



— Fintech 100

RAPPORT FINAL - AVRIL 2023



Palmarès Fintech 100

6 162
millions d'euros
**Cumul levée
de fonds** en M€

Rappel 2021 : 5 037M€

TOP 50
81% DES LEVÉES
TOP 20
67% DES LEVÉES
TOP 10
58% DES LEVÉES
TOP 5
40% DES LEVÉES

1 125
millions d'euros
**Levées de fonds
sur l'année 2022**

Rappel 2021 : **-63%**
3 051M€

1 991
millions d'euros
**Cumul CA
2022**

Rappel 2021 : **+80%**
1 106M€

TOP 50
84% DU CUMUL CA
TOP 20
70% DU CUMUL CA
TOP 10
57% DU CUMUL CA
TOP 5
38% DU CUMUL CA

13 995
employés
**Cumul
effectif**

Rappel 2021 : **+37%**
10 245

TOP 50
77% DES EMPLOYÉS
TOP 20
60% DES EMPLOYÉS
TOP 10
43% DES EMPLOYÉS
TOP 5
26% DES EMPLOYÉS

R A P P O R T F I N A L 2 0 2 3

	Evol vs 2021		Evol vs 2021		Evol vs 2021		Evol vs 2021	
1	Alan	+4	26	Hero	NEW	51	PAYTOP	+43
2	Swile	+5	27	Wiseed	-5	52	Karmen	NEW
3	Ledger	+1	28	Obat	+5	53	Mooncard	-7
4	Younited Credit	-1	29	Paylead	+47	54	Epsor	+21
5	Qonto	-4	30	October	+23	55	Luko	-21
6	Payfit	-4	31	Manymore	-14	56	Alma	-15
7	Shift Technology	-1	32	Hoggo	-9	57	Seyna	-36
8	Acheel	+60	33	Kaiko	NEW	58	Trustpair	-1
9	Spendesk	+4	34	Assurup	+33	59	Expensya	-9
10	Descartes Underwriting	0	35	Lovys	-4	60	Tinubu Square	-28
11	Lyra Network	-3	36	SESAMm	+27	61	CDLK	+19
12	Silvr	+14	37	Smile & Pay	+42	62	Fortia Financial Solution	NEW
13	Lydia	-4	38	Fintecture	+52	63	Zelros	+8
14	Agicap	-2	39	Linkurious	+1	64	Lyf Pay	-21
15	Sidetrade	-1	40	Zaion	+26	65	UNISKIP	NEW
16	Harvest	NEW	41	Monisnap	+1	66	Stoik	NEW
17	FASST	+28	42	Bridge	+23	67	Finfrog	-43
18	iPaidThat	+20	43	PLEDG	-18	68	Paytweak	NEW
19	Rosaly	NEW	44	Acasi	+11	69	WeeFin	NEW
20	Leocare	-5	45	Pennylane	-27	70	Prima Solution	NEW
21	AnyCommerce (Wynd)	+4	46	Algoan	NEW	71	Pretto	-34
22	Tiime	+34	47	Atekka	NEW	72	Skaleet (TagPay)	+9
23	Manager.one	NEW	48	Qantev	NEW	73	Wity	+13
24	HiPay	-13	49	Helios	NEW	74	RollingFunds	-44
25	+Simple	+33	50	Eloa	-21	75	Yomoni	-5
						76	Lemonway	-29
						77	PayGreen	-18
						78	Score & Secure Payment	-39
						79	Akur8	-60
						80	Coinhouse	-28
						81	Testamento	NEW
						82	Sharegroop	0
						83	HelloPrêt	+15
						84	LaBienveillanceFinancière	NEW
						85	Famoco	-49
						86	QuantCube	-32
						87	Onlyone	NEW
						88	Streammind	NEW
						89	Bizao	NEW
						90	Ecotree	-39
						91	Cryptio	NEW
						92	Kard	-4
						93	Cashbee	NEW
						94	Flaminem	+2
						95	Defacto	NEW
						96	Assurly	+3
						97	MoneyTrack	-69
						98	MONEY WALKIE (QIIP SAS)	-50
						99	Dreamquark	-7
						100	Bleckwen	-9

Les tops

TOTAL FONDS LEVÉS	Evol vs 2021	EFFECTIF	Evol vs 2021	CA 2022	Evol vs 2021	CROISSANCE 2022	Evol vs 2021
1 Qonto	+4	1 Payfit	0	1 Alan	+9	1 Acheel	+35
2 Alan	+5	2 Qonto	+1	2 Younited Credit	-1	2 Swile	+18
3 Swile	0	3 Swile	+6	3 Ledger	0	3 Silvr	+4
4 Ledger	-3	4 Ledger	+6	4 Descartes Underwriting	0	4 iPaidThat	+14
5 Payfit	-3	5 Alan	-3	5 Shift Technology	+9	5 FASST	+21
6 Younited Credit	-2	6 Shift Technology	-1	6 Swile	+6	6 Rosaly	NEW
7 Shift Technology	-1	7 Spendesk	+1	7 Lyra Network	-5	7 Manager.one	NEW
8 Spendesk	+60	8 Younited Credit	-4	8 Acheel	+30	8 Hero	NEW
9 Lydia	+1	9 Agicap	-3	9 Harvest	NEW	9 Obat	+6
10 Alma	+3	10 Lyra Network	-3	10 Payfit	-5	10 Paylead	+42
11 Descartes Underwriting	-3	11 Harvest	0	11 HiPay	-5	11 Hoggo	+19
12 Agicap	+14	12 Lydia	+1	12 Leocare	+21	12 Descartes Underwriting	+9
13 +Simple	-4	13 AnyCommerce	+10	13 AnyCommerce (Wynd)	-2	13 Tiime	+51
14 AnyCommerce (Wynd)	-2	14 Sidetrade	-2	14 Qonto	-7	14 Smile & Pay	+28
15 Lyf Pay	-1	15 HiPay	-4	15 Sidetrade	-7	15 Kaiko	NEW
16 Pennylane	0	16 Pretto	-1	16 Lydia	-7	16 Lovys	+1
17 Kaiko	+28	17 Luko	-1	17 +Simple	+28	17 SESAMm	+18
18 Leocare	+20	18 Prima Solution	0	18 Luko	-2	18 Zaion	+11
19 Tinubu Square	+6	19 Tiime	+2	19 Spendesk	+2	19 Fintecture	+47
20 Luko	-5	20 Tinubu Square	-6	20 Tiime	+18	20 Bridge	+25

Les tops par secteur

CLASS. ASSURTECH

1	Alan
8	Acheel

PAYTECH

2	Swile
11	Lyra Network

FINANCEMENT

4	Younited Credit
12	Silvr

EPARGNE, INVESTISSEMENT, PLACEMENTS ET SOLUTIONS

3	Ledger
31	Manymore

CLASS. PROCESS AUTOMATION

33	Kaiko
40	Zaion

REGTECH

15	Sidetrade
39	Linkurious

BANQUE NUMÉRIQUE

5	Qonto
23	Manager.one

SERVICES FINANCIERS AUX ENTREPRISES

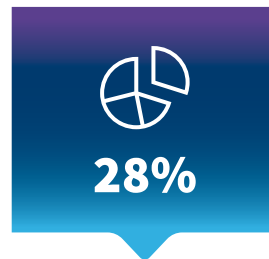
6	Payfit
7	Shift Technology

Les chiffres clés

pour comprendre l'écosystème Fintech et Assurtech français



59 % des entreprises sont sur le marché BtoB.



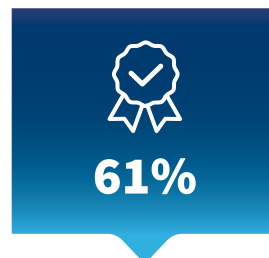
Les Fintech & Assurtech consacrent 28 % de leur CA à la R&D.



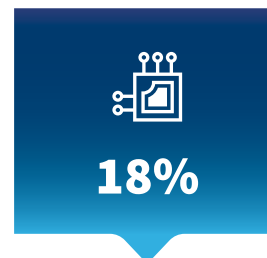
La part moyenne des revenus récurrents est de 68 % sur les revenus totaux.



57 % disposent d'une implantation internationale.



61 % disposent d'un agrément ou d'une autorisation pour exercer leur activité.



18 % s'appuient sur l'IA comme technologie principale.



83 % des Fintech ont mis en place des partenariats, dont :

