

Janvier à décembre 2024

L'ANNÉE DE LA FINTECH

20
24



En partenariat avec



L'Observatoire de la Fintech : Équipe et comité de rédaction



Mikaël Ptachek
Président
de l'Observatoire
de la Fintech



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



Natasha Dimban
Vice-Présidente
de l'Observatoire
Experte Tech et
Stratégie



François Faure
Secrétaire
Général de
l'Observatoire
Expert
Compliance et
Contrôle Interne



Gabriel Marolleau
Expert
Ressources
Humaines



Maha Awad
Experte Branding &
Communications



Alexandre Antoine
Spécialiste
Fonction Finance



Anouk Bara
Experte des
métiers de
l'Assurance



Grégoire Bourdin
Expert métiers
du paiement,
Dirigeant de
Fintech



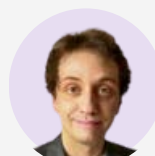
**Claire
Calmejane**
Spécialiste IA et
Investissement



Bintou Diallo
Experte
Ressources
Humaines



**Rodolphe
Falzerana**
Spécialiste
Accompagnement
managérial



Geoffroy Gameiro
Responsable
Editorial



Raphaël Nahum
Spécialiste
Fonction Finance



Xavier Pierart
Expert métiers
Financement



**Alexandre
Rispal**
Expert des
métiers de
l'Assurance



**Jacques-Olivier
Schatz**
Expert banques
digitales et
paiement,
General Manager
Xpollens



Hua Sun-Bai
Experte Asie



Wasfy Tajmout
Spécialiste
Fonction Finance



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



**Stéphane
Vallois**
Spécialiste
Néobanques

Portée par un vent nouveau, la Fintech est repartie !

Alors que nous terminons l'année 2024, le secteur de la fintech continue de transformer le domaine des services financiers grâce à l'innovation. Après plusieurs semestres de chutes, les levées de fonds repartent à la hausse de 20% cette année, et le secteur montre des signes de maturité.

Après plusieurs semestres moroses par rapport à l'effervescence post-pandémie, les levées de fonds repartent

Après une stabilisation au semestre, les levées de fonds sont fortement reparties à la hausse en septembre sous l'impulsion de 2 méga-deals, Alan et Akur8, qui ont confirmé le retour en activité en France des investisseurs internationaux qui s'étaient mis en retrait depuis début 2022.

La ruée vers les métiers BtB

Entre Assurtech, Finance embarquée, ESG et cybersécurité, les investisseurs ont accordé une attention privilégiée cette année aux métiers BtB qui ont capté 84% des levées. Ces métiers offrent une monétisation plus rapide et des perspectives de rentabilité à plus court terme que les projets BtC ou fortement concurrentiels avec des acteurs traditionnels déjà bien établis.

Des embauches qui confirment le moral des dirigeants

Avec 10% de croissance des effectifs durant l'année, les fintechs françaises poursuivent leur lancée avec un bassin d'emploi qui totalise environ 36 000 salariés. La plus importante d'entre elles, Qonto, s'approche des 2 000 salariés.

Un M&A toujours au plus haut

Avec 54 opérations cette année, l'activité en matière de M&A enchaîne une 3ème année consécutive dans la fourchette de 50 à 60 opérations. La finance embarquée domine les enjeux avec 3 rapprochements visant à compléter la chaîne de valeur "banking to accounting".

Bonnes performances à l'international

Poussées au 4ème trimestre par la progression des marchés US et du bitcoin, le #Fintech40 progresse de 17% sur l'année 2024. Antoine Fraysse-Soulier, Directeur de l'Analyse des Marchés d'eToro en France, revient sur les performances des 40 fintechs internationales cotées dans cette édition, et leur hausse massive de 117% en 6 ans.

La Finance et la Fintech demain

Vous retrouverez aussi dans cette édition les avis de 15 experts de Place sur les perspectives de la Fintech et les sujets à venir dans la transformation des services financiers.

Stéphane Vallois vous fait part en avant-propos de sa vision de la néobanque du futur. Brad Levy, CEO de la licorne US Symphony qui nous a rendu visite en novembre, vous fait part de son ambition en matière d'état de l'art de la conformité, Maeva Courtois CEO de la néobanque Helios vous parle de fiscalité et transition écologique, ou encore Anastacia Bertrand Directrice de l'Innovation à la Banque Postale revient sur les enjeux des applications d'investissement.

De nouvelles publications

Toujours mobilisé sur les meilleurs indicateurs de vos veilles stratégiques, l'Observatoire vous donne rendez-vous en 2025 pour plusieurs nouvelles publications à vous faire découvrir.

Toujours plus de formation

Que vos enjeux soient réglementaires, Tech, IA, métiers ou entrepreneuriaux, l'Observatoire a publié son catalogue de formations 2024-2025. Pour répondre à vos besoins de formation et à ceux de vos équipes, contactez-nous pour en discuter.

Avec toute l'équipe de l'Observatoire, nous vous souhaitons une bonne lecture et de très belles fêtes de fin d'année !



Après deux années moroses, les levées de fonds dans la Fintech sont reparties en hausse de 20% en 2024, avec 1,3 milliards d'euros de fonds levés, contre 1,1 milliard l'an dernier

Mikaël Ptachek
Président de l'Observatoire

01. Panorama en 2024 de la Fintech 6

1. Synthèse et évolution à fin 2024	7
2. Les 10 principales levées de fonds	9
3. L'emploi dans la Fintech	10
4. Les métiers Fintech les plus attractifs	13
5. Les opérations de M&A	16
6. Les cessations d'activité	19
7. Panorama des fonds levés dans la Fintech par métier	21
8. Panorama des investissements réalisés à date par les VC	23
9. Panorama des investissements réalisés à date par les Corporates	25
10. Panorama des Fintech par agrément/statut réglementaire et actualités réglementaires	27
11. L'évolution boursière des fintech cotées : le #Fintech40	31
12. Les tendances à l'international	35
13. Europe : Analyse de Michele Foradori de BlackFin	36
14. Etats-Unis : Analyse de François Assada de KPMG	38
15. Chine : Analyse de Hua Sun-Bai de l'Observatoire	40
16. Afrique : Analyse de Natasha Dimban de l'Observatoire et Alex Sea de l'Africa Fintech Forum	42

02. Trends fintech par metier 44

1. Paiement : les tendances et l'analyse de Stéphane Dehaies de Spendesk	46
2. Financement : les tendances et l'analyse de Jordane Giuly de Defacto	48
3. Banques digitales : les tendances et l'analyse de Thomas Courtois de Nickel	50
4. Investissement : les tendances et l'analyse d'Oliver Yates de Aplo	52
5. Assurtech : les tendances et l'analyse d'Anouk Bara de Wakam et d'Alexandre Rispal	54
6. Regtech : les tendances et l'analyse de Sylvie Miet de KPMG	56
7. Blockchain & cryptoactifs : les tendances et l'analyse de Jules Dubourg de l'ADAN	58
8. Middle & back-office : les tendances et l'analyse de Wasfy Tajmout de TECHFIN	60
9. Services aux acteurs de la Finance : les tendances et l'analyse d'Olivier Trabucato de Datadome	62

03. La Finance aujourd'hui et demain 63

1. Avant-propos: Les applications bancaires du futur : entre personnalisation, sécurité et innovation technologique - Stéphane Valois, Fastfintek	65
2. Atteindre l'état de l'art de la conformité dans les services financiers : naviguer les défis de communication - Brad Levy, Symphony	67
3. Plug and Play : 5 questions à Thomas Bigagli	69
4. Pourquoi le grand transfert de richesse stimulera un essor de l'investissement des particuliers - Yoni Assia, eToro	71
5. Mastercard for Fintechs : le nouveau programme pour soutenir le dynamisme des fintechs - Johanna Lorent, Mastercard	73
6. Développez votre CA mondial avec Business France - Pascal Galli et Pierre Dequidt, Business France	75
7. Comment 115K accompagne Garantme ? - Damien Launoy, 115K et Thomas Reyanud, Smart Garant	76
8. Les accélérateurs face à la montée en puissance des fintechs - Emmanuel Papadacci et Adrien Dehelly, Village by CA Paris	78
9. Les applications d'investissement, tendances et évolutions du marché - Anastacia Bertrand et Fabrice Bouland, Platform58	80
10. Transformer la Fintech française : WILCO accélère l'innovation dans l'écosystème français - Margot Barthe et Grégoire Dejouany	82
11. Fiscalité et transition écologique : pour une flat tax différenciée - Maeva Courtois, Helios	84
12. Manifeste pour l'éducation financière de demain : Bâtir une génération libre et égale face à l'argent - Raphael Leprete, Money Walkie	85
13. Une révolution solidaire avec mespotos.fr - Ryad Boulanouar, Mon Ami Poto	86
14. Comment l'IA va révolutionner le reporting réglementaire ESG - Louis Franck, Fingreen AI	88
15. Le partage de revenus : une alternative résiliente et souple pour les PME et leurs investisseurs - Yannis Baala Erable, We do good	90
16. Les femmes et l'investissement : un marché en pleine transformation - Erell Tassin et Caio Zeidler, MyFenix	91
17. Le Fintech Challenge innovation avec l'Université Paris Dauphine- PSL - Geoffroy Gameiro, L'Observatoire de la Fintech	93
18. Lila - une plateforme de dons engageante, Lukas Bittner, Max Colabianchi, Ines Deselaie, Laura Mabire et Arthur Marissal, Université Paris-Dauphine	94

Fintech en France : L'année 2024 en chiffres

1,3



milliard €
de fonds levés
sur l'année 2024



92

opérations
de levées de fonds
sur l'année 2024

+20%



de fonds
levés cette année

821060827



10,8

milliards €
de fonds levés en cumul
depuis 2010

54

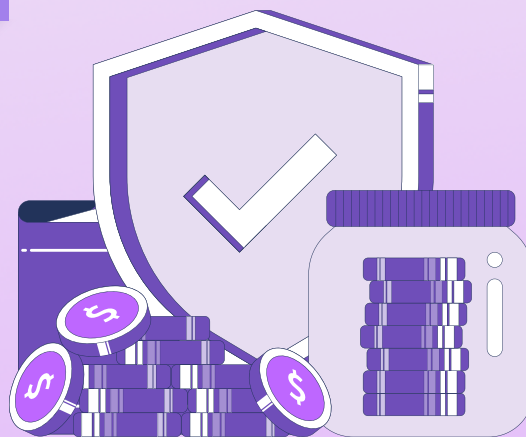


opérations
de M&A en 2024 et
227 opérations en tout



#1

L'assurtech
capte 33% des fonds
levés sur l'année avec
440M€



9

métiers dans la
fintech en
France



35 850

salariés dans la
Fintech en
France à fin
2024
+10% par rapport
à fin 2023



0,5

milliard € levés
par des sociétés
ayant cessé leur
activité (4% des
fonds levés)



100

cessations
d'activité entre
2016 et 2024,
dont 19 en 2024



508

fintechs ayant
procédé à une
levée de fonds
et toujours
actives en
France



+17%

de performance
en 2024 du
#Fintech40
(les fintechs
internationales
cotées)
+17% en 6 ans

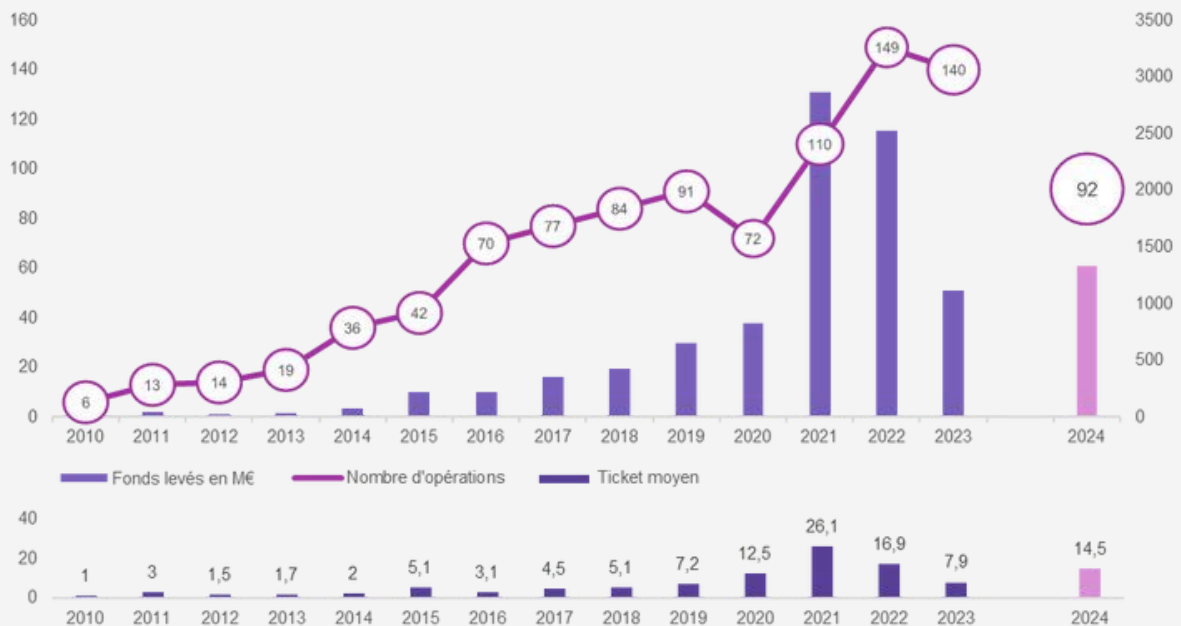
01.



PANORAMA EN 2024 DE LA FINTECH

1. Synthèse de l'année 2024
2. Les 10 principales levées de fonds
3. L'emploi dans la Fintech
4. Les métiers Fintech les plus attractifs
5. Les opérations de M&A
6. Les cessations d'activité
7. Panorama des fintechs par levées de fonds et par métier
8. Panorama des Investissements réalisés par les VC
9. Panorama des Investissements réalisés par les Corporates
10. Panorama des fintechs par agrément ou statut réglementaire
11. Actualités réglementaires
12. #Fintech40 : L'évolution boursière des fintech cotées

1. Synthèse de l'année 2024



- Après s'être contracté de 56% en 2023, le financement de la Fintech est reparti à la hausse de 20% sur l'année 2024 avec 1,3 milliards d'euros de fonds levés, contre 1,1 milliard en 2023.
- Seulement 92 opérations ont été financées en 2024 contre 140 en 2023. Les investisseurs se sont montrés plus sélectifs, avec davantage de grands tickets qu'en 2023, et une attention plus soutenue prêtée aux modèles BtB comme la finance embarquée, la cybersécurité ou encore l'assurtech BtB, dont les perspectives de rentabilité à court et moyen terme leur semblent plus avérées.
- Un retour des investisseurs internationaux qui se traduit en 2024 par 3 méga-deals avec Alan dans l'assurtech et 173M€, Akur8 dans l'assurtech et 108M€, et Pigment dans la finance embarquée et 134M€. Encore loin des 7 méga-deals observés en 2022, les performances de cette année dépassent largement celles de 2023 qui n'avait vu qu'un seul méga-deal avec Ledger (100M€). Ainsi, les 10 plus importantes levées de fonds en 2024 atteignent 745M€, supérieures de 63% à 2023 (458M€). Pour mémoire, celles-ci totalisaient 1,3 milliard en 2022 et 1,9 milliard en 2021.
- Environnement politique et économique : même si l'inflation s'est estompée et que les taux d'intérêts évoluent dans une dynamique baissière, des incertitudes politiques demeurent en France, et entraînent une prudence de la part des investisseurs.
- Le ticket moyen est en hausse cette année à 14,2 millions d'euros par opération (+84% par rapport à 2023), s'approchant ainsi des niveaux de 2022. Il est tiré comme nous allons le voir par 3 opérations > 100M€ + 4 opérations > 50M€. Il a été par ailleurs été beaucoup plus difficile cette année de lever en early stage, puisque la réduction importante du nombre des opérations, de 140 en 2023 à 92 en 2024, provient essentiellement des plus petits tickets : il y a eu 52 levées jusqu'à 5M€ (contre 100 en 2023), 23 levées entre 5 et 20M€ (contre 25 en 2023), 10 levées entre 20 et 50M€ (13 en 2023) et 7 levées > 50M€ (contre 2 en 2023).
- L'assurtech a fait son retour après 12 à 18 mois d'accalmie relative en captant cette année 440M€ avec les levées de Alan, Akur8 et Neat principalement. Les métiers BtB continuent d'attirer l'attention des investisseurs à travers finance embarquée, cybersécurité ou ESG et captent près de 700M€ : nous avons observé les levées de Pigment (134M€), Zama (68M€), Filigran (50M€), Greenly (50M€), Morpho Labs (46M€), Agicap (45M€), ou encore Pennylane (40M€). Vient ensuite l'investissement, qui redevient attractif avec deux années de hausse des taux d'intérêts avec Flowdesk (46M€) ou Ramify (11M€). Un changement radical de tendance pour le paiement qui a été nettement moins prisé par les investisseurs cette année, avec moins de 25M€ de fonds levés seulement.

- Un M&A au plus haut, avec 54 opérations recensées sur l'année, dans une fourchette similaire des 50 à 60 opérations annuelles recensées en 2022 et en 2023, contribuant ensemble aux 3/4 des 227 opérations intervenues depuis 2016 dans la Fintech en France. Les deals ont été majoritairement conclus en nombre à l'achat (40%) par des acteurs Fintech et Start-up pour accélérer leur expansion à l'étranger ou enrichir leur gamme de services, puis à 37% par des Corporates qui souhaitent diversifier leurs activités, et enfin à 23% par des fonds dans le cadre d'opérations majoritaires. Trois opérations emblématiques de l'année concernent la finance embarquée pour permettre de prolonger la chaîne de valeur soit côté banque, soit côté comptatech : Regate a été acquise par Qonto, le groupe BPCE a acquis Ipaidthat et l'éditeur danois Ageras rachète actuellement Shine à la SG.
- Les situations de difficulté (procédures de sauvegarde, mises en redressement judiciaire et cessations d'activité) ont continué à progresser en 2024 avec 19 nouveaux cas de défaillance. Ces sociétés avaient cumulativement levé 125M€ dont la principale, October compte pour 54M€, suivie de Dreamquark pour 17M€. Au total, 100 sociétés ont fait l'objet d'une défaillance depuis 2016 et avaient levé en cumul 0,5 milliard d'euros. Cela ne représente à ce stade que 4% du total des fonds levés dans la Fintech, soit un montant très faible, et cela fait partie du risque de l'investissement dans l'innovation. Cette tendance s'est toutefois accélérée cette année qui a compté pour 20% en nombre et 30% en valeur.

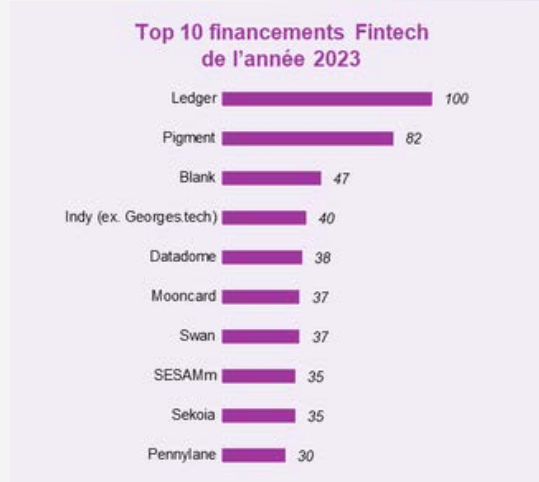
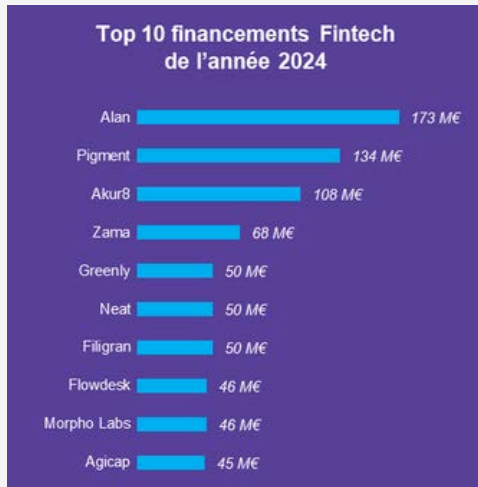


L'année 2024 a gardé une certaine vivacité avec 2 opérations par semaine en moyenne, mais en recul de 34% du nombre des opérations. Un excellent mois de septembre qui a rappelé les années 2021/2022 a largement contribué aux performances de l'année :

- avec 92 opérations, on a compté en 2024 près de 9 opérations par mois en moyenne, soit de 2 à 3 opérations par semaine. Ce rythme qui reste soutenu, est en baisse de 34% par rapport à 2023.
- avec 1,3 milliards de fonds levés, un plus haut en septembre avec 364M€ avec des airs des périodes euphoriques post-Covid, et un plus bas en mai (et ses 3 ponts) à 30M€ - hormis un mois d'août traditionnellement vide et un mois de décembre à écrire à l'heure où nous publions cette étude
- l'année 2024 a vu des levées de fonds mensuelles moyennes de l'ordre de 120M€, supérieures de 20% à l'année 2023 (100M€)
- le ticket moyen a été plus élevé septembre avec 33M€ par opération, sous l'impulsion des opérations importantes de Alan, Akur8 et de Neat.

2. Les 10 principales levées de fonds

Trois opérations supérieures à 100M€ en 2024



- Les méga-deals ont réapparu en 2024 avec les 3 opérations supérieures à 100M€ qu'on a eues Alan, Pigment et Akur8, qui ont capté à elle-trois près d'un tiers des levées de l'année.
- Les investisseurs internationaux ont été plus actifs en France cette année, après la période de pause que nous avons connue depuis le premier trimestre 2022. Nous retrouvons parmi les plus actifs sur ces grands tickets Accel, Blossom, Coatue, Greenoaks, Fidelity, Iconiq Growth, Lakestar, Speedinvest, Temasek.
- Les investisseurs français suivants de premier plan suivants sont également intervenus dans ces 10 plus importantes opérations : Blackfin, Cathay Innovation, ISAI, New Alpha, Partech et XAnge, avec le soutien de Bpifrance.

Fintech Top 10 # sur l'année 2024	Métier Fintech	Fonds levés (M€)	Nature de l'opération	Mois de l'opération	Cumul des fonds levés (M€)	Année de création	Investisseurs (total CapTable)
1- Alan	AssurTech	173	Série E	Septembre	666	2016	Belfius, Ontario Teacher's Pension Plan, Temasek, Coatue, Lakestar
2- Pigment	Middle Office & Back Office : FP&A	134	Série D	Avril	365	2019	ICONIQ Growth, IVP, Meritech, Felix Capital, Sandberg Bernthal Venture Partners, Greenoaks Capital, Blossom Capital et FirstMark Capital
3- Akur8	AssurTech	108	Série C	Septembre	164	2018	One Peak, Partners Group, Guidewire Software, BlackFin, MTech Capital, FinTLV, IARD Guidewire
4- Zama	Services aux acteurs financiers : cybersécurité	68	Série A	Mars	68	2019	Multicoïn Capital, Protocol Labs, Metaplanet, Blockchange Ventures, VSquared, Stake Capital
5- Greenly	Services aux acteurs financiers : ESG	50	Série B	Mars	74	2019	XAnge, Energy Impact Partners, Fidelity International, Strategic Ventures, Benhamou Global Ventures, Move Capital, HP Entreprises, HSBC, Sia Studio, French Partners, Wind Capital
6- Neat	AssurTech	50	Série A	Septembre	60	2022	Hedosophia, Mundi Ventures, ETFs Capital, NewAlpha Asset Management, Founders Future, Octopus Ventures, Athletico Ventures, Purple
7- Filigran	Services aux acteurs financiers	50	Série B	Novembre	55	2022	Insight Partners, Accel, Moonfire, Motier Ventures
8- Flowdesk	Investissement	50	Série B	Janvier	74	2020	Cathay, Eurazeo, ISAI, Speedinvest, Ripple
9- Morpho Labs	Services aux acteurs financiers	46	Série B	Juillet	65	2021	Ribbit Capital, A16Z, Coinbase, Variant, Pantera Capital, Brevan Howard Asset Management, Block tower Capital, Kraken Ventures, Hack VC, IOSG Ventures, RockawayX, Alven, Andreessen Horowitz
10- Agicap	Middle Office & Back Office	45	Série C	Novembre	144	2016	Greenoaks Capital, Partech, BlackFin

3. L'emploi dans la Fintech

Gabriel Marolleau

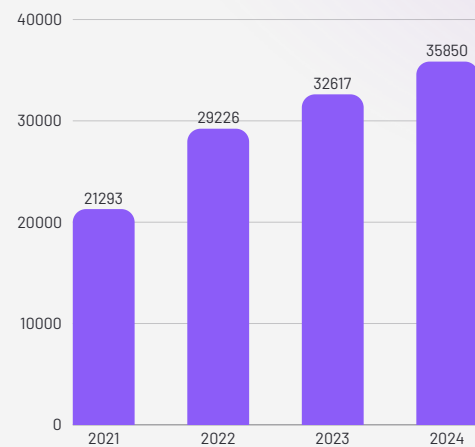
Expert Ressources Humaines



Echantillon et méthodologie

Compte tenu du nombre important d'acteurs en France et du recours quasi-systématique aux employés de ce secteur à LinkedIn, nous avons considéré ces données publiques comme fiables pour fournir une analyse de tendance de l'emploi. Nous avons pris en compte le même échantillon que pour les autres analyses de cette publication, à savoir les acteurs ayant déjà procédé à au moins une levée des fonds, et nous l'avons complété de quelques acteurs significatifs qui n'ont pas eu recours à des tours de financements. Les données portent sur 2021, 2022, 2023 et 2024.

Evolution des effectifs dans la Fintech 2021-2024



Données d'ensemble à fin 2024

Sur l'année 2024, les effectifs de la Fintech en France s'établissent à environ 36.000 personnes. Suite à une forte progression en 2022 (+ 37%), l'augmentation du rythme des embauches a ralenti en 2023 (+ 11%) et conserve une dynamique similaire sur l'année 2024 avec une augmentation de 10%.

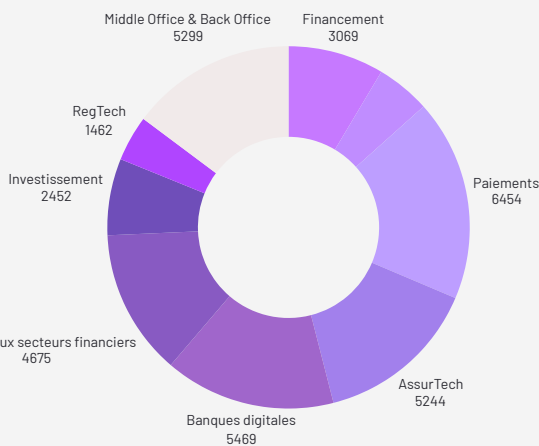
Cette augmentation globale cache certaines disparités :

- en hausse, 4 métiers connaissent une belle progression en 2024 : les banques digitales (+23%), les Services aux acteurs financiers (+19%), le Middle & back-office (+17%) et l'assurtech (+11%)
- en baisse ou légère baisse : le paiement (-1%), la blockchain (-2%) et le financement (-6%).

En dépit d'un environnement encore incertain concernant les financements early-stage, la Fintech continue à faire progresser la taille de ses équipes.

#Année	Paiements	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Regtech	Blockchain & cryptos	Middle & back-office	Services	Total	Variation annuelle	Variation annuelle
2024	6454	3069	5469	2452	5244	1462	1726	5299	4675	35 850	+3 233	+10%
2023	6458	3 275	4 433	2 168	4 687	1 381	1 754	4 525	3936	32 617	+3 391	+11%
2022	6155	3 154	3 564	1 978	4 146	1 271	1 668	4 099	3191	29 226	+7 933	+37%

Répartition des effectifs par métier 2024



Top 10	Métier fintech	Effectifs à fin 2024	Effectifs à fin 2023	Evolution 2023-2024
Qonto	Banques digitales	1,855	1.444	411
Alan	Assurtech	1,046	880	166
Nickel	Banques digitales	1,023	768	255
Payfit	Middle & back-office	880	846	34
Agicap	Middle & back-office	698	636	62
Ledger	Blockchain et crypto	696	732	(36)
Swile	Paiement	672	501	171
Younited	Financement	605	641	(36)
Pennylane	Middle and back-office	580	386	194
Shift	Assurtech	559	550	9

Source : Données publiques et LinkedIn

Evolutions au sein des 10 fintechs au plus important effectif

La tendance générale reste à la hausse (+ 17%) avec +1 230 embauches nettes. Ces 10 fintechs représentent environ un quart de l'effectif total (25%).

Qonto continue à consolider sa première place au sein de l'univers Fintech avec une croissance extrêmement forte de son effectif sur le début d'année (+28%), en partie due à l'acquisition Regate, et approchant à présent les 2.000 salariés. Pennylane (+50%) et Alan (+19%) confirment leur croissance d'effectifs dynamique.

La stratégie de croissance rationnelle continue d'être le maître mot pour beaucoup d'acteurs. Dans certains cas, des réductions d'effectifs sont observés afin de rationaliser le cash burn et tendre plus rapidement vers des situations d'équilibre financier.

Ainsi, Younited et Ledger ont connu une baisse de 36 salariés, et Spendesk, est sortie du Top10 avec la mise en place d'un PSE.

Analyse par secteur d'activité

Le paiement : effectifs : 6,454, stable en 2024, à date.

Le top 3 du secteur du paiement : Swile, Lyra et Alma. Spendesk perd sa place en tête de ce classement et se fait doubler par Alma qui gagne 31 employés cette année. Les baisses d'effectifs restent importantes sur ce secteur, ce qui explique sa stabilité avec des chiffres quasiment identiques d'une année sur l'autre.

L'assurtech : effectifs : 5,244, +12% en 2024, à date. Soit +557 salariés

Le top 3 du secteur Assurtech : Alan, Shift, Owen. Alan connaît une forte progression d'équipe avec 166 recrutements suivie par Studley (+127), conservant ainsi le même schéma qu'en 2023. Le secteur se porte très bien en 2024, malgré des baisses d'effectif observées chez Luko (-86) depuis sa reprise d'actif par l'assureur allemand Allianz, et Garantme (-19).

La photographie type de la catégorie Assurtech est une startup de 78 en moyenne, en légère hausse.

Middle & back-office : effectifs : 5,299, +17% en 2024 à date. soit +774 salariés

Le top 3 du secteur Middle & Back office : Payfit, Agicap et Pennylane. Talonnés par Pigment qui continue d'afficher la meilleure progression d'effectif avec 220 nouveaux collaborateurs, le secteur apparaît comme assez équilibré. En effet, les dix premières startups de cet écosystème comptent 100+ employés, tirant la moyenne vers le haut puisqu'une start-up de ce secteur possède en moyenne 107 employés.

Les banques digitales : effectifs : 5,469, +23% en 2024, à date. Soit +1,036 salariés

Le top 3 des Banques digitales reste inchangé : Qonto, Nickel et Shine. Qonto conforte sa position de champion de la croissance avec 411 personnes supplémentaires sur l'année. Powens, à l'inverse, compte 45 collaborateurs de moins. A noter la croissance d'effectifs de 127% d'Hélios ajoutant 65 personnes à son effectif. Le petit nombre d'acteurs et la prépondérance de Qonto sur le métier induisent une moyenne élevée de 188 salariés (130 sans Qonto). La médiane d'effectifs du secteur des banques digitales s'établit à 86 personnes.

- **Les services aux acteurs de la finance : effectifs : 4,675, +19% en 2024, à date. Soit +739 salariés**

Le top 3 : YesWeHack, Greenly et Yogosha. Tinubu Square perd la tête du classement. YesWeHack connaît la plus forte augmentation d'effectif de la catégorie avec 104 recrutements. A l'inverse, peu de startups ont connu de véritables baisses d'effectifs (comme hello Safe, -10). La startup type du secteur possède un effectif moyen de 50 personnes, en progression de 5 personnes par rapport à la moyenne 2023.

- **Le financement : effectifs : 3,069, -6% en 2024, à date soit -206 salariés**

Younited, Pretto et HelloAsso constituent le top 3 de ce secteur. C'est la quasi disparition d'October qui impacte le secteur. HelloAsso voit son effectif progresser de 34 salariés environ tandis que Younited perd 36 personnes. L'effectif moyen se situe autour de 45 personnes. Malgré une baisse de l'effectif de la catégorie, la moyenne a augmenté (+40). Cela s'explique essentiellement par la disparition d'October (198 salariés) entre fin 2023 et aujourd'hui. Ce qui laisse supposer un secteur plutôt stable par ailleurs.

- **L'investissement : effectifs : 2,452, +13% en 2024 à date. Soit +284 salariés**

Le Top 3 du secteur est constitué de Smartrade, 73 Strings et Iroko. Shares perd sa place du classement et se fait doubler par Iroko, qui gagne 30 employés cette année. L'effectif moyen se situe autour de 53 salariés.

- **La blockchain & les cryptos : effectifs : 1,726, -2% en 2024, à date soit -28 salariés**

Le top 3 du secteur : Ledger, Kaiko et Klin conservent leurs places. Ledger compte 36 collaborateurs de moins qu'à fin 2023. Ceci paraît s'inscrire dans la rationalisation des coûts salariaux sur ces technologies.

- **Les regtech : effectifs : 1,462, +6% en 2024, à date. Soit +81 salariés**

Top 3 : Yousign, Doctrine.fr et Legalplace conservent le même podium du secteur. Kanta et Doctrine augmentent légèrement leurs équipes. Si la Regtech paraît bien orienté, ce secteur reste le plus contenu en termes d'effectifs.

Dans le prolongement de l'année 2023 qui avait vu une progression annuelle de 11% (+3.153 salariés), la fintech maintient cette cadence avec une progression annuelle de 10% (+3.233 salariés). Cette stabilité peut être rapprochée de la stabilité du paiement d'une année sur l'autre, et dans l'ensemble le moral des dirigeants est orienté dans le sens positif des embauches.

Cette progression cache toutefois certaines disparités, puisque contrairement à 2023 qui avait vu l'ensemble des secteurs en hausse, deux secteurs baissent ce semestre : le financement et la blockchain & les cryptos. De même, certaines sociétés qui ont effectué des levées importantes dans des conditions de marché très favorable, sont contraintes de rationaliser leurs effectifs et de travailler sur leur topline pour permettre une atteinte plus rapide du point d'équilibre. A l'inverse certains secteurs « locomotive » comme les banques digitales (+23%), le middle & back-office (+17%) et l'assurtech (+11%) montrent de bonnes performances d'embauche dans des métiers plébiscités par les investisseurs et/ou aux bonnes performances économiques.

Les acteurs adoptent des stratégies de croissance rationnelle, équilibrant investissements et rationalisation pour atteindre plus rapidement le seuil de rentabilité.

4. Les métiers Fintech les plus attractifs

L'Assurtech poursuit sa course en tête des métiers Fintech en cumul des investissements avec 2,4 milliards € de fonds captés. Le métier du paiement conserve la deuxième place avec 1,9 milliards € de fonds captés.

1. ASSURTECH

Après une pause de 12 à 18 mois, l'assurtech reprend sa 1ère place sur l'année 2024, captant 33% des fonds levés avec 440M€ et les opérations suivantes :

- Alan : assurances connectées, 173M€
- Akur8 : plateforme de tarification et de gestion des réserves pour l'assurance non-vie, 108M€
- Neat : solutions d'assurance embarquée, 50M€
- Qantev : solution d'analyse de données pour les assureurs, 30M€
- Fasst : solutions de distribution digitales pour les assureurs, 27M€

Stoik et Continuity ont levé respectivement 25 et 10M€.

2. SERVICES AUX ACTEURS FINANCIERS

Les services aux acteurs de la Finance confirment leur dynamisme en arrivant une nouvelle fois 2ème en 2024, en captant 27% des fonds levés avec 357M€, et les opérations suivantes :

- Zama : cybersécurité, 68M€
 - Greenly : ESG, 50M€
 - Filigran : cybersécurité, 50M€ (en 2 opérations)
 - Morpho Labs : logiciel open-source pour programmation de protocole de suite de services financiers, 46M€
 - YesWeHack : cybersécurité, 26M€
- Najar, BforeAI, Patrowl, Iceberg Data Lab, Formality, Wegrow, Anozr Way, Tenacy, Mindflow ont levé entre 5 et 15M€.

3. MIDDLE ET BACK-OFFICE

Le Middle & back-office occupe la 3ème place en 2024, très proche des services aux acteurs financiers, en captant 24% des fonds levés avec 323M€, et les opérations suivantes :

- Pigment : spécialiste des prévisions financières, 134M€
 - Agicap : outil de gestion, de comptabilité et de prévision pour les entreprises, 45M€
 - Pennylane : outil de gestion, de comptabilité et de prévision pour les entreprises, 40M€
 - Payflows : Online accounting, 25M€
 - Lago : plateforme de facturation, 20M€
 - Supervizor : outil anti-fraude et contrôle interne, 20M€
- Jump, Isybuy, Mipise ont levé entre 5 et 11M€.

4. INVESTISSEMENT

Les métiers de l'investissement captent 6% des fonds levés avec 82M€ :

- Flowdesk : infrastructure de trading permettant l'interconnexion avec les cryptomonnaies, 46M€
- Ramify : plateforme d'investissement et d'épargne en ligne, 11M€
- Cashbee : solution d'épargne, 7,5M€
- Mon Petit Placement, Spiko, RockFi et Swaive ont levé entre 2 et 5M€.

5. BLOCKCHAIN ET CRYPTOS

Les métiers Blockchain et cryptoactifs captent en 2024 4% des fonds levés avec 55M€, et les opérations suivantes :

- Deblock : Plateforme permettant d'accéder, stocker, déposer, échanger et encaisser de cryptomonnaies, 28M€.
- Kiln : solution offrant la validation et la sécurisation des transactions réalisées dans la blockchain. 16M€
- Usual Labs, Hylé et Sun Zu Lab lèvent chacune entre 2 et 7M€.

6. PAIEMENT

Le paiement, métier historique et majeur de la Fintech ne capte en 2024 que 2% des fonds levés avec 25M€, et les opérations suivantes :

- Hero : solutions de paiement, avec carte bancaire et compte rattaché pour les pros, 11M€.
 - Just : solutions de paiement à destination des e-commerçants, 8M€.
- Sportyneo, Tulyp, Kohort Pay et CibleR lèvent chacune entre 1 et 2M€.

7. REGTECH

Les métiers de la regtech captent cette année 2% des fonds levés avec 22M€, avec les opérations suivantes (5 au total) :

- Apiday : reporting réglementaire / Plateforme SaaS pour données ESG, 10M€.
- Dotfile : service aux fintech et entreprises réglementées, 6M€.
- Greenscope, Self&Innov et Kiosk lèvent chacune entre 1 et 3M€.

