

FINTECH

Grandir
à tout
prix

Le lancement passé, les fintech doivent penser croissance et partenariats pour durer. Le début d'une consolidation ?

<http://www.agefi.fr/dossiers>

PAR ALEXANDRA OUBRIER

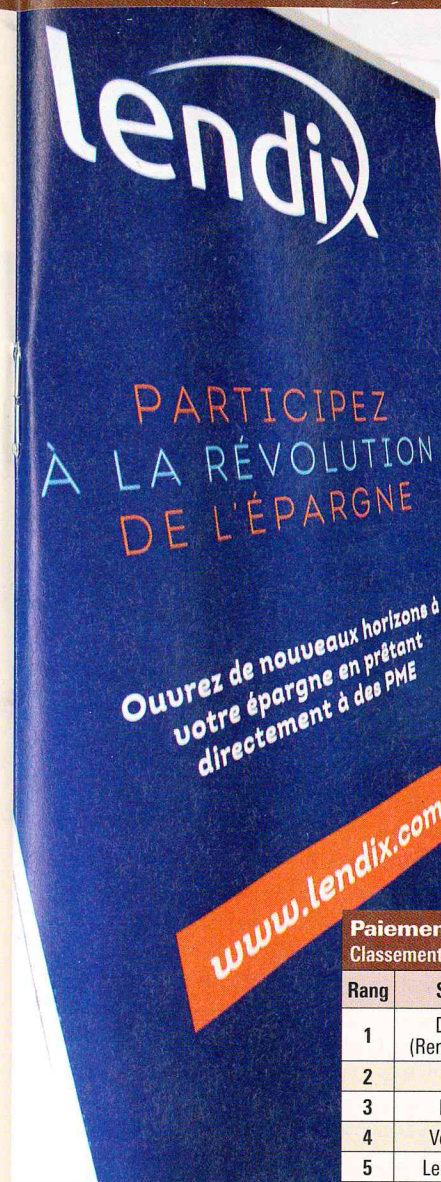
La vague *fintech* est encore au plus haut que déjà se posent des questions sur l'avenir de ces start-up. Paiement, financement participatif, néo-banque, *robo-advisor*, *assurtech*... Dans tous ces segments de marché, des entreprises plus ou moins nombreuses se sont lancées, ont acquis une notoriété, convaincu des clients et noué des partenariats. Mais elles doivent grandir vite pour pérenniser leur activité. Dans cette nouvelle phase de développement, elles cherchent des moyens de consolider leurs bases et d'accélérer leur croissance. Un exercice délicat qui peut les mener à sacrifier leur indépendance. « Le marché n'est pas mature, les Français connaissent et utilisent encore peu ces services, rappelle Julien Maldonato, directeur conseil industrie financière chez Deloitte. Ces entreprises ont surtout besoin de croissance mais le décollage est bien plus lent qu'attendu, acquérir une base clients significative prend du temps et coûte cher. C'est pourquoi elles recherchent des alliances avec des acteurs installés qui leur permettront de se développer, surtout dans les métiers de volume comme le paiement ou le financement participatif. »

Dans l'univers du *crowdfunding* justement, une première sélection a été opérée via l'Orias* qui a dû retirer le statut de conseiller en investissement participatif (CIP) ou d'intermédiaire en financement participatif (IFP) à plusieurs acteurs. « La première rationalisation s'est faite d'abord par la fermeture de 24 sites de 'crowdfunding' dont l'agrément a été retiré pour défaut d'assurance. Il reste 36 CIP (financement en capital) et 48 IFP (financement en prêt), résume Nicolas Lesur, président de l'association Financement participatif France et dirigeant d'Unilend. Mais nous avons aussi fait évoluer nos pratiques. Chez Unilend, nous comptons plus de 10.000 prêteurs et disposons d'une plate-forme technologique robuste. Nous avons beaucoup amélioré notre 'scoring' depuis l'origine et notre modèle sur le défaut de paiement est stable désormais. » Une professionnalisation nécessaire pour crédibiliser le secteur.