51 % avec les banques

33 % avec de grands groupes

31 % avec des groupes d'assurance

28 % avec les starts-ups

_ Les objectifs



MESURER

Les performances et l'impact économique des Fintechs Françaises



ÉVALUER

Leur activité, leur dynamisme, leur attractivité et leurs enjeux à venir



CLASSER

Etablir le palmarès Fintech100

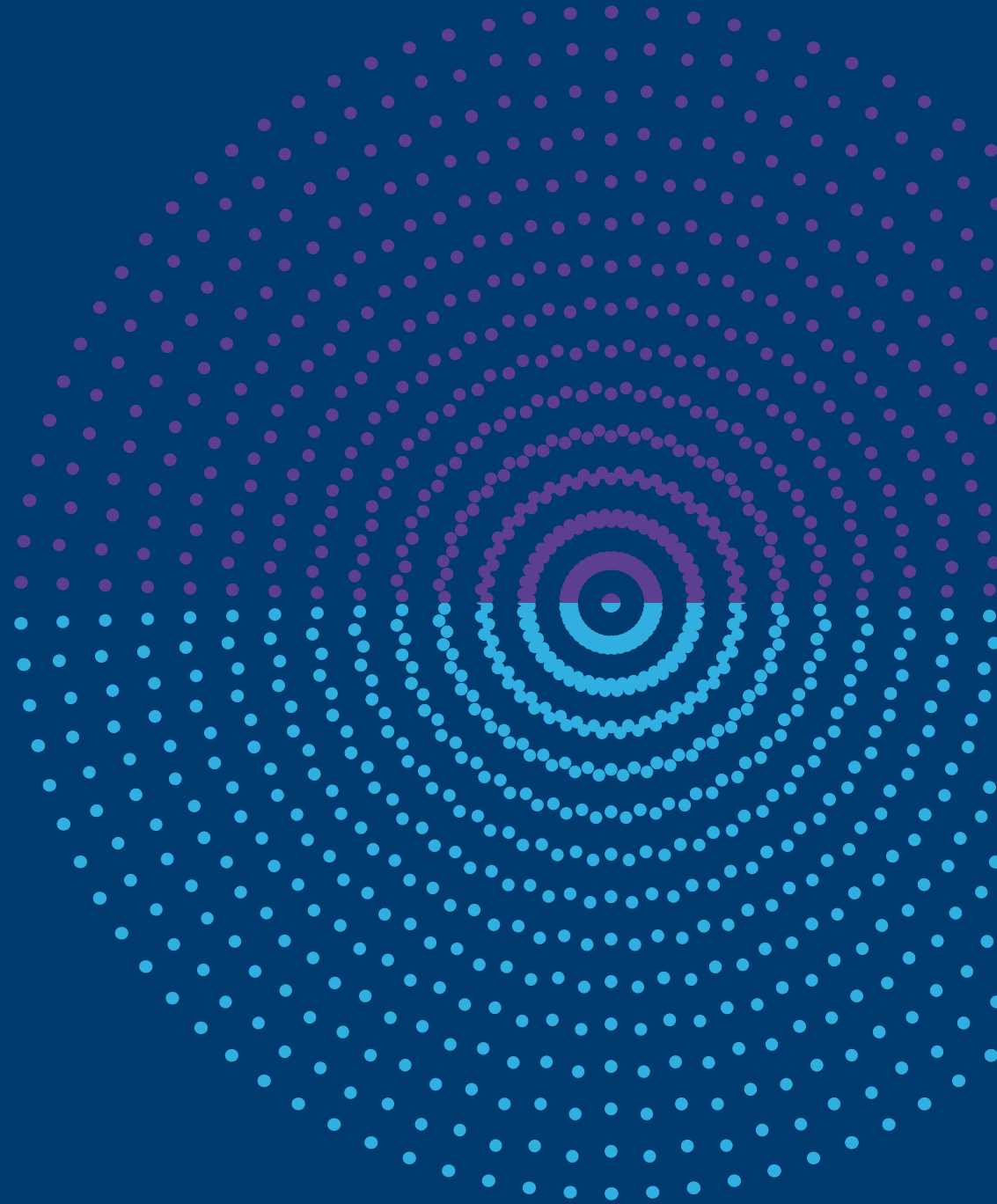


SE PROJETER

Vers l'avenir

— Le contexte

Après une année record, 2022 marque un tassement important des levées de fonds pour les Fintechs & Assurtechs à 1.1 Milliards d'euros, tandis que les performances opérationnelles restent exceptionnelles avec une forte progression du CA à +80%, laissant entrevoir une recrudescence de l'intérêt pour le secteur.



_ Ce que nous mesurons



Le capital investi jusqu'à présent est-il suffisant pour favoriser l'essor de la Fintech ?



Le secteur va-t-il connaître une croissance accélérée en 2022 ?



Quel est le niveau d'internationalisation ?



Quelle est la relation des Fintechs & Assurtechs à la réglementation ?



Quels sont les principaux enjeux à court-terme ?

Fintech 1000

Une radiographie de l'écosystème des start-up Fintechs & Assurtechs françaises

La mesure dans le temps de la performance des Fintechs & Assurtechs françaises

Un classement sur une base statistique à partir de 5 critères : la levée de fonds, le chiffre d'affaires, la croissance, l'effectif et l'efficacité du capital

Analyse quantitative évolutive permettant d'appréhender la dynamique du secteur année après année

LA MÉTHODOLOGIE

190 entretiens digitaux et par téléphone réalisés par la Spoking Polls entre Décembre 2022 et fin mars 2023 sur la base d'une quinzaine de questions dans différents domaines :

- _ La croissance, les politiques de l'emploi, les partenariats, la réglementation, les enjeux à venir...
- _ Desk research presse, consultation de bases de données, échanges avec des experts
- _ Établissement par le comité de pilotage de l'étude d'un palmarès Top 100 des Fintech & Assurtech françaises (c'est à dire à majorité de capital français ou disposant d'un siège social en France) sur la base de cinq critères : le chiffre d'affaires 2022, la croissance 2022, l'effectif 2022, les fonds levés depuis la création, l'efficacité du capital (le chiffre d'affaires 2022 divisé par les fonds levés ou les capitaux propres depuis la création de la société)

— Le comité de pilotage



**Maximilien
Nayadarou**

Directeur général
chez Finance Innovation



**Bernard Louis
Roques**

DG & co-fondateur
de Truffle Capital,
auteur de Truffle 100



**Stéphane
Hannache**

Responsable Partenariats
Ecosystème Digital,
Groupe BPCE



**Bruno
Cambounet**

Head of Research chez
Sopra Banking Software



**Eric
Ochs**

CEO chez Spoking Polls

TRUFFLE CAPITAL

« La vague de levées de fonds des dernières années se traduit désormais dans la réalité opérationnelle »



Le chiffre d'affaires cumulé des 100 premiers acteurs français de la fintech a bondi de 71% en 2022 à 1,9 milliard d'euros. Comment analysez-vous cette accélération de leur développement ?

Les très importantes levées de fonds des acteurs de la fintech au cours des dernières années se traduisent désormais vraiment dans la réalité opérationnelle. La croissance du secteur est exceptionnelle. Elle est par exemple bien plus forte que celle des éditeurs de logiciels, dont il représente 1/6ème du chiffre d'affaires en 2022 (1,9 milliard versus 12 milliards) contre 1/10ème en 2021. À terme, nous estimons que la taille de ces marchés va converger. De même, alors que le poids des fintechs dans le secteur financier était de 2% en 2015, on estime qu'il passera à 10% en 2025, puis à plus de 25% après 2030. Cette industrie devient mainstream. En conséquence, les acteurs du secteur changent de dimension et leurs besoins de financement en capital sont bien plus élevés. Nous avons basculé d'un univers de start-ups à un univers de scale-ups.

Cette bascule se produit à un moment de moindre disponibilité des financements. Comment ces entreprises doivent-elles s'adapter ?

Nous entrons effectivement dans une période d'ajustement. C'est la fin d'une abondance exagérée d'offre de capitaux. Les business models des fintechs doivent désormais d'avantage être fondés sur le ROI que sur la croissance effrénée. Les performances opérationnelles vont prendre plus d'importance. Les dépenses feront l'objet d'une plus grande attention car elles seront plus difficiles à financer. Néanmoins, l'investissement intensif en R&D doit se poursuivre, car la fintech, qui a toute sa place dans le capital risque, c'est d'abord de la tech ! Les profils « tech » sont d'ailleurs majoritaires parmi leurs collaborateurs

et près de 40% des entreprises du secteur affichent un budget de R&D supérieur au tiers de leur chiffre d'affaires, soit le double du niveau observé dans le secteur des logiciels. L'enjeu pour ces entreprises est de développer une technologie propriétaire pointue, capable de créer de la valeur en érigeant une barrière à l'entrée, voire en disruptant certains business models.

Quels sont les segments de ce secteur qui connaissent les plus fortes dynamiques et ceux que l'on voit émerger ?

L'enquête Fintech 100 fait apparaître le paiement comme la première activité des acteurs français (à 23%) et nous l'observons aussi en tant qu'investisseur dans le dealflow. Il bénéficie d'un foisonnement d'innovations. L'assurtech, deuxième dans notre enquête, prend de l'ampleur grâce à un volume d'affaires en constante progression, mais le dealflow ne progresse pas pour autant. Les services financiers aux entreprises (en troisième position) représentent un pilier du secteur. Ces services, inaccessibles auparavant car trop coûteux en ressources humaines, s'adressent spécifiquement aux petites entreprises et sont très automatisés pour être plus rentables, comme la direction financière externalisée. Nous devrions d'ailleurs assister à une montée en puissance de la regtech et du process automation, l'automatisation des processus de contrôle. Plus généralement, nous anticipons une poursuite de la montée en puissance de l'intelligence artificielle et du machine learning, qui devraient irriguer l'ensemble du secteur pour de nombreuses applications.

Bernard-Louis Roques, co-fondateur et directeur général, Truffle Capital

FINANCE INNOVATION

« Les fintechs tablent sur des perspectives de croissance très élevées »



Quels sont selon vous les principaux vecteurs de croissance de l'activité des fintechs ?

La dynamique actuelle est en effet extrêmement forte, avec un bond du chiffre d'affaires des cent premiers acteurs français du secteur des fintechs à 1,9 milliard d'euros en 2022, après 1,1 milliard en 2021, selon notre enquête. En outre, il est très satisfaisant de constater que leurs perspectives de croissance restent élevées : plus de 80% d'entre eux tablent sur une croissance supérieure à 30% en 2023 comme en 2024. Finance Innovation est présent depuis plus de dix ans auprès de ces entreprises et nous avons connu plusieurs phases. Au début des années 2010 et jusqu'en 2015, les chiffres d'affaires comme les levées de fonds restaient modestes. Puis depuis 2015, les levées de fonds se sont multipliées pour atteindre, malgré une baisse en 2022, un cumul de près de 6,2 milliards à la fin de l'année dernière. Nous entrons dans une période nouvelle, de croissance soutenue de l'activité des fintechs, tirée en partie par l'appétit des grands groupes bancaires et d'assurance, souhaitant nouer des partenariats avec ces acteurs innovants, afin d'être accompagnés dans leurs projets de digitalisation, qui se sont accélérés depuis la crise du covid. En conséquence, près des trois quarts des fintechs indiquent évoluer dans un univers BtoB au sens large (B to B, B to B to C, B to B to)B. Outre le paiement et l'assurtech, les services aux acteurs de la finance sont montés en puissance. Le maintien des taux d'inérêt élevés, même si il contribue à diminuer les levées de fonds, devrait, par exemple, bénéficier à des offres de digitalisation de l'affacturage ou de financement du BFR d'entreprises qui ont peu accès aux financements bancaires, voire aussi au crowdfunding qui redevient plus compétitif, en gos aux fintechs offrant des offres de financement complémentaires aux banques.

Dans ce secteur des fintechs, quels sont les principaux atouts de la place financière de Paris ?

