du passeport européen. Mais en posant les termes du débat de façon restrictive en le limitant à une question d'« effet Brexit », n'est-on pas en train de passer à côté du sujet sur notre propre progression ?

En d'autres termes, s'il est bien nécessaire d'être attractif et de faire envie aux Fintech basées à Londres pour dynamiser la croissance de la communauté Fintech nationale, doit-on se contenter de cet effet d'aubaine sans remettre en cause notre propre dynamique ?

Alors que Le Swave vient de recruter sa troisième promotion de startups, nous nous posons aujourd'hui la question de notre propre renouveau.

Depuis 2017, le dispositif et le Global Market Incubator (initiative-sœur co-opérée pour le compte du groupe Société Générale sur les activités de marché) ont ainsi vu passer ensemble plus de 430 dossiers de candidatures. Dans un écosystème français qui compte approximativement 400 structures, la métrique pose question.

Le temps est sans doute venu pour nous d'ouvrir nos thématiques de recrutement à des secteurs connexes. Une première étape a été franchie fin 2019 en lançant une sélection sur la thématique de la finance et de la mobilité. L'objectif était d'ancrer la Fintech dans le réel, de la mettre en perspective avec les enjeux de la Smart city et de la banalisation de l'IoT. De façon plus générale, il est nécessaire de créer les ponts qui manquent encore aujourd'hui sur le secteur... vers l'expérience client omnicanale, vers l'appréciation globale des utilisateurs et clients finaux qui sont à la fois des citoyens, des collaborateurs, des familles, installés sur des territoires, qui se déplacent et qui, en un mot, vivent.

C'est au prix de ces efforts d'intégration et de responsabilisation que la Fintech française s'installera dans la durée comme une force motrice dans la compétition mondiale que connaît le secteur.

Dès lors, quel chemin emprunter pour arriver à cette fin ?

Vue de l'étranger, la France pâtit encore aujourd'hui de l'image d'une administration complexe où les procédures sont monolingues, longues et fastidieuses.

Le millefeuille administratif inquiète et repousse, bien que de multiples dispositifs d'aide à l'installation existent à tous les niveaux du territoire. Le paradoxe est qu'en dépit d'une culture jacobine plutôt portée historiquement sur la centralisation, la scène Fintech souffre d'une gouvernance qui, vue de l'extérieur, est trop disparate. L'ironie du sort veut que l'écosystème français ressemble aujourd'hui plutôt à un jardin à l'anglaise...

De façon très pragmatique, la prise de conscience progressive de l'importance du sujet Fintech et de sa gouvernance au plus haut niveau de l'Etat pourrait permettre de rationaliser les efforts et de les diriger de façon ciblée. La place de Paris peut se réjouir d'avoir pu compter jusqu'à présent sur l'effervescence de ses différents acteurs et sur la multiplication des bonnes volontés. Mais à l'heure où le marché atteint un premier palier de développement, la consolidation devient nécessaire afin de construire l'avenir sur une base solide.

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

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

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



À qui s'adresse le financement participatif sur le marché Français ?



Richard JACQUET
Président de Zencap
Asset Management

David SPIRA
Directeur des Risques
de Zencap Asset
Management



Richard Jacquet, Président de Zencap Asset Management, et David Spira, Directeur des risques, reviennent sur l'évolution et les traits marquants du financement participatif en France au cours de ces dernières années.

Au départ, l'idée est aussi généreuse qu'enthousiasmante : permettre aux investisseurs particuliers de participer directement au financement de petites entreprises proches de chez eux, ou offrir l'accès au crédit à la consommation à des personnes qui sinon en seraient exclues. Dans un contexte de taux bas, cet investissement a le mérite en outre, d'offrir du rendement et de la transparence, en présentant concrètement la destination des montants apportés.

Sur cette base, des champions français se sont créés. Mettons de côté le don avec ou sans contrepartie (KissKissBankBank, Ulule...), qui se différencie d'une approche investisseur. Ces acteurs sont spécialisés dans le crédit à la consommation (Younited Credit...), le financement des TPE-PME (October, Credit.fr, WeShareBonds...), l'affacturage (Finexcap...), le financement de programmes immobiliers (Anaxago, Wisseed...), ou les énergies renouvelables (Lendosphere, Lendopolis...).

Autant de secteurs d'activité où ces nouvelles sociétés viennent concurrencer les acteurs bancaires de la place. Les banques françaises prêtent traditionnellement à des taux très compétitifs et ont peu de pitié pour les nouveaux entrants comptant cibler leurs clientèles de particuliers ou de TPE/PME. Au fil des années, Abbey National, Barclays, Deutsche Bank, Banque Sanpaolo, CaixaBank... n'ont pas conservé leur implantation en France ou ont changé de stratégie.

Sauf à se positionner par défaut sur des cibles de clientèles à risque estimé élevé par les banques, il restait donc aux nouveaux financeurs Fintech, afin de croître sur le marché français, à développer d'autres avantages compétitifs différenciants : qualité de l'interface, simplicité de la démarche, temps de réactivité...

Au bout de quelques années de développement réussi, l'évolution du positionnement stratégique de ces champions a suivi plusieurs voies :

- Développement d'offres complémentaires en tant que prestataires de services. La qualité des outils développés, souvent novateurs, ont été déployés au sein d'institutions financières (BPI, par exemple, s'appuie sur des outils de Younited Credit pour son offre de financement aux TPE).
- Internationalisation de manière rapide. Des marchés comme l'Italie, l'Espagne ou l'Allemagne présentent, sur de nombreux secteurs, une moindre concurrence des banques ou des marges plus généreuses qu'en France.
- Perfectionnement des modèles de scoring. Sur le marché français, les acteurs peuvent s'appuyer de plus en plus sur leur track-record et leur courbe d'apprentissage, plutôt que sur des données tierces et des hypothèses théoriques, afin d'affiner leurs modèles. Ils gagnent donc en compétitivité, souvent sur des segments de clientèle bien précis.

Une fois ce constat posé, quelle est alors l'attractivité de placement sur ces plateformes de financement pour les investisseurs ?

Mettons d'emblée de côté le cas particulier des financements des fonds propres des promoteurs immobiliers, sur 12 à 24 mois et avec des rendements proches de 10%. Ces financements ne répondent pas pour le moment à une approche financière classique dans la mesure où le risque ne s'est globalement pas encore réalisé. L'appréhension du couple rendement/risque par l'investisseur est donc par construction faussée.

Nickel : De la success story d'une néobanque en France à l'internationalisation d'un modèle



Jacques-Olivier SCHATZ
Directeur Général de
Nickel

Jacques-Olivier Schatz, directeur-général du groupe Nickel, dresse un bilan plus que positif de l'année 2019 pour Nickel. Ce bilan est également l'occasion pour lui de revenir sur les ambitions du groupe à horizon 2024. Entre développement à l'international et forte croissance du nombre de clients en France, les cinq années à venir s'annoncent pleines de promesse pour Nickel, qui est désormais Groupe Nickel depuis la création de sa filiale.

Nickel est un vrai succès en France, comment expliquer ce succès ?

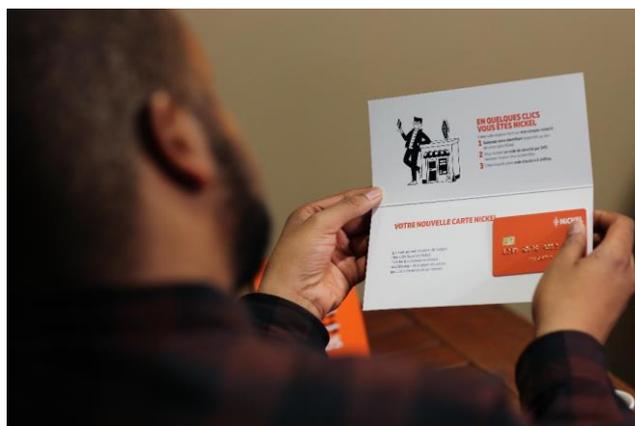
Nickel peut se permettre de revendiquer 1,5 million de clients, un chiffre conséquent et qui n'est pas près de baisser ! L'une des principales clés du succès de Nickel a été le partenariat tissé avec la fédération des buralistes, qui permet à la marque d'être disponible aujourd'hui dans plus de 5 500 points de vente partout en France, et à terme dans 10 000, ce qui en fera le premier réseau de distribution de comptes courants en France.