8. FINANCEMENT

Les métiers du financement, pionnier de la Fintech avec le financement participatif, captent cette année 1% des fonds levés sur l'année avec les opérations suivantes (2 au total) :

- Pretto : courtier en financement des particuliers et sociétés patrimoniales, 14M€
- Kriptown : solution de financement en fonds propres pour les start-ups et les PME, 4M€

9. BANQUES DIGITALES

Les banques digitales captent cette année 1% des fonds levés avec 12M€, avec les opérations suivantes (4 au total) :

- Green Got : néobanque (agent) éco-responsable, 5M€ (en crowdfunding).
- Money Walkie : compte de paiement à l'attention des jeunes générations, 3,3M€.
- Helios : néobanque (agent) éco-responsable, 2,5M€ (en crowdfunding).
- Moneco : néobanque (agent) et transfert d'argent Nord-Sud, 1M€

2024 : Une année de croissance raisonnée et durable pour les fintechs en France



Johanna Lorent

VP, Head of Digital Partners, Mastercard

L'année 2024 a été marquée par une reprise plus mesurée et plus durable de la croissance du secteur. En dépit de la cessation d'activité de 19 entreprises cette année, la France compte toujours plus de 500 fintechs, employant plus de 35 000 personnes. L'indicateur principal de cette reprise est l'augmentation de 20% du montant des levées de fonds, qui a atteint 1,3 milliard d'euros en 2024. Il est toutefois à noter que cette hausse est caractérisée par une réduction du nombre d'opérations de levées, passé de 136 en 2023 à 92 cette année, indiquant une augmentation significative du ticket moyen qui a quasi doublé passant de 7.9M€ à 14.5M€.

Cela reflète un recentrage des investissements vers des opérations de maturité, type séries B à F tandis que les levées de fonds en amorçage ou en série A deviennent plus compliquées.

Assurtech, Services aux acteurs de la finance et Middle & back-office : Trois métiers en plein essor

Trois secteurs se distinguent particulièrement en 2024 : l'assurtech, les services aux acteurs de la finance et les métiers du middle et back-office, qui représentent à eux trois 84% des montants levés cette année.

1. L'Assurtech : un secteur en pleine transformation

L'assurtech arrive en tête, captant 33% des fonds levés, soit 440 millions d'euros. Alan et Akur8 représentent à eux seuls plus de la moitié des montants levés soit 281 millions d'euros.

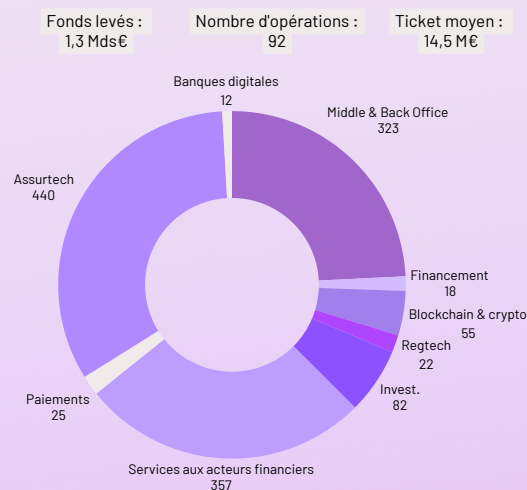
Ce dynamisme trouve son origine dans la nécessité de moderniser un secteur de l'assurance qui, jusqu'à récemment, avait accumulé un retard en matière de transformation numérique.

On constate par ailleurs, que le paiement joue un rôle essentiel pour aider les assureurs à adresser ces enjeux, notamment dans le cadre de la gestion des sinistres. Par exemple, notre partenaire Eyst Technology propose une plateforme où l'assuré peut utiliser une carte virtuelle tokenisée dans un portefeuille numérique pour avancer ses frais de santé ou frais liés à un sinistre. Cela permet également aux assureurs de réduire leurs coûts de gestion des sinistres et de lutter contre la fraude.

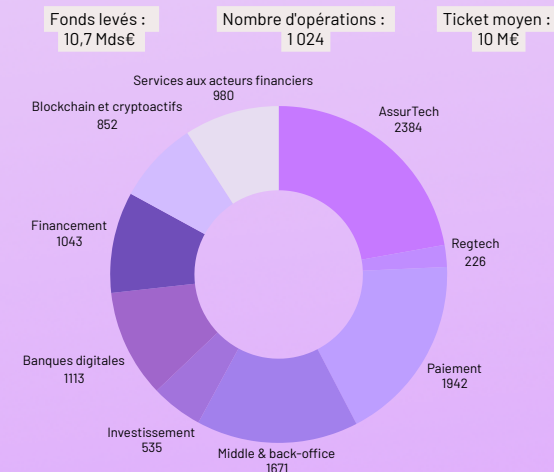
2. Services aux acteurs de la finance : la cybersécurité en ligne de mire

Les services aux acteurs de la finance captent 27% des fonds levés, soit 357 millions d'euros. Ce secteur se distingue par l'essor des fintechs spécialisées dans la cybersécurité, un enjeu crucial à l'ère de la transformation numérique.

Répartition des fonds levés en 2024 par métier Fintech



Répartition des fonds levés en cumul par métier Fintech



Des entreprises comme Zamaqui et Filigran, qui ont levé respectivement 68 millions et 50 millions d'euros illustrent cette tendance. L'importance de la cybersécurité ne fait que croître à mesure que les services financiers se numérisent. Le règlement DORA (Digital Operational Resilience Act), qui entrera en vigueur en janvier 2025, impose notamment des exigences strictes de résilience numérique pour un large éventail d'entités financières* ainsi qu'aux prestataires de services TIC qui opèrent au sein de l'Union européenne dans les services financiers. La cybersécurité est une priorité stratégique pour Mastercard. Nous avons investi plus de 7 milliards d'euros dans des solutions liées à la cybersécurité, notamment à travers l'acquisition de RiskRecon, une plateforme permettant aux entreprises d'évaluer en continu leurs expositions aux cybermenaces tout au long de leur chaîne de valeur.

3. Les métiers du middle et back office : Le succès de la finance embarquée

Les métiers du middle et back office occupent la troisième place, représentant 24% des levées de fonds en 2024 soit 323 millions d'euros.

On y retrouve différents acteurs comme Pigment qui a levé 134 millions d'euros et aussi Agicap, Pennylane ou encore Payflows qui ont levé entre 25 et 45 millions d'euros. Le succès de ces acteurs repose notamment sur leur capacité à simplifier et centraliser la gestion financière des entreprises grâce à des solutions tout-en-un.

Par exemple, en intégrant des cartes de paiement Mastercard à leurs services, certains de ces acteurs permettent d'automatiser la catégorisation des dépenses, de synchroniser les transactions en temps réel avec la comptabilité et de renforcer le contrôle budgétaires grâce à des plafonds et restrictions personnalisables.

Ces outils offrent aux entreprises une visibilité accrue sur la trésorerie tout en répondant aux attentes des PME en quête de solutions modernes et intégrées.

Par ailleurs, la frontière entre ces acteurs de services de comptabilité et de gestion et les néobanques pour les professionnels continuent de s'effacer, lorsqu'on voit des offres comme celle de Qonto ou Shine qui proposent des offres de plus en plus convergentes.

Cette tendance s'est par ailleurs reflétée lors de la grande finale de la compétition Mastercard For Fintechs 2024 où, sur les 10 fintechs finalistes, 6 d'entre elles dont le grand gagnant Rauva répondent à ces enjeux de simplification de la gestion des dépenses des entreprises.

En conclusion, l'année 2024 marque une croissance mesurée et durable pour les fintechs en France, avec des investissements concentrés sur des entreprises matures. Les secteurs de l'assurtech, des services financiers et du middle/back-office dominent les levées de fonds, reflétant l'importance de la transformation numérique et de la cybersécurité. Ces fintechs contribuent à moderniser l'écosystème financier français, tout en renforçant son rôle sur la scène internationale. Un avenir prometteur semble se dessiner pour ce secteur clé de l'économie numérique.

**établissements de crédit, entreprises d'investissements, établissements de paiement, établissements de monnaie électronique, sociétés de gestion, entreprises d'assurance et de réassurance, intermédiaires d'assurance et de réassurance...*

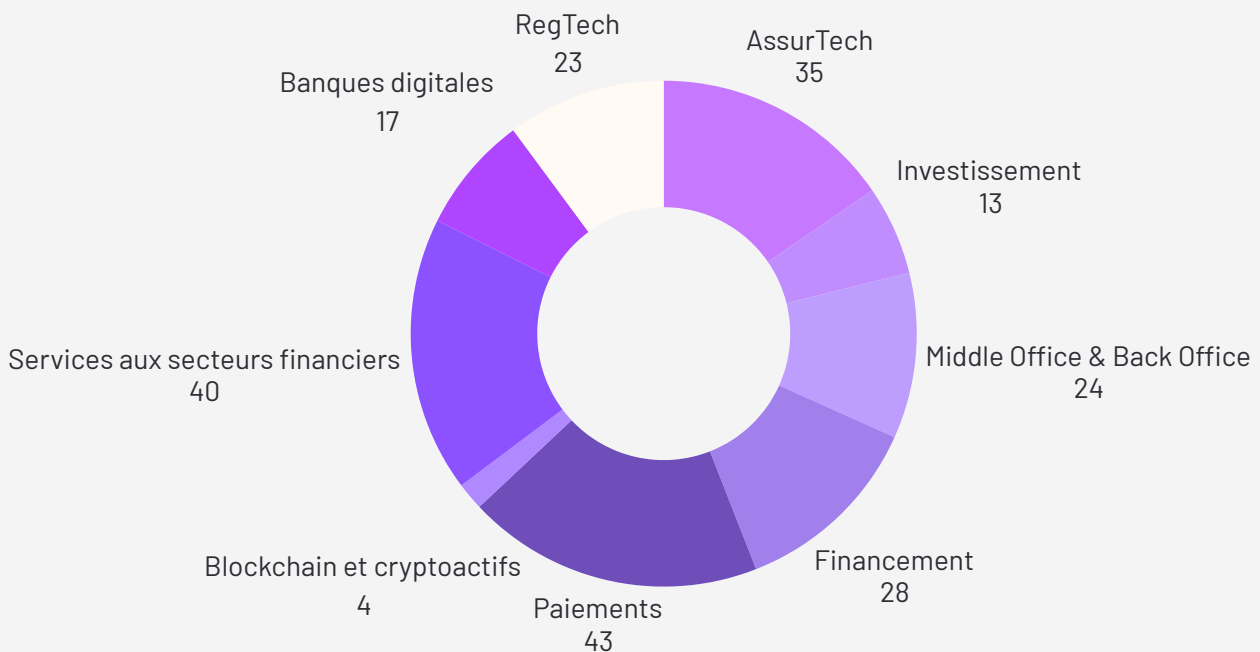
5. Les opérations de M&A

En 2024, 54 opérations de M&A ont été recensées sur les 227 opérations répertoriées depuis 2015.

Nous en avons tiré les enseignements suivants :

- Le secteur des fintechs en France maintient une activité M&A robuste, enregistrant un total de 54 opérations au cours de l'année (plus d'1 opération par semaine) marquant une stabilité par rapport à 2022 (58 opérations) et 2023 (53 opérations)
- Les 3 dernières années cumulent 73% des opérations de M&A dans la Fintech depuis 2015
- Les opérations M&A de l'année 2024 impliquent 10% de l'ensemble des fintechs actives dans le pays
- Les Corporates, cherchant à diversifier leurs activités, ne sont pas les seuls acquéreurs, car les fintechs acquièrent également d'autres fintechs dans une proportion équivalente
- Les métiers des Services aux acteurs de la Finance, concentrent en 2024 43% des opérations M&A avec 23 opérations enregistrées
- L'âge moyen d'une fintech acquise est de 10 ans, et 62% des opérations se font sur des fintechs de 0 à 10 ans d'âge
- 80% des acquéreurs sont basés en France
- Le premier pays acquéreur de Fintech après la France est les Etats-Unis avec 5% des opérations

Répartition des 227 opérations M&A par métier en cumul à fin 2024



Une année 2024 stable pour les Fusions et Acquisitions en France

Le paysage des fusions et acquisitions (M&A) en France a connu une activité remarquable au premier semestre de 2024 avec 33 transactions enregistrées. Cependant, cette dynamique s'est estompée sur le deuxième semestre. Avec un total de 54 transactions sur l'année, 2024 s'inscrit dans la continuité de 2023.

Cette stabilité observée depuis 2022 confirme que les M&A sont un levier stratégique essentiel pour les entrepreneurs, qui doivent désormais maîtriser ces processus complexes pour optimiser leurs stratégies de croissance et de consolidation.

Certaines opérations, réalisées parfois à marche forcée, servent d'exemple aux défis inhérents à ces démarches, souvent envisagées comme des alternatives ou des compléments aux levées de fonds traditionnelles. Ce cas met en relief l'importance cruciale pour les dirigeants d'acquiescer une compréhension approfondie des mécanismes et des délais de transaction de ce type d'opérations.

Dynamiques des acquéreurs et nouvelles tendances du marché

Contrairement aux idées reçues, les grandes entreprises ne sont pas les principaux acquéreurs dans le domaine des fintechs. En effet, les trajectoires de croissance ne conduisent pas systématiquement de la startup au grand groupe. L'acquisition de Pledg par Crédit Agricole Personal Finance & Mobility ou de Ipaidthat par BPCE représentent des exceptions plutôt que des règles générales.

Nous observons un phénomène marqué de concentration au sein même du secteur fintech, comme en témoigne le rachat de Regate par Qonto ou de Shine par Ageras. Parallèlement, les éditeurs de logiciels intensifient leurs efforts pour intégrer des technologies de pointe, adoptant des stratégies d'intégration verticale pour se renforcer. La baisse significative de la valorisation des fintechs au cours des derniers mois a ouvert la porte à des PME qui peuvent ainsi se positionner comme des acquéreurs stratégiques, exploitant cette opportunité pour diversifier leurs revenus à travers des innovations technologiques, comme l'illustre l'acquisition de Captain Contrat par Implid.

Décomposition des opérations de M&A	Paiements	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Regtech /legaltech	Blockchain & cryptos	Middle & back-office	Services	Total
2024	5	7	3	2	4	4	1	5	23	54
2023	6	6	1	5	8	8	1	9	9	53
2022	9	5	5	3	16	6	1	9	4	58
2021	13	-	2	2	4	5	1	1	2	30
2020	3	-	2	1	2	-	-	-	-	8
2019	3	3	0	-	-	-	-	-	2	8
2018	1	3	1	-	-	-	-	-	-	5
2017	3	2	2	-	1	-	-	-	-	8
2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2015	-	2	1	-	-	-	-	-	-	3
Total	43	28	17	13	35	23	4	2	40	227

M&A : Analyse



Alexandre Omaggio

Associé Kramer Levin

Un rapport de force favorable aux acquéreurs

L'une des principales tendances du M&A en 2024 est la poursuite d'un rapport de force plus favorable aux acquéreurs, en termes de valorisation, mais également du point de vue de la négociation de la documentation transactionnelle et du processus de vente.

D'un point de vue documentaire, cette tendance se traduit par des clauses plus favorables aux acquéreurs : des conditions suspensives toujours plus nombreuses et contraignantes comme préalable à la réalisation de l'opération, des clauses permettant de mettre un terme à l'opération en cas d'événement significatif défavorable (MAC clause), des clauses de garantie plus exigeantes (notamment en termes d'étendue du champ des garanties et de garanties spécifiques), le recours régulier à des clauses de complément de prix. Ces dernières peuvent d'ailleurs être perçues comme un manque de confiance dans les perspectives de la cible ou servant à combler l'écart de perception sur la valorisation entre acquéreur et vendeur.

Concernant le processus de vente, on constate qu'un temps plus important est laissé aux acquéreurs pour procéder à leur audit, avec une due diligence plus approfondie.

De manière générale, les processus de cession sont désormais plus longs, avec des négociations plus importantes, et une volonté des acquéreurs de limiter autant que possible leur prise de risque. En conséquence, les opérations sont perçues par les acteurs du marché comme plus difficiles à « sortir » et prennent plus de temps.

Le marché M&A des fintechs en France

Si le marché du M&A en France a notamment pâti en 2024 d'une certaine incertitude politique et économique, qui s'est aggravée avec la dissolution de l'Assemblée nationale en juin 2024, le M&A dans le secteur des fintechs a été très actif sur l'année écoulée et ce dynamisme devrait se poursuivre.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette tendance :

D'une part, le marché semble arriver à une certaine maturité. Cela se traduit à la fois par la multiplication des défaillances des jeunes entreprises spécialisées du secteur, mais également par une consolidation du marché. Ainsi, les fintechs qui performant et n'ont pas de souci de trésorerie (soit en raison d'une rentabilité pré-existante soit en raison d'importants capitaux levés) sont en position de racheter d'autres acteurs du secteur.

C'est ainsi que le marché français a par exemple été marqué cette année par l'acquisition de Regate par Quonto.

D'autre part, les corporates sont très attentifs aux technologies développées par des entreprises plus jeunes (d'autant plus celles impliquant l'IA) et y voient souvent des relais de croissance pouvant être internalisés. Ils privilégieront alors une opération de croissance externe par l'acquisition d'une jeune entreprise ayant déjà développé une solution innovante à un développement interne souvent coûteux, sans certitude d'atteindre une solution aussi performante. A ce titre, ils peuvent se montrer opportunistes vis-à-vis de cibles ayant privilégié la croissance de leur chiffre d'affaires au détriment de la maîtrise de leurs coûts et leur rentabilité, qui rencontrent en conséquence des difficultés pour réaliser une nouvelle levée de fonds et s'orientent vers un processus de cession (par share deal ou asset deal).

Enfin, certains corporates revoient également leurs orientations stratégiques et choisissent de se délester de certaines activités (ainsi la cession à Ageras de Shine par Société Générale, qu'elle avait acquise quatre ans auparavant).

6. Les cessations d'activité

Sur l'année 2024, 19 fintechs ont cessé leur activité ou sont en difficulté (procédures de sauvegarde, mise en redressement judiciaire ou liquidation judiciaire). Cette estimation peut être sous-estimée car elle se base sur des données publiques, et les bases sociétés.com et Pappers qui sont parfois mises à jour des décisions de redressement ou de liquidations du Greffe avec plusieurs mois de retard. Ces 19 sociétés avaient levé cumulativement 124 millions d'euros dont October (54M€), Izicap (21M€) et Dreamquark (17M€).

En premier, le financement avec mise en gestion extinctive d'October qui a cédé son actif plateforme à Sopra Banking. Ce pionnier de la finance participative avait levé 54M€.

En second, les paiements avec la mise en redressement judiciaire de Izicap qui avait levé 21M€

En troisième position, l'investissement, avec la reprise d'actif de Dreamquark qui avait levé 17M€.

L'année aura également vu les cessations ou rachat d'actifs des sociétés Aston I Trade, Peculium, Kard, Eniblock, JelliFi, Equiteasy ou encore Cashway.

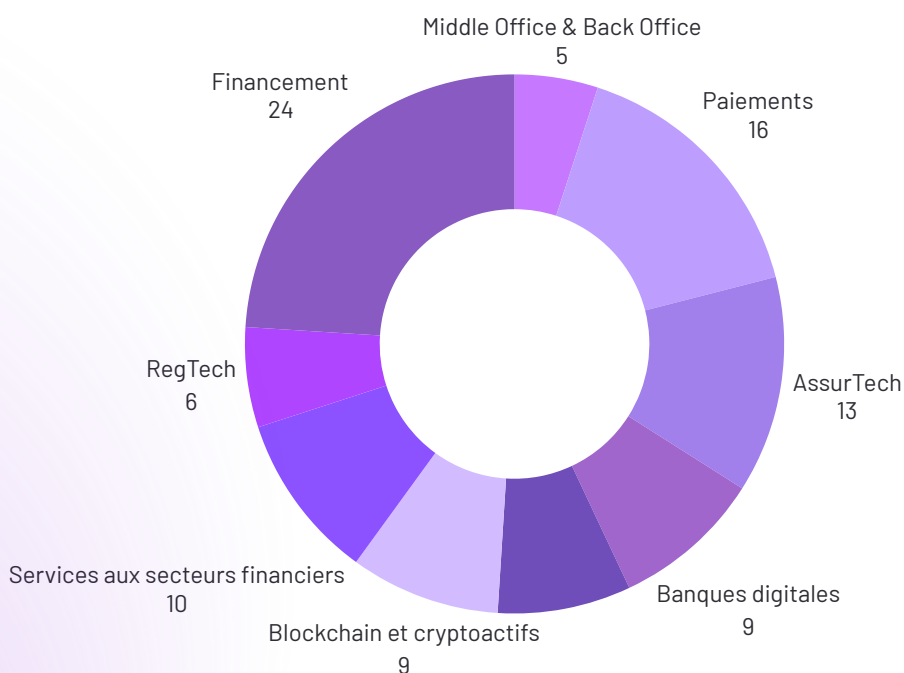
Les cessations ont souvent été le résultat de l'échec de développement sur un segment de marché saturé, d'un modèle économique trop peu rentable, de l'abandon face à la riposte des banques ou d'une absence de relais de croissance en complément d'un segment gratuit proposé en produit d'appel. Au global depuis 2016, nous avons recensé 100 cessations d'activités, représentant au cumul 457 millions d'euros de fonds levés. Cela ne représente que 4% des fonds levés au global dans la Fintech en France à date. L'accélération des cessations d'activités connue à ce jour est encore à surveiller en 2025 compte tenu du contexte actuel, qui rend difficile les refinancements pour les acteurs qui n'ont pas démontré de perspectives de rentabilité aux investisseurs.

Stratégies de rachat d'actif de startups en difficultés financières

Le rachat d'actif se révèle aussi comme une stratégie viable pour la gestion de fin de vie des startups. Plutôt que de choisir la liquidation judiciaire, certaines préfèrent vendre leurs actifs. Cette démarche permet aux entrepreneurs de voir perdurer leurs entreprises et leurs visions, même après une décennie ou plus à la barre.

Le passage d'October Connect à Sopra Steria Software en est un exemple marquant. Cependant, il faut noter que les investisseurs se retrouvent souvent en position délicate dans ces transactions, poussés à renoncer à une partie significative de leur créance et à perdre l'espoir de valoriser leurs participations, parfois acquises à des coûts élevés.

Répartition des 100 cessations d'activité ou mises en sauvegarde de Fintechs par métier en cumul à fin 2024



01.

 L'Observatoire
de la Fintech



LES PANORAMAS DE L'OBSERVATOIRE

Panorama des fonds levés dans la Fintech par métier en cumul à fin 2024

2024 : Panorama des investissements réalisés à date par les fonds d'investissement

2024 : Panorama des investissements réalisés à date par les corporates et CVC

Panorama des fonds levés dans la Fintech par agrément ou statut en cumul à fin 2024

7. Panorama des fonds levés dans la fintech par mét



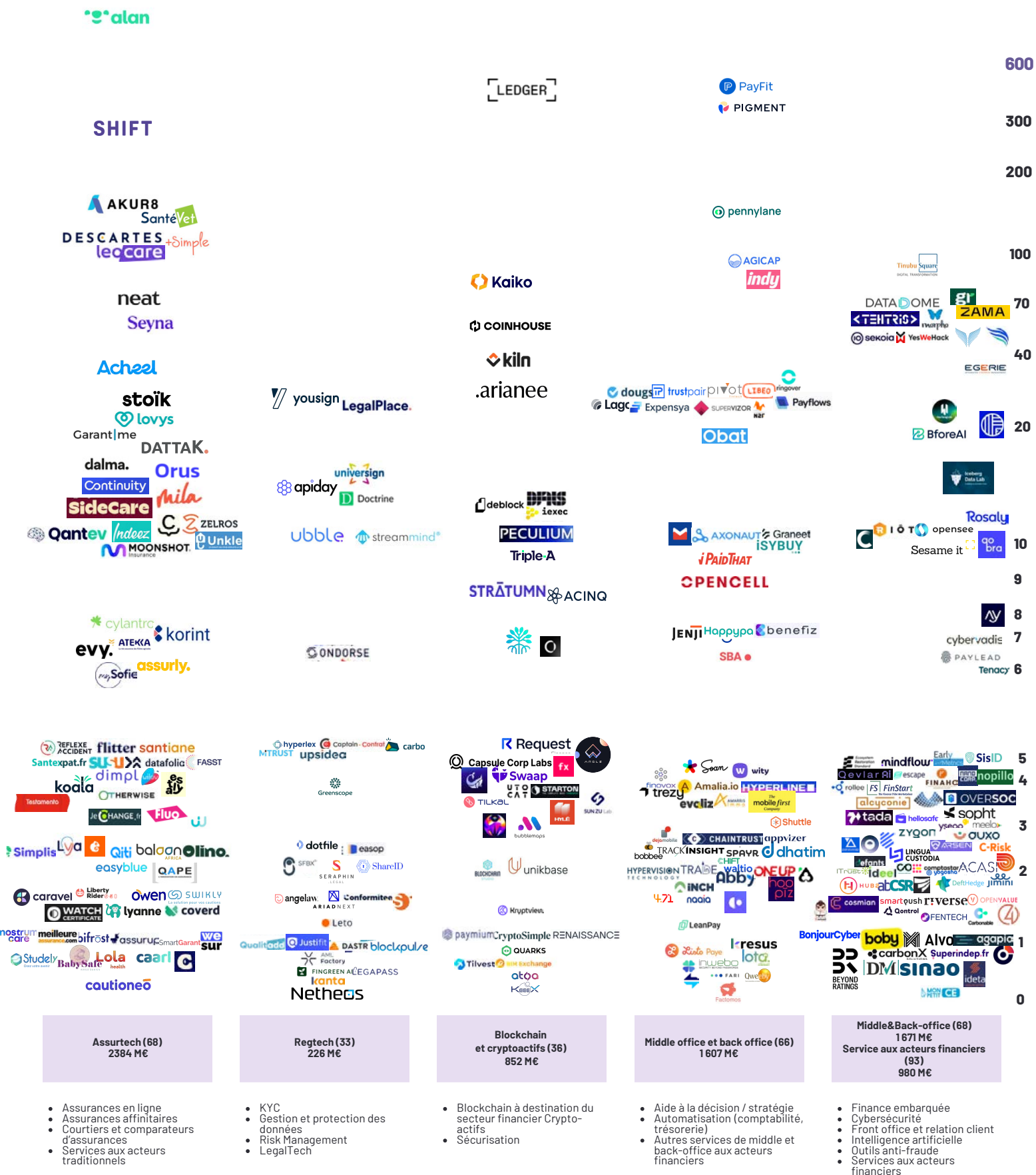
- Terminaux de paiement
- Paiement mobile
- Flux de paiement
- Transfert d'argent et devises

- Financement participatif & alternatif
- Courtage digital
- Affacturage en ligne
- Cagnottes en ligne
- Crédit à la consommation en ligne

- Comptes de dépôt / paiement
- Core-banking
- Solution de cash-back
- Agrégateurs de comptes

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

ier en cumul à fin 2024 (en M€)



Méthodologie : ce panorama des fonds levés dans la fintech par métier en cumul à fin 2024 a été réalisé sur la base des données publiques disponibles à date, émanant notamment des principaux acteurs de l'investissement (VC, CVC, Corporates) et des sociétés elles-mêmes. Ce panorama n'inclut que les Fintech françaises et ne prend pas en compte les levés non annoncés publiquement. Il ne représente pas le flux de la période, mais le cumul à date. Le chiffre entre parenthèses correspond au nombre de fintechs actives à date. Toute information ou mise à jour souhaitée peut être communiquée sur simple demande à contact@fintech-metrix.com.

8. 2024 : Panorama des investissements réalisés à

		Paiement	Financement	Banques digitales	Investissement
360 Capital Partners	1				
Alven	11		Pretto VIRGIL	x qonto	S
Axeleo Capital	10	f joko Formance			apple
BlackFin	8	mooncard	Pretto	Memo Bank	epsor
Breaga	7	LEGO LEMONWAY VIV			
CapHorn Invest	1				
Cathay Innovation	6	alma			flowdesk
Daphne	8	Stiffi Dift		Memo Bank	
Eloia Partners	14	iBonFirst	dimpl		SESAM
Genesis Capital	2		iRaiser		
Eurazéo - Idinvest	18	alma Stiffi Formance Pntecture	Pretto dimpl YOUNITED silver	x qonto	NeoXam IROKO spikoOru
FRST Capital	12	FORMANCE Piana			
ISA	11	alma	finfrog silver		flowdesk
Iris Capital	3				WEEFIN
M Capital Partners	4		myoangee		
New Alpha AM	10	Lydia HODOH			climb SESAM
Newfund	12	Joxko	pono Avanseor	FairMoney	Ramify
Odyssee Venture	4		teamstarter		
Omnia Capital	4				
OneRagTime	6	Dift			
Partech Ventures	13	mooncard		f joko	epsor
Raise Ventures	8	mooncard	finfrog	helios	S
Serena Capital	11	MONI fipto LIBEO	Pretto	Memo Bank helios	
Seventure Partners	8		algoan		
Truffle Capital	10	MoneyBack MONI ShareGroup Smile&Pay	RollingFunds	bridge	
Ventech	5	Dift			
Xänge Siparex	12	Lydia	silver		

Nous avons dénombré de l'ordre de 27 fonds d'investissements français actifs dans le financement de la Fintech avec également Bpif prises de participations total recensées à date ».

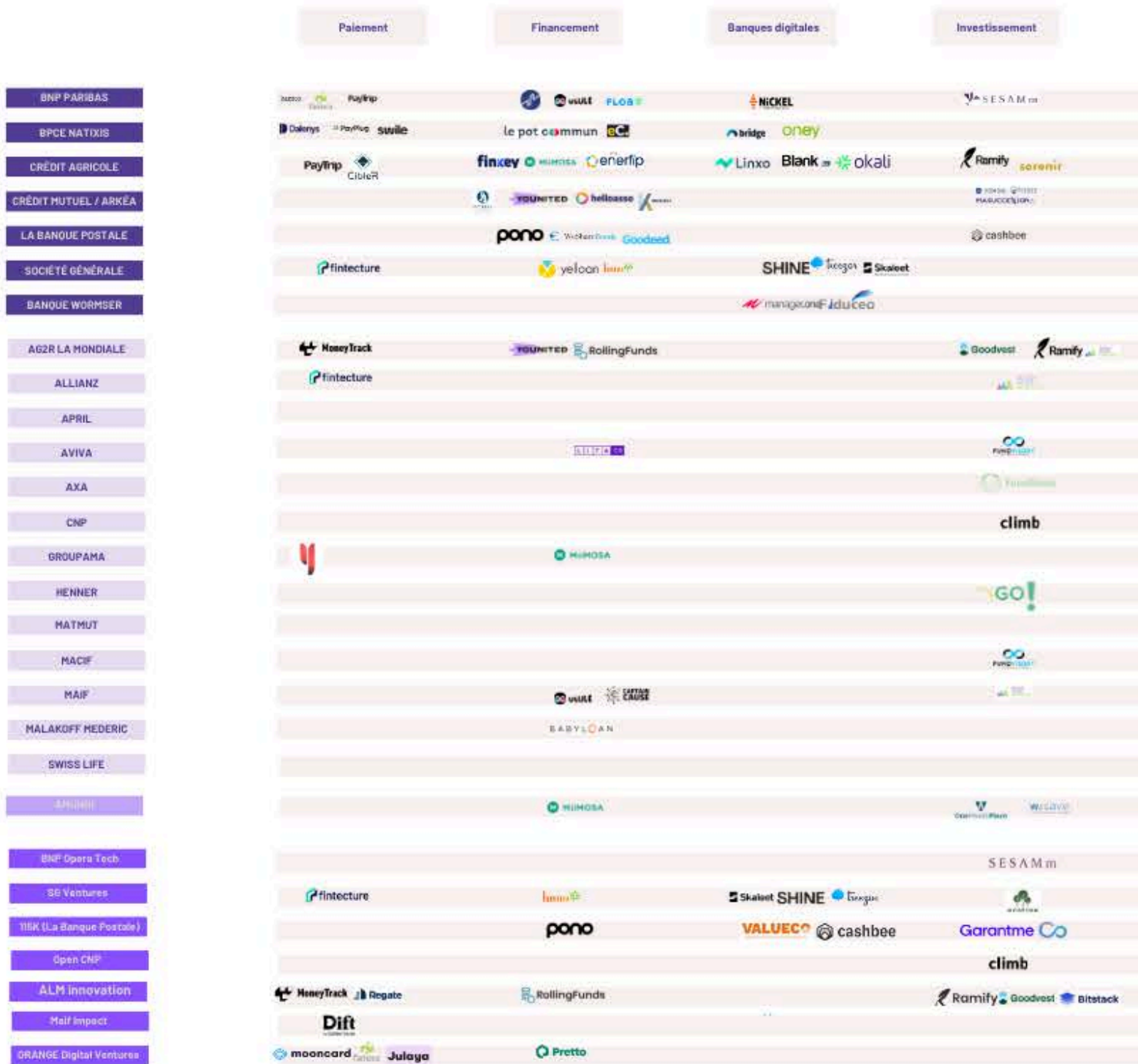
Méthodologie : ce panorama des prises de participations, qu'elles soient minoritaires ou majoritaires, a été réalisé sur la base des données n'inclut que les Fintech françaises et ne prend pas en compte les exits non annoncés publiquement. Il ne représente pas le flux de la Toute information ou mise à jour souhaitée peut être communiquée sur simple demande à contact@fintech-matrix.com.

date par les fonds d'investissement



Kima Ventures très présents au capital de ces start-ups de la finance. Le chiffre à droite du nom de chaque fonds correspond au « nombre de publiques disponibles à date, émanant notamment des principaux acteurs de l'investissement et des sociétés elles-mêmes. Ce panorama mais le portefeuille de participations à date.

9. 2024 : Panorama des investissements réalisés à



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 de Distribution.

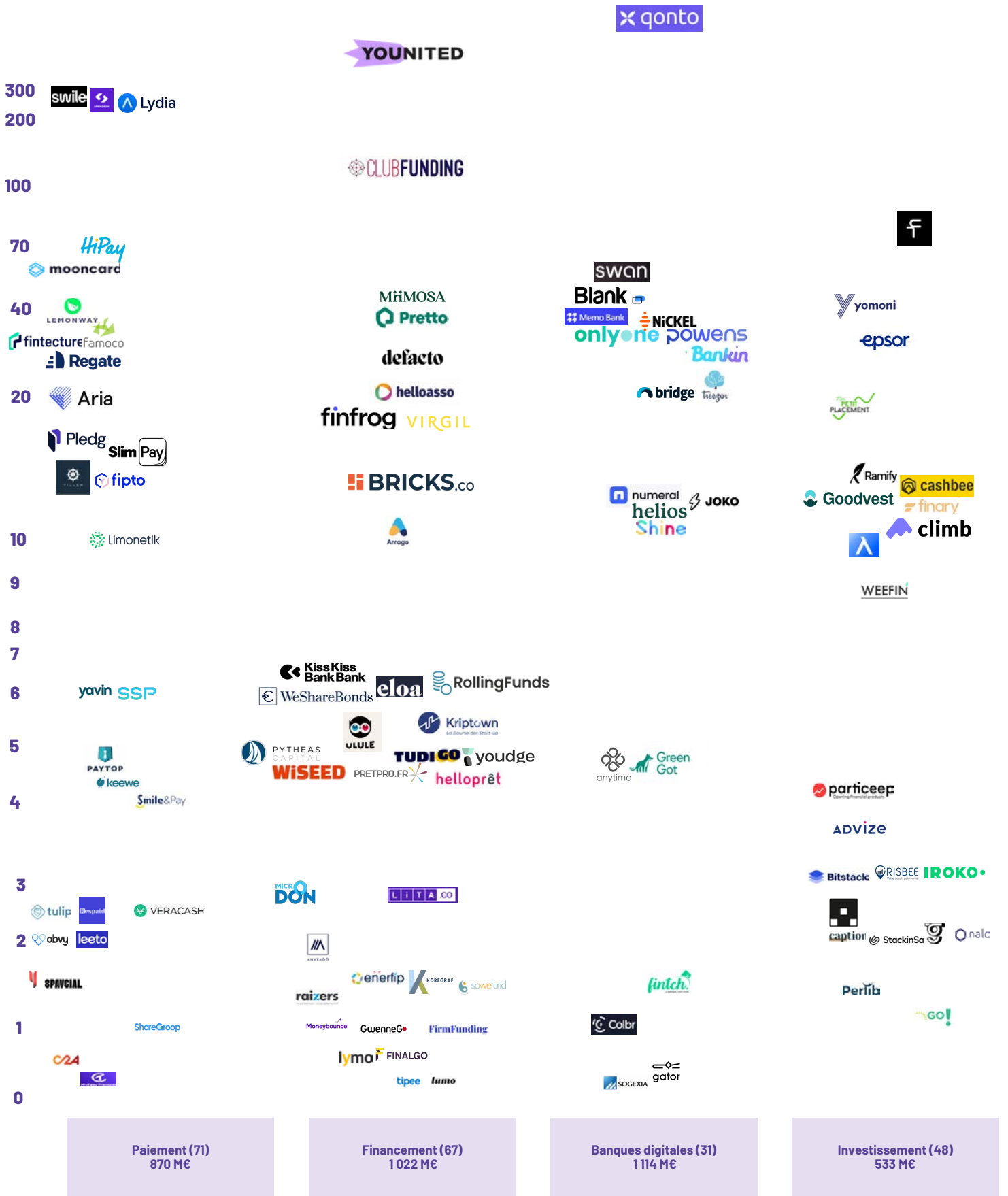
Méthodologie : ce panorama des prises de participations, qu'elles soient minoritaires ou majoritaires, a été réalisé sur la base des données publiques disponibles à date. Il n'inclut que les Fintech françaises et ne prend pas en compte les exits non annoncés publiquement. Il ne représente pas le flux de la période, mais le portefeuille de participations. Toute information ou mise à jour souhaitée peut être communiquée sur simple demande à contact@fintech-metrix.com.

date par les corporates et CVC



d'Asset Management, Corporate Venture Capital (CVC) ou encore d'opérateurs Télécom, d'ESN, ou de groupes
 ite, émanant notamment des principaux acteurs Corporates t et des sociétés elles-mêmes. Ce panorama
 articipations à date.

