

JUILLET 2023 - 1ER SEMESTRE 2023

L'Observatoire  
de la Fintech

# LE SEMESTRE DE LA FINTECH

[WWW.FINTECH-METRIX.COM](http://WWW.FINTECH-METRIX.COM)

2023



# MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

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

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

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

Les transactions sont répertoriées en continu et sont finalisées à la fin du semestre écoulé. Une transaction est présentée sur la période au cours de laquelle celle-ci est annoncée et devenue publique.

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

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

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

# L'ÉQUIPE DE L'OBSERVATOIRE ET LE COMITÉ DE RÉDACTION



**Mikaël Ptachek**  
Président  
de l'Observatoire  
de la Fintech



**Emmanuel Papadacci-Stephanopoli**  
Vice-Président  
de l'Observatoire



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



**Caroline Simon**  
Secrétaire Générale  
de l'Observatoire



**Alexandre Rispal**  
Expert métiers  
Assurtech



**Xavier Pierart**  
Expert métiers  
Financement



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



**Grégoire Bourdin**  
Expert métiers  
du paiement,  
Dirigeant de Fintech



**Natasha Dimban**  
Experte Afrique



**Rodolphe Falzerana**  
Spécialiste  
Accompagnement  
managérial



**Hua Sun-Bai**  
Experte Asie



**Bintou Diallo**  
Experte  
Ressources Humaines



**Anouk Bara**  
Experte Assurances



**Maha Awad**  
Experte Branding  
et Communication



**François Faure**  
Expert Compliance et  
Contrôle Interne



**Anselme EZA**  
Expert SEO et  
Marketing Digital

# 2023 : UNE ANNÉE INÉDITE POUR LA FINTECH ET POUR LA TECH

**Au cours du premier semestre 2023, la Fintech a traversé une phase inédite dans son évolution : après deux années 2021 et 2022 avec plus de 2 milliards d'euros d'investissement chacune, le secteur a repris une progression linéaire post-année 2020. Mais plusieurs autres tendances se dégagent des chiffres, de nos discussions avec les acteurs, les fintechs, les investisseurs et les Corporates :**

Tout d'abord, l'attractivité des investisseurs est demeurée très élevée, avec un nombre important d'opérations au cours de ce 1er semestre, en hausse de 9% avec 73 opérations, ce qui représente environ 3 levées de fonds par semaine.

- Malgré cette constance, le montant des fonds levés a connu une chute significative de 52%. Cette variation est principalement attribuable à la quasi-disparition du nombre de méga-deals, passant de 6 au premier semestre 2022 à seulement 1 au premier semestre 2023. Si cette diminution semble brutale, les performances 2023 s'inscrivent dans une évolution linéaire dans le prolongement des tendances observées jusqu'à 2020, avant l'apparition des méga-deals > 100M€.
- La baisse des levées de fonds dans la Fintech ne se départit pas de la tendance observée dans la Tech en général, qui baisse à date de 48%.
- Par ailleurs, le secteur a confirmé sa vitalité en matière de fusions et acquisitions (M&A). Avec 22 opérations (iso 1er semestre 2022), les opérations de M&A sont en forte accélération puisqu'elles ont représenté en 18 mois (2022 et 2023) 50% de l'ensemble des transactions M&A qu'a connu la Fintech depuis ses débuts.
- Répartie par type acquéreur entre les fintechs/start-up/scale-up à hauteur de 50%, les fonds à hauteur de 25% et les acteurs stratégiques à hauteur de 25%, la tendance du M&A a mis en évidence une appétence pour un investissement « propriétaire », marquée par une « séniorisation » du management, une recherche accrue du retour sur investissement et une rationalisation des ressources non-contributrices, ainsi qu'une optimisation de la conquête de nouveaux marchés.
- Le secteur a aussi été confronté en 2022 à un nombre croissant de fintechs mettant fin à leurs activités ou se faisant racheter à des conditions défavorables pour elles et avantageuses pour les acquéreurs. Cette tendance s'est poursuivie au cours du premier semestre 2023, soulevant des questions portant sur la viabilité et la durabilité de certains modèles d'entreprises du secteur. Il sera essentiel au 2ème semestre et dans notre bilan de fin d'année de comprendre si cela marque la fin d'une période de surchauffe ou s'il s'agit d'une évolution plus profonde et durable.



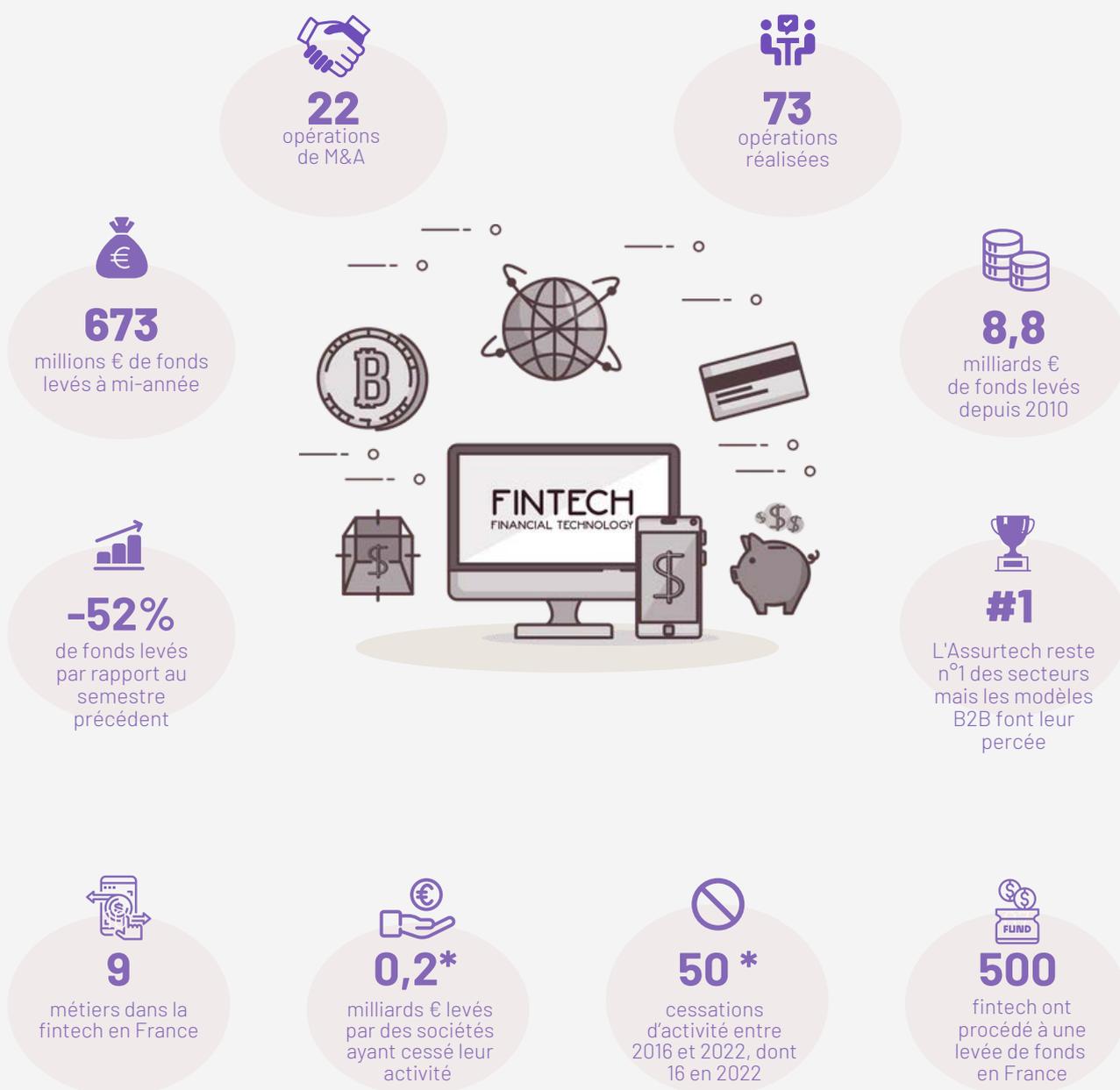
**Après deux années  
2021 et 2022 avec plus  
de 2 milliards d'euros  
d'investissement  
chacune, la Fintech a  
repris une progression  
linéaire post-année  
2020**

Dans un contexte assez inédit jusqu'à présent au plan macroéconomique et dans la Tech, les mois à venir s'annoncent passionnant dans la Fintech !

**MIKAËL PTACHEK**  
**PRÉSIDENT DE L'OBSERVATOIRE**

# FINTECH FRANÇAISES

## LE SEMESTRE 2023 EN CHIFFRES



\*données à fin 2022 qui sont mises à jour en fin d'année

## 01

### PANORAMA À MI-2023 DE LA FINTECH EN FRANCE

	7
1.1.Synthèse	8
1.2. Suivi mensuel des opérations	9
1.3. Les 10 plus importantes levées de fonds	10
1.3 Les métiers Fintech les plus attractifs	11
1.4 Les opérations de M&A	12
1.5 Les cessations d'activité	13
1.6 Panorama des fonds levés dans la Fintech par métier	14
1.7 Panorama des investissements réalisés à date par les fonds d'investissement.	15
1.8 Panorama des investissements réalisés à date par les Corporates	16

## 02

### LA FINANCE ET LA FINTECH AUJOURD'HUI ET DEMAIN

	17
2.1. Participer à la construction d'un futur durable – Chloé Brun, Anaxago	18
2.2. 2023 : Back to Business 101 = Cash is King – Ben Marrel, Breega	20
2.3. Blockchain forcément, co-incubation pourquoi pas et le patrimoine – Frédérique Mouchot, EuraTechnologies	22
2.4. Fintechs : les enjeux d'un passage à l'échelle – Nicolas Lesur	24
2.5. Le passage vers l'Open Finance – Nicolas Lemeteyer, Soan	26
2.6. Le Bug Bounty comme clé de voute de la Directive Dora – Aimad Berady, YesWeHack	28
2.7. Les fintechs doivent s'adapter à cette nouvelle phase de marché – Lior Derhy, NewAlpha	30
2.8. Modèles et inspiration : Spendesk, la culture en action – Rodolphe Ardant, Spendesk, Rodolphe Falzerana	32
2.9.L'évolution des fintechs : du C vers le B – Jacques-Olivier Schatz, Xpollens	34
2.10. Les enjeux du nouveau règlement PSFP – François Faure TECHFIN, Arthur Moraglia, Villyz	36
2.11. Retours aux fondamentaux pour l'Assurtech – Anouk Bara, Alexandre Rispal	38
2.12. Vers un monde sans ticket de caisse grâce à son application bancaire – Sid-Ahmed Chikh-Bled, Killbills	40
2.13. Influence responsable – Stéphane Vojetta, Député à l'Assemblée Nationale	42

The number '01' is rendered in a large, white, sans-serif font. Behind the '0' and '1' are several gear icons of varying sizes, also in white, creating a mechanical or industrial theme. The background is a solid purple color with faint, larger-scale illustrations of a rocket, an upward-pointing arrow, a person celebrating, and a lightbulb.

# 01

## **PANORAMA 2023 DE LA FINTECH EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL**

## 1.1 SYNTHÈSE



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

- 673 millions d'euros de fonds levés, avec 73 opérations au 1er semestre 2023 contre 1,392 milliard et 67 opérations au 1er semestre 2022. Ce premier semestre 2023 s'inscrit dans la continuité de la raréfaction du financement induit par la hausse des taux d'intérêts. On recense à nouveau un faible nombre d'opérations supérieures à 100M€ avec seulement Ledger (100M€ en mars), contre 6 opérations intervenues un an plus tôt sur le premier semestre 2022. Ainsi, les 10 plus importantes levées de fonds atteignent à peine 0,5 milliard là où elles totalisaient plus du double à 1,1 milliard sur la même période de 2022.
- Environnement économique global, taux d'intérêt et impact généralisé dans la Tech : le contexte a continué à peser sur les levées de fonds, avec des investisseurs qui ont resserré le curseur des roadmaps et de la délivrance des objectifs. L'ensemble de la Tech en France a pâti de ce durcissement, avec un montant en baisse de 49% des levées de fonds Tech selon Maddyness entre les 1er semestres 2022 et 2023. Avolta relevait -80% en Europe d'un 1er trimestre sur l'autre.
- Un ticket moyen en retrait à 9,2 millions d'euros par opération (-56%) : Les investisseurs se sont impliqués dans un nombre supérieur d'opérations (+9%) mais pour des montants moindres (-52%) du fait à la fois d'un nombre très inférieur de méga-deals et d'un volume toujours plus important d'investissements en « early stage ». Sur les 73 opérations réalisées. On a observé une forte reprise des opérations en early-stage (amorçage et série A) : 58% des opérations (contre 40% en 2022) lèvent jusqu'à 3 millions d'euros (42 opérations), 25% des opérations se situent entre 3 et 10 millions d'euros (18 opérations) et seulement 18% des opérations sont d'un montant supérieur à 10 millions d'euros (13 opérations).
- L'Assurtech reste en tête des fonds captés en cumul avec 1,8 milliard € d'opérations de l'année 2022, mais ce sont les services BtB (middle & back-office et services aux acteurs de la Finance qui ont été plébiscités par les investisseurs au cours du semestre, avec Pigment (82M€), Datadome (38M€), Sekoia (35M€), Pennylane (30M€), Egerie (30M€), N2F (24M€) ou encore Ringover (20M€). A noter un fort engouement pour la cybersécurité et les fintechs à impact.
- Un M&A qui s'accélère avec 22 opérations à mi-année : avec les 34 opérations recensées pour toute l'année 2022, les 18 mois 2022/2023 représentent près de 50% des 114 opérations de M&A recensées dans la Fintech depuis 2016. Ce semestre, ce sont à 50% des fintech / start-up / scale-up qui ont été à l'achat, ¼ des opérations ont été faites par des fonds et ¼ par des Corporates.

## 2. SUIVI MENSUEL DES LEVÉES DE FONDS

Après un début d'année très long à amorcer, les levées ont véritablement repris en mars puis se sont établies autour de 100 millions par mois

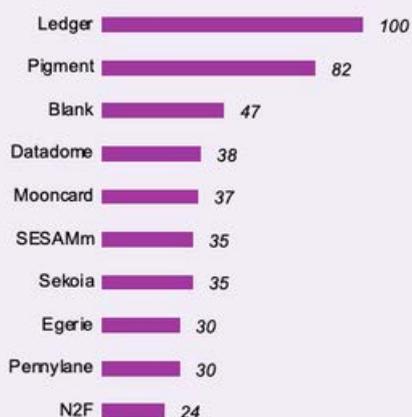


- Les mois de janvier et février ont totalisé à eux deux à peine 100 M€ de fonds levés, avec pourtant une vingtaine d'opérations, mais à un ticket moyen assez bas.
- En mars, 17 opérations et 246 M€ de fonds levés avec Ledger (100M€, seul méga-deal du semestre), mais aussi Datadome (38 M€), SESAMm (35M€) et N2F (24M€). Ce mois aura offert un ticket moyen qui se rapproche le plus de l'année 2022, hormis mai qui a été un mois atypique.
- Le mois d'avril s'est montré dynamique en nombre avec 19 opérations, mais comme en début d'année avec un ticket moyen modeste, pourtant tiré à la hausse par Mooncard (37 M€) et Pennylane (30 M€).
- Le mois de mai a connu à peine 4 opérations, dont Pigment à 65 M€ et Sekoia à 35 M€, ce qui explique un ticket moyen élevé à 31 M€.
- Le mois de juin, habituellement propice aux annonces avec les Salons Viva Technologies et Money 2020 a été dans la moyenne du semestre avec 12 opérations et 96 M€ de fonds levés avec notamment Blank (47 M€) et Ringover (20 M€)
- Au global, une tendance avec 12 opérations par mois (3 par semaine), 112 M€ de fonds levés et un ticket moyen de 9,2 M€ par opération. Ces ordres de grandeur auraient été dans la tendance d'une année 2021 dans la prolongation des années précédentes.

## 1.2 LES 10 PLUS IMPORTANTES LEVÉES DE FONDS A MI-2023

Un ticket de financement qui retombe au niveau de 2019/2020 à 9,2M€ par opération en 2023

### Top 10 financements 1er semestre 2023



### Top 10 financements 1er semestre 2022



Après une année 2021 à 1,9Md€, une année 2022 à 1,3 Md€, le top 10 du 1er semestre 2023 totalise à peine 0,5Md€.