La place financière de Paris bénéficie historiquement de la qualité de ses nombreux ingénieurs, ses actuaires, et se distingue ainsi par une solide activité en R&D. Nous avons par exemple traditionnellement une forte expertise en big data et en data mining. Si auparavant beaucoup des diplômés rejoignaient la place de Londres, nous avons gagné en attractivité. La bonne adaptabilité de notre cadre réglementaire aux métiers des fintechs est un atout qui séduit les entreprises de pays voisins. La présence aussi de grands établissements dans la banque, l'assurance ou la gestion d'actifs ouvre la perspective pour les fintechs de signer des contrats importants. Et ce terrain s'avère favorable aux ambitions à l'international de nos acteurs locaux : plus de la moitié d'entre eux disent avoir mis en place une couverture internationale.

Cependant le premier défi identifié par les fintechs françaises est la « pénurie de talents ». Comment peuvent-elles y faire face ?

Les difficultés de recrutement dans la tech, plus généralement, datent déjà de plusieurs années et se sont effectivement accentuées. Nous nous félicitons de voir de grands noms internationaux des nouvelles technologies choisir d'implanter des activités en France. Mais les startups sont alors en concurrence avec eux pour recruter. Elles ont pour elles une capacité à offrir une plus grande flexibilité en termes de conditions de travail. Et c'est ainsi d'ailleurs que si 80% des fintechs étaient purement franciliennes, il y a 3-4 ans, beaucoup d'entre elles développent des back offices (en particulier en R&D, de KYC, compliance) en région.

Maximilien Nayaradou, directeur général de Finance Innovation

SOPRA STÉRIA

« Quels modèles d'affaires pour les banques et les fintechs ? »



Quelles sont les principales technologies sur lesquelles s'appuient les fintechs et quelles évolutions avez-vous observées ces dernières années ?

Dans cette édition du Palmares, l'usage de la blockchain par les fintechs double. C'est la seule technologie qui connaisse une telle progression, signe d'une meilleure maîtrise de ses cas d'usage qui dépassent l'univers des cryptos : par exemple, l'automatisation des remboursements de nombreux petits montants par les assurances. La blockchain offre la transparence des transactions pour chacune des parties prenantes d'un processus et son automatisation est un gage de réduction des coûts. A l'inverse, on peut s'étonner du faible développement de la cybersécurité. La protection des données, la lutte contre la fraude sont pourtant d'importants sujets d'inquiétude pour les banques. Ce sera nécessairement un sujet pour les fintechs à l'avenir.

Cependant, la création de valeur s'appuie sur l'expérience client et elle passe par la combinaison de plusieurs technologies plutôt que par l'usage d'une seule : c'est la capacité à orchestrer différents services qui crée la valeur, comme lors de l'enrôlement digital d'un client grâce notamment à l'Open Banking/ Finance. Le développement de logiciels permet de combiner différents services accessibles via des API dans tous les domaines, transactionnels (paiement, crédit...), intelligence artificielle (data mining, crédit scoring, IA générative...), cyber etc... Et il est logique que l'usage du « développement logiciel » soit le plus important domaine.

La digitalisation des institutions financières s'est accélérée ces dernières années. Quelles en sont les conséquences en termes de modèle de développement pour les banques ?

La seconde édition de l'enquête [Digital Banking expérience 2022](#) - Sopra Steria Group auprès de

1.000 décideurs dans le monde et plus de 12.000 particuliers, montre que malgré les développements importants réalisés, notamment sur les services bancaires digitaux, leur maturité relative a diminué en 2022 : 49% en sont au stade exploratoire contre 37% fin 2021. 2/3 d'entre elles expliquent que c'est leur capacité à collaborer avec leur écosystème, dont les fintechs, qui sera créatrice de valeur, pourtant on n'en est qu'au début. En particulier, l'Open Finance ouvre la voie à de nouveaux modèles d'affaires, soit pour enrichir leurs services auprès de leurs clients (avec des services de partenaires) soit, à l'inverse, en permettant aux tiers d'intégrer leurs services bancaires, un positionnement de « banque invisible » où le tiers adresse certaines clientèles en enrichissant sa relation client avec les services financiers : c'est « l'embedded finance ».

Dans ce contexte, la clientèle des fintechs a évolué. Quels enseignements en tirez-vous sur leur mode de collaboration avec les banques ?

Les modèles ne sont plus purement BtoB ou B2C : les approches B2B2B ou B2B2C sont également très présents. En pratique, la distinction BtoB versus BtoC n'a plus vraiment de sens et la plupart des fintechs distribuent leurs services tant en vente directe qu'en indirect. D'ailleurs, notre Palmares montre qu'elles ont maintenant deux profils de clientèle en moyenne (contre 1,4 l'an dernier). Le modèle n'est plus bilatéral. Il y a certainement une prise de conscience tant des banques que des fintechs que la collaboration passe par le développement de modèles mixtes. La directive sur les services de paiement (DSP2), en imposant aux banques la mise en place de services fondateurs dont l'authentification forte, a initié la création d'un socle de plateformes de services. Il reste maintenant à dépasser l'obligation réglementaire et créer plus de valeur dans des modèles d'affaires novateurs et résilients.

Bruno Cambounet, Head Of Research, Sopra Banking Software

GROUPE BPCE

« Banques et fintechs, en mode collaboratif, au service des utilisateurs. »



Près de la moitié des fintechs interrogées, dans le cadre de l'enquête Fintech 100, a noué un partenariat avec un groupe bancaire. Comment a évolué la nature de ces partenariats ces dernières années ?

Le contexte a vraiment évolué. Il y a 7-8 ans, beaucoup d'observateurs anticipaient une telle montée en puissance des néo-banques qu'elles allaient se substituer aux banques historiques. Mais les banques se sont mises en marche pour répondre à ce défi et élaborer une proposition à la hauteur des attentes de leurs clients, notamment des particuliers. Les fintechs se sont essentiellement orientées vers les entreprises et de nouveaux modes de collaboration avec les banques se sont mis en place. Chacun a ainsi trouvé sa place et nous ne sommes donc plus dans une perspective d'affrontement, voire de remplacement. Les banques permettent aux fintechs d'accéder à leurs clients et sont désormais convaincues qu'elles les servent mieux que seules. Les besoins des entreprises sont en effet plus larges que ceux des particuliers et il est difficile de tous les couvrir, en particulier dans le domaine de la comptabilité, où nous identifions beaucoup d'opportunités.

Le métier de banquier consiste à identifier avec qui s'associer pour être plus performant en tant que banque. Nous distribuons des services à nos clients dans une logique de « bank as a platform ». Dans le cadre de partenariats commerciaux et technologiques, facilités par le principe de l'open banking, des marchés très importants se sont ouverts.

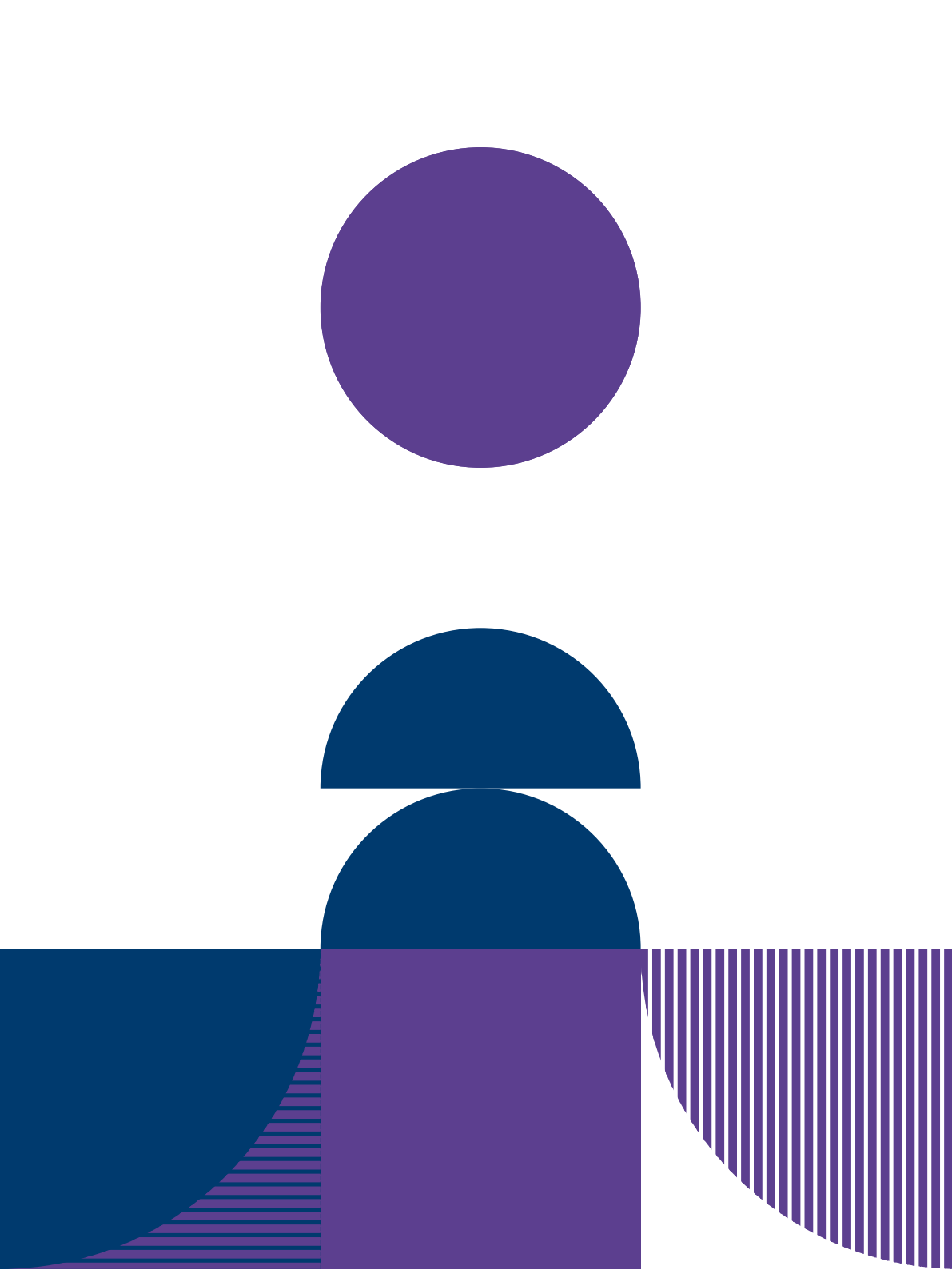
Comment analysez-vous la place majeure prise par le métier des paiements parmi les fintechs ?