L'autre grande force de Nickel est son offre, simple et lisible, qui nous confère aujourd'hui un taux de satisfaction client de 93%. Ce chiffre, plus que positif est, pour nos 350 collaborateurs, une véritable fierté. C'est le fruit d'un travail d'équipe de plusieurs années. Tous ces chiffres encourageants nous donnent aujourd'hui l'envie de viser plus loin et toucher d'autres pays...

Justement, quels sont les grands chantiers de Nickel dans les 5 années à venir ?

En France, nous visons les 4 millions de clients d'ici 2024. Nickel s'est toujours développé par le biais du bouche-à-oreille. A mesure que Nickel croît, nous avons décidé d'investir dans le marketing ce qui devrait permettre au produit d'attirer toujours plus de monde

Au niveau des points de vente, comme évoqué ci-avant, nous travaillons aujourd'hui avec 5 500 buralistes en France. D'ici 2024, ce seront 10 000 buralistes partenaires qui distribueront l'offre Nickel. Fort de sa croissance, Nickel continuera également de recruter. Nous allons embaucher 100 personnes par an pour soutenir notre développement



Et à l'étranger ?

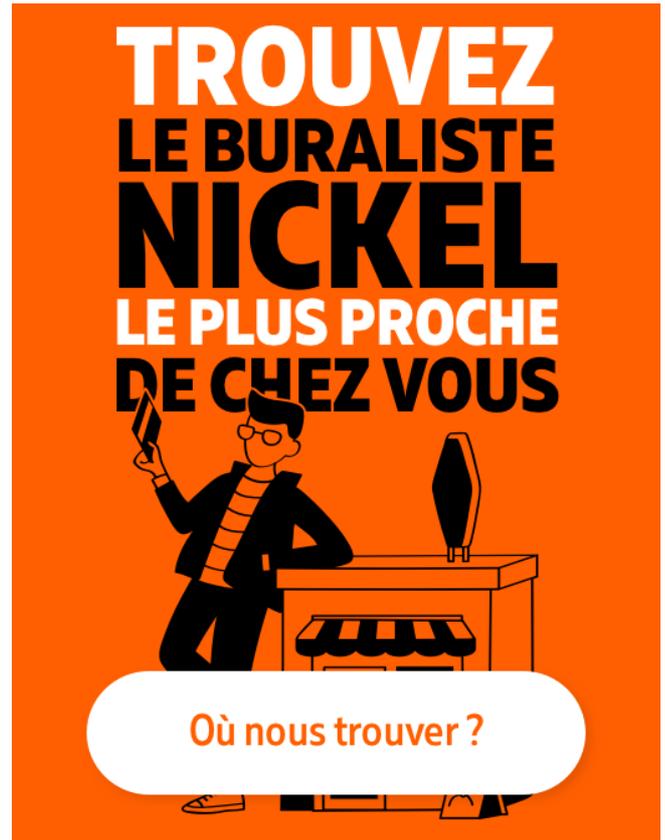
Nous allons lancer Nickel à l'international, en Europe plus précisément, dans 7 pays, d'ici à 2024, en commençant par l'Espagne dès 2020.

Comment allez-vous pénétrer le marché espagnol ?

Nickel va s'appuyer sur un partenaire local nommé Fenamix. Très proche de notre réseau français des buralistes de par son implantation et sa vocation de proximité, ce réseau de 6 500 points de vente indépendants de débits de tabac, de marchands de journaux ou encore de supérettes distribue également les loteries et jeux de paris sportifs de l'Etat espagnol. La phase de test est prévue au printemps 2020, à Valence.

Qu'est-ce qui vous fait penser que vous allez réussir à l'étranger aussi bien qu'en France ?

Nickel est le compte pour tous, qui que vous soyez et où que vous soyez. Cette bienveillance qui fut l'un de nos piliers fondateurs est totalement universelle et fait sens aussi bien en France qu'à l'étranger. Même si le buraliste, tel que nous le connaissons en France, n'existe pas à l'étranger, nous saurons trouver les bons partenaires locaux qui réunissent les mêmes composantes fortes que nos buralistes français à l'instar de Fenamix en Espagne. Le besoin d'inclusion bancaire est partout ! Nous sommes très confiants pour la suite.



NICKEL CHROME, Ce sont des assurances et assistances enrichies



manager.one : comment faciliter le quotidien des dirigeants de sociétés ?



Adrien TOUATI,
Co-Fondateur de manager.one

Adrien Touati expose, au travers de l'exemple des services proposés par sa société, comment il est possible, grâce à la technologie, de mieux prendre en compte les besoins spécifiques de gestion des entreprises. Il donne son point de vue sur le positionnement des différents acteurs sur ce marché.

Quelle vision avez-vous de l'évolution de l'offre des interfaces bancaires aux entreprises au cours des dernières années ?

Ces quinze dernières années marquent l'échec des banques traditionnelles dans leur mission pour les professionnels. L'offre qui leur est dédiée n'a pas connu d'évolutions significatives capables de répondre aux besoins des utilisateurs. Pire encore, certaines interfaces ont vu leur ergonomie se dégrader, jusqu'à rendre complexe la simple consultation d'un RIB ou la création d'un virement.

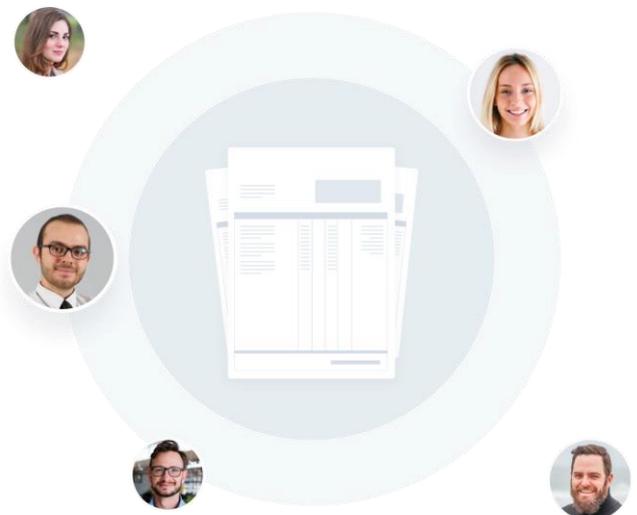
Deux raisons peuvent expliquer cette inadéquation aux besoins des utilisateurs. Les interfaces n'ont tout d'abord pas été pensées ni développées par des entrepreneurs. Parallèlement à cela, les institutions classiques se sont concentrées sur d'autres segments de clientèle tels que les particuliers ou les grands groupes. Elles échouent alors à comprendre et apporter une solution aux grandes problématiques de la gestion d'entreprise.

En 2020, les banques traditionnelles restent en France l'un des rares acteurs à pouvoir octroyer des crédits et à conserver un capital confiance important. Cependant, cette situation basculera très certainement dans les prochaines années. Les grandes banques françaises et européennes risquent d'être reléguées au second plan, en revêtant le rôle de simples tiers de confiance.