L'année 2023 montre à mi-année des tickets de financement nettement en retrait à 9,2M€ en moyenne par opération, là où ce montant était de 27,1M€ en 2021 et 16,4M€ en 2022.

Les plus importantes opérations sont appuyées par des investisseurs internationaux comme Carlyle, DST Global, Felix Capital, Havenrock, Iconiq, IVP, Sequoia, True Global Ventures, PSG Equity ou les investisseurs français de premier plan comme Blackfin, Cap Horn, Cathay Innovation, Elaia, ISAI, Korelya, New Alpha, Omnes, Partech, Seventure et avec le soutien de Bpifrance.

Société Top 10 # 2022	Métier Fintech	Fonds levés millions d'€	Nature de l'opération	Mois de l'opération	Cumul de fonds levés M€	Année de création	Investisseurs (total CapTable)
Ledger	Blockchain et cryptoactifs	100	Série C (extension)	Mars	484	2011	True Global Ventures, Digital Finance Group et Vayner Fund, 10T, Cité Gestion Private Bank, Cap Horn, Morgan Creek, Cathay Innovation, Korelya Capital, Molten Ventures, Tekne Capital, Uphold Ventures, Felix Capital, Inherent, Financière Agache et iAngels Technologies
Pigment	Middle Office & Back Office	82	Série C	Mai	231	2019	ICONIQ Growth, IVP, Korelya Capital, Greenoaks Capital, Blossom Capital et FirstMark Capital
Blank	Banques digitales	47	Série B	Juin	47	2019	Crédit Agricole
Datadome	Services (gestion des données / cyber)	38	Série C	Mars	71	2015	InfraVia Growth, Elephant, ISAI
Mooncard	Paiements	37	Série C	Avril	63	2016	Orange Ventures, Portage, Aglaé Ventures, Blackfin Capital, Partech, Raise Ventures
SESAMm	Investissement	35	Série B	Mars	51	2014	Elaia, BNP Opéra, New Alpha, Carlyle Group, Havenrock, Caisse d'Épargne Grand-Est Europe, AngelSquare Fintech, A-Venture et business angels
Sekoia	Services (cyber sécurité)	35	Série A	Mai	45	2008	Bright Pixel Capital, Banque des Territoires, Omnes Capital, Seventure, BNP Paribas Développement
Egerie	Services (cyber sécurité)	30	Série B	Janvier	34	2016	Tikehau Capital, Open CNP, la Banque des Territoires, TIIN Capital
PennyLane	Middle Office & Back Office	30	Série C	Avril	114	2019	DST Global, Sequoia Capital, Global Founders Capital et Partech et Kima Ventures
N2F	Middle Office & Back Office	24	Venture round	Mars	24	2015	PSG Equity

## 1.3 LES MÉTIERS FINTECH LES PLUS ATTRACTIFS

### L'Assurtech poursuit sa course en tête des métiers Fintech en cumul des investissements. Les solutions BtB tirent leur épingle du jeu en montants levés ce semestre



Les solutions de Middle & back-office accélèrent en 2023, en captant 27% des fonds levés avec 184M€, principalement avec Pigment, Pennylane et N2F :

- Pigment : automatisation des dashboards et des prévisions financières de l'entreprise, 82M€
  - Pennylane : pilotage financier de l'entreprise, 30M€
  - N2F : digitalisation et automatisation des notes de frais pour les PME, 24M€
  - Ringover, plateforme support Saas BtB, 20M€
- Amalia.io, Hyperline, Trezy, Evolyz ont levé entre 2,5 et 5M€.



Les services aux acteurs de la Finance confirment leur dynamisme en arrivant 2ème en 2023 avec cybersécurité et Green, en captant 25% des fonds levés avec 166M€, et les opérations suivantes :

- Datadome : gestion des données/cybersécurité, 38M€
- Sekoia : cybersécurité, 35M€
- Egerie : cybersécurité, 30M€
- Riot : cybersécurité, 11M€
- Sesame IT : cybersécurité, 10M€

Carbo, ERS, Riverse et Carbonable ont levé entre 1,2 et 5M€ dans les Greentech pour le secteur financier. Cybervadis, Filigran, Escape, Bastion, C-Risk, Elba Defants et Control ont levé entre 1,4 et 7M€ dans la cybersécurité



La Blockchain et les cryptoactifs arrivent 3ème ce semestre, en captant 18% des fonds levés et 120M€, avec principalement Ledger :

- Ledger : sécurisation cryptoactifs, 100M€
- Mangrove : Web3 - plateforme échanges DEX, 7M€
- Svaap Labs : protocole AMM (Automated Market Maker) destiné à la DeFi, 4M€
- Pretto : courtage en crédit immobilier, 30M€

Unikbase, Utocat, Kryptview, Eniblock, CryptoSimple et Renaissance ont levé entre 1 et 3M€.

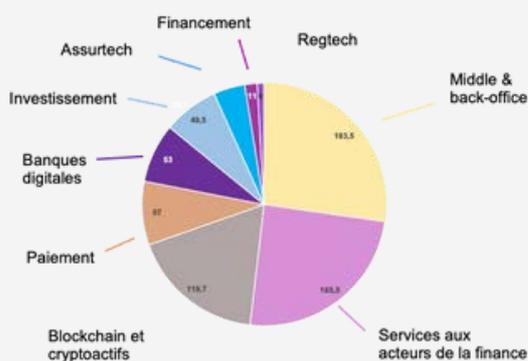


Le paiement, métier historique de la Fintech, capte 8% des fonds levés sur le semestre avec 57M€ :

- Mooncard : solutions paiements/expense management pour les entreprises, 37M€
  - Killbills : dématérialisation du ticket de caisse, 4M€
- Betterway, Ymoney, Elyn et Respaid ont levé entre 2 et 5M€

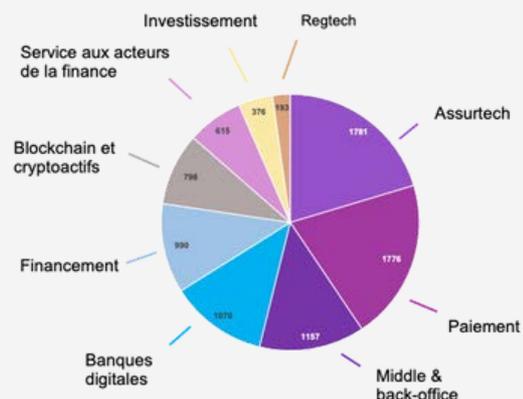
#### Répartition des fonds levés en 2023 par métier fintech

Fonds levés : 0,7 Mds€    Nombre d'opérations : 73  
Ticket moyen : 9,2 M€



#### Répartition des fonds levés en cumul par métier fintech

Fonds levés : 8,8 Mds€    Nombre d'opérations : 833  
Ticket moyen : 10,5 M€



## 1.4 LES OPÉRATIONS DE M&A

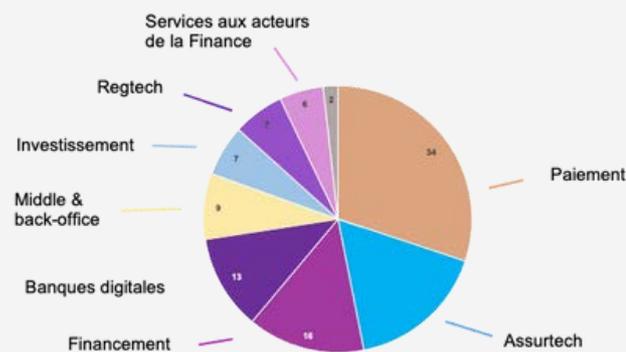
### Au 30 juin 2023, 22 opérations de M&A ont été recensées sur le semestre :

50% d'entre elles ont été réalisées à l'achat par des acteurs start-up ou scale-up, de la Fintech ou d'autres secteurs : il y a eu +Simple (Everat Suscripcion), Powens (Unnax), Mangopay (Whenthen), Garantme (Citima) ou encore Silae (Bleexo), Synalcom (fusion Qori), Medius (Expensya), Regnology (Invoke) Harvest (Feefty), Nomad Homes (Helloprêt) ou encore Radiant Logic (Brainware GRC). Plusieurs fonds se sont positionnés sur 5 opérations fintech (23%) : avec Summit Partners (Doctrine) pour un montant évoqué de 120M€, IK Partners pour Linxea (Irbis Finance, accompagnée depuis 2015 par NextStage), B& Capital (Ika), PSG Equity (N2F) et Merlin Equity Capital (Tennaxia).

Enfin, les Corporates Edenred, Iliad, Apicil et Admiral (UK) se sont positionnés sur Betterway, iTrust, Nalo et Luko.

Au global depuis 2015, nous avons recensé 114 opérations, avec une très nette accélération en 2022-23 qui représentent près de 50% des opérations :

- Les paiements avec 34 opérations (30%) et notamment Floa, Kantox, Libeo (BNP Paribas), Dalenys et Payplug (BPCE), Betterway (Edenred), Bimpli, Sweevana, Briq, Vee Beneficios, Okarito par Swile, Tiller par Sumup, Limonetik par Thunes, SFPMEI par Crédit Agricole, YouTransactor par Jabil (US), Process Out par Checkout, Leeto par Up! (ex Chèque Déjeuner), WhenThen par Mangopay ou Trackpay par Libeo.
- L'assurtech avec 20 opérations (18%) et notamment Santévet (Columna Capital), Everat Suscripcion, Aleade, S4Y, Alians, Carl Rieck, Marintec, InnovAction, Alt Partners, MG Denzer (+Simple), Coxa et Unkle (Luko), Luko (Admiral), Active Assurances (Meilleur Taux) ou Otherwise (Lovys).
- Les banques digitales avec 13 opérations (11%) et notamment Unnax (Powens), Nickel (BNP Paribas), Treezor et Shine (Société Générale), Budget Insight devenu Powens (Crédit Mutuel Arkea puis PSG), Tagpay devenu Skaleet (Long Arc Capital), Linxo (Crédit Agricole), Anytime (Orange), Penta (Qonto) ou Pixpay (GoHenry).
- Le financement avec 16 opérations (14%) et notamment Hellopret (Nomad Homes), Leetchi (Crédit Mutuel Arkea puis revendu à Advent International), Le Pot Commun (BPCE), Crédit.fr (Tikehau Capital puis October), Kisskissbankbank (La Banque Postale), Lumo (Société Générale) ou WeSave (Amundi).
- Le Middle & back-office avec 9 opérations (8%) dont 7 en 2023 et notamment N2F (PSG Equity), Tennaxia (Merlin Equity Capital), Invoke (Regnology), Citima (Garantme), Epensya (Medius), Bleexo (Silae), Jenji (Silae) ou Dhatim (Cegid).
- La Regtech avec 7 opérations (6%) et notamment Doctrine (Summit Partners), Brainware GRC (Radiant Logic), Ariadnext (Idnow), Universign (PSG), Canyon (Yousign), Ubble (Checkout) ou Hyperlex (DiliTrust).
- L'investissement avec 7 opérations (6%) et notamment Linxea (IK Partners), Feefty (Harvest), Nalo (Apicil) Particeep (Sopra et Kereis) ou Birdycent (Treezor).
- Les services aux acteurs de la Finance avec 6 opérations (5%) et notamment Beyond Ratings (LSE), Streamdata.io (Axway), Openvalue (La Poste), Symag (Wynd) ou encore iTrust (Iliad).
- La Blockchain et les cryptos avec 2 opérations (2%) : Blockchain Partners (KPMG) et Stratumn (SIA Partners).



M&A#Année	Paiements	Financement	Banques d'igitales	Investisse-ment	Assurtech	Regtech	Blockchain & cryptos	Middle & back-office	Services	Total
2023 (1er semestre)	4	1	1	3	3	2	-	7	1	22
2022	8	5	3	1	11	4	-	1	1	34
2021	12	-	2	2	4	2	1	1	2	26
2020	3	-	2	1	1	-	-	-	-	7
2019	3	3	1	-	-	-	-	-	2	9
2018	1	3	1	-	-	-	-	-	-	5
2017	3	2	2	-	1	-	-	-	-	8
2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2015	-	2	1	-	-	-	-	-	-	3

## 1.5 LES CESSATIONS D'ACTIVITÉ

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

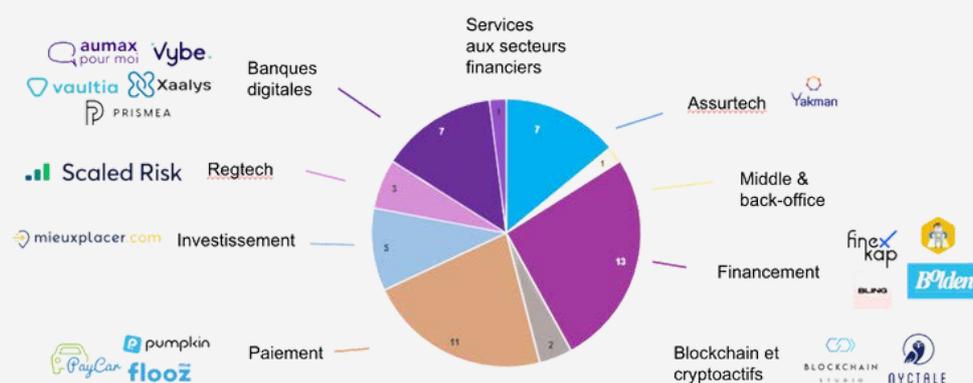
En premier, le secteur des banques digitales a connu cette année 5 cessations de sociétés qui avaient levé environ 40 M d'€ depuis leur création, avec des acteurs comme Aumaxpourmoi, Prisma, Vaultia, Vybe ou Xaalys qui ont eu des difficultés à trouver des modèles de croissance ou qui opéraient sur des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

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

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

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

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



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

# 1.6 PANORAMA DES FONDS LEVÉS DANS LA FINTECH PAR MÉTIER EN 2023 (EN MILLIONS D'€)

600

Montant (M€)	Métier	Entreprises
300	smile	smile
200	Lydia, alma	Lydia, alma
100	wurnd, surdy	wurnd, surdy
70	Hipay	Hipay
40	ibanfirst, mooncard	ibanfirst, mooncard
20	smile, uplow, Pledge	smile, uplow, Pledge
10	HERO, MR.MNI	HERO, MR.MNI
9	Juliana	Juliana
8	Juliana	Juliana
7	Juliana	Juliana
6	restoflash, youth SSP	restoflash, youth SSP
5	Creancio	Creancio
4	Newtrack	Newtrack
3	PayGreen, Probank	PayGreen, Probank
2	dyon, leeto	dyon, leeto
1	PayPip	PayPip
0	Terminaux de paiement, Paiement mobile, Paiement en ligne, Transfert d'argent et devises	Terminaux de paiement, Paiement mobile, Paiement en ligne, Transfert d'argent et devises
980	YOUUNITED	YOUUNITED
900	finfing, defacto, VIRGILL	finfing, defacto, VIRGILL
800	BRICKS.CO, FlexiFleet, Knaue	BRICKS.CO, FlexiFleet, Knaue
700	Mansa, RollingFunds, BankKiss	Mansa, RollingFunds, BankKiss
600	IRUISER, YouSider	IRUISER, YouSider
500	trezor, SHIE, Jono, FathMoney, Helios	trezor, SHIE, Jono, FathMoney, Helios
400	Yomoni, epsor	Yomoni, epsor
300	Shift, alion	Shift, alion
200	DESCARTE, leccore	DESCARTE, leccore
100	luko, Seyra, Akura, Achael, IOVVS, Coramine, dalma, stork	luko, Seyra, Akura, Achael, IOVVS, Coramine, dalma, stork
80	dreamquark, yousign, LegalPlace	dreamquark, yousign, LegalPlace
70	university, Ubble, STEVEN MIND	university, Ubble, STEVEN MIND
60	lesex, SPINS, REGULAN	lesex, SPINS, REGULAN
50	ACING STRAZUHN	ACING STRAZUHN
40	Request, start'ni, TILKAL, Swap	Request, start'ni, TILKAL, Swap
30	LENNI, fred, ASTON, SBA	LENNI, fred, ASTON, SBA
20	Witry, trezju, benefitz, ASTON	Witry, trezju, benefitz, ASTON
10	Greenly, iZiapp	Greenly, iZiapp
0	Financement participatif & alternatif, Financement digital, Agrégateurs de comptes en ligne, Compte de dépôt / paiement, Score-banking, Score-shack, Services innovants, Aggrégateurs de comptes, Epargne et gestion de portefeuille en ligne, Robo-advisors, Services innovants, Investissement, Aggrégateurs de comptes, Assurance en ligne, Assurances alternatives, Comparateurs, Services innovants, Services aux acteurs traditionnels, KYC, Gestion et protection, Services innovants, LegalTech, Blockchain à destination du secteur crypto-actifs, Sécurité, Aide à la décision, stratégie d'automatisation, Autres services de middle et back-office aux acteurs financiers, Cybercriminalité et relation client, Front office, Intelligence artificielle, Outils anti-fraude, Services aux acteurs financiers	Financement participatif & alternatif, Financement digital, Agrégateurs de comptes en ligne, Compte de dépôt / paiement, Score-banking, Score-shack, Services innovants, Aggrégateurs de comptes, Epargne et gestion de portefeuille en ligne, Robo-advisors, Services innovants, Investissement, Aggrégateurs de comptes, Assurance en ligne, Assurances alternatives, Comparateurs, Services innovants, Services aux acteurs traditionnels, KYC, Gestion et protection, Services innovants, LegalTech, Blockchain à destination du secteur crypto-actifs, Sécurité, Aide à la décision, stratégie d'automatisation, Autres services de middle et back-office aux acteurs financiers, Cybercriminalité et relation client, Front office, Intelligence artificielle, Outils anti-fraude, Services aux acteurs financiers