Se renforcer

Néanmoins, un premier rapprochement a eu lieu. Lendix (prêt aux entreprises) a repris Finsquare (prêts à court terme) en avril dernier. L'opération reste anecdotique. « Ce rachat a été une opportunité pour Lendix, assure Olivier

*Registre des intermédiaires en assurance, banque et finance.



Paiement et crowdfunding, les segments les plus matures
Classement FrenchWeb 500, édition 2016 : focus fintech

Rang	Société	Fondateur/Dirigeant	Création	Activité
1	Dalenys (Rentabiliweb)	Jean-Baptiste Descroix-Vernier	2002	Paiement
2	HiPay	Gabriel de Montessus	2001	Paiement
3	Kantox	Philippe Gélis	2011	Change
4	VeraCash	Jean-François Faure	2014	Paiement
5	LemonWay	Sébastien Burlet	2007	Paiement
6	Anaxago	Joachim Dupont	2012	Financement participatif
7	Paytop	David Boucher	2012	Paiement
8	Lydia	Cyril Chiche	2011	Paiement
9	Ulule	Alexandre Boucherot	2010	Financement participatif
10	KissKissBankBank Technologies	Vincent Ricordeau	2009	Financement participatif

Source : FrenchWeb 500 : classement des entreprises du numérique présentant le plus fort potentiel de croissance (extrait des 31 fintech)

Goy, son fondateur, mais nous privilégions la croissance organique. Pour vivre et pérenniser notre entreprise, nous avons besoin de volume d'affaires, ce qui nécessite plusieurs millions d'euros d'investissement. Or, justement, il y a beaucoup d'argent disponible actuellement, ce qui nous a permis d'accueillir de grands actionnaires comme Partech Ventures, CNP Assurances, Matmut ou la famille Decaux. » Au-delà de ces accords entre *fintech*, intéressants mais pas forcément déterminants, s'adosser sur le plan capitalistique ou collaborer avec de grands acteurs assure une certaine sécurité et une crédibilité nouvelle. SmartAngels, par exemple, a conclu trois accords. « Il s'agit de renforcer notre business », explique Benoît Bazzocchi, son président. Un premier partenariat métier avec Allianz qui investit dans la plate-forme, un autre de distribution avec Fortuneo qui propose à ses propres clients de placer de l'argent via SmartAngels dans le cadre de leur PEA, et un dernier, technologique, avec BNP Paribas Securities Services pour développer des registres de titres

exemple, a conclu un accord avec la plate-forme américaine de facturation Zuora. L'entreprise a déjà fait ses preuves à l'international, ce qui lui donne visibilité et crédibilité. Plus récemment, Finexkap (financement de créances) s'est rendue accessible via Pandat, un courtier en placements de trésorerie et en crédit. « Il est naturel de s'associer, nous partageons la même philosophie concernant la clientèle, souligne David Guyot, cofondateur de Pandat. Nous préparons ainsi la prochaine phase de développement à l'international, et mieux vaut ne pas y aller seul. » Idem pour Younited, ex-Prêt d'Union, qui s'est allié à l'allemand Raisin pour toucher les investisseurs d'outre-Rhin.

Solidifier son offre, structurer son organisation, trouver d'autres canaux de distribution sont autant d'axes de travail pour ces entreprises jeunes mais ambitieuses. Chacune mise sur ses points forts et parie sur sa capacité de croissance

D'un coup d'œil

- Les *fintech* doivent à présent grandir vite pour pérenniser leur activité. Un exercice délicat qui peut les mener à sacrifier leur indépendance p.24 à 26
- Si les acteurs traditionnels du *private equity* sont encore peu nombreux à se spécialiser dans le secteur des *fintech*, banques et assureurs sont très présents p.28
- Pour les sociétés technologiques *outre-Manche*, l'accès aux talents pourrait devenir un véritable casse-tête p.29

Lendix a repris Finsquare en avril dernier.

