



QUAND LA FINANCE TRADITIONNELLE ADOUBE LES FINTECH

A l'instar de tous les secteurs, la finance est en proie à une révolution technologique. Dans cette période de bouleversement des usages et des moyens, les acteurs historiques font le plus souvent le choix de s'allier avec les start-up.

En 2017, les banques en ligne jouissaient d'une part de marché de seulement 6,5 % en France, selon une étude de l'ACPR. Ces pionnières de la fintech sont pourtant apparues il y a deux décennies – Banque Cofevi en 1997, ING Direct et Fortuneo en 2000, Boursorama en 2002... Cet exemple illustre à lui seul la lenteur d'adoption par le plus grand nombre des nouvelles technologies liées à la finance. La confiance du public – plus difficile à obtenir lorsque cela touche à l'argent et au patrimoine – est bien sûr en cause. Mais les choses sont en train de changer. Les douze banques en ligne référencées par l'étude de l'ACPR ont gagné 1,3 million nouveaux clients en 2017, soit 33,5 % des « conversions » de prospects enregistrées par le secteur. L'histoire des néo-banques est similaire au parcours des start-up de la finance. Jusqu'au début des années 2010, hormis quelques exceptions, comme PayPal à l'international, elles ont eu du mal à émerger, notamment par manque de financement. La première génération des jeunes

pousses tricolores de la finance a principalement trouvé son salut grâce à un adossement à des acteurs historiques. Ainsi, Boursorama est entré dans le giron de la Société Générale en 2002, Fortuneo a été acquise par Arkéa en 2006, Monabanq par le Crédit Mutuel en 2008...

Mais le contexte évolue. Les fintech ont désormais les moyens de se développer. Et elles s'emparent aujourd'hui de tous les secteurs de la finance. Les nouvelles technologies permettent de modifier autant les moyens (paiement par smartphone, dématérialisation des documents...) que les usages (prêts directs via le crowdlending, cagnotte en ligne...). « Notre ADN de technologie et d'innovation nous permet d'offrir une expérience utilisateur sans égale, confirme Jean-Charles Samuelian, co-fondateur et CEO de l'assureur en ligne Alan. Cela se matérialise par une inscription en quelques minutes, des notifications de remboursements en direct ou encore la suppression du papier grâce aux photos des factures. » Cette grande capillarité des business modèles a modifié le rapport avec les

acteurs établis, comme le constate Thierry Groues, partner associate chez EY. « *Beaucoup de fintech travaillent sur l'accélération de la prise de décision, sur des sujets de régulation et de conformité, sur la gestion des risques... des problématiques directement liées aux banques et aux assureurs, dit-il. Cela accélère les nouveaux modèles collaboratifs, ce qui est notamment facilité par les API [interface de programmation applicative, NDLR], qui permettent de connecter différentes briques technologiques entre elles.* »

La nouvelle vague

Mais au-delà de la révolution technologique, la réglementation joue aussi un rôle essentiel. « *En France, la création en 2014 du statut d'Intermédiaire en financement participatif (IFP) a donné le coup d'envoi des plateformes de crowdfunding, rappelle Olivier Goy, fondateur et CEO d'October (ex-Lendix). Malheureusement, il n'y a pas encore d'harmonisation réglementaire sur le financement auprès des particuliers en Europe. En revanche, pour le volet institutionnel, la situation au niveau communautaire est parfaite. Nous avons obtenu un agrément AMF de société de gestion et nous pouvons donc développer cette activité auprès des institutionnels au sein de l'Union grâce au passeport européen.* » D'autres cadres réglementaires ont permis de « booster » le développement des fintech. La directive DSP 2 de début 2018 pour les services de paiement a entraîné dans son sillon des start-up comme Qonto et iBanFirst, qui ont respectivement levé 20 M€ et 15 M€ à l'automne dernier. MiFID 2, sur les marchés d'instruments financiers, a par exemple facilité la diffusion de robots advisors comme ceux portés par Yomoni et Anatec. Enfin, la loi Macron sur la mobilité bancaire n'est pas étrangère à la progression des banques en ligne.

Dans cet environnement, « *les acteurs historiques optent pour différents modèles pour rester en lien avec ces innovations, comme l'explique Thierry Groues. Nombre d'entre eux ont lancé des accélérateurs et des incubateurs, comme les "Villages by CA" du Crédit Agricole. Il y a aussi l'option du capital-risque, en direct via le corporate venture ou en fonds de fonds, afin d'appréhender ces tendances. Puis il y a toujours la carte du M & A permettant de "hacker" des technologies, avec plus ou moins de réussite.* » Ainsi, BPCE a par exemple mis la main sur la néo-banque allemande Fidor Bank pour rattraper son retard en la matière. Reprise en 2016 pour 142 M€, puis recapitalisée à hauteur de 89 M€ en 2017, cette start-up devrait finalement être revendue par la BPCE, sans avoir permis au groupe tricolore d'atteindre son objectif de lancer sa propre offre de banque dématérialisée.