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

	Paiement	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain et cryptoactifs	Middle office et back office Service aux acteurs financiers
3&O Capital Partners	1	<b>Regate</b>	<b>Prerto</b> <b>Yifoo</b>		<b>KORINT</b>			
Alven	6	wynd	x qonto	<b>fjoko</b>	<b>stoik</b>		<b>KAIKO</b>	<b>indy</b>
Avalon Capital	3			<b>helios</b>	<b>Garantime</b>		<b>SHEELD MARKET</b>	<b>cryptis</b>
Blackfin	2	<b>mooncard</b>	<b>Prerto</b>	<b>helios</b>	<b>DESCARTES</b> <b>Santiane</b>	<b>AMÉRIQUE</b>		<b>AGICAP</b>
Breego	1	<b>LINK</b> <b>LINK</b> <b>LINK</b>		<b>helios</b>	<b>shifto</b> <b>Shorebook</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Capitlan Invest	-				<b>leqcode</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Carifog Innovation	3	<b>alma</b>	FinanceActive	<b>Orus</b>	<b>DESCARTES</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Daphni	2	<b>SWiBe</b>	<b>Carifog CRUISE</b>	<b>Orus</b>	<b>leqcode</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Elojo Partners	6	<b>Transition</b> <b>TRANSITION</b>	<b>helios</b>	<b>Orus</b>	<b>leqcode</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Entrepreneur Venture	-			<b>Orus</b>	<b>leqcode</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Genetis Capital	1		<b>IRaiser</b>	<b>Orus</b>	<b>leqcode</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Eurozoo - Idinvest	12	<b>alma</b> <b>alma</b> <b>alma</b>	<b>Prerto</b> <b>Yifoo</b> <b>Yifoo</b>	<b>Orus</b>	<b>DESCARTES</b> <b>dimpl</b> <b>+Simple</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
FSTI Capital	4	<b>FORMANCE</b>	<b>silver</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
IS4	6	<b>alma</b>	<b>fintfrog silver</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Iris Capital	-	<b>BuyBox</b>		<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Portage Ventures	1	<b>Pledg</b> <b>mooncard</b>		<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
M Capital Partners	-	<b>Caplan Media</b> <b>BuyBox</b>		<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
New Alpha AM	2	<b>Lydia</b>	<b>HEOH</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Newfund	3	<b>Jyko</b>	<b>pono</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Odyssee Venture	1			<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Omnist Capital	3			<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
OrangeTime	3			<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Portech Ventures	3	<b>mooncard</b>	<b>october</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Raise Ventures	3	<b>mooncard</b>	<b>fintfrog</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Sereno Capital	2	<b>manisnap</b>	<b>silver</b> <b>Prerto</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Seventure Partners	3	<b>Sevur</b>	<b>silver</b> <b>Prerto</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Tuffin Capital	2	<b>Newfund</b> <b>manisnap</b> <b>Sevur</b>	<b>RollingFunds</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Ventech	-	<b>Shareloop</b> <b>Smile4Pay</b>		<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>
Xorqis Siporex	6	<b>Lydia</b>	<b>silver</b> <b>BON</b>	<b>Orus</b>	<b>daima</b>	<b>Shorebook</b>	<b>TULKAL</b>	<b>trustoor</b> <b>Comptech</b> <b>DATTAK</b>

Nous avons dénombré de l'ordre de 30 fonds d'investissements français actifs dans le financement de la Fintech avec également d'origine et Kima Ventures très présent au capital de ces start-ups de la finance.

20 de ces principaux fonds ont participé à 23 financements de fintech françaises au 1er semestre 2023 contre 35 financements au 1er semestre 2022.

Methodologie : ce panorama des prises de participations minoritaires ou majoritaires a été réalisé sur la base des données publiques disponibles à date, émanant notamment des principaux acteurs de l'investissement et des sociétés elles-mêmes. Ce panorama n'inclut que les fintech françaises et ne reprend pas les exits. Il ne représente pas le flux de la période mais le portefeuille de participations à date. Toute information ou mise à jour souhaitée peut être fait sur simple demande à [contact@fintech-metrix.com](mailto:contact@fintech-metrix.com)

# 1.8 PANORAMA DES INVESTISSEMENTS RÉALISÉS À DATE PAR LES CORPORATES

	Paiement	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain et cryptoactifs	Middle office et back office Services aux acteurs financiers
BNP PARIBAS	FLORIS Fygio	WUT	MICHEL	SESAMM	Mila	CO Fortia	UTOCAT	SISID @sekoia
BICE MATIAS	Orange A Wujud	Le pot carminum	oney	SESAMM	OFI	DriveQork		Knobling Data Lab
CREDIT AGRICOLE	Finagio	finagio	Linxo Bank - Okali	Barney	REACTIV	VALINK		opensee
CREDIT MUTUEL / ARKÉA		YONKITEO		Barney	Garantime	Conformitee		opensee
LA BANQUE POSTALE		WishBank	pono	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
RAMOUE WIRNSEN		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
AGZRI LA MONDIALE		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
ALLIANZ		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
APRIL		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
AVIVA		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
AXA		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
CNP		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
GRUOPANA		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
HENNER		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
HATUUT		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
MAOP		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
MAIF		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
MALAKOFF HEDERIC		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
SWISS LIFE		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
PPPH		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
SOPRA STERIA		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
ARJUNDI		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
TINELIU CAPITAL		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
ORANGE		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
CABREPOUR		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
GRUPE CASINO		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
SODEXO		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee
EDEMRED		WishBank	SHINE	Barney	Garantime	Conformitee		opensee

Nous avons dénombré de l'ordre de 30 corporates français actifs dans le financement de la Fintech. Il s'agit principalement de grandes Banques, Assureurs, sociétés d'Asset Management, ou encore d'opérateurs Telecom, d'ESN, ou de groupes de Distribution. Au cours du 1er semestre 2023, 10 de ces Corporates ont participé à 20 opérations, avec notamment :

- La Banque Postale (sous différents véhicules) : 4 investissements avec Garantime, Sesame IT, Carbo et Carbonable
- BNP (sous différents véhicules) : 3 investissements avec SESAMM, Ulocat et Sekoia
- Open CNP : 2 investissements avec Egorie et mySoftie

Méthodologie : ce panorama des prises de participations minoritaires a été réalisé sur la base des données publiques disponibles à date, émanant notamment des principaux acteurs Corporates et des sociétés elles-mêmes. Ce panorama n'inclut que les fintech françaises et ne reprend pas les exits. Il ne représente pas le flux de la période mais le portefeuille de participations à date. Toute information ou mise à jour souhaitée peut être fait sur simple demande à [contact@fintech-metrix.com](mailto:contact@fintech-metrix.com)

The background is a solid purple color. It features several white line-art illustrations: a rocket with a circular window on its nose, a large upward-pointing arrow, a person standing on a podium with arms raised in celebration, and a lightbulb with radiating lines. In the top right corner, there are several interlocking gears. The number '2020' is written in a large, white, sans-serif font, oriented vertically.

2020

**LA FINTECH DEMAIN :  
POINTS DE VUE D'EXPERTS  
FINTECH ET INNOVATION  
DANS LES SERVICES  
FINANCIERS**

# PARTICIPER À LA CONSTRUCTION D'UN FUTUR DURABLE - OU L'AVENIR DU FINANCEMENT DIT "PARTICIPATIF"



**CHLOÉ BRUN, DIRECTRICE GÉNÉRALE ET MEMBRE DU BUREAU  
DE FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE**

**Un pouvoir. Une opportunité. Une chance. Appelons cela comme on le souhaite : l'industrie du financement participatif se voit aujourd'hui offrir la possibilité de jouer un rôle déterminant dans la construction d'un futur plus durable.**

Les acteurs du crowdfunding ont pris leurs marques en France au cœur des années 2010 et accompagnent depuis plus de treize ans les entrepreneurs dans le développement de projets innovants, en proposant aux investisseurs de sélectionner, par eux-mêmes, les placements de leur épargne.

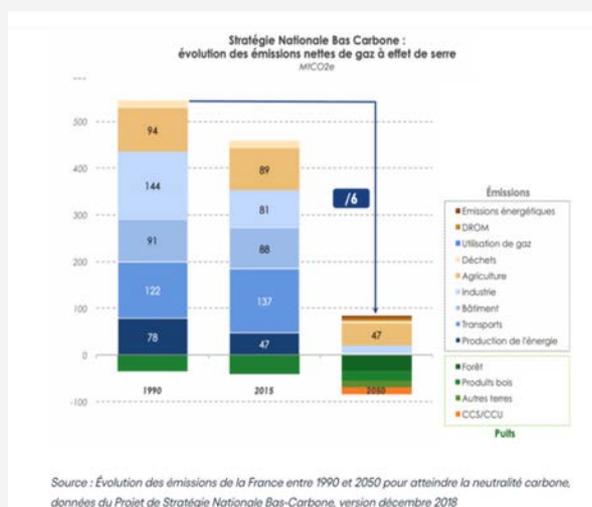
Ce type de financement attire de manière exponentielle l'œil et l'épargne des Français, qui y ont investi plus de 2.3 milliards d'Euros en 2022, un chiffre en augmentation de 25 % par rapport à l'année 2021.

Ce chiffre est le marqueur de la résilience du secteur - dans un contexte où le marché de l'investissement est particulièrement bouleversé - autant qu'il est le symbole de la volonté et de la capacité des investisseurs à s'impliquer concrètement dans l'économie réelle. Cette implication a d'ores et déjà permis le financement de milliers d'entreprises et témoigne de l'envie de sortir du modèle désuet de l'épargne dormante, qui a le double inconvénient de ne rien rapporter aux épargnants et de participer massivement à l'investissement dans les énergies fossiles.

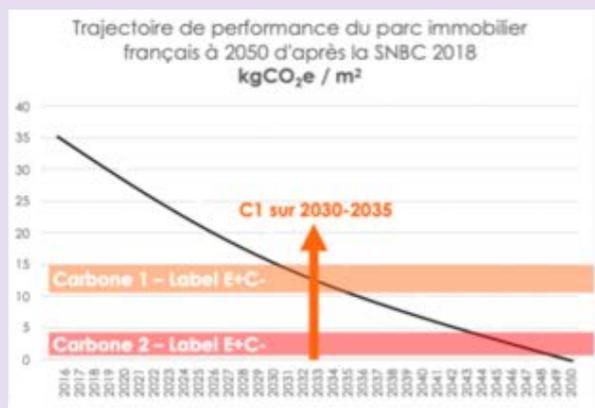
Or, pour atteindre les objectifs fixés par l'État de neutralité carbone en 2050 et de réduction des gaz à effet de serre de 40 % en 2030 par rapport à 1990, les investissements publics devront être soutenus par toutes les sociétés d'investissement.

Dans ce contexte, les plateformes ont un rôle déterminant à jouer : permettre à chacun de participer activement à la création d'un avenir commun en redirigeant l'épargne vers des projets innovants et responsables qui œuvrent dans le sens de la transition écologique.

Le nombre des projets à visée sociale et environnementale est aujourd'hui en plein essor. Leur diversité et leur capacité d'innovation ont d'ores et déjà permis de collecter 552 millions d'euros en 2022 en France. Ils offrent notamment aux plateformes spécialisées dans le financement de projets immobiliers la possibilité d'imaginer la ville de demain.



Car le secteur du bâtiment, qui représente 30 % des émissions annuelles nationales, est le deuxième secteur le plus émetteur de gaz à effet de serre en France et a en conséquence un rôle central à jouer dans l'atteinte de l'objectif de neutralité carbone. Pour contribuer à l'atteinte de cet objectif, nous disposerons de deux leviers : le financement de la rénovation du parc immobilier existant et celui des projets de constructions neuves à impacts environnementaux limités.



Source : Analyse Carbone 4, d'après les budgets carbone de la SNBC pour la bâtiment sur ses scopes 1 et 2

**Le nombre des projets à visée sociale et environnementale est aujourd'hui en plein essor. Leur diversité et leur capacité d'innovation ont d'ores et déjà permis de collecter 552 millions d'euros en 2022 en France.**

L'élan que nous observons aujourd'hui dans cette direction ne doit être que la première marche d'un mouvement global à changer communément la donne, à refonder nos industries et à prendre le tournant de l'écologie en plaçant les investisseurs au cœur de cette dynamique.

Cette mobilisation est d'autant plus essentielle que la réglementation européenne sur le crowdfunding vient de nous ouvrir les portes du marché européen et, ce faisant, de l'ensemble des projets qui s'y développent.

Et si nous étions à la hauteur du challenge à relever ? Si nous œuvrions dans le sens commun ? N'est-ce pas cela, finalement, l'essence d'un projet participatif.

## 2023 : BACK TO BUSINESS 101 = CASH IS KING

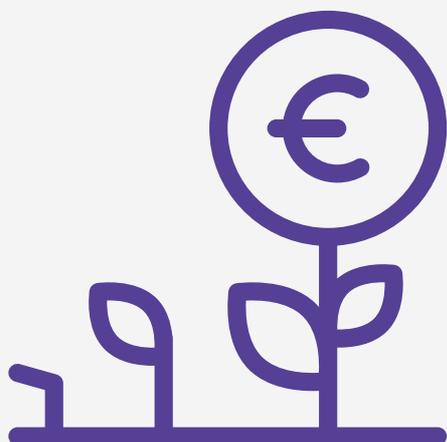


**BEN MARREL**  
CEO ET CO-FONDATEUR DE BREEGA

**Le premier semestre 2023 s'achève. Il s'ouvrait avec des incertitudes liées à un contexte macro-économique qui était venu troubler le développement des start-up en France et dans le monde. Ben Marrel, CEO et co-fondateur du fonds de capital-risque Breega Capital nous livre son analyse.**

**[La Rédaction] Quel regard portez-vous sur le premier semestre de cette année 2023 en matière d'investissements dans les fintechs en Europe ?**

Ben Marrel : Depuis la hausse des taux d'intérêts directeurs par les banques centrales, nous avons changé d'ère, et ce, pas seulement pour la fintech. L'argent n'est ni gratuit ni abondant, les levées de fonds sont plus difficiles et les investisseurs plus prudents pour maximiser leurs placements. Les levées de fonds en France ont chuté de 68% au premier trimestre 2023. Et les start-up de la finance fintech n'ont pas échappé à cette tendance. Or, ces fintechs et les assurtech ont de forts besoins en financement de croissance pour résister à un secteur très concurrentiel avec des acteurs établis, presque monopolistiques, aux moyens financiers colossaux.



**[L.R.] Est-ce la fin d'un âge d'or pour les acteurs de l'investissement ?**

BM : De toute évidence, l'écosystème a traversé ces derniers mois des épisodes d'incertitudes, voire de frayeurs. Je pense immédiatement à Luko qui sera finalement rachetée pour 15 millions d'euros (+ la dette) par l'assureur Admiral après quelques mois de tensions sous procédure de sauvegarde alors que cette insurtech avait levé plus de 70 millions d'euros et faisait face à une dette affolante de 45 millions d'euros.