Le marché des paiements a été le premier marché dérégulé, dans le sillage de la DSP1, la première directive sur les services de paiement. L'ouverture de ce marché a permis la création de ces acteurs spécialisés. Plusieurs d'entre eux ont désormais la taille critique, en France, mais aussi en Allemagne ou aux Pays-Bas. Le marché n'est cependant pas très large, aussi ils doivent avoir une dimension mondiale. D'autant plus que dans l'Union Européenne, le marché unique n'est pas complètement abouti. En outre, le métier des paiements est de plus en plus technique et complexe, ce qui nécessite des investissements importants. Seuls les acteurs capables d'investir pour maîtriser ces innovations réussiront à se développer.

Quelles sont les innovations technologiques qui vous paraissent présenter de nouvelles opportunités ?

L'univers des cryptoactifs doit évoluer pour ne pas se limiter à un marché de spéculation. Ils doivent devenir des outils facilitant la vie économique, dans les secteurs de l'assurance, du crédit ou offrant par exemple des preuves de propriété. Et dans ce cadre, la banque jouera le rôle d'acteur de confiance. Dans un autre domaine, celui de l'« IA générative », les banques ont des besoins, pour optimiser leurs interactions avec leurs clients ou automatiser certaines tâches de leurs collaborateurs, avec d'importants gains de productivité à la clé. La promesse est incroyable et nous attendons des startups qu'elles s'approprient cette technologie afin de nous aider à l'employer.

Frédéric Burtz, Chief Technical and Innovation Officer, BPCE Digital & Payments - Groupe BPCE



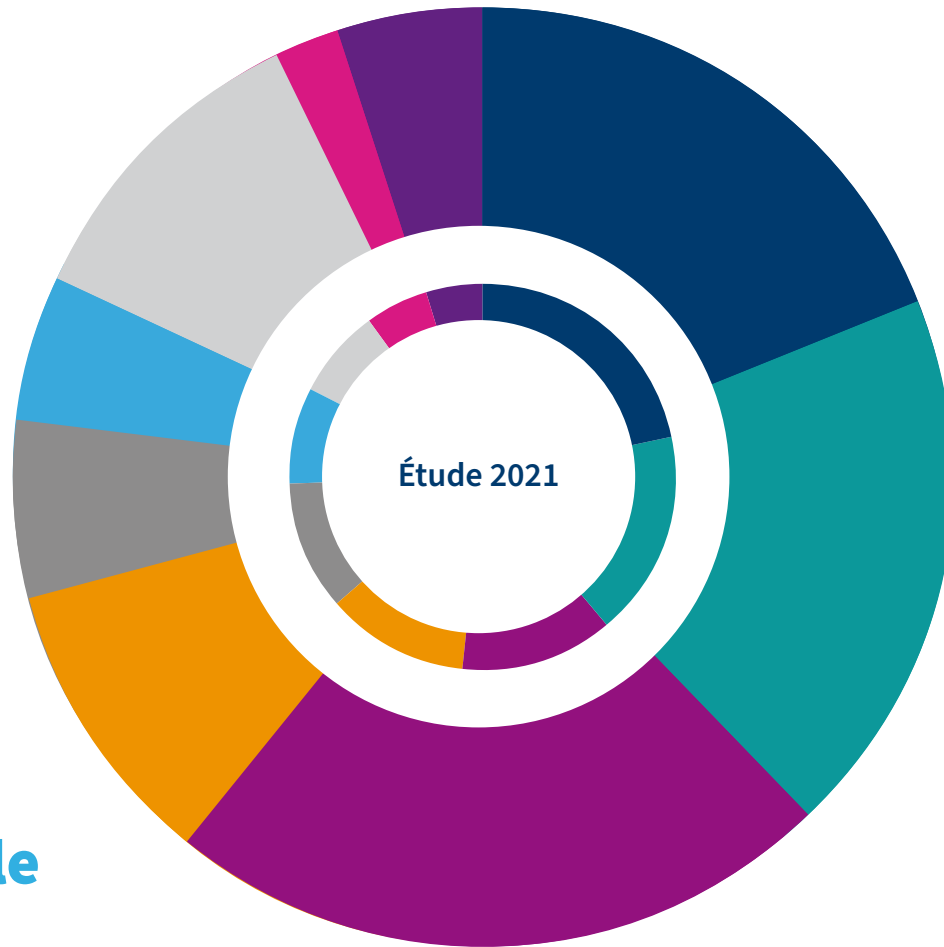
— Résultats de l'étude

PALMARÈS FINTECH100 | 2022

PARTIE 01

– Quels usages, services, technologies ?

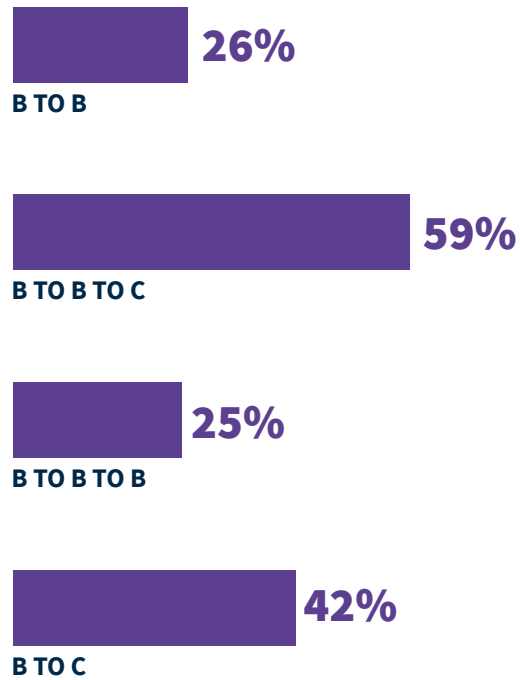
Étude 2022



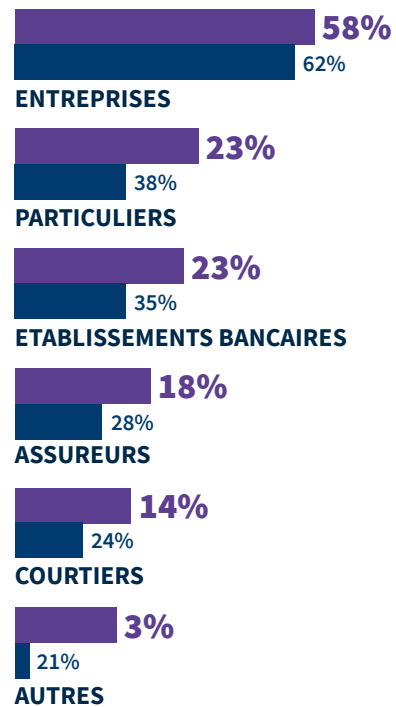
- 19%** Services financiers aux entreprise
- 19%** Assurance Assurtech
- 23%** Service de paiement Paytech
- 10%** Epargne, investissements, placements et solutions
- 6%** Regtech
- 5%** Process automation
- 11%** Financement
- 2%** Environnement/impact/ESG
- 5%** Banque Numérique

