



BANQUE • FINANCE • SOCIAL • GESTION • DROIT • MARKETING

La révolution ***FinTech***

Régis Bouyala

RB

ÉDITION

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	15
--------------------------	-----------

Chapitre 1

La FinTech, Objet Bancaire Non Intégré (un OBNI).....	19
--	-----------

I. Un Objet Bancaire...	19
--------------------------------	-----------

1. PAIEMENT ET GESTION DES COMPTES: INTERNET ET MOBILE EN ACCÉLÉRATEURS D'INNOVATION.....	19
--	----

A/ Les offres de paiement au commerce de détail.....	22
--	----

1.1 Les services aux e-commerçants.....	22
---	----

<i>Mieux vendre et sécuriser.....</i>	<i>22</i>
---------------------------------------	-----------

<i>Pouvoir accepter le plus de moyens de paiement possibles.....</i>	<i>23</i>
--	-----------

1.2 Le commerce de proximité.....	24
-----------------------------------	----

<i>Le mPOS, une innovation de rupture.....</i>	<i>25</i>
--	-----------

1.3 Initiatives multicanales.....	26
-----------------------------------	----

<i>L'intelligence dans le nuage.....</i>	<i>26</i>
--	-----------

<i>Payer «éthique».....</i>	<i>26</i>
-----------------------------	-----------

B/ Les offres de paiement tournées vers le client final.....	27
--	----

1.4 Les systèmes de wallets.....	27
----------------------------------	----

<i>Pourquoi et comment le wallet?.....</i>	<i>27</i>
--	-----------

<i>Un marché diversifié, encombré et très compétitif.....</i>	<i>28</i>
---	-----------

1.5 Les réseaux de transfert de fonds.....	29
--	----

<i>Les alternatives à Western Union et MoneyGram.....</i>	<i>29</i>
---	-----------

<i>Les systèmes de bancarisation ou d'inclusion financière.....</i>	<i>30</i>
---	-----------

<i>Les paiements internationaux.....</i>	<i>30</i>
--	-----------

<i>Le correspondent banking.....</i>	<i>31</i>
--------------------------------------	-----------

1.6	Les systèmes de monnaies virtuelles	31
	<i>Au-delà de l'idolâtrie et des anathèmes,</i>	
	<i>de quoi s'agit-il exactement ?</i>	31
	<i>Un avenir au-delà du bitcoin ?</i>	32
C/	Les offres de gestion des comptes	33
1.7	Remplacer la banque : <i>low cost</i> ou supermarché	
	de la banque	33
1.8	Se greffer sur la banque.....	35
2.	FINANCEMENT ET ÉPARGNE : L'EMPIRE DU BIG DATA	37
2.1	Le financement participatif	38
	<i>De quoi s'agit-il ?</i>	38
	<i>Un marché français actif</i>	39
	<i>Un marché européen en croissance très rapide dominé</i>	
	<i>par la Grande-Bretagne</i>	40
	<i>Une innovation attrayante non exempte de risques</i>	40
2.2	Les autres modalités de l'alternative <i>lending</i>	42
	<i>L'affacturage mis à la portée des TPE-PME</i>	42
	<i>Le crédit dans le prolongement de l'acte de paiement</i>	43
2.3	Épargne : d'Orwell à Asimov, entre <i>Big Data</i>	
	et <i>robo-advisors</i>	44
	<i>De nouveaux produits très innovants</i>	45
	<i>Un marché encore très anglo-saxon</i>	46
	<i>L'apport du trading algorithmique</i>	48
II.	...Non Intégré	49
1.	ENCORE LARGEMENT EN DEHORS DU PÉRIMÈTRE	
	D'INFLUENCE DES BANQUES EUROPÉENNES.....	49
1.1	Poussée par un fort vent d'Ouest... ..	50
1.2	...la caravelle <i>FinTech</i> est principalement créée	
	par des fonds d'investissement et quelques gros acteurs	
	« corporate ».....	54
	<i>Des VCs et des GAFAs</i>	54

<i>Les « schemes » et Pay Pal</i>	54
<i>Les banques, enfin ?</i>	55
2. L'INTÉGRATION DE L'ACTIVITÉ DES FINTECHS EST SOUVENT UN CASSE-TÊTE POUR LE RÉGULATEUR.....	56
2.1 Si de larges pans de la <i>FinTech</i> sont régulés... ..	56
<i>Des métiers soumis, en tant qu'activités bancaires, à réglementation</i>	56
2.1.1 La réglementation du financement participatif.....	57
2.1.2 La réglementation des activités de paiement	59
<i>Les directives sur les Services de Paiement (dites DSP1 et DSP2)</i>	59
<i>Les directives sur la Monnaie Électronique (DME1 et DME2)</i>	60
2.2 ...la mise en œuvre de la réglementation donne souvent des migraines au régulateur	62
2.2.1 Le régulateur est fréquemment en retard sur les évolutions du marché	62
<i>La DSP2 à contretemps ?</i>	62
<i>Le droit du financement participatif n'est pas harmonisé</i>	63
<i>Le développement mal maîtrisé des market places en France</i>	63
2.2.2 Le régulateur est parfois contesté	64
<i>Par les FinTechs elles-mêmes</i>	64
<i>Par les acteurs historiques</i>	65

Chapitre 2

Schumpéterienne, la *FinTech* ira-t-elle jusqu'à « ruiner l'ancien » ?