Le manque de proactivité des acteurs en place et le maintien de l'opacité tarifaire ont contribué à la naissance de manager.one et d'autres acteurs similaires. manager.one peut aujourd'hui se targuer d'être la seule banque en ligne dédiée aux professionnels.

C'est en effet une solution commercialisée par un établissement de crédit indépendant et familial, la Banque Wormser Frères. Cette configuration lui permet, au contraire des néobanques, de revêtir le titre de Banque.

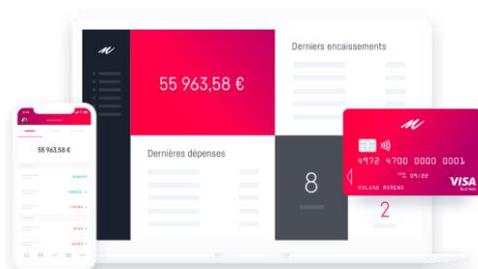
manager.one est bâtie sur des principes simples et intangibles : une tarification transparente, grâce à un prix unique et identique pour tous les clients quel que soit leur poids économique, mais surtout un forfait tout compris incluant chaque semaine un nombre croissant de fonctionnalités.



Le leitmotiv de manager.one est de rendre du temps à ses utilisateurs, en simplifiant leur quotidien de chef d'entreprise. Ainsi, nous apportons une réponse efficace à des problématiques évidentes, telles que le rattachement d'un justificatif en face de chacune des opérations bancaires.

Plus encore, les chefs d'entreprise sont quotidiennement confrontés à de nombreux sujets aussi complexes que chronophages : la gestion de la paie, la création des virements, le stockage des documents... Nous avons compris et anticipé chacune de ces problématiques. Ces opérations d'administration financière peuvent être traitées simplement et en quelques clics depuis l'espace client manager.one.

Mais le cœur de notre projet réside dans notre carte de paiement Visa Business. manager.one propose aujourd'hui la carte de paiement la plus avancée et la plus complète au monde en termes de fonctionnalités. Ses quelques 50 paramètres innovants lui permettent aujourd'hui de s'adapter à tous types de besoins (1).



Le sujet des notes de frais est, comme chacun le sait, une activité assez chronophage dans les entreprises et non génératrice de valeur. Existe-t-il un moyen d'y remédier ?

Il existe aujourd'hui de nombreux logiciels de gestion des notes de frais, pensés pour faire gagner du temps au chef d'entreprise et à son expert-comptable. Pourtant, ces outils ne traitent pas le problème à sa source : l'existence des notes de frais.

La carte Visa Business que nous proposons abolit les remboursements et réduit le coût de gestion des frais professionnels.

En permettant au chef d'entreprise d'attribuer de façon illimitée des cartes bancaires à ses collaborateurs, la gestion chronophage et coûteuse des notes de frais est définitivement oubliée. L'entreprise ne traite plus de demandes de remboursement : ses ressources peuvent alors être affectées à d'autres missions à valeur ajoutée.

Nos innovations s'inscrivent toujours dans un strict impératif de sécurité. Ainsi, les cartes bancaires demeurent paramétrables en temps réel et à distance, et la fonctionnalité du justificatif obligatoire permet la documentation en continu du compte bancaire. Si la dernière opération n'est pas justifiée, la carte est bloquée.

Les entreprises constatent aujourd'hui une déperdition de temps et d'énergie à la ressaisie comptable de leurs opérations déjà traduites dans leurs comptes bancaires. Comment y répondre ?

Simplifier le quotidien des chefs d'entreprise ne se limite pas à l'abolition des notes de frais. Il nous a ainsi paru essentiel de faciliter la tenue de la comptabilité.

L'attribution et l'affectation des dépenses contribuent à cet objectif. manager.one permet ainsi au titulaire du compte bancaire de donner des affectations à chaque dépense, avec les libellés de son choix. Il est également possible d'attribuer la dépense à une ou plusieurs personnes. Ces données sont ensuite exportables en comptabilité.

Nous avons ajouté à cela la technologie OCR, capable de lire avec précision les reçus téléchargés ou scannés depuis l'espace client. En quelques secondes, les informations clés de chaque transaction sont extraites et renseignées dans l'interface.

Le chef d'entreprise peut ensuite réaliser en quelques clics un export multi-formats de l'ensemble des données bancaires en comptabilité, en y incluant s'il le souhaite les justificatifs de dépenses. Cet export comptable peut par ailleurs être réalisé en tenant compte de la configuration du plan comptable général, afin d'avoir une vision complète des dépenses réalisées sur le compte.

Plus qu'un simple export, il est également possible d'interfacer le compte bancaire de l'entreprise avec le logiciel utilisé par l'expert-comptable. Le transfert des données se fait alors de manière automatique et continue.

Faciliter l'administration financière de l'entreprise reste cependant un processus continu. L'équipe de manager.one innove ainsi en permanence pour offrir à ses clients une solution bancaire au plus proche de leurs besoins et attentes.

Après la mise en place de l'Open Banking, l'ajout de la fonctionnalité du justificatif obligatoire ou encore le renforcement des options de paramétrage de la carte en 2019, nous continuerons en 2020 à poursuivre notre objectif premier : celui de simplifier le quotidien des chefs d'entreprise.

Comment utiliser le supercollectif pour repenser les partenariats ?



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

La Place Fintech, les rendez-vous de la Finance Innovante

Située au cœur du Palais Brongniart, La Place est un lieu ouvert et collaboratif où se rencontrent chaque semaine les acteurs de l'innovation en banque, finance et assurance (startups, investisseurs, grands comptes, etc.). Au programme, des événements destinés à faire de La Place un lieu convivial et vivant où se nouent de nouvelles relations. Qu'il s'agisse de débattre ou de consolider son réseau, le maître-mot est l'échange autour des trois axes "Create, Share et Connect" : afterworks, rencontres métiers avec les Grands Partenaires Bpifrance, Crédit Agricole, Capgemini et Generali, conférences, tables rondes, déjeuners entre experts, retours d'expérience et débats.



Marion Nibourel pointe les difficultés que rencontrent *Corporates* et *Fintech* à s'identifier et à bien travailler ensemble. Sur la base de son expérience, elle propose plusieurs leviers d'action et passe en revue les solutions d'accompagnement imaginées par différents acteurs.

Comment utiliser le supercollectif pour repenser les partenariats ?

Trouver le bon partenaire ou être un bon partenaire ? Lorsque l'on évoque le sujet de la collaboration entre start-ups et grandes entreprises, les *Corporates*, on commence souvent par la question du sourcing : qui sont les acteurs innovants à connaître, comment les classer... ? Mais au-delà d'une vision nette du panorama et de la qualification des acteurs présents, la vraie question lorsque l'on aborde le sujet de la collaboration est : comment bien savoir travailler ensemble pour ne pas tuer le partenariat dans l'œuf ?

Aujourd'hui, pour les entreprises de la finance, le problème n'est pas de connaître l'écosystème Fintech, Assurtech, Regtech... Il y a de plus en plus d'études, d'infographies, de mapping, d'observatoires : par les associations, les réseaux, les instituts de recherche, les cabinets de conseils, et autres acteurs de l'écosystème, on peut recomposer assez rapidement une image relativement exhaustive des acteurs du marché par verticale métier et/ou valorisation (grâce à des bases de données comme Crunchbase).

Le vrai dilemme qui se pose ensuite est de savoir choisir : sur quels critères déterminer avec quelle Fintech travailler ; et comment s'organise-t-on pour travailler ensemble ? Il y a 4 ans, cette question s'est résolue par les POC*, appliquant la fameuse méthode "on POC et on voit". Le problème des POCs aujourd'hui, c'est que le taux de passage à l'industrialisation est trop faible. Les délais de décision des grands groupes font que les Fintechs s'épuisent au cours du process. Du coup, il ne s'agit plus aujourd'hui de trouver la Fintech qui a la meilleure solution technologique, et de l'essayer un peu comme on essaie la paire d'escarpins premier prix. Il faut trouver la Fintech avec qui il est facile de travailler sur le long terme et tenir la distance : la bottine confortable qui permet d'avaler les kilomètres de marche en cas de grèves.