Malgré des valorisations à la baisse ou encore des licenciements contraints – le nombre de start-up qui ont licencié a augmenté de 50% en avril dernier, il n'empêche que l'écosystème européen résiste sauf que les règles du jeu ont changé et cela va dans le bon sens. Si auparavant, les startups levaient les fonds nécessaires pour survivre près de 12 mois, aujourd'hui, les investisseurs leur demandent une meilleure optimisation de leur burn rate et répondent présent pour un runway de 2 ans.

Je ne parlerai pas de la fin d'un âge d'or, mais plutôt d'un retour à la raison d'un marché qui était devenu déconnecté de la réalité. Un rééquilibrage difficile qui se concrétise par la paralysie actuelle du M&A et du Private Equity : les vendeurs souhaitent préserver des multiples que les acheteurs jugent trop élevés compte tenu de la hausse des taux. Dans le late-stage les discussions sont plus difficiles, prennent plus de temps et n'aboutissent plus que très rarement.

Cette nouvelle période va renforcer les startups rationnelles qui n'ont pas oublié la signification de « cash management », celles au business model solide. Elle va aussi consacrer les actionnaires qui ont su apporter un véritable accompagnement financier et opérationnel à leurs participations.

### [L.R.] Et pour les fintechs ?

[B.M.] En Europe, la fintech est très concurrentielle. Les acteurs financiers et bancaires traditionnels sont établis depuis plusieurs décennies. Ils ont été encouragés à investir massivement pour rattraper leur retard dans la digitalisation de leurs activités premières. L'enjeu aujourd'hui pour les fintechs européennes est de réussir à se différencier en proposant une nouvelle expérience clients et en se diversifiant avec de nouveaux produits : cyberassurance, cryptomonnaies, finance verte.

Il est important de rappeler les quatre grands métiers de la fintech :

- le paiement – qui est épargné par le choc actuel sur les marchés ;
- l'investissement et la dette – dont la bonne santé dépend différemment des taux d'intérêt ;
- la performance opérationnelle – faire autant ou mieux avec moins, qui représente un vivier d'opportunités futures.

Les startups spécialisées dans le lending rencontrent aujourd'hui des difficultés pour se financer. Dans le même temps, elles sont confrontées à un double enjeu : lever des fonds pour financer leurs opérations et pour maintenir l'équilibre de leur bilan comptable. Or, la hausse des taux d'intérêt impacte directement les mécanismes de remboursement et fait peser une menace réelle sur la viabilité et la solvabilité des entreprises endettées.

Concernant la performance opérationnelle, le potentiel de croissance est conséquent. Dans ce contexte tendu, toutes les grandes institutions bancaires vont chercher à améliorer leur marge : les fintech et insurtech qui accompagnent ce mouvement, telles que Send Technology qui a levé 9 millions d'euros par exemple, ont un bel avenir devant elles.

### L.R.] La fintech parviendra-t-elle à trouver un second souffle ? Quelles sont vos prédictions pour l'avenir ?

[B.M.] Les grandes transitions que nous observons s'opèrent avec des révolutions structurelles. La dernière en date remonte aux années 2008 avec l'apparition et la généralisation des smartphones à grande échelle et le fait de disposer d'internet dans sa poche, quel que soit l'endroit où l'on se trouve. Associé au développement des outils logiciels et du cloud, l'émergence de la fintech a connu son âge d'or, soutenue par un dispositif réglementaire européen encourageant et porteur d'opportunités pour tous les acteurs du secteur en Europe – la Directive sur les services de paiement 2 (DSP-2) adoptée en 2015. Elle acte l'accès équitable aux marchés des paiements au sein de l'Union européenne en harmonisant les règles en matière de paiement et en décloisonnant les systèmes pour les prestataires des services de paiement.

Aujourd'hui, en attendant la prochaine révolution, d'autres secteurs sont dynamiques et peuvent être source de croissance et de développement pour les fintechs comme la gestion de trésorerie, sujet de préoccupation de nombreuses PME.

Dans d'autres géographies, la fintech connaît une dynamique de croissance impressionnante. L'Afrique représente déjà un eldorado pour ces entrepreneurs. Sa démographie est un atout : une jeunesse dynamique, avec une très bonne pénétration des smartphones, 70% en 20243.

Paradoxalement, le continent affiche un taux de bancarisation très faible. De fait, il existe peu d'acteurs bancaires de confiance qui auraient les moyens de concurrencer des fintechs innovantes tant les besoins sont énormes. A la différence de l'Europe, l'Afrique – et les pays d'Asie du Sud-Est ou d'Amérique Latine, sont des marchés d'équipement. Il est très vraisemblable que ces régions accélèrent directement leur processus de bancarisation à travers les outils numériques, comme pour la téléphonie fixe – avec l'appui de tout un écosystème fintech qui se consolide et encourage les révolutions financières continentales.



# LES STARTUPS FINTECH DE DEMAIN : LES TENDANCES D'INNOVATION OBSERVÉES PAR L'INCUBATEUR EURATECHNOLOGIES



**FRÉDÉRIQUE MOUCHOT**  
**STARTUP MANAGER FINTECH CHEZ EURATECHNOLOGIES**

Depuis 2019, EuraTechnologies, l'incubateur et accélérateur de startups des Hauts-de-France, a soutenu près de 75 porteurs de projets et startups opérant dans les domaines de la FinTech, de l'Assurtech, de la Regtech et de la Legaltech, dans une verticale business dédiée. L'incubateur compte notamment parmi ses alumni Tradeln, KillBills, Unlimitd et Datafolio.

Depuis mars 2023, EuraTechnologies accompagne 28 projets, dont 11 sont portés par des fondateurs internationaux et 10 ont des co-fondatrices. Frédérique Mouchot, Startup Manager FinTech chez EuraTechnologies, fait le point sur les tendances d'innovation observées chez les nouveaux porteurs de projet et présente les spécificités des programmes d'accompagnement d'EuraTechnologies, spécialisés dans les phases d'amorçage (early stage).

Les tendances émergentes dans mon domaine d'accompagnement ne surgissent pas de nulle part, elles reflètent des évolutions certes parfois rapides, mais aux sources plus profondes. Au cours des dernières années, nous avons observé plusieurs révolutions majeures, telles que l'émergence du peer-to-peer dématérialisé avec des applications de transfert d'argent et de paiement entre particuliers, paiement fractionné, cartes virtuelles, ainsi que la multiplication des plateformes permettant de désintermédier des opérations, comme la solution Utocat dédiée à l'investissement d'entreprises non cotées.

## **Blockchain forcément, co-incubation pourquoi pas, et éducation financière enfin !**

Depuis deux ans, nous constatons aussi une augmentation significative des solutions utilisant la blockchain et plus globalement touchant au Web3. Cependant, il est encore difficile pour les futurs clients et partenaires de ces startups de saisir pleinement les enjeux et les opportunités par manque de cas d'usage et un marché bousculé depuis un an. C'est pourquoi, nous aborderons le thème "L'impact du Web3 sur la Finance et l'Assurance" pour l'étape lilloise de la journée "FinTech et Territoire" de la French FinTech Week, que nous accueillerons à EuraTechnologies le 20 octobre prochain.

Autres technologies, l'intelligence artificielle et le big data suscitent un regain d'intérêt du marché pour les FinTech. C'est particulièrement le cas des acteurs de la banque et du commerce de détail dont les enjeux liés à la taille de leurs bases de données sont importants. Ces avancées permettent d'appréhender les clients de manière prédictive, à la fois pour les entreprises (BtoB) et les consommateurs (BtoC), ainsi que pour évaluer les risques systémiques et climatiques dans le secteur de l'assurance.

La co-incubation avec d'autres secteurs d'activité tels que le retail, la GreenTech et la cybersécurité devient de plus en plus évidente, voire indispensable, pour les startups du secteur FinTech et AssurTech. Il est essentiel de comprendre les nouvelles attentes des consommateurs, d'anticiper les changements d'usage, de répondre aux enjeux de transition énergétique et de circularité, et de garantir la protection des données sensibles dès la création des produits. Nous encourageons cette collaboration entre différentes verticales d'accompagnement, que ce soit au sein d'EuraTechnologies ou en partenariat avec d'autres structures régionales telles que La Plaine Image à Tourcoing et EuraSanté à Lille.

Enfin, une autre tendance qui inspire les jeunes startups est la gestion et la transmission du patrimoine, qu'il soit traditionnel ou numérique, ainsi que l'épargne et l'éducation financière des mineurs et des étudiants.

En France, l'éducation financière est traditionnellement déficitaire, mais les nouvelles générations s'emparent de ces sujets avec vigueur grâce à de nouveaux outils et opportunités numériques. La crise sanitaire a aussi révélé les besoins spécifiques des étudiants, ultra-connectés et aux budgets de plus en plus serrés. Leurs attentes en termes de gestion et de services sont radicalement différentes de celles des générations précédentes.

### Trois startups en particulier illustrent ces tendances et bénéficient actuellement de l'accompagnement en accélération du programme FinTech d'EuraTechnologies :

- StudyAssur : Il s'agit de la première néo-assurance entièrement numérique dédiée aux étudiants et aux jeunes actifs. StudyAssur propose des prix et des garanties compétitifs adaptés à leurs besoins, tels que l'assurance logement, la responsabilité civile scolaire, les stages en entreprise et les voyages. Ce qui différencie StudyAssur est son engagement à réduire les inégalités en menant des actions solidaires en faveur des étudiants.
- CustomsBridge : Cette startup utilise l'intelligence artificielle et les nouvelles technologies pour développer une solution SaaS visant à simplifier et améliorer l'efficacité des opérations de dédouanement pour les acteurs du commerce international. Parmi ses clients figurent des entreprises renommées telles que Longchamp, DSV, CMP, Clasquin, Sandro, Maje, Brico Dépôt, Area Consulting, Castorama, Gigamedia et Eurochannel.
- Banket : Banket est une plateforme SaaS qui renverse le schéma de distribution des produits bancaires en permettant aux banques de contacter directement les clients potentiels via des appels d'offres. Cette approche facilite le processus de recherche et de comparaison des offres bancaires pour les consommateurs et les entreprises, en bouleversant le modèle classique de recherche d'emprunt bancaire.

### Pragmatisme, confrontation terrain et échanges au cœur d'un accompagnement offert

L'approche d'EuraTechnologies, créée en 2009 par la Métropole Européenne de Lille, la Région Hauts-de-France et la Ville de Lille, se veut pragmatique. Et le soutien de nos membres fondateurs nous permet de proposer des accompagnements de 6 mois, renouvelables jusqu'à 18 mois en incubation, à titre gratuit. Un sérieux avantage en tout début de projet.

Nous nous appuyons beaucoup sur le conseil d'experts, le mentorat et la confrontation au terrain dès que possible. Les startups incubées et accélérées sont immergées au cœur d'un écosystème riche de 4 000 alumni et d'une centaine de mentors passionnés, qui aiment partager et échanger. Nous bénéficions également du soutien de nos actionnaires et de partenaires bancaires et d'assurances tels que le Crédit Agricole Nord de France, le Crédit Mutuel Nord Europe, la Caisse d'Épargne Hauts-de-France, la Banque des Territoires, le CIC Nord-Ouest, le cabinet d'avocats Bignon Lebray et Harmonie Mutuelle Hauts-de-France.

Notre implantation au cœur d'une terre de retail, ainsi que la participation à notre capital d'acteurs économiques de poids tels que l'Association Familiale Mulliez et Entreprises et Cités, offrent à nos porteurs de projets et startups des opportunités uniques de tester et de développer leurs idées très rapidement. Pour réussir dans l'entrepreneuriat, il est essentiel de ne pas rester isolé.

Rejoindre un écosystème aussi complet et engagé que le nôtre augmente considérablement les chances de réussite. Enfin, être accompagné au sein d'EuraTechnologies offre également la possibilité de pitcher en fin de programme dans nos comités d'investissement et de déploiement biannuels.

D'ailleurs, l'appel à candidatures pour notre prochaine promotion est ouvert jusqu'au 15 septembre 2023.



# FINTECHS : LES ENJEUX D'UN PASSAGE À L'ÉCHELLE



**NICOLAS LESUR**  
**EXPERT PRODUIT ET CROISSANCE, TECHFIN,**  
**ENTREPRENEUR EN RÉSIDENCE, PLATFORM58**

**2023 marque la fin d'une période d'exubérance irrationnelle dans la fintech, pour reprendre les célèbres mots d'Alan Greenspan qualifiant la hausse ininterrompue des marchés financiers à la fin des années 1990. Le retour à un contexte pré-covid peut sembler brutal. Il impose en réalité de se développer en revenant aux fondamentaux de toute entreprise : tendre vers la rentabilité opérationnelle, seul critère de durabilité, quelle que soit la qualité du produit ou du concept commercialisé.**

La difficulté est d'autant plus forte pour les fintechs que toute activité financière doit traiter des volumes très importants pour s'imposer. Qu'il s'agisse du montant des crédits octroyés, du volume de paiements traités ou des actifs gérés, exister dans l'environnement concurrentiel des activités financières implique de compter en milliards d'euros. Sous ce seuil, quelle que soit sa visibilité médiatique ou professionnelle, aucune société ne pèse véritablement face à la concurrence des acteurs établis.

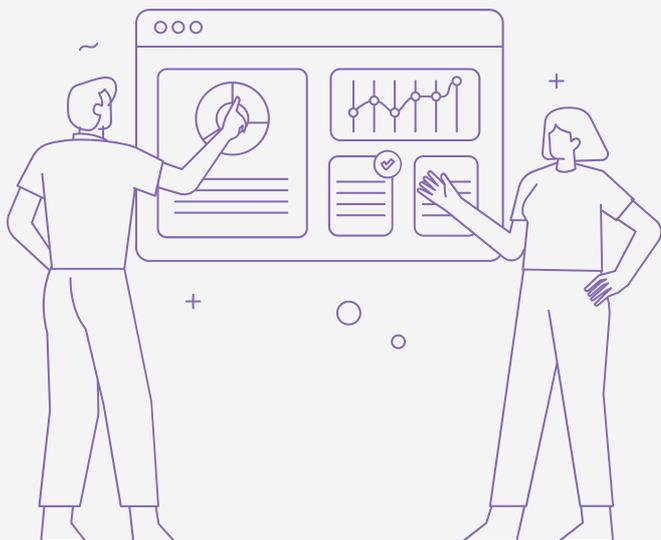
Or, les fondateurs, aussi compétents soient-ils, pourront difficilement y parvenir seuls avec la poignée d'employés motivés et les quelques stagiaires des débuts. Pour passer à une autre échelle, il est indispensable de structurer l'organisation pour intégrer une équipe de profils plus seniors, avec de l'expérience.



Bien sûr, cette nouvelle organisation ne se bâtit pas du jour au lendemain. Elle nécessite des ressources financières pour se déployer. La croissance du chiffre d'affaires est indispensable.

La confiance des investisseurs aussi, pour financer, éventuellement, ces nouvelles étapes. Encore faut-il l'obtenir en articulant un plan, une vision. Imaginer à quoi ressemblerait l'entreprise dans le cas où elle traiterait les volumes visés est une bonne manière de procéder. Il s'agit de se projeter : à quoi devrait ressembler l'entreprise pour être capable d'octroyer un milliard d'euros de crédits, ou traiter un milliard d'euros de paiements ? Quelle organisation cible faut-il imaginer ? Mais l'exercice n'est pas que financier. Il est d'abord humain, ce qui le rend moins quantifiable.

La tâche n'est pas aisée. Elle impose de revoir les modes de fonctionnements de chacun, ceux qui ont pourtant permis à l'entreprise de naître, de développer un premier produit commercialisable, de convaincre les premiers clients, les premiers investisseurs. Mais la capacité à se remettre en cause et à se renouveler est l'une des clés du succès. Cela impose des questionnements difficiles, souvent des réponses douloureuses : le lead dev qui a codé la première version de l'application est-il le plus qualifié pour devenir le CTO ? Le premier commercial est-il capable de structurer et d'animer une équipe de vendeurs ?

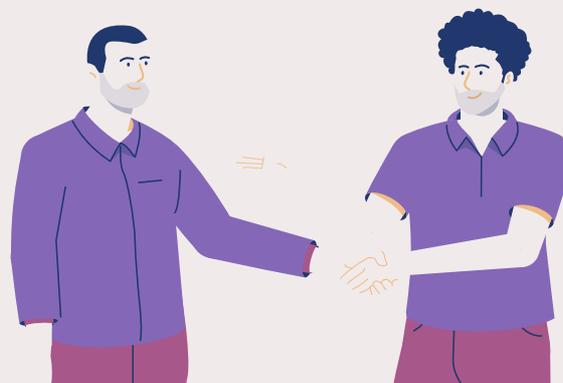


Le responsable d'acquisition, qui maîtrise si bien les canaux digitaux, a-t-il les épaules assez larges pour devenir le CMO ? Souvent, la réponse est négative et cette réponse est difficile à gérer. Car ces premiers salariés ont permis de franchir les premières étapes avec succès, créant parfois des liens privilégiés avec les fondateurs. Comment leur faire accepter qu'une nouvelle personne, à qui l'entreprise ne doit rien, aille s'immiscer entre eux et le fondateur qu'ils ont parfois connu au tout début de l'histoire ?