Les banques ont tout à gagner de ces rapprochements

intrinsèque. « Nous avons autofinancé notre croissance et devons continuer à prendre position sur l'Europe, assène Damien Guernonprez, chief executive officer (CEO) de LemonWay. Aucune acquisition n'est prévue, il est plus rapide de développer l'entreprise de façon organique que de fusionner deux équipes et deux plateformes. » Chez Younited, on déploie une « stratégie d'hypercroissance » : en clair, le doublement du chiffre d'affaires chaque année. « Nous avons beaucoup de fonds propres, 63 millions d'euros, ce qui nous permet d'investir en informatique et en marketing et de nous développer à l'international », expose Charles Egly, cofondateur. Un dynamisme qui s'entretient au jour le jour et nécessite un pilotage serré. Gabriel de Montessus, à la tête de Hipay, qui n'est déjà plus une start-up mais pas encore une grande entreprise, le résume ainsi : « Au-delà des aspects financiers, notre croissance durable se gère en nous positionnant le plus vite possible comme un acteur global, en partant à l'international, en attirant les bonnes compétences



RENCONTRE AVEC...

Laurent Nizri, fondateur d'Altéir Consulting et organisateur de Paris Fintech Forum

« Le début de la maturité pour certaines start-up »

La consolidation des « fintech » a-t-elle commencé ?

Non, je parlais plutôt d'une nouvelle étape de croissance ou d'un début de maturité. Cette phase arrive alors que certaines fintech sont confrontées à la réalité économique parfois différente des business plans initiaux ou à des difficultés imprévues qui auraient pu remettre en cause leur existence, comme l'utilisation abusive de leurs services par une frange de clients, avec pour conséquence une perte pour l'entreprise. Il faut alors prendre des décisions structurantes, comme renoncer à une offre facturée au forfait pour un service illimité, et donc changer de modèle économique ou de conditions d'utilisation. Plus généralement, les offres ont pu être affinées pour permettre une relation équilibrée avec les clients. L'autre preuve de ce chemin vers la maturité est la demande accrue, dans toute l'Europe, de réglementation de la part de fintech qui comptent sur le régulateur pour trier le bon grain de l'ivraie. Elles veulent être protégées d'une éventuelle disgrâce collective en cas de sinistre. Comme pour les entreprises, la responsabilité arrive avec la croissance.

Pourquoi s'adosser à de grands groupes ou vouloir collaborer avec eux ?

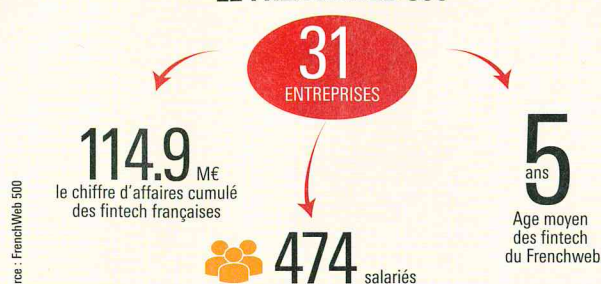
C'est logique. Beaucoup se sont montrées provocatrices dans un premier temps, affirmant

qu'elles avaient pour objectif de tuer les banques traditionnelles, mais c'était surtout pour se faire connaître et attirer les investisseurs. Le secteur financier est un écosystème dans lequel on est souvent obligé de fonctionner avec les acteurs présents qui disposent des infrastructures, de la confiance et de la base de clients. Or travailler avec eux nécessite du temps, donc des moyens. Cela ne les force pas à renoncer à leur indépendance pour se faire racheter, mais certaines fintech choisissent cette option soit parce que c'était leur objectif au départ, soit parce que cela leur assure un meilleur développement. Plusieurs fintech qui avaient fondé leur activité initiale sur un modèle B2C difficile et coûteux à déployer pivotent vers le B2B et fonctionnent désormais en marque blanche, avec pour cible les acteurs traditionnels.

Est-ce qu'une « fintech » peut encore réussir et rester indépendante ?

C'est possible et souhaitable à condition de solidifier ses bases techniques et financières, d'adapter ses produits aux usages et de se positionner avec justesse dans l'écosystème des services financiers, sur un marché de niche à fort potentiel, ou en innovant dans la distribution ou dans la cible. Mais plus que dans d'autres secteurs, la rentabilité est difficile à atteindre et il faut une vision de long terme.