10. Panorama des fonds levés dans la fintech par



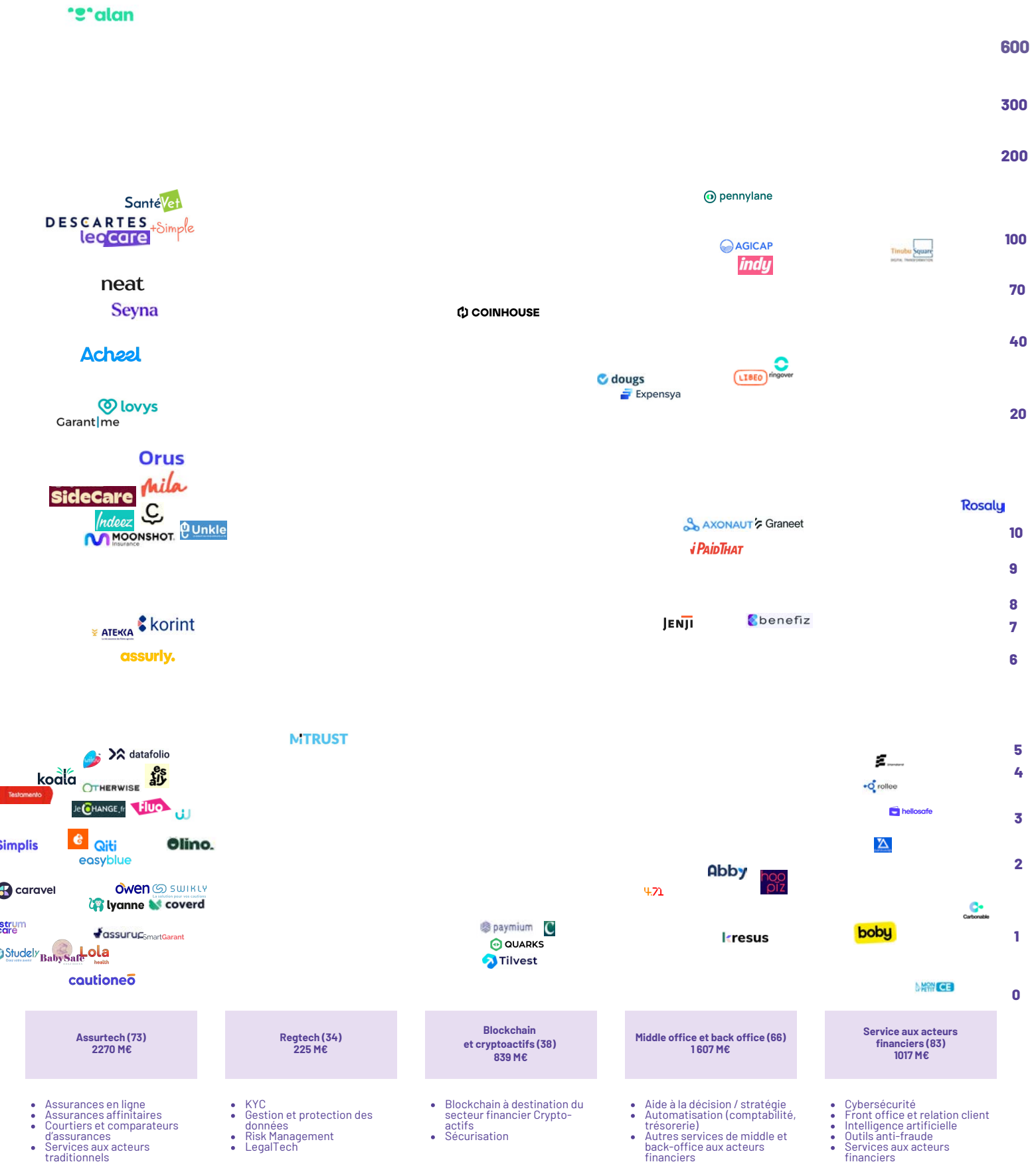
- Terminals de paiement
- Paiement mobile
- Flux de paiement
- Transfert d'argent et devises

- Financement participatif & alternatif
- Courtage digital
- Affacturation en ligne
- Cagnottes en ligne
- Crédit à la consommation en ligne

- Comptes de dépôt / paiement
- Core-banking
- Solution de cash-back
- Agrégateurs de comptes

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

agrément ou statut en cumul à fin 2024 (en M€)



11. Panorama de la Fintech par agrément ou statut réglementaire



François Faure

Associé Conformité externalisée et Contrôle Interne, TECHFIN, Secrétaire Général de l'Observatoire

Le panorama réglementaire des fintechs est en croissance sur l'année. Le nombre de Fintechs régulées ayant levé des fonds a légèrement augmenté au cours de cette année. On compte 191 fintechs régulées ayant levé des fonds cette année contre 186 à la fin de l'année dernière. Le total des fonds levés se monte aujourd'hui à 5 512 M€.

Dans le domaine des établissements de paiements on note l'agrément de la Fintech Hero en tant que EP (11M€ de fonds levés en 2024) et Moneco en tant qu'agent PSP.

Le domaine des cryptos a été très actif en lien avec la future réglementation MICA. Les PSAN existants ayant déjà levé des fonds ont procédé à de nouvelles levées. On citera principalement Flowdesk (46M€), Ramify (11M€), Kriptown (4M€), Stackinsat (1M€) ainsi que la première levée de Kamea Labs.

Dans le domaine du crowdfunding, MiiMosa a obtenu son agrément PSFP en début d'année (41 M€ levés les années précédentes) mais October (PSFP) a cessé ses activités (54M€ levés) ainsi que Solylend (IFP).

Dans le domaine des IOBSP, on citera les nouvelles levées de Agicap (45M€) et de Korint (5M€) ainsi que la première levée de Swaive (2M€), Payflow (25M€), Sportyneo (1,6M).

Dans le domaine des assurances, si aucun nouvel agrément n'a été octroyé, on notera la levée réalisée par Alan (173M€), ainsi que celle réalisée Neat (statut de COA pour 50M€). Si plusieurs courtiers ont levé des fonds pour la première fois (RockFi, Estaly, Welfaire, Wesur, ou encore Cartage) d'autres en revanche ont cessé leurs activités (4,71, Caravel, Operatech, Eniblock).

En matière réglementaire, plusieurs décisions sont intervenues au cours de l'année qui vont significativement impacter les fintechs régulées :

• L'adoption du paquet LCBFT et le choix de l'emplacement de l'AMLA

L'Union Européenne a adopté un nouveau paquet de mesures comprenant une sixième directive anti-blanchiment (AMLD6), un règlement anti-blanchiment (AMLR) et la création une autorité de surveillance européenne en matière LCB-FT (AMLA). Le Conseil de l'Union Européenne a adopté la version finale de ces textes le 30 mai 2024 et les a publiés au journal officiel de l'Union le 19 juin. L'ensemble de ces règles et normes techniques devraient être en place pour une application mi 2027.

Cette réglementation renforce la lutte anti-blanchiment, égalise les règles parmi les fintechs (les EME, les PSAN, les PSFP et IFP seront désormais soumis aux mêmes règles) et permettra des règles de

concurrence plus harmonisées au sein de l'Union et donc plus de facilités pour étendre leurs activités dans d'autres pays.

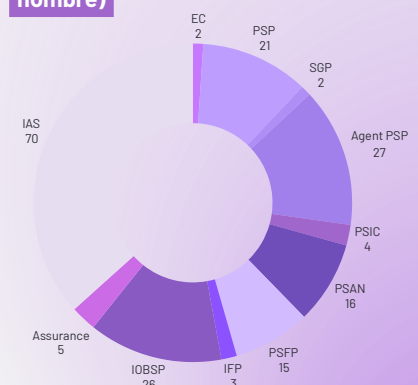
La mise en place progressive de l'AMLA assurera une convergence des contrôles et une culture commune au sein de l'Union. Cela va aussi se traduire par de nouvelles règles d'application (RTS) et donc un renforcement des exigences. Son activité démarrera mi 2025 avec une montée en puissance jusqu'en 2027-2028.

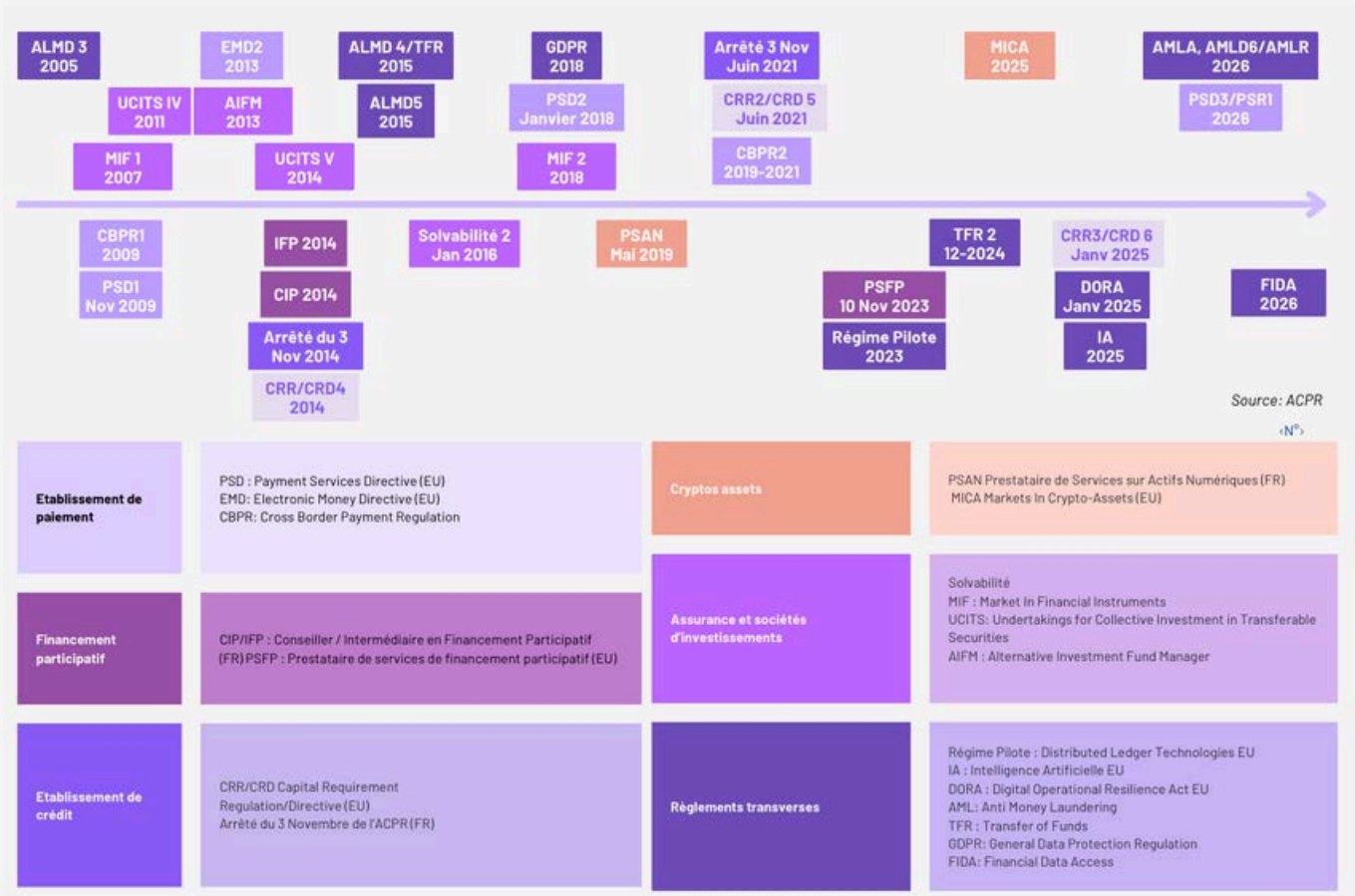
• La refonte de la directive AIFM/FAI et UCITS/OPCVM

Les instances Européennes ont publié au journal officiel le 26 mars 2024 un texte entérinant la refonte de la directive AIFM2, et la modernisation du cadre réglementaire des OPCVM (UCITS V). Les états membres ont 24 mois pour le transposer au niveau national.

Cette directive impacte les fintechs ayant le statut de SGP (Société de gestion de Patrimoine) et les fonds qu'elles gèrent. La directive renforce le cadre de gestion des liquidités, la gestion des conflits d'intérêts, l'encadrement du risque de crédit ou la diversification des risques. Cela renforce les obligations de substances minimales pour les Sociétés de Gestion comme la nécessité d'assurer la conduite de l'activité par 2 personnes.

Fintechs toujours existantes ayant levé des fonds par agrément/statut (en nombre)





• L'entrée en vigueur de la travel rule

Le règlement européen, 2023/1113 qui étend son champ aux transferts de crypto actifs est entré en application en décembre. Il oblige les PSAN à inclure et contrôler les informations complètes sur l'expéditeur et le bénéficiaire dans tous les transferts de crypto-actifs, tout comme les prestataires de services de paiement le font actuellement pour les virements électroniques.

• L'entrée en vigueur du règlement MICA (Markets in Crypto-Assets Regulation, MiCA)

En décembre, le règlement européen MICA entre en application. Il remplace le régime instauré par la France le 22 mai 2019 par la loi dite Pacte (Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises).

Les Prestataires de Services sur Actifs Numériques (PSAN) enregistrés ou agréés sous le régime national devront d'ici le 30/06/2026 recevoir un agrément sous MiCA (CASP) auprès de l'AMF avant cette date.

Le règlement va considérablement renforcer les obligations de lutte anti-blanchiment, les exigences prudentielles, la protection des consommateurs et la transparence en matière de frais et de risques.

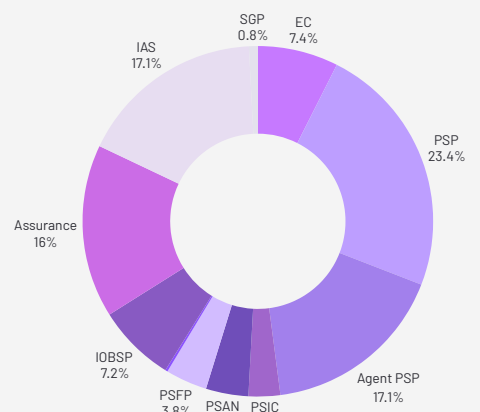
Cela représente un saut qualitatif important pour les futurs CASP qui devront investir significativement pour obtenir cet agrément. En revanche, le règlement et agrément étant européens, cela resubira les distorsions de concurrence entre les établissements des divers états membres.

• L'entrée en vigueur du règlement DORA

Enfin, janvier 2025 verra l'entrée en application du règlement DORA (Digital Operational and Resilience Act) qui encadre la gestion des risques informatiques, la gestion et la classification des incidents, oblige la mise en place des tests de résilience opérationnelle et encadre la gestion des prestations externalisées.

Son périmètre est très large et va impacter une grande partie des fintechs soit directement (les banques, les entreprises d'investissement, les compagnies d'assurance, les prestataires de services de crypto-actifs, les plateformes de financement participatif etc.), soit indirectement pour celles qui prestataires de services informatiques.

Fintechs actives ayant levé des fonds par agrément/statut (en fonds levés)



12. L'évolution boursière des fintech cotées : Le #Fintech40



Antoine Fraysse-Soulier

Responsable de l'Analyse des Marchés
d'eToro en France

Au cours de la dernière décennie, nous avons constaté une montée en puissance des acteurs de la fintech, particulièrement sur la scène internationale. Certains de ces acteurs ont atteint une envergure significative, leur permettant de faire leur entrée en bourse. Afin de proposer une approche plus précise de la valorisation des Fintechs, au-delà des levées de fonds privées, nous avons développé une analyse régulière basée sur un indicateur clé : la valorisation boursière. Pour neutraliser l'impact des événements exceptionnels et spécifiques des années 2020, 2021 et 2022, nous avons opté pour un point de départ de cet indice en 2018, offrant ainsi une perspective d'au moins six années.

Méthodologie

Pour élaborer cet indice, nous avons sélectionné 40 sociétés listées sur diverses places boursières, et opérant dans l'un des métiers considérés dans notre méthodologie globale comme de la Fintech. Nous avons pris en considération leur capitalisation boursière ainsi que la part de leur capital flottant, c'est-à-dire la partie des actions effectivement susceptible d'être échangée sur le marché. Ce qui donne ainsi une pondération à chaque société au sein de l'indice. Les bonnes pratiques de calcul des indices prévoient de ne pas retenir un acteur qui représente plus de 10% de la valeur de l'indice. Cependant, la composition actuelle de notre échantillon, combinée au nombre encore limité de fintechs cotées à l'échelle mondiale, nous conduit à appliquer une pondération ajustée. Ainsi, le poids des plus grandes entreprises est réduit, et l'excédent est redistribué sur les plus petites, afin de respecter cette règle et garantir une représentation équilibrée.

Composition de l'indice par ordre alphabétique avec la market capitalisation de chaque valeur

Valeur	Pays	Place de cotation	Métier fintech	Date IPO	Market Cap (Mds USD) 31/12/2023	Market Cap (Mds USD) 30/11/2024
Adyen	Pays-Bas	Euronext Amsterdam	Paiements	13/06/2018	40	43
Affirm Holdings	USA	Nasdaq	Paiements	13/01/2021	15	22
Allfunds	Espagne	Euronext Amsterdam	Investissement	27/04/2021	4	4
Bakkt holdings	USA	NYSE	Cryptomonnaies	18/10/2021	0.2	0.2
Blackline	USA	Nasdaq	Service (comptatech)	28/10/2016	4	4
Block (Square)	USA	NYSE	Paiements	19/11/2015	48	55
Canaan	Singapour	Nasdaq	Cryptomonnaies	21/11/2019	0.4	0.6
Coinbase	USA	Nasdaq	Cryptomonnaies	14/04/2021	42	74
Edenred	France	Euronext Paris	Paiements	02/07/2010	13	8
Envestnet	USA	NYSE	Investissement	29/07/2010	3	3
Fineco Bank	Italy	Borsa Italiana	Neobanque	02/07/2014	8	10
FIS (Fidelity)	USA	NYSE	Service (Information financière)	27/02/1987	36	46
Fiserv	USA	NYSE	Service (Information financière)	25/09/1986	80	126
Flow Traders	Pays-Bas	Euronext Amsterdam	Investissement	18/06/2015	1	1
Funding Circle	Europe	LSE	Financement	28/09/2018	0.2	0.6
Green Dot Corp	USA	NYSE	Neobanque	22/07/2010	1	0.6
Hippo	USA	NYSE	Assurance	03/08/2021	0.2	0.8
Hut8Mining Corp	USA	TSX Toronto	Cryptomonnaies	17/09/2021	1	3
Intuit	USA	Nasdaq	Services	12/03/1993	177	180
Lemonade	USA	NYSE	Assurance	01/07/2020	1	4
LendingClub	USA	NYSE	Financement	11/12/2014	1	2
Lufax	Chine	NYSE	Financement	29/10/2020	2	2
Marathon Digital Holdings	USA	Nasdaq	Cryptomonnaies	09/02/2012	5	9
Marqeta Inc	USA	Nasdaq	Paiements	09/06/2021	4	2
Nubank(Nu Holdings)	Brésil	NYSE	Neobanque	11/11/2021	40	60
Payoneer	USA	Nasdaq	Paiements	28/06/2021	2	4
Paypal	USA	Nasdaq	Paiements	15/02/2002	66	87
Paytm (One 97 communications Ltd)	Inde	India SE	Paiements	01/12/2011	5	7
Pluxee	France	Euronext Paris	Paiements	01/02/2024	-	4
Q2 holdings	USA	NYSE	Service (solutions numériques)	20/03/2014	3	6
Rakuten Bank	Japon	Tokyo Stock Exchange	Neobanque	21/04/2023	10	5
Riot platforms	USA	Nasdaq	Cryptomonnaies	24/01/2003	3	4
Roadzen	USA	Nasdaq	Assurance	22/09/2023	0.3	0.1
Robinwood	USA	Nasdaq	Investissement	28/07/2021	11	33
Root	USA	Nasdaq	Assurance	28/10/2020	0.2	1.5
SoFi (SoFi Technologies Inc)	USA	Nasdaq	Investissement	01/06/2021	10	18
Wise	UK	LSE	Paiements	07/07/2021	9	11
Worldline	France	Euronext Paris	Paiements	27/06/2014	5	2
Xero Ltd	Nouvelle-Zélande	ASX Australia Stock Exchange	Service (comptatech)	08/11/2012	17	17
Zongh An	Chine	Hong-Kong	Assurance	21/09/2017	0	0.1

Composition de l'indice

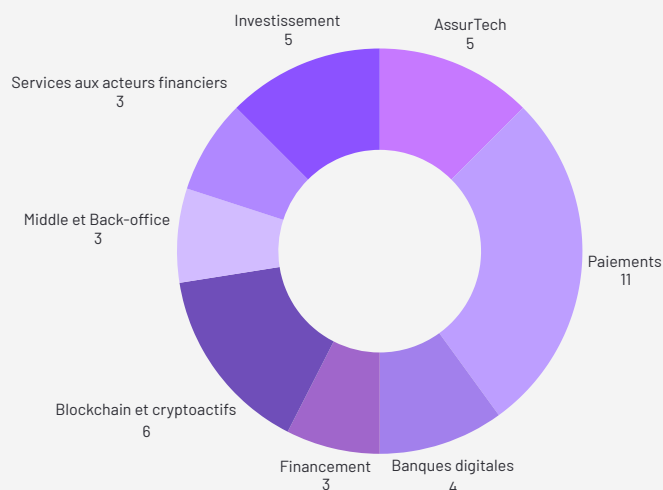
Nous avons construit cet indice sur la base de 40 valeurs parmi les plus fortes cotations mondiales.

Nous avons dû étendre sa composition à des valeurs moins importantes afin de couvrir les différentes géographies dans laquelle la Fintech opère, et également les différents métiers de la Fintech. On retrouve ainsi en termes de répartition géographique le continent Américain avec 25 sociétés, l'Europe avec 9 sociétés, l'Asie avec 5 sociétés et l'Océanie avec 1 société.

En termes de métiers fintech, les plus représentées, sont les sociétés de services de paiements (28%), suivie par la Blockchain et Cryptoactifs (15%) et à égalité en troisième place l'Assurtech (13%) et l'Investissement (13%).

En 2024, l'indice a évolué avec la sortie de Hipay en France, remplacée par Pluxee suite à son IPO sur Euronext Paris le 1er février 2024.

Répartition des fintechs cotées par métier (en nombre)



Répartition des 40 fintech de l'indice par zone géographique

En nombre	Paiement	Financement	Banques digitales	Investissement	Assurtech	Blockchain & cryptos	Middle et Back-Office	Services aux acteurs financiers	Total
Amérique	5	1	2	3	4	5	2	3	25
Europe	5	1	1	2	-	-	-	-	9
Asie	1	1	1	-	1	1	-	-	5
Océanie	-	-	-	-	-	-	1	-	1
Total	11	3	4	5	5	6	3	3	40

Introductions en bourse IPO de 2024 et de ces dernières années

La moitié des Fintechs étaient cotées avant 2018, date à laquelle, nous avons démarré la cotation de l'indice #Fintech40. Les années 2020 et surtout 2021 ont vu de nouvelles introductions en Bourse (IPO), en raison des conditions favorables de marchés et taux d'intérêts encore historiquement bas. Le début de cycle de hausse de taux, qui a démarré en 2022, a coïncidé avec l'arrêt des IPO de fintechs, ne bénéficiant plus de conditions favorables pour s'introduire en Bourse. En 2024, seulement une fintech s'est cotée, sur Euronext Paris.

Répartition géographique des IPO des 5 dernières années de l'indice

En nombre	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total
Amérique	-	2	10	-	1	-	13
Europe	-	-	2	-	-	1	3
Asie	1	1	-	-	1	-	3
Océanie	-	-	-	-	-	-	-
Total	1	3	12	-	2	1	19

#Fintech40 : Performance de l'indice

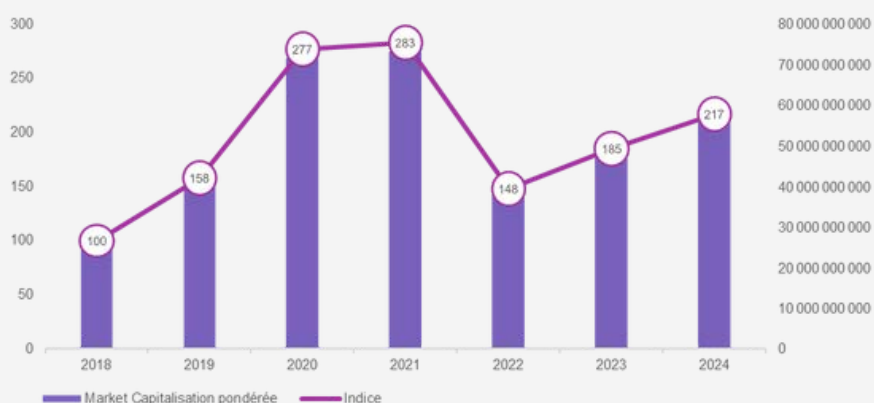
La somme des capitalisations boursières des 40 sociétés de l'indice au 30 novembre 2024 totalise 859 milliards USD. En valeur pondérée, l'indice Fintech 40 en base 100 au 30/11/2024 progresse de +117% depuis le 1er janvier 2018, date de création de l'indice.

Etant donnée la fragmentation relativement importante de ce marché des fintechs, la volatilité de l'indice est assez marquée. En effet, entre 2019 et 2022, l'indice a progressé de 283%, connaissant son pic. En revanche, l'année 2022 a vu les cours des principales Fintech dévisser, en chute de 48%. L'année 2023 a marqué un rebond significatif de l'indice (+25%).

L'année 2024 a vu une hausse significative en deuxième partie d'année, pour porter la performance annuelle à +17% (au 30/11/2024).

En comparaison sur les 11 premiers mois de l'année, le Nasdaq fait +26%, le Dow Jones fait +19%, l'Eurostoxx 50 fait +6%, le DAX50 fait +17%, et le CAC 40 a fait -4%.

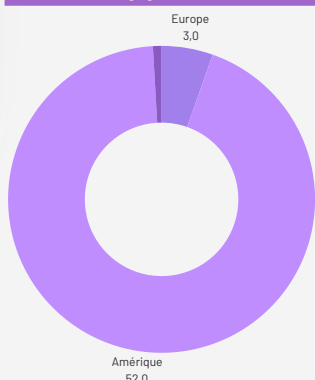
Performance de l'indice #Fintech40 en base 100 entre 2018 et 2024



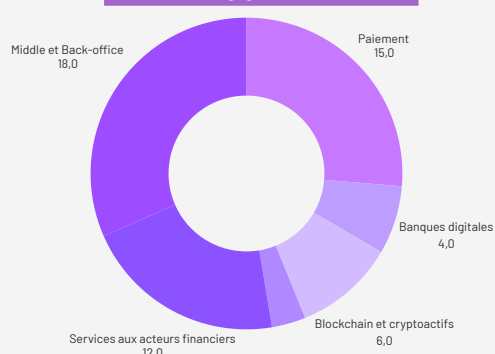
Valorisations du #Fintech40 par métier et région (market cap pondérée, M\$)

Répartition en valorisation	Paiement	Finance ment	Banques digitales	Investisse-ment	Assur tech	Blockchain & cryptos	Middle et Back-Office	Services aux acteurs financiers	Total
Amérique	11 836	6	3 363	1 773	16	6 104	17 603	12 080	52 783
Europe	2 699	0,3	178	20	-	-	-	-	2 898
Asie	17	3	12	-	0,003	0,2	-	-	33
Océanie	-	-	-	-	-	-	498	-	498
Total	14 553	10	3 554	1 793	16	6 104	18 101	12 080	56 212

Répartition géographique du #Fintech40 (market cap pondéré, Mds\$)



Répartition par métier du #Fintech40 (market cap pondéré, Mds\$)



L'évolution boursière du #Fintech40 en 2024



Vue par L'Observatoire de la Fintech

La capitalisation boursière se répartit **géographiquement** à 94% pour le continent Américain, 5% pour l'Europe, 1% pour l'Océanie et 0,1% pour l'Asie.

- La principale capitalisation de l'indice Fintech 40 demeure la société américaine Intuit. Elle est spécialisée dans le développement de solutions de gestion, sa performance boursière a plus que triplé en cinq ans, avec une valorisation en novembre 2024 à plus de 180 milliards USD.
- Les fintechs liées aux crypto actifs ont profité d'une surperformance significative pour tirer l'indice vers le haut. Une grande partie de la hausse s'est faite au 4ème trimestre, grâce à une conjonction de facteurs favorables. Tout d'abord, l'élection de Donald Trump a été un catalyseur fort, ensuite la démission de Gary Gensler comme patron de la SEC. Très récemment, la nomination de Paul Atkins été bien accueillie par les investisseurs qui se sont rués vers les valeurs cryptos. En effet, s'ouvre une période propice, où la réglementation pourrait être favorable à cette classe d'actifs.
- Par conséquent, des sociétés comme Riot Platforms ou Mara Holdings Coinbase ont grimpé respectivement de 89%, 81% et 114% sur le seul 4ème trimestre.
- Les trois fintechs françaises Edenred, Worldline et Pluxee se sont distingués par leurs performances négatives, chutant respectivement de 40 %, 56 % et 24 % en 2024.

Du côté de l'Inde, One 97 communications (ex Paytm) a chuté lors du 1er semestre, en cause une obligation de la Reserve Bank of India (RBI) envers Paytm Payments Bank, filiale de Paytm, de cesser d'accepter de nouveaux dépôts sur ses comptes à partir du mois de mars. Cela a suscité des inquiétudes quant à l'érosion des revenus de la principale activité de paiement de l'entreprise.

Par métiers Fintech : les plus importantes capitalisations reviennent aux valeurs du paiement, elles sont au nombre de 11 dans l'indice. On va trouver des acteurs comme Paypal, Block et Adyen qui dépassent les 40 milliards de dollars de capitalisation boursière.

De l'autre côté du spectre, les acteurs de l'Assurtech comme Roadzen, Hippo, Root, ZonghAn ont les plus faibles capitalisations, ce métier de la fintech étant plus récent. Les plus fortes progressions boursières sont à mettre à l'actif des Fintechs cryptos, elles sont au nombre de 6 au sein de l'indice. Concernant les baisses, on ne recense pas de secteur en particulier qui se distingue.

Géographiquement, les Etats-Unis étant le pays le plus représenté, il est aussi celui où les fintechs progressent le plus. La capitalisation pondérée atteint 57 milliards de dollars.

01.

L'Observatoire
de la Fintech



13. TENDANCES DE LA FINTECH À L'INTERNATIONAL

13.1 International - Europe

13.2 International - Etats-Unis

13.3 International - Chine

13.4 International - Afrique

13.1 International - Europe



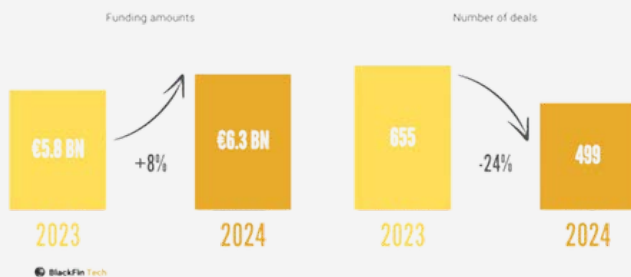
2024 : L'année de la maturité pour la fintech européenne ?



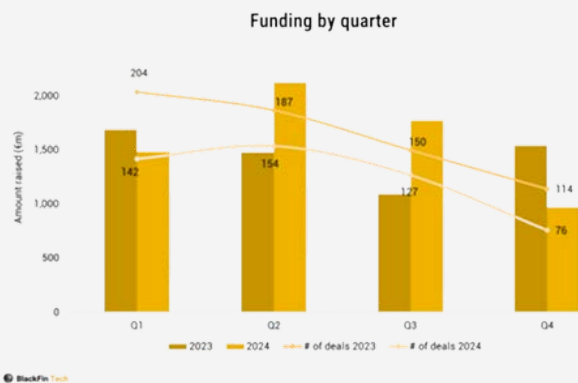
Michele Foradori

Investment Director, BlackFin Capital Partners

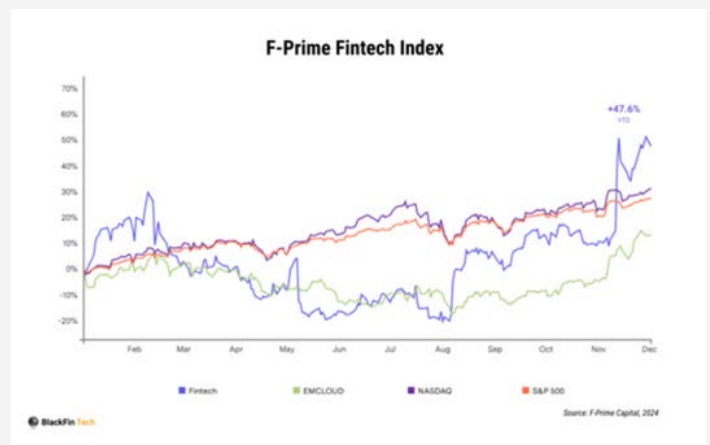
Sous l'effet du ralentissement amorcé en 2022 et confirmé en 2023, l'investissement en capital-risque dans les fintechs européennes poursuit sa décline, avec une baisse de près d'un quart du nombre de deals en 2024. Pour autant, les montants levés par les fintechs ont progressé de 8%, passant de 5,8 milliards d'euros en 2023 à 6,3 milliards cette année. Moins de fintechs financées, mais davantage de fonds injectés : serait-ce le signe que l'écosystème gagne en maturité ?



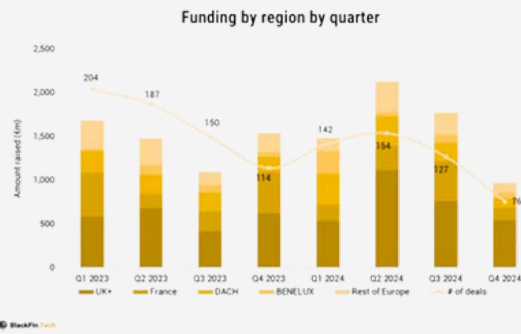
A y regarder de plus près, une reprise timide s'est esquissée aux deuxième et troisième trimestres, tant en nombre de levées de fonds qu'en montants récoltés. Cette hausse par rapport à l'année précédente suggère un regain de confiance de la part des investisseurs - si l'on considère la baisse au quatrième trimestre comme un événement peu significatif au vu de la tendance annuelle (et en gardant à l'esprit que les données prises en compte pour le Q4 s'arrêtent fin novembre).



Poursuivant sur sa belle lancée amorcée fin 2023, le F-Prime Fintech Index, un indice financier spécialisé qui suit la performance des entreprises fintech dans divers secteurs, a surpassé cette année les principaux indices de marché, dont le Nasdaq, le S&P 500 et l'Emcloud. Bien qu'il ait commencé l'année sur une note positive, l'indice a connu un repli à partir de mi-février, suivi d'une forte reprise en août.



La tendance observée par trimestre à l'échelle européenne, en forme de cloche avec un soubresaut de financement sur Q1 et Q2 2024, se répercute de manière fidèle sur chaque géographie. Le Royaume-Uni continue de dominer la scène fintech européenne, suivi par la France, la région DACH et le Benelux. Plus timide au premier trimestre, les fintechs françaises ont particulièrement levé des fonds entre le printemps et l'automne.

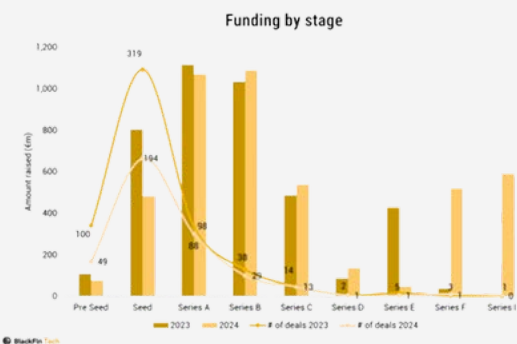


Vers une plus grande maturité des fintechs en Europe ?

Bien que les montants globaux des financements à travers les différents stades d'investissement soient relativement stables, on observe une baisse significative du nombre et des montants des levées de fonds en phase d'amorçage (pré-seed et seed).

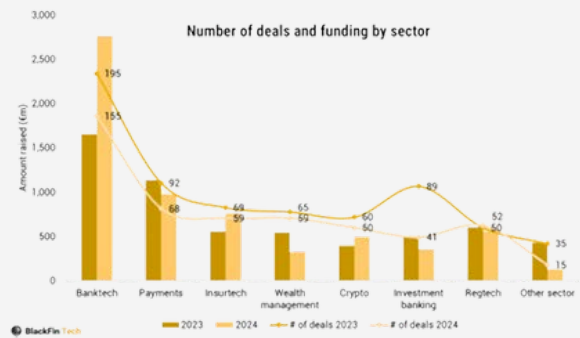
Le ralentissement du financement des fintechs en phase early s'explique par une diminution du nombre de nouvelles startups, mais également par le retour des investisseurs late et growth. Après une année 2023 marquée par leur prudence à l'égard des valorisations élevées, ils reviennent alors que celles-ci retrouvent des niveaux plus attractifs. Ce phénomène reflète aussi une maturité croissante du marché, où la priorité est donnée à une croissance durable et à des modèles éprouvés.

D'autre part, trois séries B cette année ont égalé ou dépassé les 100 millions d'€ (Finbourne Technology, Osapiens et Datasnipper), alors qu'en 2023, pas une seule série B n'avait atteint ce montant.



En matière de secteurs, on observe une recrudescence des montants levés par les Banktechs et les Insurtechs, deux secteurs phares de la fintech en Europe.

Si l'on zoome sur la Banktech d'abord, la forte hausse des montants investis s'explique en partie par la méga levée de fonds de Monzo, la néobanque britannique, qui a bouclé une série I en deux tranches (396M € en mars puis 175M € en mai). Quant à l'augmentation des montants investis dans les Insurtechs, elle s'explique par deux méga levées en France, au troisième trimestre, qui cumulent à elles deux près de 300M € : les impressionnantes levées de fonds d'Alan et d'Akur8. En matière de financement, on note par ailleurs un léger repli des levées de fonds des startups de paiement, de la gestion d'actifs, de l'Investment banking et de la Regtech.

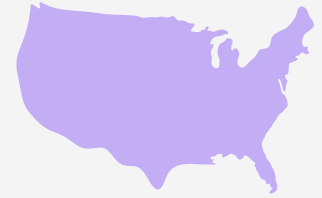


Enfin, l'analyse des 10 plus grosses levées de fonds de l'année dans les principaux hubs fintech européens présente une répartition relativement équilibrée. Parmi celles-ci, 4 proviennent du Royaume-Uni, 3 de France, 2 d'Allemagne et 1 des Pays-Bas. Ce qui unit la plupart des sociétés ci-dessous : le fait d'avoir atteint le statut de Category leader, ce qui attire les investisseurs late stage/growth qui cherchent dorénavant à investir leur dry powder

Top 10 deals Europe - 2024						
Company	Category	Description	Country	Stage	Amount raised*	Investors
MONZO	Banktech	Monzo is neobank that offers a comprehensive suite of banking services through its mobile app.		Series I	€561m	CapitalG, Hedosophia, Google Ventures, HoegShan Capital, IDC, Passion Capital, Tencent
ZEPZ	Payments	Zepz specializes in international money transfers, facilitating cross-border payments through its brands Sendwise and World Remit.		Series F	€246m	Accel, LeapFrog, TCV, International Finance Corp (World Bank), Collier Capital
ALAN	Insurtech	Alan offers a fully-digital health insurance platform serving both individuals and businesses with healthcare services and rapid reimbursements.		Series F	€172m	Bellius Bank, Ontario Teachers' Pension Plan, Temasek, Coaiue Management, Lakestar
PIGMENT	Banktech	Pigment is a business planning platform that provides organizations with tools for strategic planning, budgeting, and forecasting.		Series D	€135m	ICONIQ Capital, Sandberg Bernthal Venture Partners, IVP, Menitech, Greenoaks, Felix Capital
FINBOURNE	Investment Banking	FINBOURNE provides an investment data management platform, enabling financial services firms to efficiently aggregate and utilize data.		Series B	€130m	CommerzVentures, HSBC, Highland Europe, AXA Venture Partners
AKUR8	Insurtech	Akur8 specializes in optimizing insurance pricing by leveraging AI to develop advanced risk models.		Series C	€110m	One Peak, Partners Group, Guidewire Software
OSAPIENS	Regtech	osapiens is an ESG platform that provides compliance and sustainability reporting solutions.		Series B	€110m	Goldman Sachs Alternatives
SOLARIS	Banktech	Solaris is a Banking-as-a-Service platform, offering white-label banking modules and digital financial services.		Series F	€96m	SBI Group and other existing investors
DATASNIPPER	Banktech	Datasnipper supports audit and finance teams by automating repetitive tasks and facilitating data extraction and verification.		Series B	€92m	Index Ventures
VITESSE	Payments	Vitesse offers solutions for the insurance sector that enable faster claims payouts, enhance capital safety, and provide real-time visibility and control.		Series C	€86m	KKR, Hannover Digital Investments

*Converted to € using the ECB's average 2024 exchange rates as of mid-November 2024

13.2 International - Etats-Unis



Financement de la Fintech sur le continent américain, panne sèche ?



