



Pulse of Fintech France 2025

Février 2025

KPMG. Make the Difference.

SOMMAIRE

01

État des lieux de l'écosystème fintech français en 2024

PAGE 6

02

Analyse des financements

PAGE 12

03

Les enjeux et perspectives du secteur

PAGE 20

04

Focus sur les tendances de quatre verticales métier

(paiement, financement, assurance et services aux entreprises)

PAGE 37



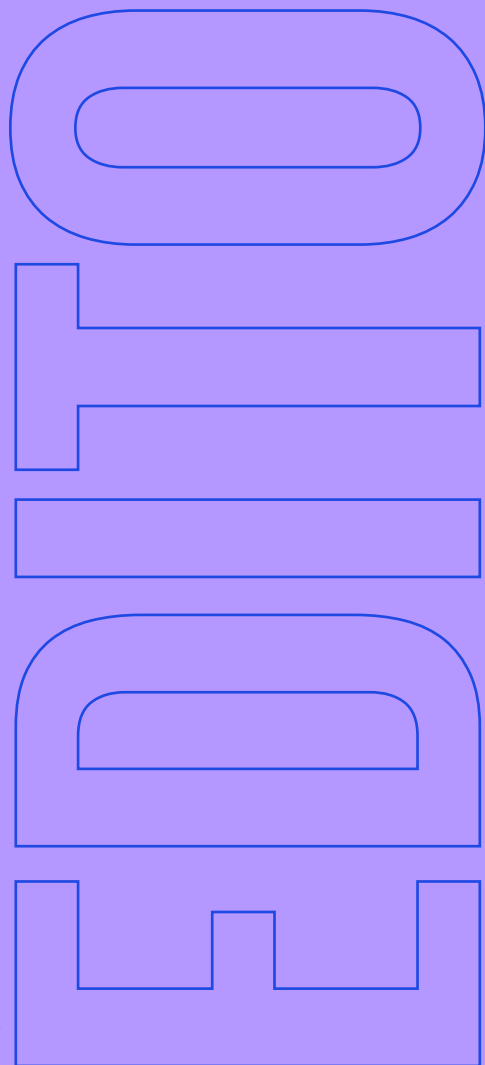
MÉTHODOLOGIE

Cette étude s'appuie sur une méthodologie mixte combinant des approches qualitatives et quantitatives et mobilisant les contributions des acteurs clés de l'écosystème fintech.

Entre janvier 2024 et juillet 2024, 35 entretiens approfondis ont été réalisés avec des dirigeants de fintech, de régulateurs, de fonds d'investissement, ainsi que d'institutions académiques. Ces entretiens ont permis de dresser un état des lieux des dynamiques et des enjeux actuels du secteur fintech en France.

Pour renforcer cette analyse, des données quantitatives ont été collectées via un questionnaire adressé à un échantillon représentatif de près de 300 fintech membres de France FinTech. Cet échantillon, qui représente environ un tiers de l'écosystème national, a été sélectionné de manière à couvrir une diversité de verticales métiers (paiements, assurances, financement, gestion d'actifs, etc.) et de stades de développement (early-stage, start-up, scale-up, licorne), garantissant ainsi une vue d'ensemble équilibrée et pertinente du secteur.

Enfin, des efforts ont été portés sur la vérification et la triangulation des données issues des entretiens et des formulaires pour garantir la fiabilité et l'objectivité des conclusions de cette étude.



François Assada

Associé, Fintech leader France chez KPMG France

Bienvenue dans le Pulse of Fintech France 2025 de KPMG.

L'écosystème de la fintech française a fait preuve ces dernières années de sa capacité à s'adapter et à innover dans un contexte incertain, contraint, entre à coups et accélérations. Nous sommes aujourd'hui le premier écosystème fintech d'Europe Continentale !

Nous avons souhaité, avec cette étude, faire un focus sur la France, en complément de notre étude KPMG international biannuelle.

Elle aborde tous les enjeux des Fintech aujourd'hui, autour d'une dizaine de verticales, traitées chacune par un de nos experts : de l'Audit, du conseil ou de KPMG Avocats. Nous avons également mené de nombreux entretiens avec des dirigeants de fintech : ils nous ont partagé leur vision des tendances structurelles qui impactent le secteur.

N'hésitez pas à nous contacter pour nous partager la vôtre !

Bonne lecture.



La France est, comme souvent, dans une situation paradoxale en matière de finance innovante.

Pionnière puisqu'elle a vu naître d'authentiques modèles alternatifs dès les années 90 (ZeBank, Boursorama, Cortal et autres) elle a par la suite pris un certain retard par rapport aux marchés anglo-saxons. Trois raisons principales à celui-ci : quasi inexistence à l'époque des indispensables ressources de capital risque, régulateur peu favorable aux start-up et enfin concurrence redoutable des grands acteurs de banque et assurance universels, en position d'oligopole.

Tout cela a fortement évolué dans les trois registres : la France est désormais l'un des premiers bassins de capital risque en Europe, ses régulateurs-superviseurs ont fait un gros travail.

Depuis une dizaine d'années, l'écosystème des fintech françaises s'est renforcé et s'appuie sur des atouts intrinsèques forts, parmi lesquels un gisement exceptionnel de compétences en matière de finance et de technologie de la donnée (algorithmes, IA, Web3), des infrastructures de premiers plans, une sphère publique engagée (BPI, État), un écosystème solidement structuré et animé et une présence de grands acteurs traditionnels très solides (banques, assureurs, gestionnaires d'actifs).

Même si la distribution directe connaît une croissance très rapide, une part importante et pour certains secteurs majoritaire (assurtech) du développement s'est réalisée au travers de partenariats fintech-grands établissements (plus de 2 000 partenariats), ceux-ci touchant de plus en plus des sujets « cœurs » pour les deux parties (connaissance client, risques, etc).

Le résultat de ces efforts est devant nous : avec plus de 1 000 entreprises couvrant l'ensemble des verticales des services financiers innovants, 14 licornes et 50 000 emplois, la fintech française est en tête de l'UE (deuxième de l'Europe géographique derrière le R.U.) et constitue le premier compartiment de la tech française.

Elle a bien résisté au « trou d'air » de financement de 2022-23 et poursuit son développement, sa consolidation et sa viabilisation économique

Elle n'en reste pas moins confrontée à plusieurs défis, relevant d'ailleurs de sa croissance soutenue : atteinte de la taille critique, la reprise de l'internationalisation, financement des gros tickets, poursuite de la monétisation, consolidation, rétention des talents notamment.

Les fintech doivent également faire face aux chocs réglementaires en cours et aux mutations technologiques profondes liées à l'IA et au Web3.

Les services financiers s'internationalisent et nous faisons désormais face à des acteurs mondiaux (big tech américains et chinois, fintech anglo-saxonnes) d'une taille sans commune avec la nôtre.

Il nous faut donc accélérer, conquérir notre jardin domestique, l'Europe, en bonne intelligence avec les pouvoirs publics français et européens.

Un défi exaltant.

J'espère que ce document, rédigé conjointement avec les équipes de KPMG, dont la compétence en matière de finance innovante n'est plus à démontrer, vous intéressera !



Alain Clot
Président, France FinTech

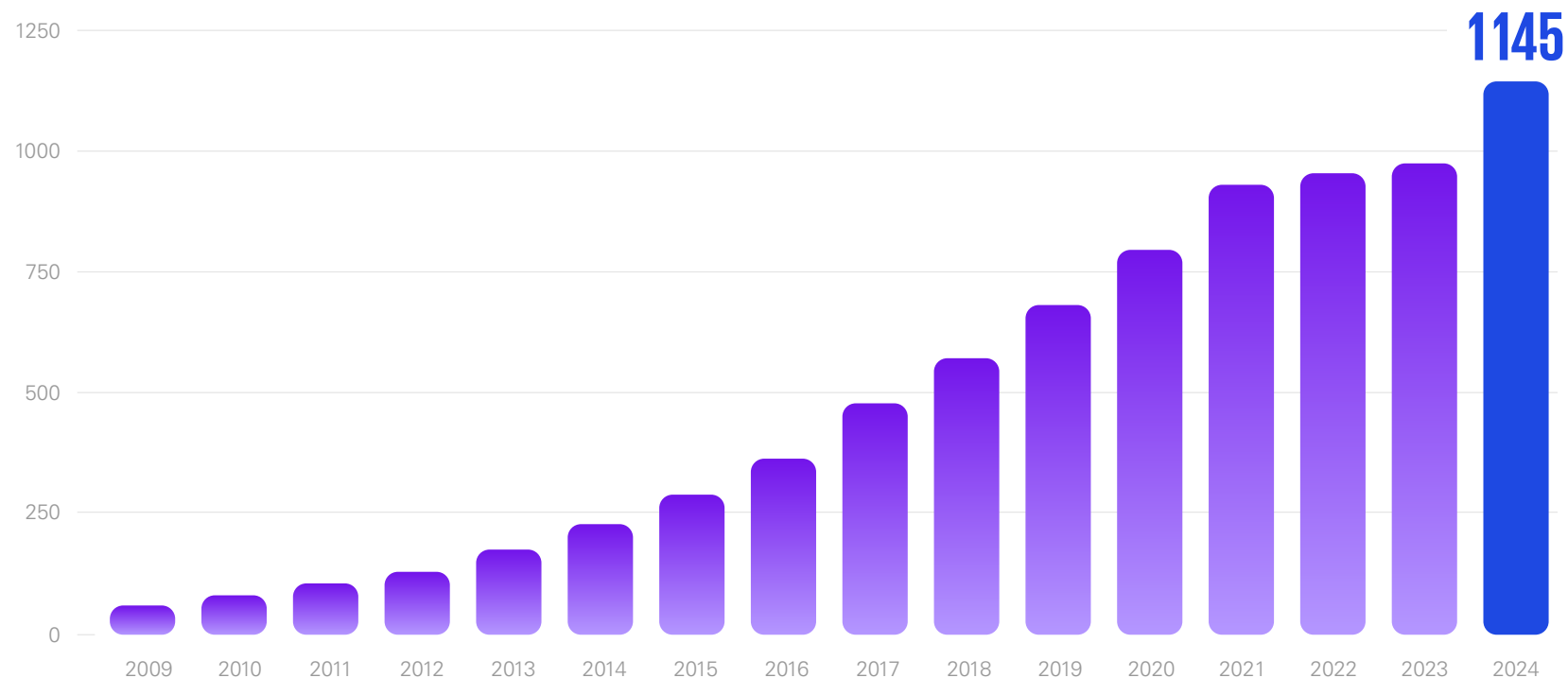
01

État des lieux de l'écosystème fintech français en 2024

Un secteur qui a gagné en maturité et est désormais bien installé dans les services financiers