LE FRENCHWEB 500



(experts, managers...) et en nouant des partenariats technologiques et de distribution. » Grandir tout en restant agiles, tel est le défi actuel des fintech.

Contrat de confiance

Défi passionnant mais éprouvant qui pousse certaines d'entre elles à se vendre à des acteurs industriels mus par la curiosité et l'envie. Le mouvement est engagé depuis longtemps hors de nos frontières, mais il émerge désormais en France. Après l'acquisition de Fiducéo par Boursorama, Leetchi et Mangopay, véritables succès européens, sont passés sous la bannière du Crédit Mutuel Arkéa, qui poursuit en parallèle les prises de participation et les collaborations industrielles avec diverses fintech (Yomoni, Linxo). BPCE a mis la main sur Lepotcommun.fr, sur Depopass et cet été sur Fidor, la néobanque allemande qui lui fournit une plate-forme technologique toute neuve prête à déployer. Après cinq années de collaboration, Tagpay (paiement mobile) a vendu une part de son capital à la Société Générale. Swisslife et Budget Insight ont préféré fonder une coentreprise pour diffuser La FinBox, un agrégateur patrimonial. D'autres transactions viendront parce qu'elles vont dans l'intérêt des acteurs en place, banques, assureurs... qui ont du mal à innover et préfèrent acheter un bel outil développé par une start-up en phase avec son marché cible. « Les banques ont tout intérêt à se rapprocher de ces nouveaux acteurs qui leur apporteront l'agilité qui leur fait souvent défaut. Mais que peut apporter un groupe bancaire à une fintech ? », demande Louis Treussard, CEO de L'Atelier BNP Paribas, avant de répondre : « Expérience industrielle, confiance et conformité. » Mais pour que la collaboration soit fructueuse, « il va falloir inventer un véritable contrat de confiance afin de garantir aux fintech le maintien de leur intégrité, de leur agilité, de leur puissance d'innovation même quand elles se sont alliées à un groupe bancaire », ajoute-t-il.

C'est la clé du décollage des fintech et de la transformation des banques. Ce qui n'exclut pas le succès individuel et en toute indépendance de quelques fintech conduites par des professionnels visionnaires, prêts à surmonter les obstacles pour voir un jour s'épanouir leur création. ■

L'AGEFI

AMtech day

7^e ÉDITION

Judi
13 octobre
2016

Salons Hoche,
Paris 8^e

Enjeux stratégiques et solutions opérationnelles pour les professionnels de la gestion d'actifs

11 TABLES RONDES

- Suivi du passif : de l'élaboration à la distribution des produits financiers
- Data management : états des lieux, outils et organisation en 2016
- Quels sont les leviers d'efficacité opérationnelle pour les sociétés de gestion ?
- Financement de la recherche : quelle organisation mettre en place au sein des sociétés de gestion ?
- Externalisation du middle et back-office de la gestion d'actifs assurantielles
- Reporting : comment satisfaire ses clients sous contrainte de rentabilité ?
- Loi sur la Transition énergétique pour la croissance verte : quels politiques, processus et reportings relatifs aux données ESG pour les sociétés de gestion et les investisseurs institutionnels ?
- PRIIPs : avancées et défis
- Big data, intelligence artificielle : de nouvelles opportunités pour les processus de gestion
- Quelles sont les applications possibles de la « blockchain » pour l'industrie de la gestion d'actifs ?
- Apport du marketing digital pour accélérer la conquête et la fidélisation des clients

15 ANIMATIONS PARTENAIRES

Une occasion unique de découvrir les solutions opérationnelles dédiées à l'industrie de la gestion d'actifs.

Programme détaillé et inscriptions :

www.agefi-groupe.fr/amtechday

Sponsors Gold

Amundi
ASSET MANAGEMENT

BNP PARIBAS

NEOXAM
Financial Solutions

Sponsors Premium



Sponsors Classic



Avec le soutien de