Pour parvenir à surfer sur cette « deuxième vague » d'innovations, Anne-Laure Navéos, directrice croissance externe, partenariats et digital chez Arkéa, dispose d'une équipe de dix collaborateurs et d'un budget d'investissement pouvant

atteindre plusieurs centaines de millions d'euros par an. « *Nous assurons la veille technologique, le sourcing, les acquisitions et prises de participation ainsi que le suivi des relations avec les start-up et avec les fonds dont nous sommes souscripteurs. Tout cela dans l'objectif de servir la croissance du groupe et de compléter le travail de R & D réalisé en interne. Si nous considérons que cela crée de la valeur, nous pouvons décider de prendre une participation ou d'acquérir une start-up. Nous essayons de conserver son esprit entrepreneurial et son autonomie, tout en intégrant ses solutions, comme avec MangoPay, dont l'offre est commercialisée par notre banque d'entreprise auprès des places de marché.* »

L'infiltration des fintech

Les start-up de la finance profitent pleinement de cet intérêt des acteurs historiques envers elles. Ayant notamment accueilli Open CNP à son tour de table à l'occasion des deux levées de 12 et 23 M€ nouées en 2016 et 2018, Alan le démontre. « *CNP Assurances est un excellent partenaire long terme et qui, contrairement à nous, ne distribue pas d'assurance santé en direct, décrypte le co-fondateur et CEO de l'assurtech. Au-delà de son apport en capital, nous avons aussi noué des partenariats privilégiés, comme dans la réassurance, pas simplement parce que la CNP est actionnaire, mais parce que ses équipes ont été extrêmement réactives et compétitives.* » L'accès à ces grands groupes est souvent essentiel pour les jeunes pousses. Les premiers permettent aux secondes d'atteindre plus rapidement une taille critique. Si le B-to-C fait souvent figure de « proof of concept » pour les fintech, le B-to-B et le B-to-B-to-C servent généralement de rampe de lancement privilégiée. « *Au-delà de nous apporter de l'argent pour nous développer, ces actionnaires stratégiques se sont aussi engagés à souscrire des prêts sur notre plateforme, ce qui a permis d'amorcer la pompe, confirme Olivier Goy. Dès le début, nous avons fait le choix de nous adresser tant aux particuliers qu'aux institutionnels. Ces derniers apportent la taille critique pour pérenniser la plateforme, alors que les particuliers seuls sont coûteux à acquérir pour une rentabilité difficile à trouver.* » Le contre-exemple d'Unilend est parlant. Cette plateforme concurrente avait axé son développement sur les particuliers, mais elle n'est pas parvenue à pérenniser son business modèle. Elle a finalement été reprise à la barre du tribunal de commerce en décembre dernier par Pretup, un autre acteur du secteur. Cette opération pourrait entraîner d'autres. Les consolidations entre fintech devraient s'accélérer avec l'arrivée à maturité de leur marché. La plus ancienne de ces start-up montre le chemin. Ainsi, pour se développer comme une plateforme et renforcer son ancrage, PayPal n'a pas hésité à déboursier 2,2 Md\$ en mai 2018 pour s'emparer de sa consœur suédoise iZettle, à l'origine d'un mini-lecteur de carte bancaire. THOMAS LOEILLET

Venture: les fintech grimpent de sommet en sommet

L'année 2018 a été historique pour les start-up tricolores de la finance. Un nombre record de 72 jeunes pousses sont ainsi parvenues à réunir un montant de 365 M€, jamais atteint jusque-là.

« Les fintech sont un épiphénomène en France. » Cette phrase, qui était dans la bouche de certains acteurs du marché il y a cinq ans, n'aura depuis eu de cesse d'être démentie par les faits. En effet, 2018 aura été une année record pour les start-up tricolores de la finance. Ces dernières auront été 72 à mener un tour de venture, pour un montant cumulé de levées de 365 M€, selon l'étude Pulse of Fintech France de KPMG. Ces chiffres historiques témoignent d'une augmentation de près de 18 % en volume et de 15 % en valeur sur un an. Tout cela sachant que, dans le même temps, l'ensemble des start-up basées en France a réuni 2,15 Md€, d'après le baromètre annuel *Capital Finance*. Les jeunes pousses de la finance ont donc joué un rôle non négligeable dans le venture hexagonal en 2018, avec une contribution de près de 17 % des montants récoltés. D'ailleurs, une fintech se place sur la troisième marche du podium des plus importantes levées de l'année: Ledger. Le fabricant de portefeuilles électroniques dédiés aux crypto-assets est ainsi parvenu à nouer une série B de 61 M€, il y a un an, et se classe donc juste après BlaBlaCar et Evaneos, qui ont respectivement communiqué sur des tours de 101 et 70 M€. Il est vrai que finance et capital-risque ne s'accordent que depuis assez peu de temps. En 2013, seuls 29 M€ avaient été amassés par 17 fintech en France. Leur contribution au venture tricolore était encore embryonnaire, puisque dans le même temps, l'ensemble des start-up françaises était parvenu à lever 854 M€, selon nos chiffres (qui comptabilisaient alors aussi les IPO et P.i.p.e.).