L'ÉCOSYSTÈME EST DÉSORMAIS COMPOSÉ DE 1 145 ENTREPRISES

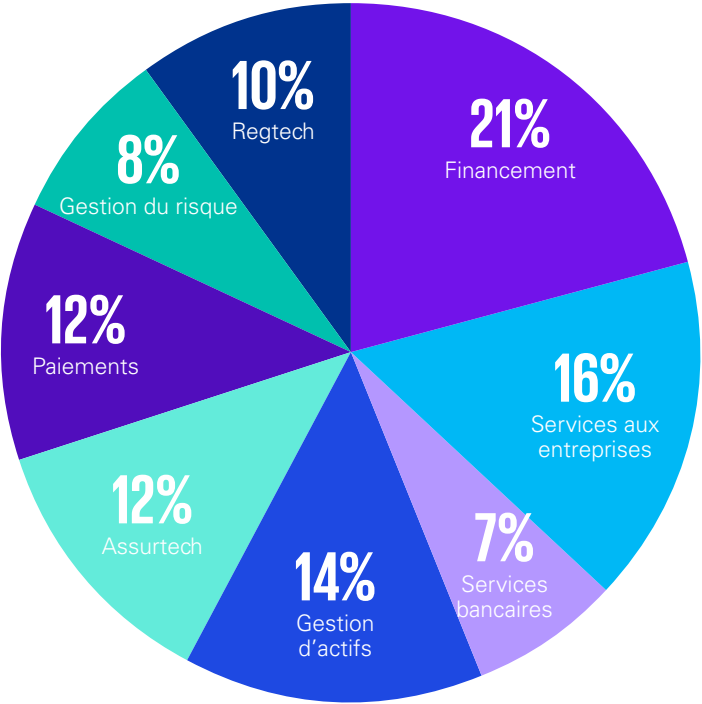
Nombre de fintech



Source : France FinTech - Décembre 2024

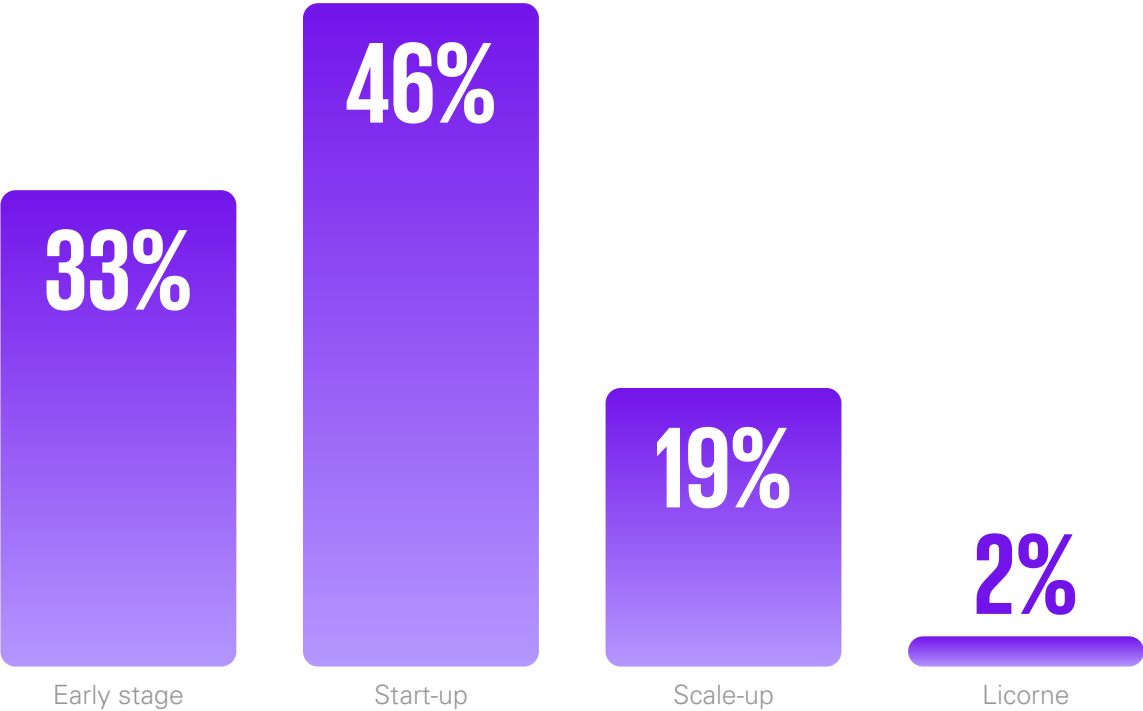


RÉPARTITION DES FINTECH FRANÇAISES PAR CATÉGORIE



Source : France FinTech - Décembre 2024

RÉPARTITION DES FINTECH FRANÇAISES PAR STADE DE MATURITÉ



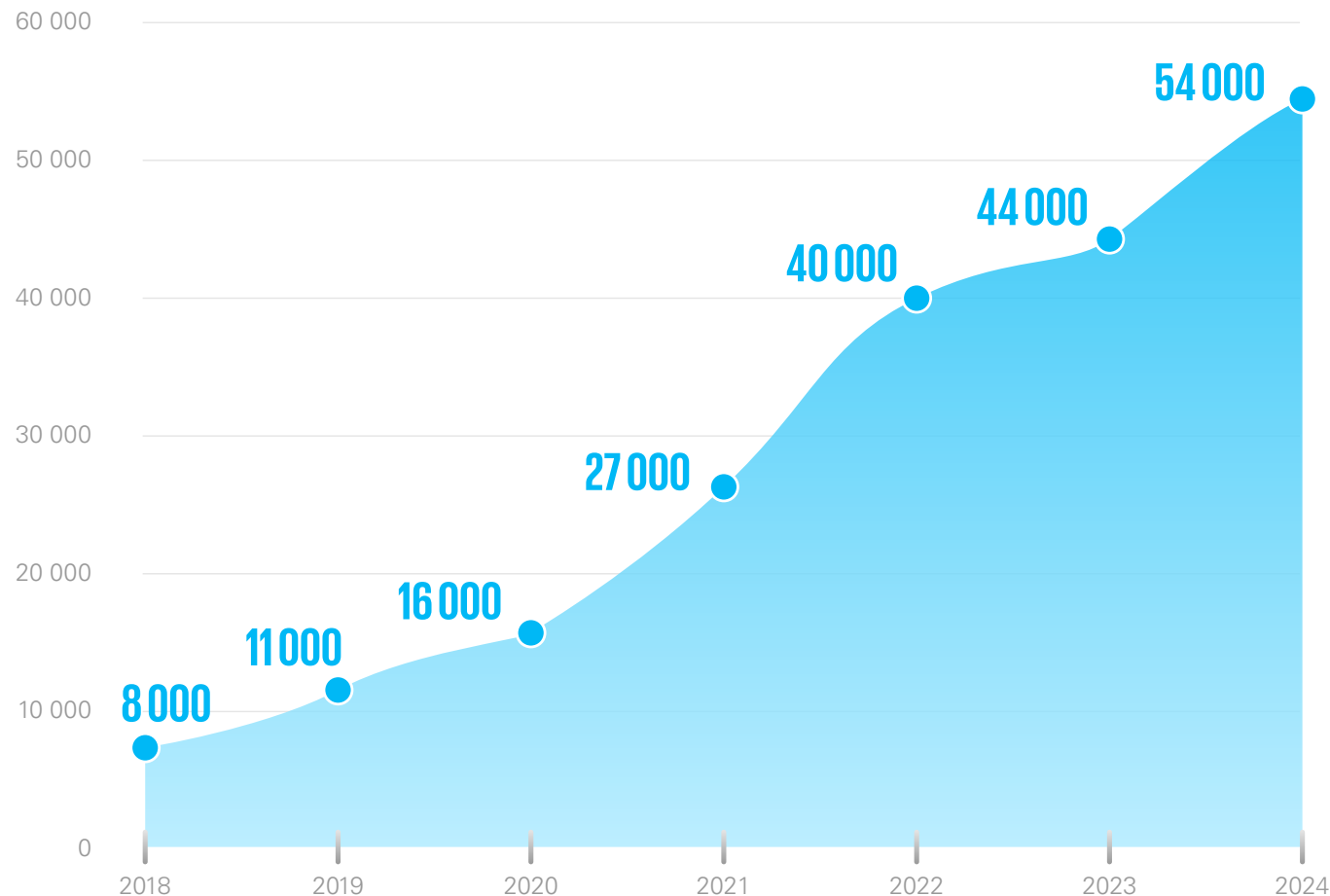
Source : France FinTech - Décembre 2024

La France compte plus de 1 000 fintech¹ contre seulement 100 en 2012. Elles représentent 7,5% des start-up françaises tous secteurs confondus². Le secteur couvre tous les aspects de la finance innovante : services bancaires et d'assurance, gestion d'actifs, paiements, financement, regtech, services aux entreprises et gestion des risques.

¹ Source : Panorama des fintech françaises, France FinTech

² Source : France FinTech sur la base des 13 000 start-up françaises recensées par France Digitale



LE SECTEUR DE LA FINTECH EST UN VIVIER DE RECRUTEMENT IMPORTANT

Source : France FinTech - Décembre 2024

¹ Source : France FinTech, Bilan annuel 2024 et perspectives, Décembre 2024² Source : France FinTech x Crédit Mutuel Arkéa, Baromètre de la mixité, Juillet 2024

Le secteur emploie à ce jour 54 000 personnes dont 43 000 en France¹. Le secteur demeure un pôle important de recrutement.

Les principaux postes concernent les métiers tech et les fonctions opérationnelles (produit, opérations, marketing et communication). Particulièrement dans le contexte actuel, une attention est portée à certaines catégories de profils en tension notamment ceux axés revenus et monétisation.

Près d'un tiers des emplois à temps plein sont occupés par des femmes, soit une baisse par rapport aux années précédentes. Elles représentent 9% des équipes fondatrices et 12% des équipes dirigeantes².





NICOLAS-DAVID KERSEN
Associé, Advisory, M&A
chez KPMG France

Partenariats et collaborations: un levier de développement stratégique

Pour accélérer leur développement, les fintech ont établi près de 2 000 partenariats¹, tant entre elles qu'avec des banques et des assurances. Ces partenariats couvrent aussi bien des sujets de production (délégation de process ou de technologie) que de distribution (en marque blanche ou propre). Ces coopérations permettent d'ajouter des fonctionnalités à leur plateforme ou proposer des services additionnels, et ce en alternative au développement interne ou à des acquisitions externes exigeant, dans les deux cas, des financements dédiés.

Il en a été par exemple ainsi pour :

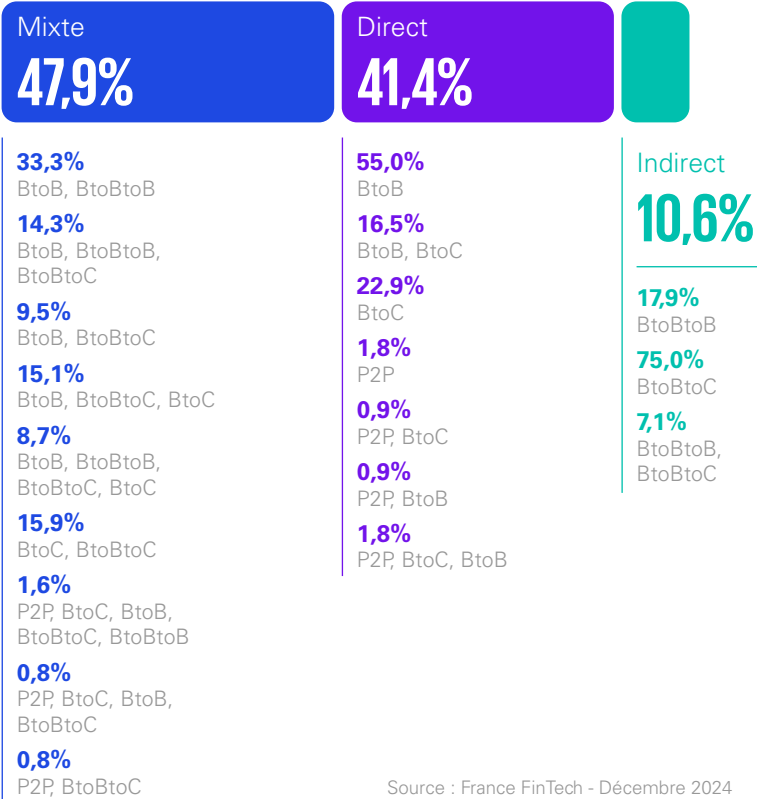
- **Pennylane** : partenariat avec Swan pour intégrer des fonctionnalités de comptes bancaires professionnels à sa solution de gestion comptable ;
- **Pigment** : partenariat avec OpenAI permettant d'ajouter à sa plateforme de planification des fonctionnalités d'interface conversationnelle (chatbot), d'aide à la décision grâce à des outils de simulation ou de génération par l'IA de rapport d'interprétation de données ;

- **Qonto** : partenariats visant à ajouter à sa solution de compte professionnel des fonctionnalités de financement pour couvrir les besoins de trésorerie, notamment par l'intermédiaire des fintech Silvr ou Defacto ;
- **IpaidThat** : partenariat avec BPCE en 2021 permettant à la banque de distribuer l'offre de pré-comptabilité et de gestion financière de TPE et PME de la start-up à ses clients et qui a débouché cette année sur l'acquisition d'IpaidThat.

Cela a pu résulter par une prise de participation dans les fintech, voire des acquisitions².

Si les fintech ont d'abord commencé à se développer via des modèles de distribution indirects, la distribution directe a cru rapidement avec de plus en plus de services à destination des clients particuliers. Désormais les fintech combinent un modèle de distribution mixte pour rencontrer leur demande et répondre à un plus grand nombre de clients.