I. Un phénomène de destruction créatrice	71
1. LA FINTECH ALTÈRE LES MODÈLES TRADITIONNELS DE CRÉATION DE VALEUR... ..	71
1.1 Elle détruit de la valeur existante	71

1.1.1	Les initiatives des <i>FinTechs</i> touchent au cœur même de la raison d'être des banques: l'intermédiation.....	71
1.1.2	La disruption introduite par la <i>FinTech</i> pèse sur les prix en banalisant les produits bancaires traditionnels	73
1.1.3	Ce phénomène de destruction de valeur est accentué par les stratégies des GAFAs.....	75
1.2	Elle met en évidence de nouveaux gisements de valeur	76
1.2.1	En accélérant le repositionnement du client «au centre du village».....	76
1.2.2	En déplaçant la valeur vers les services connexes à l'activité bancaire.....	77
	<i>Le mPOS</i>	77
	<i>L'offre de SlimPay</i>	78
1.2.3	En mettant en évidence des zones de valeur potentielles qui étaient sous-exploitées.....	79
	<i>L'alternative lending</i>	79
	<i>La prévention de la fraude dans le e-commerce</i>	79
	<i>L'enrichissement de l'offre de service sur la carte bancaire</i> ...	80
	<i>Le crowdfunding fait émerger de nouvelles classes d'actifs</i> ...	80
2.	...METTANT AINSI LES BANQUES SOUS PRESSION	81
2.1	Dans leur relation avec leurs clients: valeur d'exemple et de <i>benchmark</i>	81
2.2	Vis-à-vis de leurs concurrents non bancaires: risque de pousser les <i>FinTechs</i> dans leurs bras	81
	<i>Les FinTechs ont besoin de partenaires ayant des portefeuilles de clientèle installés</i>	81
	<i>Les GAFAs et autres géants technologiques en embuscade</i> ...	83
	<i>Des partenariats opportunistes</i>	85
II.	Le nouveau va-t-il réellement ruiner l'ancien ?	86
1.	LA FINTECH EST VULNÉRABLE	87
1.1	L'accident est toujours possible.....	87
1.1.1	L'explosion en vol	87

1.1.2	Le <i>crash</i>	87
1.2	La <i>FinTech</i> souffre d'insuffisances structurelles.....	89
1.2.1	La difficulté des plates-formes d'épargne en ligne à atteindre la masse critique.....	90
1.2.2	La lenteur du décollage des systèmes de <i>wallet</i>	91
2.	LES ACTEURS INSTALLÉS RESTENT PUISSANTS.....	92
2.1	Le « cauchemar » de la banque... ..	92
	<i>Le décor</i>	92
	<i>Un exemple de scénario</i>	92
2.2	...est loin d'être avéré.....	94
	<i>De fortes barrières à l'entrée</i>	94
	<i>Des atouts intrinsèques</i>	95
3.	LA COOPÉRATION ENTRE BANQUES ET FINTECHS, MUTUELLEMENT PROFITABLE, EST APPELÉE À SE DÉVELOPPER... ..	96
3.1	Une floraison de partenariats en perspective.....	98
3.1.1	La <i>FinTech</i> en médecine homéopathique.....	98
	<i>Dans le domaine du paiement</i>	98
	<i>La création de plates-formes de crowdfunding directement par des banques</i>	99
3.1.2	L'émergence de partenariats opérationnels	99
	<i>Du côté du crowdfunding et du financement alternatif</i>	100
	<i>Dans le domaine de l'épargne et de la gestion d'actifs</i>	101
	<i>L'utilisation du potentiel des données (Big data)</i>	102
3.1.3	L'exemple de la <i>blockchain</i>	102
	<i>De quoi s'agit-il?</i>	102
	<i>De multiples initiatives</i>	104
	<i>Encore du chemin à faire</i>	106
3.1.4	Vers la <i>FinTech 2.0?</i>	106
3.2	Le développement de l'investissement dans une logique de <i>Corporate Venture</i>	108
3.2.1	De quoi s'agit-il?	108
3.2.2	À quoi ça sert?	109

3.2.3	Comment peut-on s'y prendre?.....	110
3.2.4	Où en est-on dans le domaine de la banque et de la finance?	111
3.3	L'émergence de nouveaux écosystèmes	114
3.3.1	L'exemple de la France.....	114
	<i>Le Pôle Finance Innovation, pilier de l'écosystème français de la FinTech.....</i>	114
	<i>Plusieurs organismes défendent les intérêts des diverses composantes de la FinTech.....</i>	116
	<i>De très nombreuses initiatives du marché.....</i>	118
3.3.2	La dimension européenne.....	119
	Conclusion	123

INTRODUCTION

« Silicon Valley is coming » s'exclamait James Dimon, Président-Directeur général de JPMorgan Chase Co, dans une lettre aux actionnaires, au printemps 2015, se faisant ainsi l'écho de la prise de conscience par les acteurs institutionnels de la banque et de la finance de l'irruption sur leur terrain de jeu d'une nouvelle catégorie de *start-ups* technologiques, que l'on appelle communément les « jeunes pousses » (traduction française officielle de *start-ups*) de la *FinTech* ou bien encore, plus simplement, les *FinTechs*.