Beaucoup de fondateurs, ces dernières années, ont créé leur startup au début de leur vie professionnelle. La force de conviction, la capacité de travail et la ténacité sont leurs atouts incontestables. Mais l'énergie de la jeunesse, aussi brillante soit-elle, ne remplace pas toujours l'expérience de l'organisation et du management des équipes.

Partir de zéro pour concrétiser son idée est déjà difficile ; transformer ce premier succès en une entreprise structurée l'est encore davantage. Cela impose de passer du « faire » au « faire faire », un chemin semé d'embûches qui requiert autant de savoir-être que de savoir-faire.

Il faut accepter que quelqu'un d'autre prenne en charge une partie des tâches que l'on faisait jusqu'à présent soi-même. Il faut souvent accepter que cet autre ne fasse pas comme nous, ait d'autres méthodes, d'autres idées, d'autres manières de fonctionner. Parfois, il faut aussi accepter qu'il fasse moins bien que nous, en apparence. Il faut d'abord se convaincre que l'on ne peut pas tout faire. Laisser de la place à ces nouveaux collaborateurs est indispensable pour permettre à l'entreprise de se démultiplier, de passer à l'échelle supérieure.



## **Comment leur faire accepter qu'une nouvelle personne, à qui l'entreprise ne doit rien, aille s'immiscer entre eux et le fondateur qu'ils ont parfois connu au tout début de l'histoire ?**

L'autre difficulté consiste à attirer les bons profils pour passer à cette nouvelle étape. Comment convaincre des experts qui occupent un poste enviable de rejoindre une entreprise encore jeune, à l'avenir encore mal assuré ? Comment encadrer des professionnels parfois plus âgés que les fondateurs, souvent plus expérimentés, voire mieux payés ?

Ces appréhensions sont monnaie courante, et parfaitement légitimes. Les candidats au poste se les posent autant que les fondateurs qui souhaitent les recruter. Les surmonter, de part et d'autre, passe par la création d'une confiance mutuelle. Ce qui n'empêche pas de fonder cette confiance sur des faits objectifs. Recruter quelques profils seniors ne suffit pas. Encore faut-il définir le cadre dans lequel ils pourront prendre leurs responsabilités tout en assurant aux fondateurs qu'ils sont sur la bonne voie.

Là encore, la vision doit servir de repère. Elle permet de définir les critères objectifs du succès et les moyens pour y parvenir, le cadre dans lequel les nouveaux arrivants pourront évoluer en toute autonomie.



# LE PASSAGE VERS L'OPEN FINANCE : NAVIGUER AVEC SUCCÈS DE L'OPEN BANKING VERS DE NOUVEAUX HORIZONS



**NICOLAS LEMETEYER, CEO & CO-FONDATEUR DE SOAN  
MEMBRE DE GROUPE DU GROUPE DE TRAVAIL : OPEN FINANCE | FRANCE FINTECH X  
TRÉSOR**

**L'open banking et l'open finance représentent deux termes très à la mode dans l'industrie financière.**

Bien que l'open banking existe depuis un certain temps, de nombreuses personnes ne sont toujours pas familières avec son fonctionnement précis. Il repose sur l'ouverture des systèmes d'information des banques et le partage de données de leurs clients à des tiers, avec pour objectif de favoriser l'innovation en permettant l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché. Au cœur de ce modèle se trouve l'API (Application Programming Interface).

La Directive sur les services de paiement (DSP2) a renforcé la sécurité des paiements pour les pays membres de l'Union européenne, dans le but de mieux protéger les clients tout en favorisant l'innovation par l'ouverture du marché à de nouveaux acteurs. La DSP2 a nécessité la mise en place par les banques d'interfaces dédiées avec les Tiers de Paiements (TPP), telles que des API, pour permettre un accès sécurisé aux données de comptes de paiement.

Cette ouverture des données de paiement aux acteurs agréés par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) en France, ou « open banking », a permis de développer de nouveaux services à valeur ajoutée autour des données de paiement. Ces services incluent, par exemple, l'analyse du risque crédit en temps réel, l'allègement du processus, d'identification lors de l'entrée en relation avec un TPP, l'initiation de paiement, ou encore l'agrégation de comptes de paiement.

## **L'Open Finance : la route vers la démultiplication des services à valeur ajoutée**

L'open finance va au-delà des données de paiement pour englober l'ensemble des données financières, et vise à offrir plus de services et de valeur ajoutée aux entreprises. Elle permettrait de sécuriser les échanges de données financières entre les acteurs du marché, allant au-delà des seules données de paiement. Le périmètre des données accessibles est plus large que celui de l'open banking, ce qui permet aux clients d'accéder de manière sécurisée à une gamme plus étendue de services à valeur ajoutée. Il s'agit de l'open finance. Elle représente une évolution naturelle de l'open banking, car elle ouvre la voie à de nouvelles opportunités et à une démultiplication des services à valeur ajoutée pour les clients.

L'open finance offre également des opportunités aux entreprises. Les fournisseurs de services financiers pourront proposer des offres personnalisées basées sur les données financières complètes des clients. Par exemple, une entreprise d'assurance pourra proposer une couverture adaptée aux besoins spécifiques d'un client en utilisant les informations sur ses investissements et son épargne. De même, les conseillers financiers pourront bénéficier d'une vision plus complète de la situation financière de leurs clients, ce qui leur permettra de fournir des recommandations plus précises et personnalisées.

**L'open finance représente une évolution naturelle de l'open banking, car elle ouvre la voie à de nouvelles opportunités et à une démultiplication des services à valeur ajoutée pour les clients.**

## Renforcer la confiance : La sécurité des données dans l'Open Finance

Cependant, l'ouverture des données financières soulève également des questions en matière de sécurité et de protection des données. L'accès aux données financières sensibles nécessite des mesures de sécurité robustes pour garantir la confidentialité et la protection des clients. Il est donc essentiel que les acteurs du marché mettent en place des protocoles de sécurité solides et respectent les réglementations en vigueur en matière de protection des données.

## Briser les barrières : L'inclusion financière par l'Open Finance pour les populations non bancarisées

En outre, pour que cette transformation soit véritablement bénéfique, il est crucial de garantir l'inclusion financière et de veiller à ce que tous les individus, quel que soit leur niveau de revenu ou leur situation géographique, puissent profiter des avantages de l'Open Finance. L'Open Finance vise à permettre l'accès à une gamme étendue de services financiers à un plus grand nombre de personnes.

En élargissant le périmètre des données accessibles, elle offre la possibilité de fournir des services plus personnalisés et adaptés aux besoins spécifiques des individus, qu'il s'agisse de micro-crédits, d'assurances abordables ou de solutions d'épargne adaptées. Cela ouvre de nouvelles opportunités pour les personnes qui, autrement, auraient été exclues du système financier traditionnel. L'inclusion financière pour les populations non bancarisées est un des avantages de l'Open Finance, car elle permet de contourner les obstacles traditionnels tels que l'absence de compte bancaire et de fournir des services financiers essentiels à ces populations grâce à des plateformes numériques et des technologies innovantes.

Enfin, pour que l'Open Finance profite à tous, il est essentiel de renforcer l'éducation financière. Les acteurs de l'industrie doivent investir dans des initiatives d'accompagnement qui ciblent les populations défavorisées, en fournissant des informations claires et accessibles sur les avantages et les risques des produits financiers. De plus, des efforts supplémentaires doivent être déployés pour rendre les interfaces et les outils financiers conviviaux, afin de réduire les barrières liées à la technologie et d'encourager l'adoption des services.

En conclusion, l'Open Finance représente une évolution naturelle de l'Open Banking, offrant des opportunités pour les clients et les entreprises d'accéder à une gamme plus large de services à valeur ajoutée basés sur l'ensemble des données financières.

Toutefois, cela nécessite également une attention particulière pour garantir la sécurité et la protection des données des clients, ainsi que l'inclusion financière de tous les individus.



# CYBERSÉCURITÉ : LE BUG BOUNTY COMME CLÉ DE VOÛTE DE LA DIRECTIVE DORA



**AIMAD BERADY**  
VP PRODUCT  
YESWEHACK



**RODOLPHE HARAND**  
VP OF GLOBAL SALES  
YESWEHACK

Dans le monde physique comme dans le cyberspace, les organisations du secteur financier sont depuis longtemps une cible de choix pour les criminels. Leur dépendance aux technologies de l'information et de la communication (TIC) accroît leur surface d'attaque, rendant cruciale la prise en compte au plus haut niveau des risques de cybersécurité. C'est dans ce contexte que les organisations du secteur financier à travers l'Europe se démènent actuellement pour se préparer à l'application imminente du règlement DORA qui vise à renforcer la cybersécurité des acteurs du système financier européen, garantissant ainsi sa stabilité, son intégrité et sa confidentialité.

DORA, qui signifie Digital Operational Resilience Act, est une nouvelle directive européenne qui doit entrer en vigueur le 17 janvier 2025. Cette réglementation vise à renforcer les capacités des entreprises en matière de gestion des risques liés aux TIC, de signalement des incidents, de tests de résilience opérationnelle, de surveillance des risques des tiers et de partage des renseignements. Elle est le fruit de la prise de conscience par les législateurs de l'importance cruciale de la cybersécurité dans un secteur financier toujours plus connecté. Les nouvelles règles qu'elle introduit sont destinées à garantir que les organisations disposent des mesures de sécurité adéquates pour protéger leurs systèmes, leurs données et celles de leurs clients contre les cyberattaques afin d'en minimiser l'impact sur le système financier dans le cas où un incident surviendrait.

Au cours de cet article, nous examinerons de plus près les éléments clés de la directive DORA, explorerons comment, dans ce cadre, l'approche du Bug Bounty peut offrir une alternative efficace pour la découverte de vulnérabilités, et aborderons la mise en œuvre pratique d'un programme de Bug Bounty compatible avec les exigences de DORA.

## La directive DORA démystifiée

Les principaux objectifs de la directive DORA visant à renforcer la résilience numérique des entités financières sont les suivants :

- **Gestion des risques liés aux TIC** : La directive impose aux entités financières de mettre en place des politiques et des procédures solides pour identifier, évaluer et atténuer les risques de cybersécurité.

- **Améliorer le signalement des incidents** : DORA requiert que les entités financières rapportent les incidents de sécurité majeurs aux autorités de manière rapide et structurée.
- **Détection** : Les entités financières doivent également mettre en place des mécanismes pour détecter rapidement les activités anormales, y compris les problèmes de performance du réseau et les incidents de cybersécurité. Cela permettra d'identifier d'éventuelles compromissions de leurs systèmes d'information.
- **Threat-led Penetration Testing** : Les entités financières doivent tester régulièrement leurs systèmes d'information et leur personnel ayant des responsabilités liées aux TIC pour découvrir et résoudre les vulnérabilités potentielles. Il s'agit notamment de tests techniques d'intrusion avancés appelés Threat-led Penetration Testing (TLPT).
- **Coopération internationale** : La directive prévoit également des dispositions pour la coopération avec les autorités des pays tiers, notamment pour la remontée systématique d'informations liées aux cyberattaques subies.

## Le Bug Bounty, une alternative efficace pour la découverte de vulnérabilités

Le Bug Bounty est une approche de cybersécurité dans laquelle des entités, comme les institutions financières, récompensent des experts en sécurité externes, qui identifient et signalent des vulnérabilités dans leurs systèmes d'information.

Contrairement aux tests d'intrusion traditionnels, qui sont doublement limités dans le temps et en compétences, les programmes de Bug Bounty tirent parti d'une communauté mondiale de chercheurs en sécurité, offrant ainsi une diversité de compétences et d'expertise.

De plus, ces tests s'inscrivent généralement sur le temps long grâce à des programmes réguliers de tests, permettant aux organisations de se maintenir en condition de sécurité dans la durée.

Alors que la directive DORA souligne l'importance des TLPT, le Bug Bounty peut être vu comme une solution adaptée et efficace à cette exigence. En effet, les TLPT sont des tests cadrés qui simulent des attaques réalistes sur des systèmes en production. La créativité et la diversité des profils des chercheurs de vulnérabilités sur les plateformes de Bug Bounty permettent d'identifier des vulnérabilités souvent inédites, y compris sur des périmètres subissant régulièrement des tests d'intrusion traditionnels.

### Les avantages d'une approche de Bug Bounty dans un contexte DORA sont les suivants :

- **Coût-efficacité et Flexibilité :** Les entreprises soumises à DORA devront effectuer davantage de tests de sécurité avec le même budget. Le Bug Bounty, à travers son approche « orientée résultats » (les clients ne payent que pour des vulnérabilités « validées ») apporte cette efficacité et ce contrôle des coûts, sans diminuer la qualité et la pertinence des tests de sécurité.
- **Ressources humaines et Expertise :** Faire plus de tests signifie également pour les organisations une difficulté supplémentaire liée au manque de compétences disponibles pour effectuer ces tests. Le Bug Bounty permet de tirer parti d'un pool considérablement plus vaste de chercheurs en sécurité que les entreprises de tests de pénétration traditionnelles. A titre d'exemple, la plateforme YesWeHack compte dans ses rangs plus de 50 000 hackers éthiques, originaires de 160 pays.
- **Amélioration des politiques et outils de sécurité :** Grâce à la relation privilégiée développée entre les chercheurs et les organisations, le Bug Bounty apparaît comme un outil précieux pour tester, améliorer et affiner les politiques et processus de sécurité, ainsi que les outils de supervision et de détection. Tous ces éléments étant également des exigences directes de DORA.
- **Conformité et rapport d'incident :** Le Bug Bounty facilite également la classification, l'évaluation et la comparaison des incidents, comme requis par DORA. A ce titre, la plateforme YesWeHack fournit à ses clients des attestations d'exécution des campagnes de tests de sécurité, prouvant ainsi la conformité de l'organisation à cette directive.

### Mise en Œuvre pratique d'un Programme de Bug Bounty

Avant de lancer un programme de Bug Bounty, une organisation doit identifier et délimiter clairement les systèmes et applications qui seront soumis à des tests de sécurité.

Cette étape implique généralement de travailler en interne pour comprendre d'un point de vue technique, mais également « métier », quels sont les composants les plus critiques du système d'information. Il est ensuite nécessaire de définir les règles d'engagement du programme, telles que les types de vulnérabilités qui seront récompensées et l'échelle des récompenses.

Pour la mise en œuvre d'un programme de Bug Bounty, il est recommandé de faire appel à une plateforme spécialisée. Des plateformes comme YesWeHack offrent un environnement sécurisé pour la communication entre les chercheurs de vulnérabilités et l'organisation cliente. A ce titre, YesWeHack est certifié ISO 27001 et propose également des outils de gestion des vulnérabilités, ce qui facilite l'analyse, la priorisation et la résolution des vulnérabilités découvertes.

Une fois le programme de Bug Bounty lancé et les premiers chercheurs invités, il est essentiel de disposer d'une équipe dédiée pour gérer les rapports de vulnérabilités soumis. A chaque fois qu'une vulnérabilité est remontée, la pertinence, sa gravité et son impact sont évalués. Cette phase de « triage » est généralement prise en charge par la plateforme. Si l'équipe en charge du programme valide la vulnérabilité remontée, le chercheur est alors rémunéré. L'équipe travaille ensuite à la résolution de cette faille de sécurité.

Conformément à la directive DORA, il est important de documenter tous les aspects du programme de Bug Bounty, notamment les rapports de vulnérabilité, les mesures prises pour résoudre les problèmes, et les récompenses versées. Cette fonctionnalité est habituellement offerte par la plateforme. Cette documentation doit être prête à être présentée aux régulateurs si nécessaire.

Enfin, il est important de considérer le programme de Bug Bounty comme un processus d'amélioration continue. Les enseignements tirés des rapports de vulnérabilités doivent être utilisés pour renforcer les politiques de sécurité, les outils, et la formation des équipes. De plus, il peut être judicieux, et en collaboration avec la plateforme, de réévaluer périodiquement les objectifs du programme, d'ajouter de nouveaux périmètres ou encore d'ajuster les échelles de récompenses pour garantir qu'ils restent alignés avec les objectifs de l'organisation et les exigences réglementaires.