DISTRIBUTION ET CLIENTÈLE : UNE PART IMPORTANTE DES MODÈLES MIXTES



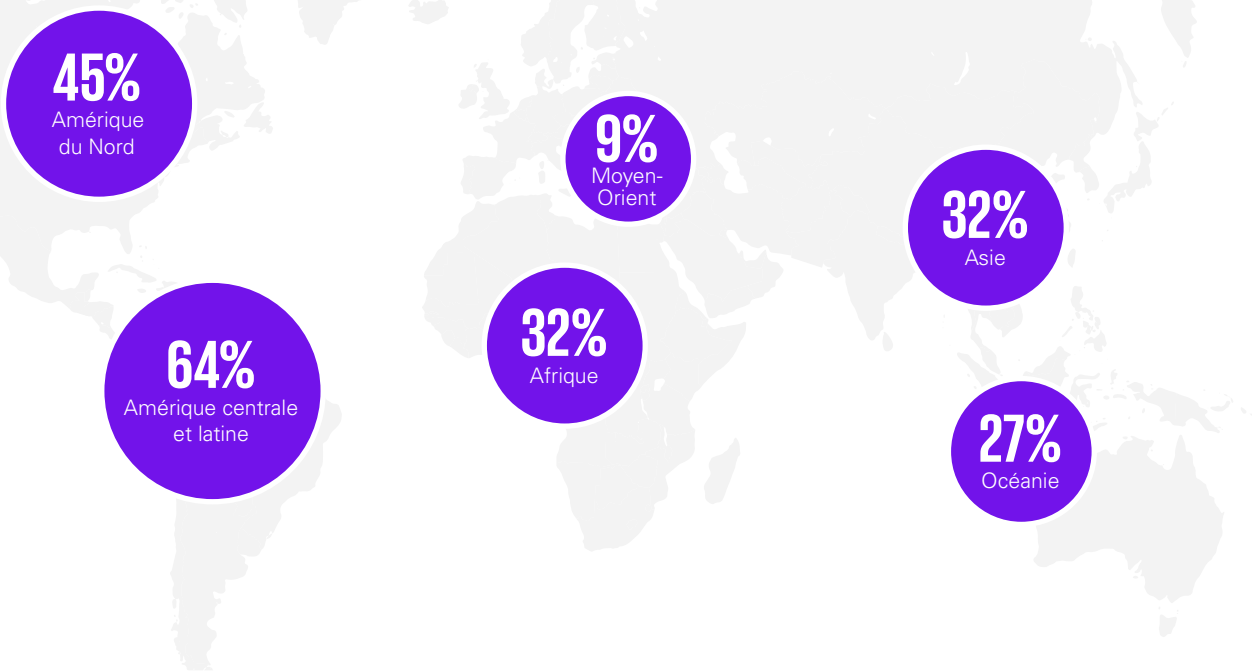
¹ Source : France FinTech

² Voir [L'activité de fusions et acquisitions est très soutenue en 2024, Nicolas-David Kersen, page 17](#)

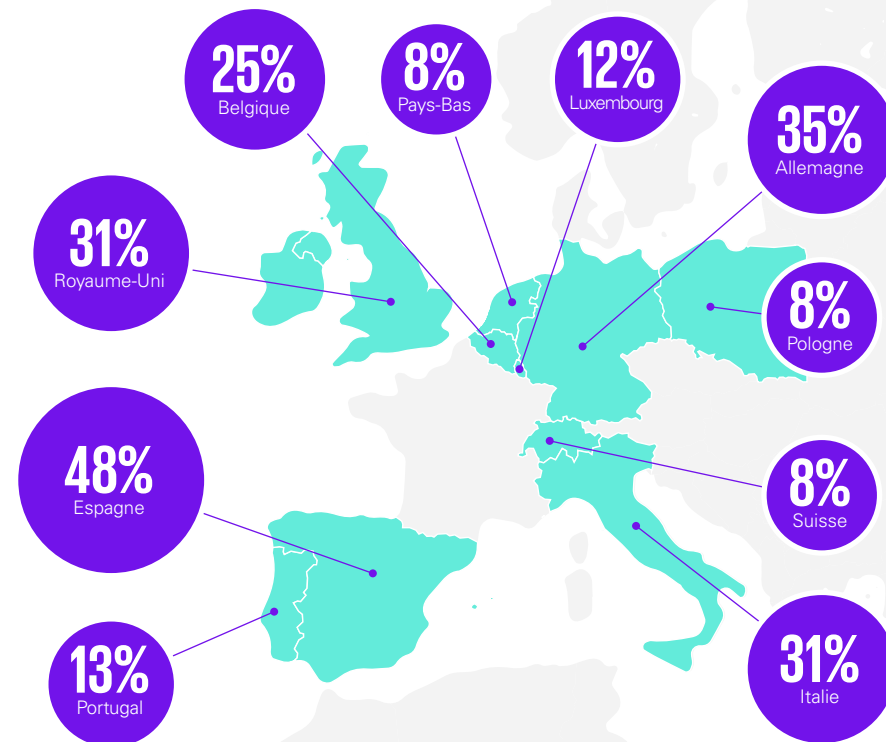


L'internationalisation : l'un des moyens privilégiés pour atteindre la taille critique

En 2024, 23% des fintech françaises ont une implantation étrangères. Parmi elles, 63% ont une implantation exclusivement européenne, 24% ont une implantation européenne et extra-européenne et 13% ont une implantation exclusivement extra-européenne¹.



¹ Source : France FinTech - Décembre 2024



37% DES FINTECH ONT À MINIMA UNE IMPLANTATION EXTRA-EUROPEENNE

Plusieurs d'entre elles ambitionnent de devenir la référence européenne de leur secteur (Agicap, Qonto, Younited, +Simple, Powens). En se développant en Europe, elles bénéficient de nombreux avantages compétitifs, tel que la facilité d'accès au marché via le passeport réglementaire. La proximité culturelle entre les pays et un marché de 450 millions de consommateurs à fort pouvoir d'achat et d'investissement, sont de puissants leviers de croissance. L'Europe est l'un des moyens d'atteindre une taille critique.



02

Analyse des financements



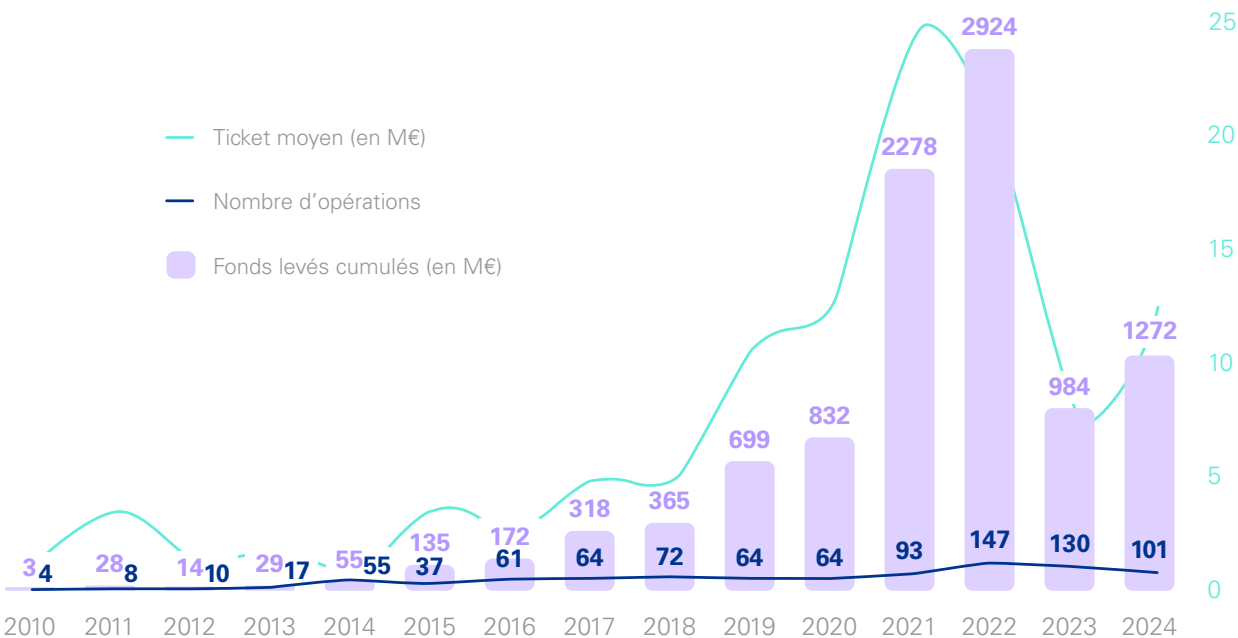


JEAN-CHRISTOPHE PAOLI
Directeur, Advisory, Financement
Equity chez KPMG France

L'année 2024 semble montrer une certaine reprise du financement en capital

Les fintech françaises ont réalisé 101 opérations de levées de fonds au 31 décembre 2024 pour un total de 1,3 Md d'€

ÉVOLUTION DES LEVÉES EN FONDS PROPRES DE FINTECH FRANÇAISES



Les levées de fonds dans le secteur fintech, comme celle de la tech au global, restent impactées par des environnements macro-économique et géopolitique difficiles et incertains.

Malgré ce contexte, après des années records en 2021 et 2022, puis un repli significatif en 2023, le montant global des levées de fonds des fintech françaises en 2024 reprend un rythme de croissance en ligne avec la période pré-covid. Alors que l'année 2023 a connu un seul « mega-deal » (levées supérieures ou égales à 100 M€ dont Ledger) contrairement à 2022 (dont Conto et Payfit) ou 2021 (dont Spendesk, Ledger, Swile et Younited), cette année a été marquée par les opérations des fintech Alan (173 M€), Pigment (135 M€) et Akur8 (108 M€).

Le troisième trimestre 2024 semble confirmer cette bonne dynamique, enregistrant le meilleur montant global de levées sur le secteur depuis le T1 2022. L'analyse de la période montre un doublement du ticket moyen par rapport à 2023, passant de 7,7 M€ à 12,6 Mds d'€, porté par les opérations de taille significative.

Source : France FinTech - Décembre 2024



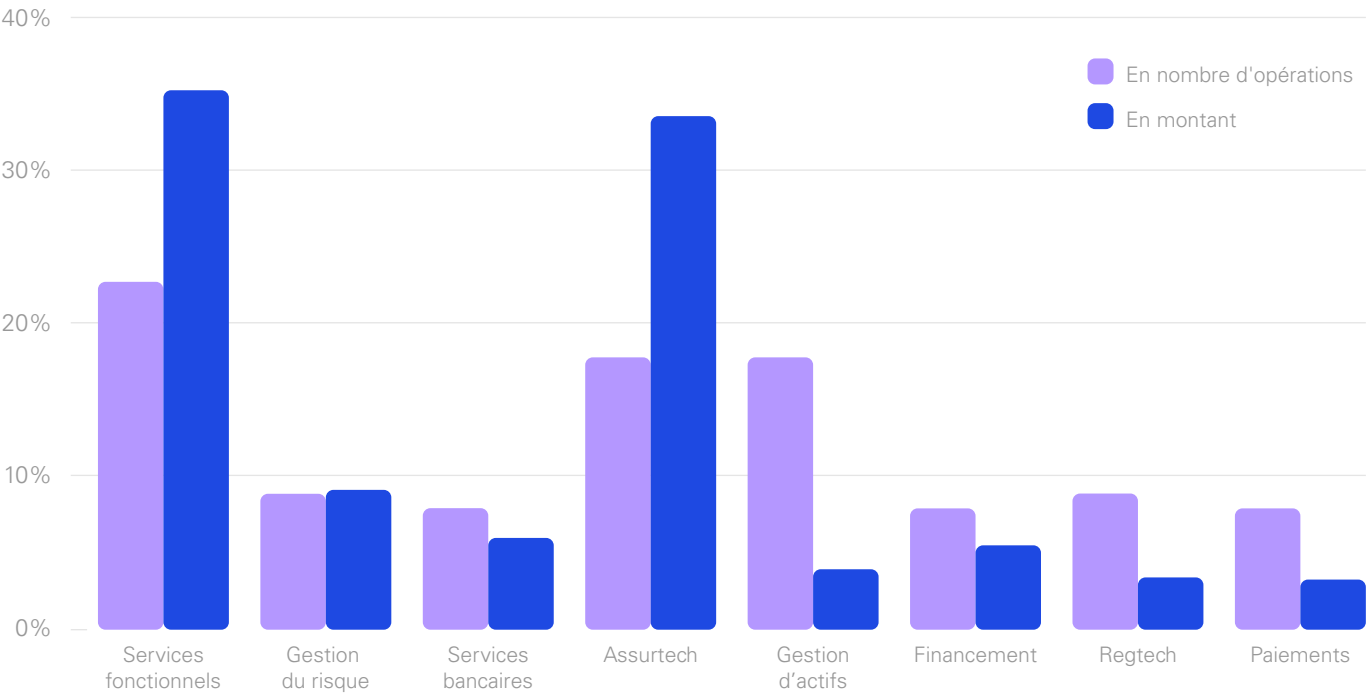


L'assurtech et les services aux entreprises sont les principaux contributeurs

En termes de tendances sectorielles, les levées de fonds récentes dans le secteur fintech couvrent un large éventail de thématiques, avec une prédominance des solutions technologiques BtoB visant notamment à améliorer la gestion financière et la planification stratégique des entreprises, ainsi qu'une montée en puissance des initiatives liées

aux sujets ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) et à la démocratisation des solutions de gestion de patrimoine et d'épargne. À noter que le troisième trimestre 2024 a connu trois opérations importantes en assurtech (Alan, Akur8 et Neat), renforçant la contribution de ce secteur.

ANALYSE DES LEVÉES DE FONDS PAR CATÉGORIE EN 2024 (EN VALEUR/MONTANT)



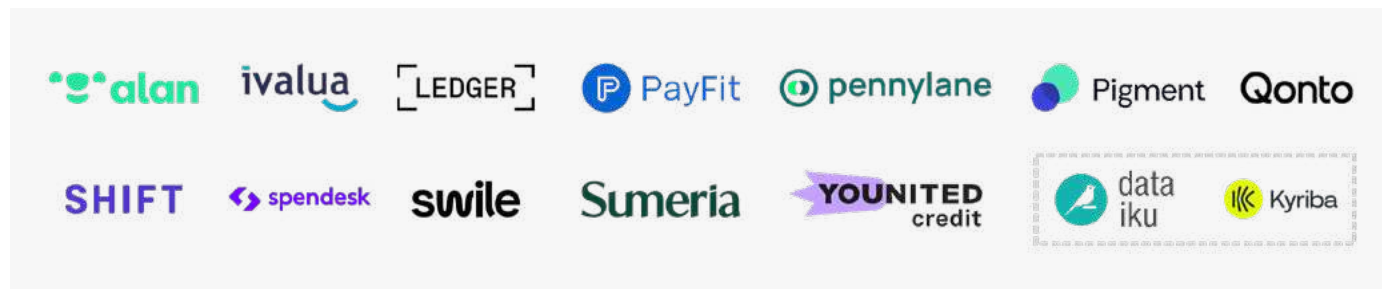
Source : France FinTech - Décembre 2024



Les fintech représentent près de la moitié des licornes françaises (14 sur 30)

Les opérations récentes réalisées par Pigment et Pennylane leur ont permis de rejoindre le « club » des licornes françaises (sociétés dont la valorisation est supérieure à 1 M€) Elles présentent des caractéristiques intéressantes pour le secteur fintech et au-delà :

- capacité des start-up en forte croissance à lever à des dates rapprochées ;
- capacité à attirer des fonds étrangers de premier plan, sur des valorisations élevées ;
- deux nouvelles licornes pour le secteur fintech qui est celui où les licornes sont le plus représentées (14 dont 2 ont désormais leur siège à l'étranger¹).