De quoi s'agit-il ?

On peut définir la *FinTech* comme l'avatar dans le domaine de la banque et de la finance de la fameuse révolution numérique (digitale, disent les Anglo-Saxons), permettant à de petites entités agiles de venir concurrencer sur leur terrain (et/ou compléter l'offre) des acteurs installés dans tous les domaines de l'économie (Uber pour les taxis ou Airbnb pour les hôtels en sont les exemples les plus emblématiques).

Comme leurs sœurs des autres industries, les entreprises de la *FinTech* appuient leur développement sur :

- L'utilisation de technologies innovantes (souvent à base de plateformes avec lesquels l'utilisateur final interagit grâce à un dispositif – principalement mobile, ordinateur ou tablette – connecté à Internet ou autre réseau de communication) pour offrir au client final des produits et services plus riches et/ou moins coûteux que ceux des acteurs en place. Le mobile, le développement de l'utilisation des Big Data et de l'analyse prédictive permettent notamment un abaissement considérable des coûts d'accès au marché.
- Un modèle économique souvent disruptif, n'ayant pas d'existant à préserver.

- L'évolution du comportement des clients (mobiles, connectés, géolocalisés, présents sur les réseaux sociaux), conjuguée à la lourdeur (et souvent l'archaïsme) des acteurs en place, incapables de répondre à ces évolutions de la demande, du moins pas dans des délais compatibles avec la hâte qui désormais la caractérise. Une tendance aggravée dans notre domaine par la défiance vis-à-vis du monde bancaire et financier engendrée par la crise de 2008.
- Le souhait (plus ou moins avoué) des régulateurs et des pouvoirs publics d'introduire de la concurrence dans des professions « fermées » et supposées oligopolistiques. Pour la *FinTech*, il s'agit d'une volonté affichée, se traduisant notamment par l'œuvre réglementaire européenne dont la Directive sur les Services de Paiement est la manifestation la plus visible ; au plan « domestique », le dispositif réglementaire français d'octobre 2014 sur le *crowdfunding* fournit également un bon exemple de cette tendance.

La période récente, et particulièrement l'année 2015, a été l'occasion pour la *FinTech* de faire résonner son écho bien au-delà du cercle habituel et plutôt étroit des techniciens et experts en nouvelles technologies. Ces derniers mois en Europe, pas une conférence, un colloque consacré à la chose bancaire ou financière sans qu'une ou plusieurs *jeunes pousses* de ce secteur ne viennent en battre l'estrade. Mais ce mouvement d'intérêt ne serait-il pas qu'un de ces engouements sans lendemain dont notre monde hypermédiatisé est si coutumier, une de ces « coqueluches » dont on se déprend aussi vite que l'on s'en était trouvé entiché ?

Nous ne le pensons pas car il s'appuie sur des réalisations bien concrètes que le présent ouvrage s'attachera à mettre en lumière, la *FinTech* ayant toutes les caractéristiques d'une véritable tendance de fond venant bouleverser l'exercice des métiers de la banque et de la finance.

La *FinTech*, Objet Bancaire Non Intégré (un OBNI)

I. UN OBJET BANCAIRE...

Une des principales difficultés rencontrée lorsque l'on essaie, au-delà du simple exercice de définition périmétrique, de caractériser plus précisément et concrètement la *FinTech* tient à l'exubérance de son tissu, la gamme des services financiers étant très ramifiée, d'autant qu'il s'agit d'un monde en expansion constante car de nouvelles *start-ups* se créent presque quotidiennement.

Nous allons donc, pour éviter de perdre le lecteur dans un maquis, nous attacher à simplifier, catégoriser et synthétiser. Pour cela, nous nous appuierons sur une classification se référant aux principaux métiers bancaires, avec un cadre d'analyse très proche de celui qui est proposé dans l'étude « *The Fight for the Customer – Global Banking, Annual Review 2015* », publiée par le cabinet McKinsey en octobre 2015 (cf. Figure 1, p. 20).

Sur cette base, la présentation qui suit sera articulée en deux grandes parties :

- ▶ Le paiement et la gestion des comptes.
- ▶ Le financement et l'épargne.

1. Paiement et gestion des comptes : Internet et mobile en accélérateurs d'innovation

Dans les pays développés, la généralisation de la bancarisation a engendré un développement sans précédent de la monnaie