François Assada

Associé Audit

Responsable du marché Fintech, KPMG France

Après deux années consécutives où nous avons traversé un contexte économique et géopolitique complexe et où le continent Américain, habituellement locomotive des investissements Tech et Fintech, n'avait pas échappé à la tendance baissière des investissements avec une diminution de 36% en 2023, par rapport à 2021, François Assada nous éclaire sur l'orientation en 2024 des marchés américains dans la Fintech.

Bonjour François, quelles ont été les évolutions au premier semestre 2024 du marché des Fintech sur le continent Américain ?

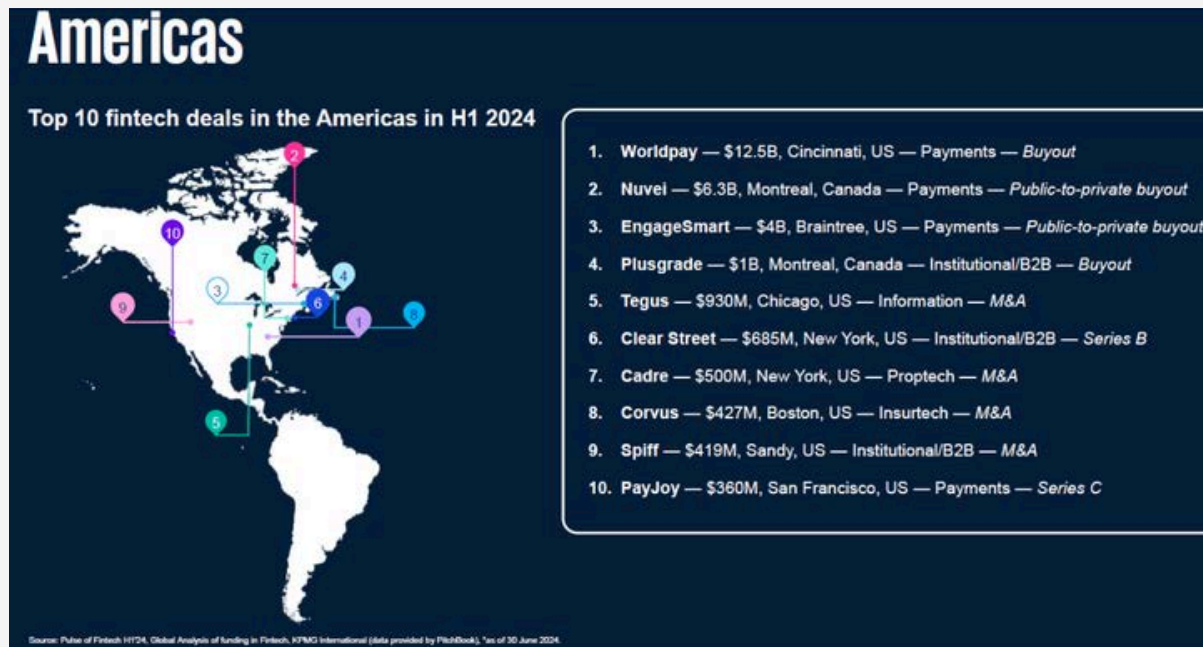
L'investissement total dans les technologies financières sur le continent a légèrement diminué, passant de 38,5 milliards de dollars au deuxième semestre 2023 à 36,8 milliards de dollars au premier semestre 2024, bien que le nombre de transactions dans les fintechs soit passé de 1066 à 1123 au cours de la même période. Compte tenu de l'environnement de taux d'intérêt élevés, de l'incertitude géopolitique et des défis persistants en matière de valorisation, les investisseurs en fintech ont montré un appétit modéré pour conclure les transactions les plus importantes. Les investissements en capital-risque en phase de croissance continuent d'être particulièrement faibles au premier semestre 2024, avec seulement 0,6 milliard de dollars, contre 1,9 milliard de dollars pour l'ensemble de l'année 2023.

Total funding activity (VC, PE and M&A) in fintech in the Americas 2021-2024*



Quels sont les principaux faits marquants du premier semestre 2024 ?

FA : Les États-Unis ont représenté 27,4 milliards de dollars sur les 36,7 milliards de dollars d'investissements en fintech observés sur le continent américain au cours du premier semestre 2024, y compris l'acquisition de Worldpay par GTCR pour 12,5 milliards de dollars, le rachat de la plateforme d'engagement client B2B EngageSmart par Vista Equity Partners pour 4 milliards de dollars, l'acquisition de la société de recherche financière Tegas par AlphaSense pour 930 millions de dollars, et la levée de fonds en capital-risque de 685 millions de dollars par la société de plateforme de marchés financiers Clear Street.



Et hors des États-Unis ?

FA : En dehors des États-Unis, les investissements en fintech au Canada ont été particulièrement remarquables au premier semestre 2024, atteignant un niveau record de 7,8 milliards de dollars sur une période de six mois. Deux transactions ont représenté l'essentiel de ce financement : l'acquisition pour 6,3 milliards de dollars de la société de paiements Nuvei par Advent International et le rachat pour un milliard de dollars de la société de solutions de revenus Plusgrade par General Atlantic. Du côté du Brésil, alors que la fintech y reste une valeur sûre pour les investisseurs, les investissements au premier semestre 2024 ont été assez faibles, avec seulement 616 milliards de dollars d'investissement contre 1,8 milliard de dollars au deuxième semestre 2023.

Par types de transactions, peux-tu nous commenter l'activité sur le continent américain au premier semestre 2024 ?

FA : L'environnement de taux d'intérêt élevés combiné à un écart persistant dans les valorisations et à la recherche d'actifs de qualité a maintenu les investissements VC et PE dans la fintech à des niveaux un peu faibles au cours du premier semestre 2024. Sur le front des fusions et acquisitions, l'orientation des transactions a quelque peu changé au premier semestre 2024 ; alors qu'en 2023, un certain nombre de grandes organisations cherchaient à céder les éléments sous-performants de leur activité afin de se concentrer sur leur cœur de métier, le premier semestre 2024 a vu les entreprises chercher des opportunités de faire des acquisitions plus petites visant à améliorer leurs capacités dans des domaines pointus.

Il semble qu'on a observé un intérêt croissant pour la sortie de bourse de fintechs cotées. Peux-tu nous en dire plus ?

FA : En 2021 et 2022, le secteur des fintechs a connu une activité importante d'introduction en bourse (IPO), notamment un certain nombre de fintechs accédant à la bourse. Depuis lors, un certain nombre de ces entreprises ont rencontré des difficultés en raison d'un environnement de marché difficile. Cela a conduit à un intérêt croissant pour la sortie des fintechs qui étaient entrées précocement. Au cours du premier semestre 2024, la plus importante de ces opérations a été celle de Nuvei, qui a été racheté par Advent International pour 6,3 milliards de dollars.

Quelles ont été les tendances pour le 3^e trimestre 2024 sur le continent Américain ?

FA : On observe une stagnation au 3^e trimestre 2024 avec des transactions cumulées de l'ordre \$10 milliards contre \$9 milliards au 2^e trimestre 2024. Comme attendu, les transactions ont été essentiellement concentrées sur les États-Unis (91%). En particulier, deux transactions significatives aux États-Unis ont marqué le 3^e trimestre 2024 : la vente de Candescant (Digital Banking) par NCR Voyix Corporation à Veritas Capital pour \$2,5 milliards et l'acquisition de Transact Campus par Rper Technologies pour \$1,5 milliard.

13.3 International - Chine



2024: Amélioration en vue, horizon incertain



Hua Sun-Bai

Business Angel, Ex-VP Financial Services de FOSUN International

La rédaction: Bonjour Hua, 2024 est une année de baisse de taux d'intérêt pour l'Europe et les Etats Unis, une bonne nouvelle pour le secteur tech sur le front financement. En revanche, l'instabilité géopolitique continue à peser avec un risque accru de défaillance pour des acteurs les plus fragiles. Quelle est la situation en Chine ?

Hua Sun-Bai: Bonjour! En effet, c'est aussi une année de baisse des taux en Chine, mais cela s'est inscrit davantage dans une volonté de redynamiser la croissance économique.

La rédaction: Tout le monde a remarqué le changement de comportement du consommateur chinois du fait du ralentissement économique, s'agit-il d'une tendance durable et quid des répercussions sur le secteur de la fintech?

Hua Sun-Bai: Il convient de rappeler que la croissance du PIB chinois était de 8% avant le Covid, elle est passée à 4,8% (estimée) en 2024 et serait de 4,5% en 2025 selon le FMI. Même si sur le long terme, la croissance chinoise restera supérieure à celle de l'Europe, on ne peut plus ignorer que le ralentissement s'est installé et qu'on évoluera désormais dans une fourchette de 4 à 5% par an. Il est donc naturel que les comportements changent. Quant aux fintechs, ce n'est pas un phénomène nouveau pour la Chine, le secteur a commencé très tôt à se réorganiser puisque la crise a commencé dès 2022 et les grands axes d'adaptation (réductions de coûts, recentrages stratégiques, propositions plus ciblées) sont toujours d'actualité. L'année 2024 apporte toutefois une note plus positive en termes de dynamique du business et d'internationalisation.

En effet, avec un accompagnement massif des pouvoirs publics, le climat des affaires s'est stabilisé en Chine : baisses de taux, injections de liquidités,

assouplissements de critères d'accession, subventions aux secteurs clés...même si les impacts ne sont pas tous visibles encore, la volonté est bien présente et le signal bien reçu, la hausse brutale des bourses chinoises en octobre en est le témoin.

Dans ce contexte, il est plus aisé d'aller chercher des opportunités de business, notamment à l'étranger, plus particulièrement dans les segments de paiement, transfert & trade/supplychain finance.

Quelques grandes tendances animent le marché :

- Une poursuite de l'expansion internationale (Alipay en Mongolie, aux Philippines, au Népal ; Tencent au Kenya, aux Maldives ; Pingpong rejoint Swift ; Lianlian entre au Brésil...);
- Une réduction/rationalisation d'investissements financiers à l'étranger pour des grands groupes (Tencent/Tide, PB Fintech ; Alibaba/Paytm);
- Un renforcement de partenariats entre acteurs chinois et internationaux (Alipay & Mastercard, Tencent&Visa, MoneyGram&Tencent, LianLian & Thredd, LianLian & Thunes...);
- Une plus grande coopération entre opérateurs chinois (Taobao/Wechat pay, JD/Alipay...);
- Quelques tentatives d'acteurs étrangers sur le marché chinois (Paypal, Checkout.com...)

La rédaction : l'internationalisation est en effet en marche, côté produits / technologies, existe-il des avancées importantes qui pourraient nous inspirer ?

Hua Sun-Bai: En effet, l'investissement constant en R&D est l'une des clés de succès de la tech chinoise. Cette année il y a effectivement quelques nouveautés intéressantes dans la fintech autour de l'IA notamment :

- Ant (Alibaba) a lancé deux assistants IA à l'intérieur d'Alipay (modèles LLM internes): Maxiaocai & Zhixiaobao. Le premier est dédié à la gestion financière : d'un niveau expert mais adaptable selon besoin, il a déjà attiré plus de 70 millions d'utilisateurs. Le deuxième est un assistant de la vie quotidienne et offre aussi une plateforme ouverte aux marchands afin d'offrir leur propre programme IA sur mesure, déployable de suite et sans code. Un troisième assistant IA, axé sur la santé, est en cours de finalisation.
- Quant à Tencent, outre le focus sur le segment business Entreprises (AI infra, AI Turbo, Cloud), a déployé en pilot la technologie Palm (technologie biométrique basée sur le scan par infrarouge de la paume de main). La richesse des données fournies par un tel scan place cette technologie largement au-dessus de la reconnaissance faciale ou digitale. Une fois que l'utilisateur est embarqué dans le système Wechatpay, ce service fonctionne sans carte ni téléphone, peut-être le futur du paiement/accès?

La rédaction : Merci, cela donne à réfléchir et ouvre des perspectives très intéressantes. Côté investissement, les investisseurs sont de retour grâce au soutien politique ?

Hua Sun-Bai : Côté investissement, il convient de distinguer deux fronts : le secteur mature de la finance et les fintechs. Le secteur mature des institutions financières a connu une année contrastée avec d'un côté des institutions qui se retirent du marché chinois (cession de la division IB de Credit Suisse par UBS, fermeture de la banque danoise Saxo) puis de l'autre côté, d'autres institutions qui cherchent à s'installer (Mizuho, DBS et Citadel dans le courtage, Allianz pour la gestion d'actifs). En même temps, la Citibank qui a vendu sa banque de détail en 2023 cherche désormais à faire du courtage. Ce phénomène existe aussi du côté des fonds étatiques, i.e. le fond souverain du Qatar a acquis 10% de la China Asset Management, alors que Temasek a pris la décision de prioriser désormais les US vs la Chine.

Cette nouvelle dynamique de mouvements est intéressante à observer car elle va contribuer à redessiner le secteur.

Du côté des levées de fonds de fintechs, quatre tendances importantes sont à noter :

- une légère augmentation en nombre de transactions d'investissement (60 à fin novembre selon IT Juzi vs (55 au total en 2023 et 73 en 2022). Le montant levé est en nette progression (2,5x vs 2023) mais ce chiffre est trompeur dans la mesure où un grand nombre de levées concernent l'insuretech, le courtage et le leasing dont les modèles sont plus gourmands en capitaux ;

- la domination d'opérations stratégiques (47% des deals) au détriment des tours A, seed & pré-seed qui comptaient toujours dans les 35%, un niveau historiquement bas ;
- les investisseurs les plus actifs sur le marché sont... chinois. Le rôle de corporates et de fonds publics va croissant alors que les institutions financières continuent à jouer le jeu, encouragés par la politique gouvernementale ;
- 4 sociétés de fintech ont réussi leur IPO dont LianLian, un acteur important dans le paiement en levant \$84m sur la Bourse de Hongkong. En revanche, les activités IPO sur le A shares (marchés domestiques) restent encore atones.

La rédaction : Il est vrai qu'un contexte plus stabilisé profite à ceux qui ont les moyens de bouger, tu as mentionné le niveau toujours faible de fonds dédiés aux sociétés « early stage », cette situation est-elle problématique ?

Hua Sun-Bai : Oui, c'est par ailleurs le point noir du tableau qui est globalement plus positif que l'année dernière. Il n'est clairement pas facile d'entreprendre ni de « scaler » aujourd'hui. Ceci aura des conséquences dans les prochaines années à la fois pour les produits & services mais aussi pour la constitution d'un vivier de futurs champions, une situation dont le principal bénéficiaire n'est autre que les grands acteurs, surtout à une période où les besoins en financements sont de plus en plus importants, à titre d'exemple, le budget annuel sur l'IA d'Alibaba est de l'ordre de \$3md...

La rédaction : Quelles sont les perspectives pour 2025 dans ce contexte ?

Hua Sun-Bai : Nulle ne peut ignorer l'incertitude qui pèse déjà sur l'année 2025 partout dans le monde mais pour la Chine, ce challenge sera double car le nouveau mandat Trump s'annonce d'ores et déjà haut en couleur. Comment l'économie chinoise parviendrait à supporter la pression à la fois interne et externe pour maintenir un niveau de croissance décent est LA question. Enfin sur une note plus positive, le secteur chinois de la tech n'a jamais attendu les aides gouvernementales pour se développer donc il va continuer à avancer et à se structurer à sa façon. La macro sera plus complexe mais avec une base plus large, plus saine, l'ajustement sera aussi plus facile à implémenter et en continu, quoi de mieux pour affronter l'incertitude ? Question segments, les métiers de flux et de conseils (paiement, transfert, wealthtech...) auront toujours la côte avec une généralisation de l'IA sur toute la chaîne de valeur.

13.4 International - Afrique



Fintechs africaines : 2024, le début de la maturité?



Natasha Dimban

Experte Tech & Afrique - VP Observatoire de la Fintech

La Fintech africaine affiche une résilience remarquable et poursuit son évolution, consolidant son rôle d'acteur majeur de l'innovation sur le continent. Malgré un ralentissement des deals, l'intérêt des investisseurs reste soutenu, avec une attention accrue pour des marchés au-delà des traditionnels Big Four (Nigéria, Afrique du Sud, Kenya, Égypte). L'année 2024 marque un tournant, avec l'émergence d'une nouvelle licorne, des levées de fonds significatives ainsi que des progrès réglementaires. Parallèlement, l'intensification des collaborations entre fintechs et acteurs traditionnels amorce une ère de maturité et de transformation profonde pour le secteur.

Investissements : une année en demi-teinte

L'activité du capital-risque en Afrique a connu un net ralentissement en 2024, avec 1,2 milliard de dollars investis dans 313 transactions sur les neuf premiers mois, contre 3 milliards pour 405 transactions sur la même période en 2023¹. Ce recul, plus faible performance enregistrée depuis 2020, est principalement dû au désengagement des investisseurs internationaux, notamment nord-américains, dans un contexte d'incertitudes économiques, de tensions géopolitiques, d'inflation élevée et de hausse des taux d'intérêt.

Malgré cette contraction, la Fintech reste dominante, représentant 32 % des levées de fonds avec 564 millions de dollars. Bien que ce chiffre soit en baisse par rapport aux années précédentes, il confirme l'importance du secteur dans l'écosystème technologique africain, même si les investisseurs, désormais plus prudents, se concentrent sur des entreprises solides et en croissance. C'est ainsi que Nala, fintech tanzanienne spécialisée dans les transferts de fonds et les paiements B2B de la diaspora africaine vers plusieurs pays du continent, a franchi en juillet le cap des 40 millions de dollars en série A, pour financer son expansion internationale.

En juillet 2024, Moniepoint, fintech nigériane a rejoint le cercle des licornes après une levée de fonds de 110 millions de dollars en série C. Avec un réseau de 400 000 PME et un volume mensuel de plus de 800 millions de transactions représentant 17 milliards de dollars, l'entreprise s'est imposée comme le leader des services financiers pour les entreprises au Nigeria.

Portée par une croissance annuelle de 150% et des marges parmi les meilleures du secteur, elle a convaincu des investisseurs tels que DPI, le fonds d'investissement en Afrique de Google, Verod et Lightrock.

Consolidation et Coopération : Un Nouveau Chapitre pour les Acteurs Financiers

En 2024, le paysage fintech africain a été marqué par une intensification des partenariats stratégiques entre acteurs traditionnels et fintechs. Ces alliances visent à tirer parti des forces respectives des différents protagonistes pour proposer des services financiers plus accessibles et efficaces.

C'est ainsi que Visa et CBAO, première banque installée au Sénégal depuis près de 170 ans, se sont associés pour favoriser une plus grande adoption des paiements numériques au Sénégal, en ciblant particulièrement les zones rurales et les segments sous-bancarisés. Ce partenariat ouvre également la porte à d'autres opportunités au sein de l'écosystème du Groupe Attijariwafa Bank, maison mère de CBAO.

Mastercard a marqué 2024 en signant des partenariats avec les entités fintech et Mobile money de deux des plus grands opérateurs télécoms du continent, MTN et Orange. Le partenariat avec Orange a pour objectif le lancement de cartes de paiement virtuelles Mastercard liées aux portefeuilles Orange Money dans sept pays, facilitant ainsi les transactions internationales.

¹Q3 2024 Private Capital Activity in Africa by AVCA (African Private Capital Association)

Celui avec MTN, soutenu par la prise d'une participation minoritaire pour 200 millions de dollars dans sa filiale MTN Group Fintech, prévoit le lancement de cartes physiques et virtuelles sur 13 pays qui permettront aux clients de Mobile Money (MoMo) d'accéder à des services de paiement international et à des retraits d'espèces. Par ces partenariats, Mastercard veut coupler son leadership technologique à la gamme de services financiers proposés par les opérateurs télécoms, qui deviennent de facto les plus grandes fintechs de la région.

En connectant les populations sous-bancarisées et en équipant les PME de solutions innovantes, les collaborations entre acteurs traditionnels et fintechs cherchent d'abord à stimuler l'adoption des paiements numériques. Ils ambitionnent de répondre à la demande croissante de solutions financières internationales, portée par une population jeune, de plus en plus connectée et une diaspora particulièrement dynamique .

Interopérabilité : Une Révolution en Cours dans la Zone BCEAO

L'interopérabilité des services financiers constitue un enjeu majeur pour l'Afrique, en particulier dans les huit pays de la zone UEMOA (Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine). En 2024, des avancées significatives ont été réalisées avec le lancement de la phase pilote du projet d'Interopérabilité des Services Financiers Numériques , initié par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest.

L'objectif de ce projet est de simplifier les paiements électroniques en permettant des transferts de fonds transfrontaliers rapides et sécurisés entre divers prestataires de services financiers, qu'ils soient bancaires ou non. Il sera ainsi possible d'effectuer un transfert d'un compte bancaire en Côte d'Ivoire vers un compte Mobile Money au Niger, et inversement. L'infrastructure de paiement instantané interopérable, qui sera disponible 24/7, pourra traiter tous types de transactions (B2B, B2C, P2P), indépendamment du type de compte.

Si les bénéfices pour l'inclusion financière et le développement économique sont évidents, des questions se posent pour les prestataires de services financiers de la zone UEMOA, quant à leur avenir et la pérennité de leur modèle économique.

Cela est particulièrement vrai pour ceux dont l'unique proposition de valeur réside dans l'agrégation des moyens de paiement, créant ainsi une interopérabilité de fait. L'impact de l'absence de frais sur les transactions pour les utilisateurs suscite également des préoccupations, notamment pour les fintechs dont le modèle économique repose sur ces frais. Par ailleurs, la mise en place de nouveaux statuts et agréments, ainsi que les coûts de mise en conformité pour bénéficier de la plateforme d'interopérabilité représenteront un défi financier pour les acteurs du marché.

Ces éléments laissent entrevoir une période d'incertitude pour les fintechs de cette région. Certaines risquent de disparaître, rendues obsolètes par cette nouvelle infrastructure, tandis que les autres devront faire preuve de flexibilité, proposer de nouveaux services, créer des synergies et offrir une expérience utilisateur différenciante pour survivre et prospérer dans un environnement de plus en plus compétitif et normé.

Une scène en mutation : un tournant décisif

En dépit d'un ralentissement des investissements en 2024, la Fintech africaine continue de se développer et semble prête à franchir un seuil de maturité, avec de belles perspectives de croissance, mais aussi des ajustements nécessaires pour faire face à une nouvelle réalité du marché.

02.



TRENDS FINTECH PAR MÉTIER

Points de vue d'experts de la Fintech et de l'Innovation dans les Services Financiers

1. Paiement : Stéphane Dehaies, Spendesk
2. Financement : Jordane Giuly, Defacto
3. Banques digitales : Thomas Courtois, Nickel
4. Investissement : Oliver Yates, Aplo
5. Assurtech : Anouk Bara Group, Wakam et Alexandre Rispal, Insurtech France
6. Regtech : Sylvie Miet et Dorra Noamane-Bejaoui, KPMG France
7. Blockchain et cryptos : Alizée Van Den Schrieck, ADAN
8. Middle & back-office : Wasfy Tajmout, TECHFIN
9. Services aux acteurs de la Finance : Olivier Trabucato, DataDome

Paiement

On retrouve dans les acteurs du paiement des solutions qui répondent aux nouveaux besoins de consommateurs plus autonomes : paiement mobile, flux de paiement, terminaux de paiement, paiement fractionné, transfert d'argent. Drivers principaux des nouvelles propositions de valeur : amélioration de l'expérience client (simplicité, rapidité, transparence tarifaire) nouveaux usages, analyses approfondies de la donnée (ventes omnicanal), lutte anti-fraude.

Le paiement est le segment qui regroupe le plus grand nombre d'acteurs. Il s'agit du métier historique de la Fintech, rendu possible grâce aux tout premiers assouplissements réglementaires, et qui a réellement su s'imposer par rapport aux acteurs traditionnels avec de très grandes réussites internationales (Stripe, Adyen, Klarna).

Les 10 plus capitalisées

1. Swile : 286M€, dont 173M€ levés en 2021
2. Spendesk : 260M€, dont 100M€ levés en 2022
3. Lydia : 225M€, dont 89M€ levés en 2021
4. Alma : 180M€, dont 115M€ levés en 2022
5. Wynd : 111M€, dont 72M€ levés en 2019
6. Sunday : 105M€, levés en 2021
7. HiPay : 70M€, OST lors de son IPO en 2015
8. Mooncard : 63M€, dont 37M€ en 2023
9. Ibanfirst : 46M€, dont 21M€ levés en 2020 (exit en 2021)
10. Lemonway : 39M€, dont 25M€ levés en 2019

Fonds d'investissements présents

Eurazeo (Alma, Famoco, Fintecture, Swile), Truffle Capital (MoneyTrack, Moni, Paytop, Sharegroop, Smile&Pay), Breega (Libeo, Lemonway, Y Mobile), New Alpha (Heoh, Lydia), BlackFin (Mooncard), Daphni (Swile, just), Cathay Innovation (Alma), ISAI (Alma), Xange (Lydia), Raise Ventures (Mooncard), Partech (Mooncard), Elaia Partners (IbanFirst), Serena (Moni, Fipto, Libeo).

Principaux Corporate présents

BNP Paribas (Famoco, Floa, Kantox, PayTrip), BPCE Natixis (Swile, Dalenys, Payplug), Orange (Famoco, Julaya, Mooncard); Allianz (Fintecture), AG2R La Mondiale (MoneyTrack), SG (Fintecture), CNP (Lydia) et Edenred (Betterway).

M&A

43 opérations de M&A dont 5 en 2024, avec notamment : Localipay a été acquis par La Carte Française, Pledg par Credit Agricole Consumer Finance, Wynd par Chapvision, Exalog par Cegid, et Digipharmacie par Equasens. 2024 comme 2023 est une année sans opération majeure. 2022 reste l'année référence avec des opérations importantes, Floa Bank a été acquise par BNP pour 258M€, Kantox par BNP pour 120M€, ou encore Okali (ex-SFPMEI) par La Fabrique by Crédit Agricole. En 2022 également, BPCE avait pris une participation dans Swile par échange de titres Bimpli. En 2021, Marlin Equity Partners avait acquis Ibanfirst pour 200M€, Sumup avait acquis Tiller Systems et Thunes, Limonetik. En 2017, BPCE avait acquis Dalenys et Payplug.

Tendances et actualités 2024

Ce secteur qui a été jusqu'en 2020 le métier dominant de la Fintech, est dépassé depuis 2021 par l'Assurtech. Le volume des fonds levés dans le paiement a été divisé par deux entre 2021 et 2022, passant de 620M€ à 304M€, et a été divisé par quatre (304M€ à 75M€) entre 2022 et 2023. En 2024, le volume a été encore divisé par quatre (92M€ à 25M€) à travers 6 opérations, soit un ticket moyen de 4 M€. Hero et Just (wejust) ont levé 11M€ et 8M€, respectivement.

KPIs

- Fonds levés au total : 1,9 milliards d'euros à travers 174 opérations, soit un ticket moyen de 11M€ par opération.
- Des effectifs stables cette année pour ce métier qui emploie le plus d'effectifs dans la fintech avec 6.454 salariés. Les plus importants employeurs sont Swile (672), Lyra (535), Alma (514), Spendesk (455) et Lydia (408).
- 93 sociétés ont levé des fonds dont 76 sont toujours existantes à ce jour. Les cessations (Aeklys, Afrimarket, Care Labs, Monexion, Moneytis, MyMerrys, Mysafederal, Oyst, Pasha, PayCar, Pumpkin, Sharepay, Joe, Izicap en redressement notamment) avaient levé cumulativement

Les levées de fonds dans les Paiements



Tendances du métier des paiements : la vision de Spendesk



Stéphane Dehaies

CEO Spendesk Financial Services

Le secteur des paiements connaît une transformation sans précédent, portée par l'innovation technologique, les évolutions réglementaires et les besoins croissants de digitalisation des entreprises. Ce processus de transformation est devenu vital pour les PME/ETI qui cherchent à optimiser leurs flux de trésorerie, à améliorer l'efficacité de leurs paiements, tout en minimisant les coûts de traitement.

Globalisation et paiements transfrontaliers

L'accélération des échanges internationaux redéfinit également pour les entreprises les attentes en matière de paiements transfrontaliers, marché estimé à 30 200 milliards d'euros en 2023 d'après une étude de FXC Intelligence. Les entreprises recherchent donc des solutions de paiement fluides pour gérer les transactions multi-devises, réduire les coûts de conversion et garantir la rapidité et la sécurité des flux financiers

Innovation et digitalisation des paiements

Les paiements digitaux, portés par des acteurs globaux transforment profondément le marché B2B. Les nouvelles solutions de cartes digitales, de paiement A2A (Account-to-Account) et les produits flexibles, comme les options de crédit intégré, vont permettre demain de mieux répondre encore aux besoins de trésorerie des PME/ETI.

Ces innovations s'accompagnent désormais de services à valeur ajoutée : gestion des flux en temps réel, outils analytiques et personnalisation des expériences de paiement.

Embedded Finance et Banking-as-a-Service (BaaS)

L'Embedded Finance et le BaaS révolutionnent la manière dont les services financiers sont intégrés dans les plateformes métiers. Ces approches permettent aux PME/ETI d'accéder facilement à des outils tels que le crédit instantané ou les paiements intégrés, tout en bénéficiant de solutions personnalisables et interopérables. A titre d'exemple, nous nous positionnons désormais également comme un acteur du paiement B2B, avec des services de paiement intégrés dans nos solutions de gestion des dépenses et de procurement.

L'expansion du « Buy Now, Pay Later » (BNPL) et l'essor des portefeuilles numériques (Apple Pay, Google Pay)

Les services BNPL vont continuer à progresser avec des solutions plus transparente dans les processus de paiement, à la fois en ligne et en magasin. L'essor des portefeuilles numériques tels qu'Apple Pay et Google Pay, transforme la manière dont les consommateurs s'engagent dans les paiements.

Les super-apps, qui combinent les paiements avec d'autres services continueront à se développer.

Cybersécurité et réglementation

Les enjeux forts de conformité et de cybersécurité avec la montée des cybermenaces restera une priorité avec des évolutions réglementaires, comme le DORA (Digital Operational Resilience Act), PSD3 ... ou encore les enjeux toujours plus forts de lutte contre la criminalité financière que coordonne la nouvelle autorité européenne de lutte contre le blanchiment d'argent l'AMLA. La gestion des identités numériques et la protection des données personnelles sont également des axes majeurs pour garantir des transactions sûres et transparentes.

Intelligence artificielle et innovation continue

L'intégration de l'intelligence artificielle (AI) ouvre de nouvelles perspectives pour les paiements. Chez Spendesk, nous explorons ces technologies pour détecter les fraudes, automatiser les processus financiers et personnaliser les recommandations. Ces avancées permettent non seulement de renforcer la sécurité et l'efficacité des paiements, mais aussi d'optimiser l'expérience utilisateur des entreprises, leur offrant des outils intuitifs et performants.

Financement

Le métier du financement s'est développé à partir de 2014, notamment sous l'effet des assouplissements réglementaires permettant à une plateforme d'opérer des opérations de financement participatif (crowdfunding) sans devoir justifier un agrément d'établissement de crédit. On retrouve également dans les métiers du financement des acteurs offrant du crédit à la consommation en ligne (Younited Credit, agréée en tant qu'établissement de crédit), courtiers digitaux, cagnottes en ligne.

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

La brutale et forte hausse des taux depuis 2022 a pénalisé une partie des acteurs du secteur, et l'activité de courtage a subi la diminution drastique d'octroi de crédit des établissements bancaires.

Les 10 plus capitalisées

1. Younited Credit : 371M€, dont 60M€ levés en 2022
2. Clubfunding : 125M€ levés en 2022
3. Pretto : 53 M€, dont 30M€ levés en 2022 et 14 en 2024
4. MiiMOSA : 41M€, dont 30M€ levés en 2022
5. Defacto : 28 M€, dont 10M€ levés en 2023
6. HelloAsso : 22M€, dont 15M€ levés en 2022
7. Silvr : 21M€, dont 18M€ levés en 2022
8. Avanseo : 20M€ en 2020
9. Finfrog : 19M€, dont 10M€ levés en 2022
10. Virgil : 17M€, dont 15M€ levés en 2022K

Fonds d'investissements présents : Eurazeo-Idinvest (DIMPL, Pretto, Silvr, Younited), Alven (Pretto, Virgil), Blackfin (Pretto), Generis (iRaiser), ISAI (Finfrog, Silvr), Newfund (Pono, Avanseo), Raise (Finfrog), Serena (Pretto), Seventure (Algoan), Speedinvest (Finres), Truffle Capital (Rolling Funds), Xange (Silvr).

Principaux Corporates présents : La Banque Postale (Gooded, KissKissBankBank, WeShareBonds), Crédit Mutuel Arkea (Younited, HelloAsso, Koregraf, Pytheas), Crédit Agricole (Enerfip, FinKey, MiiMOSA), AG2R La Mondiale (Younited, Rolling Funds), Allianz CNP Matmut (October), BPCE (Le Pot Commun, EasyCrowd), SG (Lumo), BNP Paribas (Ulule), Aviva (Lita.co), MAIF (Ulule), Amundi (MiiMOSA), Groupama (MiiMOSA), Orange (Pretto).

M&A : 29 opérations de M&A depuis 2015 dont 7 opérations en 2024, les plus significatives sont : KissKissBankBank qui a été acquis par Ulule, iRaiser par 21 Invest, Leetchi par Advent Capital. En 2023 Founders Future a pris une participation majoritaire dans Sowefund, Crowdcube a acquis Semper, et Nomad Homes a acquis HelloPrêt. En 2022, Leetchi/MangoPay avait été cédé par Arkéa à Advent, Crédit.fr par Tikehau Capital à October, Raizers avait été acquis par Empruntis, Babyloan par Lendahand et Monemprunt par Finaxy. Les banques avaient eu par le passé une appétence pour les acteurs du financement : BPCE avait acquis en 2015 Le Pot Commun, la Banque Postale KissKissBankBank en 2017, SG avait acquis Lumo en 2018, et Amundi WeSave

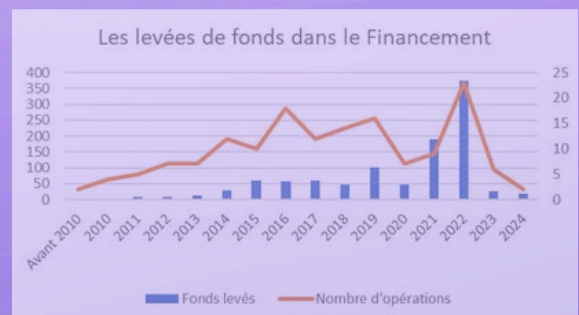
Tendances et actualités 2024

Après deux années remarquables en 2021 et 2022, marquées respectivement par 189M€ et 375M€ levés, le marché a connu un net ralentissement en 2023 avec seulement 25M€ levés via 6 opérations. Cette tendance s'est confirmée en 2024 avec une chute plus marquée à 18M€ répartis sur seulement 2 opérations : 14 M€ par Pretto et 4,2 M€ par Kriptown.

Ces chiffres reflètent un marché en difficulté impacté par la fin des politiques de taux bas, qui avait historiquement favorisé ce métier. Par ailleurs, l'engouement initial des corporates pour ces solutions s'est essoufflé, tandis que la hausse brutale des taux d'intérêt amorcée en 2023 a exacerbé les difficultés des acteurs du financement. Ce contexte a particulièrement fragilisé le courtage, un métier directement affecté par la chute drastique de l'octroi de crédits bancaires.

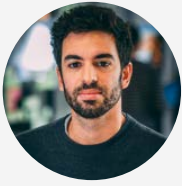
KPIs

- Fonds levés au total : 1 milliard d'euros à travers 154 opérations, soit un ticket moyen de 7M€ par opération.
- Des effectifs en baisse (-6%) cette année avec 3.069 salariés. Les plus importants employeurs sont Younited (600), Pretto (245) et HelloAsso (176).
- 84 sociétés ont levé des fonds dont 60 toujours existantes à ce jour. Les cessations (October, Mansa, Finexkap, Creancio, Finamatic, Bolden, Bling, Captain Crowd, Unilend, Smart Angels, The Assets, notamment) avaient levé cumulativement 134M€.



Financement

Un changement brutal de paradigme



Jordane Giuly
Cofondateur et CEO de Defacto

“Quand la mer se retire, vous pouvez voir ceux qui nageaient à poil.” Cette célèbre citation de Warren Buffet illustre parfaitement l'évolution récente du marché du financement.

Les années 2021 et 2022 ont constitué une parenthèse enchantée pour le financement. Une liquidité abondante, des taux négatifs et une euphorie générale ont permis à de nombreuses entreprises de naître ou de croître rapidement. Souvent au détriment d'une gestion rigoureuse. Mais 2023 a marqué un retour à la réalité. La remontée brutale des taux d'intérêt, combinée à une liquidité devenant plus rare et plus chère, a fait vaciller les entreprises les moins solides. L'effondrement de SVB a mis en lumière les dangers pour ceux qui n'avaient pas pris soin de se protéger face à la volatilité des conditions de marchés. Pour autant, ce “nettoyage” ne fait que renforcer les fondamentaux du financement moderne.

Des fondamentaux solides pour l'avenir

Au-delà des fluctuations de court-terme, les grandes tendances structurelles du financement restent puissantes et prometteuses :

- 1. L'Embedded Finance poursuit son essor et** continue de croître à un rythme impressionnant de **33% par an**. Les plateformes technologiques intègrent les solutions de financement directement dans leurs produits, révolutionnant l'expérience utilisateur. **En 2030, 25% des prêts seront distribués** via des solutions intégrées.
- 2. Une réglementation porteuse d'opportunités**, comme l'**Open Banking** et la **facturation électronique**, créent de nouveaux gisements de données financières, permettant une meilleure évaluation des risques et une distribution plus efficiente.
- 3. Le Private Credit: une classe d'actifs en forte croissance.** Avec une préférence accrue des investisseurs institutionnels pour les produits obligataires, le **private credit** est aujourd'hui la classe d'actifs à la croissance la plus rapide. Son attractivité réside dans sa stabilité relative face à la volatilité des marchés actions.
- 4. L'IA au service du financement.** Les avancées dans l'IA, et notamment les LLMs, permettent d'automatiser des tâches complexes comme la souscription, la détection de fraudes ou la gestion des risques. Cette technologie est un catalyseur pour construire des plateformes financières hautement automatisées et scalables.

Les attributs des fintechs de demain

Dans ce contexte, une nouvelle génération de fintech est en train d'émerger, avec des caractéristiques bien distinctes :

- **Automatisation réelle** : Des processus entièrement digitalisés et optimisés, notamment grâce à l'IA.
- **Conformité de pointe** : Détenir un agrément permet d'offrir une meilleure expérience utilisateur et rassurent les investisseurs et les partenaires.
- **Partenariats bancaires** : Les fintechs qui réussissent collaborent avec les banques plutôt que de chercher à les remplacer, en s'appuyant sur leur expertise et leurs bilans.

Conclusion

La mer s'est retirée, et les acteurs les plus fragiles ont été exposés. Mais pour ceux qui sont prêts à s'adapter aux nouvelles règles du jeu, les opportunités sont immenses. Les fondamentaux solides du marché, combinés à l'innovation technologique et à une réglementation favorable, posent les bases d'une nouvelle ère pour le financement. Les fintechs de demain ne se contenteront pas de surfer sur une vague : elles construiront des solutions durables, automatisées et partenaires des institutions financières traditionnelles.