¹ Source : Analyse Next 40, French Tech 120



DOUGLAS MEULNOTTE
Directeur, Advisory, Valuation
chez KPMG France



FRANÇOIS ASSADA
Associé, Fintech leader
France chez KPMG France

Explication des valorisations

La méthode dite du « last round » consiste à multiplier (i) le prix par action extériorisé lors de la dernière levée de fonds par (ii) le nombre total d'actions au capital de la société.

Cette méthode a pour avantage d'être très simple, puisqu'elle consiste à faire une multiplication entre deux données qui sont connues.

Toutefois, elle comporte au moins deux biais majeurs qui conduisent souvent à des résultats erronés. Les investisseurs qui se basent sur cette méthode peuvent alors se tromper sur la valeur de leur investissement passé ou à venir.

Premièrement, si le dernier tour de table a eu lieu il y a un certain temps, celui-ci ne représente plus nécessairement la situation actuelle de la société ou du marché. D'autant plus que les start-up, en particulier dans la tech, évoluent dans des marchés qui peuvent eux aussi subir des mutations rapides. Et attention, la valeur d'une start-up dans la tech ne fait pas qu'augmenter. Ces sociétés sont même parfois sujettes à des bulles ou du moins à un fort engouement qui peut se retourner en quelques jours seulement. Dans ces conditions, la valeur d'il y a quelques mois peut ne plus être pertinente, à la hausse comme à la baisse.

Dans ce cas, les méthodes usuelles comme les cashflows actualisés ou les multiples peuvent apporter un éclairage sur la valeur actuelle de la société étant donné l'évolution de son développement et la situation des marchés depuis le dernier tour de table.

Deuxièmement, la plupart des levées de fonds se font en émettant des actions dont les caractéristiques sont différentes des précédentes. On parle alors de différentes « classes d'actions » ou de différents « types d'instruments ». Or, le plus souvent, les nouveaux instruments émis procurent à leurs détenteurs des droits préférentiels par rapport aux instruments précédemment émis. En particulier, ils sont généralement plus « séniors », c'est-à-dire qu'en cas de vente ou de liquidation de la société, ils seront remboursés en priorité. Ces caractéristiques influent sur la valeur des instruments si bien que le prix des derniers instruments émis ne correspond pas à la valeur des actions émises lors des levées de fonds précédentes.

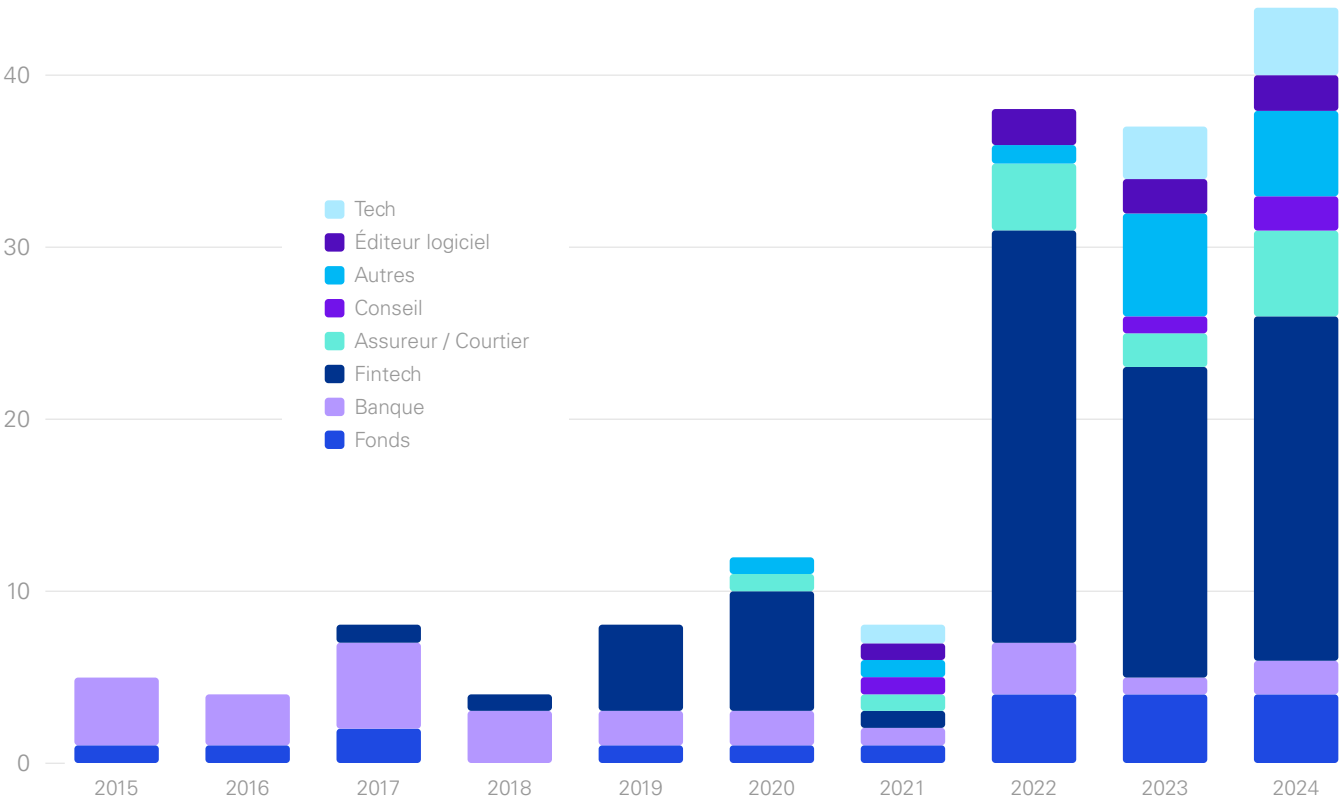
Il est pourtant possible de calculer la valeur de chaque type d'actions à partir du prix du dernier instrument émis et des caractéristiques (droits préférentiels et séniorité) de chaque instrument. On utilise pour cela des modèles dit « backsolve OPM » (OPM pour Option Pricing Model) et PWERM (Probability-Weighted Expected Return Method) qui sont désormais la norme aux Etats-Unis et de plus en plus employés en Europe.



NICOLAS-DAVID KERSEN
Associé, Advisory, M&A
chez KPMG France

L'activité de fusions et acquisitions est très soutenue en 2024

ÉVOLUTION DU NOMBRE D'OPÉRATIONS DE M&A IMPLIQUANT UNE FINTECH FRANÇAISE PARTYPE D'ACHETEURS



Sur les 10 premiers mois en 2024, les fintech françaises ont été impliquées dans 49 opérations de M&A (vs 37 sur l'ensemble de l'année 2023).

33% de ces transactions sont intra-sectorielles, 12 fintech françaises ont acquis leurs concurrents français et une européenne. Dans le même temps, 4 fintech françaises ont été achetées par des acteurs européens non français.

Les transactions concernent principalement la catégorie des services aux entreprises et services bancaires.

L'environnement actuel facilite la consolidation

Le durcissement de l'environnement de levée des fonds, en raison du relèvement rapide des taux d'intérêt ces dernières années, conduit assez naturellement des fintech ne disposant pas des liquidités nécessaires et étant en phase de croissance non-autofinancée à devoir réfléchir à des situations d'adossement.

Cette consolidation quelque peu subie constitue une réelle opportunité pour les acteurs du secteur, comme pour des acteurs financiers plus traditionnels, de procéder à des opérations de croissance externe et d'acquérir des briques technologiques, des expertises spécifiques ou des accès à de nouveaux marchés à des conditions qui auraient été difficiles à obtenir il y a encore quelques années.

Source : France FinTech - Décembre 2024



ÉTUDE
DE CAS

Qonto

Regate
by Qonto

En Mars 2024, Qonto, le leader européen de la gestion financière pour les TPE-PME et les indépendants, a annoncé l'acquisition de Regate, plateforme SaaS de pré-comptabilité. Cette intégration concerne aussi bien l'équipe que la marque, ainsi que l'offre destinée aux cabinets d'expertise-comptable.

Une équipe unifiée

L'équipe de Regate, forte de 120 personnes, a déjà rejoint Qonto, et les deux équipes travaillent désormais dans les mêmes bureaux, favorisant ainsi la synergie entre elles.

Un écosystème de marque cohérent

Regate est devenue « Regate by Qonto », permettant de capitaliser sur la confiance et la notoriété de la marque Regate tout en s'intégrant dans l'environnement Qonto.

Une vision partagée pour les experts-comptables

Regate by Qonto est à présent un nouveau département dédié aux cabinets d'expertise comptables au sein de Qonto. Leur objectif est de répondre de manière optimale aux besoins des experts-comptables et de les accompagner dans la gestion de leurs clients.

Le rapprochement des deux plateformes, Regate et Qonto, s'est poursuivi dès septembre 2024, avec plusieurs avancées qui simplifient la collaboration entre les cabinets d'expertise comptable et leurs clients Qonto :

- depuis septembre 2024, les cabinets d'expertise comptable récupèrent automatiquement dans Regate by Qonto toutes les pièces justificatives déposées dans les comptes Qonto de leurs clients ;
- les utilisateurs de Regate by Qonto ont la possibilité d'effectuer des paiements directement depuis la plateforme, grâce à leur compte Qonto ;
- courant 2025, tous les utilisateurs seront réunis sur une plateforme commune, offrant des accès dédiés aux experts-comptables et à leurs clients, et combinant le meilleur des deux mondes.

L'objectif à travers cette intégration est de fournir des solutions performantes et adaptées aux besoins des experts-comptables et des PME, tout en renforçant la position de Qonto sur le marché européen.



ÉTUDE
DE CAS

+Simple

Une success story dans l'univers des consolidateurs est sans conteste le néo-courtier grossiste +Simple

+Simple a été constitué sur une proposition de valeur claire : offrir aux courtiers directs un package d'assurance répondant aux besoins de clients petites entreprises spécialisées (par exemple, les chauffeurs VTC, les experts comptables, les coiffeurs, les garagistes, les cordonniers, les dentistes, les bijoutiers, les écrivains, les esthéticiens, etc.).

La société a très rapidement bâti une plate-forme informatique lui permettant d'industrialiser, auprès de 9 000 courtiers et dans plusieurs pays européens (France, Italie, Espagne, Allemagne, Autriche à ce jour), une offre de qualité accessible auprès des assureurs grâce à sa taille critique dans des populations parfois trop spécialisées pour bénéficier d'une bonne tarification en direct chez les assureurs (tandis que +Simple équipe aujourd'hui 250 000 clients professionnels). La plate-forme informatique de +Simple, développée grâce aux Séries A et B, lui permet également d'aider les courtiers directs sur les sujets de conformité. Cette brique technologique justifie son positionnement de fintech, même si sa maturité lui a aujourd'hui fait préférer la voie traditionnelle d'un LBO avec KKR plutôt qu'une série C et a conduit à un positionnement de scale-up avec une rentabilité significative, en ligne avec d'autres courtiers traditionnels.

L'idée de consolider des courtiers traditionnels est arrivée assez naturellement chez les dirigeants de +Simple, lorsqu'ils ont constaté que certains courtiers, avec lesquels ils avaient tenté de mettre en place des partenariats, n'avaient pas la taille critique (uniquement quelques M€ de CA et une rentabilité positive mais faible), pas de maîtrise de la technologie et souvent une forte dépendance envers un ou plusieurs porteurs de risques. +Simple a ainsi mis en place une approche de « M&A programmatique » qui industrialise le processus M&A, de l'origination jusqu'à l'intégration post-rapprochement. La société a aujourd'hui réalisé 18 opérations de croissance externe. En les intégrant à sa plateforme informatique, en augmentant la productivité (pas besoin des équipes administratives ni des locaux de leurs cibles), et en mettant à leur disposition un vaste réseau de 9 000 courtiers, ils leur permettent d'atteindre de très bons niveaux de rentabilité.

Les cibles acquises par +Simple sont en général des acteurs traditionnels du courtage, mais la société a aussi acquis une fintech en Italie dans le passé.

L'approche très pro-active de consolidation de +Simple n'aurait bien évidemment pas été possible sans un soutien financier important (une ligne de dette de 80 M€ a été mise en place lors du LBO avec KKR, et la société devrait également pouvoir auto-financer son M&A dès fin 2025 / début 2026).