— Activité principale

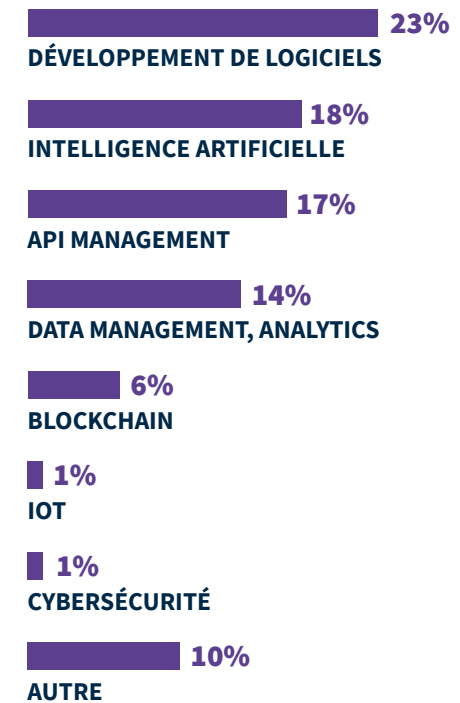
_ Marché adressé



_ Typologie de clientèle



_ Technologies cœur

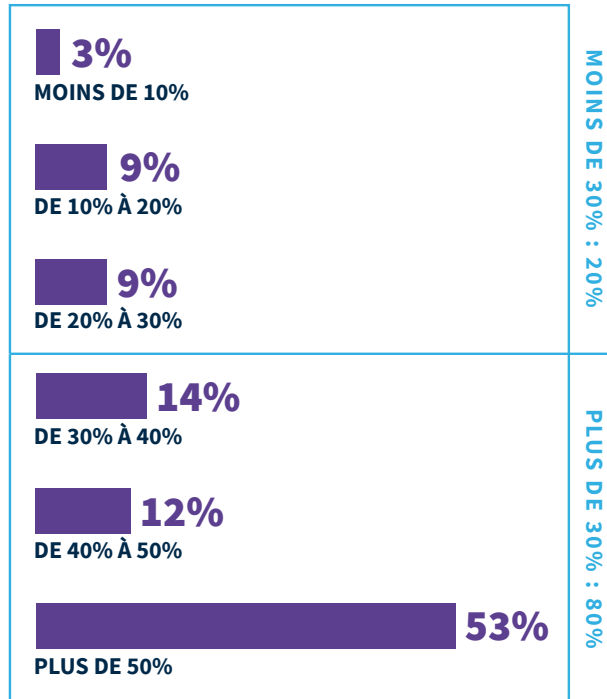


■ Rappel étude 2021 ■ Étude 2022

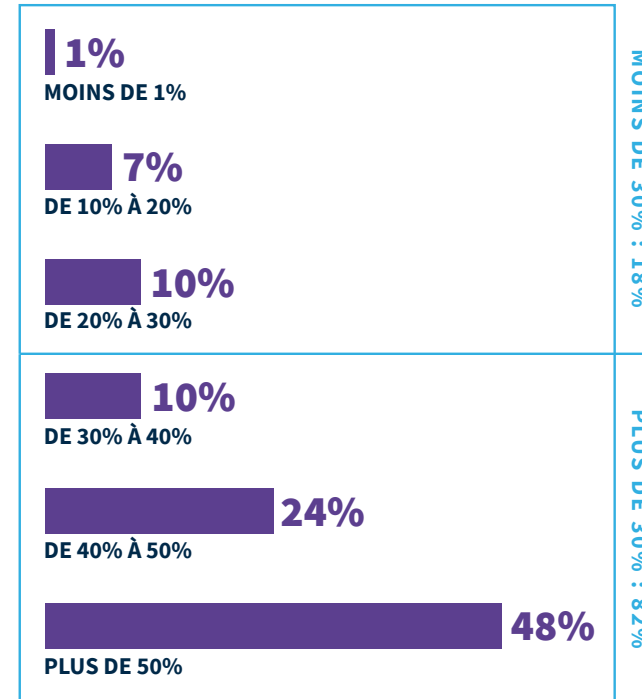
PARTIE 02

— Croissance, revenus et investissements

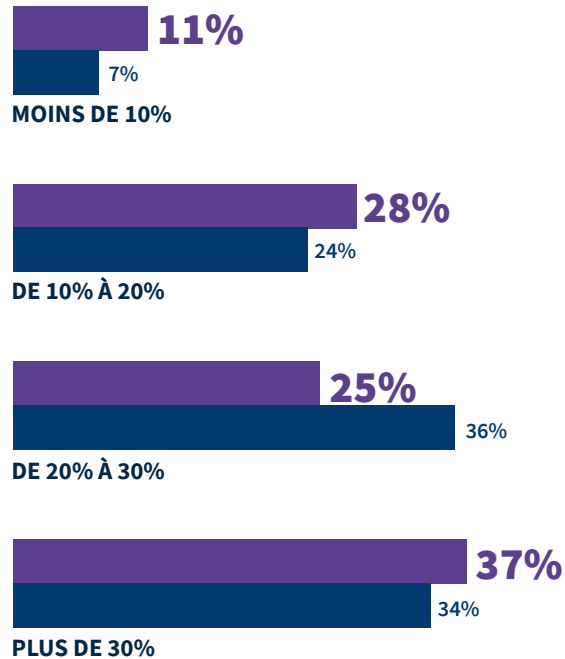
_ Quelle croissance attendez-vous en 2023 ?



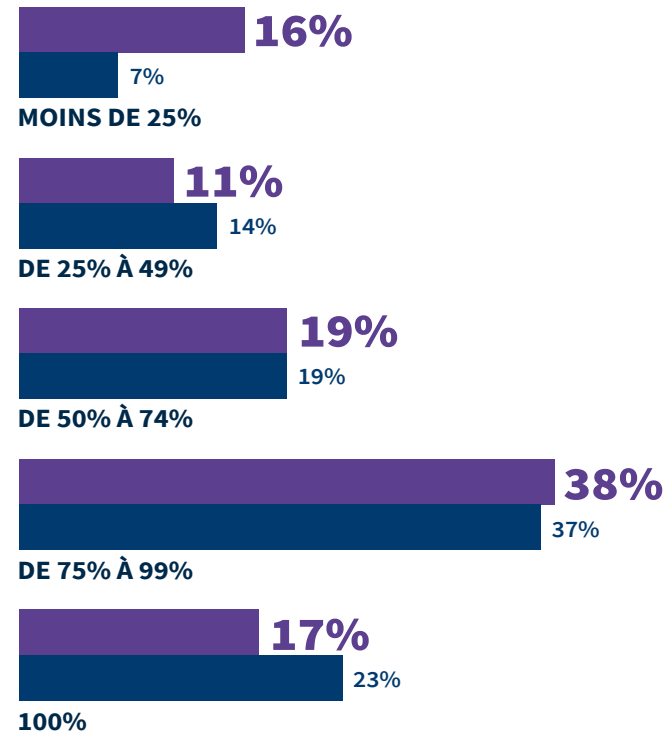
_ Quelle croissance attendez-vous en 2024 ?



_ Pourcentage du chiffre d'affaires consacré à la R&D ?



_ Part des revenus récurrents par rapport au Chiffre d'Affaires total ?



■ Rappel étude 2021 ■ Étude 2022

PARTIE 03

_ Internationalisation

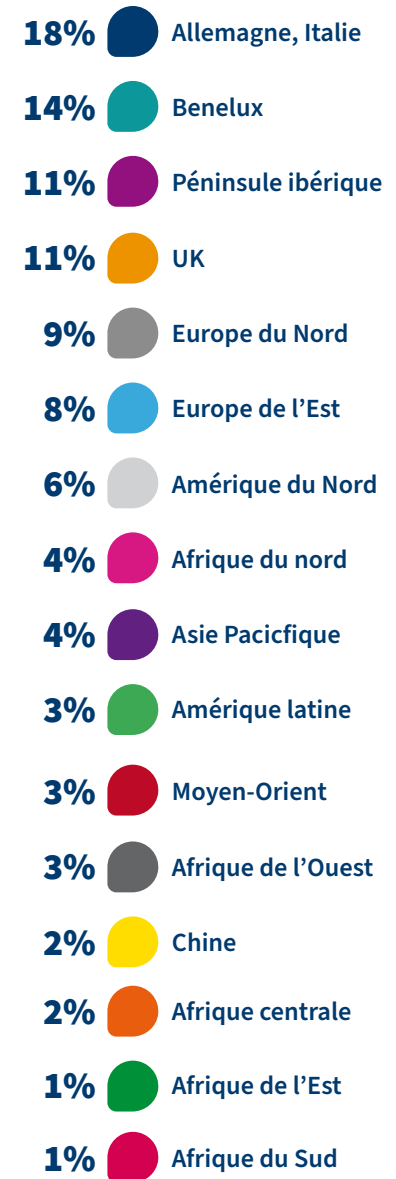
— Votre société dispose-t-elle d'une implantation internationale ?

(hors site de développement informatique)

57%
OUI

—
43%
NON

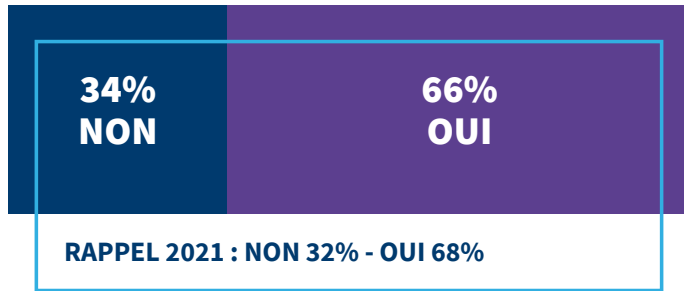
Base : 190 entreprises



PARTIE 04

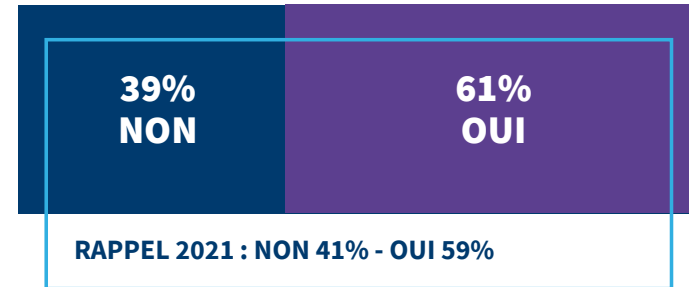
_ Règlementation

_ Etes-vous en contact avec un régulateur (AMF, ACPR, ..) dans le cadre de votre activité ?



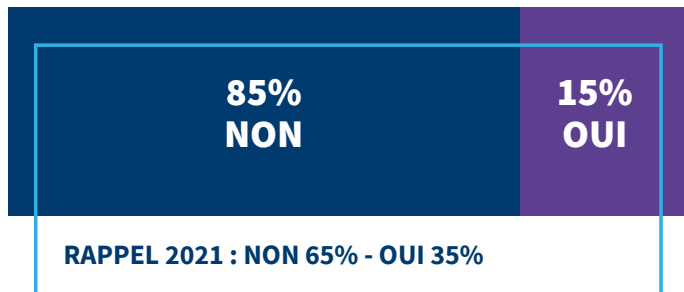
Base : 186 entreprises

_ Votre entreprise dispose-t-elle d'un agrément ou d'une autorisation pour exercer son activité ?



Base : 186 entreprises

_ Si non, cherche-t-elle à obtenir un agrément lié à son activité ?