En conclusion, il est essentiel que les organisations financières adoptent des approches solides pour assurer la sécurité de leurs systèmes et données. Le règlement DORA, en tant que directive européenne, constitue un pas en avant en exigeant des entreprises qu'elles renforcent leurs capacités de gestion des risques liés aux TIC. L'approche du Bug Bounty émerge comme une alternative efficace et efficiente pour découvrir et résoudre les vulnérabilités présentes sur les systèmes d'information. De plus, cette approche moderne s'aligne de manière remarquable avec les exigences de la directive DORA, offrant aux entités financières un moyen efficace et robuste de renforcer leur cybersécurité.

# LES FINTECHS DOIVENT S'ADAPTER À CETTE NOUVELLE PHASE DE MARCHÉ MAIS VONT S'ANCRER DE PLUS EN PLUS DANS NOTRE QUOTIDIEN



**LIOR DERHY, MANAGING PARTNER, VC FINTECH EARLY STAGE DEPUIS 2015  
NEWALPHA ASSET MANAGEMENT**

Les fintechs ont conquis une place prépondérante dans notre quotidien, en offrant des solutions bancaires, d'assurance, d'épargne et d'investissement. En France, elles occupent une part significative du paysage technologique, avec une présence notable dans les indices NEXT 40 et FrenchTech 120. Mais au-delà de leur importance économique, les Fintechs ont également un impact sociétal et environnemental majeur, favorisant l'inclusion financière, la digitalisation et la participation aux enjeux collectifs.

Cependant, ce secteur n'est pas exempt de défis. Des événements tels que la pandémie de COVID-19 et les crises géopolitiques ont influencé le développement des fintechs, tantôt en stimulant de nouveaux comportements et usages, tantôt en entraînant une baisse des financements et des valorisations. Dans ce contexte changeant, il est essentiel d'analyser l'évolution de l'écosystème Tech et de comprendre les enjeux spécifiques auxquels les fintechs sont confrontées. De plus, il convient de considérer l'importance des soutiens financiers invisibles qui contribuent au développement du secteur. Malgré ces défis, les fintechs offrent des perspectives prometteuses et ouvrent de nouveaux horizons, notamment dans les domaines de la transition environnementale et sociétale, des nouvelles technologies de rupture et de la Fintech embarquée. Dans cet article, nous explorerons ces différentes facettes du secteur Fintech et les opportunités qu'il présente, tout en soulignant les enjeux à relever pour un avenir toujours plus prometteur.

## Les Fintech sont de plus en plus omniprésentes

Le secteur des Fintech continue de susciter un intérêt croissant. Ces entreprises sont devenues une partie intégrante du quotidien de chacun, offrant des services bancaires, des solutions d'assurance, des options d'épargne et d'investissement. En France, les fintechs occupent une part substantielle du paysage technologique. Elles représentent 35% du NEXT 40 et 20% du FrenchTech 120. Enfin, les fintechs ont un impact sociétal et environnemental majeur, favorisant l'inclusion et l'éducation financière, l'amélioration du pouvoir d'achat, la digitalisation et la participation de tous aux enjeux collectifs tels que la décarbonation, la responsabilité sociale et solidaire.

## Entre opportunités et défis dans un nouveau paradigme

Les fintechs ont été confrontées à de nombreux défis au cours des dernières années, notamment la pandémie de COVID-19, les crises géopolitiques et la prise de conscience environnementale.

Ces événements ont eu des impacts positifs et négatifs sur les acteurs de la tech, y compris les fintechs. D'une part, de nouveaux comportements, de nouveaux usages et de nouvelles attentes ont émergé de ces circonstances exceptionnelles. D'autre part, il y a eu une baisse des financements et des valorisations dans le secteur de la tech à l'échelle mondiale au cours des 18 derniers mois, affectant également les entreprises non cotées. Les sociétés Late Stage ont été plus durement touchées que celles moins avancées dites Early Stage.

## Un nouvel état d'esprit ... pour les Fintech aussi

Face à ces constats, l'état d'esprit de l'écosystème Tech a considérablement évolué, mais avec relativement peu de nuances. Les sociétés qui prévoient des investissements considérables pour créer de nouveaux marchés ou transformer les situations de marché existantes doivent désormais viser la rentabilité à court terme, avec un horizon de 18 à 24 mois.

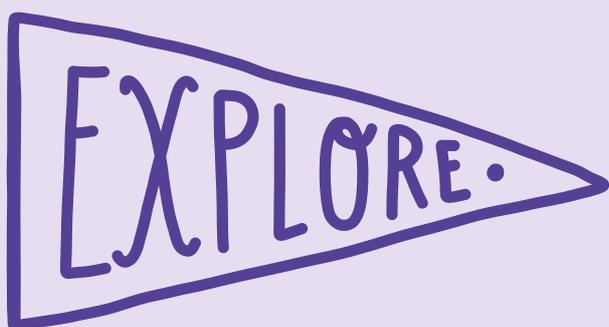
Les investisseurs sont devenus plus prudents en raison des incertitudes macroéconomiques, ce qui a entraîné une plus grande sélectivité dans leurs décisions. Cependant, il est important de noter que cet enjeu de rentabilité à court terme peut freiner les « nouvelles » innovations et ambitions entrepreneuriales qui nécessitent des capitaux importants pour prouver leurs concepts avant de s'orienter vers une logique financièrement pérenne. Il en va de la souveraineté technologique française et européenne.

### **L'invisible soutien financier des fintechs**

De nombreux observateurs concentrent leurs analyses sur la baisse des levées de fonds annoncées par les sociétés, mais il convient de prendre en compte une perspective plus large. Les levées de fonds officielles ne représentent que la partie visible de l'iceberg. Au cours des 5 dernières années, nous avons été témoins d'annonces de tours de table de plus en plus importants, avec l'arrivée de nouveaux investisseurs qui ont fait grimper les valorisations.

Bien que cela se soit atténué au cours des 18 derniers mois, il existe des opérations plus discrètes qui se déroulent en coulisses. De nombreuses entreprises, y compris des entreprises tech, ont été refinancées « naturellement » par leurs actionnaires historiques, sans que les détails ne soient communiqués au marché ou aux observateurs. Ainsi, il est fort probable qu'il y ait eu beaucoup plus d'opérations et de montants levés que ce que rapportent les observateurs. Pas moins positif, il me semble essentiel que les entreprises concernées communiquent sur cette importante marque de confiance de la part de leurs investisseurs historiques, tout comme elles le feraient pour l'entrée de nouveaux investisseurs.

Cependant, il est également important de noter que les entrepreneurs qui n'ont pas réussi à convaincre leurs actionnaires historiques ont dû faire face à d'importantes difficultés, comme le démontrent de nombreux exemples récents.



### **L'évolution des fintechs suit la tendance de la Tech Européenne**

En examinant le secteur des fintechs, en particulier en France, nous constatons qu'il est désormais solidement ancré et mature. Cependant, cela ne signifie pas que le phénomène des fintechs soit révolu. Après avoir bénéficié d'un financement record ces dernières années, les fintechs suivent désormais la tendance de la tech européenne dans son ensemble. Les entreprises françaises de Fintech sont en phase avec les tendances observées chez les fintechs européennes, qui à leur tour suivent les tendances des principaux secteurs tech européens tels que ClimateTech, DeepTech et HealthTech. Par conséquent, il est important de réaliser une analyse approfondie et de tenir compte des cycles économiques et industriels pour éviter des conclusions hâtives. Il est également essentiel de distinguer l'évolution du marché Early Stage de celle du marché Late stage. En France, et notamment face à cette évolution à l'échelle internationale, la seconde phase de l'initiative Tibi comprendra, en plus des volets Late Stage et tech cotée, un volet Early Stage afin de continuer d'alimenter le vivier primaire de startups technologiques.

### **Vers de nouveaux horizons**

Malgré ces défis et évolutions, les Fintech offrent encore de belles perspectives enthousiasmantes. La confiance acquise au cours de la dernière décennie commence à porter ses fruits. Les évolutions générationnelles et technologiques jouent un rôle de plus en plus puissant en termes de mode de fonctionnement et de potentiel de développement. En complément du développement organique des modèles déjà identifiés par le marché, nous avons la conviction que d'importants développements vont avoir lieu dans trois domaines spécifiques : les Transition Fintech, les Deep Fintech et les Embedded Fintech. Les Transition Fintech sont axées sur la transition environnementale et sociétale, tandis que les Deep Fintech capitalisent sur les développements technologiques de rupture et proposent des cas d'usages avancés. Enfin, les Embedded Fintech vont regrouper toutes les sociétés qui vont pouvoir assurer une part substantielle de leurs prochains développements par l'inclusion de services financiers digitalisés, tous secteurs confondus. Nous allons pour notre part nous intéresser particulièrement aux secteurs qui présentent des enjeux importants pour les acteurs de l'industrie financière tels que le climat, l'économie circulaire, l'immobilier et la santé.

### **Un futur prometteur à explorer et à financer sans relâche**

Les fintechs vont ainsi continuer à s'installer et à se développer dans tous les domaines de l'économie. C'est pourquoi il est essentiel de rester enthousiaste et d'être prêt à saisir les opportunités qui se présentent dans ce secteur dynamique et en constante évolution. En qualité de fonds d'investissements spécialisés sur les développements Fintech Early Stage depuis 2014, nous continuerons à jouer notre rôle avec curiosité et intérêt.

# MODÈLES ET INSPIRATION : SPENDESK, LA CULTURE EN ACTION



**RODOLPHE ARDANT**  
CEO ET FONDATEUR SPENDESK



**PROPOS RECUEILLIS PAR RODOLPHE FALZERANA, COACH DE START-UPS ET FINTECHS**

**Qui ne rêve pas de découvrir les secrets qui ont fait de Spendesk une si belle réussite entrepreneuriale ! Je vous propose de commencer par le commencement. Pour Rodolphe Ardant, sa motivation première était et demeure duale : aller chercher un succès tant innovant qu'humain.**

## Une double ambition

En premier lieu, il y a cette intention initiale de « créer un service novateur et puissant qui a un impact positif sur la société. » Souhait que l'on retrouve chez bon nombre de startupers ! Et pourtant tous ne réussissent pas, du moins du premier coup. Alors, qu'est-ce qui peut bien faire la différence ? Rodolphe Ardant a évidemment identifié le bon créneau pour faire la différence en tant que startup face aux grands groupes. Mais avant de trouver le bon sujet, Rodolphe Ardant l'a cherché. C'est pourquoi il me semble indispensable de vous rappeler les principes de l'Effectuation et du Lean Startup.

L'Effectuation représente par définition la posture et l'attitude des entrepreneurs à succès. On peut donc en discerner ce qui dicte les comportements qui mènent au succès. Je citerai : démarrer avec ce que l'on a, tirer parti des surprises, créer le contexte, être adhérent à la réalité, entre autres... Bien sûr, il y a également le business model à trouver.

L'approche Lean Startup a le mérite de proposer des méthodes qui vous aideront à trouver ce fameux « product market fit », comprenez l'adéquation entre un produit et son marché. Rodolphe Ardant l'a fait avec Spendesk, pourquoi pas vous ?

**Conseil du coach : L'important n'est pas de connaître les astuces des entrepreneurs qui réussissent. Il s'agit surtout de les appliquer au quotidien en évitant tous les biais cognitifs, biais qui vous donnent l'illusion que vous le faites quand ce n'est pas le cas.**

Exemple : je réussis haut la main un test de désirabilité de mon service ; sauf que de peur de rater ce fameux test, je n'ai mis à l'épreuve que des hypothèses faibles qui ne démontrent rien pour qui connaît ce biais. Pour lutter efficacement contre cela, un regard extérieur est toujours salutaire, notamment celui d'un coach aguerri.

## Au-delà du business model ...

Aussi dès le départ, Rodolphe Ardant souhaitait construire plus qu'une entreprise : un collectif humain. C'est-à-dire une entreprise pour laquelle chacun a envie de travailler et sur la durée. Que les salariés souhaitent rester parce qu'ils y trouvent un collectif ancré dans des valeurs décidées ensemble. De fil en aiguille, c'est plus de 650 collaborateurs qui rejoignent Spendesk.

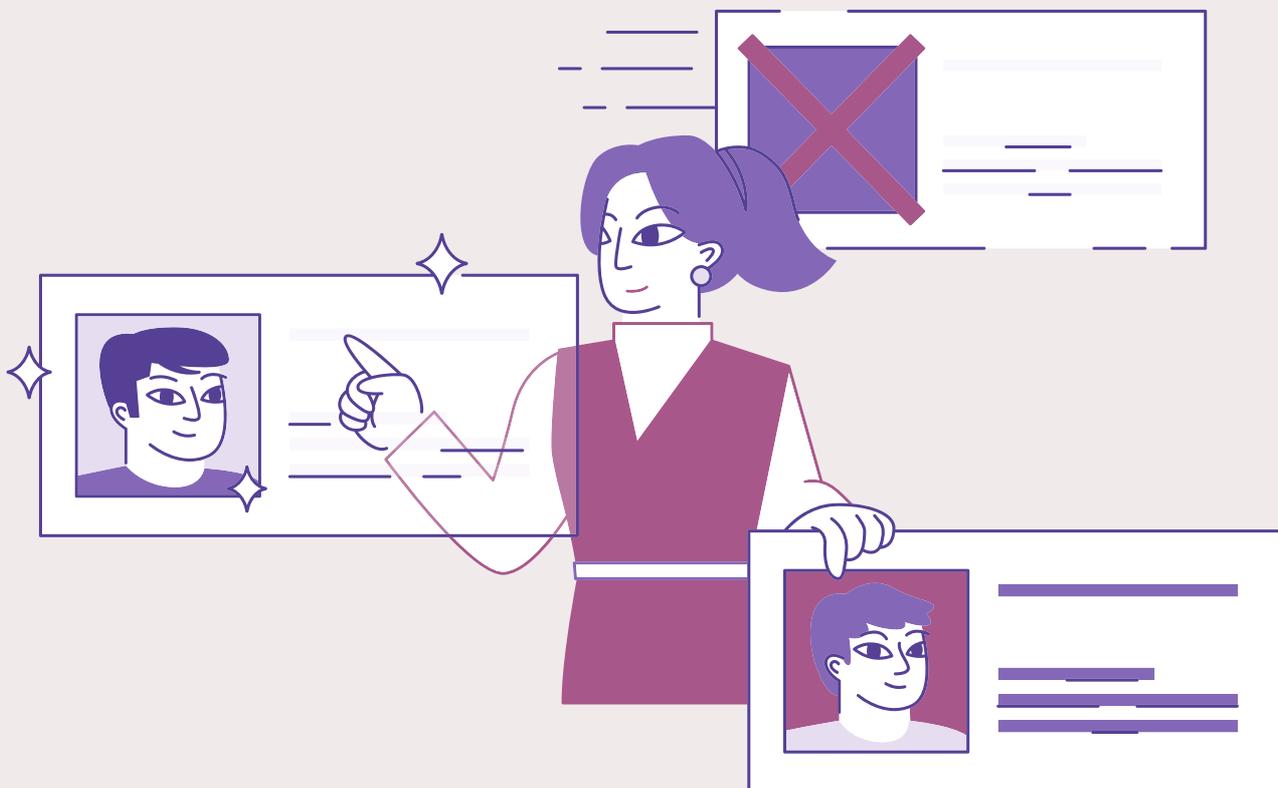
« La culture repose sur l'existant » : En effet, la culture ne se décrète pas, elle se constate. C'est tout le soin que met Rodolphe Ardant dans la gestion de la dimension humaine de son entreprise. La création de Spendesk s'est donc fondée sur une approche participative de co-construction humaine plutôt que méthodique, théorique et décrétée.

## Le questionnement : l'introspection et la mise en application

« Pour quelle entreprise je souhaite travailler tous les jours ? Et pour longtemps ! » Ce qui a conduit l'équipe de Spendesk à déterminer les 4 valeurs fondatrices que vous connaissez peut-être :

**Responsabilité, Ambition, Bienveillance et Optimisme.**

Attention, il ne s'agit pas de les décréter mais de les identifier parce que vous les vivez déjà au quotidien. Si les débuts permettent d'être congruent à petite échelle, comment s'y prendre lorsqu'il faut recruter des dizaines voire des centaines de salariés tous les ans ?