Certaines fintech avaient parfois été déraisonnables dans leur approche d'adossement et avaient préféré la faillite à un adossement à +Simple !

Eric Mignot
Président, +Simple



03

Les enjeux et perspectives du secteur



JEAN-DAVID AURANGE
Associé, Advisory, People Strategy
& Transformation chez KPMG France

Les fintech face aux défis d'attractivité et de rétention des talents

Les fintech ont connu un essor remarquable ces dernières années, attirant de nombreux investissements et clients. Malgré un contexte économique qui a poussé certains acteurs à s'adapter rapidement aux nouvelles conditions du marché, et à ajuster leurs effectifs portant le total à près de 55 000 employés¹. Afin de soutenir leur croissance, elles doivent recruter et fidéliser les talents dont elles ont besoin pour se développer et innover.

La pénurie de talents et de profils qualifiés

La pénurie des talents est le quatrième risque et défi majeur pour les dirigeants de fintech en 2024, derrière la conformité, l'évolution de la réglementation et le financement². Les fintech ont besoin de profils compétents dans la technologie, la finance, le marketing ou la conformité. Ces profils sont rares et très demandés, aussi bien par les autres acteurs du secteur, que par les géants du numérique, qui offrent souvent des conditions plus attractives. Elles ont du mal à pourvoir 38% de leurs postes, contre 10% pour les banques traditionnelles³.

La concurrence des fonds d'investissement

Les fintech doivent aussi faire face à la concurrence des fonds d'investissement jugés plus rémunérateurs et attractifs pour les étudiants des grandes universités et écoles. Cette tendance se reflète notamment à l'Université Paris-Dauphine où une grande majorité des étudiants s'orientent vers des fonds d'investissement, avec une répartition des cours indiquant un intérêt plus marqué pour la finance générale et l'ESG (Environnement, Social et Gouvernance) que pour la technologie. Les fonds d'investissement offrent en effet des salaires plus attractifs et une expérience jugée plus « formatrice » et accélératrice de carrière.

La difficulté pour passer à l'échelle

Un autre enjeu est celui du passage à l'échelle sur les volets de l'organisation. Cette difficulté peut être renforcée en raison d'un ADN premier souvent très orienté business et technologie et un manque d'expérience des fondateurs sur les sujets de management qui peut entraîner un départ des talents. Il est crucial que les fintech placent cette priorité au cœur de leurs actions afin de fidéliser et développer leurs meilleurs talents, et ainsi garantir la pérennité de leur entreprise.



¹ Voir [Le secteur de la fintech est un vivier de recrutement important, page 9](#)

^{2,3} Source : Palmarès fintech 100, Finance Innovation, Avril 2024



Les solutions pour se différencier et séduire les talents

Les fintech doivent mettre en place une véritable stratégie d'attractivité et de rétention des talents, pour leur permettre de se différencier et de renforcer leur proposition de valeur sur ce marché hyper concurrentiel.

Soigner la marque employeur et s'engager sur l'impact ESG

La marque employeur est ce qui caractérise l'identité, la réputation et l'attractivité d'une entreprise en tant qu'employeur. Elle repose sur la vision, la mission, les valeurs et la culture de l'entreprise, ainsi que sur les projets et les opportunités de carrière qu'elle offre. La responsabilité sociale et environnementale est un critère de choix pour les étudiants et collaborateurs et ce sujet doit être au cœur de la proposition de la marque employeur à condition qu'il soit authentiquement porté et mis en action dans la conduite des affaires et la gestion managériale au quotidien. Or 85% des collaborateurs du secteur financier disent qu'ils ne vivent pas la mission de leur entreprise au quotidien¹, ce qui indique la marge de progression sur ce chantier. La diversité est également une source pour élargir le vivier des talents, renforcer l'innovation et permet en outre de créer un environnement de travail plus attractif et différenciant mais elle requiert un travail de fond sur la capacité d'inclusion de ces profils au sein des équipes.

Les fintech doivent donc définir et communiquer sur leur marque employeur, en utilisant les canaux adaptés à leur cible, comme les réseaux sociaux, les sites spécialisés, les événements etc. L'implication de leurs collaborateurs dans la promotion de leur marque employeur, en les encourageant à partager leur expérience, leur témoignage ou leur recommandation est une bonne pratique observée.

Proposer une expérience candidat et collaborateur fluide et personnalisée en faisant levier sur le management de proximité

L'expérience d'accueil est ce que vit un candidat tout au long du processus de recrutement jusqu'aux premiers jours d'intégration. Elle influence fortement la perception du candidat de l'entreprise, et sa décision de la rejoindre et d'y rester. Les fintech doivent proposer une expérience candidat fluide et personnalisée et soigner l'accueil et l'intégration des nouveaux collaborateurs, en les accompagnant dans leur prise de poste, en leur présentant l'équipe et la culture, et en leur donnant les moyens de réussir.

L'expérience collaborateur est ce que vit un collaborateur tout au long de son parcours dans l'entreprise. Elle influence la satisfaction, la motivation et l'implication du collaborateur dans son travail et dans la vie de l'entreprise. 84% des collaborateurs du secteur bancaire² citent les comportements de leurs managers comme le facteur clé de responsabilisation et d'engagement garant de cette « expérience ». Les managers ont donc un rôle critique à jouer auprès des équipes en les impliquant dans les décisions, en reconnaissant leurs contributions et en les accompagnant dans leur développement professionnel.

Les attentes sur les modes de travail (équilibre entre télétravail et présentiel au bureau) restent encore un sujet d'arbitrage nécessitant un alignement entre les attentes des salariés et ceux de la direction avec pour objectif commun de pérenniser l'activité et la rétention des meilleurs talents.

Offrir une rémunération attractive et équitable

Enfin, la rémunération reste un élément socle de l'attractivité et de la rétention des talents, qui reflète la reconnaissance et la valorisation du travail des collaborateurs. Avec la concurrence des grandes banques et des fonds d'investissement, les fintech françaises doivent continuer à offrir des salaires compétitifs pour attirer les meilleurs profils. Au-delà du salaire, d'autres mécanismes comme les options d'achat d'actions ou les primes de performance ont été mis en place avec succès pour attirer et fidéliser les talents et qui sont différenciants sur le marché.

^{1,2} Source : [Financial Services 2030, KPMG, Novembre 2022](#)





ALAIN LOEHR
Associé, GMS chez
KPMG Avocats France



MARION IRLINGER
Senior Manager, GMS
chez KPMG Avocats France

Les bons de souscription de parts de créateur d'entreprise

Il est depuis longtemps acquis que les BSPCE (Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise) sont le mécanisme d'intéressement et de rémunération le plus attractif en France depuis leur mise en place en 1998.

En effet, l'absence de coût pour la société en dehors du coût de dilution porté par les actionnaires et la fiscalité attractive des gains réalisés par les bénéficiaires ne trouvent pas de comparable à date.

Cette attractivité explique les conditions strictes pour qu'une société puisse émettre des BSPCE au profit de ses salariés ou dirigeants, tenant notamment à la répartition du capital, l'âge de la société, ou encore sa capitalisation boursière.

Ce mécanisme d'intéressement a été l'objet d'une actualité fournie ces derniers mois qui tend à confirmer son attractivité si cela était encore nécessaire.

La dernière actualité en date est en lien avec la fixation du prix d'exercice des BSPCE. Traditionnellement, le prix d'exercice doit correspondre à la valeur de marché des actions au jour de l'attribution des BSPCE. Si une augmentation de capital a eu lieu dans les 6 derniers mois précédant l'attribution, le prix de cette augmentation est considéré comme la valeur de marché à retenir.

De ce fait, la probabilité de réaliser un gain par les salariés lors de l'exercice des bons passe par la nécessaire prise de valeur de la société elle-même. En effet, à défaut, l'exercice des bons ne présente plus d'avantage financier.

La pratique militait pour l'octroi d'une décote par défaut dont le montant aurait été défini par la société et permettant de facto la réalisation d'un gain et l'attractivité du mécanisme pour les talents. L'administration a retenu une approche plus mesurée tenant compte de la réalité économique et financière des instruments de capital émis par les start-up.

Il était en effet d'ores et déjà acquis que le prix résultant de la dernière augmentation de capital puisse être ajusté en fonctions des caractéristiques spécifiques des droits ou classes d'actions souscrites par les salariés. Néanmoins, en l'absence de définition précise des différences pouvant donner lieu à un ajustement, la pratique faisait de manière générale l'application de décotes d'illiquidité telles qu'acceptées habituellement par l'administration fiscale.

L'administration a donc précisé le 23 mars 2024 au moyen d'exemples les situations et éléments pouvant donner lieu à l'application d'une décote. Elle vise notamment les clauses de « lock-up » ainsi que les clauses de liquidation préférentielles comme pouvant justifier l'application d'une décote sur le prix de la dernière augmentation de capital. Il s'agit ainsi de refléter les différentes caractéristiques, en particulier financières, des actions ainsi souscrites.

L'exercice de valorisation et de fixation du prix d'exercice des BSPCE demeure donc un élément clé de la mise en place de ce mécanisme d'intéressement et de la politique d'attraction des talents des start-up.

POUR ALLER PLUS LOIN



ETUDE EXPÉRIENCE EMPLOYÉ : KPMG EN FRANCE ET USBEK & RICA

Plongez avec le magazine KPMG x Usbek & Rica, au cœur des mutations du monde professionnel sur l'expérience employé Découvrez leurs attentes !



CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT DES DIRECTIONS RH

Positionner les Ressources Humaines comme accélérateur de la transformation de l'entreprise au service de l'expérience collaborateur.



DONNÉES RH : NOUVEAU POUVOIR DES SUPER-RH ?

Point de vue de KPMG et du magazine Usbek & Rica sur l'utilisation et l'impact de la data dans la fonction RH.





CATHERINE PHILIPPE
Associée, Advisory, Connected
Tech chez KPMG France



HÉLÈNE JACQUINET
Senior Manager, Advisory,
Connected Tech chez KPMG France

La technologie : opportunité pour les fintech d'élargir leurs offres

Le secteur s'est fortement développé, poussé par la numérisation de l'économie. Si les premières vagues de développement des fintech ont concerné l'usage (nouveaux modes de paiement, crowdfunding par exemple) et l'expérience client (les parcours clients, « UX »), la deuxième vague s'appuie sur de véritables ruptures technologiques. La technologie comme l'intelligence artificielle, les algorithmes et la blockchain ont permis d'élargir les offres proposées par les fintech.

Le potentiel grandissant de la blockchain dans les fintech

La France : berceau de pionniers dans le Web3

Au cours de la dernière décennie, la France a vu émerger un écosystème d'entrepreneurs innovants dans les domaines de la blockchain et des crypto-actifs. Des premières places de marché de bitcoins (Paymium, Coinhouse) aux premières solutions d'autoconservation de crypto-actifs (Ledger), l'Hexagone peut se vanter d'avoir des talents capables de prendre des risques sur ce nouveau marché qui touche plus de 10% des Français¹ et intrigue les acteurs bancaires historiques à travers le monde.

Parmi les principaux cas d'usage figure l'utilisation des crypto-actifs. A ce titre, la première plateforme de crypto-actifs régulée en France est issue d'un spin-off de la Maison du Bitcoin, créée en 2014, dont l'objectif était de promouvoir la culture crypto et d'offrir la possibilité d'en acheter dans un lieu physique.

Un autre cas d'usage concerne la tokenisation des actifs. La société Kriptown a développé le premier marché secondaire pour le financement de start-up et de PME en s'appuyant sur la blockchain et la tokenisation d'actifs financiers. Kriptown permet ainsi aux investisseurs de financer des petites entreprises à partir d'1€ et d'échanger leurs actifs sur un marché secondaire.

Les entrepreneurs aspirent ainsi à transformer les services financiers en utilisant les technologies de pointe permettant d'allier transparence, décentralisation et accessibilité.



Nous avons souhaité créer un vrai bureau de change où [les particuliers] pourraient venir avec des billets de banque ou leur carte bancaire pour acheter du bitcoin.

Nicolas Louvet
CEO, Coinhouse

Les cas d'usages de la blockchain

La **blockchain** est une technologie de registre décentralisé permettant de stocker et de transmettre des informations de manière sécurisée et transparente, sans avoir recours à un intermédiaire central. Chaque transaction est enregistrée dans un bloc, lié aux blocs précédents, formant ainsi une chaîne de données inaltérable. Cette structure est à la base de crypto-monnaies comme le **Bitcoin**, où la blockchain garantit la sécurité et la transparence des transactions financières sans l'intervention d'acteurs financiers traditionnels.

Une application majeure de la blockchain est la **tokenisation**, qui permet de représenter des actifs physiques ou numériques sous forme de tokens sur la blockchain, facilitant ainsi leur échange et leur gestion. Parallèlement, le concept de **Web3** émerge comme la nouvelle génération d'Internet basée sur la blockchain. Il vise à créer des applications décentralisées (**dApps**) qui offrent aux utilisateurs un contrôle accru sur leurs données et leurs interactions en ligne.