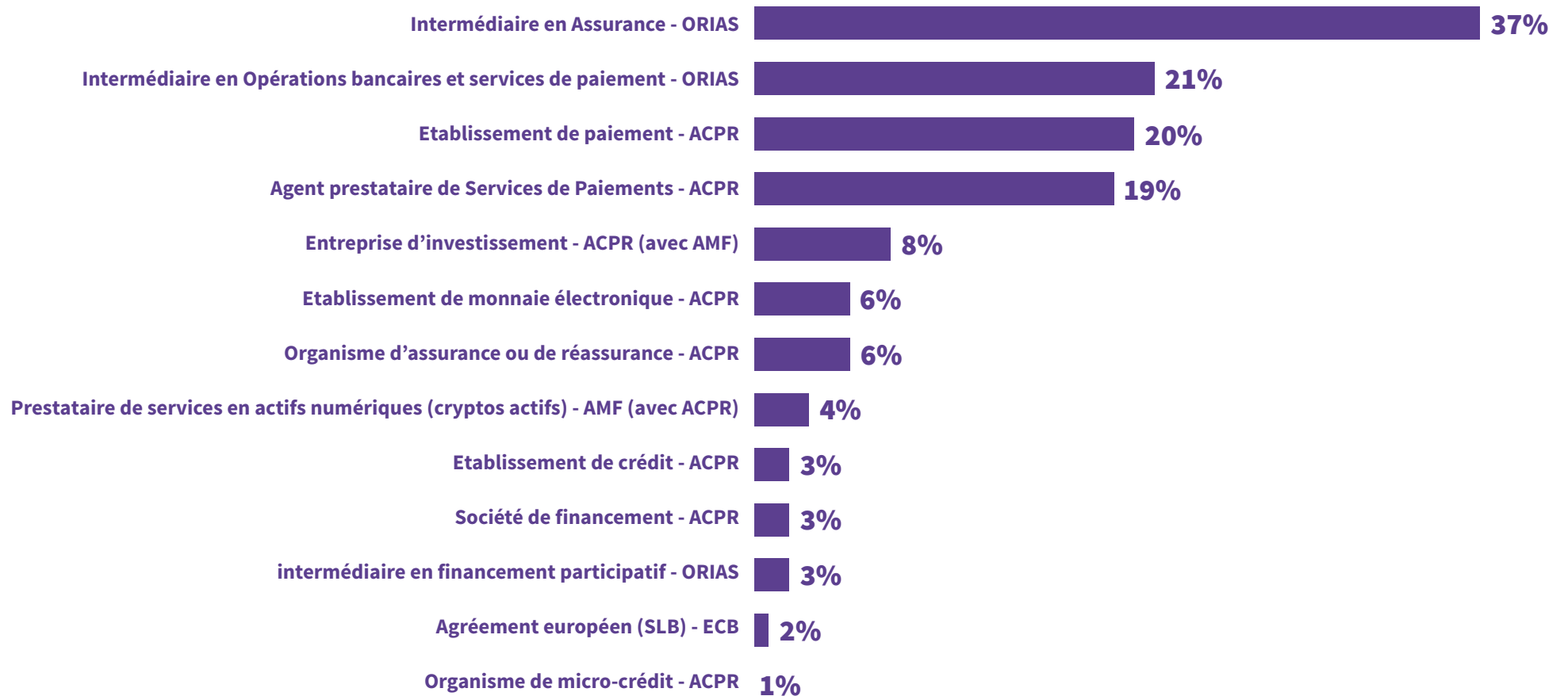
Base : 72 entreprises

_ Votre entreprise dispose-t-elle d'une des licences suivantes (PSD2)



Base : 20 entreprises

_ De quel(s) agrément(s) ou autorisation(s) dispose-t-elle ou cherche-t-elle à obtenir ?



Base : 186 répondants

PARTIE 05

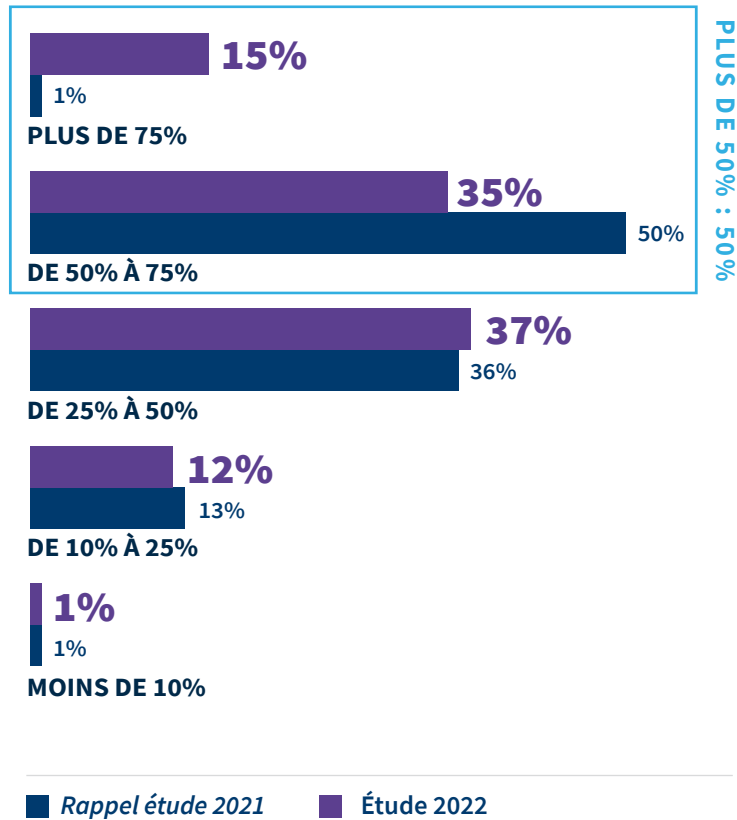
_ Quels sont les enjeux pour 2023 ?

- 1 L'EMPLOI
- 2 LES PARTENARIATS
- 3 L'ACCOMPAGNEMENT
- 4 LES DÉFIS
- 5 IMPACT DE LA CRISE, PGE, BOARD

1 L'EMPLOI

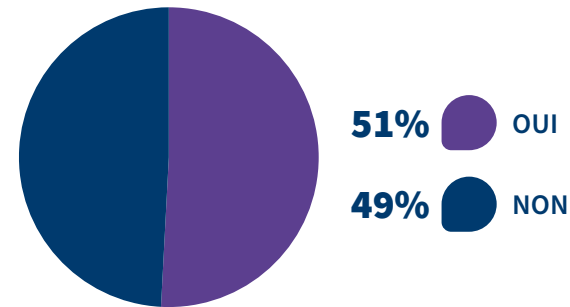
Au sein de vos effectifs, quelle est la part des emplois tech ?

Base : 177 entreprises



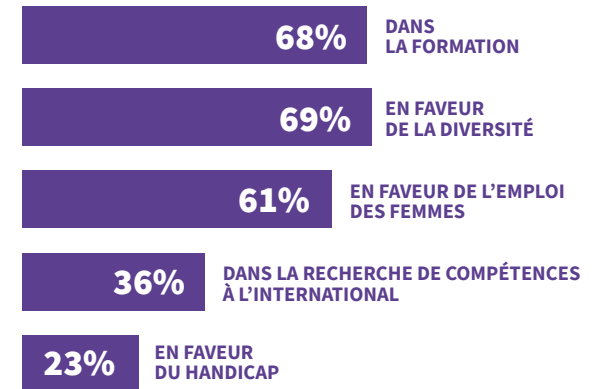
Votre entreprise a-t-elle pris des engagements particuliers en matière d'emploi ?

Base : 175 entreprises



Si oui, dans quel(s) domaine(s) ?

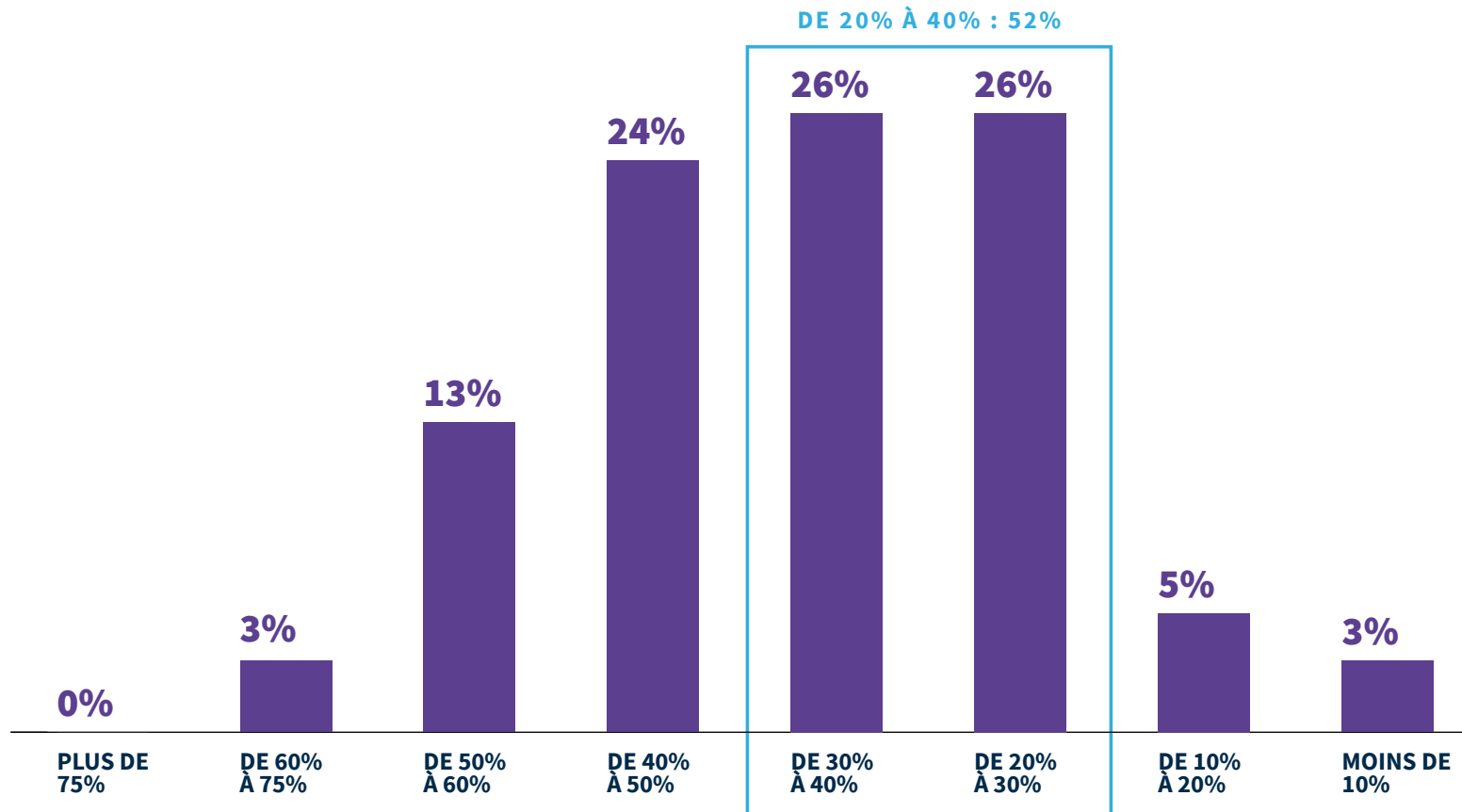
Base : 88 entreprises ayant pris un engagement



1 L'EMPLOI

Au sein de vos effectifs, quelle est la part des femmes ?