Banques digitales

On retrouve dans les acteurs des banques digitales des solutions qui cherchent à répondre aux nouvelles exigences des clients particuliers et professionnels en termes de fonctionnalités, de parcours clients et d'UX. Les métiers suivants sont présents : banques digitales (nommées ainsi, même si la plupart opèrent avec un agrément d'établissement de paiement), solutions de core-banking (banking as a service), solution API permettant l'automatisation d'opérations bancaires, solutions de cash-back pour banques, agrégateurs de comptes bancaires BtB et BtC.

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

Les 10 plus capitalisées

1. Qonto : 627M€, dont 486M€ levés en 2021
2. Swan : 58M€, dont 37M€ levés en 2023
3. Blank : 47M€ levés en 2023
4. Memo Bank : 39M€, dont 13M€ levés en 2021
5. Nickel : 39M€ (rachetée par BNP Paribas)
6. Powens (ex-Budget Insight) : 35M€ levés en 2022 (rachetée par PSG)
7. OnlyOne : 35M€ levés en 2022
8. Skaleet (ex-Tagpay) : 29M€ dont 25M€ levés en 2021 (rachetée par Long Arc Capital)
9. Bankin' : 28M€, dont 20M€ levés en 2019 (rachetée par Casino)
10. Linxo : 23M€, dont 20M€ levés en 2017 (rachetée par Crédit Agricole)

Fonds d'investissements présents : Alven (Qonto), Blackfin (Memo Bank), Daphni (Memo Bank), Elaia (Helios), Eurazeo (Qonto), Newfund (FairMoney), Partech (Joko), Raise (Helios), Serena (Memo Bank, Helios), Truffle (Bridge).

Principaux Corporates présents : Crédit Agricole (Blank, Linxo, et Okali), BNP Paribas (Nickel), BPCE (Bridge, Oney), SG (Shine, Treezor), Banque Wormser (Manager.One). A noter en 2022 l'entrée au capital de Mastercard dans Treezor. Les Corporates sont très présents en minoritaire ou en majoritaire au capital de ces nouveaux acteurs, afin de tirer le meilleur parti des innovations technologiques développées en externe

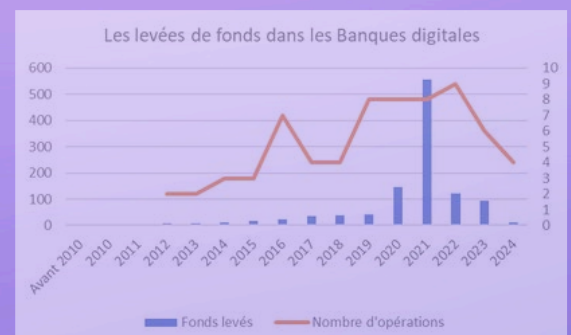
M&A : 17 opérations de M&A ont été recensées, dont 3 sur 2024 : Shine qui a été acquis par Ageras, Multis par Safe, Kard par THK Capital. Par le passé, en 2023 Powens a acquis l'institution de monnaie électronique espagnole – Unnax . Powens avait été acquis par Arkea puis par PSG (2022), Penta par Qonto (2022), Pixpay par GoHenry (2022). Long Arc Capital avait pris une participation majoritaire dans Skaleet (2021), Orange dans Anytime (2021), Crédit Agricole avait acquis Linxo (2020), SG avait acquis Shine (2020), Treezor (2018) et Fiduceo (2015). En 2017, BNP Paribas avait acquis Nickel.

Tendances et actualités 2024

Les banques digitales ont levé que 12M€ en 2024 à travers 4 opérations, soit un ticket moyen de 3M€. C'est une chute spectaculaire de 87% par rapport à l'année 2023. Cette tendance contraste fortement avec l'année 2021 marquée par la levée record de Qonto (486M€). Cette baisse significative s'explique par plusieurs facteurs : d'une part un environnement macroéconomique défavorable, et d'autre part, la saturation du marché des banques digitales combinée à une intensification de la concurrence a limité les opportunités de croissance pour de nouveaux entrants ou pour l'expansion des acteurs existants.

KPIs

- Fonds levés au total : 1,1 milliard d'euros à travers 68 opérations, soit un ticket moyen de 16M€ par opération.
- Des effectifs en hausse de 23% cette année avec 5.469 salariés (+400 chez Qonto, +100 chez Nickel, +100 chez Swan).
- 35 banques digitales recensées à avoir levé des fonds dont 26 toujours en activité. Les cessations (Paykrom, Morning, Ditto Bank, Vybe, Au max pour moi, notamment) avaient levé cumulativement 49 M€.



Banques digitales

2024, année de consolidation et de diversification



Thomas Courtois
Président de Nickel

Les banques digitales ont levé 12m€ en 2024 à travers 4 opérations, soit un ticket moyen de 3m€. C'est une baisse de 87% par rapport à 2023. Dans le même temps, la stabilisation des taux d'intérêt à un niveau élevé continue de soutenir la rentabilité des banques digitales grâce aux revenus de leurs dépôts clients. On observe ainsi la poursuite d'une consolidation du marché, avec l'émergence d'acteurs majeurs, français comme étrangers, disposant de solides liquidités et affichant une rentabilité significative.

La France, un marché mature et attractif

Comparé à la plupart de ses voisins européens, le marché français des banques digitales est un marché mature. En 2023, plus de 70% de la population française utilisait des services bancaires en ligne, un taux supérieur à la moyenne européenne de 64% (Statista). Cette maturité, résultant d'une adoption précoce et d'un développement soutenu sur plus d'une décennie, attire les investissements d'acteurs étrangers et positionne la France comme un leader européen dans le secteur.

Plus que des dépôts : comment les banques digitales assurent leur avenir

Mais l'acquisition de nouveaux clients ne suffit plus. Comment assurer la pérennité de ces modèles économiques au-delà de la conjoncture favorable actuelle ? La simple rémunération des dépôts ne peut garantir la rentabilité à long terme. Pour approfondir la relation client, les banques digitales ont diversifié leurs offres afin de fidéliser leur clientèle: En 2024, cette diversification se manifeste notamment par le développement de produits d'épargne, d'investissement, et même de crypto-actifs - les banques digitales préemptent ce territoire encore peu exploré par les banques traditionnelles. On observe également une forte implication sur le segment professionnel, un marché dynamique mais complexe où la rentabilité reste à prouver.

L'intelligence artificielle au service de l'efficacité et de l'expérience client

La pérennité des modèles économiques exige également une gestion rigoureuse des risques et une optimisation de l'efficacité. L'intelligence artificielle joue un rôle de plus en plus important dans ce domaine. En 2024, des applications concrètes émergent. Chez Nickel, nous expérimentons plusieurs cas d'usage. L'IA nous permet de renforcer encore nos capacités de détection de la fraude, un enjeu crucial pour l'ensemble du secteur face à sa généralisation - les fraudes aux moyens de paiement augmentent en moyenne de 7,3% par an depuis 2016 (Ministère de l'Intérieur), une tendance malheureusement accentuée par la crise du Covid.

Simultanément, l'IA optimise nos processus internes, améliorant l'accès à la connaissance client et le travail des équipes. Ces premiers cas d'usage laissent entrevoir un potentiel d'innovation considérable pour améliorer l'expérience client.

Investissement

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

Les drivers principaux que l'on retrouve parmi les nouvelles propositions de valeur sont les suivants : automatisation, analyses approfondies de la donnée, transparence tarifaire, amélioration de l'expérience utilisateur BtoC et BtoB.

KPIs

- Fonds levés au total : 535 M€ à travers 96 opérations, soit un ticket moyen de 6M€ par opération.
- Des effectifs en hausse de 13% cette année avec 2,452 salariés. Les plus importants employeurs sont SmartTrade (259), Iroko (144), 73 Strings (164), Shares(132), Flowdesk (132), Finary(117) et SESAMm (107).
- Nombre limité d'acteurs avec 57 acteurs ayant levé des fonds dont 49 toujours existants à ce jour. 8 cessations d'activités : Bruno, Elwin, Estimeo, Investigroup, LaFinBox, Marie Quantier, Mieuxplacer.com, et Yeeld. Ces acteurs avaient levé cumulativement 27M€.

Fonds d'investissements présents

BlackFin (Epsor), Partech (Epsor), Eurazeo (Iroko, Flowdesk, neoxam), Elaia (SESAMm), ISAI (Pandat), New Alpha (SESAMm, Climb), Serena (Quantilia), Cathay (Neoxam), Frst (Spiko, Orus), Newfund (Ramify), Speedinvest (Finary), Axeleo (Aplo), Iris (Weefin).

Principaux Corporates présents

BNP (SESAMm), Crédit Mutuel Arkéa (Yomoni, Grisbee, Masuccession.fr), Crédit Agricole (Ramify), Axa (Fundshop), Allianz (Active Asset Allocation), AG2R (Ramify), MAIF (Active Asset Allocation), Matmut (Yomoni), Amundi (WeSave), BPCE (SESAMm), La Banque Postale (Cashbee), Sopra Steria (Particeep), Aviva (Fundvisory) Henner (Go!), Macif (Fundvisory), CNP (Climb).

M&A

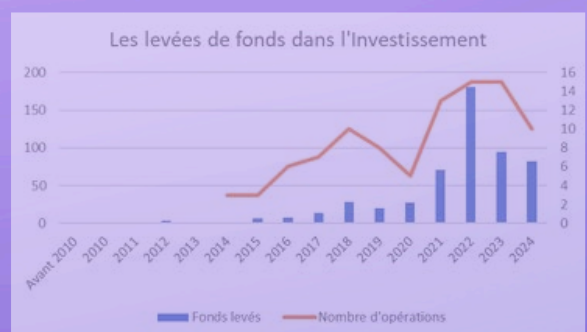
13 opérations de M&A dont 2 en 2024 : Konvi a acquis Diversified et Kaiko a acquis Vinter. En 2023 Linxea a fait l'objet d'un LBO par IK Partners, Harvest a acquis Feefty et Manymore, Apicil a acquis Nalo, et Linkera a acquis Estimeo. En 2022, Particeep avait été acquise par Sopra Steria et Kereis. En 2021, Silk avait acquis OneWealthPlace, Smart Trade avait acquis Tick Trade, et en 2020, Treezor avait acquis Birdycent.

Tendances et actualités 2024

En 2024 le métier de l'investissement a continué à attirer les fonds avec 82 M€ levés travers 10 opérations, soit un ticket moyen de 8M€. Les principales levées de fonds sont celles de Flowdesk (45,9 M€) pour son infrastructure de trading, Ramify (11 M€) avec sa plateforme d'épargne en ligne, et Cashbee (7,5 M€) spécialisée dans les solutions d'épargne. Flowdesk, avec son modèle BtoB, représente plus de 50 % des montants levés en 2024. Cependant, on observe un regain d'intérêt pour les modèles BtoC, stimulé par la hausse des taux d'intérêt, qui incite les consommateurs à rechercher des alternatives personnalisées pour la gestion de leur épargne.

Les 10 plus capitalisées

1. Shares : 84M€ dont 75M€ levés en 2022
2. Flowdesk : 74M€ dont 46M€ levés en 2024
3. SESAMm : 51M€, dont 35M€ levés en 2023
4. Yomoni : 42M€, dont 25M€ levés en 2022
5. Epsor : 27M€, dont 20M€ levés en 2021
6. Mon Petit Placement : 18M€ dont 4M€ en 2024
7. Smart Trade : 15M€ en 2020
8. Ramify : 15M€ dont 11M€ en 2024
9. Cashbe : 14M€ dont 7,5M€ en 2024
10. Goodvest : 13M€, dont 10 M€ en 2023



Une économie d'investissement en mutation : L'année 2024 et au-delà



Oliver Yates

CEO et co-fondateur de Aplo

L'année 2024 a marqué un tournant pour le secteur de l'investissement. Entre l'explosion des ETFs, l'essor des produits basés sur la blockchain et les nouveaux comportements des jeunes générations, les fintechs de l'investissement doivent s'adapter à un paysage en pleine mutation. Ces changements ne se limitent pas à l'innovation : ils touchent profondément les modèles économiques et les chaînes de valeur.

Des ETFs toujours plus populaires

Les ETFs, déjà synonymes de simplicité et de diversification, continuent de gagner du terrain. En France, 8 % des investisseurs en détiennent, un chiffre en hausse mais encore en-dessous de la moyenne européenne de 20 %. Ce succès est amplifié par les ETFs crypto comme celui de BlackRock, qui a attiré près de 4 milliards USD en quelques mois, un record pour un lancement d'ETF. Cependant, cette montée en puissance transforme profondément le modèle commercial des fintechs de l'investissement. La transition vers des gestions passives réduit la capture de valeur des intermédiaires, concentrée sur les achats et ventes. Les petits acteurs doivent rivaliser avec ces produits passifs en proposant des solutions actives avec des rendements plus élevés, bien que plus risqués.

Les géants comme Amundi en Europe capitalisent sur cet effet de masse, rendant l'accès au marché difficile à de nouveaux entrants.

Stablecoins à rendement : une alternative aux fonds monétaires

Les stablecoins générateurs de rendement diffèrent des fonds monétaires classiques en combinant la stabilité d'une monnaie fiat avec des rendements issus d'investissements dans des obligations ou des prêts. Contrairement aux fonds monétaires, qui rémunèrent essentiellement au taux des banques centrales net de leurs marges, ces stablecoins peuvent battre ces rendements grâce à leur réhypothécatation sur des plateformes comme MakerDAO ou Aave. En qualité de collatéral, ils permettent également d'emprunter ou de libérer des liquidités tout en conservant leurs investissements sous-jacents. Ces produits, à la fois flexibles et accessibles globalement, s'imposent comme une innovation attractive malgré leur adoption encore limitée par un cadre réglementaire fragmenté et une barrière technique pour de nouveaux utilisateurs.

Les nouvelles générations redéfinissent les allocations d'actifs

Ces générations d'investisseurs hériteront d'un patrimoine estimé à 84 000 milliards de dollars d'ici 2045. Leur propension à adopter des produits alternatifs risqués, comme les actions de sociétés tech ou les cryptomonnaies,

redessine les allocations d'actifs et les prestataires vers lesquels ils se tournent.

Ce transfert de richesse, loin d'être équitablement distribué, sera fortement concentré en raison de la répartition actuelle du patrimoine et des dépenses croissantes liées aux frais de santé des générations vieillissantes. Cette concentration oblige les fintechs de l'investissement à capturer ces futurs investisseurs dès leurs premières étapes financières. Des acteurs comme Revolut ou Trade Republic, et historiquement Robinhood, se démarquent en proposant des offres ciblées, avec un fort accent sur les ETFs et les crypto-actifs.

Les Fintechs redessinent l'avenir de l'investissement

L'année 2024 a révélé des tendances majeures qui redéfinissent les métiers de l'investissement. Des acteurs comme Aplo montrent comment conjuguer innovation et expertise en accompagnant des courtiers comme Deskoin dans l'élargissement de leurs offres ou des gérants comme DDA dans le lancement d'ETP crypto. Alors que le secteur évolue, il est clair que l'arrivée de la génération Web3 à des postes de direction accélérera cette mutation. Les fintechs doivent non seulement s'adapter mais aussi anticiper ces changements, dans un environnement où seuls les plus agiles s'imposeront durablement.

Assurtech

On retrouve dans les acteurs de l'Assurtech des solutions de production ou de distribution de produits d'assurance, en BtoB, ou en BtoC : assurances et mutuelles en ligne, assurances affinitaires, courtiers et comparateurs d'assurances. D'autres acteurs fournissent des services reposant sur les technologies innovantes à des compagnies d'assurance établies, comme la prévention ou la détection de la fraude. 6 acteurs ont obtenu leur agrément d'assurance auprès de l'ACPR : Alan, Acheel, Descartes, Luko, Mila et Seyna.

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

Les 10 plus capitalisées

1. Alan : 666M€, dont 173M€ levés en 2024
2. Shift : 270M€, dont 183M€ levés en 2021
3. Akur8 : 164M€, dont 108M€ levés en 2024
4. SantéVet : 160M€ dont 150 levés en 2022
5. Descartes : 125M€, dont 107M€ levés en 2022
6. +Simple : 122M€, dont 90M€ levés en 2022
7. Leocare : 115M€ dont 113M€ levés en 2021
8. Tinubu Square : 88M€ dont 53M€ levés en 2017
9. Neat : 60M€ dont 50M€ levés en 2024
10. Stoik : 50M€ levés dont 25M€ levés en 2024

Fonds d'investissements présents

Alven (Stoik), BlackFin (Akur8, Descartes), Cathay (Descartes), Daphni (Leocare, Welfaire), Elaia (Continuity, Indeez, Shift, Seyna, Qantev), Eurazeo (+Simple, Descartes), Iris Capital (Shift), ISAI (Zelros), New Alpha (Digital Insure, Lovys, Neat, Garantme), Partech (Alan, SideCare, Orus), Portag Ventures (Acheel, Alan, Orus), Serena (Descartes, Acheel), Ventech (Leocare, Korint), 115K La Banque Postale (Continuity, Garantme), Breega (Dattak, Mila), Xange (Dattak, Clic'issimo), Opera Tech Ventures BNP (Stoik) 360 Capital (Korint), Tenel (Lovys).

Principaux Corporates présents

AG2R La Mondiale (mySofie), Allianz (Seyna, Wilov), April (Eloa), BNP Paribas (Mila, Santexpat), BPCE (Swikly, Optivia), Crédit Agricole (Swikly, Les Affranchis), Crédit Mutuel Arkéa (Wilov), SG (Moonshot), Malakoff (Santexpat, Zen'Up), SwissLife France (Santexpat), CIC Innovation (Kenko).

M&A

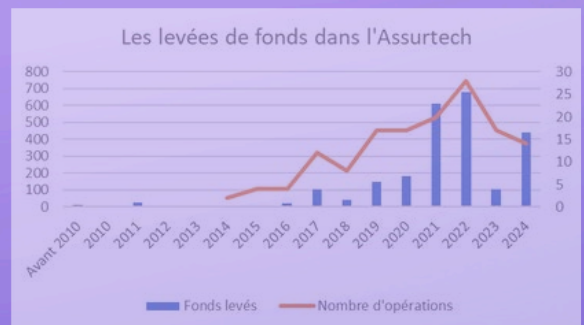
4 opérations ont été réalisées dans l'Assurtech en 2024 sur 23 opérations depuis 2017. +Simple continue son expansion européenne avec l'acquisition de OM Suscripción de Riesgos. Malakoff Humanis a pris une participation dans Cleva et Stello a été acquis par Simplis. En 2023 Prima Solutions a été acquise par Total Specific Solutions, Zen'Up par Malakoff Humanis, et Cylantro par Laka. Atekka a fait l'objet d'un Management Buy Out – une première dans le secteur. En 2023 et 2022, +Simple avait acquis Crea Assicurazioni Spa, Everat Suscripción SA et Jurixis, Alians, Carl Rieck, Marintec, InnovAction, AltPartner, MG Denzer (après avoir acquis Aleade et S4Y en 2021) Les grandes compagnies d'assurances interviennent à peu près toutes à présent avec Allianz, SwissLife, AG2R, April, MAIF, Malakoff et SG Assurance.

Tendances et actualités 20234

Après une année 2023 en forte baisse par rapport à 2022 et 2021 avec seulement 106 M€ de fonds levés en 17 opérations, soit un ticket moyen de 6M€. L'année 2024 marque le retour de l'assurtech à la première place avec un total de 440 M€ levés répartis sur 14 opérations soit un ticket moyen de 31M€. Les principales levées de fonds sont Alan (173M€), Akur8 (108M€), Neat (50M€), Qantev (30M€), Fasst (27M€) et Stoik (25M€). L'assurtech confirme son statut de leader, occupant la première place du podium pour la troisième fois en quatre ans. Elle reste le métier ayant levé le plus de fonds en cumul. Cette dynamique devrait se poursuivre grâce à l'essor des assuretechs fournissant des services aux compagnies d'assurance établies tels que la lutte contre la fraude et la personnalisation des offres par l'intégration de l'intelligence artificielle (IA).

KPIs

- Fonds levés au total : 2,4 Milliards d'euros à travers 150 opérations, soit un ticket moyen de 16 M€ par opération.
- Des effectifs de l'ordre de 5.244 salariés, en hausse (+12%) par rapport à 2023. Les principaux employeurs sont Alan (1046), Shift (559), Santévet (310), Descartes (202), Akur8 (163), Leocare (137) et +Simple! (122).
- Un nombre croissant d'acteurs qui témoigne de valeur très importante du business assurantiel : 81 sociétés ont levé des fonds dont 68 toujours existantes à ce jour. 13 cessations d'activité entre 2019 et 2024 : Caravel, Fluo, Izigloo, Meilleureassurance.com, Nougua, Opera Tech Assurances, Qape, Valoo, Wecover, Yakman, Youse, et Luko, placée en redressement judiciaire en 2023. Ces sociétés avaient levé cumulativement 98 M€.



L'Assurtech contre-attaque



Anouk Bara Group CFO et Corporate legal, Wakam



Alexandre Rispal
Co-fondateur d'Insurtech France, Consultant et Operating Partner Assurance

Face aux défis, l'Assurtech se réinvente avec l'affinitaire et le SaaS. Innovation, simplicité et scalabilité font de 2024 l'année de sa reconquête en retournant aux basiques qui ont fait son succès dans les années 2015-2019.

La rédaction : Bonjour Alexandre, quels sont selon vous les grands enseignements de l'année pour l'Assurtech .

AR : Après une période marquée par des défis majeurs – pression sur la rentabilité, relèvement des critères d'investissement, et restructurations spectaculaires comme celle de Luko – l'Assurtech ne baisse pas les bras. Au contraire, elle contre-attaque avec des solutions innovantes et des modèles qui répondent aux nouvelles attentes du marché.

L'assurance affinitaire et le SaaS (Software as a Service) sont au cœur de cette riposte stratégique. D'un côté, l'assurance embarquée, portée par des leaders comme Neat, simplifie et enrichit l'expérience client. De l'autre, des plateformes SaaS comme Boltech transforment la gestion assurantielle, offrant aux acteurs historiques des outils flexibles, scalables et centrés sur l'optimisation.

2025 s'annonce comme une année charnière où l'Assurtech réaffirme sa position de moteur d'innovation, attirant des investissements internationaux et séduisant un écosystème élargi.

La rédaction : Bonjour Anouk, quels est l'ampleur du phénomène affinitaire dans l'Assurtech ? Même question pour le SaaS Alexandre ?

AB : L'assurance affinitaire, souvent appelée assurance embarquée, connaît une croissance spectaculaire en raison de sa capacité à offrir des solutions adaptées, sur-mesure, au moment de l'achat d'un produit ou d'un service. Il s'agit d'un phénomène mondial avec un développement plus marqué sur les marchés matures d'Amérique du Nord et d'Europe. On observe aussi une forte expansion en Asie et en Amérique latine. Tout cela est drivé par des attentes des consommateurs de plus de personnalisation et la capacité à digitaliser les produits d'assurance grâce aux nouvelles technologies. Ce modèle, qui privilégie la simplicité et la pertinence, est en plein essor grâce à des acteurs comme Qover ou Neat, pionnier dans ce domaine.

Quelques exemples marquants illustrent cette tendance : Tesla, qui intègre une assurance personnalisée dans l'achat de ses véhicules électriques, ajustée selon les données de conduite en temps réel. AppleCare, leader historique, qui associe une assurance à ses produits pour une protection prolongée et immédiate. Amazon, via ses offres de garanties prolongées, propose des solutions d'assurance directement à l'achat de produits électroniques ou électroménagers.

L'assurance affinitaire s'adapte aux changements de la société. Nous voyons des produits qui accompagnent l'évolution de la société, l'une des illustrations est par exemple le développement des travailleurs indépendants avec des contrats temporaires et conçus spécifiquement pour les Free-lance.

AR : En parallèle, le modèle SaaS redéfinit la manière dont les assureurs gèrent leurs opérations et interagissent avec leurs clients. En automatisant les processus et en optimisant la gestion des données, les plateformes SaaS permettent une efficacité accrue et une réduction des coûts.

Boltech, récemment arrivé en Europe, illustre cette dynamique. Sa plateforme modulaire répond aux besoins de personnalisation des assureurs tout en intégrant des capacités avancées comme l'intelligence artificielle pour mieux analyser et gérer les risques.

La rédaction : Quelles sont vos avis respectifs sur les tendances 2025 ?

AB / AR : Avec des modèles différenciants comme l'assurance embarquée et les solutions SaaS, l'Assurtech démontre sa capacité à se réinventer et à répondre aux nouveaux défis du secteur. Les investissements étrangers (Hedosophia dans Neat, Sequoia dans Evy) et l'arrivée d'acteurs internationaux comme Lassie AB (Balderton) confirment l'attractivité croissante de l'écosystème français. 2025 sera une année décisive pour consolider cette dynamique, avec un focus sur l'innovation et la création de valeur pour les clients, confirmant que l'Assurtech a les armes pour s'imposer comme un acteur incontournable de l'économie numérique en coopérant avec les acteurs établis.

Regtech

On retrouve dans les acteurs de la regtech des solutions proposant de l'analyse de données au moyen de l'intelligence artificielle ou du deep-learning ainsi que des outils de communication sécurisée et confidentielle et de signature électronique : KYC, gestion et protection des données, risk management, legaltech applicables au secteur financier, et plus récemment, solution permettant de réaliser ou d'automatiser son bilan carbone. Face au poids et à la complexité croissante des réglementations, ce métier bénéficie d'un attrait important auprès des Corporates. Il est moins plébiscité par les fonds car il n'a pas de réelle dimension BtoC ou concurrentielle vis-à-vis d'un marché mature existant. Les réponses aux problématiques des acteurs traditionnels pouvant être globales ou régionales, les acteurs pourront se différencier par leur capacité à commercialiser des solutions pour des acteurs internationaux.

Les 10 plus capitalisées

1. Yousign : 34M€, dont 30M€ levés en 2021
2. LegalPlace : 27M€ dont 20M€ levés en 2022
3. Signaturit (ex-Universign, acquise par PSG) : 14M€, dont 12M€ levés en 2018
4. Apiday : 13M€ dont 10 M€ levés en 2024
5. Doctrine.fr (acquise par Summit Partners) : 12M€, dont 10M€ en 2018
6. Ubble (acquise par Checkout) : 10M€ levés en 2020
7. StreamMind : 10M€ levés en 2018
8. Dotfile : 9M€ dont 6M€ levés en 2024
9. Ondorse : 6M€, dont 4M€ levés en 2023
10. Upsideo : 5M€ levés en 2020

Fonds d'investissements présents

Eurazeo (LegalPlace, Ondorse), ISAI (Ondorse), XAnge (LegalPlace), Newfund (ShareID, Greenscope), M Capital (Qualitadd), 115K (Carbo) Open CNP (MiTrust), Otium (Doctrine.fr).

Principaux Corporates présents

BCrédit Agricole (Conformitee), Crédit Mutuel Arkea (Conformitee), BPCE (Vialink, Regmind).

M&A

23 opérations de M&A dont 4 en 2024 : Implid a acquis Captain Contrat, LexisNexis a acquis Jarvis Legal, Groupe Signaturit a acquis Vialink KYC et My legitech a acquis Seraphin.legal. En 2023 Merlin Equity Capital a acquis Tennaxia, Summit Partners a acquis Doctrine.fr, Radiant Logic a acquis Brainwave GRC, Regnology a acquis Invoke, et LexisNexis a acquis Case Law Analytics. Keensight Capital a rachetée-attestation.com par OBO et ISAI Grothw Lending a racheté Kandbaz par LBO. En 2022, Checkout avait acquis Ubble, Yousign avait acquis Canyon et DilliTrust avait acquis Hyperlex et PROmeeting. En 2021, PSG avait acquis Universign (devenue Signaturit) et Idnow avait acquis Ariadnext.

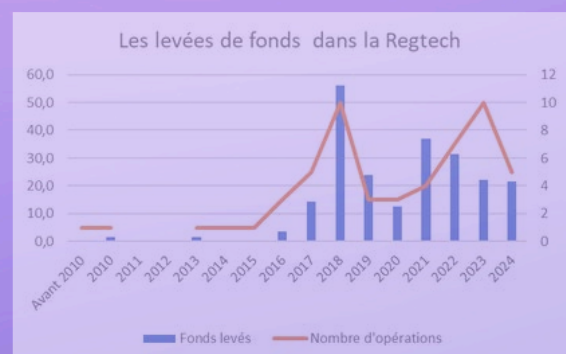
Tendances et actualités 2024

En 2024, 21,5 M€ de fonds ont été levés répartis sur 5 opérations, soit un ticket moyen de 4,3M€ : Apiday (10M€), Dotfile (6M€), Greenscope (3M€), Self & Innov (1,5M€), ou encore Kiosk (1M€).

Stable depuis deux ans, ce métier devrait connaître un regain d'intérêt en 2025, avec l'entrée en vigueur de DORA prévue le 17 janvier 2025.

KPIs

- Fonds levés au total : 226M€ à travers 55 opérations, ticket moyen de 4 M€. Il s'agit à ce stade du plus petit secteur de la Fintech.
- Des effectifs de l'ordre de 1.462 en progression de 6% cette année. Les principaux employeurs sont Yousign (227), Doctrine.fr (182), Legalplace (153), Idnow (109).
- On recense un nombre limité d'acteurs dans la Regtech avec 39 sociétés qui ont levé des fonds dont 33 encore actives. 6 cessations sont recensées: Ygloo en 2018, Pikcio en 2020, Scaled Risk en 2022, Fortia en 2023, Neuroprofiler et Dreamquark en 2023.



Les entreprises KYC et ESG : fers de lance des RegTech



Sylvie Miet - Associée Lead Regulatory & Sustainable Banking Hub, KPMG France



Dorra Noamane-Bejaoui - Manager Regulatory - Finance Strategy & Performance Bank, KPMG France

Le secteur des RegTech maintient sa croissance, porté par l'augmentation des exigences réglementaires européennes et mondiales. Dans ce panorama, les entreprises spécialisées dans le KYC (Know Your Customer) et l'ESG (Environmental, Social, Governance) continuent d'attirer l'attention des investisseurs. Cette tendance témoigne de leur rôle stratégique dans la transformation numérique de la conformité et la réponse aux défis environnementaux et sociaux.

Facteurs clés de succès pour le KYC et l'ESG

- 1. Digitalisation accrue des services financiers :** Avec l'explosion des transactions numériques, les outils KYC deviennent essentiels pour garantir une intégrité et une conformité efficaces.
- 2. Contexte réglementaire mondial :** La pression accrue des régulateurs pousse les entreprises à investir dans des solutions robustes et automatisées pour produire les nouveaux reporting ESG
- 3. Prise de conscience environnementale :** Les critères ESG ne sont plus une option, mais une obligation pour attirer les capitaux et répondre aux attentes sociétales.

ESG : des solutions au cœur des priorités mondiales

Le cadre ESG est devenu une priorité absolue pour les entreprises cherchant à répondre aux attentes des investisseurs, des régulateurs et des consommateurs. Les solutions ESG permettent de collecter, analyser et communiquer des données sur les performances environnementales, sociales et de gouvernance des organisations.

Les raisons de leur succès incluent :

- La pression réglementaire accrue en Europe (Pilier 3 ESG, Taxonomie verte, CSRD et CS3D à venir)
- Une demande croissante de transparence de la part des investisseurs institutionnels.
- L'utilisation d'outils technologiques pour mesurer les émissions carbone, évaluer les risques climatiques, et surveiller les chaînes d'approvisionnement.

Les perspectives de croissance restent immenses, notamment avec la vague 2 des entreprises soumises à la CSRD et les initiatives de type Net Zero qui poussent à la standardisation des rapports ESG.

Perspectives d'avenir

Le potentiel de croissance des RegTech, et en particulier des solutions KYC et ESG, est considérable représentant les segments les plus dynamiques. En investissant massivement dans ces secteurs, les entreprises renforcent non seulement leur conformité, mais aussi leur compétitivité à long terme dans un monde de plus en plus axé sur la transparence et la durabilité.

Blockchain et cryptoactifs

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

Les Drivers principaux des nouvelles propositions de valeur sont les suivants : automatisation, simplification des processus, sécurisation pour les processus fortement automatisables et les transactions basées sur les cryptoactifs.

KPIs

- Fonds levés au total : 852M€ à travers 61opérations, soit un ticket moyen de 14M€ par opération.
- Des effectifs de l'ordre de 1.726 salariés en légère baisse de 2% par rapport à 2023. Les principaux employeurs sont Ledger (700), Kaiko (117), Kiln (112), Triple-A(102),Coinhouse (87),Ariane (77).
- Nombre croissant d'acteurs dans ce secteur qui n'a réellement démarré qu'en 2017, avec 45 sociétés qui ont levé des fonds. 36 toujours actives : 9 cessations d'activité dont Blockchain Studio, Nyctale, Transchain, Woleet, Geowallet, en 2024 Eniblock , Uniris et JelliFi (4M€ levés).

Fonds d'investissements présents

Cathay (Ledger,Starton), Caphorn (Ledger), Daphni (Starton), Xange (Ledger, Coinhouse, Request Finance), Alven (Kaiko, Kiln,Morpho,Angle Protocol, Crypto), Frst (Hylé, Trustblock) ISA (Ariane, Flowdesk), Eurazeo (ACINQ), Raise (Coinhouse) Serena (ACINQ), Newfund (Paymium), Ventech (Tilkal).

Principaux Corporates présents

BNP Paribas (Utocat), MAIF (Ledger) et KPMG (Blockchain Partner).

M&A

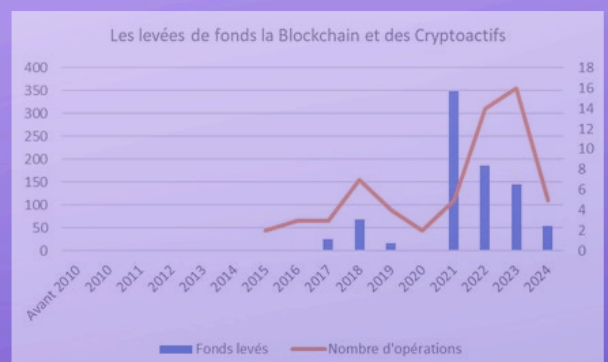
4 opérations de M&A ont été recensées dans ce secteur jeune, dont une en 2024 : Tempo France a acquis Lugh. En 2023,B2C2 a acquis Woorton. En 2021, Blockchain Partner a été acquis par KPMG. En 2022, Stratum qui avait annoncé la volonté de s'adosser à une partenaire a été repris par Sia Partners.

Tendances et actualités 2024

Il s'agit d'un secteur avec des sociétés pour la plupart très jeunes puisque toutes créées après 2015. Si tout le monde s'accorde à dire que le secteur est très porteur, le champ des possibles de l'utilisation de la blockchain qui est très vaste, celui-ci n'en est qu'à ses débuts. Côté crypto, si celle-ci a eu le vent en poupe en 2021/2022, l'affaire FTX a mis en lumière un besoin de réglementation pour restaurer la confiance des parties prenantes en fixant un cadre. Après une année 2023 portée par Ledger et ses 100 M€ levée l'année 2024 est plus calme avec 55 M€ de fonds levés à travers 5 opérations, soit un ticket moyen de 11M€ .

Les 10 plus capitalisées

1. Ledger : 484M€, dont 100M€ levés en 2023
2. Kaiko : 75M€, dont 50M€ levés en 2022
3. Coinhouse : 57M€, dont 55M€ levés en 2022
4. Kiln : 37M€ dont 16M€ levés en 2024
5. Ariane : 28M€, dont 20M€ levés en 2022
6. DFNS : 12M€ levés en 2022
7. Deblock : 12M€ levés en 2024
8. lex.ec : 12M€ levés en 2017 (ICO)
9. Peculium : 10M€ levés en 2022
10. Triple-A : 10M€ levés en 2023



Les stablecoins : entre accélération des usages et défis réglementaires



Alizée Van Den Schrieck

Affaires juridiques et réglementaires de l'ADAN

Alors que 2024 s'achève, le marché des cryptos et de la blockchain confirme sa capacité de résilience et d'innovation. Avec 852 millions d'euros levés à travers 61 opérations cette année, et un ticket moyen de 14 millions d'euros, les chiffres parlent d'eux-mêmes : l'industrie ne s'est jamais aussi bien portée. En plein cœur d'un nouveau bull run, marqué par un regain d'intérêt des investisseurs institutionnels et particuliers, le secteur s'inscrit désormais dans une trajectoire de croissance durable, porté par des cadres réglementaires structurants - comme MiCA au niveau européen - et un vent favorable sur le plan international.

Cette année, la répartition des levées de fonds montre une concentration autour de quelques leaders, mais surtout l'émergence d'acteurs de plus en plus spécialisés. Cette dynamique reflète une demande croissante pour des solutions sécurisées, notamment dans la custody et les infrastructures blockchain. Le secteur reste toutefois marqué par une phase de structuration, comme en témoigne la légère baisse des effectifs (-6 % par rapport à 2022).

S'il est aussi vrai que la crise FTX de 2022 a profondément marqué l'industrie, remettant en question la fiabilité de certains acteurs centralisés et la transparence des marchés, 2024 montre que l'écosystème a su dépasser cette crise.

Il affiche désormais des bases plus solides, avec des modèles économiques diversifiés et une gouvernance renforcée. Parmi les 45 sociétés ayant levé des fonds depuis 2017, 36 sont encore actives, tandis que les cessations d'activité restent limitées (9 entreprises en 2024). Ces chiffres témoignent d'une résilience certaine, malgré un environnement marqué par des défis macroéconomiques et réglementaires.

Dans ce contexte, la réglementation Market-in-Crypto-Assets (MiCA) représente certes une avancée significative, mais aussi un challenge pour de nombreux acteurs. Prévue pour entrer totalement en application le 30 décembre prochain, elle marque la première tentative mondiale d'harmoniser un marché encore fragmenté en offrant un cadre clair pour l'ensemble des activités liées aux crypto-actifs, des émetteurs, aux prestataires de services (CASP).

Néanmoins, les exigences imposées, notamment en matière de conformité et de supervision, pourraient s'avérer complexes à mettre en œuvre pour les petites entreprises et les startups encore en phase de croissance. Les émetteurs de stablecoins, par exemple, sont soumis à des obligations proches de celles du secteur financier traditionnel, notamment en termes de réserves et de plafonds d'émission.

Ces mesures imposent une structure opérationnelle souvent difficile à atteindre pour des acteurs encore émergents. Cela soulève la question de l'équilibre entre encadrement rigoureux et préservation de l'attractivité pour éviter que ces projets ne se tournent vers des juridictions plus accueillantes.

Au-delà de MiCA, des domaines comme la finance décentralisée (DeFi) encore non couverts par ce cadre, seront au cœur des prochaines discussions européennes. Un rapport de la Commission est attendu en fin d'année pour définir les pistes d'un éventuel encadrement, ("MiCA II"). Ce chantier suscite de fortes attentes : il devra trouver un équilibre entre préservation de l'innovation et régulation d'un secteur évolutif.

À l'international, la concurrence s'intensifie. La réélection de Donald Trump, ouvertement pro-crypto, la nomination prochaine de Paul Atkins à la SEC ainsi que la réflexion sur une "réserve stratégique de bitcoins", montrent l'ambition américaine de dominer le marché. Cela met une pression sur l'Europe, qui devra ajuster son cadre pour rester attractive et retenir les projets innovants.