¹ Source : [Web 3 et crypto en France et en Europe, KPMG x Adan, Mars 2024](#)



Le cadre réglementaire français avant-gardiste

Avec l'agrément PSAN, le cadre réglementaire français a permis aux acteurs du secteur de développer leurs activités en toute sérénité là où d'autres géographies ont laissé les entreprises innover et ont régulé ensuite.

Cette approche réglementaire innovante a d'ailleurs inspiré MiCA, le cadre européen récemment adopté, et éveille l'intérêt d'acteurs internationaux.

Le Régime Pilote permet quant à lui la tokenisation d'actifs financiers sur des technologies DLT (Technologie de Registre Distribué) dans un cadre spécifique, offrant des exemptions aux réglementations MiFiD2 / MIFIR et CSDR. Kriptown prévoit de devenir une infrastructure de marché en Europe et de collaborer avec des partenaires bancaires pour distribuer ses produits.

Le statut PSAN, c'est un succès pour la France. Il a le mérite de poser une définition claire des activités et des règles, ce qui n'existe quasiment pas ailleurs.

Nicolas Louvet
CEO, Coinhouse



Des initiatives à renforcer pour une souveraineté de la France dans ce domaine

Cependant, malgré ces avancées, les efforts semblent insuffisants pour protéger les champions locaux face aux géants non européens. Bien que l'enregistrement PSAN ait été obligatoire à partir de décembre 2020 pour les acteurs ciblant le marché français, aucune contrainte n'a été imposée aux acteurs étrangers moins régulés et opérant sans conformité en France, leur permettant de s'emparer de parts de marché importantes sans avoir les contraintes et les coûts de la réglementation.

La question de la souveraineté est primordiale et fait écho à d'anciens épisodes de l'histoire où des innovations françaises ou des champions nationaux n'ont pas réussi à s'imposer pleinement sur le marché international face à des contraintes concurrentielles inégales et des enjeux de protectionnisme.

Malgré les progrès réglementaires français et européens, un soutien accru à l'innovation et aux start-up innovantes est nécessaire pour garantir la compétitivité future de l'Europe dans le secteur de la finance.



Les places de marché sont aujourd'hui continentalisées mais d'ici 15 à 20 ans, nous aurons des marchés mondiaux et on ne pourra pas empêcher un acteur européen d'aller se coter ailleurs.

Mark Kepeneghian
Fondateur et CEO, Kriptown



Le règlement MiCA

Le régime conçu pour favoriser l'innovation au sein de l'Union permettra-t-il l'émergence de champions nationaux dans le domaine des crypto-actifs ?

Le règlement sur les marchés de crypto-actifs (MiCA), inspiré du régime pionnier français issu de la loi Pacte de 2019, vise à mettre en place un cadre européen harmonisé avec trois axes bien définis :

- l'offre au public et l'admission aux négociations de crypto-actifs ;
- la fourniture de services sur crypto-actifs, avec la création d'un agrément de Prestataire de Services sur Crypto-Actifs (PSCA ou, en anglais, Crypto Asset Service Providers, CASP) ;
- la prévention des abus de marché sur crypto-actifs.

MiCA est entré en vigueur le 29 juin 2023 et est applicable depuis juin 2024 pour les émetteurs de stablecoins et à partir du 30 décembre 2024 pour les autres prestataires. Le texte d'application directe dans les États membres présente la particularité d'instaurer une période transitoire permettant aux acteurs agréés ou enregistrés localement en tant que Prestataire de Services sur Actifs Numériques (PSAN) de continuer à offrir leurs services en France jusqu'au 30 juin 2026 ; date à laquelle ces prestataires devront se conformer à MiCA.

Si le nouveau cadre se veut porteur de stabilité et donc d'opportunités pour les acteurs, la mise à niveau réglementaire devrait engendrer des investissements significatifs pour répondre aux obligations en matière de contrôle interne, de sécurité financière et de cyber sécurité notamment.

Sous la houlette de la Commission européenne, des spécifications restent encore à être publiées et le régime doit encore faire l'objet d'ajustements. A ce titre, l'autorité financière européenne (ESMA) en collaboration avec le régulateur bancaire européen (ABE) a réalisé plusieurs consultations sur une série de textes de mise en œuvre couvrant de nombreux sujets déterminants (gouvernance, dossiers d'agréments, protection des investisseurs, whitepapers, conflits d'intérêts, abus de marché etc.).

Les PSAN devront veiller à exercer leur activité dans le respect des règles de bonne conduite posées par MiCA, à l'instar des prestataires de services d'investissement dans le cadre de la directive MIF II.

POUR ALLER PLUS LOIN



LES ENJEUX DE LA RÉGLEMENTATION DES CRYPTO-ACTIFS EN EUROPE ET AUX ÉTATS-UNIS



WEB3 ET CRYPTO EN FRANCE ET EN EUROPE





BERTRAND AUBRY
Associé, Advisory, Connected
Tech chez KPMG France

L'intelligence artificielle : levier d'innovation et de transformation pour les fintech

Depuis plusieurs années, les fintech intègrent l'intelligence artificielle (IA) pour proposer des services innovants et disruptifs. Cela permet d'offrir des expériences utilisateur plus fluides, personnalisées et efficaces. Aujourd'hui, l'apparition de l'IA générative (GenAI) leur ouvre un nouveau chapitre, en offrant des opportunités inédites pour pousser encore plus loin la personnalisation des services et optimiser leurs modèles opérationnels.

Grâce à ses capacités d'analyse, de création et de synthèse de contenu, l'IA générative permet de répondre à des requêtes complexes de manière plus pertinente et précise. Toutefois, ces résultats ne sont atteints que si les modèles d'IA sont correctement contextualisés et adaptés à des usages spécifiques. L'apparition de l'IA générative (GenAI), par sa capacité à analyser et générer du contenu diversifié et original, comme du texte, des images, de la voix ou même du code, marque un tournant majeur, créant à la fois des opportunités importantes et des défis pour le secteur.

Les fintech accélèrent le développement de l'intelligence artificielle dans leurs modèles pour améliorer leur efficacité

Les fintech se tournent de plus en plus vers les « hyperscalers », tels que Microsoft/OpenAI, Google, ou Amazon pour accélérer l'adoption de l'IA. Elles exploitent des modèles de langage (LLM) déjà entraînés, leur permettant de développer rapidement des solutions personnalisées et efficaces. Ces modèles génèrent de meilleurs résultats que les approches d'IA classiques.

Par exemple, la start-up Silvr utilise des LLM pour analyser avec précision les transactions financières multilingues de ses clients et leur offrir des prêts à court terme en temps quasi réel. Dans le secteur de l'Assurance, Zelros a intégré l'IA générative à sa plateforme pour améliorer l'efficacité opérationnelle des agents, mieux comprendre les risques, et optimiser l'expérience client.

Support aux collaborateurs

Les systèmes d'IA générative peuvent assister les équipes en facilitant des tâches comme le codage ou l'interrogation de bases de données complexes.

Clients autonomes

Ces systèmes peuvent interagir directement avec les clients via des chatbots ou automatiser l'envoi de messages marketing personnalisés tels que des messages vocaux déposés sur les boîtes vocales des clients.

Les défis à relever pour les fintech

L'IA générative offre un potentiel considérable en termes d'innovation et d'automatisation. Cependant, la qualité et la gouvernance des données restent des enjeux cruciaux. De nombreuses fintech continuent d'évoluer dans des environnements où la fragmentation des données persiste, empêchant ainsi de tirer pleinement parti des capacités de l'IA. Pour tirer parti du potentiel de l'IA générative, les fintech doivent surmonter ces obstacles.

En outre, l'exploitation d'IA génératives soulève des questions de responsabilité et de réglementation. Les clients et utilisateurs sont de plus en plus préoccupés par les questions d'éthique et la gestion de leurs données personnelles. De leur côté, les superviseurs du secteur financier intensifient leurs exigences en matière de transparence, afin de prévenir tout comportement inattendu ou déviant.

Les cadres réglementaires, tels que l'AI Act et DORA (Digital Operational Resilience Act), imposent aux fintech de contrôler non seulement leurs algorithmes et leurs données, mais aussi de garantir la protection des utilisateurs et la résilience de leurs plateformes.



**VINCENT MARET**

Associé, Advisory, Responsable du pôle Cybersécurité et Protection des données personnelles chez KPMG France

L'AI Act, une réglementation potentiellement impactante pour les fintech

Promulgué au cœur de l'été 2024, l'AI Act est un règlement européen qui a pour ambition de promouvoir l'adoption d'une IA centrée sur l'homme et digne de confiance. Ce texte est structuré autour des risques liés aux usages des systèmes d'IA. Certains usages, comme le scoring social, sont considérés comme inacceptables. Les IA tombant dans cette catégorie seront donc interdites à la vente et à l'usage dès le 2 février 2025. D'autres usages sont considérés à haut risque et sont donc encadrés par de nombreuses exigences (gestion des risques, documentation technique, tests, surveillance, formation, etc.). On trouve notamment dans cette catégorie les IA utilisées pour le credit scoring et la tarification de l'assurance santé et vie, ainsi que ceux liés au recrutement et à la gestion RH.

Ce sont les fournisseurs de systèmes d'IA qui doivent déterminer si leurs produits sont à haut risque, et les utilisateurs, appelés « déployeurs », doivent alors se conformer aux exigences qui en découlent. Il est donc important que les fintech analysent finement l'AI Act pour déterminer de quelles catégories relèvent leurs produits basés sur l'IA. Il est important qu'elles puissent communiquer rapidement à leurs clients toutes les informations nécessaires pour leur projet de mise en conformité à l'AI Act.

POUR ALLER PLUS LOIN



ADVANCING AI ACROSS INSURANCE





VIVIANE LEFLAIVE
Associée, Responsable du secteur
de l'Assurance chez KPMG France

Le cadre réglementaire applicable aux fintech

Le choix stratégique de l'agrément

Une étape importante pour certaines fintech est le choix d'aller vers une activité nécessitant une autorisation de l'ACPR (agents de prestataires de service de paiement, établissements de crédit et entreprises d'investissement, organismes d'assurance...) ou se positionner en tant que prestataire de services auprès d'acteurs réglementés ou encore sur des activités d'intermédiation avec immatriculation auprès de l'ORIAS (intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement, intermédiaires en assurance, intermédiaires en financement participatif, etc.).

Le pôle fintech Innovation de l'ACPR : interlocuteur privilégié des acteurs de l'écosystème

Cette équipe, rattachée au Secrétaire général de l'ACPR, assure l'interface entre les porteurs de projets et les directions de l'ACPR concernées, ainsi que la Banque de France (pour les dossiers portant sur des services de paiement) et l'Autorité des Marchés Financiers (pour les dossiers portant sur des services d'investissement). Il convient de noter à l'inverse que les services dits « RegTech », qui consistent par exemple à fournir des solutions innovantes dans le domaine de la conformité à la réglementation, n'entrent pas dans le champ de compétence de l'ACPR.

En ligne avec les difficultés de levée de fonds observée en 2023, le pôle fintech Innovation a observé une forte baisse des sollicitations en 2023. Sur le début de l'année 2024, la tendance est de nouveau plus favorable, sans cependant retrouver les niveaux historiques.



La réglementation à la française

De manière générale, on a observé deux grandes options réglementaires dans le monde. La première qu'on appelle le « bac à sable réglementaire » (ou « regulatory sandbox ») admet des dérogations réglementaires pour les start-up par rapport aux établissements et organismes établis. La seconde appelée « juste réglementation » (ou « level playing field ») considère que, pour une même opération, tous les acteurs, quel que soit leur statut, sont soumis à la même réglementation. C'est cette seconde approche que l'on retrouve en France.

Il convient de souligner que sur le plan réglementaire, une fintech n'est pas différente des autres entités, tant pour les demandes d'autorisations que pour la supervision ultérieure. Les projets innovants nécessitent toutefois souvent un accompagnement spécifique pour comprendre la réglementation, appréhender les statuts applicables aux activités envisagées et préparer le chemin vers un agrément ou une autorisation. L'identification du statut nécessaire par le porteur du projet est notamment importante pour les fintech actives dans le secteur bancaire compte tenu de la gradation possible des statuts alors qu'il n'en existe qu'un pour les organismes d'assurance (en dehors des possibles statuts d'intermédiaires).

La précision des attentes de l'autorité est d'autant plus nécessaire que les fintech sont souvent de plus petite taille, avec des conséquences sur les enjeux de gouvernance et de conformité (par exemple, cumul des fonctions clés) et qu'une proportion plus importante de porteurs de projets n'est pas issue du secteur financier et n'a donc pas d'expérience préalable des secteurs réglementés.

Ces échanges permettent également aux porteurs de projet d'avoir plus de visibilité sur les délais de traitement des principales procédures, dans un contexte où les fintech sont des acteurs plus agiles et n'ont souvent pas la même échelle de temps que des acteurs traditionnels.