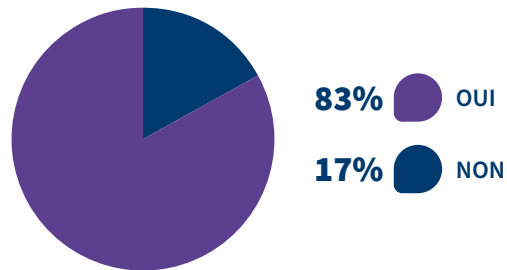
Base : 177 entreprises



2.1 LES PARTENARIATS : LE BESOIN D'UNE RELATION COMMERCIALE FORTE

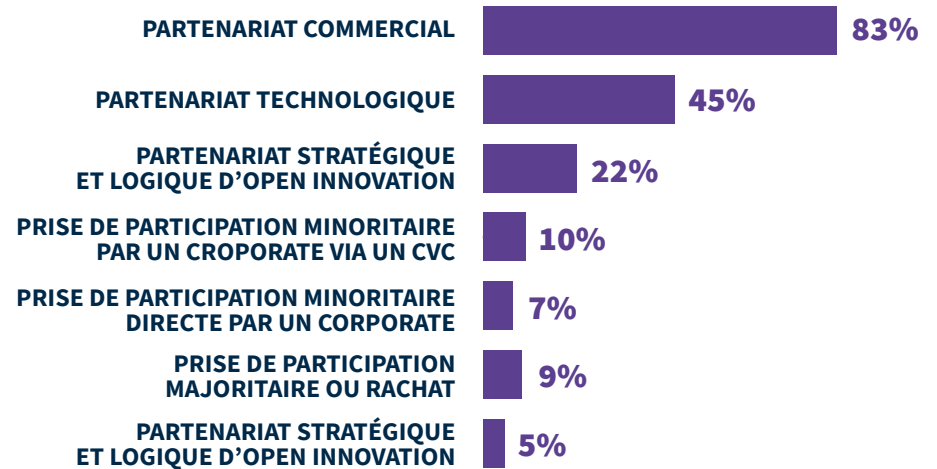
Avez-vous mis en place un ou plusieurs partenariats avec un acteur institutionnel ou un grand groupe ?

Base : 156 répondants

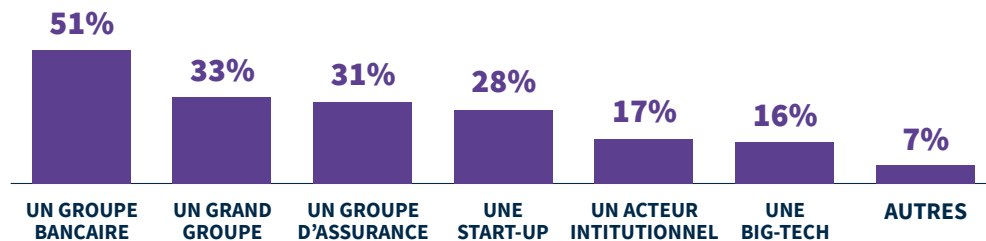


Dans quelle(s) catégorie(s) classez-vous votre partenariat ?

Base : 131 répondants ayant mis en place un partenariat



2.2 LES PARTENARIATS : DE L'IMPORTANCE DE LA FLUIDITÉ DE LA RELATION ENTRE START-UP DANS L'ÉCOSYSTÈME

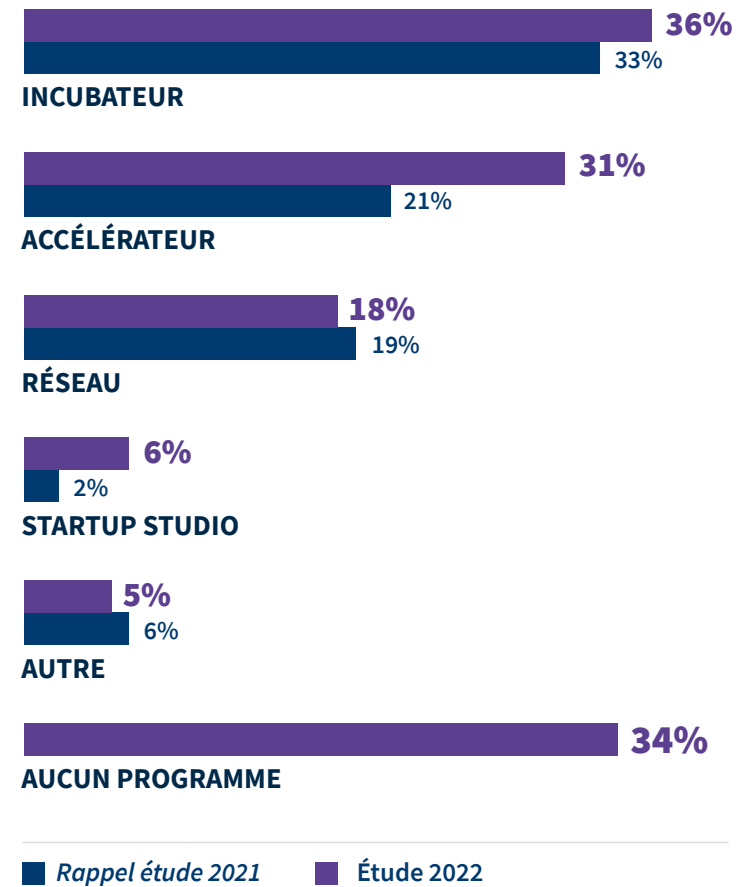


Avez-vous mis en place un ou plusieurs partenariats avec un acteur institutionnel ou un grand groupe ?

3 L'ACCOMPAGNEMENT

Votre entreprise a-t-elle intégré, au cours de sa vie, un des programmes d'accompagnement suivants ?

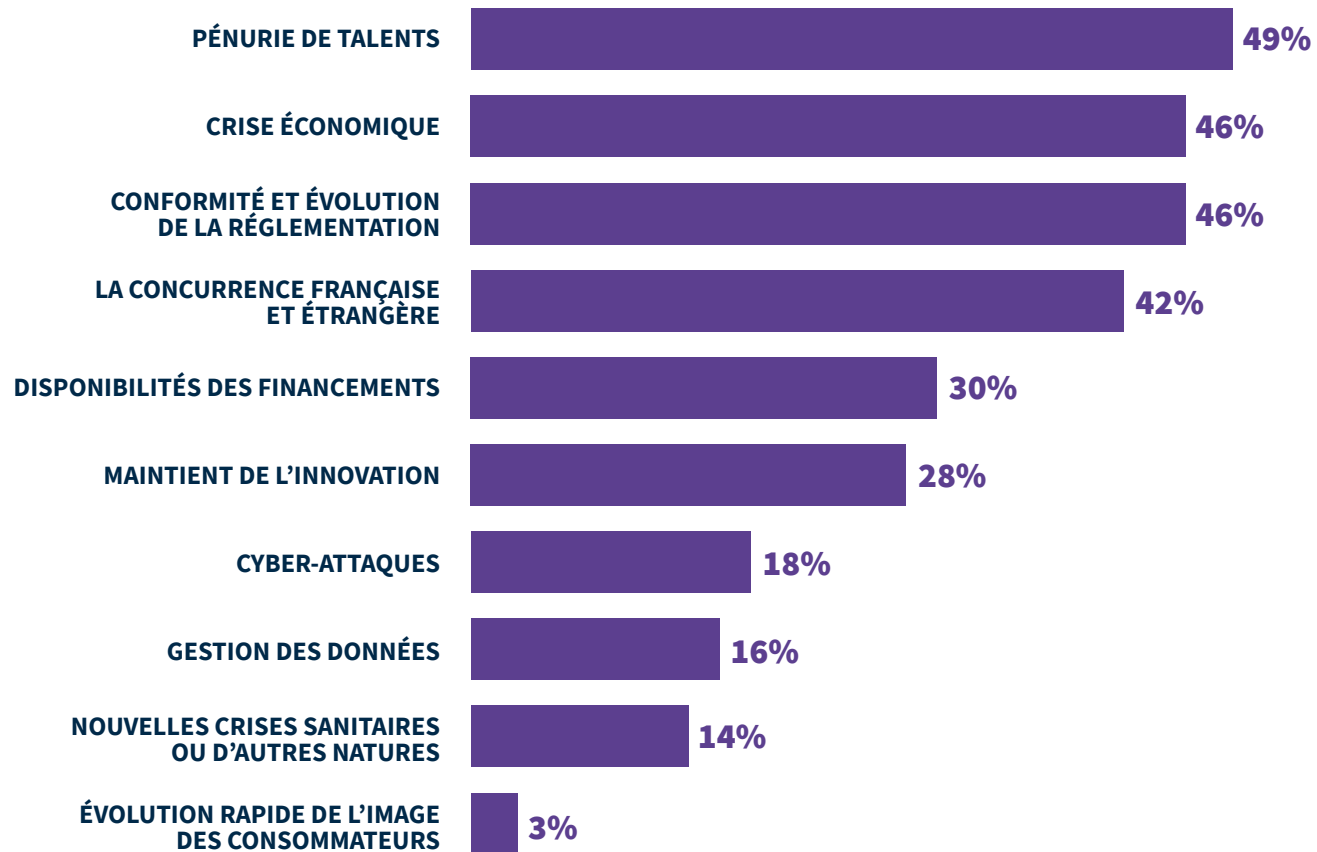
Base : 147 répondants



4 IMPACT DE LA CRISE, PGE, BOARD

Quels sont les principaux risques et défis auxquels vous estimez être confrontés au quotidien ?

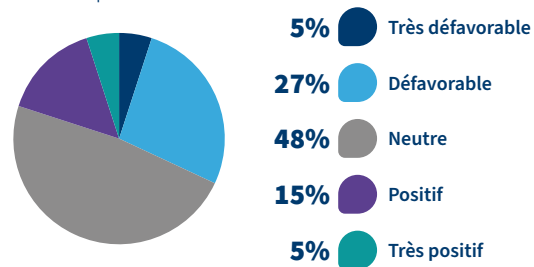
Base : 148 répondants



4 IMPACT DE LA CRISE, PGE, BOARD

Quel impact a la crise économique sur votre activité ?

Base : 151 répondants



Aviez-vous souscrit un PGE dans le cadre de la crise sanitaire

(dispositif ayant pris fin le 30 juin 2022) ?

Base : 151 répondants

OUI - 35% | **65% - NON**

Avez-vous souscrit un PGE

«résilience» (mis en place pour soutenir les entreprises affectées économiquement par la guerre en Ukraine) ?