Les perspectives pour 2025 sont porteuses. Les infrastructures blockchain, les solutions tokenisées et les stablecoins ouvrent des opportunités concrètes dans des secteurs stratégiques comme la finance et l'énergie. Pour exploiter ce potentiel, il sera essentiel de surmonter les défis liés à la scalabilité, l'interopérabilité et la sécurité. En tant qu'association professionnelle, l'Adan reste mobilisée pour accompagner ses membres dans cette transformation. Nous croyons que 2025 marquera une convergence entre régulation, adoption massive et innovation, positionnant la blockchain et les crypto-actifs comme des moteurs centraux de l'économie numérique mondiale.

Les solutions support Finance et de middle / back-office

On retrouve dans les acteurs offrant des solutions de middle et back-office à destination du secteur financier, des outils d'aide à la décision / stratégie, automatisation (comptabilité, trésorerie) et autres services de middle-et back-office. Drivers principaux parmi les nouvelles propositions de valeur : automatisation, intelligence artificielle, rationalisation, coût optimisé.

KPIs

- Fonds levés au total : 1,7 Milliards d'euros à travers 125 opérations, soit un ticket moyen de 13 M€ par opération.
- Effectifs de l'ordre de 5.299 employés en 2024, en progression de 17% par rapport à 2023. Les plus importants employeurs sont Payfit (880), Agicap (698), Pennylane (580), Pigment (523), Indy (314).
- 73 sociétés recensées ont levé des fonds dont 68 qui opèrent toujours : 5 cessations d'activité (Agilitic, Fin-Track, Soan, Fred de la Compta)

Fonds d'investissements présents

Alven (Indy), Blackfin (Agicap, Indy), Breega (Trustpair), Eurazeo (Payfit), Frst (Payfit), New Alpha (Obat), OneRagTime (Benefiz), Partech (Agicap, Pennylane), Seventure (medius, Opencell), Truffle Capital (Acasi, Obat).

Principaux Corporates présents

Crédit Mutuel (Obat), Edenred (Benefiz), Orange (Ringover).

M&A

24 opérations de M&A ont été recensées dans ce secteur, dont 4 en 2024. Après deux années dynamiques en 2022 et 2023, marquées par 9 opérations par an, l'année 2024 s'est révélée plus calme avec seulement 4 opérations. La plus significative est l'acquisition de IpaidThat par le groupe BPCE.

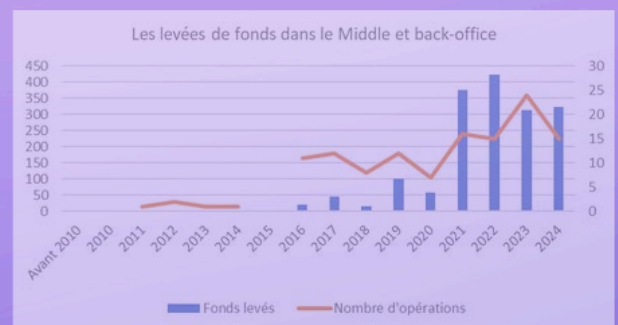
Tendances et actualités 2024

L'année 2024 s'inscrit dans la continuité de 2023 avec un montant total de fonds levés atteignant 323M€ répartis sur 15 opérations, ce qui correspond à un ticket moyen de 22M€. Pigment, avec une levée de 134M€, occupe la première place, suivie par Agicap (45M€) et Pennylane (40M€).

L'année 2024 confirme l'intérêt soutenu du marché pour les solutions de middle et back-office

Les 10 plus capitalisées

1. Payfit : 433M€, dont 254M€ levés en 2022
2. Pigment : 364M€ dont 134M€ levés en 2024
3. Pennylane : 154M€, dont 40M€ levés en 2024
4. Agicap : 144M€, dont 45M€ levés en 2024
5. Indy : 86M€, dont 40M€ levés en 2023
6. Ringover : 30M€ dont 20M€ levés en 2023
7. Libeo : 26M€ dont 20M€ levés en 2021
8. Pivot : 25M€ levés en 2023
9. Trustpair : 25M€ dont 20M€ levés en 2022
10. Dougs:25M€ levés en 2023



Les solutions support Finance et de middle / back-office: Les Nouveaux fleurons de la Fintech



Wasfy Tajmout
CFO part-Time, TECHFIN

Pour la troisième année consécutive, le métier du middle et back-office, incarné par les solutions de support à la finance, figure sur le podium des levées de fonds. En 2024, pour la quatrième année consécutive, ce métier a dépassé le seuil des 300 millions d'euros levés. Ces chiffres confirment à la fois l'intérêt soutenu des investisseurs pour ce métier et l'adoption croissante de ces solutions par les utilisateurs. Les levées d'acteurs comme Pigment, Agicap ou Pennylane témoignent du dynamisme du marché français.

Pendant un temps, lorsqu'on évoquait la Fintech, on pensait d'abord aux solutions de paiement, aux néobanques/BaaS ou encore à l'assurtech. Ces domaines ont, en effet, capté les plus importantes levées de fonds et donné naissance aux marques les plus emblématiques du secteur. Cependant, ces dernières années, les métiers de solutions support Finance et de middle / back-office, ont pris une place grandissante au sein de l'écosystème. Ils attirent non seulement des investissements significatifs, mais ils séduisent également un nombre croissant d'utilisateurs, positionnant désormais ces fintechs parmi les leaders de l'écosystème. À titre d'exemple, des marques comme QuickBooks (Intuit) aux États-Unis, Xero en Océanie ou Pennylane en France sont devenues des références incontournables sur leur marché respectif.

Ce n'est donc pas un hasard si, parmi les 11 licornes que compte la fintech française, 3 opèrent dans ce métier.

Des solutions accessibles à tous

Lorsqu'on parle de solutions de support finance et de middle/back-office, on pense souvent aux logiciels comptables ou de gestion de trésorerie, historiquement destinés aux professionnels de la finance. La Fintech a réussi le pari de moderniser ces outils, simplifiant considérablement leur utilisation pour les experts du secteur, tout en les rendant accessibles aux non-initiés. Aujourd'hui, grâce aux nombreuses solutions disponibles sur le marché, un CFO -interne ou part-time- ou un dirigeant de startup/PME/TPE peut consulter en temps réel ses données financières. Une avancée rendue possible par l'essor de la digitalisation des entreprises, mais aussi par des cadres réglementaires tels que l'Open Banking ou la facturation électronique.

L'étape suivante

La maîtrise des données financières en temps réel, la réduction des coûts et du temps dédié à leur gestion grâce à une automatisation accrue, ainsi que l'introduction de solutions centralisées "tout-en-un", ont constitué la première étape de transformation du secteur.

Après avoir automatisé et centralisé la gestion financière, ce qui a permis la réduction des coûts et du temps dédié aux tâches financières, la prochaine étape pour ces fintechs est de maîtriser la finance prédictive. Grâce à l'intégration de technologies comme le machine learning et l'intelligence artificielle, ces solutions permettront désormais d'anticiper les besoins financiers des entreprises, de créer des plans financiers dynamiques avec plusieurs scénarios et de fournir des recommandations en temps réel.

Ces innovations libèrent les financiers et les dirigeants de tâches chronophages, leur permettant de se concentrer sur des actions à forte valeur ajoutée pour le développement de leur business.

Perspectives pour 2025

La transition vers la numérisation complète des processus comptables et financiers, soutenue par des cadres réglementaires favorables et les investissements conséquents requis pour l'implémentation de l'IA, devrait maintenir un niveau élevé de levées de fonds en 2025. Par ailleurs, de nouvelles opérations de fusions et acquisitions (M&A) pourraient émerger entre des acteurs issus de différents métiers de la chaîne de valeur de la finance embarquée, avec pour objectif d'offrir des solutions intégrées et centralisées couvrant l'ensemble des besoins des entreprises : de la banque au paiement, en passant par les outils de comptabilité et de gestion de trésorerie.

Les services aux acteurs de la Finance

On retrouve parmi les sociétés offrant des solutions aux acteurs financiers cybersécurité, anti-fraude, notation, green et une variété de solutions, dont les acteurs ne sont pas encore suffisamment nombreux pour former un métier dans l'écosystème des Fintech en France. Drivers principaux parmi les nouvelles propositions de valeur : automatisation, simplicité, rapidité, sécurité.

KPIs

- Fonds levés au total : 1Milliards d'euros à travers 143 opérations, soit un ticket moyen de 7 M€ par opération.
- Effectifs de l'ordre de 4.675 employés en 2024, en progression de 19% par rapport à 2023. Les plus importants employeurs sont Yeswehack (329), Greenly (275), Yogosha (208), Tinubu Square (207),, Datadome (199), Cybelnagel (167), Egerie (133).
- 102 sociétés recensées ont levé des fonds. 93 opèrent toujours, 9 sociétés ont arrêté leur activité ou en redressement les plus significatives sont : Peculium (10M€, redressement)Finaho, Fintel, Tellmeplus, et 2spark

Fonds d'investissements présents

Cathay (Kayros), Elaia (Arsen, Corporatings, Cosmian, Fentech, HarfangLab), ISAI (Datadome), New Alpha (Supervisor, Track Insight), Omnes (Opensee, Sekoia), OneRagTime (HelloSafe, Yogosha), Newfund (Astran,Quasardb), Partech (Quasardb), Serena (Cybelangel,Kotzilla), Seventure (Ideel, Izicap, Sekoia), Truffle (SmartPush), Open CNP (Cybelangel, Paylead, YesWeHack), BNP Opera Tech (Kayros, SisID), Xange (Greenly)

Principaux Corporates présents

AG2R (Qontrol), BNP Paribas (SisID, Sekoia, Yogosha), BPCE (Iceberg DataLab), SG (Opensee), Axa (Iceberg DataLab), Crédit Mutuel (HarfangLab).

M&A

40 opérations de M&A ont été recensées dans ce secteur, dont plus de la moitié, vingt-trois, sur l'année 2024. Parmi celles-ci, les plus significatives sont : l'acquisition de K-Shuttle (3M€) par Sagard, 100M par Neoxam et de Bily (4M€) par PennyLane.

Tendances et actualités 2024

Après une année 2023 significative avec 220M€ levés, la tendance s'est confirmée en 2024 avec un total de 357M€ levés, répartis sur 31 opérations, soit un ticket moyen de 12M€. Parmi celles-ci, on distingue 5 levées majeures : Zama (68M€), Greenly (50M€), Filigran (50M€), Morpho Labs (45M€) et YesWeHack (26M€).

Les 10 plus capitalisées

1. Greenly (OFFSPEND) : 74M€ (Application qui mesure l'empreinte carbone à partir du compte bancaire)
2. Datadome : 71M€ (Gestion des données / Cybersécurité)
3. Zama : 68M€ (Cybersécurité)
4. Morpho Labs : 65M€ (logiciel open-source pour programmer son protocole d'une suite de services financiers)
5. Tehtris : 64 M€ (Cybersécurité)
6. Filigran : 55M€ (Cybersécurité)
7. Cybelangel : 47M€ (Cybersécurité)
8. Kayros : 46 M€ (Plateforme d'analyse de données)
9. YesWeHack : 46M€ (Cybersécurité)
10. Sekoia: 45M€ (Cybersécurité)

Les levées de fonds dans les Services aux acteurs financiers



Cybersécurité : les leçons de l'année 2024



Olivier Trabucato

Chief Operating Officer de DataDome

Les défis de cybersécurité se sont encore intensifiés en 2024. Les attaques deviennent encore plus sophistiquées, les surfaces d'attaque s'élargissent, et les utilisateurs exigent une protection accrue de leurs données. La sécurisation des systèmes est désormais un facteur clé de compétitivité.

L'évolution des menaces

La création de bots malveillants reste une technique de choix pour les attaquants qui cherchent à automatiser la fraude en ligne. Cela s'explique en grande partie par l'accès facilité à des outils avancés. Louer des bots quasi indétectables intégrant des adresses IP résidentielles, ou exploiter des outils permettant d'imiter le comportement humain, est devenu simple et abordable.

Par ailleurs, les surfaces d'attaque ne cessent de croître. Dans l'exemple édifiant de Free (5 millions de clients ont vu leurs données personnelles, dont l'IBAN, volées par un hacker), la fuite a émané d'un système tiers. Pour Temu, c'était une API. Il est très compliqué (mais tout autant critique) d'avoir une vue d'ensemble fiable des vulnérabilités.

En parallèle, les cybercriminels perfectionnent leurs techniques de 'social engineering', exploitant les biais cognitifs pour tromper les utilisateurs. Le biais d'autorité, par exemple, est couramment exploité via des attaques comme le vishing (phishing vocal) ou le phishing vidéo, souvent renforcées par des technologies de deepfake.

Ces attaques simulent des interlocuteurs crédibles – comme un « conseiller bancaire » – pour convaincre les victimes de fournir des informations sensibles ou de valider des transactions frauduleuses.

Des entreprises encore mal protégées

Le rapport Global Bot Security 2024 de DataDome, basé sur l'analyse de 14 000 sites web dans le monde, évalue la préparation des sites face aux bots malveillants et révèle des constats alarmants :

- 65 % des sites ne sont pas protégés contre les attaques les plus simples.
- Les secteurs orientés consommateur sont particulièrement exposés : seulement 5 % des sites de luxe et 10 % des sites e-commerce disposent de protections efficaces.
- 95 % des attaques sophistiquées passent inaperçues, même sur des sites équipés de solutions de sécurité.

Ces lacunes exposent les entreprises à des risques croissants, en particulier dans un contexte où les données sont devenues un actif stratégique.

La valeur des données et l'exposition croissante des entreprises

Les fuites de données continuent d'avoir des répercussions majeures, tant sur les utilisateurs que sur les entreprises concernées. L'exemple de 23andMe, qui a accepté de payer 30 millions de dollars pour

mettre fin à un procès suite à une fuite de données (et qui a ensuite annoncé licencier 40% des effectifs), illustre bien les enjeux financiers et réputationnels.

De plus, la croissance exponentielle des surfaces d'attaque complique davantage la tâche des entreprises : API mal sécurisées, systèmes tiers vulnérables, ou encore sous-domaines oubliés deviennent autant de portes d'entrée potentielles.

Une approche proactive

Pour faire face à ces défis, les entreprises de la Fintech devront adopter une approche globale et proactive :

- **Cartographier les vulnérabilités :** Identifier et évaluer l'ensemble de leurs actifs numériques (domaines, sous-domaines, API, etc.) pour prioriser les défenses.
- **Renforcer les protections :** Les attaques, des plus basiques aux plus complexes, doivent pouvoir être stoppées en temps réel sans compromettre l'expérience utilisateur.
- **Collaborer et auditer :** Exiger des certifications (comme SOC 2 Type 2) et multiplier les audits tout au long de la chaîne de valeur.
- **Sensibiliser les utilisateurs :** Une éducation continue des utilisateurs est toujours utile pour réduire leur exposition aux risques.

Perspectives pour 2025 : l'urgence de la résilience

En 2025, la cybersécurité sera un levier stratégique pour les entreprises Fintech. Protéger les données et rassurer les utilisateurs deviendra un facteur clé de différenciation. Les entreprises résilientes seront celles qui investiront dans des infrastructures robustes, allieront innovation et pédagogie, et intégreront la cybersécurité comme priorité transversale.

03.



LA FINANCE AUJOURD'HUI ET DEMAIN

Points de vue d'experts de la Fintech et de l'Innovation dans les Services Financiers

1. Avant-propos: Les applications bancaires du futur : entre personnalisation, sécurité et innovation technologique - **Stéphane Valois, Fastfintek**
2. Atteindre l'état de l'art de la conformité dans les services financiers : naviguer les défis de communication - **Brad Levy, Symphony**
3. Plug and Play : 5 questions à **Thomas Bigagli**
4. Pourquoi le grand transfert de richesse stimulera un essor de l'investissement des particuliers - **Yoni Assia, eToro**
5. Mastercard for Fintechs: le nouveau programme pour soutenir le dynamisme des fintechs - **Johanna Lorent, Mastercard**
6. Développez votre CA mondial avec Business France - **Pascal Galli et Pierre Dequidt, Business France**
7. Comment 115K accompagne Garantme ? - **Damien Launoy, 115K et Thomas Reyanud, Smart Garant**
8. Les accélérateurs face à la montée en puissance des fintechs - **Emmanuel Papadacci et Adrien Dehelly, Village by CA Paris**
9. Les applications d'investissement, tendances et évolutions du marché - **Anastacia Bertrand et Fabrice Bouland, Platform58 | La Banque Postale**
10. Transformer la Fintech française : WILCO accélère l'innovation dans l'écosystème français - **Margot Barthe et Grégoire Dejouany**
11. Fiscalité et transition écologique : pour une flat tax différenciée - **Maeva Courtois, Helios**
12. Manifeste pour l'éducation financière de demain : Bâtir une génération libre et égale face à l'argent - **Raphael Leprete, Money Walkie**
13. Une révolution solidaire avec mespotos.fr - **Ryad Boulanouar, mespotos.fr**
14. Comment l'IA va révolutionner le reporting réglementaire ESG - **Louis Franck, Fingreen AI**
15. Le partage de revenus : une alternative résiliente et souple pour les PME et leurs investisseurs - **Yannis Baala Erable, We do good**
16. Les femmes et l'investissement : un marché en pleine transformation - **Erell Tassin et Caio Zeidler, MyFenix**
17. Le Fintech Challenge innovation avec l'Université Paris Dauphine- PSL - **Geoffroy Gameiro, L'Observatoire de la Fintech**
18. Lila - Une plateforme de dons engageante - **Lukas Bittner, Max Colabianchi, Ines Deselaie, Laura Mabire et Arthur Marissal, Paris-Dauphine**

“La Finance : Aujourd’hui et demain” - Les contributeurs de l’Année



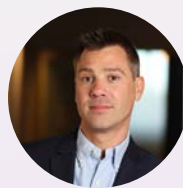
Stéphane Vallois
Fondateur de Fastfintek



Brad Levy
CEO de Symphony



Thomas Bigagli
Partner, Plug & Play



Yoni Assia
PDG et co-fondateur,
eToro



Johanna Lorent
VP, Head of Digital
Partners Mastercard



Pascal Galli
Responsable
sectoriel, Business
France



Pierre Dequidt
Chef de Projet
Fintech



Damien Launoy
DG 115K_



Thomas Reynaud
CEO de Garantme



**Emmanuel Papadacci-
Stephanopoli**
DG Délégué du Village by
CA Paris



Adrien Dehely
Head of Startup
Programs du Village by
CA Paris



Anastacia Bertrand
Directrice de
l’innovation et de
l’expérience digitale La
Banque Postale



Fabrice Bouland
Entrepreneur en
résidence à platform58,
l’incubateur de la Banque
Postale



Margot Barthe
Business Startup
Manager FinTech &
InsurTech



Grégoire Dejouany
Business Startup
Manager FinTech &
InsurTech



Maeva Courtois
CEO et co-fondatrice
de HELIOS



Raphaël Leprette
CEO Money Walkie



Ryad Boulanouar
Fondateur
mespotos.fr



Louis Frank
Co-Fondateur et CEO de
Fingreen AI



Yannis Baala
Associé - WE DO GOOD



Erell Tassin
Cofondatrice
MyFenix



Caio Zeidler
Cofondateur
MyFenix



LILA
Vainqueurs du
Dauphine Fintech
Challenge



Geoffroy Gameiro
Responsable éditorial
l’Observatoire

Les applications bancaires du futur : entre personnalisation, sécurité et innovation technologique



Stéphane Vallois
Fondateur de Fastfintek

À l'ère numérique, les applications bancaires ne se contentent plus de fournir des services financiers basiques. Elles deviennent de véritables écosystèmes, combinant personnalisation, sécurité, et technologies de pointe. En explorant les grandes tendances identifiées dans les discussions actuelles sur l'avenir des services financiers digitaux, voici une analyse des quatre axes majeurs qui redéfiniront ces outils indispensables.

1. Une expérience utilisateur centrée sur la personnalisation et le design intuitif

L'expérience utilisateur dans les applications bancaires du futur sera transformée grâce à des interfaces conversationnelles. Ces interfaces permettront aux utilisateurs d'interagir directement avec leur application par des commandes vocales ou textuelles, simplifiant l'accès à des fonctionnalités complexes. Par exemple, un utilisateur pourra demander : « Quelle est ma capacité d'épargne pour le mois prochain ? » et recevoir une réponse immédiate, visuellement attrayante, avec des recommandations adaptées.

L'analyse des données en temps réel jouera un rôle central. Les comportements et moments de vie des clients guideront la création de parcours personnalisés.

Ainsi, un client qui consulte régulièrement des informations sur les prêts immobiliers pourrait voir s'afficher automatiquement des options adaptées à ses besoins, avec une simulation de prêt intégrée.

Cette hyperpersonnalisation sera soutenue par des outils tels que :

- **Pages générées à la demande :** Une page spécifique pourrait être créée en fonction de la requête précise d'un client.
- **Navigation intuitive :** Les interfaces guideront les utilisateurs via des assistants intelligents, rendant chaque interaction fluide.
- **Recommandations visuelles :** Plutôt que des listes de produits, des graphiques ou animations interactives présenteront les options de manière claire et engageante.

2. Une offre bancaire intégrée dans un écosystème global

Les banques ne fonctionneront plus comme des entités isolées, mais comme des plateformes connectées à des écosystèmes financiers globaux. Grâce à l'Open Banking et à l'Open Finance, les utilisateurs bénéficieront d'une interconnectivité accrue entre leurs services bancaires et d'autres produits financiers, tels que des solutions d'investissement ou d'assurance.

L'intelligence artificielle (IA) jouera ici un rôle crucial. Elle permettra :

- **Des recommandations proactives :** Par exemple, un utilisateur qui dépense fréquemment dans un secteur pourrait recevoir des conseils pour optimiser ses dépenses ou investir dans ce domaine.
- **Une prévision des dépenses :** L'IA analysera les habitudes de dépenses pour offrir une visibilité sur les mois à venir.
- **Des décisions écoresponsables :** Les applications proposeront des options en phase avec les préférences écologiques de leurs clients, telles que des investissements verts ou des alternatives de consommation durable.

En se transformant en hubs de services, les applications bancaires permettront également des intégrations fluides avec des services tiers. Par exemple, un client pourrait gérer à la fois son compte bancaire, son portefeuille d'investissement, et ses assurances dans une seule et même interface.

3. Une sécurité renforcée pour une confiance client accrue

La sécurité reste une pierre angulaire de toute application bancaire. Face à des menaces de plus en plus sophistiquées, l'avenir repose sur des solutions innovantes :

- **Authentification vocale :** L'empreinte vocale, unique à chaque individu, pourrait devenir une méthode d'identification courante. Imaginez un client qui ouvre simplement son application en disant : « Bonjour, c'est moi. ».
- **Renforcement du KYC (Know Your Customer) :** Les technologies telles que l'open admin permettront de simplifier la vérification d'identité, tout en automatisant la validation d'informations critiques comme l'IBAN.
- **Tableaux de bord de consentement :** Les clients pourront gérer leurs autorisations en toute transparence, visualisant les services qui accèdent à leurs données et révoquant les autorisations si nécessaire.
- **Paiements instantanés et sécurisés :** La prévention des fraudes sera renforcée par des outils capables de détecter en temps réel des comportements suspects.

Les applications mettront également en avant la transparence. Les clients pourront visualiser en un coup d'œil les certifications de sécurité des services qu'ils utilisent, renforçant ainsi leur sentiment de confiance.

4. Une architecture technologique agile et modulaire

Pour suivre le rythme effréné de l'innovation, les applications bancaires devront être construites sur des architectures flexibles et ouvertes. L'idée est de pouvoir ajouter ou modifier des fonctionnalités rapidement, avec un time-to-market réduit. Parmi les avancées technologiques clés :

- **Architecture modulaire :** Grâce à des backends robustes, les développeurs pourront intégrer de nouveaux services sans affecter l'ensemble de l'application.
- **Applications universelles :** Une seule base de code permettra de déployer l'application sur plusieurs appareils (smartphones, tablettes, ordinateurs), réduisant les coûts de développement.
- **Technologies réactives :** Les frameworks modernes permettront de minimiser les bugs, accélérant le déploiement de nouvelles fonctionnalités.
- **Ponts sécurisés :** Les écosystèmes externes seront accessibles sans compromettre la sécurité, facilitant les collaborations avec des partenaires tiers.

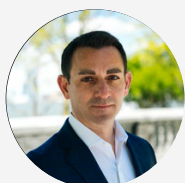
Ces avancées permettront également une plus grande scalabilité, préparant les banques à répondre aux besoins futurs de millions d'utilisateurs en temps réel.

Une vision centrée sur l'utilisateur et l'innovation

Les applications bancaires du futur iront bien au-delà de leur rôle traditionnel. Grâce à une combinaison de personnalisation, de sécurité et d'innovation technologique, elles se transformeront en outils essentiels pour gérer non seulement les finances, mais aussi les aspects clés de la vie quotidienne.

Les tendances identifiées, qu'il s'agisse de l'hyperpersonnalisation ou de l'intégration dans des écosystèmes financiers globaux, montrent que l'avenir des services bancaires sera défini par une quête constante d'accessibilité, de simplicité et de confiance. Les institutions financières qui réussiront cette transformation pourront non seulement fidéliser leurs clients, mais également les accompagner dans chaque étape de leur vie, créant ainsi des relations durables et significatives.

Atteindre l'état de l'art de la conformité dans les services financiers : naviguer les défis de communication



Brad Levy
CEO de Symphony

Les amendes imposées à 26 institutions financières en août 2024 par la Securities and Exchange Commission (SEC) américaine et totalisant 393 millions de dollars soulignent un paysage en mutation en matière de surveillance réglementaire concernant la conformité des communications en dehors des canaux officiels.

Cette pression est particulièrement prononcée dans le secteur financier, où les entreprises doivent s'adapter à de nouveaux modes de communication qui divergent des méthodes traditionnellement approuvées. Alors que les professionnels se tournent vers des applications de messagerie instantanée telles que WhatsApp, WeChat, SMS et LINE, les entreprises sont confrontées au défi de rester conformes aux exigences imposées par les réglementations en matière de tenue de registres, tout en répondant aux préférences et habitudes des clients.

L'essor des applications de messagerie mobile a transformé les interactions entre les entreprises du secteur financier et leurs clients. Aux Émirats arabes unis, par exemple, plus de 85% de la population utilise WhatsApp², ce qui engendre d'importants défis en matière de conformité.

Les institutions financières sont confrontées à un dilemme : elles peuvent soit interdire ces applications populaires - une stratégie souvent inefficace - soit adopter une technologie qui assure la conformité tout en permettant des modes de communication modernes.

En réponse, les agences de régulation - y compris la Dubai Financial Services Authority (DFSA) et la SEC - ont intensifié leurs actions, soulignant l'importance de systèmes et de contrôles robustes. L'amende de 1,3 million de dollars imposée par la DFSA à une société de courtage en raison d'une tenue de registres inadéquate illustre les répercussions d'un manque d'adaptabilité³. Depuis 2021, les régulateurs américains ont imposé des amendes atteignant plus de 2,7 milliards de dollars pour des violations similaires, soulignant l'urgence pour les institutions financières d'améliorer leurs mesures de conformité.

Les entreprises reconnaissent de plus en plus la nécessité d'adapter leurs stratégies de communication pour s'adapter aux normes de conformité.

Beaucoup investissent dans des solutions technologiques de communication avancées qui simplifient la messagerie sécurisée tout en assurant le respect des directives réglementaires.

Plusieurs institutions mettent en place des plateformes de conformité intégrées qui enregistrent et archivent les communications effectuées sur des canaux variés, y compris les applications de messagerie les plus populaires. Ces plateformes accroissent la sécurité autour de ces communications et fournissent de solides capacités de reporting et d'analyse, permettant une surveillance plus aisée de la conformité.

L'intégration de telles solutions permet aux entreprises d'interagir efficacement avec leurs clients tout en respectant leurs obligations réglementaires. Offrir une communication moderne tout en maintenant une conformité rigoureuse leur donne ainsi un avantage concurrentiel.

La technologie de communication avancée fournit un moyen de naviguer les complexités de la conformité tout en facilitant la communication avec les clients. Des fonctionnalités telles que les contrôles de messagerie, les barrières à l'information, les autorisations de partage de fichiers et d'autres fonctionnalités en temps réel permettent aux entreprises de maintenir leur conformité sans sacrifier leur réactivité.

L'enregistrement systématique des messages garantit que les entreprises financières répondent aux exigences de tenue de registres.

De plus, l'amélioration des solutions de gestion de la communication vocale est devenue cruciale. Ces technologies permettent aux traders de passer facilement de la messagerie aux appels vocaux tout en conservant des enregistrements précis de toutes leurs interactions. La surveillance réglementaire des communications hors canaux officiels s'intensifie, les autorités de juridictions telles que le Royaume-Uni et l'Europe devant mettre en œuvre des mesures plus strictes pour assurer la conformité, suivant l'exemple de la SEC.

Les estimations actuelles suggèrent que près de 60% des institutions financières ne surveillent pas les applications de messagerie comme WhatsApp sur des questions de conformité⁴. Alors que les régulateurs adoptent une position plus proactive, les entreprises doivent se préparer à d'éventuelles répercussions telles que de lourdes amendes et un impact réputationnel.

Les professionnels de la conformité ont identifié "inciter le personnel à se conformer" aux politiques de messagerie comme un obstacle majeur, 65,2% indiquant que c'est leur plus grand défi. Bien que certaines institutions aient eu recours à des interdictions complètes des applications de messagerie, beaucoup ont trouvé ces mesures inefficaces. La solution réside dans l'adoption de technologies de surveillance des communications, que de nombreuses entreprises commencent à considérer pour assurer la conformité tout en offrant des options de communication flexibles.

Les dynamiques en mutation de la communication dans le secteur financier présentent à la fois des défis et des opportunités. Avec l'intensification de la surveillance réglementaire et la préférence des clients pour les plateformes de messagerie instantanée, les entreprises doivent répondre de manière proactive aux besoins de conformité.

La tendance croissante à l'adoption de technologies de communication intégrées illustre comment les institutions financières peuvent fusionner les méthodes de communication modernes avec les impératifs de conformité. Être en avance sur les exigences réglementaires est crucial pour maintenir la confiance et la crédibilité dans un paysage concurrentiel. Une conformité efficace ne consiste pas seulement à éviter les amendes ; il s'agit de permettre une communication sécurisée, efficace et centrée sur le client qui répond aux exigences des régulateurs et des clients.

1 <https://news.bloomberglaw.com/securities-law/sec-says-it-fined-26-firms-in-latest-whatsapp-probe-fallout#>

2 <https://symphony.com/insights/case-study/ark-capital-management-off-channel-communication/>

3 <https://financefeeds.com/dfs-fines-rjo-1-3-million-for-inadequate-compliance-systems-and-controls/?ekit-blog-posts-paged=5016>

4 <https://www.fnlonon.com/articles/us-whatsapp-crackdown-spreads-to-global-banking-regulators-b7040393>

Plug and Play :

5 questions à Thomas Bigagli



Thomas Bigagli
Partner, Plug and Play Ventures

1 - Parfois, on vous retrouve en tant que prestataire de services pour grandes entreprises en innovation, parfois en tant qu'investisseur. Pouvez-vous nous préciser le positionnement de Plug and Play ?

Plug and Play a deux facettes principales : d'une part, nous sommes un investisseur en capital-risque depuis les années 90, et l'un des plus actifs au monde en termes de nombre de deals et d'exits. D'autre part, nous avons évolué pour devenir la plus grande plateforme d'open innovation au monde.

L'histoire de Plug and Play remonte aux années 90 à Palo Alto, au cœur de la Silicon Valley. Saeed Amidi, fondateur et PDG de l'entreprise, possédait un immeuble sur University Avenue qu'il a loué à de jeunes entreprises technologiques en plein essor, dont Google, Logitech, PayPal et Dropbox à leurs débuts. Ce bâtiment, surnommé le "Lucky Building", a été un point de départ pour les investissements de Saeed dans ces startups.

C'était en quelque sorte un ancêtre de Station F, en plein cœur de la Silicon Valley. En 2006, après les premiers retours sur investissement, l'entité juridique de Plug and Play a été créée avec l'acquisition d'un bâtiment plus grand, marquant la professionnalisation de nos activités. Plug and Play a ainsi commencé à héberger et investir dans plus de 500 startups, et à financer plus de 50 startups chaque année.

En 2012, des multinationales ont sollicité Plug and Play pour externaliser leur innovation et collaborer avec des startups, donnant naissance à nos services d'open innovation. Ces dernières années, notre activité de capital-risque s'est accélérée. Plug and Play compte aujourd'hui plus de 2 000 startups dans son portefeuille, dont 35 licornes, comme PayPal, N26 et Dropbox. Nous sommes entrés dans ces entreprises à des tours de seed ou de pré-seed via notre family office. Plug and Play investit actuellement à travers 9 véhicules, avec d'autres en préparation. Le premier, Plug and Play Ventures, est le fonds evergreen du Family Office de Saeed Amidi, qui investit dans environ 200 startups par an, allant du pré-seed à la pré-série A, avec des tickets minoritaires dans tous les secteurs, et partout dans le monde. Nous gérons également des fonds ouverts à des investisseurs externes (LPs), incluant des stratégies thématiques axées sur les séries A et B avec des tickets plus conséquents, dans des secteurs tels que la supply chain, le retail, le développement durable, les services financiers et la smart city.

Nous avons aussi des fonds généralistes qui poursuivent les investissements initiés par Plug and Play Ventures. Côté open innovation, nous accompagnons plus de 650 grandes entreprises dans la définition de leur stratégie d'innovation, du sourcing de startups à la gestion de leurs programmes et projets pilote, voire même l'investissement et les fusions-acquisitions en tant que service. Pour les organisations gouvernementales, notre mission est souvent de stimuler les écosystèmes locaux et verticaux en aidant les startups à se développer.

2 - D'où opérez-vous, et quel est l'importance du marché français pour Plug and Play ?

Plug and Play est une entreprise fondée en Silicon Valley, mais notre expansion internationale a commencé en 2015. Aujourd'hui, nous avons plus de 60 bureaux sur cinq continents et employons environ 900 personnes dans le monde.

La France a été l'un de nos premiers marchés internationaux. En 2016, nous y avons lancé un programme d'accélération et d'investissement dans le secteur du Brand & Retail, en partenariat avec des acteurs majeurs comme les Galeries Lafayette, Kering, Carrefour et Richemont. En 2017, nous avons également collaboré avec BNP Paribas Groupe pour définir leur feuille de route en matière d'innovation, en développant des projets pilote et en facilitant leur mise en œuvre.

Ce programme phare a eu un impact remarquable, dépassant les attentes en termes de collaborations entre startups et unités commerciales. Côté investissement, Plug and Play France a investi dans 70 startups et compte à ce jour une licorne : Owkin. Aujourd'hui, Plug and Play France compte une vingtaine d'employés et collabore avec une vingtaine de partenaires dans divers secteurs. Notre ambition est de devenir un des fonds de capital-risque et la plateforme internationale de référence pour l'open innovation en France. Nous souhaitons aussi étendre nos bureaux dans d'autres zones géographiques stratégiques, tout en aidant les startups à se développer et à s'internationaliser.

3/ Pourquoi vous intéressez-vous particulièrement à la Fintech ?

La Fintech est l'une des verticales clés de Plug and Play depuis la création de notre programme dédié en 2014. À ce jour, nous collaborons avec plus de 80 grandes entreprises dans ce secteur, avons soutenu plus de 2 500 startups et supervisé la réalisation de plus de 1 800 proof of concepts (POC). Nous avons également investi dans plus de 200 startups Fintech, dont 6 sont devenues des licornes. Ce secteur reste une priorité majeure pour nous en raison de son potentiel d'innovation et de transformation.

4- Quelle est votre vision du marché pour 2025?

L'année 2024 a marqué un ralentissement du capital-risque en Europe, avec moins de transactions mais des sorties dépassant les niveaux de 2023. Cette prudence traduit un retour aux fondamentaux et une adaptation des stratégies.

En 2025, plusieurs tendances majeures se dégageront :

- Croissance des secteurs émergents et Rationalisation des portefeuilles Biotech, Deeptech, IA, Sustainability et Web3/Crypto resteront prioritaires, attirant des capitaux pour leur potentiel d'innovation et de rupture. Les investisseurs seront plus sélectifs et réévalueront leurs positions pour privilégier les startups aux fondamentaux solides. Dans l'IA, une phase de consolidation s'amorcera, recentrant les capitaux sur des solutions concrètes et scalables.
- Émergence des fonds evergreen. Les fonds evergreen se multiplieront grâce à leur structure flexible. En remplaçant les frais de gestion basés sur l'AUM par une rémunération liée au capital effectivement déployé, ces fonds favoriseront une vision long terme et un désinvestissement mieux optimisé, ce qui est essentiel dans un environnement de marché plus complexe.
- Croissance du marché secondaire Le secondaire jouera un rôle clé, offrant des liquidités accrues et des opportunités d'investissement attractives à des valorisations ajustées.
- Dynamique des fonds late-stage Après des années difficiles pour les entreprises mid et late-stage, une nouvelle vague de startups européennes en forte croissance émerge. Les fonds européens n'auront d'autre choix que de saisir ces opportunités pour ne pas se laisser distancer. On observe déjà la création de plusieurs fonds late-stage, et cette dynamique devrait s'intensifier en 2025.

- Montée en puissance du CVC Les fonds CVC adopteront des approches plus proactives, avec des tickets minoritaires et un alignement stratégique sur l'innovation durable et les priorités internes des corporates, tout en offrant des propositions de valeur robustes pour leurs portefeuilles.

En résumé, 2025 pourrait marquer un tournant pour le capital-risque européen : plus sélectif et résilient, porté par les secteurs émergents et des stratégies long terme. Les CVC, fonds late-stage, fonds evergreen et le marché secondaire joueront un rôle central dans cette dynamique.

5/ Quel est votre agenda d'événements et de rencontres à venir pour des acteurs de la Finance et de la Fintech qui souhaiteraient vous rencontrer ?

Nous organisons plus de 1000 événements par an à travers le monde, dont au moins 50 dédiés à la Fintech. Ces événements, sur invitation uniquement, rassemblent tout l'écosystème et l'ensemble de la chaîne de valeur, allant des startups aux investisseurs, en passant par les décideurs de grandes entreprises. Notre événement phare pour le programme d'accélération et d'investissement Visa se tiendra en février, mais de nombreuses autres dates sont encore à confirmer pour les événements à venir. Rendez-vous sur notre site web pour en savoir plus et rester informé de toutes nos activités.

Pourquoi le grand transfert de richesse stimulera un essor de l'investissement des particuliers



Yoni Assia

PDG et co-fondateur, eToro

Au cours de ma vie, j'ai été témoin de bouleversements majeurs dans le paysage de l'investissement : la mondialisation des marchés financiers, l'essor des cryptomonnaies, et plus récemment, l'explosion de l'investissement de détail. Aujourd'hui, nous assistons à l'émergence d'un événement tout aussi significatif, sans doute l'un des changements financiers les plus marquants de notre histoire récente : le Grand Transfert de Richesse.