Connaître ses forces et ses faiblesses pour travailler ensemble

Que cherche-t-on à identifier selon ces nouveaux critères ? Pour le Corporate, une première question de due diligence se pose, au-delà du produit lui-même : savoir comment la société est structurée pour pouvoir livrer et assurer une continuité de service dans le temps est toujours aussi essentiel. Ensuite une question de track record : connaître les antécédents de partenariat n'est pas seulement rassurant, cela permet souvent de vendre le projet en interne.

Puis vient le tour de l'intégration : la grande entreprise doit anticiper comment cette solution s'imbrique dans le système existant et ce qu'il faut faire évoluer : autrement dit, étudier toute la chaîne de valeur. Enfin, la question de la taille critique. Pour mettre en place un moment de travail avec un grand compte, et donc proposer un partenariat d'envergure avec le moins d'effets de bords et d'impact SI** en interne, il faut déjà être une Fintech mature.

Pour la Fintech, il faudrait comprendre comment le Corporate est structuré : bon courage pour cela, venant de l'extérieur, sauf à avoir un "complice" à l'intérieur de la forteresse. Et tout du moins, il faudrait connaître ses usages en termes de traitement de l'innovation via les partenariats : est-ce géré par un département en interne ? A-t-on besoin d'un sponsor au Comex ou au niveau des métiers ? Connaître le meilleur point d'entrée pour adresser un grand compte n'est pas chose facile, et les Fintech s'appuient souvent sur les retours d'expériences entre start-up ainsi que sur les acteurs

de l'écosystème comme le Swave, les CA Village, la Place ou le Pôle Finance Innovation, pour éviter de s'épuiser en e-mails et autres messages LinkedIn.

Vers un nouveau métier de facilitateur ?

Une solution, côté grand compte, serait de consacrer des personnes au sourcing et au matching des besoins et des solutions avec les responsables de l'innovation, qui seraient chargées ensuite de faciliter la collaboration. Va-t-on créer un nouveau métier de facilitateur au sein des banques ?

BPI France dispose par exemple d'un département dédié dont la mission des pilotes est d'identifier les nœuds en interne et de les lever : comprendre où ça bloque, pourquoi, et comment le débloquent.

Arkéa, pour sa part, a créé la structure BRESSST, à la fois filtre et facilitateur. La banque pionnière des relations avec l'écosystème Fintech ne se veut pas seulement un agrégateur. On y préfère, et de loin, les Fintech qui appellent en disant "allo Arkéa. ... un problème" plutôt que "j'ai une solution qui déchire". 😊

Dans la lignée de ce mouvement, les 5 mutuelles fondatrices de French Assurtech se sont mutualisées pour recruter une personne dédiée afin de faciliter le travail d'échange avec les start-up Insurtech identifiées par leur Programme d'Accélération commun. French Assurtech structure ainsi son action de facilitation.

Dans tous les cas, les équipes doivent prouver en interne que l'on peut lever le blocage (faisabilité, coût) en regard du ROI espéré, pour pouvoir sereinement engager les équipes à travailler avec la Fintech.

Agréger des « licornes en kit »

Ce métier pourrait devenir celui d'agrégateur interne des solutions start-up, pour adresser toute la chaîne de valeur. Et ce travail est facilité côté start-ups par les démarches de regroupement naissantes, pour créer des « licornes en kit » : Cashstory et Toucan Toco vendent une solution conjointe et quasi indissociable (back et front); les 7 Fintech de Wealthcockpit proposent une solution à tiroirs mais complémentaires à leurs clients Banques Privées.

A La Place Fintech, beaucoup de start-ups cherchent à structurer ce mouvement ou à rencontrer des solutions complémentaires aux leurs. L'enjeu : parvenir à créer des bundles suffisamment souples pour les recomposer en fonction de chaque partenariat, et surtout régler en amont la question du Business model et du partage de valeur.



Transformation numérique : Du neuf du côté de l'industrie ?



Vincent CHAMPAIN,
Cadre dirigeant dans le secteur de la haute technologie
Président de l'Observatoire du Long Terme, think tank
dédié aux enjeux de long terme

Il revient sur les différentes évolutions qu'a connues le secteur de l'industrie grâce à l'arrivée d'internet et évoque la stratégie à développer pour en bénéficier pleinement.

Alors qu'internet a été conçu dans les années 70, comment se fait-il qu'il ait fallu attendre près de 50 ans avant que cette technologie transforme réellement notre quotidien ?

On confond souvent le rôle de la science (qui permet de comprendre un phénomène physique - tel le caractère semi-conducteur du silicium) et celui de la technologie (qui permet de mettre cette compréhension au service d'une finalité, par exemple réaliser un transistor avec du silicium afin de commander un courant électrique par un autre courant).

Or, la croissance vient du développement des activités liées au développement d'une technologie. Elle intervient lorsque la technologie arrive à maturité, à un niveau de coût et de simplicité tels qu'un grand nombre d'innovateurs utilisent ces « briques technologiques » dans leurs projets. Cela peut prendre un certain temps, plus ou moins long selon le secteur économique concerné. Et cela arrive en général longtemps après les progrès scientifiques qui donnent naissance à une technologie. Ainsi internet, né scientifiquement dans les années 60, a attendu les années 90 pour atteindre cette maturité, lorsque les sites internet sont devenus simples à utiliser et à concevoir.

Vous avez notamment été l'un des précurseurs du digital industriel comme président de la filiale de GE Digital en Europe. Comment internet change-t-il l'industrie ?

Alors que le monde commercial a pris conscience du potentiel d'internet autour des années 2000, internet n'est réellement entré dans les usines que dans la dernière décennie. L'industrie du logiciel est en train de vivre deux révolutions

D'abord la baisse du prix des capteurs, de la capacité de calcul, de stockage ou de transmission des données. Un "système sur puce" gros comme un ongle traitant 160 millions d'opérations par seconde, doté du wifi et de capteurs coûte deux euros. Stocker un gigaoctet coûte un centime par mois. Pour quelques euros on peut numériser odeurs ou vibrations. La "donnée industrielle" devient donc plus abondante et moins coûteuse, ce qui augmente le besoin de logiciels pour la traiter.

L'autre transformation est liée à l'accélération des cycles de développement logiciel. La façon de développer un logiciel a évolué. Il y a 30 ans cela consistait à dicter des tâches à un ordinateur, en réécrivant à chaque fois une partie du code. De plus en plus, il s'agit d'un jeu de Lego à partir de composantes logicielles. On peut donc se focaliser sur ce qui a une valeur ajoutée : assembler des composantes logicielles existantes pour répondre à un besoin, et ne développer que celles qui n'existent pas. Avec le cloud, on peut bénéficier immédiatement, sur des milliers de machines connectées partout dans le monde, des effets d'une amélioration. Or le logiciel est partout : l'efficacité des moteurs électriques dits brushless (sans balais) repose sur le système de contrôle (c'est-à-dire des logiciels inclus dans le moteur) et les drones se différencient par la performance de leur logiciel de guidage.

Une dernière tendance qui mérite d'être notée est le besoin croissant d'améliorer l'ergonomie des systèmes industriels, c'est-à-dire de réaliser dans le monde du logiciel industriel la même révolution qu'Apple a introduite dans le monde des applications mobiles : faire en sorte que la conception des logiciels conduise à des systèmes tellement intuitifs qu'on peut se dispenser de manuel ou de formation.