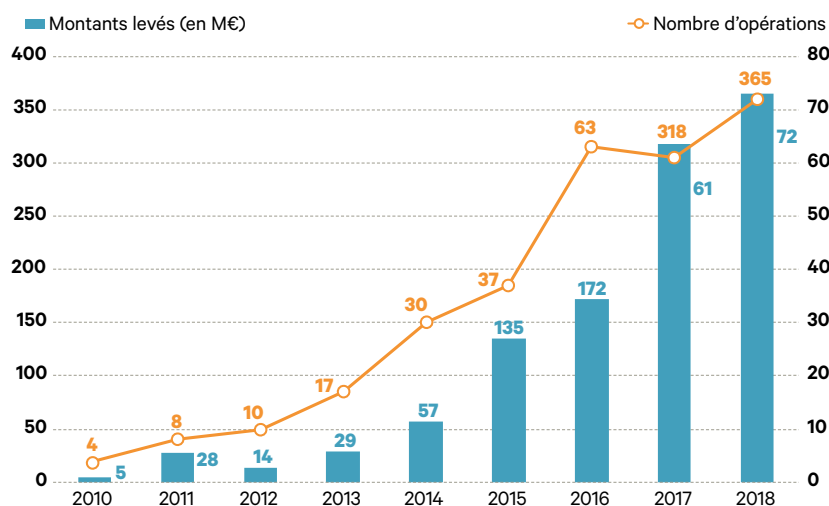
Les jeunes pousses de l'assurance, des paiements ou encore des « regtech » ne pesaient que 3,4 % du capital-risque au sein de nos frontières. La donne a changé, comme le constate le président de l'association France Fintech, Alain Clot. « Les fintech ont aujourd'hui davantage de moyens de se financer sans se vendre, pointe-t-il. La France s'impose comme un formidable foyer de fintech, même si nous avons toujours du retard sur leur financement par rapport à nos voisins allemands et britanniques, notamment concernant l'amorçage et les tickets unitaires supérieurs à 15 M€. »

La France à la pointe sur l'IA

Si l'Hexagone n'héberge pas encore de licorne dans ce secteur, plusieurs de ses start-up pourraient prétendre à ce statut. En effet, trois d'entre elles – October, + Simple.fr et Shift Technology – apparaissent dans le dernier classement Fintech100 de KPMG recensant les entreprises du secteur les plus innovantes au monde. « Il va y avoir des levées de fonds de fintech supérieures à 100 M€ dans les deux ans à venir en France », veut croire Alain Clot. Après un millésime 2018 déjà exceptionnel, tout est réuni pour que les fintech tricolores atteignent de nouveaux sommets cette année. Outre les fortes connexions mêlant l'industrie financière aux start-up et un environnement réglementaire favorable au niveau communautaire (lire, p. 22-23), ces entreprises innovantes peuvent s'appuyer sur l'avance locale dans les deep-tech. Ainsi, la France est le pays d'Europe accueillant le plus de laboratoires en intelligence artificielle, loin devant l'Allemagne et le Royaume-Uni, selon une étude publiée par Roland Berger. Par ailleurs, les fintech hexagonales sont soumises à une régulation identique à celle des grands groupes de leur secteur, ce qui force à maintenir un niveau de conformité réglementaire et de service d'excellence. Une exigence que ne rencontrent pas de nombreux concurrents européens, notamment en Suisse, au Luxembourg ou au Royaume-Uni. Dans ces pays, les jeunes pousses jouissent d'aménagements réglementaires pour favoriser leur émergence, mais pouvant freiner leur expansion. « Les métiers de la banque de détail n'ont jamais été globaux, par exemple, alors que les outils numériques permettent de faire émerger des acteurs véritablement internationaux. Ces nouvelles technologies – IA et Blockchain – associées à la libération de la donnée, encadrée par le RGPD, et à l'émergence de façons de consommer propres notamment aux millénials révolutionnent tant le parcours que l'usage dans la finance. Le meilleur est donc à venir pour les fintech », conclut Alain Clot. THOMAS LOEILLET

DES FINTECH DE MIEUX EN MIEUX DOTÉES

Source: KPMG



Ces nouveaux challengers à l'assaut de la finance



Les services financiers, qui constituent une mine d'or de données, font l'objet de nombreuses convoitises d'acteurs aussi variés que les géants de la Tech américains et chinois, les distributeurs ou encore les groupes télécoms.