### Une posture radicale sur l'onboarding

Sur ce point, Rodolphe Ardant est convaincu et convaincant car il a éprouvé sa démarche. Pour que les valeurs de Spendesk soient transmises et surtout incarnées au quotidien, il faut se laisser le temps. C'est pourquoi il est demandé aux nouveaux arrivants de ne prendre AUCUNE décision durant les deux premiers mois de prise de poste.

Pourquoi ce parti pris radical ? Rodolphe Ardant explique : *"la phase de prise de poste est surtout une phase de découverte réciproque qu'il faut accompagner car les intérêts de l'entreprise et du nouvel arrivant vont être divergents. Du côté de l'employé, il faut faire ses preuves donc montrer que l'on prend vite des décisions et que l'on est rapide dans l'exécution. Du côté de Spendesk, prendre une bonne décision et l'exécuter convenablement nécessitent d'une part de comprendre l'environnement dans toute sa complexité et d'autre part de respecter notre manière de faire spécifique* ». Les intérêts en effet divergent, autant se le dire clairement et agir autrement.

C'est pourquoi il n'y aura pas d'interventions sur les projets centraux de la roadmap. Pour apprendre à naviguer au sein de Spendesk, « on s'essaie sur des projets satellites. » Vous l'aurez compris, il est avant tout demandé d'observer et de s'imprégner des processus et de la « culture en action ». Et pour finir, l'indispensable rapport d'étonnement, loin d'être un simple exercice de style, permettra de vérifier si la sauce prend.

### Résultat, une entreprise résiliente

Des erreurs qu'elles soient de recrutement ou de management, il y en a toujours. Mais chez Spendesk, cela se fait vite ressentir car la puissance de sa culture fait office de boussole. S'il y a une dérive, les comportements des salariés vont tendre à rétablir « la secret sauce », ce qui fait de Spendesk une entreprise résiliente qui peut absorber les changements, les imprévus et les recrutements en nombre.

**Conseil du coach : tout comme je l'ai été, vous seriez peut-être tenté de vouloir connaître tous les ingrédients de « la secret sauce » Spendesk, tant sur le pan du modèle économique que du modèle humain de management et d'organisation.**

Mais la recette de la réussite de Spendesk n'est pas la vôtre ! C'est pourquoi il est plus important d'apprendre à cuisiner que de savoir la liste des ingrédients. Comprenez que quelle que soit votre aventure professionnelle, c'est la posture qui vous mène au succès. Goutez, testez et rectifiez. Inspirez-vous de la posture de Rodolphe Ardant. Comprenez-la en profondeur et agissez pour qu'elle transforme votre quotidien et votre entreprise.

# L'ÉVOLUTION DES FINTECHS : DU C VERS LE B



**JACQUES-OLIVIER SCHATZ**  
**GENERAL MANAGER, XPOLLENS**

Ouvrir son compte courant en cinq minutes, obtenir un crédit en ligne ou encore disposer d'un fractionnement des paiements directement dans le tunnel de paiement (au moment précis où l'utilisateur en a le plus besoin) a révolutionné le secteur bancaire tout comme celui des paiements.

Dans un paysage financier en constante évolution, ce sont les fintechs qui ont joué un rôle majeur en perturbant les modèles traditionnels et en introduisant de nouvelles façons de fournir des services financiers, pour « disrupter » l'expérience utilisateur du client final.

Ces dernières années, une importante tendance se dégage : celle de l'évolution des fintechs d'un modèle B2C (Business-to-Consumer) à un modèle B2B (Business-to-Business) voire B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer) ou encore B2B2B (Business-to-Business-to-Business).

C'est-à-dire des modèles dans lesquels les fintechs offrent des solutions et des expériences utilisateurs aux entreprises ou grâce à elles, indépendamment de leur taille (unipersonnelle ou multinationale). Deux grands modèles ont ainsi émergé.

## **Du B2C au B2B2C : de la concurrence au partenariat**

Historiquement, les fintechs s'étaient lancées sur le marché pour résoudre un pain, autrement dit un point de friction dans l'expérience utilisateur du consommateur final. Comment ? En cherchant à lui fournir des services financiers plus accessibles, plus conviviaux et moins coûteux que ceux proposés par les institutions financières traditionnelles. Cependant, au fur et à mesure de leur gain de maturité, ces startups ont commencé à saisir l'opportunité de collaborer avec les entreprises existantes plutôt que de les concurrencer directement. Ce qui les a progressivement conduites à adopter le modèle B2B2C : les fintechs fournissaient des solutions technologiques et des services financiers aux entreprises qui, à leur tour, les intégraient dans leurs propres offres aux consommateurs.

L'une des principales raisons qui a poussé les fintechs à adopter un tel modèle est la recherche d'une croissance plus rapide et d'une expansion à grande échelle : en collaborant

avec des grands comptes, elles ont pu bénéficier de leur clientèle établie (et convertir cette dernière à leurs produits et services innovants) et de leur zone géographique étendue. En échange, les grands groupes profitaient de services innovants avec une rapidité de mise sur le marché (time to market) nettement supérieure, et à des coûts de développement inférieurs.

Par ailleurs, les fintechs françaises ont réalisé que leur collaboration avec des grands comptes pouvait leur offrir une crédibilité accrue sur le marché. En s'associant avec eux ou avec des institutions financières établies, elles bénéficiaient de la réputation et de la confiance qu'inspiraient ces acteurs. Un aspect particulièrement important dans le secteur financier, où la confiance des consommateurs est primordiale. Les partenariats avec des grandes entreprises permettaient ainsi aux fintechs de renforcer leur légitimité et de rassurer les clients quant à la sécurité et à la fiabilité de leurs services.

Quelques exemples concrets :

- Younited a ajouté un modèle de distribution partenaire pour permettre d'obtenir un crédit 12 ou 24 fois directement au moment du paiement en complément de son modèle de distribution directe.
- La plupart des sociétés de BNPL – Buy Now Pay Later (dont Alma, Pledg ou Klarna) ont compris l'intérêt d'intégrer directement le parcours de paiement des grands comptes, notamment sur Internet, afin de permettre au client final un paiement en 4 fois ou différé au moment précis où il en a besoin.
- Les sociétés d'Open Banking avaient initialement créé des offres permettant aux particuliers d'agréger leurs comptes issus de différentes banques, puis se sont très vite tournées vers les professionnels du crédit afin de leur permettre de vérifier la solvabilité de leurs clients. La société Bankin a ainsi créé Bridge à cet effet.

Les sociétés de BaaS (Banking-as-a-Service) permettent, en s'appuyant sur leurs infrastructures et leurs licences, à des entreprises non financières comme à des entreprises technologiques ou à des commerçants en ligne d'offrir des services bancaires à leurs clients. En effet, plutôt que de créer directement une néo-banque (ou, plus précisément, un établissement de paiement), des grands comptes peuvent désormais bénéficier de l'ensemble de ces fonctionnalités (créations de comptes et de cartes pour leurs utilisateurs) sans avoir ni les contraintes réglementaires, ni les contraintes opérationnelles (conformité, supervision, etc.) qui restent supportées par le BaaS. D'autres vont préférer utiliser ces fonctionnalités pour orchestrer leurs paiements. Seules les API sont consommées pour pouvoir bénéficier de ces services. Ainsi, des entreprises telles que Xpollens ou Solarisbank fournissent des API et des solutions technologiques qui offrent à leurs partenaires la possibilité d'intégrer facilement des fonctionnalités bancaires telles que l'ouverture de comptes ou les paiements et les transferts d'argent dans leurs propres applications et plateformes.

### **Du B2C au B2B : dupliquer les réussites ou apporter plus de valeur**

Au cours des dernières années, les fintechs françaises ont connu une évolution significative de leur modèle commercial, passant d'un modèle axé sur le consommateur (B2C) à un modèle orienté vers les entreprises (B2B). D'autres encore se sont créées en dupliquant les modèles B2C à succès en modèles B2B. Ce changement de stratégie s'explique par plusieurs facteurs, notamment la recherche et la fiabilisation de revenus récurrents, l'expansion à grande échelle et la nécessité de fournir des solutions plus complètes à leurs clients.

Ainsi, l'une des principales raisons qui a poussé les fintechs françaises à adopter un modèle B2B est la quête de revenus récurrents et d'une base de clients solide. En se concentrant sur les entreprises plutôt que sur les consommateurs individuels, ces fintechs peuvent bénéficier de contrats à plus long terme ou plus engageants et, ainsi, de flux de revenus plus stables. Deux éléments particulièrement importants dans le domaine des services financiers, où la fidélité des clients et la récurrence des revenus sont essentielles à la croissance et à la viabilité à long terme.

Cependant, la transition des fintechs vers le marché des clients professionnels n'est pas sans défis. Tout d'abord, les besoins des entreprises sont souvent plus complexes que ceux des particuliers. Les fintechs doivent donc adapter leurs produits et services pour répondre aux exigences spécifiques de ces clients professionnels. Cela peut nécessiter des investissements importants en recherche et développement ainsi qu'une expertise accrue dans des domaines tels que la conformité réglementaire et la sécurité des données. De plus, les entreprises ont souvent des cycles de vente plus longs et des processus de prise de décision plus complexes, ce qui signifie que les fintechs doivent être prêtes à s'engager dans des relations commerciales à plus long terme.

Une fois encore, quelques exemples valent souvent mieux que de longs discours :

- Qonto s'est lancé sur le marché mal servi des professionnels après le succès de certaines néo-banques comme Nickel.
- De même, Hokodo s'est lancé dans le BNPL pour les professionnels après avoir constaté la réussite (désormais toute relative) des sociétés de BNPL qui ciblaient les particuliers.
- D'autres ont fait évoluer leur offre pour servir les clients professionnels en plus des particuliers. C'est le cas de Lydia, via son offre Lydia Pro.

En conclusion, les fintechs françaises ont évolué d'un modèle B2C initial vers deux modèles, l'un, B2B2C, en créant des partenariats avec des grands comptes, l'autre, B2B, en ciblant directement des entreprises comme client final.

Le premier modèle leur permet d'accéder à une base de clients plus large, de gagner en crédibilité sur le marché, de diversifier leur offre de produits et services et de bénéficier de la zone d'influence géographique et de la réputation des grandes entreprises partenaires.

Le second modèle permet des revenus plus récurrents et une base de clients plus solide, mais nécessite de supporter des contraintes, notamment réglementaires, parfois bien plus complexes.

# LES ENJEUX DU NOUVEAU RÈGLEMENT PRESTATAIRE DE SERVICES DE FINANCEMENT PARTICIPATIF « PSFP »



**FRANÇOIS FAURE,**  
ASSOCIÉ  
COMPLIANCE  
TECH FIN



**ARTHUR MORAGLIA,**  
PRÉSIDENT DE VILLYZ



**SYLVAIN PEYRON,**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL  
DE VILLYZ

Le 10 novembre prochain entrera pleinement en vigueur le règlement européen EU 2020/1503 « European Crowdfunding Service Providers » (ECSP) ou règlement « Prestataire de Services de Financement Participatif » (PSFP) du 7 Octobre 2020. L'ESMA a publié en juillet 2022 des RTS et ITS afin de préciser et normer certains points de la réglementation, en particulier ceux liés à la gestion des risques et aux informations à fournir aux investisseurs.

Les plateformes qui exercent leur activité en tant que « Intermédiaire en Financement Participatif » (IFP) ou de « Conseiller en financement participatif » (CIP) devront avoir obtenu le nouveau statut de PSFP pour cette date, à l'exception notable des plateformes de dons (ou de prêts sans intérêts) qui pourront continuer à relever d'un statut IFP aménagé. Pour la France, l'agrément est délivré par l'AMF, sur avis conforme de l'ACPR lorsque des prêts avec intérêts sont présents dans le programme d'activité. Il pourra être retiré si la plateforme ne respecte pas les obligations réglementaires.

Ce nouveau règlement permet d'unifier les règles au sein de l'Union Européenne et autorise les plateformes à offrir leurs services au sein de l'Union sans avoir d'exigences complémentaires à respecter. Il a pour objectif de permettre le développement d'acteurs Européens dans le domaine mais aussi d'augmenter significativement le niveau d'organisation, de sécurité, de contrôle et de transparence vis-à-vis des investisseurs. Elle s'inspire fortement des réglementations existantes et en particulier de celles applicables aux banques.

## Les principales caractéristiques

Le prestataire de service de financement pourra fournir des services d'intermédiation d'investissement, de facilitation d'octroi de prêts et une gestion individuelle de portefeuilles de prêts. D'autres services comme un tableau d'affichage pour accroître la liquidité d'un éventuel marché secondaire sont également autorisés.

En contrepartie, le règlement exige une gestion efficace et prudente qui doit être encadrée par des politiques et procédures formalisées (une dizaine, a minima) portant sur l'ensemble des risques auxquels peut être soumise une plateforme.

Un PSFP doit procéder à une évaluation raisonnable lors de la sélection des projets, fondée sur des informations suffisantes en suivant des méthodologies claires qui devront être rendues publiques. Cette évaluation doit bien entendu être réalisée au moment de la mise en place du prêt mais aussi de manière régulière, lorsqu'il y a un risque de défaut.

Le traitement des réclamations doit suivre un modèle standard mis à la disposition des clients et faire l'objet de procédures permettant un traitement rapide et équitable.

La gestion des conflits d'intérêt a également fait l'objet de précisions importantes par le régulateur en particulier en restreignant les porteurs de projets acceptables et en encadrant les investissements des personnes susceptibles d'être en conflit d'intérêts. Les plateformes doivent aussi élaborer des plans de continuité et de gestion extinctive, en particulier afin d'assurer la continuité de la gestion des prêts en cours, l'information des clients et la conservation des actifs.

Le devoir d'information aux investisseurs est aussi fortement accru. En particulier, les utilisateurs non avertis devront subir un test de connaissance et un outil leur permettant de simuler leur capacité à supporter les pertes doit être disponible sur la plateforme. Ils doivent expressément accepter les risques pris, ne pas investir au-delà d'un certain montant et ont droit à un délai de réflexion, au cours duquel ils peuvent se rétracter.

Le PSFP doit fournir des informations détaillées aux investisseurs sur les projets, leurs porteurs, l'analyse des risques de crédits et les risques de pertes pour chaque offre de financement afin de leur permettre de prendre leurs décisions en toute connaissance de cause.

Le PSFP est également soumis à des règles prudentielles et doit afficher un montant de fonds propres ou avoir souscrit une assurance correspondant au montant le plus élevé entre 25 000 EUR ou un quart des frais généraux de l'année précédente.

Enfin, les plateformes sont soumises à des obligations de notification et de reporting afin de faciliter la supervision des autorités.

### Les conséquences attendues

Cette nouvelle réglementation va très significativement accroître la transparence et la sécurité pour les investisseurs et les rapprocher des niveaux auxquels ils peuvent s'attendre s'ils réalisent des investissements selon les canaux traditionnels.

Elle jette également les bases d'une véritable supervision par les autorités, comparable à celle que l'on peut trouver dans d'autres secteurs du monde financier. Il faut aussi en attendre des changements plus stratégiques pour le jeune secteur du crowdfunding. L'acquisition d'une licence, ainsi que les obligations réglementaires nouvelles représentent des changements importants pour des plateformes qui sont souvent des sociétés de petite taille. A ce jour, malgré un marché français dénombrant des dizaines de plateformes IFP ou CIP, seul un faible nombre de sociétés ont obtenu le précieux sésame (6 en France, 39 en Europe en date du 27 Juin 2023) qu'il faudra détenir pour novembre prochain au plus tard si elles veulent pouvoir continuer à exercer leur activité. Il est certain que toutes ne l'obtiendront pas et que ce nouveau statut va entraîner des changements importants. La consolidation a déjà commencé, certaines plateformes ont décidé de se regrouper, d'autres ont ou vont cesser leur activité. Cette consolidation sera accélérée par l'unicité des exigences au niveau Européen, l'autorisation d'exercer dans de nombreux pays de l'Union déjà accordée aux plateformes autorisées et l'émergence de champions de taille Européenne qui devrait en résulter. La stabilité et l'unicité dans l'application des exigences du règlement devraient favoriser un « level playing field » européen, dont l'ESMA devra se porter garant, en attendant la clause de revoyure de ce texte, prévue pour 2025.