Les ingénieurs ont au contraire tendance à se focaliser sur la performance technique, en oubliant qu'une technique performante mal utilisée ne vaut rien. Dans le passé, il y a eu plusieurs accidents d'avions liés à des logiciels qui disposaient de la bonne information et fournissaient la bonne analyse, mais dans un contexte dans lequel le pilote, par ailleurs confronté au stress et à la fatigue, n'a pas su en tirer la bonne décision. Il suffit de voir un cockpit d'avion ou une salle d'intervention pour comprendre que le travail qui y est réalisé est un travail de chef d'orchestre d'un grand nombre de systèmes numériques. Une part croissante de l'attention des industriels vise à faciliter ce travail de chef d'orchestre.

Concrètement, quels bénéfices peut-on en attendre ?

Rendre les machines plus efficaces sera plus simple et moins cher, ce qui accélérera la productivité. Certains éditeurs de logiciels promettent des gains extraordinaires, je parlerais plutôt de ce que l'économiste Marco Annunziata appelle « le pouvoir du 1% » : si vous gagnez 1% de productivité sur une activité qui coûte des milliards, et si les coûts de développement ou de déploiement sont très limités, alors vous pouvez gagner beaucoup d'argent.

Concrètement, ce sont des économies liées à la réduction du temps d'arrêt d'une machine (parce qu'on va pouvoir la réparer avant qu'elle tombe en panne en prédisant l'évolution de son fonctionnement), à la performance d'un procédé industriel (par exemple, parce qu'on optimise le fonctionnement d'un four à arc en réduisant sa consommation), à l'amélioration de la qualité (parce qu'on tire des données industriels des analyses de corrélation qui permettent de prédire les conditions menant à des défauts) ou à l'efficacité de la chaîne de production (parce qu'on permet aux concepteurs, aux fabricants et aux exploitants d'une machine de partager le même modèle numérique, ce qui permet à chacun de faire son travail de façon plus efficace). On trouve aussi des cas d'usage liés à la certification de la qualité (par exemple, l'utilisation de technologies de type « blockchain » pour rendre infalsifiables des informations sur la qualité de certaines pièces).

On parle pourtant peu du numérique industriel...

Ces opportunités sont sous-estimées car elles concernent l'internet industriel, moins médiatisé que l'internet commercial. Le groupe ASML, qui est un leader mondial des machines servant à la fabrication de microprocesseurs a une valeur de 112 milliards d'euros, soit cent fois plus que le groupe TF1. La plupart des gens connaîtront le second – car il possède une marque qui s'adresse au grand public - et n'auront jamais entendu parler du premier – qui ne vend ses machines de très haute technologie qu'à des entreprises qui fabriquent des semiconducteurs. Au total, le potentiel estimé de l'internet industriel est plus de deux fois supérieur à celui de l'internet grand public.

Pour en tirer parti, il faut d'abord une bonne connaissance de ses données : elles sont généralement sous-utilisées, et souvent cachées. Par exemple, des données sur l'intensité du courant traversant un moteur permettant d'estimer la résistance au mouvement : pas besoin de capteurs pour cela. Il faut ensuite déterminer comment tirer des informations utiles de ces données - le big data, c'est trouver « une aiguille d'information dans une botte de données ». On se ruinerait à explorer cette botte sans méthode. Enfin, il faut maîtriser ses coûts et délais informatiques, en se focalisant sur ce que l'on fera mieux que les autres et en utilisant les services d'une plateforme existante pour le reste : une stratégie gagnante consiste précisément à se concentrer sur ses avantages compétitifs. Et plus elles sont dans un secteur compétitif, moins les entreprises peuvent se permettre d'ignorer les gains de productivités qui sont ainsi à leur portée.



Les clés d'une incubation réussie pour une Fintech



Cécile BULLE,
Responsable de l'incubateur
fondation Paris-Dauphine

L'incubateur Paris-Dauphine a été créé en 2012, avec une triple mission : sensibiliser à l'entrepreneuriat, accompagner les entrepreneurs dans la création de leur start-up, et fédérer un écosystème pour multiplier la puissance de notre impact.

Aujourd'hui, l'incubateur est développé dans deux pays (Paris & Londres) et compte plus de 70 start-ups dans son portefeuille, avec un taux de survie à trois ans de plus de 80%, et a permis la création de près de 500 emplois.

Généraliste, il accompagne principalement des entreprises technologiques à fort potentiel de croissance. L'université Paris-Dauphine étant particulièrement réputée en finance, l'incubateur attire naturellement de nombreuses Fintech au sein de ses programmes. C'est la raison pour laquelle nous avons développé tout un panel d'outils pour aider ses entreprises très particulières à se développer dans les meilleures conditions.



Cécile Bulle revient ainsi sur les apports particuliers de l'incubateur Paris-Dauphine qui met à disposition de start-ups sélectionnées et « labellisées » son écosystème s'appuyant sur de solides réseaux et des dispositifs de financement adaptés à toutes les étapes du développement des start-ups.

1 – Un accès privilégié à des compétences clés

A la différence d'autres secteurs, la création d'une start-up dans le domaine de la Fintech ne nécessite pas seulement des compétences en création d'entreprise. Elle nécessite la plupart du temps une connaissance approfondie du secteur des services financiers. Evidemment, il est très rare de rencontrer des individus qui possèdent la double casquette d'entrepreneur aguerri et d'expert du monde de la finance.

L'incubateur Paris-Dauphine joue alors un rôle de catalyseur, en mobilisant un réseau de 90 000 alumni très bien insérés dans les milieux financiers et des étudiants en finance issus des meilleurs masters, qui viennent apporter les connaissances et les compétences nécessaires aux entrepreneurs pour démarrer leur activité.

2 – Un écosystème favorable au développement de Fintech

Avoir et savoir mobiliser un réseau de qualité est sans aucun doute l'une des clés pour réussir le développement de sa Fintech. Que ce soit pour trouver le bon contact dans un grand groupe dans l'objectif de démarrer un pilote, ou amorcer des discussions avec les régulateurs ; les entrepreneurs peuvent parfois passer de nombreuses heures avant de parvenir à rencontrer la bonne personne qui fera avancer leur dossier.

Les incubateurs ont un rôle à jouer en facilitant les contacts entre les grands groupes, les régulateurs et les start-ups. La participation à des événements thématiques (comme le Paris Fintech Forum), la participation à des think tanks spécialisés (comme la Fédération Nationale des Tiers de Confiance du Numérique), ou encore la mise en place de partenariats dédiés avec des clusters d'entreprises (comme France Fintech) permettent d'enrichir le réseau auquel les entrepreneurs ont accès.

L'incubateur Paris-Dauphine s'est par ailleurs associé en 2019 avec Le Swave : une plateforme partenariale dédiée aux Fintech, qui fait le pont entre des acteurs étatiques, des grands groupes du secteur, des académiques et des entrepreneurs innovants. L'objectif du Swave est de favoriser la mise en place d'expérimentations de nouveaux produits et services.



3 – Un double label de confiance

Que ce soit en B2C ou en B2B, il est indispensable que les Fintech puissent « montrer patte blanche » pour exercer. En effet, la finance et l'assurance sont des secteurs fortement réglementés, où l'on demande aux différents acteurs d'être responsables de leurs prestataires, particulièrement lorsqu'il y a un échange de données entre les deux parties. Par effet de cascade, les banques et les assurances sont donc très exigeantes envers les start-ups avec lesquelles elles contractualisent.

A travers son processus de sélection composé de plusieurs étapes et d'un jury expérimenté, l'incubateur joue ainsi un rôle de « label », en garantissant la qualité et le sérieux des entrepreneurs qui rejoignent ses programmes. Par ailleurs, l'entrepreneur peut également bénéficier de l'image de marque de l'Université Paris-Dauphine, parmi les plus réputées dans le secteur de la finance.