Les services financiers ne sont plus l'apanage des grands acteurs du secteur. De plus en plus de start-up viennent chasser des clients – professionnels ou particuliers – avec ou contre les banques, les assureurs ou les gestionnaires d'actifs (lire, p. 22-23). Mais ces fintech ne sont désormais plus les seules à bousculer les acteurs historiques de la finance. En effet, de plus en plus de challengers issus d'autres secteurs entrent dans la danse. Il devient possible de payer avec son iPhone, de confier son argent à Orange ou sa prévoyance santé à Amazon. Mais si ces « unusual suspects » s'attaquent à différents métiers de cet univers, ce n'est pas simplement par opportunisme financier, comme pourrait le laisser entendre Jeff Bezos, CEO d'Amazon. Alors qu'il aime répéter « votre marge est mon opportunité » à qui veut bien l'entendre, il ne s'est pas uniquement lancé en 2018 dans l'assurance santé (en s'alliant à JP Morgan et à Berkshire Hathaway) pour le seul niveau de rentabilité du secteur.

La donnée au cœur du réacteur

Le fantasque dirigeant de la place de marché en ligne entend effectivement miser sur la prévoyance – avec ses deux partenaires – pour accéder à la mine d'or de données dont disposent les grandes compagnies d'assurances. La data, sa captation et son utilisation, est aujourd'hui au cœur du réacteur des nouveaux challengers de la finance. En effet, outre Amazon, les autres géants de la tech américains et chinois ont initié des développements, parfois coûteux, pour émerger dans la chaîne de valeur. Pour lancer l'Apple Pay, la firme de Cupertino a notamment dépensé 356 M\$ en 2012 pour s'emparer d'AuthenTec, une entreprise américaine travaillant sur la sécurité mobile et la technologie NFC utilisée dans le paiement. Trois

ans plus tard, son concurrent Samsung a déboursé 250 M\$ pour s'emparer de LoopPay et mettre la main sur une technologie similaire. Le chinois Alibaba est devenu en avril 2017 le propriétaire du plus important fonds monétaire au monde grâce à son Yu'e Bao Fund, lancé en 2013 seulement. Il s'est aussi déployé dans le paiement et le crowdlending, avec Alipay et Zhao Cai Bao. Tencent a pour sa part déboursé 180 M\$ l'an dernier pour s'emparer d'une minorité des titres de la banque en ligne brésilienne Nubank. Ce mouvement a aussi été suivi au sein de nos frontières par plusieurs acteurs, comme l'opérateur télécom Orange. Ce dernier a acquis 65 % de Groupama Banque en 2016 pour mettre sur pied sa propre banque mobile sous la bannière Orange Bank.

« Si Amazon propose de l'assurance ce n'est pas pour devenir un assureur, mais pour s'ériger comme un prestataire global de services, expose Thierry Groues, partner associé d'EY. Ces acteurs de la Tech capitalisent sur la relation avec les clients et gardent la mainmise sur leurs datas. Si une personne passe une commande via Alexa [l'assistant d'Amazon, NDLR], l'entreprise veut pouvoir gérer le paiement qui en découle et s'assurer ainsi de conserver l'ensemble du parcours utilisateur et d'information qui en émane. » La question est donc de savoir jusqu'où ces nouveaux acteurs vont aller. Pour Anne-Laure Navéos, directrice croissance externe, partenariats et digital d'Arkéa, la réponse est claire. « Je pense que les banques existeront toujours, juge-t-elle. Mais d'un monopole, où nous gérons l'ensemble de la chaîne de valeur de bout en bout jusqu'au client, nous sommes entrés dans un monde plus fragmenté d'"open banking". Les GAFAs peuvent s'approprier la relation client et gérer les transactions et services courants, mais les banques auront toujours un rôle sur les flux plus complexes, là où réside la valeur ajoutée, le crédit par exemple. »

Ces nouveaux challengers ont donc souvent un avantage en matière de technologie et de gestion des data, par rapport aux institutions financières établies. Cependant, ils peuvent jouir d'un déficit de confiance, au sens fiduciaire du terme. Ainsi, Facebook, Google ou encore Xiaomi ont récemment été épinglés pour l'usage frauduleux des données de leurs utilisateurs. Et cela peut jeter de sérieux doutes sur leurs pratiques. Un point essentiel que corrobore Jean-Charles Samuelian, le fondateur de l'assurtech Alan. « Je crois que ce qui nous différencie également des autres acteurs, c'est notre approche de l'utilisation des données, estime-t-il. Nous n'emploierons jamais les données de nos utilisateurs à leur détriment, nous ne les vendrons jamais. » THOMAS LOEILLET