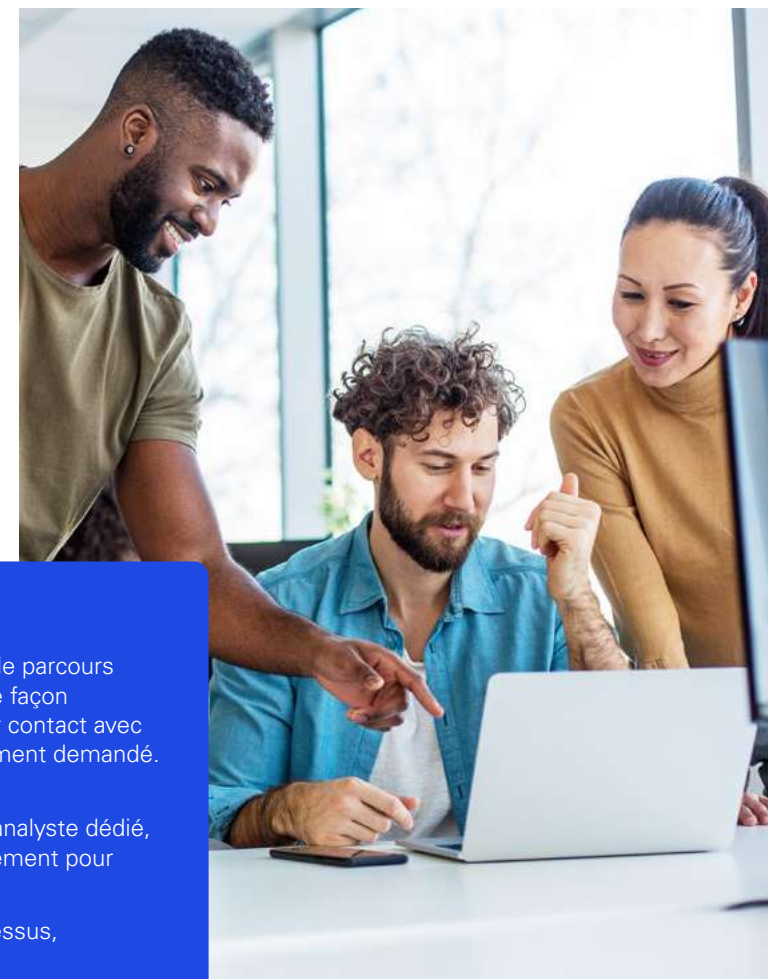
Enfin, les échanges entre les fintech et l'ACPR ont permis de faire évoluer les pratiques de l'autorité pour mieux répondre aux besoins spécifiques de ces acteurs avec par exemple la généralisation des agréments sous conditions suspensives permettant d'éviter une situation de blocage dans laquelle l'autorité attendait les capitaux pour accorder l'agrément tandis que les investisseurs attendaient l'accord de l'ACPR pour les libérer.

La charte fintech ACPR

En 2021, l'ACPR a publié sa « charte fintech » pour faciliter le parcours d'agrément des start-up du secteur financier. Elle aborde de façon pédagogique le parcours d'une start-up, depuis son premier contact avec l'ACPR jusqu'à l'obtention de l'agrément ou de l'enregistrement demandé. Elle contient des engagements précis de la part de l'ACPR :

- en termes de lisibilité du processus : désignation d'un analyste dédié, indication des compléments à fournir, attestation d'agrément pour faciliter les démarches auprès des investisseurs ;
- en termes de délais avec, à différentes étapes du processus, une réponse sur le fond, en moins de deux semaines.

[Pour plus d'informations](#)





JULIEN OLEGGINI
Associé, Advisory, GRC
FS chez KPMG France

La montée des enjeux de LCB-FT pour les fintech

LCB FT : une priorité de supervision pour les autorités de tutelle

Dans un environnement réglementaire de plus en plus complexe, la confiance est un facteur clé de succès pour les fintech. L'ACPR a récemment infligé une amende significative et un blâme à une fintech française au motif d'insuffisances en matière de dispositif Know Your Customer (KYC) et lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT). Ainsi, la priorité de l'Autorité de tutelle sur la LCB-FT se réaffirme encore et vise également les fintech. Il est donc essentiel d'allier croissance et respect de la conformité pour bâtir ou préserver sa réputation et éviter la publicité négative de sanctions administratives et/ou financières.

Les fintech, acteurs de la lutte contre le crime financier

Au même titre que les institutions financières traditionnelles, les fintech sont exposées aux risques de non-conformité, s'agissant particulièrement de la LCB-FT et des sanctions et embargos. De plus, elles sont par nature plus sujettes aux risques de fraude.

Vis-à-vis de ces risques, les fintech déploient des moyens significatifs en termes d'effectifs, de formation et d'outils dans un contexte d'accroissement des exigences réglementaires liées à la LCB-FT et des attentes des Autorités de tutelle dans ce domaine.

Un nivellement par le haut est constaté avec une tendance à l'alignement du dispositif LCB-FT des fintech sur celui des établissements traditionnels. De plus, l'approfondissement du corpus légal et réglementaire conduit à une harmonisation des attentes au niveau européen.

En illustration, la réglementation MiCA impose un socle commun en matière de LCB-FT aux acteurs de l'univers des crypto-actifs. Elle crée un statut européen pour les VASP (Virtual Asset Service Provider) qui nécessite un agrément.

Pour accompagner les acteurs, un approfondissement des relations avec les superviseurs est attendu, notamment par l'émergence d'associations professionnelles (par exemple, l'ADAN, une association créée en 2020 et regroupant les acteurs de la crypto-sphère). Les acteurs indiquent développer une relation de confiance avec les autorités.



La réglementation devient une opportunité de différenciation pour les fintech

Le cadre réglementaire impose des obligations de moyen et de résultat en matière de LCB-FT et de conformité aux sanctions et embargos. Pour répondre à ces enjeux, les fintech consacrent d'importants moyens financiers, humains et techniques. Les acteurs rencontrés se sont pleinement appropriés ces enjeux et portent une vision faisant de la LCB-FT un atout plutôt qu'une contrainte.

Les dirigeants et investisseurs de l'environnement fintech s'attachent à faire de la LCB-FT un avantage compétitif rassurant sur la pérennité d'une fintech. Cette position est confortée par la récente jurisprudence. En septembre 2023, une décision de la Cour de cassation a caractérisé la non-conformité aux obligations LCB-FT en tant qu'acte de concurrence déloyale. Il a été considéré que les acteurs se soustrayant au respect des exigences LCB-FT disposent d'un avantage concurrentiel car ils ne subissent pas les coûts supplémentaires associés.

Pour les partenaires commerciaux, bancaires et investisseurs, la solidité d'un dispositif LCB-FT est un gage de crédibilité.

Les fintech sont des acteurs particulièrement flexibles. L'agilité de ces structures permet d'adapter les organisations afin d'intégrer les enjeux LCB-FT dès la conception des nouveaux produits, services et projets. Elles tirent parti de leur souplesse pour déployer des dispositifs de maîtrise des risques « compliant by design », en se fondant sur les bonnes pratiques observées. Cette approche, dont nous anticipons une propagation, garantit une bonne image et réputation, notamment auprès des superviseurs et de l'ensemble des parties prenantes.

Les fintech mettent en avant l'importance de concilier l'intégration de l'AML « by design » dans leurs processus commerciaux avec la recherche d'une efficacité opérationnelle optimale pour assurer une expérience client de qualité.

L'avenir de la LCB-FT pour les fintech : vers une réglementation renforcée avec l'AML Package

L'AML Package de l'Union européenne marque un tournant dans la réglementation de la LCB-FT. Ce paquet législatif vise à harmoniser les règles de conformité au niveau européen, en créant une autorité centralisée de supervision, l'AMLA (Anti-Money Laundering Authority ou Autorité Européenne de Lutte contre le Blanchiment des Capitaux et le Financement du Terrorisme), et en imposant des exigences plus strictes en matière de vigilance et de transparence. Pour les fintech, comme pour l'ensemble des professions assujetties, cela représente un défi, mais aussi une opportunité de consolider la confiance des investisseurs et des clients en adoptant des standards élevés de conformité. Ce cadre renforcé pourrait ainsi favoriser l'innovation tout en protégeant davantage le système financier européen.

POUR ALLER PLUS LOIN



TIGHTENING THE NET: EU ADOPTS SWEEPING AML REFORMS



EU ANTI-MONEY LAUNDERING AUTHORITY (AMLA): APPROACHING THE FINISH LINE





FAYÇAL EL BELGHAMI
Associé, Advisory, Connected
Tech chez KPMG France

Les implications de la réglementation DORA pour les fintech

Le « Digital Operational Resilience Act » a été proposé par la Commission Européenne en septembre 2020 dans l'objectif de développer la résilience opérationnelle numériques des entités financières de l'Union Européenne, et de renforcer leur compétitivité et capacité d'innovation.

Le règlement impose des exigences uniformes à l'ensemble des entités financières au sein de l'UE tels que les établissements de crédit, les établissements de paiement, les prestataires de services de cryptoactifs, les entreprises d'assurance et de réassurance, les gestionnaires d'actifs et tiers fournisseurs de services TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) pour s'assurer qu'elles sauront résister, répondre et se remettre de toutes sortes de perturbations et de menaces liées aux technologies de l'information et de la communication (TIC). Cela inclut la gestion des risques TIC, la classification des incidents, les tests de résilience, la surveillance des fournisseurs tiers critiques et le partage d'informations sur les cybermenaces.

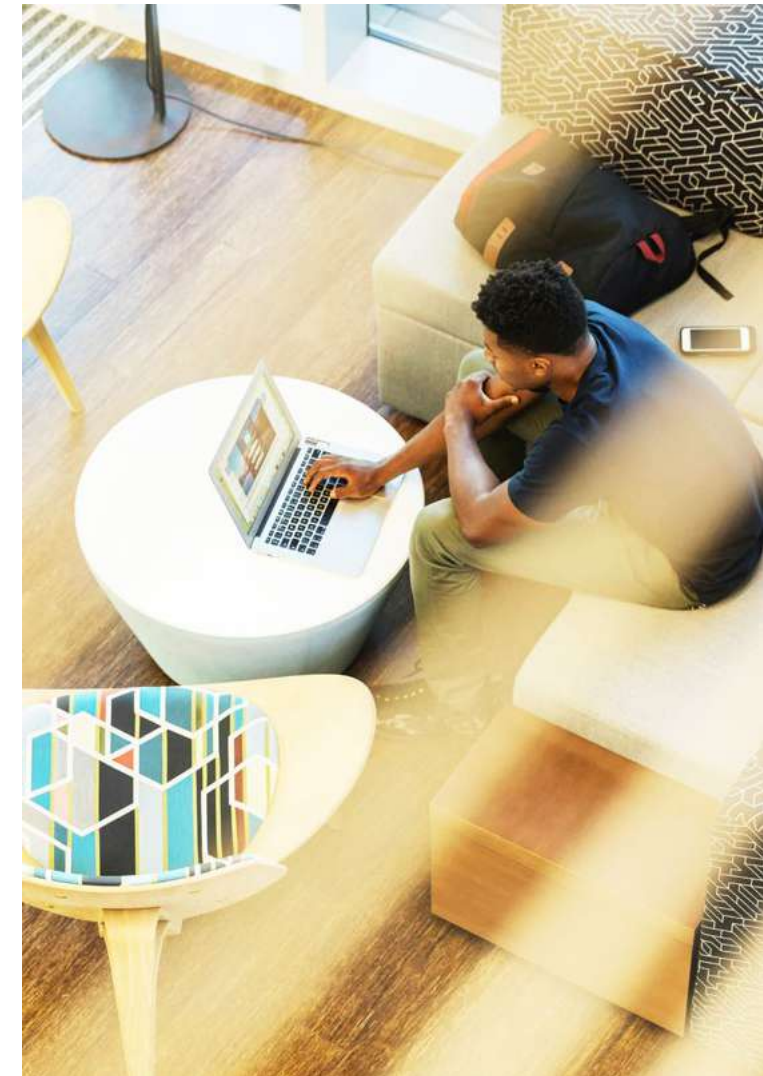
En tant qu'acteurs innovants du secteur financier, les fintech sont directement ou indirectement concernées selon qu'elles soient établissement financier ou fournisseur TIC de solutions aux acteurs du secteur financier. Pour les premiers comme pour les seconds, un certain nombre de défis sont à relever compte tenu du délai et du caractère très prescriptif de certaines exigences qui nécessitent des transformations importantes.

Les fintech doivent renforcer leur gouvernance et leur gestion du risque lié aux TIC

Sur les aspects de gouvernance, DORA exige que l'organe de gestion soit responsable en dernier ressort de la résilience opérationnelle du numérique, en tant que principe clé. Par ailleurs, les Entités Financières (EF) doivent confier la responsabilité de la gestion et de la supervision des risques liés aux TIC à une fonction de contrôle indépendante. Pour garantir l'indépendance, les EF séparent les fonctions de gestion des risques liés aux TIC des fonctions de contrôle et des fonctions d'audit interne, conformément au modèle des trois lignes de défense.

Un cadre complet de gestion des risques liés aux TIC devra également être établi incluant l'amélioration et la surveillance continues du reporting réglementaire obligatoire et de la documentation, comme les cartographies des fonctions et processus métier soutenues par les services TIC qu'ils soient internes ou externes.