4 – Un financement disponible à toutes les étapes de développement de la fintech.

Les Fintech sont généralement des entreprises nécessitant un apport en capital élevé. Les contraintes réglementaires (achat de licences, niveau minimum de fonds propres), la nécessité de développer des solutions technologiques extrêmement robustes pour pouvoir se connecter aux systèmes des grandes banques et des assureurs, et les cycles de vente parfois très longs en B2B, obligent les entrepreneurs à rechercher d'importants financements dès le démarrage de leur activité.

Afin de répondre à cet enjeu, l'incubateur Paris-Dauphine a mis en place différents types de financements, dilutifs et non-dilutifs, que peuvent solliciter les entrepreneurs aux différentes étapes de leur développement. Le PIA (Paris Innovation Amorçage) et notre fonds de Prêts d'Honneur permettent d'amorcer la croissance de l'entreprise au moment de faire une première preuve de concept. Au stade de l'amorçage, l'entrepreneur peut se tourner vers le réseau de Business Angels de l'école, et compléter sa première levée par le dispositif PSL Tech Seed d'obligations convertibles, mis en place avec la BPI. Enfin, l'Université Paris-Dauphine, via le regroupement d'écoles « PSL », s'est associée à l'un des meilleurs fonds VC parisiens, ELAIA, pour créer un fonds d'investissement dédié aux entreprises en croissance.



Article réalisé avec les aimables contributions de Didier Seillier (Entrepreneur, Business Angel et directeur du Dauphine London Incubator), Florian Bercault-Gruau (co-fondateur d'Estimeo), Victorien De Doncker (co-fondateur de Tripartie), Tarik Dadi (co-fondateur de Qantev), Lionel Rebibo (co-fondateur de Trakx) et Alexandre Ikeni (Director de NOR Capital).

Human capital : mais que nous manque-t-il pour réussir ?



Rodolphe FALZERANA,
Coach d'entrepreneur | Performance comportementale.
Lean Startup & Innovation

Le facteur humain constitue un déterminant majeur du succès des entreprises. Rodolphe Falzerana revient sur les dernières avancées des sciences du comportement, des neurosciences et des sciences cognitives qui peuvent aider les organisations à faire face aux difficultés rencontrées dans le cadre de leur développement.

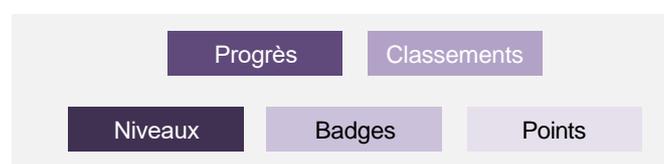
Cela a été démontré maintes fois par maintes études. Alors qu'environ une entreprise sur deux échoue encore, être accompagné accroît à 70 % la pérennité à 5 ans. Mais de quel type d'accompagnement parle-t-on ? Vous pouvez proposer tous les accompagnements que vous voulez, si l'humain dans son attitude n'est pas dans un état d'être favorable, la mise en œuvre capotera tôt ou tard.

J'accompagne depuis plusieurs années des entrepreneurs pour établir leur stratégie, leur business model et une organisation managériale agile, dans le but de toujours plus de performance. Or la dissonance cognitive, quand l'action ne suit pas l'intention, ou plus largement le facteur humain, sont au mieux inconnus, sinon niés et surtout non maîtrisés. Vous pouvez penser que c'est LE grain de sable, ou que c'est l'huile qui manquait justement à votre moteur ; et avec les bons réglages, c'est d'un moteur à réaction dont vous disposerez.

Dans un grand groupe, « tout doit être parfaitement réalisé en suivant le plan stratégique » ; dans une startup, « on exécute le business plan avec l'agilité nécessaire pour dompter l'incertitude du marché. » Et le grain de sable, ce sont les humains. Si vous avez travaillé en équipe une fois dans votre vie, vous comprenez de quoi je parle. « Mes collègues ne se comportent pas rationnellement. » Sans compter les relations entre les associés, entre les salariés : les non-dits, les incompréhensions, les antagonismes. Autrement dit, « si seulement chaque membre de l'équipe pouvait être efficace, se conformer au plan sans état d'âme, ou plutôt se comporter telles des intelligences artificielles souples et parfaites. »

Il faut accepter cette réalité : avant de produire un service aussi génial soit-il, les entreprises innovantes, dynamiques et grandissantes produisent en fin de compte des organisations humaines où les interactions sont complexes et imprévisibles. Une réalité incomprise et tellement niée : au point même que 90% des salariés sont désengagés dans leur travail ! (d'après l'étude Gallup, "State of the Global Workplace", 2017)

Où est le problème puisque les managers, la DRH et le Chief Happiness Officer s'en occupent ? Et l'engagement n'est pas le seul souci. A-t-on résolu le problème des rationalités différentes, des schémas mentaux, des perturbations émotionnelles et des dissonances cognitives inhérentes à l'être humain ? Autant réparer son vélo avec un rabot. Erreur habituelle : s'appuyer sur des méthodes que l'on pense – à tort ! – adaptées et croire ensuite que la situation est gérée. Cela aussi, c'est dur à comprendre et surtout à accepter, que ce soit du point de vue des fondateurs, de l'équipe ou des investisseurs.



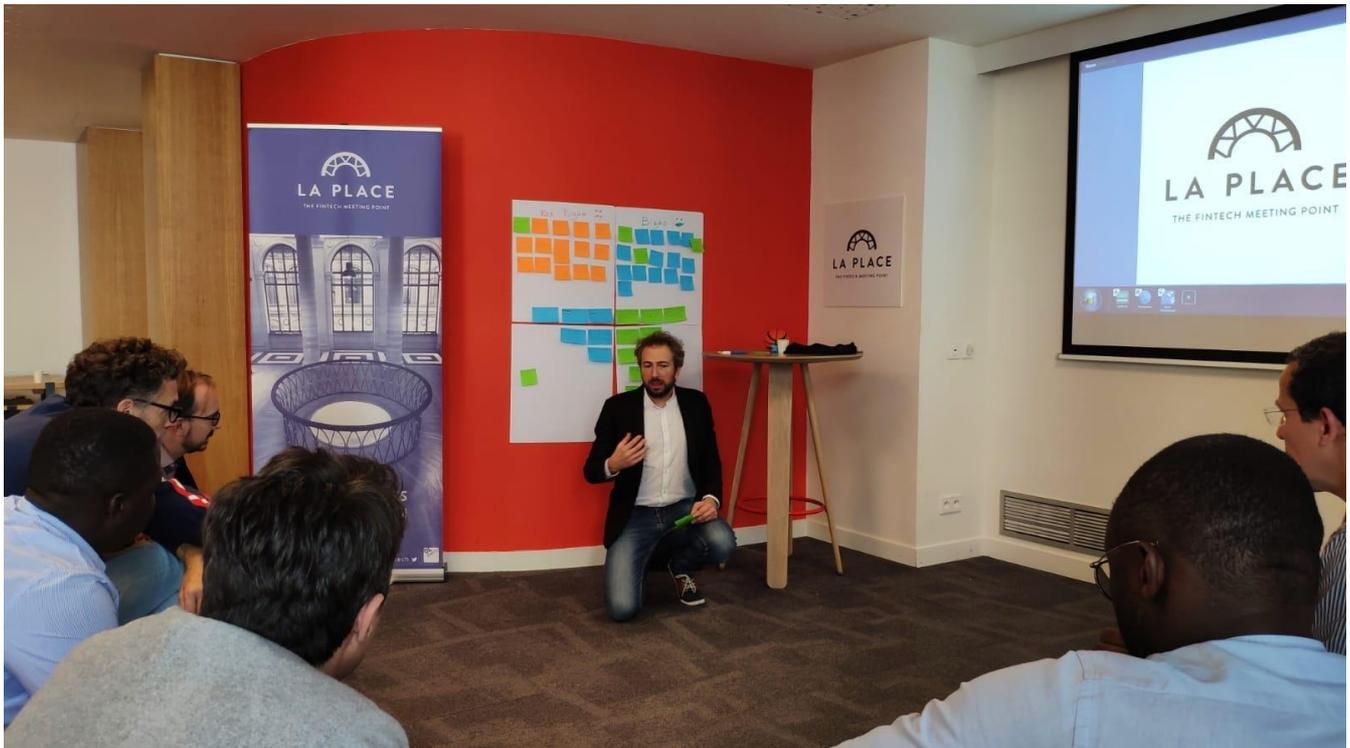
Bonne nouvelle ! Les dernières avancées dans les sciences du comportement, les neurosciences et les sciences cognitives nous apportent non seulement la compréhension mais aussi les outils pour adresser efficacement cet obstacle. Parce qu'il s'agit bien d'être tous satisfaits et performants ensemble pour servir la raison d'être de l'entreprise. Et pour cela, il faut compléter les méthodes de travail actuelles, jusqu'ici adaptées à la performance opérationnelle et financière, par des méthodes comportementales, id est adaptées aux humains.