## RETOURS AUX FONDAMENTAUX POUR L'ASSURTECH



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



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

**L'Assurtech a connu un début d'année mouvementé. Les grandes levées de fonds ont ralenti, quelques acquisitions par de grands acteurs ont rythmé l'actualité mais dans l'ensemble le secteur a fait preuve de robustesse. Par ailleurs, l'Assurtech n'a pas échappé à la vague de l'Intelligence Artificielle.**

**La rédaction : Bonjour Alexandre, ChatGpt est devenu le mot à la mode relançant l'intérêt pour l'Intelligence Artificielle dans le secteur de l'assurance. Quel regard portez-vous sur cette résurgence de l'Intelligence Artificielle dans l'Assurtech ?**

AR: Afin de définir simplement l'intelligence artificielle, il est possible de la considérer comme la volonté d'intégrer de l'intelligence humaine au sein de machines, permettant à un système d'apprendre, de s'adapter et de développer ses propres solutions. Plusieurs technologies peuvent être considérées au sens large comme de l'intelligence artificielle : le NLP (Natural Language Processing), la robotique, le machine learning, la reconnaissance faciale et vocale, la réalité virtuelle et augmentée, entre autres.

Il convient de garder quelques grands principes en tête afin d'aborder ce sujet complexe. A ce titre, nous distinguons quatre types d'algorithmes d'apprentissage d'une intelligence artificielle : supervisée, semi-supervisée, non supervisée et renforcée (apprentissage sous la forme de récompenses quantitatives des intelligences artificielles). La plupart des experts estiment que la majorité des intelligences artificielles sont encore supervisées.

Aujourd'hui l'Assurtech avance sur plusieurs approches :

- améliorer la souscription : en agrégeant et présentant les informations nécessaires aux souscripteurs ;
- améliorer le conseil au client ou aux conseillers : par exemple en déléguant des tâches simples de planification ;
- améliorer la création de produits, le pricing, la souscription dans une logique dynamique ;
- améliorer la détection de la fraude et l'indemnisation des sinistres.

En France il est possible de citer plusieurs exemples concrets d'application de l'IA :

- Akur8 utilise l'intelligence artificielle pour tarifier les risques en santé et dommages ;
- Shift Technology utilise le machine learning pour détecter les risques de fraude en assurance habitation et automobile.

Cette liste n'est pas exhaustive et des sociétés comme Zelros, Sorius ou Qiti sont également à la pointe.

**La rédaction : Bonjour Anouk, pour poursuivre sur le sujet de l'IA et plus globalement des nouvelles technologies, quels sont selon vous les enjeux d'investissement et de transformation auxquels les Assureurs doivent faire face dans ce contexte d'évolution technologique ?**

AB: Les assureurs évoluent dans un monde très concurrentiel. Aux acteurs traditionnels, sont venus s'ajouter de nombreuses Assurtech. De même, les attentes des clients évoluent. Dans ce contexte, l'ensemble des assureurs ont un enjeu de fidélisation de leurs clients et d'acquisition de nouveaux clients, ainsi que de maîtrise des coûts de gestion. Pour se faire, les assureurs se doivent d'investir dans le traitement des données, sachant que les assureurs, de par les spécificités de leur activité, manipulent de nombreuses données.

Les nouvelles technologies telles que l'Intelligence artificielle, l'IoT ou le machine learning... sont des atouts, des leviers, pour permettre aux assureurs de répondre à ces enjeux.

Ainsi, l'investissement des assureurs dans les nouvelles technologies pour faciliter, accélérer et renforcer l'analyse des données est clé dans la réussite des objectifs de fidélisation, d'acquisition et de maîtrise des coûts. C'est aussi un élément fort de différenciation. L'analyse des données permet d'améliorer le parcours, l'expérience client mais aussi l'offre :

- par une personnalisation de l'interaction clients grâce à la connaissance client obtenue par l'analyse des données collectées. D'un point de vue pratique, l'assureur peut proposer au client des offres plus adaptées à ses besoins du moment ou à son usage. On peut par exemple citer le « pay how you drive » qui permet d'adapter l'assurance à la conduite de l'assuré, les données étant collectées grâce à l'IoT.
- par une amélioration de l'efficacité de la gestion de sinistres à la fois pour l'assureur et également pour le client. Les nouvelles technologies viennent en remplacement ou en support de l'expertise menée traditionnellement. Elles permettent par exemple l'automatisation de l'analyse du sinistre et le déclenchement automatique de l'indemnisation. Pour le client, cela lui permet d'être indemnisé dans un délai beaucoup plus court que dans un circuit de gestion traditionnel. Pour l'assureur, cela réduit ses coûts de traitement des sinistres, donne de la précision en complément de l'intervention de l'expert et permet une meilleure maîtrise du risque de fraude. L'offre d'assurance « Ecran mobile cassé », proposé par Moonshot Insurance en est un bon exemple ; la gestion de sinistre repose dans ce cas sur la reconnaissance d'image via le deep learning.

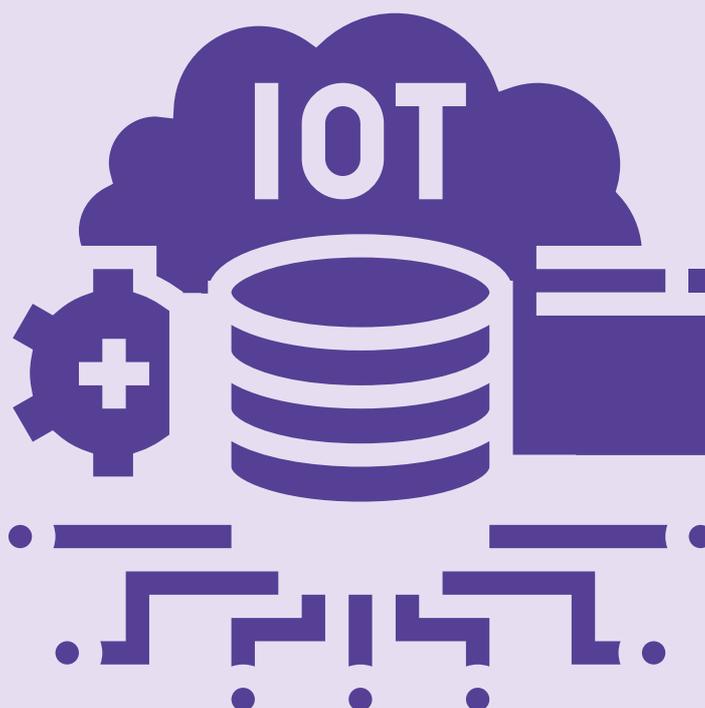
- par un traitement de dossier plus rapide lors de la souscription, grâce au traitement automatisé des données : catégorisation des documents, lectures des documents... C'est, par exemple, l'automatisation de l'analyse des relevés bancaires dans le traitement d'un dossier emprunteur.

Sans être exhaustif, on mesure par ces quelques exemples le champ des possibles qui s'offre aux assurances en retour sur les investissements qu'elles feront dans les nouvelles technologies et l'analyse des données.

#### **LR : On parle d'un retour aux fondamentaux pour l'Assurtech, quel est votre point de vue ?**

AB : Sans aller jusqu'à parler de rupture, je dirais que les nouvelles technologies facilitent la transformation des assureurs. Elles constituent l'élément catalyseur de l'évolution des assureurs vers une culture de la donnée.

AR : En quelques mots, on assiste au grand retour de la Tech dans l'Assurtech française alors qu'il y avait une tendance forte à mettre en avant les néo-distributeurs surtout performants en matière d'UX et de parcours client.



# VERS UN MONDE SANS TICKET DE CAISSE GRÂCE À SON APPLICATION BANCAIRE



**SID-AHMED CHIKH-BLED**  
CEO ET FONDATEUR DE KILLBILLS

La loi AGEC, sonnante le glas des tickets de caisse imprimés de façon automatique, s'inscrit dans une démarche visant à réduire les déchets papier et à favoriser une économie durable.

De prime abord, cette thématique très éloignée des enjeux purement financiers et réglementaires que portent les banques. Cependant, il s'avère que les établissements bancaires sont en mesure d'accompagner leurs clients dans cette transition écologique, tout en améliorant l'expérience d'achat. C'est sur ce point qu'intervient KillBills, une solution novatrice qui valorise la donnée du ticket pour permettre aux banques d'apporter plus de services à leurs clients.

## La loi AGEC et la fin des tickets de caisse imprimés

La loi AGEC vise à réduire la production de déchets papier inutiles et à favoriser le passage vers une économie plus durable. L'une des mesures clés consiste à mettre fin à l'impression systématique des tickets de caisse, sauf si le client en fait expressément la demande. Aujourd'hui, la durée de vie moyenne d'un ticket de caisse n'est que de 3 secondes – alors que ceux-ci ne sont pas recyclables dans 90% des cas et qu'il faut 2,5 millions d'arbres pour les produire !

## KillBills : La solution pour une remontée automatique des notes de frais

Comment les banques peuvent aider à répondre à ce problème ? En permettant au client d'avoir le détail du ticket de caisse directement sur l'espace bancaire lors d'un paiement par carte, pour éviter l'impression du ticket ! C'est la mission de KillBills, qui vise à réconcilier les informations d'achat et les informations liées au paiement afin de répondre à cette nouvelle exigence légale et simplifier la gestion des notes de frais pour les entreprises. Les banques pourront désormais proposer un service de remontée automatique des notes de frais dès qu'un paiement par carte est effectué.

## Faciliter la connexion entre les banques et les fintechs pour de nouveaux services.

La DSP2 vise à ouvrir le marché des services de paiement, en encourageant la concurrence et l'innovation dans le secteur financier.

Une des principales mesures de la DSP2 est l'obligation faite aux banques de permettre l'accès sécurisé à leurs données via des interfaces de programmation (API). C'est cet aspect qui permet à KillBills de récupérer les transactions du client et de les réconcilier avec la donnée d'achat.

Là où aujourd'hui les cas d'usage entre les banques et les fintechs sont de plus en plus communs, la particularité d'un service comme KillBills permet de rassembler deux mondes a priori distincts : le retail et le monde bancaire. Pour quels cas d'usage ?

## De nombreux avantages pour les clients

La mise en place de la remontée automatique des tickets de caisse présente de nombreux avantages évidents, et de nombreuses applications sont possibles.

Côté pile, pour les professionnels, un service comme celui-ci simplifie évidemment grandement la gestion des notes de frais, en évitant les tâches fastidieuses de collecte et de saisie manuelle des informations liées aux transactions. Un simple paiement par carte et le justificatif détaillé avec les éléments fiscaux est automatiquement remonté. « Ces informations sont disponibles directement sous forme électronique et permettent d'envisager de nouveaux parcours clients autour de transactions cartes enrichies » nous confie Mikaël Masson, Responsable des cartes commerciales chez BNP Paribas, qui a récemment complété son offre de carte Corporate avec une solution de Note de Frais digitale.

Côté face, pour les particuliers, cette solution offre pour les férus de l'organisation une meilleure visibilité des dépenses, en temps réel. Mais, ce sont surtout de nombreux autres services qui peuvent s'ouvrir pour le client. Avec le détail du ticket de caisse disponible, c'est la possibilité pour la banque de montrer qu'elle se met à la hauteur des opportunités qui s'offrent à elles.

Avec le détail du ticket, c'est la possibilité d'offrir une vision beaucoup plus fine de l'empreinte carbone d'un individu en fonction de ses achats et ainsi l'aider à mieux acheter.

C'est aussi la possibilité d'aider les consommateurs à mieux connaître les valeurs nutritionnelles d'un produit, ou son origine, grâce au ticket de caisse remonté.

Tous ces cas d'usage sont possibles, en créant des partenariats entre fintechs et banques : c'est là toute la force de la réglementation de la DSP2 qui ouvre des possibilités immenses. Couplée à la remontée du ticket de caisse, la consommation des clients est en mesure d'être véritablement révolutionnée. Et, ce moment est plus proche qu'on ne le pense.

Avec des startups comme Carbo ou Greenly pour la mesure de l'empreinte carbone, Yuka pour la mesure des valeurs nutritionnelles ou des entreprises plus classiques comme GS1 pour la traçabilité des produits, c'est à un vrai changement de paradigme auquel nous assistons.

En conclusion, il faudra probablement du temps pour que le parcours client soit aussi fluide que dans les cas d'usage présentés, mais ils seront évidents dans quelques années, lorsque le ticket remontera automatiquement sur l'espace bancaire.

Le monde de la finance est en pleine transformation, et c'est maintenant qu'il faut saisir ces nouvelles opportunités pour façonner un avenir durable et efficace. Ensemble, banques et fintechs, nous pouvons révolutionner la façon dont nous gérons les transactions, tout en préservant notre planète.



# INFLUENCE RESPONSABLE

## Stéphane VOJETTA

Député des Français de l'étranger (péninsule ibérique et Monaco)  
Commissaire aux affaires économiques



**Le financement des start-up de la crypto pose aujourd'hui un problème : alors que les startups qui souhaitent lever du capital doivent se tourner vers des investisseurs sophistiqués, les émetteurs d'actifs numériques parviennent de façon détournée à financer leur développement non pas en vendant des produits, mais en émettant et en commercialisant des actifs numériques auprès d'une population qui ne mesure pas les risques d'un tel investissement**

Réaliser la promotion de ce type d'actifs à travers des influenceurs non aguerris aux risques que représentent ces investissements expose le grand public à un risque important. Une audience qui peut investir quelques dizaines d'euros comme les économies de toute une vie.

La « loi influenceurs » que nous avons proposée vient encadrer ces activités publicitaires en imposant des règles claires sur la promotion d'actifs numériques à travers l'influence.

Désormais l'influence commerciale est strictement interdite :

- pour les services sur actifs numériques, sauf prestataire enregistré ou agréé par l'AMF
- pour les actifs numériques, sauf ceux proposés par un prestataire de services sur actifs numériques (PSAN) autorisé ou agréé par l'AMF

Nous réaffirmons la loi existante qui interdit aux influenceurs de réaliser ce qui s'apparente à du démarchage : i) pour le compte des prestataires de services sur actifs numériques (sauf agréés par l'AMF) et ii) pour des offres au public de jetons (sauf visa de l'AMF).

Notre texte obéit à une seule boussole : protéger consommateurs et investisseurs, en particulier les jeunes, réguler la création de contenus, autour de quatre principes : clarifier, encadrer, responsabiliser, éduquer.

L'encadrement, c'est rendre obligatoire un contrat écrit entre l'influenceur et son agence ou son annonceur, en co-responsabilisant ces acteurs. C'est aussi rendre l'application de la loi française incontournable et assurer que la responsabilité civile des acteurs soit engagée, et ce même s'ils exercent depuis l'étranger.

La responsabilisation, c'est reprendre le règlement européen sur les services numériques (le DSA) et l'appliquer à l'influence commerciale, pour ainsi imposer aux plateformes une série d'obligations. Pour que soient mis à disposition du public des outils de signalement efficaces, et que les plateformes modèrent les contenus signalés et collaborent avec nos autorités.

Enfin, l'éducation, c'est intégrer la notion de sensibilisation contre les dangers d'ordre commercial au sein de la formation aux risques numériques dispensée dans nos établissements scolaires.

Ce texte a par ailleurs déjà fait preuve d'une vertu pédagogique auprès des acteurs de l'influence. Un texte observé par de nombreux pays qui regardent la France, comme le premier pays à réguler l'activité d'influence commerciale d'une manière transversale et équilibrée. Ce texte a été voté à l'unanimité à l'Assemblée nationale et au Sénat.

# REMERCIEMENTS

---



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

## **Maha Awad**

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

## **Florence de Maupeou**

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

## **Emmanuel Papadacci-Stephanopoli**

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

## **Xavier Pierart**

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

## **Caroline Simon**

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

## **Gwladys Tohier**

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



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

## **COORDONNÉES**

 [contact@fintech-metrix.com](mailto:contact@fintech-metrix.com)  
 [www.fintech-metrix.com](http://www.fintech-metrix.com)  
 [l-observatoire-de-la-fintech](https://www.linkedin.com/company/l-observatoire-de-la-fintech)  
 [@L\\_fintech](https://twitter.com/L_fintech)

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

### **A propos de L'Observatoire de la Fintech**

L'Observatoire de la Fintech est une Association régie par la loi de 1901 qui a pour objet de diffuser la connaissance de la thématique de la Fintech. Pour ce faire, l'association a recours à différents supports de communication parmi lesquels publications, enseignement, formation, conférences, communiqués de presse, site internet, réseaux sociaux. - [www.fintech-metrix.com](http://www.fintech-metrix.com)

### **Mentions légales**

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

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