Au cours des deux prochaines décennies, environ 84 000 milliards de dollars d'actifs seront transmis des baby-boomers aux générations plus jeunes. Ce sera le plus grand transfert intergénérationnel de richesse jamais enregistré. Selon moi, ce déplacement de capitaux, et les choix des héritiers, vont redéfinir les marchés, avec un potentiel de croissance inédite de l'investissement de détail et un rééquilibrage accru entre investisseurs individuels et institutionnels.

De nouveaux comportements chez les jeunes investisseurs

L'ampleur de ce transfert de richesse est vertigineuse. Avec des milliers de milliards de dollars changeant de mains, la composition et les préférences des détenteurs de la majorité des actifs mondiaux vont profondément évoluer.

La majorité de ces actifs devraient être transférés à la génération X, aux Millennials et à la génération Z – trois groupes qui redéfinissent déjà les normes en matière d'investissement. Depuis le boom de l'investissement de détail lié à la pandémie de Covid-19, l'intérêt pour les marchés financiers est en forte hausse chez ces générations. Contrairement à leurs aînés, qui investissaient généralement de manière prudente dans des actions et des obligations traditionnelles – lorsqu'ils investissaient –, ces générations explorent une large gamme d'actifs, allant des actions aux actifs numériques et aux investissements alternatifs.

Dans un contexte où de nombreux pays doivent relever le défi du vieillissement de leur population et d'une crise des retraites, ces nouveaux investisseurs sont plus conscients de la nécessité de faire fructifier leur patrimoine pour garantir leur avenir financier. Cette prise de conscience pourrait se traduire par une augmentation massive du nombre d'investisseurs individuels sur les marchés au fur et à mesure que le transfert de richesse s'accélère.

En outre, cette nouvelle génération d'investisseurs est non seulement plus engagée, mais également plus confiante dans ses capacités, grâce à des outils numériques toujours plus performants. Des plateformes comme eToro permettent désormais aux investisseurs de détail de prendre des décisions éclairées avec facilité, leur offrant un contrôle direct sur leur avenir financier, contrairement à leurs prédécesseurs qui comptaient principalement sur les pensions ou la hausse de la valeur immobilière.

La technologie a accéléré cette rupture culturelle avec la confiance exclusive accordée aux institutions financières et aux conseillers. Les réseaux sociaux, l'actualité financière et les plateformes en ligne fournissent désormais des informations et une éducation en temps réel aux investisseurs du monde entier.

Pourquoi le moment du grand transfert de richesse est-il si important ?

Le Grand Transfert de Richesse ne se distingue pas seulement par l'ampleur des sommes en jeu, mais aussi par le moment où il se produit, coïncidant avec des avancées technologiques révolutionnaires, notamment dans le domaine de l'intelligence artificielle (IA).

Les outils alimentés par l'IA offrent aujourd'hui aux investisseurs individuels un accès sans précédent aux données et aux analyses de marché autrefois réservées aux investisseurs institutionnels. Cette démocratisation de l'information facilite non seulement la prise de décisions éclairées, mais donne également aux individus le pouvoir de gérer leurs investissements de manière inimaginable il y a dix ans.

Mais l'impact va bien au-delà de l'accès aux données. L'IA transforme la manière dont les conseils en investissement sont délivrés, les rendant plus personnalisés que jamais. Traditionnellement, ces conseils suivaient une approche uniforme, limitée par la capacité des conseillers financiers à comprendre en profondeur les besoins spécifiques de chaque client. L'IA bouleverse ce paradigme en exploitant d'énormes volumes de données pour formuler des recommandations adaptées en temps réel.

L'avenir de l'investissement des particuliers

Le Grand Transfert de Richesse offre à ceux qui héritent ces sommes une opportunité unique de façonner leur avenir financier. Il s'agit également d'une chance pour les jeunes générations de bâtir un patrimoine conforme à leurs valeurs et objectifs, ce qui, selon moi, aura un impact profond sur le monde qui nous entoure.

En tant que PDG d'eToro, je suis extrêmement enthousiaste quant au rôle que nous, ainsi que d'autres plateformes d'investissement, pouvons jouer dans ce mouvement, en fournissant les outils, les ressources et l'accès nécessaires pour permettre à chacun d'investir facilement son patrimoine transféré sur les marchés de capitaux. Le Grand Transfert de Richesse a déjà commencé, et il annonce une nouvelle ère de l'investissement.

Cette communication est destinée à des fins d'information et d'éducation uniquement et ne constitue pas un conseil en investissement, une recommandation personnelle, une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente d'instruments financiers. Ce contenu a été préparé sans tenir compte des objectifs d'investissement ou de la situation financière spécifiques à tout destinataire, et ne respecte pas les exigences légales et réglementaires visant à promouvoir une recherche indépendante. Toute référence aux performances passées ou futures d'un instrument financier, d'un indice ou d'un produit d'investissement structuré ne doit pas être considérée comme un indicateur fiable des résultats futurs. eToro ne fait aucune déclaration et décline toute responsabilité quant à l'exactitude ou l'exhaustivité de cette publication.

Mastercard for Fintechs : le nouveau programme pour soutenir le dynamisme des fintechs



Johanna Lorent

VP, Head of Digital Partners, Mastercard

Le paysage des fintechs européennes a connu une croissance impressionnante ces dernières années, malgré un ralentissement important l'année dernière. En 2024, on recense plus de 10 000 fintechs dans la région EMEA et le secteur des paiements numériques, en particulier, attire une base d'utilisateurs de plus de 547 millions de personnes en Europe selon l'étude de Statista.

Mastercard a toujours été pionnier dans l'accompagnement des cas d'usage émergents et disruptifs. C'est donc tout naturellement que nous sommes le partenaire historique des fintechs et collaborons avec plus de 80 % des principales entreprises de paiements numériques et néobanques listées par la CNBC.

Pour répondre à l'environnement complexe des levées de fonds auquel les fintechs ont été confrontées en 2023, nous avons créé le programme Européen « Mastercard for Fintechs ». Celui-ci offre un soutien précieux aux fintechs à des stades différents d'investissement et ayant développé une solution tangible sur le marché, dans les domaines des paiements, de la Web3 et de la blockchain, des nouveaux flux de paiement, de la banque et des PME, de la finance intégrée et/ou de la technologie verte.

Concours Mastercard For Fintechs : un tremplin pour les fintechs européennes

Articulé autour d'un concours organisé dans sept pays européens, (France, Espagne, Pays-Bas, Italie, Portugal, Belgique, Luxembourg) Mastercard for Fintechs offre la possibilité aux participants de bénéficier de séances de mentorat avec des experts et fondateurs de l'écosystème. Le gagnant reçoit l'équivalent de 50 000 euros en soutien marketing ainsi qu'un accès rapide à Start Path, programme international primé de Mastercard qui a permis d'accompagner plus de 380 fintechs dans 54 pays, dont plus de 10 licornes telles que Revolut et Razorpay.

164 fintechs se sont inscrites à cette compétition et lors de la finale qui s'est tenue à Paris le 25 novembre dernier, 10 fintechs se sont affrontées devant un jury composé de membres de Mastercard et de partenaires externes à savoir Plug & Play (France), Finch Capital (Pays-Bas), Seven Capital (Belgique) IAG & Eden Ventures (Italie), DayOne, CaixaBank (Espagne) et Swile (France).

Finance embarquée, gestion des dépenses des entreprises, inclusion financière : des finalistes représentatifs des grandes tendances du secteur

Les pitches des finalistes (Rauva - Withless - Rosaly - Go Dutch - Embat - Finflag - Pay4You - Rollee - Tot - Silbo) ont permis de mettre en lumière un panel représentatif des principales activités émergentes de l'écosystème comme les néo-banques pour les PME, la Finance embarquée dans des outils d'entreprises (HR tech, Compta tech, Paiements fournisseurs) ou de particuliers (outil conversationnel) et enfin l'inclusion financière. Parmi les finalistes, on trouvait deux Français - Rosaly, société à impact de technologie financière qui permet aux entreprises d'accompagner la santé financière de leurs salariés, à travers l'acompte sur salaire automatisé et Rollee, qui propose une plateforme pour simplifier l'accès aux données sur l'emploi aux prêteurs et assureurs.

L'événement qui a rassemblé plus de 220 personnes à l'Institut du Monde Arabe, a également été le théâtre d'interventions d'entreprises telles que Qonto, licorne française ; une table ronde a réuni Ledger, Tether et Bit2me sur la cryptomonnaie et enfin Plug & Play & Pennylane ont partagé leurs analyses sur les levés de fonds. Et, pour donner la prise de hauteur nécessaire, deux intervenants d'Amazon et Shazam sont venus inspirer les compétiteurs et l'audience.

C'est Rauva, néobanque pour les professionnels, fondée en 2022 à Lisbonne par Jon Fath et Sam Mizrahi, qui a su se démarquer. Malgré sa jeunesse, la startup bénéficie de l'expérience solide de ses fondateurs, déjà engagés dans plusieurs projets entrepreneuriaux. Avec un compte pro, un service de facturation et une solution de gestion des dépenses, Rauva s'adresse avant tout aux entrepreneurs. Son objectif : proposer de nouveaux produits financiers axés sur les petites et moyennes entreprises (PME), mais aussi des solutions de crédit.

Mastercard, à l'initiative du développement d'un écosystème innovant et durable

Le programme Mastercard For Fintechs incarne l'engagement de Mastercard envers cet écosystème dynamique. Structuré autour de trois axes majeurs – événements, compétitions et éducation. Il repose sur trois éléments fondamentaux :

- **Connexions solides** : Un réseau technologique et humain mondial facilitant l'intégration rapide des fintechs dans l'écosystème des paiements.
- **Innovation collaborative** : un partage d'expertise et des initiatives de co-création qui accélèrent la mise sur le marché de nouvelles solutions.
- **Marque puissante** : La reconnaissance internationale de Mastercard, classée 12e marque la plus précieuse au monde, offrant un gage de crédibilité et des assets marketing pour aider nos partenaires à se différencier et à accroître leur visibilité

En tant que partenaire stratégique, nous continuons d'investir et de soutenir cet écosystème, contribuant ainsi à façonner l'avenir des paiements et à renforcer la sécurité et la résilience du secteur financier.

Développez votre CA mondial avec Business France



Pascal Galli
Responsable
partenaire Fintech



Pierre Dequidt
Chef de Projet
Fintech Business
France

L'entreprise publique de conseil qui agit au service de l'internationalisation de l'économie française, engage son expertise et son réseau pour soutenir l'export. Au niveau des fintechs, Business France se concentre sur des opérations de 5 à 15 entreprises, mais quel est le bilan pour l'année 2024 ? Et quel avenir, pour les opérations exports fintech par Business France ?

2024, une année marquée par bon nombre d'évènements, comme le fintech Meetings Day à Paris.

Le 10 juin dernier, Business France a convié une dizaine de dirigeants de groupes financiers étrangers assez variés comme le Chief Digital Officer de Santander Assurances, ou encore le Chief Product Officer de Northmill Bank, en passant par le directeur général de Rain Financial.

Les fintechs françaises pouvaient réserver un créneau pour discuter avec ces experts autour d'une table. Le résultat, 140 rendez-vous et une note moyenne de satisfaction de 4,2/5.

Le French Tech Tour, dans le Benelux. Du 14 au 17 octobre, 3 jours, 3 pays, ponctués le matin par des conférences avec des acteurs locaux sur le marché du pays visité, et l'après-midi par des rendez-vous B2B, pour conclure par une soirée de networking.

Le Future Finance Summit, en Pologne. Du 18 au 20 novembre, 5 fintechs françaises ont participé à la délégation française sur le Future Finance Summit avec au menu des panels dédiés, une session de pitch au sein de la plus grande banque polonaise, un stand partagé et deux moments de networking exclusifs. Le dynamisme et l'appétit pour les solutions françaises a impressionné, et les retombées ont été immédiates. On remarque d'ailleurs de forts besoins pour les solutions liées au retail.

Abu Dhabi Finance Week, aux Emirats Arabes Unis. Du 9 au 12 décembre, le but était de faire rencontrer le maximum d'acteurs émiratis et moyen-orientaux aux acteurs français en 4 jours avec un crochet par Dubaï : régulateur et networking exclusif étaient au programme.

Pour ce qui a trait à 2025, nous avons décidé de nous concentrer sur le proche export et à cet effet, 3 opérations sont au programme. Le **FIBE Conférence à Berlin**, le 9 et 10 avril 2025. L'Europe de l'Ouest étant plébiscité par les fintechs pour l'export, nous avons décidé de réaliser une opération en Allemagne. Le choix du salon FIBE à Berlin s'est fait en raison de la qualité du public présent, dont 22% de fondateurs et 54% de C-Level. Le programme de la délégation sera centré autour de la conférence avec en complément, des visites de site comme le start-up hub de Commerzbank ou des moments de networkings spécialisés.

Le **Bank Tech Day Paris**, en France. Après le succès du Fintech Meetings Day de cette année, nous avons décidé de renouveler l'opération mais en le fusionnant avec le Bank Tech Day organisé par Finance Innovation pour faire grandir l'évènement. Le 30 avril prochain au Palais Garnier, aura lieu le Bank Tech Day 2.0. Des conférences sur toutes les problématiques qu'une banque peut rencontrer et en complément, un espace de rendez-vous pour rencontrer les décideurs étrangers invités par Business France.

Le **Scotland Fintech Week**, du 22 au 24 septembre, au Royaume-Uni. Malgré le Brexit, le marché britannique reste un des plus gros marchés pour les fintechs. Néanmoins le pénétrer est très difficile en raison de la concurrence présente. A ce titre, l'Ecosse représente une excellente porte d'entrée, le secteur financier y est développé, environ 80 000 salariés, des sièges sont présents comme Natwest, et la concurrence est bien moindre. Par ailleurs, le Fintech Summit de la Scotland Fintech Week est l'évènement de référence pour avoir une exposition maximum à tous les acteurs de l'écosystème. Au programme, le Fintech Summit mais aussi une session de pitch devant un parterre qualifié, des visites de terrain avec des acteurs locaux et accès à des moments de networking privilégiés. Enfin, le **French Tech Tour Benelux**, prévu pour novembre 2025. Sur le même format que le Tech Tour de 2024, Pays-Bas, Belgique et Luxembourg seront au menu. 1 demi-journée par pays avec un programme de rendez-vous B2B personnalisé ponctuée par une soirée de networking.

Comment 115K accompagne Garantme, la success story de l'assurtech qui révolutionne l'accès au logement ?



Damien Launoy
DG 115K



Thomas Reynaud
CEO de Garantme

115K est le fonds de Venture Capital de la Banque Postale. Créée en 2022 il fait partie des investisseurs les plus dynamiques du marché des services financiers, avec déjà 12 participations dans le secteur. Doté de 150m€, le fonds intervient du Seed à la Serie B, avec des primo-tickets de 0,5 à 5m€ et des capacités de réinvestissement significatifs. Depuis son lancement, 115K vise à réinventer le modèle du CVC en proposant une vision ouverte sur l'extérieur, des pratiques d'investissements aux meilleurs standards du marché et en mettant les forces du Groupe au service de la croissance de ses participations.

115K a co-leadé la serie B de Garantme début 2023. Avec deux ans de recul, les dirigeants de 115K et Garantme reviennent sur leur début d'histoire commune et dressent un premier bilan.

Pour démarrer, pouvons-nous revenir sur la genèse de Garantme ?

Thomas Reynaud : Garantme est née en 2017 d'un constat simple mais alarmant : de nombreux locataires potentiels sont exclus du marché immobilier faute de garanties solides. L'idée était de proposer une alternative aux garants traditionnels en développant une solution qui sécurise les propriétaires tout en aidant les locataires aux profils atypiques, comme les étudiants, les expatriés ou les indépendants.

Début 2023, au moment de votre Serie B où en étiez-vous et qu'attendiez-vous de vos investisseurs ?

TR : A l'époque nous venions de nous imposer comme les leaders du marché de l'assurance caution en France. L'objectif était de faire entrer de nouveaux investisseurs pour soutenir la croissance sur nos activités historiques, dépasser les 100 000 logements couverts et accélérer la diversification de nos activités.

Vous aviez alors fait entrer 115K et Bonsai en tant qu'investisseurs lead sur ce tour.

TR : Oui, faire entrer 115K nous permettait de consolider les synergies entre trois industries clefs pour nous : la technologie, l'assurance et la banque. Bonsai, VC espagnol, nous apportait son expertise sur les sujets logiciels, son regard international et sa très forte connaissance du *Real Estate*.

Côté 115K pourquoi avoir choisi d'investir dans Garantme à ce moment-là ?

Damien Launoy (DG de 115K) : Nous avons été séduits par le positionnement unique de Garantme. L'entreprise s'était imposée comme leader de son marché, combinait innovation technologique et impact social, ce qui correspond parfaitement aux missions et valeurs citoyennes de la Banque Postale et nous avons la conviction que nous pouvions lui apporter énormément en tant que VC et Corporate.

Depuis votre entrée, Garantme a connu une croissance fulgurante. Quels sont les principaux chiffres aujourd'hui ?

TR : Nous avons franchi une étape majeure en atteignant l'objectif assigné de 100 000 lots couverts. Nous dépassons les 30m€ de primes, les 15m€ de revenus et avons réalisé nos premiers trimestres rentables en maîtrisant la croissance de nos effectifs. C'est une réussite collective.

Quel rôle a pu jouer 115K dans cette hypercroissance ?

DL : Avec notre entrée, Garantme a pu se projeter sur la suite et regarder loin car nous sommes un investisseur long terme et doté de moyens ambitieux pour la suite. Par ailleurs, nous mettons toutes les expertises du Groupe au service de Garantme. Par exemple il y'a quelques mois, la société nous a indiqué chercher un nouveau porteur de risque pour accélérer sa croissance, nous l'avons mis en relation avec CNP caution, notre filiale dédiée chez CNP Assurance.

En quoi consiste ce partenariat avec CNP Caution ?

TR : CNP caution joue désormais le rôle de garant des candidats locataires, pour continuer à faciliter leur accès au logement et accélérer l'activité des milliers d'agences immobilières partenaires de Garantme en France. Grâce à ce partenariat stratégique qui combine l'expertise technologique de Garantme à l'expérience et à la solidité de CNP Assurances, nous envoyons un message fort au marché : nous savons nous entourer des meilleurs car CNP Caution opère depuis 160 ans en France et se positionne comme le 1er assureur de personnes sur le marché.

DL : Ce partenariat incarne parfaitement notre vision. Le Corporate derrière un CVC doit être au service des startups qu'il accompagne. C'est ainsi qu'il les fera grandir et que ces dernières seront utiles au Corporate sur le temps long.

Aujourd'hui Garantme s'est diversifiée et ne se limite plus à la caution locative. Quelles sont les autres offres de la société ?

TR : Outre les autres produits d'assurance tels que la GLI que nous avons lancé il y a quelques années, nous avons développé un logiciel de gestion locative qui répond aux besoins des agences immobilières pour simplifier la gestion des dossiers et le suivi des sinistres.

Quel avenir voyez-vous pour la suite de l'histoire de Garantme et comment 115K pourrait encore vous aider à avancer ?

TR : Nous voulons renforcer notre position de leader et notre diversification et 115K peut nous offrir encore plus de visibilité auprès des locataires, à commencer par les plus jeunes, ou des agences immobilières car la banque travaille étroitement avec les pros et les PME.

DL : En effet, les opportunités de synergies sont nombreuses et nous venons justement de structurer une Direction des Opérations au service de nos participations. Celles-ci ne vont donc que s'accélérer, nous allons continuellement demander aux dirigeants de nos sociétés ce qu'ils voudraient faire ou imaginer avec nos différents métiers.

Plus généralement, quel rôle joue 115K dans la pérennisation des modèles fintech ou assurtech comme Garantme ?

DL : Les modèles fintech ou assurtech, notamment lorsqu'il s'agit d'activité de bilan ou de gestion de risques, ont besoin d'accompagnement sur le temps long. C'est là une de nos forces, nous accompagnons les meilleures entreprises de nos segments en construisant des success stories uniques, sans rien précipiter en termes de collaboration. En investissant dans les meilleurs acteurs, les opportunités de synergies avec le Groupe finissent par émerger d'elles-mêmes et ainsi nous construisons des partenaires technologiques solides sur le temps long et des histoires gagnantes pour tous.

Les accélérateurs face à la montée en puissance des fintechs : un nouveau rôle à inventer



Emmanuel Papadacci-Stephanopoli
DG Délégué du Village by CA Paris



Adrien Dehelly
Head of Startup Programs du Village by CA Paris

En l'espace d'une décennie, les fintechs ont métamorphosé leur visage. Les jeunes pousses des années 2010 se focalisaient souvent sur des solutions spécifiques, simples et facilement reproductibles. Aujourd'hui, les fintechs sont plus complexes, visent des niches de marché sophistiquées et s'appuient sur des technologies avancées comme l'intelligence artificielle ou la blockchain.

Elles naviguent dans un écosystème interconnecté, où les partenariats multi-acteurs (banques, régulateurs, grands groupes technologiques) sont devenus indispensables, et où la concurrence internationale est féroce.

Cependant, cette maturité accrue pose une question fondamentale : les accélérateurs, ces institutions qui ont joué un rôle central dans le développement de ces startups, sont-ils encore pertinents ? Et si oui, comment doivent-ils évoluer pour répondre aux besoins de fintechs qui ne ressemblent plus à leurs homologues d'il y a dix ans ?

Des fintechs déjà outillées dès leur création

Créer une fintech aujourd'hui exige un niveau de préparation sans précédent. Les fondateurs de fintechs d'aujourd'hui bénéficient d'une riche expérience accumulée au fil des années, tirée des succès comme des échecs des premières néobanques et plateformes de paiement.

Ces erreurs de jeunesse sont désormais des études de cas incontournables, intégrées dans les programmes de formation et de mentorat. Chaque année, nous les enseignons dans le cadre des tracks Fintechs du Master Banque Finance de l'Université Paris-Dauphine et du Master X-HEC Entreprendre, où ces leçons du passé façonnent les entrepreneurs de demain.

Les nouveaux CEO arrivent souvent avec une vision clairement définie, fruit de mois, voire d'années de préparation minutieuse. Ils ont de solides compétences en finance, tech et marketing, ce qui leur permet de comprendre parfaitement les dynamiques des levées de fonds et les enjeux réglementaires. Ces fondateurs sont capables d'optimiser leurs opérations dès le lancement. Cette préparation leur permette de mieux naviguer dans les défis complexes auxquels ils sont confrontés.

Cette montée en compétence soulève donc une interrogation : pourquoi une fintech aurait-elle besoin d'un accélérateur à sa création ?

Concurrence acharnée et défis du scaling : les nouvelles batailles des fintechs

La réalité est plus nuancée. Si les fintechs d'aujourd'hui sont mieux préparées, elles évoluent aussi dans un environnement beaucoup plus concurrentiel.

L'avantage initial d'une bonne idée s'érode rapidement dans un monde où l'innovation est immédiatement répliquée. Le secteur des fintechs regorge d'exemples telles que les néobanques, le BNPL et les outils de gestion financière.

L'enjeu clé reste le passage du statut de startup à celui de scale-up, un défi crucial dans un environnement ultra-concurrentiel. Un palier où tout change : gouvernance, organisation, gestion des talents, expansion internationale, et relation avec les investisseurs. Être un bon leader de startup ne garantit en rien la réussite en tant que leader de scale-up.

Les CEO de scale-ups commettent souvent les mêmes erreurs critiques. Ils sous-estiment l'impact du scaling sur la culture d'entreprise. Ils appréhendent mal les besoins accrus en financement, ce qui peut entraîner des levées de fonds précipitées et des conditions défavorables. De nombreux dirigeants échouent à gérer l'internationalisation, en ne trouvant pas le bon équilibre entre l'adaptation de leur produit aux spécificités locales et innovation nécessaire pour rester compétitifs.

Ces erreurs soulignent la nécessité d'un accompagnement spécialisé pour réussir la transition d'une startup à une scale-up. Ces défis sont précisément ceux que les accélérateurs peuvent contribuer à surmonter.

Accompagner la transition des startups aux scale-ups : une mission pour les accélérateurs nouvelle génération

Les accélérateurs doivent se réinventer pour continuer à offrir de la valeur aux fintechs. Leur rôle ne peut plus se limiter à fournir des bureaux, des mises en relation ou des conseils généraux. Ils doivent devenir de véritables sparing-partner du scaling ... dès leur création, capables d'anticiper et de résoudre les problèmes critiques avant qu'ils ne surviennent.

Au Village by CA de Paris, situé au cœur de la capitale, nous avons la chance d'être au centre de l'écosystème fintech européen, ce qui nous permet d'observer de près l'évolution des rôles des accélérateurs. Nous avons vu naître des scale-ups majeures comme Mooncard, Leocare, ou Fintecture, ainsi que Blank, créée par La Fabrique by CA. Aujourd'hui, nous continuons à accompagner les nouvelles générations d'entrepreneurs, telles qu'Olympes, Bankr Club, Dillan ou Huch. En structurant des programmes sur-mesure, notamment des masterclasses animées par des fondateurs de scale-ups ayant surmonté ces défis. Nous proposons également un coaching ciblé, avec des interventions de speakers ayant vécu l'expérience du scaling, mais aussi du « coup d'après » dans des licornes fintechs. Par exemple, nous avons le privilège d'accueillir des CEO de licornes fintechs américaines comme Brad Levy de Symphony pour inspirer notre écosystème.

Nous encourageons les scale-ups à partager leur expertise, car elles sont les bienvenues dans nos programmes à condition qu'elles acceptent de transmettre leur expérience aux plus jeunes.

Alors que les fintechs évoluent vers des modèles plus sophistiqués, les accélérateurs doivent eux aussi franchir un cap. En se positionnant comme des hubs d'excellence pour la préparation au scaling, ils peuvent garantir la pérennité de l'écosystème fintech.

Les applications d'investissement, tendances et évolutions du marché



Anastacia Bertrand

Directrice de l'innovation et de l'expérience digitale La Banque Postale



Fabrice Bouland

Entrepreneur en résidence à platform58, l'incubateur de la Banque Postale

Grâce à un allègement des obligations réglementaires, capitalistiques et organisationnelles, et à des acteurs technologiques spécialisés (partenaires BaaS, routeurs d'ordre en API, émetteurs de cartes bancaires...), les applications mobiles d'investissement se sont multipliées ces dernières années. C'est un véritable « univers en expansion » où la concurrence est rude, et les coûts d'acquisition client élevés. Les premiers acteurs qui ont maintenu une stratégie d'acquisition sur l'unique segment de la Gen Z des primo-épargnants ont dû cesser leurs activités. Les plus agiles, tout en enrichissant leur offre, ont parallèlement ciblé des utilisateurs plus établis financièrement comme les cadres supérieurs, indépendants, professions libérales ou chefs d'entreprises. C'est le cas de 3 « first-movers » : Yomoni (2015), Cashbee (2018) et Finary (2020).

Les acteurs du marché se diversifient

Les "pure players" de l'épargne (Cashbee, Mon Petit Placement), de l'investissement (Yomoni, Nalo), de la gestion de comptes (Finary, Linxo), voire de la dépense (Lydia, Revolut, N26), pénètrent progressivement les marchés historiques des uns et des autres.

Les néo-banques tirent parti de la hausse des taux d'intérêt enclenchée à partir de 2022 pour lancer des comptes courants rémunérés, dont la rémunération dépend de l'abonnement du client.

Elles sont imitées par les néo-courtiers, attirés par les perspectives d'acquisition et de rétention client offertes par les comptes rémunérés. A l'inverse, d'autres acteurs, comme Cashbee, attirent via les livrets rémunérés et retiennent grâce à l'investissement.

Les néo-courtiers : entre adaptation aux conditions de marché et élargissement des services

Depuis le lancement de Robinhood aux Etats-Unis en 2013, les néo-courtiers n'ont cessé de se multiplier. En Europe, ceux lancés durant la dernière décennie ont bénéficié d'une tendance haussière des marchés boursiers en post-Covid et d'un environnement de taux d'intérêt bas qui poussaient les épargnants vers des produits d'investissement risqués.

Depuis 2022, ces plateformes se réinventent pour construire un modèle économique robuste, capable de faire face à la hausse des taux d'intérêt des livrets.

Pour maintenir leurs volumes, les plateformes suppriment les commissions, proposent l'achat d'actions fractionnées et des plans d'investissement programmés, et élargissent leur offre avec les cryptoactifs. Depuis 2023, elles se tournent vers la rémunération des dépôts (Trade Republic, Bux, Bitpanda).

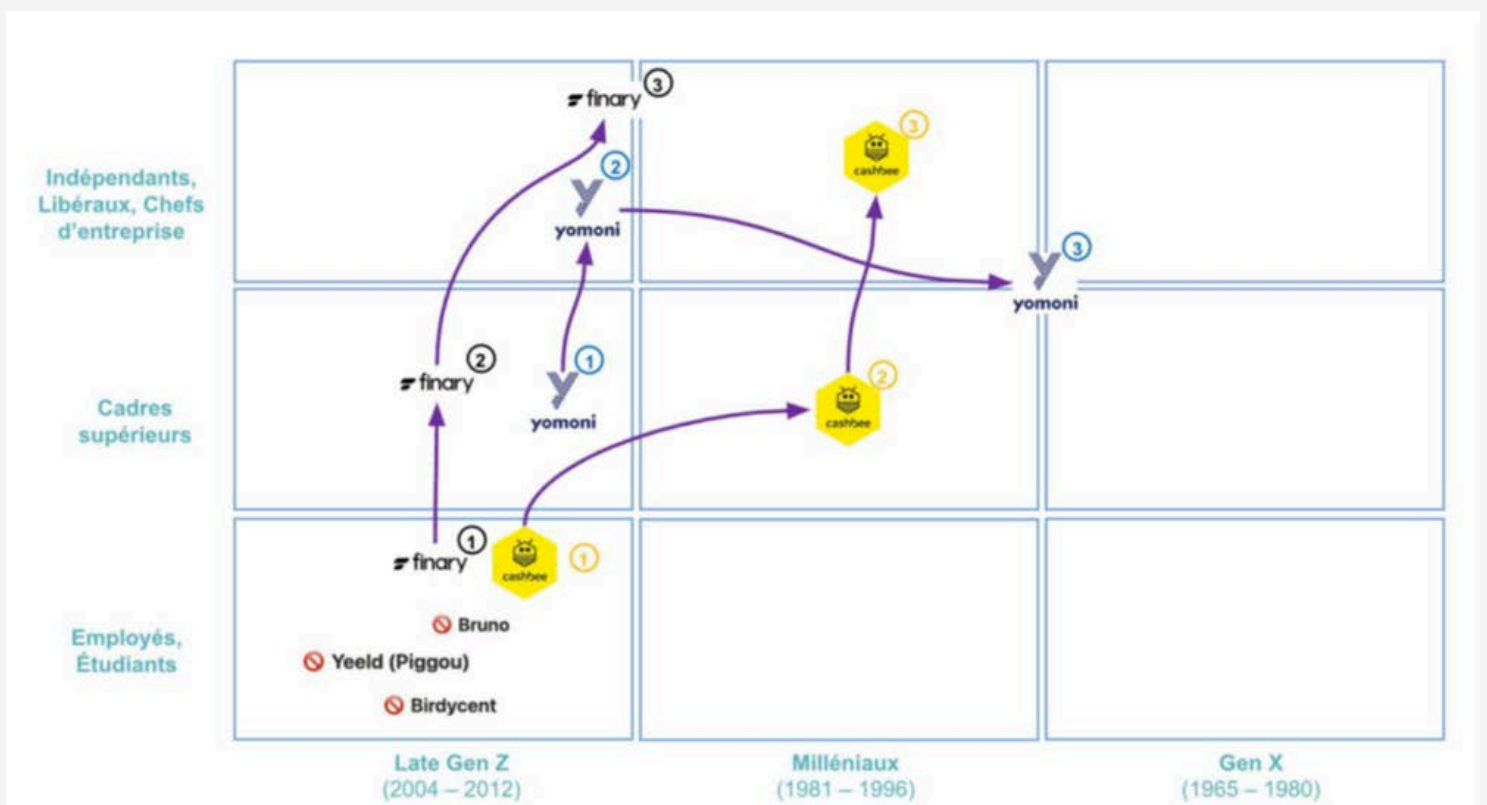
En parallèle, elles s'attaquent au marché bancaire, à l'instar d'un Boursorama en son temps :

- Trade Republic, agréé établissement de crédit depuis décembre 2023, a annoncé l'arrivée imminente des cartes de paiement Visa sans frais d'abonnement, des comptes courants et du crédit immobilier.
- Bitpanda propose depuis 2020 une carte bancaire et le cashback en cryptoactifs. Son service en marque blanche, Bitpanda Technology Solutions, sert les fintech et institutions financières, tandis que Bitpanda Pro s'adresse aux investisseurs professionnels et Bitpanda Wealth aux clients patrimoniaux.
- La startup Shares, créée en France en 2021 avec une offre de trading social, entend proposer la gestion de trésorerie et l'épargne salariale, et projette de lancer un PEA en 2024, à l'instar de Trade Republic.

Des opportunités d'innovation encore à exploiter

Avec une offre en expansion et une demande croissante, le secteur de l'investissement est attractif. De multiples axes d'innovation demeurent :

- Les coûts : la chaîne complète d'investissement est fragmentée et souvent intermédiée. Si des startups peuvent tester rapidement de nouvelles offres grâce à la modularisation des fonctionnalités (le « As-a-Service »), seul un outil opérationnel technique ou réglementaire véritablement propriétaire permet d'être différenciant sur les frais. C'est le choix de Yomoni qui opte pour l'agrément de société de gestion. Lydia s'affranchit de Treezor et Okali grâce aux agréments décrochés début 2023 auprès de l'ACPR pour gagner en autonomie, en sécurité et diminuer ses coûts.
- L'offre : le constat de Finary est qu'un budget sain est la condition sine qua non d'une stratégie d'investissement. Son agrégateur de patrimoine constitue sa porte d'entrée vers l'investissement. Côté produits d'investissement, faciliter l'accès à des actifs alternatifs comme les SCI et SCPI Immobilier, le private equity, les cryptos, les objets de collections, les fonds éthiques apporte une véritable solution de diversification. La tokenisation d'actifs réels amplifiera vraisemblablement cette tendance.
- L'UX : raccourcir les délais d'onboarding et de KYC, automatiser les actions répétitives comme les mouvements d'argent entre comptes avec des règles d'allocation entre dépenses et investissement, générer des rapports en temps réel, sont autant de chantiers avec des marges de progression.
- L'acquisition : les startups montrent la voie dans l'utilisation des réseaux sociaux. Finary utilise sa chaîne YouTube pour éduquer ses prospects avec des interviews de personnalités reconnues dans le monde de l'investissement. Véritable actif pour l'entreprise, elle cumule 17 millions de vues à fin septembre 2024 (+5 000% en un an) et 198 000 abonnés (+2 300% en un an). Les stratégies de contenu se déclinent aussi par communauté. Cashbee propose aux plus jeunes une newsletter de l'actualité économique et financière vulgarisée, MyFenix et ses contenus vidéos éducatifs s'adressent spécifiquement aux femmes.



Transformer la Fintech française : WILCO accélère l'innovation dans l'écosystème français



Margot Barthe
Business Manager Fintech &
Insurtech



Grégoire Dejouany
Business Manager Fintech &
Insurtech

WILCO s'impose comme un acteur clé du soutien aux startups en France, en accompagnant les femmes et les hommes porteurs de projets ambitieux pour créer un impact économique et social. Depuis 2012, plus de 1 500 startups ont été accélérées grâce à son programme phare, WILCO One.

WILCO One : Un programme unique structurant

Le programme WILCO One est conçu pour accélérer la croissance des startups Tech et Deeptech, en les aidant à franchir des étapes cruciales de leur développement. Ce dispositif se distingue en s'appuyant sur cinq leviers stratégiques : ressources humaines, financement, ventes & marketing, tech & produit, responsabilité. Son objectif principal est clair : permettre aux startups Tech d'atteindre un chiffre d'affaires annuel de 1 million d'euros en trois ans, et aux startups Deeptech de structurer leur stratégie de go-to-market tout en sécurisant leurs levées de fonds. Concernant le secteur FinTech & InsurTech, +45% des startups WILCO ont dépassé le premier million d'euros en moins de 3 ans.

Une équipe d'experts WILCO sectoriels et thématiques guident les entrepreneurs avec une méthodologie KPI-driven pour des résultats ciblés et mesurables. Avec WILCO One, les startups accèdent également à un écosystème spécialisé : +100 entrepreneurs mentors, +450 investisseurs BA/VC/FO, +1200 Alumni et +45 ETI et grands groupes. Pour compléter cet accompagnement opérationnel, WILCO propose un prêt non dilutif allant jusqu'à 150 000 euros par startup, octroyé sans garantie personnelle et à taux zéro.

Focus sur sept startups prometteuses en FinTech & InsurTech

En 2024, WILCO a sélectionné sept startups qui offrent des solutions très innovantes dans les domaines FinTech & InsurTech :

- **Cashlee** : Solution économique et sécurisée permettant aux professionnels de gérer leurs transactions sans accepter de paiements par carte bancaire.
- **REasy** : Plateforme de paiement dédiée aux PME d'Afrique Centrale et de l'Ouest, facilitant les échanges avec des partenaires internationaux.
- **Klaimy** : Agent virtuel conçu pour résoudre le problème des documents non structurés dans les processus de gestion en assurance.

- **Moon** : Solution d'épargne pour les parents, leur permettant de préparer l'avenir de leurs enfants.
- **Welcome Account** : Néobanque inclusive, conçue pour les personnes immigrées et nouvellement arrivées.
- **Huch** : Solution de paiement 100 % sécurisée, rapide et moins coûteuse.
- **Gerem** : SaaS pour optimiser le conseil des experts-comptables, notamment en automatisant le calcul des rémunérations des dirigeants d'entreprise.

"L'accompagnement WILCO a été un véritable tremplin pour structurer Klaimy. Grâce à des bootcamps 360° couvrant les ventes complexes B2B, le réglementaire, le recrutement et la scalabilité, nous avons pu affiner notre positionnement produit et optimiser notre croissance. L'expertise dédiée de Julien Lescure et le prêt d'entrepreneurs non dilutif ont été des atouts majeurs pour relever nos défis stratégiques." Amira Nakouri, CEO de Klaimy

Tendances et défis pour les startups FinTech en 2024

L'appel à candidatures du programme WILCO One de cette année met en lumière deux grandes tendances dans l'écosystème des FinTech : la montée en puissance de l'intelligence artificielle, présente dans plus de 90% des candidatures reçues, et le retour en force des thématiques liées à l'open banking. Ces sujets succèdent à une année 2023 davantage marquée par les enjeux de scoring ESG et de cryptomonnaie, témoignant d'une évolution rapide des priorités dans le secteur.

Cependant, malgré leur dynamisme et leur capacité à innover, les startups FinTech font face à des défis structurels majeurs. Le cadre réglementaire, en constante évolution, impose aux jeunes entreprises des efforts importants pour rester conformes aux exigences légales et sécuritaires, ce qui mobilise des ressources précieuses. Parallèlement, l'accès aux financements reste un obstacle clé. Enfin, la concurrence accrue sur ce marché oblige les entreprises à se démarquer, en bâtissant leur notoriété et en gagnant la confiance des utilisateurs, un élément central dans la différenciation et la fidélisation.

Ces tensions se reflètent dans les dynamiques de levées de fonds. Si une légère amélioration a été observée ces derniers mois, notamment pour les levées en phase d'amorçage, les startups en séries A et B doivent démontrer des performances solides, des preuves tangibles de traction, notamment une capacité à générer des revenus récurrents et à maintenir une base d'utilisateurs active et fidèle.