Une bonne nouvelle en amène souvent une autre. L'intelligence collective qui en résulte est bien supérieure à la somme des intelligences individuelles, étudiées à l'appui du Center for Collective Intelligence du MIT. Il faut bien le reconnaître. La logique rationnelle ne tient pas compte des autres logiques : émotionnelles, sociales, etc. Notre raison qui se croit détentrice de toute la logique veut avoir raison sur les émotions. Héritage de la pensée de Descartes. Dommage, le cerveau fonctionne précisément à l'inverse. D'après les neurosciences, le complexe amygdalien, une région du siège des émotions du cerveau, prend le contrôle et active des schémas automatiques qui inhibent le raisonnement logique.

Pas de chance ! Pour bénéficier à nouveau de ses capacités de raisonnement, il faut revenir à un état émotionnel qui n'active pas l'amygdale. Mais quel est cet état ? L'état de sécurité psychologique. Le Projet Aristote mandaté par Google (2012-2014, relayé en 2016) apporte la troisième bonne nouvelle. La sécurité psychologique est la clé des équipes performantes. C'est prouvé par la recherche.

C'est alors que deux schémas mentaux peuvent être construits en complémentarité : le premier, la sécurité psychologique des individus, aux bénéfices du second, l'entreprise qui livre des résultats. Ce qui implique que le sens du résultat que l'entreprise se donne n'est pas au détriment de ce qui fait sens pour chacun des salariés. C'est une responsabilité commune entre l'entreprise et le salarié. Le contrat moral de l'entreprise est clair.

C'est là qu'intervient la performance comportementale, cet ensemble de méthodes inspirées des neurosciences, qui permet d'instaurer le climat psychologique propice à lever les freins humains empêchant l'entreprise d'atteindre sa pleine réussite. Il vous suffit de trouver le coach compétent qui vous correspond.



CIR, JEI, aides Bpifrance... : les dispositifs d'aides publiques à l'innovation et les Fintech françaises



Yonathan ARFI,
Directeur Associé d'Optimal Gestion, cabinet
de conseil spécialisé dans la mobilisation
d'aides publiques à l'innovation.

Fort d'une expérience d'accompagnement des acteurs dans l'obtention d'aides publiques à l'innovation, Yonathan Arfi revient sur les raisons de l'attractivité de la place française pour les Fintech et adresse plusieurs recommandations aux entrepreneurs souhaitant bénéficier de ces dispositifs.

Les dispositifs d'aides publiques à l'innovation rendent-ils vraiment la France attractive dans la compétition mondiale entre les hubs technologiques ?

Dans la bataille mondiale pour attirer les grands groupes technologiques, la France a mis en place de multiples dispositifs d'aides publiques. Le plus connu et le plus important en montants, reste le Crédit Impôt Recherche (CIR). Mais il faut noter aussi le statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI), le Crédit Impôt Innovation, les aides régionales et bien entendu l'activité de plus en plus importante de Bpifrance.

A titre d'illustration, il faut savoir que le Crédit Impôt Recherche représente chaque année une dépense fiscale de l'ordre de 6 milliards d'euros par an. C'est un montant très matériel lorsqu'on le met en perspective avec les 3,6 milliards d'euros de venture capital en France en 2018 ! Le CIR, couplé au statut JEI, qui propose des avantages à la fois sociaux et fiscaux, permet une prise en charge de l'Etat pouvant dépasser 50% des salaires des développeurs ou chercheurs impliqués dans la R&D des startups. Pour de nombreuses startups, le CIR est donc aussi important que les fonds d'investissement...

Sur le plan international, l'attractivité de la France ne dépend pas que des aides publiques à l'innovation puisque nous disposons aussi d'autres atouts (culture d'ingénieur, modération salariale sur le marché des développeurs etc.) mais c'est incontestablement un élément qui a joué positivement dans les décisions de maintenir ou implanter en France des centres de recherche de Facebook ou Microsoft.

Ces dispositifs sont-ils selon vous adaptés aux Fintech ?

Lorsqu'on parle « aides publiques à l'innovation », beaucoup imaginent qu'elles sont limitées à la recherche fondamentale en « sciences dures » type Biotech, informatique... C'est aujourd'hui faux. Ce biais a été depuis longtemps corrigé par l'Etat qui a compris l'intérêt économique à accompagner l'ensemble des démarches de R&D et d'innovation des entreprises. Les Fintech peuvent donc comme les start-ups de tous les autres secteurs prétendre aux différentes aides publiques pour financer leur effort de R&D et d'innovation.

Une Fintech repose le plus souvent sur une combinaison de R&D technique et d'innovation de service. Or les aides publiques à l'innovation sont aujourd'hui beaucoup plus enclines à soutenir l'innovation de service qu'il y a quelques années. Les Fintech doivent donc profiter de cette ouverture.

Et dès lors que cette démarche d'innovation comporte une part de R&D, il est par exemple tout à fait possible de mobiliser du Crédit Impôt Recherche. Le CIR est parfaitement adapté aux besoins de Fintech, souvent composées au démarrage d'équipes très concentrées sur une phase de R&D. En allégeant le coût de la R&D, le CIR leur permet ensuite, à financement équivalent, de favoriser leur développement. Le CIR est ainsi un formidable levier de croissance pour des projets qui sont justement le plus souvent très « scalables ».

De manière plus générale, il faut bien comprendre la philosophie des pouvoirs publics à travers ces dispositifs : il s'agit avant tout de donner du levier au financement privé. Les aides publiques ne remplacent pas les investisseurs privés mais sont en quelque sorte le deuxième moteur de l'avion.

Quels sont les conseils que vous donneriez à un entrepreneur Fintech sur le point de postuler par exemple au Crédit Impôt Recherche ?

Pour une start-up dans les Fintech, le CIR est devenu un dispositif incontournable pour financer ses travaux de R&D, d'autant plus qu'il ne s'agit pas d'une aide ponctuelle puisque l'entreprise peut y prétendre chaque année, aussi longtemps qu'elle engage des travaux de R&D.

Un premier conseil, préalable : penser à bien modéliser le CIR dans le business plan car il a un vrai impact sur le « cash burn ».

Deuxième recommandation : face à la complexité de montage du dossier justificatif qui requiert à la fois une expertise technique et scientifique, d'un côté, et une expertise comptable et fiscale de l'autre, le mieux est d'anticiper cette démarche, plusieurs mois avant la clôture de l'exercice fiscal.