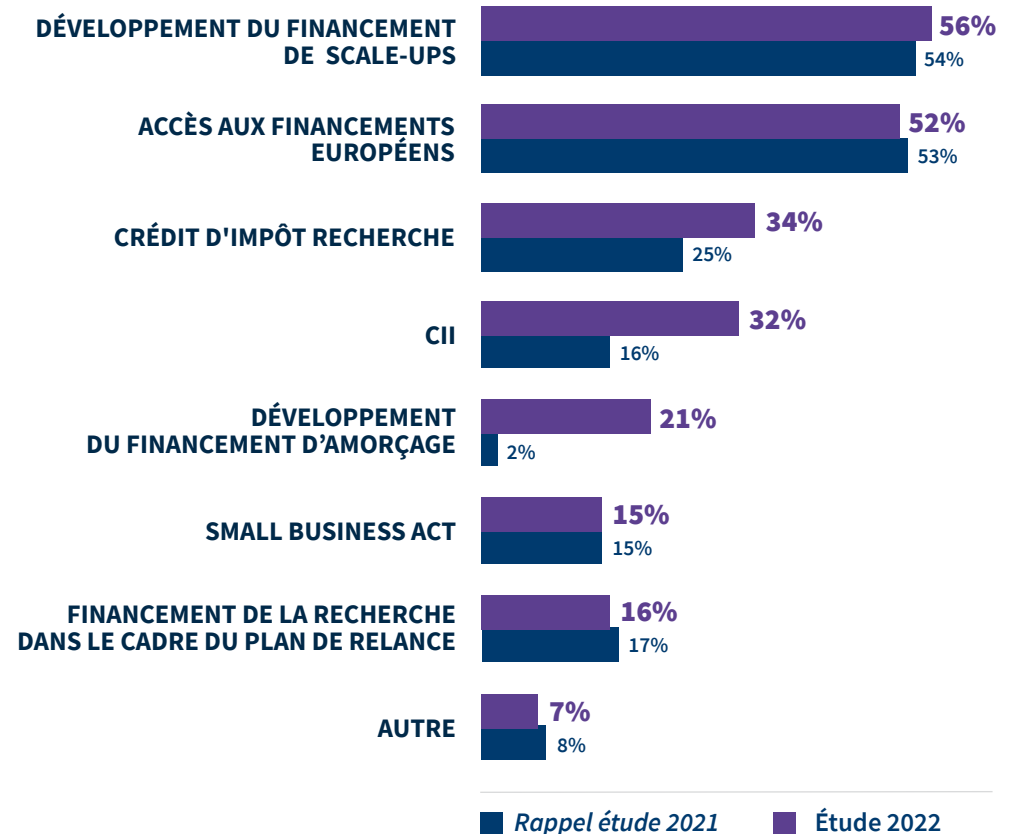
Base : 151 répondants

OUI - 1% | **99% - NON**

Quelles seraient vos attentes en matière d'accompagnement ou de mesures publiques

(au niveau national ou européens) ?

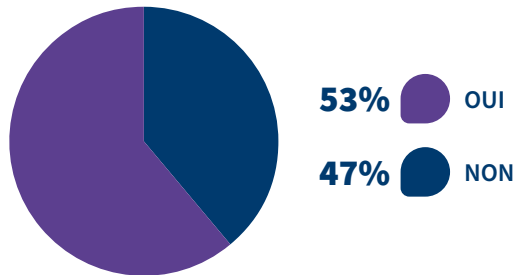
Base : 131 répondants



5 LES ATTENTES

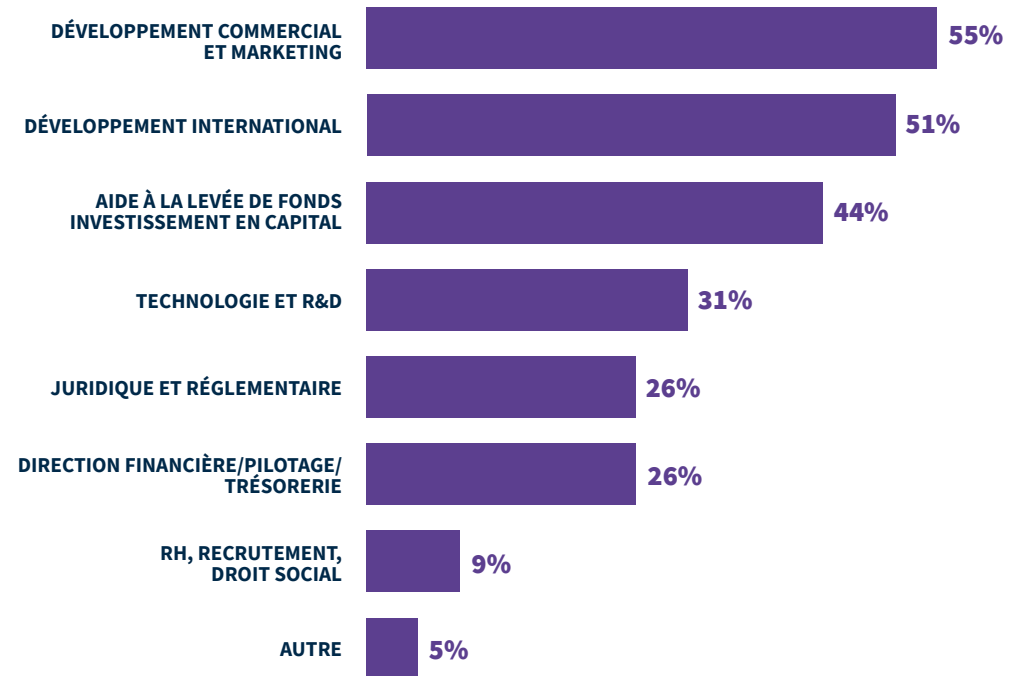
Au sein du conseil d'administration de votre société ou de votre board stratégique, disposez-vous d'administrateur indépendant ?

Base : 145 répondants



Si vous avez des administrateurs indépendants ou souhaitez en mobiliser, quels sont les compétences dont vous auriez besoin que vos administrateurs maîtrisent ?

Base : 98 répondants ayant des administrateurs indépendants ou souhaitant en mobiliser



+SIMPLE	DRIVEQUANT	IZICREDIT)	OGGO DATA	SMILE&PAY
ACASI	ECOTREE	LABIENVEILLANCEFINANCIÈRE	ONLY ONE	SOFIN AFRICA
ACHEEL	ELOA	LEMONWAY	PARTNER ASSURANCES	SO-SOFT
ACI WORLDWIDE	ESPOR	LEOCARE	PAYFIT	SPENDESK
ACTIVE ASSET ALLOCATION	ETHIFINANCE	LIBEO	PAYKROM	STELLO
ADDON ACS	EXPENSYA	LIDIX	PAYLEAD	STOIK
AFTERDATA	FAMOCO	LINKCY	PAYTOP	STRATUMN
AKUR8	FASST	LINKURIOUS	PAYTWEAK	STREAMMIND
ALGOAN	FINFROG	LIQTRADE	PLEDG	STUDYASSUR
AML FACTORY	FINTECTURE	LIVRET P.	PODYAM	SWAN
ANYCOMMERCE	FIRE	LOVYS	POWENS (EX BUDGET INSIGHT)	SWILE
ANYLEASE	FLAMINEM	LUKO	PRETTO	SYNOMEN
ASSETSAGACITY	FOREKASTS	LYA PROTECT	PROFIDEO	TALIUM ASSETS
ASSURLY	FORTIA FINANCIAL SOLUTIONS	LYF	PROMIS	TE
ASSURUP	FORUM ATENA	LYRA NETWORK	PYTHEAS CAPITAL ADVISORS - TRESO2	TEMPO FRANCE
ASTON ITF	GCOLLECT	LYZI	QANTEV	TESOBE
ATEKKA	GREEN SCOPE	MANAGER.ONE	QILEO	TESTAMENTO
AZV	HARVEST	MANGOPAY	QLOWER	THINK INSURTECH SAS
BANKSTORE	HELIOS	MANYMORE	QONTO	TIIME
BASIKON	HOGGO	MON PETIT PLACEMENT	QUANTCUBE TECHNOLOGY	TOGETHRUST
BITSTACK	ICEBERG DATA LAB	MONEY WALKIE	RAIZERS	TOUMAI
BIZAO	ID PROTECT	MONEYTRACK	ROLLINGFUNDS	TRADEIN
BRIDGE	IMOGATE	MONISNAP	ROSALY	TRUSTPAIR
CABINET WATINE	INDEEZ	MOONCARD	SCORE & SECURE PAYMENT	UNISKIP
CAPTION	INQOM	MOONSHOT INSURANCE	SEQUANTIS	VALUECO
CARBOMETRIX	IPAIIDTHAT	MY GESTION PRIVÉE-RITCHEE.FR	SESAMM	VIALINK
CARTAN TRADE	JUMP TECHNOLOGY	MY HEALTHY	SHAREGROOP	WEEFIN
CASHBEE	KAIKO	MYGESTIONPRIVEE RITCHEE	SHARELOCK	WISEED
CDLK	KARD	MYRE	SHIFT TECHNOLOGY	XP CREDIT MANAGEMENT
CLIMB	KARMEN	NAMR	SIDETRADE	YAPILY
COLORADO	KHOME	NEFTYS	SILKPAY	YAPLA
DEECISION-NEW DEAL IN DUE-	KIILT	NEOFI SOLUTIONS	SILVR	YOCNBEE
DILIGENCE	KLS	NICKEL	SKALEET	YOMONI
DEFACTO	KRESUS TECHNOLOGIES	NILOS	SLIMPAY	ZAION
DESCARTES UNDERWRITING	KRIPTOWN	OBAT	SLINE	ZALPHA
DIAG N'GROW	LA IZI SOCIETY (NOM COMMERCIAL	OBENDY®	SMARTPUSH	ZELROS

Merci à toutes les start-up Fintech
et Assurtech françaises qui ont accepté de participer
à ce 2nd Palmarès et d'avoir répondu à l'étude.

CONTACTS

Maximilien NAYARADOU – Finance Innovation
maximilien.nayaradou@finance-innovation.org

Bernard-Louis ROQUES – Truffle Capital
bernie@truffle.com