Malgré ces obstacles, des signaux encourageants émergent. Les investissements montrent des signes de reprise, et l'intérêt pour les rachats stratégiques se renforce. Un exemple est l'acquisition de Billy par Pennylane, une startup issue du programme WILCO, qui illustre le potentiel de consolidation et de collaboration dans le secteur FinTech.

"Le marché des fintech est très concurrentiel et il est nécessaire d'avoir toutes les clés pour construire un produit singulier et trouver son marché. WILCO nous a accompagnés pendant 1 an et demi, à la fois en financement mais surtout en apportant expertise et expérience. Cela a fortement contribué à l'évolution de Billy jusqu'à l'intégration au sein de Pennylane." Tony Louat, CEO de Billy

Fintech 2025 : Vers une nouvelle ère d'innovation et de régulation

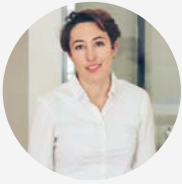
Cette dynamique s'accompagne de tendances majeures qui pourraient transformer l'année 2025. L'essor des technologies Web3 et la convergence entre intelligence artificielle et blockchain redéfinissent les bases de l'innovation financière.

Par ailleurs, le développement de l'IA agentique promet des services financiers plus autonomes et personnalisés, tandis que l'open banking renforce l'interopérabilité entre institutions et Fintechs pour une gestion des finances toujours plus fluide. Enfin, les solutions de paiement, portées par des technologies comme les paiements en temps réel et la blockchain, continueront d'améliorer la rapidité, la sécurité et l'accessibilité des transactions.

Sur le plan réglementaire, le cadre européen évolue avec des initiatives telles que MiCA (Markets in Crypto-Assets Regulation), qui seront pleinement appliquées en 2025, offrant un environnement propice aux startups conformes.

Ces transformations positionnent l'Europe comme un leader mondial en régulation et innovation financière. Dans ce contexte, WILCO se prépare à accompagner une nouvelle génération d'entrepreneurs, armés pour relever les défis de demain et saisir les opportunités stratégiques qu'offre un marché en pleine mutation.

Fiscalité et transition écologique : pour une flat tax différenciée



Maeva Courtois

CEO et co-fondatrice de HELIOS

La transition écologique, bien qu'essentielle, peine malheureusement à s'imposer comme une priorité centrale des politiques économiques. Pourtant, des solutions concrètes existent. Le vote du 26 novembre 2024¹ par le Sénat, instaurant un relèvement de la flat tax – ce prélèvement forfaitaire unique appliqué aux revenus du capital – à 33 % en 2025, relance les débats sur l'utilisation de la fiscalité comme un levier stratégique pour flécher les investissements vers des activités durables.

« Une bascule de la fiscalité brune vers la fiscalité verte »

L'idée d'une fiscalité différenciée, évoquée par Bruno Le Maire lors de la présentation du projet de loi des finances 2024¹ demeure d'actualité, bien que son avancement semble freiné par la crise gouvernementale actuelle.

Parmi les mesures qui pourraient accompagner ce basculement, une fiscalité différenciée appliquée à la flat tax représenterait un levier formidable pour accélérer la transition écologique. En modulant les taux d'imposition en fonction de l'impact environnemental des investissements, cette approche permettrait de récompenser les projets verts et durables tout en pénalisant ceux qui soutiennent des secteurs "bruns", caractérisés par leur forte empreinte carbone.

Actuellement, la flat tax impose uniformément les revenus du capital à hauteur de 33 % (d'ici 2025) incluant impôt sur le revenu et prélèvements sociaux. Cette homogénéité, bien qu'elle simplifie le système fiscal, ignore complètement la nature des investissements. Par exemple, un euro investi dans une start-up développant des technologies de stockage d'énergie propre est fiscalisé de la même manière qu'un euro injecté dans des activités liées aux énergies fossiles. Cette différenciation pourrait s'appuyer sur des critères clairs et transparents, définis par des labels environnementaux reconnus tels que le label Greenfin, ou des normes établies dans le cadre de la taxonomie européenne.

Un signal politique fort

Au-delà de ses implications économiques, une fiscalité différenciée sur la flat tax enverrait un message politique fort : la fiscalité ne peut rester neutre face à l'urgence climatique. Elle doit devenir un levier pour encourager des comportements vertueux tout en dissuadant ceux qui perpétuent des modèles destructeurs pour l'environnement. Mettre en place une différenciation entre investissements verts et bruns ne serait pas un simple ajustement fiscal, mais une transformation structurelle de nos modèles économiques.

Elle marquerait un tournant décisif dans la hiérarchisation des priorités économiques, tout en rétablissant une certaine équité entre les projets polluants et ceux respectueux de l'environnement. Autre bénéfice, elle enverrait un signal encourageant aux investisseurs et entrepreneurs dans leur engagement dans la transition écologique.

1 - <https://www.lesechos.fr/politique-societe/societe/budget-2024-le-gouvernement-engage-une-prudente-bascule-vers-une-fiscalite-verte-1982205>

Manifeste pour l'éducation financière de demain : Bâtir une génération libre et égale face à l'argent



Raphaël Leprette
CEO Money Walkie

Pourquoi parler d'argent ?

L'argent. Ce mot de cinq lettres peut susciter fascination, angoisse ou même rejet. Pourtant, qu'on le veuille ou non, il est partout. Il guide nos choix, façonne nos opportunités et, pour certains, limite leurs rêves. L'éducation financière est aujourd'hui plus qu'une compétence pratique : c'est une clé pour naviguer dans un monde complexe, une arme contre les inégalités, et surtout, un outil de liberté.

Il est grand temps de remettre l'éducation financière au cœur de nos priorités. Et cela ne concerne pas seulement les adolescents ; c'est une mission intergénérationnelle. Comprendre l'argent, c'est d'abord comprendre le monde – et trouver sa place dedans. Voici quelques pistes sur cette question, quatre ans après avoir lancé [Money Walkie](#) et notre [porte-monnaie](#) qui accompagne les familles dans ces réflexions.

L'éducation financière, un antidote contre les inégalités

L'argent est souvent perçu comme un facteur de division. Ceux qui le maîtrisent tirent les ficelles ; ceux qui ne le comprennent pas subissent. Pourtant, cette inégalité n'est pas une fatalité. L'éducation financière peut rééquilibrer le jeu. Imaginez un adolescent qui comprend la différence entre un crédit à la consommation et un investissement dans une entreprise.

Ce savoir est souvent absent des conversations familiales ou scolaires. L'éducation financière peut briser ces cycles. Elle donne à chacun la capacité de faire des choix éclairés.

L'éducation financière, une affaire de liberté

À 15 ans, combien d'entre nous savaient ce qu'était un budget ? Un taux d'intérêt ? Un placement ? Probablement très peu. Résultat : à l'âge adulte, beaucoup naviguent à l'aveugle, signent des contrats sans les comprendre ou tombent dans le piège de la surconsommation. L'éducation financière, c'est apprendre à dire oui ou non avec une connaissance éclairée de la situation. Non à un achat impulsif. Non à un contrat obscur. Et c'est aussi apprendre à dire oui : oui à l'épargne pour ses projets. Oui à l'investissement pour l'avenir. Oui à des choix alignés avec ses valeurs. Maîtriser l'argent et son fonctionnement permet de prendre le contrôle.

Les adolescents, acteurs de demain

Si vous avez déjà vu un adolescent jongler entre ses réseaux sociaux, ses devoirs et une vidéo YouTube sur la cryptomonnaie, vous savez à quel point ils sont curieux et adaptables. Cette génération est connectée, informée, mais paradoxalement vulnérable face aux réalités financières.

Pourquoi ? Car le système ne leur donne pas toujours les outils pour transformer leur curiosité en compétence. Combien d'élèves sortent du lycée en connaissant par cœur les dates de la Révolution française mais sans savoir remplir une déclaration d'impôts ? Les jeunes d'aujourd'hui ont soif de sens et d'impact. Leur offrir une éducation financière, c'est leur donner la possibilité d'être des acteurs éclairés.

Les parents, ces guides imparfaits mais essentiels

Abordons l'évidence : les parents sont souvent mal à l'aise quand il s'agit de parler d'argent avec leurs enfants. Soit parce qu'ils se sentent eux-mêmes démunis, soit parce qu'ils craignent de leur transmettre leurs propres angoisses. Pourtant, les parents jouent un rôle crucial. Ce sont eux qui donnent le premier modèle, qu'ils en soient conscients ou non.

C'est ce que nous tentons de suggérer chez Money Walkie en donnant aux familles un outil et du contenu qui les accompagnent dans cette démarche. Je vous invite à l'occasion à visiter [le nouveau média dédié à l'éducation financière - Money Talks](#) – que nous avons lancé pour les adolescents ces dernières semaines.

Quel appel à l'action ?

Parents, enseignants, institutions, entreprises : chacun a un rôle à jouer. Ce manifeste n'est pas une simple réflexion ; c'est un appel à l'action. Introduisons l'éducation financière dans les écoles. Encourageons les familles à parler librement d'argent. Imaginons ensemble d'autres outils de collaboration sur ces sujets. L'argent est un moyen pour nos enfants. Leur offrir cette liberté est l'un des plus beaux cadeaux que l'on puisse leur faire.

Une révolution solidaire avec mepotos.fr



Ryad Boulanouar
Fondateur

De Nickel à Poto : une nouvelle vision de la générosité.

Ryad Boulanouar n'est pas un entrepreneur comme les autres. À 51 ans, cet ingénieur en électronique et informatique spécialisé en intelligence artificielle et robotique, incarne une vision claire : utiliser le meilleur de la technologie pour servir des causes sociales et sociétales. Depuis 2000, il multiplie les initiatives qui placent l'humain au cœur de l'innovation. Parmi ses succès notables figure Nickel, le compte bancaire pour tous, qu'il cofonde en 2011. Ce projet, qui démocratise l'accès aux services bancaires, est racheté par BNP Paribas en 2017, attestant de son impact révolutionnaire.

Fort de cette expérience, Ryad ne s'arrête pas là. Il lance dès 2020 "Mon Ami Poto", une fintech dédiée à la solidarité. Sa mission ? Transformer la manière dont les dons sont perçus, réalisés et utilisés, en apportant transparence, traçabilité, et aussi valorisation du donateur. Cette vision prend vie à travers une initiative ambitieuse : la création de mepotos.fr, une marketplace solidaire accompagnée d'une monnaie numérique innovante et exclusivement dédiée à la générosité, le Poto.

Les origines de mepotos.fr : répondre à un manque de confiance

En France, la générosité représente un volume impressionnant d'environ 40 milliards d'euros par an (dons déclarés, subventions, cotisations...). Cependant, cette générosité est confrontée à plusieurs défis majeurs : fragmentation des offres, manque de transparence, difficulté à mesurer l'impact des dons, et abus qui érodent la confiance. Ces freins découragent de nombreux donateurs actifs ou potentiels, malgré leur envie d'agir.

C'est en observant et en analysant ce contexte que Ryad Boulanouar a décidé de repenser entièrement le processus de don. L'idée de mepotos.fr repose sur une conviction forte : restaurer la confiance des donateurs en simplifiant l'acte de générosité et en le rendant plus transparent. La clé de cette révolution ? Le Poto, une monnaie numérique dédiée à la solidarité permettant de tracer tous les flux entre les acteurs de l'écosystème.

Le Poto : une monnaie numérique au service de la générosité

Le Poto est bien plus qu'une simple monnaie numérique. Avec une parité fixe avec l'euro (1 Poto = 1 euro), elle se distingue par ses caractéristiques uniques :

- **Traçabilité totale** : Chaque transaction est inscrite sur un registre public inaltérable, garantissant une transparence totale.
- **Écologique et non spéculative** : Contrairement à d'autres monnaies numériques, le Poto ne repose pas sur le minage, réduisant ainsi son empreinte écologique.
- **Utilisation universelle** : Cette monnaie peut être utilisée aussi bien pour des dons que pour des achats essentiels auprès des commerces partenaires.

Émise par un établissement de monnaie électronique agréé par l'ACPR, le Poto offre également une sécurité accrue grâce à des wallets numériques avec IBAN et cartes de paiement virtuelles. Ce système novateur permet aux donateurs de suivre l'usage exact de leurs contributions, renforçant ainsi leur confiance dans les actions qu'ils soutiennent.

mepotos.fr : une marketplace solidaire pour des dons en toute transparence

Au cœur de ce projet se trouve la plateforme mepotos.fr, une marketplace unique en son genre. Elle réunit donateurs, associations, bénéficiaires et entreprises autour d'un objectif commun : maximiser l'impact de la solidarité. Grâce à une interface intuitive et des outils technologiques avancés, comme l'intelligence artificielle, les utilisateurs peuvent :

- **Choisir les causes qui leur tiennent à cœur** : Le donateur réalise un don en fonction de critères propres à chacun tels que la localisation ou les secteurs (environnement, santé, éducation, etc.)
- **Tracer leurs contributions** : Grâce au registre public, chaque centime est suivi, garantissant une transparence totale.
- **Valoriser leur générosité** : Les donateurs sont reconnus et accompagnés dans leur démarche, et bénéficient d'une gestion simplifiée des reçus fiscaux.

Avec déjà 60 associations partenaires sélectionnées pour leur sérieux et leur impact, mespotos.fr propose une solution inclusive et fiable. Elle transforme ainsi le donateur passif en un acteur pleinement engagé.

Un écosystème de confiance au service de tous

L'écosystème de Mon Ami Poto s'adresse à l'ensemble des parties prenantes de la générosité :

- **Les donateurs** : Ils bénéficient d'une simplicité inédite dans leurs dons, d'une traçabilité précise et d'une valorisation de leur engagement.

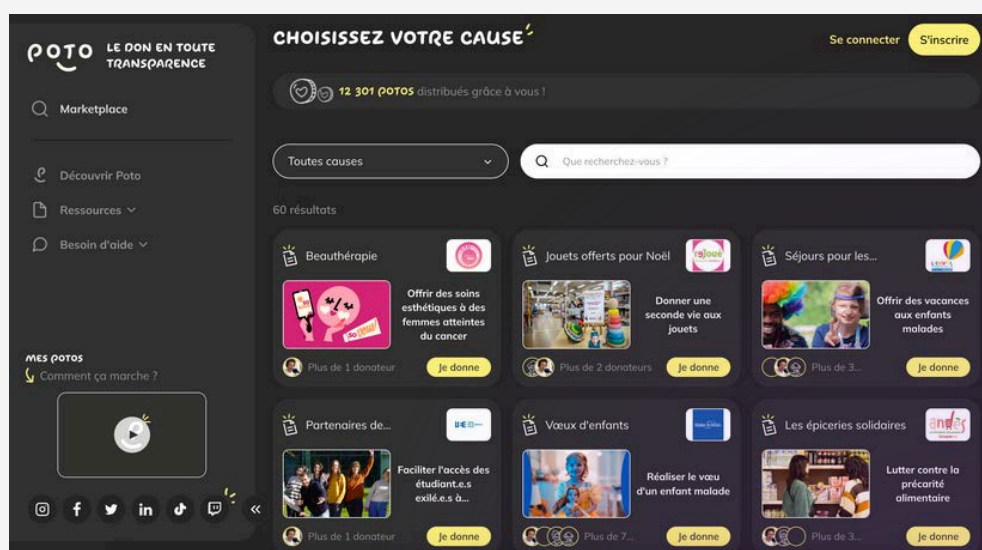
- **Les associations** : Elles gagnent en visibilité et accèdent à de nouvelles ressources tout en renforçant leur posture de transparence.
- **Les entreprises partenaires** : Elles intègrent une démarche RSE innovante en participant à un projet solidaire et vertueux.
- **Les bénéficiaires** : Ils reçoivent une aide concrète et adaptée à leurs besoins grâce à l'efficacité du Poto.

Un projet soutenu par des partenaires de renom

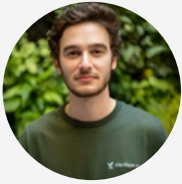
Mon Ami Poto bénéficie du soutien d'acteurs majeurs, tels que le Groupe SOS, la Fondation La France s'engage, Crésus et Nickel. Ces partenariats renforcent la portée et l'impact du projet.

En bref...

En connectant technologie et humanité, Mon Ami Poto et mespotos.fr redéfinissent les contours de la générosité, en apportant notamment transparence du don et valorisation du donateur. Ils offrent une réponse concrète aux défis actuels, tout en posant les bases d'une solidarité durable et universelle.



Comment l'IA va révolutionner le reporting réglementaire ESG



Louis Frank
Co-Founder & CEO at FINGREEN AI

La montée en puissance des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les stratégies d'entreprises impose une approche plus transparente et structurée de la part des organisations. Les rapports ESG sont devenus un élément crucial dans la gestion de la durabilité des entreprises, à la fois pour répondre aux exigences réglementaires et pour renforcer la confiance des investisseurs, des consommateurs et des parties prenantes. Cependant, la production de ces rapports demande un investissement de temps considérable en raison de la collecte de données massives et complexes. C'est là qu'intervient l'intelligence artificielle (IA), une technologie de plus en plus utilisée pour automatiser et optimiser ce processus.

L'essor des réglementations ESG
Les rapports ESG ont pris une place primordiale dans le paysage actuel des affaires, non seulement comme un outil de communication mais aussi comme un gage de la responsabilité sociale et environnementale d'une entreprise.

La production de ces rapports est cependant loin d'être simple. Elle nécessite de compiler des données provenant de multiples sources, d'analyser des informations souvent complexes et de rendre compte de manière transparente et claire.

À mesure que les réglementations deviennent plus strictes, les entreprises doivent non seulement respecter des normes spécifiques mais aussi être prêtes à démontrer des progrès tangibles en matière de durabilité. C'est une tâche qui peut prendre beaucoup de temps, mais l'intelligence artificielle peut changer la donne.

L'intelligence Artificielle : un catalyseur d'efficacité

L'intelligence artificielle est particulièrement bien adaptée pour traiter des volumes massifs de données en un temps record. Là où la collecte manuelle de données prendrait des heures, voire des jours, des systèmes alimentés par l'IA peuvent accomplir ces tâches en quelques minutes. De même, l'analyse des données devient non seulement plus rapide mais aussi plus précise, ce qui est essentiel pour fournir des rapports fiables et pertinents. Voici les principaux domaines où l'IA peut faire une différence significative dans les rapports ESG.

1. Automatisation de la collecte de données

L'un des principaux défis dans l'élaboration des rapports ESG réside dans la collecte de données provenant de multiples sources. Pour obtenir une vue d'ensemble, les entreprises doivent souvent scruter des centaines, voire des milliers de documents, de rapports financiers, de publications publiques et de bases de données externes.

L'intelligence artificielle peut automatiser cette collecte de données en scrutant les différentes sources disponibles et en extrayant les informations pertinentes. L'IA peut aussi effectuer une veille continue sur les changements de réglementations ou d'exigences de reporting, permettant ainsi de collecter des informations de manière proactive et en temps réel. Cela réduit non seulement la charge de travail des équipes, mais garantit également que les données recueillies sont à jour et complètes.

L'IA ne se contente pas de collecter des données externes. Elle peut aussi extraire des informations provenant de sources internes comme les rapports financiers, les audits ou les évaluations des ressources humaines, permettant ainsi de créer une vue d'ensemble plus cohérente et complète des pratiques ESG de l'entreprise. En outre, ces systèmes peuvent travailler en continu, ce qui permet de suivre l'évolution des données ESG sans interruption.

2. Analyse et traitement des données ESG

Une fois les données collectées, l'IA est capable de les analyser rapidement et efficacement, un processus qui, traditionnellement, peut être long et propice aux erreurs humaines. L'IA peut croiser plusieurs ensembles de données et repérer des patterns ou des anomalies qui pourraient passer inaperçus par un analyste humain. Par exemple, l'IA pourrait analyser des tendances dans les émissions de CO2 d'une entreprise au fil du temps ou évaluer l'impact de certaines pratiques sociales sur la performance financière.

L'intelligence artificielle peut également effectuer des analyses prédictives, en utilisant des modèles basés sur des données historiques pour prévoir l'impact potentiel de différentes initiatives ESG.

Par exemple, si une entreprise souhaite réduire ses émissions de gaz à effet de serre, l'IA peut simuler différents scénarios pour évaluer quelle stratégie sera la plus efficace pour atteindre les objectifs fixés. Cela permet aux entreprises de prendre des décisions éclairées et de mieux planifier leur stratégie ESG. En éliminant les biais humains qui peuvent survenir lors de l'interprétation des données, les entreprises peuvent être plus sûres de la fiabilité des informations qu'elles utilisent pour établir leurs rapports ESG.

3. Rédaction de rapports ESG

L'un des aspects les plus chronophages de la création de rapports ESG est la rédaction elle-même. Une fois les données collectées et analysées, il faut les présenter sous une forme lisible, structurée et conforme aux exigences des régulateurs. Cela nécessite non seulement de la rigueur, mais aussi une expertise pour adapter le rapport aux spécifications réglementaires et aux attentes des parties prenantes. L'IA peut simplifier cette étape en générant des versions préliminaires du rapport en fonction des données analysées. Ces rapports automatiques peuvent ensuite être affinés par des experts pour les rendre plus clairs et mieux adaptés aux exigences spécifiques de l'entreprise. L'IA permet donc de gagner un temps considérable en rédigeant des drafts qui ne nécessitent que des ajustements mineurs, tout en assurant la cohérence des informations.

De plus, l'IA peut garantir que les rapports sont structurés de manière logique et conforme aux normes ESG, ce qui réduit le risque de non-conformité. Grâce à cette automatisation de la rédaction, les équipes peuvent consacrer plus de temps à la vérification des résultats et à l'ajustement stratégique des initiatives ESG, plutôt qu'à des tâches administratives répétitives.

4. Amélioration de la qualité et de la conformité

L'un des défis majeurs des rapports ESG réside dans leur conformité avec les normes internationales et les réglementations locales. En raison de la diversité des standards (par exemple, les critères de la Taxonomie européenne, les objectifs de développement durable de l'ONU, etc.), il peut être difficile pour une entreprise de s'assurer qu'elle respecte toutes les exigences légales tout en produisant un rapport clair et transparent.

FINGREEN AI permet de vérifier en temps réel la conformité des données et du contenu du rapport avec les normes en vigueur. Par exemple, des systèmes d'IA peuvent analyser les critères ESG de l'entreprise et comparer les informations fournies avec les exigences légales pour détecter toute incohérence. Grâce à des algorithmes dédiés, l'IA peut également alerter sur les informations manquantes ou les erreurs potentielles, garantissant ainsi la précision et la conformité du rapport avant sa soumission.

L'intelligence artificielle offre une solution précieuse pour rendre le processus de reporting ESG plus rapide, plus efficace et plus précis. En automatisant la collecte et l'analyse des données, ainsi que la rédaction des rapports, l'IA permet aux entreprises de consacrer moins de temps aux tâches administratives et de se concentrer davantage sur la stratégie et l'amélioration continue de leurs pratiques durables. Dans un environnement où les exigences en matière d'ESG deviennent de plus en plus strictes, l'IA représente un atout indéniable pour les entreprises cherchant à répondre aux attentes croissantes de transparence, de durabilité et de responsabilité. Grâce à cette technologie, les entreprises peuvent non seulement gagner en efficacité mais aussi contribuer plus activement à un avenir plus durable.

Le partage de revenus : une alternative résiliente et souple pour les PME et leurs investisseurs



Yannis Baala

Associé - WE DO GOOD

Un contexte financier sous tension

Les PME en France représentent 99,9% des entreprises et près de 50% de l'emploi salarié. Pourtant, elles peinent à sécuriser leurs financements, dans un contexte marqué par une augmentation de 28% des défaillances au T2 2024 par rapport à 2019. Cette fragilité risque de s'aggraver avec la réduction des soutiens publics prévue dans le cadre du projet de loi de finances 2025.

Un levier de financement encore sous-utilisé reste l'épargne. Sur les 6 000 milliards d'euros qu'elle représente, une majorité est orientée vers des produits traditionnels (livrets réglementés, assurance-vie). Une évolution semble possible avec 76% des Français se déclarant sensibles à l'impact de leurs placements. Investir dans des PME pourrait répondre à cette attente.

Retour sur les modèles traditionnels de financement

Le financement des entreprises a longtemps reposé exclusivement sur les banques.

L'intervention publique s'est ensuite renforcée : statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI) en 2004 puis création de Bpifrance en 2012. Ces dernières années, l'essor de mécanismes, comme le capital-investissement et l'obligataire, a permis une expansion significative des capitaux privés. Ces outils, particulièrement efficaces dans certains cas, ne répondent pas à tous les besoins.

Le Partage de Revenus : un fonctionnement simple et efficace

Le Partage de Revenus (RBF) offre une solution innovante, à la fois souple et alignée sur la performance des entreprises. Son fonctionnement repose sur un contrat définissant :

- Un pourcentage du chiffre d'affaires (CA) à reverser à l'investisseur, en fonction du montant levé, des prévisions de l'entreprise et de sa maturité.
- Un rythme de versements régulier (mensuel, trimestriel ou annuel) offrant une récurrence pour les investisseurs.
- Une durée ajustable selon le niveau de risque, la maturité et les performances réelles de l'entreprise.

Ce modèle favorise un alignement des intérêts entre l'investisseur et l'entrepreneur. L'investisseur est directement intéressé au succès de l'entreprise, tandis que cette dernière conserve une flexibilité précieuse pour traverser des périodes de fluctuation de ses revenus.

Chez WE DO GOOD, nous accompagnons chaque année une trentaine d'entreprises, en amorçage ou en croissance, dans la mise en place de ce modèle, en l'ouvrant à leur communauté ou à un public d'investisseurs plus large.

Un modèle complémentaire aux outils existants

Le Partage de Revenus (RBF) se positionne comme une alternative hybride, entre le financement en capital et l'obligataire, avec des avantages inédits :

1. Non-dilutif : Contrairement aux actions, le RBF n'impacte pas la gouvernance et évite de poser une valorisation, souvent contraignante pour les entreprises en amorçage.
2. Une récurrence pour les investisseurs : Les versements réguliers offrent une visibilité et un flux constant de redevances.
3. Adapté à des secteurs spécifiques : Ce modèle convient particulièrement aux entreprises générant des revenus réguliers et ayant un niveau de croissance stable, comme dans l'économie circulaire, les services ou le e-commerce.
4. Diversification des risques : Contrairement à une dette bancaire, le RBF intègre une conditionnalité des remboursements, limitant le risque pour l'entrepreneur. Les investisseurs, de leur côté, bénéficient d'une exposition à des projets concrets, sans la complexité d'un titre financier.

Un levier pour une économie résiliente et connectée

En favorisant la réorientation des flux d'épargne vers le non-coté, tout en intéressant directement les investisseurs au succès des entreprises, le Partage de Revenus participe à bâtir une économie plus résiliente, durable et connectée aux réalités des entrepreneurs.

Les femmes et l'investissement : un marché en pleine transformation



Erell Tassin
Cofondatrice
MyFenix



Caio Zeidler
Cofondateur
MyFenix

L'investissement est un domaine historiquement dominé par les hommes, mais la situation est en train de changer. De plus en plus de femmes s'engagent dans la gestion de leur avenir financier, bien que des obstacles sociétaux continuent de restreindre leur accès aux marchés financiers. Des initiatives comme MyFenix visent à rendre l'investissement plus accessible, tout en soutenant les femmes dans leur parcours vers l'indépendance financière.

Introduction :

L'investissement, encore largement dominé par les hommes, est pourtant un levier clé pour l'émancipation économique des femmes. En France, seulement 20 % des femmes ont déjà investi sur les marchés financiers, contre 38 % des hommes (source : BlackRock). Cette différence s'explique par des obstacles historiques, qui, bien qu'ils aient évolué, restent encore présents aujourd'hui. Ce n'est par exemple qu'en 1965 que les femmes françaises ont eu le droit d'ouvrir un compte bancaire sans l'autorisation de leur mari, et en 1967 qu'elles ont pu entrer au Palais Brongniart (la Bourse de Paris), symbole de leur accès aux marchés financiers. Aujourd'hui, malgré des progrès, beaucoup de femmes hésitent encore à se lancer dans l'investissement, souvent à cause d'un manque de confiance en leurs capacités et de l'adaptation du marché à leurs besoins.

Erell Tassin, cofondatrice de **MyFenix**, partage cette conviction : *"Chez MyFenix, nous croyons que l'investissement est un levier essentiel pour l'égalité économique entre les femmes et les hommes. Nous souhaitons permettre à chaque femme de se lancer dans l'investissement et de construire son indépendance financière, même avec peu de temps ou d'expérience, grâce à une approche simple et accessible."*

Les obstacles à l'investissement pour les femmes

L'investissement peut sembler un terrain complexe, et plusieurs facteurs expliquent pourquoi de nombreuses femmes hésitent à s'y engager. Tout d'abord, le manque de confiance joue un rôle majeur. Moins d'une femme sur trois estime bien maîtriser l'épargne et les placements (source : Baromètre AMF, 2022). Cette hésitation est souvent renforcée par une perception du risque plus marquée et la croyance qu'un capital élevé est nécessaire pour se lancer. Par ailleurs, les outils d'investissement ont été conçus principalement par des hommes, pour un public masculin. Une étude de BNY Mellon sur l'investissement inclusif montre que de nombreuses femmes se sentent souvent exclues de ces solutions, qui ne répondent pas toujours à leurs attentes ni à leurs besoins spécifiques.

Actuellement, près de **9 gestionnaires d'actifs sur 10** (86 %) admettent que leur client type est un homme, tandis que les trois quarts (73 %) affirment que leurs produits d'investissement sont principalement destinés aux hommes.

L'Approche de MyFenix pour surmonter ces obstacles

Pour répondre à ces défis, MyFenix a conçu une application pour encourager les femmes à investir. L'objectif est d'offrir un parcours éducatif simple et accessible à ses utilisatrices. En 2 minutes par jour, elles peuvent ainsi découvrir les bases de l'investissement via l'application, sans prérequis techniques. Les modules éducatifs sont illustrés par des expertes issues de grandes institutions telles qu'Euronext, Mastercard et Lombard Odier, prêtes à partager leurs conseils. MyFenix, c'est aussi une communauté avec un groupe d'échange et des événements pour s'entraider et sauter le pas de l'investissement en toute confiance. Enfin, la startup proposera prochainement des portefeuilles personnalisés, permettant à chaque utilisatrice de choisir des investissements qui correspondent à son profil, ses valeurs et ses objectifs.

Les Femmes, de meilleures investisseuses que les hommes

Si les femmes sont moins nombreuses à investir que les hommes, elles sont pourtant de meilleures investisseuses. Selon une étude de Fidelity, elles génèrent des rendements supérieurs de 0,4 % par an en moyenne, grâce à une approche plus réfléchie et moins impulsive. Elles adoptent généralement une stratégie à long terme, diversifient leurs investissements et prennent moins de risques, des comportements précieux dans un contexte où la durabilité et la responsabilité sont de plus en plus recherchées dans les investissements.

L'Impact croissant des femmes dans l'investissement

Lorsqu'elles investissent, les femmes privilégient souvent des investissements responsables et durables. L'étude de BNY Mellon révèle qu'en investissant au même rythme que les hommes, elles pourraient générer 1 870 milliards de dollars supplémentaires pour l'investissement responsable. Elles sont de plus en plus nombreuses à vouloir conjuguer investissement et impact, chez les millennials par exemple, elles sont plus de 70% à vouloir soutenir des entreprises alignées à leurs valeurs.

Conclusion :

L'inclusion financière des femmes est encore un défi, mais des initiatives comme MyFenix ouvrent de nouvelles perspectives en répondant à leurs besoins spécifiques. D'après une étude de BlackRock, la part des femmes qui investissent a augmenté de 35 % depuis 2022, notamment grâce à l'engouement des millenials et de la GenZ, tandis que cette part est restée stable chez les hommes. Ce changement montre l'impact croissant des femmes dans l'investissement et leur potentiel pour transformer ce secteur.

Le Fintech Challenge innovation, une initiative par L'Observatoire de la Fintech, avec l'Université Paris Dauphine- PSL



Geoffroy Gameiro
Responsable Editorial -
L'Observatoire de la Fintech

La journée des jurys du Master 224 Banque et Finance de l'Université Paris-Dauphine a rassemblé étudiants et professionnels de la fintech chez Business France. Les étudiants ont présenté leurs projets innovants devant un jury d'experts : banquiers, fondateurs de fintechs, investisseurs et spécialistes en finance.

Les groupes d'étudiants disposaient de 10 minutes pour exposer leur projet, suivies d'une séance de questions-réponses. Les jurés ont évalué la pertinence, l'originalité et la faisabilité des propositions, qui touchaient à des domaines variés comme la blockchain, la finance verte ou encore la gamification financière.

À l'issue des présentations, le meilleur projet a été récompensé, notamment par des trophées et un chèque de 10K€, financé par L'Observatoire de la Fintech et la Chaire Fintech Dauphine. Cet événement a permis de connecter les étudiants à des décideurs influents, renforçant le dialogue entre la nouvelle génération et les acteurs établis de la finance.

Un immense merci à l'ensemble des membres du jury autour de Mikael Ptachek et Hervé Alexandre : Johanna Lorent de Mastercard, Thomas Courtois de chez Nickel, Arthur Moraglia de Villyz, Guillaume Eymar de chez Cambon Partners, Maha AWAD, Natasha Dimban, membres de L'Observatoire, Antoine Fraysse-Soulier de chez eToro, François Faure et Wasfy Tajmout de Techfin, Alexandra Blum Kritchmar de chez Mazars, Claire Maesele de House of Entrepreneurship Dauphine,

Oriane Kerléguer Baptiste Dupuis de l'Incubateur Paris-Dauphine, Pascal Galli de chez Business France et Antoine Duroyon de mind Fintech. Les différents projets présentés lors de la journée des jurys du Master 224 Banque et Finance de l'Université Paris Dauphine :

- **Lila** : une plateforme de dons, transparente et engageante avec une stratégie d'acquisition clients via des canaux B2B et B2C, qui délivre un reçu fiscal unique.
- **Remizy** : un wallet pour la diaspora sénégalaise en France offrant le transfert de fonds et le paiement direct de biens et services, le tout à frais réduits.
- **Gabro** : une carte de paiement et de fidélité afin d'optimiser les coûts de transaction, promotion des commerçants.
- **What the coin** : une solution d'investissement et d'optimisation de l'utilisation de l'énergie renouvelable excédentaire.
- **Cytron** : Le concept, permettre aux jeunes de développer des connaissances dans les secteurs d'avenir en les formant sur la finance et les récompenser via leur épargne.

- **Healio** : Solution SaaS B2B pour les assureurs santé conçue pour automatiser le processus de traitement des demandes de remboursement des patients.

Nous avons été particulièrement sensibles au sérieux et à l'implication des groupes qui ont su nous présenter des projets réfléchis et ambitieux. Le choix n'était pas simple, mais après moult délibérations du jury, c'est finalement la plateforme Lila qui l'a emporté avec un projet qui mêle financement et impact. Un grand bravo à ces membres, Laura Mabire, Inès Deselaie, Lukas Bittner, Arthur Marissal, Max Colabianchi, à leur mentor Stéphane Vallois et un immense merci à tous les étudiants d'avoir relevé le défi !

La journée des jurys de L'Observatoire de la Fintech pour les élèves du Master 224 Banque et Finance de Paris Dauphine a mis en lumière des projets innovants portés par des étudiants talentueux, explorant des thématiques clés comme la finance durable, la blockchain ou l'accessibilité. Soutenues par des experts et des partenaires influents, ces initiatives incarnent la relève de la fintech et ouvrent la voie à un avenir financier plus innovant et responsable.

Lila – Une plateforme de dons engageante

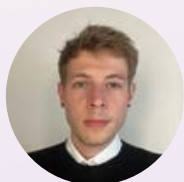


par les Vainqueurs du Dauphine Fintech Challenge 2024 :

Et donner devient facile



Lukas Bittner



Max Colabianchi



Ines Deselaie



Laura Mabire



Arthur Marissal

Dans le cadre du Fintech Innovation Challenge du Master 224 Banque et Finance de l'Université Paris Dauphine, il a été demandé aux étudiants de développer en seulement deux mois une idée de Fintech qu'ils ont pitchée à un jury d'experts le jeudi 28 novembre dans les locaux de Business France. Le gagnant de cette édition a été Lila, notre Fintech qui ambitionne de révolutionner le secteur des dons.

Pourquoi s'attaquer aux dons ? En 2023, 49 % de la population ont déclaré ne pas avoir fait de don, selon une enquête d'Ipsos. La raison principale ? Un manque de confiance quant à l'utilisation des fonds récoltés – une barrière mentionnée par 66 % des non-donateurs. Ces résultats ont été confirmés par un sondage que nous avons mené auprès de 250 participants, complété par des entretiens avec des associations. Nous avons ainsi identifié les principaux défis auxquels font face les donateurs et les associations, et nous nous sommes donnés pour mission de leur apporter une solution. C'est là que Lila intervient. Notre objectif est d'encourager la générosité, en renforçant la confiance et en simplifiant l'expérience de don.

Chez Lila, la transparence est notre priorité : notre plateforme évalue et certifie rigoureusement chaque organisation listée, afin que chaque utilisateur puisse être sûr que ses dons soient utilisés de manière responsable et efficace, ce qu'il peut vérifier grâce à des rapports réguliers.

Pour dépoussiérer le don, nous intégrons des éléments de gamification tout au long du parcours du donateur, comme une monnaie interne (le lila), des badges, des sprints de dons, des défis et bien plus encore. Donner devient une expérience unique et engageante, incitant les utilisateurs à s'impliquer durablement. Cette implication passe aussi par des communautés et des échanges, que nous considérons essentiels chez Lila. Notre plateforme permet aux utilisateurs de se connecter avec des organisations et d'autres donateurs, aussi bien directement sur la plateforme que via les réseaux sociaux.

Participer à ce challenge a été pour nous tous une expérience particulièrement enrichissante. Les attentes élevées du jury nous ont encouragés à faire preuve de rigueur et à nous dépasser tout au long du projet. Au-delà de la victoire finale, cette expérience a surtout été l'occasion d'apprendre et d'élargir nos horizons. Les autres équipes ont également tiré des enseignements précieux de ce challenge, qui a mis en lumière la diversité et la qualité des projets présentés. Nous tenons à remercier chaleureusement les organisateurs, notre mentor Stéphane Vallois, le jury et tous les participants au Fintech Innovation Challenge pour cette journée .

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 ;
- l'évolution des effectifs ;
- l'obtention de statut, d'agrément ou d'enregistrement ;
- l'évolution de données boursières.

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 correspond à la prise en compte d'éventuelles précisions qui nous sont apportées par les acteurs, ou par des données publiques, postérieurement à une publication, et qui sont intégrées.

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

NEW

Découvrez notre catalogue de 20 formations entièrement pensé pour accompagner l'optimisation de vos activités.



Pour télécharger le rapport et suivre nos actualités

www.fintech-metrix.com

✉ contact@fintech-metrix.com

[in](https://www.linkedin.com/company/l-observatoire-de-la-fintech) l-observatoire-de-la-fintech

[X](https://twitter.com/l_fintech) @l_fintech

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

A propos de l'Observatoire de la Fintech

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

Mentions légales

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

© 2024 L'Observatoire de la Fintech est une marque déposée. Tous droits réservés.