Il ne faut pas négliger non plus les aspects formels et administratifs (CV et diplômes des équipes, etc) et penser à surveiller l'évolution législative sur les dépenses éligibles et leurs modes de calcul. Le CIR a plus de 30 ans mais reste en constante évolution.

Enfin, sur le fond : soyez précis dans l'identification des travaux éligibles au CIR car toute l'innovation n'est pas nécessairement de la R&D ! Il convient donc d'identifier avec soin ce qui au sein de travaux innovants de l'entreprise va, selon la terminologie officielle, « au-delà de l'état de l'art »... En gardant à l'esprit que pour le CIR, ce qui compte est la démarche suivie dans les travaux, et non le résultat obtenu en lui-même.

Les aides publiques pour la Recherche & Développement





4

Les Clubs de l'Observatoire de la Fintech

Le Club Finance de l'Observatoire de la Fintech

Face aux challenges de l'hyper croissance, d'optimisation des ressources et d'innovation, les Directeurs opérationnels de la Fintech ont besoin d'échanger entre experts pour partager les bonnes pratiques, en tirant parti de l'expérience de chacun pour ainsi grandir ensemble.

Ainsi, les **Secrétaires généraux/ales et Directrices/teurs Financières/ciers des principales Fintech françaises** se retrouvent au sein du **Club Finance de l'Observatoire de la Fintech**.

NDLR : cet article a été rédigé à l'entame de l'année 2020, avant la crise sanitaire COVID-19.



Laetitia Grand d'Esnon
Vice-Présidente
du Club Finance



Xavier Pierart
Vice-Président
du Club Finance

Forts de cette nouvelle dynamique, nous sommes ravis de partager avec vous le témoignage de nos pairs sur ce qu'ils ont accompli en 2019 et les challenges que leur réserve l'année 2020.

*Bonne lecture !
Laetitia et Xavier*



Arnaud de la Porte



*La réalisation la plus importante de l'année **2019** a été pour moi la mise en place d'un véritable processus de budgétisation.*

*Le principal enjeu de l'année **2020** sera l'expansion d'Ibanfirst à l'international.*



Francis Saillard



*Sur le plan financier, l'année **2019** a été très riche chez PayFit avec en point d'orgue la levée de fonds de 70MEUR que j'ai menée avec l'objectif premier que l'entreprise ait les moyens de ses ambitions.*

*Après avoir donné à PayFit les moyens de poursuivre son hyper-croissance, il va falloir se doter en **2020** des outils financiers qui vont permettre de piloter finement l'activité, ce qui passera par l'internalisation de la comptabilité au plan international et par la mise en place d'un ERP : superbe challenge !*



Cédric Laming



*En **2019**, nous avons réorganisé nos équipes autour de Business Units centrées sur nos marchés stratégiques, et mis en place un reporting analytique associé. Nous avons également conclu un financement de 20MEUR avec la Banque Européenne d'Investissement, et significativement optimisé notre working capital.*

*Les enjeux **2020** porteront sur une croissance rentable, l'intégration de nos systèmes, et l'innovation en matière de financement de nos offres device-as-a-service.*



Frédéric Chabrol



***2019** a vu l'internalisation de la fonction finance, équipe dédiée : controlling, accounting, cash. Ainsi que le choix de l'implémentation d'un outil comptable et d'un outil de gestion de trésorerie.*

***2020** sera l'internationalisation de notre activité.*



Hadrien Chesterkine



Au courant de l'année **2019**, nous avons fait face à beaucoup de challenges, les deux plus importants furent la mise en place de notre propre core banking system et la réalisation d'une très belle levée de fonds au regard de l'écosystème Fintech.

Les enjeux qui nous attendent en **2020** sont nombreux, expansion européenne (Italie - Espagne - Allemagne), stabilité de notre SI finance malgré la forte croissance et adaptation de notre architecture de flux pour le shipping de nouveaux produits.



Jérôme Daguet



Mon principal challenge personnel en **2019** a été ma prise de poste en novembre dans un nouvel environnement à triple titre : découverte du métier de DAF, dans une nouvelle industrie - le paiement - et dans un environnement de start-up cotée.

Les priorités 2020 seront de piloter la trésorerie du Groupe et insuffler la culture du cash auprès de l'ensemble des collaborateurs de HiPay : Cash is King !



Laetitia Grand d'Esnon



2019 aura été l'année de lancement de notre filiale en Allemagne, qui vient compléter notre portefeuille existant de la France, l'Espagne, l'Italie et les Pays-Bas.

2020 sera pour nous l'année de la mise en place d'un ERP, de l'harmonisation et de l'automatisation des process.



Olivier Jean



2019 a vu la fiabilisation de nos systèmes à travers la mise en place de notre nouvel ERP.

2020 sera consacrée au déploiement à l'international : adaptation de l'organisation et des process, adaptation du modèle économique. Adaptation des outils de pilotage s'appuyant sur le nouvel ERP.



Mikaël Ptachek



L'année **2019** a vu la société préparer son socle et le début de son internationalisation.

L'année **2020** sera consacrée à une phase d'accélération avec de multiples ouvertures pays, et un souci toujours accru d'offrir à nos clients marchands et éditeurs de contenus digitaux des moyens de paiement toujours plus sécurisés et une l'expérience client la plus fluide.



Paul Maréchal



La principale réalisation de **2019**, au-delà de la gestion de la croissance organique, a été la concrétisation de la première opération de croissance externe de +Simple.

2020 sera l'année à la fois de l'intégration dans nos structures (opérationnelle et juridique) de l'acquisition de 2019, et de l'ouverture de nos opérations à l'international.



Pierre-Yves Roizot



En **2019** j'ai été le cobaye du département Sales-Marketing. Le poste de CFO d'une Fintech B2B a une connotation commerciale toute particulière ; en effet, vous êtes potentiellement le meilleur ambassadeur de votre solution auprès de vos pairs, principaux clients de la solution.

Pour **2020**, le financement reste un enjeu majeur, dans les Fintechs, comme l'ont montré les études KPMG dédiées à ce sujet, ces dernières années. Avec un vaste marché potentiel, la vitesse d'exécution reste la clé du succès ; cela passe par la maîtrise du financement de la croissance



Xavier Pierart



L'année **2019** a été, dans un contexte de croissance soutenue, riche en évolutions pour Younited avec en particulier une première opération de titrisation ABS sur les marchés publics, une migration réussie vers un ERP et la préparation de notre lancement en Allemagne.

Notre principal enjeu **2020** est d'accompagner la forte accélération du développement de Younited Business Solutions, notre offre B2B2C de « credit-as-a-service » et « credit-as-a-payment ».

Remerciements

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

Maha Awad

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

Cécile Bulle

Responsable de l'Incubateur Paris Dauphine
cecile.bulle@dauphine.psl.eu

Anselme Eza

Spécialiste SEO
anselmeeza@gmail.com

Karl Lawson

Spécialiste Relations Publiques
karl@crossthenile.com

Edouard Plus

Le Swave, Managing Director
edouard.plus@parisandco.com

David Spira

Directeur des Risques, Zencap Asset Management
dspira@zencap-am.fr

Hervé Alexandre

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

Vincent Champain

Président de l'Observatoire du Long Terme
champain@gmail.com

Rodolphe Falzerana

Coach d'entreprise et de dirigeants
rodolphe.falzerana@gmail.com

Marion Nibourel

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

Jacques-Olivier Schatz

Directeur Général de Nickel
jos@nickel.eu

Adrien Touati

Directeur Général de Manager One
adrien@manager.one

Contacts

Mikaël Ptachek

Président

Tél. : +33 (0) 6 37 28 10 12

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



mPtachek



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

A propos de L'Observatoire de la Fintech

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

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

www.fintech-metrix.com

Mentions légales

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

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