En matière de détection et de prévention, les mesures de sécurité devront être renforcées pour intégrer la sécurité et les besoins de résilience dès la conception, et des tests annuels de résilience opérationnelle devront être réalisés tous les ans pour le périmètre des fonctions critiques ou importantes.



Les exigences DORA transforment les pratiques de gestion, classification et notification des incidents liés aux TIC

Les exigences de DORA modifient de manière importante les pratiques en matière de classification des incidents liés aux TIC dans la mesure où plusieurs critères doivent être évalués pour conclure sur le caractère majeur ou non d'un incident et le notifier au régulateur si c'est le cas, dans les 24 heures. Dans la pratique, DORA exige d'évaluer le nombre de clients ou de transactions affectées, l'impact économique de l'incident, les pertes de données éventuelles, l'impact sur la réputation ou encore l'impact géographique de l'incident. Ces données ne sont généralement pas disponibles et utilisées dans la qualification des incidents aujourd'hui.

Par ailleurs, les exigences en matière de communication sont renforcées comme l'obligation de définir des stratégies de communication de crise et de les mettre en œuvre, ainsi que celles liées à la notification des incidents majeurs et au reporting réglementaire sur les incidents.

La réalisation de tests renforce la résilience opérationnelle numérique

Dans les exigences de DORA, ces tests de résilience doivent couvrir un large éventail de scénarios, y compris les cyberattaques comme les rançongiciels, les attaques par déni de service et la fuite de données.

Les établissements financiers doivent définir un programme de tests de résilience qui prévoit des tests réguliers, de bout en bout, et à minima annuels pour le périmètre des fonctions critiques ou importantes. Pour certains établissements qui restent à identifier, une obligation majeure qui n'entre en vigueur qu'en janvier 2028 consiste à réaliser des tests d'intrusion basés sur la menace (Threat Led Penetration Tests) sur le périmètre des fonctions critiques ou importantes. Ces tests sont plus coûteux compte tenu des expertises externes à mobiliser et peuvent durer jusqu'à 26 semaines.

Les acteurs financiers doivent prendre en compte les risques liés aux prestataires tiers de services TIC

DORA impose la mise en place d'une fonction, d'une stratégie et d'un dispositif robuste de gestion des risques liées aux tiers prestataires de services TIC. Les EF devront évaluer le risque de concentration et mettre en place des mesures plus fortes en matière de gestion des contrats, de surveillance et de contrôle des tiers TIC critiques.

L'établissement du registre des engagements contractuels, l'analyse de conformité des contrats et la remédiation aux écarts de conformité font partie des mesures qui nécessitent le plus d'efforts et de rigueur.

Enfin, les obligations en matière de contrôle, de surveillance permanente et de reporting imposent non seulement de les définir dans son cadre et sa stratégie de gestion des risques liés aux tiers prestataires ICT, mais aussi de les exécuter ce qui suppose des ressources et des budgets à allouer en conséquence.

La mise en place de dispositifs de partage d'information doit permettre de maîtriser les risques

DORA insiste sur l'importance de la veille sur les cybermenaces dans la mesure où elle permet d'alimenter les scénarios pour les tests de résilience, d'adapter le dispositif de maîtrise des risques en fonction du niveau de menace, d'anticiper les attaques et, d'une manière générale, d'améliorer les capacités de détection et de réponse.

Ainsi, DORA favorise la mise en place d'accords et de dispositifs de partage de renseignements sur les menaces cyber (CTI - Cyber Threat Intelligence) à la fois au niveau des fonctions CISO / RSSI et des équipes de sécurité opérationnelle.

Comment trouver le bon équilibre entre risques et conformité ?

Il convient avant tout d'envisager ce projet non pas comme un nouveau sujet réglementaire contraignant qui motive peu les équipes d'une manière générale, mais plutôt comme un projet stratégique et une opportunité d'améliorer la résilience opérationnelle des activités et services critiques ou importants de l'entreprise, et d'augmenter la confiance de ses clients / prospects.

Ainsi, une start-up comme Datadome qui fournit des solutions de protection contre les bots et les attaques par déni de service s'est très vite intéressée à DORA pour comprendre les attentes du secteur financier et des clients, pour envisager sa mise en conformité comme un avantage concurrentiel et une opportunité de gagner des parts de marché et non pas juste comme une contrainte supplémentaire.

D'autres acteurs directement concernés en tant qu'EF comme Younited ont aussi appréhendé et suivi le sujet très tôt grâce à leur dispositif de veille réglementaire. Cela a permis de sensibiliser et de mobiliser dès 2022 les principales parties prenantes et de créer une gouvernance impliquant le RSSI, la conformité et le contrôle interne ainsi que les équipes techniques / IT notamment.

Pour réussir leur projet de mise en conformité, les EF doivent s'organiser et structurer leur démarche en définissant une méthodologie, une gouvernance et des livrables clairs. Aussi, il est recommandé, compte tenu des délais impartis, de mettre en place une approche globale structurée et progressive, impliquant l'ensemble des parties prenantes et qui peut être déclinée en 4 principales étapes.

Évaluer

Cette première étape consiste à évaluer la situation actuelle de l'entreprise, identifier les écarts et déterminer les axes d'amélioration nécessaires pour atteindre les objectifs de conformité.

Mobiliser

Il est recommandé de mobiliser une équipe pluridisciplinaire au sein des structures concernées de l'entreprise. Cela implique une équipe dédiée, la mise en place de structures de gouvernance, l'identification des interdépendances et la définition du niveau de maturité cible.

Harmoniser

Compte tenu des sujets et des expertises couverts, il s'agit d'harmoniser l'approche et la feuille de route dans les différentes structures de l'entreprise. Cela comprend la mise en place d'un programme de mise en conformité, la définition des exigences, le choix des outils et technologies appropriés, ainsi que la standardisation et l'alignement des contrôles.

Exécuter

Enfin, il s'agit d'exécuter la feuille de route définie et les activités sous-jacentes pour atteindre la cible de conformité dans les délais.



Dans la pratique, la grande majorité des EF et fournisseurs de services TIC s'est organisée pour répondre à ces enjeux. Au sein des fintech, Younited a par exemple défini une approche structurée qui capitalise sur le projet de conformité au RGPD pour harmoniser et simplifier la démarche. Quant à Datadome, l'entreprise a d'abord dû s'organiser pour répondre aux questions de ses clients et mettre à disposition des documents complémentaires tout en mobilisant les équipes internes sur l'intégration des exigences DORA dans le dispositif en place.

Les fintech disposant de certifications, de normes ou d'attestations doivent capitaliser sur l'existant en mettant en place une approche intégrée pour gérer la conformité réglementaire ce qui permet d'optimiser les ressources et de garantir l'efficacité et l'efficience du dispositif à terme. S'agissant des mesures de sécurité par exemple, Younited s'est appuyé sur la norme ISO 27001 pour réaliser son analyse d'écarts, tandis que Datadome, qui a déjà mis en place une attestation SOC2 pour ses produits, envisage d'incorporer les compléments DORA nécessaires dans le périmètre d'audit SOC2 pour attester de sa conformité et limiter, ainsi, le nombre d'audits futurs.

Par ailleurs, il est important d'allouer les ressources nécessaires au projet de mise en conformité et sur ce sujet, plusieurs stratégies existent. Certaines entreprises ont par exemple fait le choix de se faire accompagner par des expertises externes, tandis que d'autres, à l'instar de Younited, ont confié la mise en place des actions à des équipes internes en leur dégageant le temps nécessaire à la réalisation des travaux. En complément, des avocats viennent en support de ces équipes internes notamment pour remédier aux écarts contractuels identifiés.

Compte tenu des délais impartis, la priorisation est clé et passe nécessairement par l'application du principe de proportionnalité et l'adoption d'une approche par les risques. C'est en comprenant bien le positionnement et l'importance de l'entreprise sur son marché, son profil de risque global, ainsi que la nature, l'échelle et la complexité de ses activités et en adoptant une approche basée sur les risques qu'il sera possible de concentrer ses efforts sur les domaines les plus critiques. En adoptant une telle approche, Younited a ainsi pu prioriser les travaux et optimiser les ressources internes sans menacer la continuité des opérations.

Enfin, DORA nécessite la consolidation de données provenant de différents domaines au sein de l'organisation, impliquant potentiellement différentes sources de données. Établir des liens entre les services, les processus, les actifs informatiques et les tiers fournisseurs de services TIC est essentiel mais difficile sans les outils appropriés. Aussi, la mise en œuvre d'une solution intégrée avec un modèle de données unifié améliorera considérablement l'efficacité du dispositif et le reporting réglementaire. En utilisant des outils appropriés, les fintech peuvent automatiser certaines tâches, créer des workflows et configurer les alertes, les relances ou encore le reporting.



04

Focus sur les tendances de quatre verticales métier

(paiement, financement, assurance
et services aux entreprises)





GUILLAUME PETIPAS
Associé, Advisory, Cards &
Payments chez KPMG France

Innovations dans les paiements

Les paiements connaissent une transformation rapide et profonde, stimulée par l'innovation technologique et les attentes croissantes des consommateurs pour des transactions plus rapides, transparentes et sécurisées. Les entreprises doivent ainsi s'adapter à ces évolutions pour rester compétitives et répondre aux besoins de leurs clients. Nous identifions quatre sujets qui façonnent l'avenir des paiements en France et en Europe : le paiement instantané, la montée des Mobile Wallets, Wero (anciennement EPI) et l'Euro Numérique.

Vers une économie majoritairement portée par les paiements dématérialisés

La transition de la monnaie physique vers le paiement dématérialisé, accélérée par la pandémie de COVID-19, marque une révolution dans les paiements. Les consommateurs exigent des transactions rapides, sans contact et sécurisées, poussant entreprises et gouvernements à adopter des solutions numériques. Cette tendance mondiale vers la digitalisation des paiements promet de transformer l'économie, en améliorant l'efficacité, en renforçant la sécurité et en offrant une inclusivité financière accrue. Les acteurs du marché doivent s'adapter rapidement pour rester compétitifs et tirer parti des opportunités offertes par cette nouvelle ère des paiements.

Le Paiement instantané : une (R)évolution structurante

Le paiement instantané est une révolution dans le domaine des paiements, permettant le transfert de fonds en temps réel, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Contrairement aux méthodes de paiement traditionnelles, qui peuvent prendre plusieurs jours ouvrables, les paiements instantanés offrent une rapidité et une disponibilité immédiate des fonds.

En Europe, l'initiative SEPA Instant Credit Transfer (SCT Inst) a été un catalyseur majeur. Lancée en 2017 par le Conseil Européen des Paiements, cette initiative permet des transferts en moins de dix secondes entre les comptes situés dans la zone SEPA. La demande croissante de paiements instantanés est illustrée par l'adoption rapide de SCT Inst, qui a vu une augmentation exponentielle du volume de transactions.

Cependant, des défis subsistent. Seuls 70% des prestataires de services de paiement (PSP) dans l'UE proposent des paiements instantanés en euros¹. En outre, seulement 11% de tous les transferts d'argent en euros sont instantanés en Europe, et un filtrage inefficace des sanctions entraîne le rejet de 10% de ces transactions, dont 99,8% à tort².

Avec l'introduction de Verification of Payee (Vérification du bénéficiaire), exigence clé de la nouvelle réglementation européenne, ces rejets seront drastiquement réduits ; ce mécanisme permettant de confirmer l'exactitude des coordonnées avant l'exécution de la transaction, limitant ainsi les erreurs humaines et techniques.

La nouvelle réglementation (UE) 2024/886 impose aux banques et aux PSP de proposer des services de paiement instantané performants dans un délai de 18 mois après la mise en vigueur officielle. Cette réglementation amènera un probable transfert des volumes de SCT classiques vers le SCT Inst, dynamisant l'économie, accélérant l'accès aux fonds pour les bénéficiaires, intégrant le SCT Inst dans le clearing des paiements numériques et augmentant la sécurité via la Verification of Payee (VoP).



¹ Etude Banque centrale européenne (BCE)

² Source : [Factsheet Instant Payment, Commission européenne, Octobre 2022](#)





Dynamique positive et continue pour les m-wallets

Ces solutions, qui permettent aux utilisateurs de stocker, envoyer et recevoir de l'argent via leurs smartphones, connaissent une adoption croissante à l'échelle mondiale. Les m-wallets offrent une commodité sans précédent, notamment en permettant des transactions rapides et sécurisées sans nécessiter de carte physique ou de compte bancaire traditionnel. Des acteurs comme Apple Pay, Google Wallet et Samsung Pay dominent le marché, mais de nombreuses solutions locales et régionales, telles que M-Pesa en Afrique de l'Est, montrent également un succès remarquable.

Ces portefeuilles mobiles répondent à une demande accrue pour des paiements numériques flexibles et accessibles, particulièrement dans les régions où l'infrastructure bancaire est limitée. De plus, la pandémie de COVID-19 a accéléré l'adoption des m-wallets, les consommateurs cherchant à minimiser les contacts physiques et à privilégier les paiements sans contact. En outre, les innovations telles que l'intégration des m-wallets avec les services de fidélité, les programmes de récompenses et les plateformes de commerce électronique renforcent leur attractivité et leur utilisation quotidienne.

La croissance continue des m-wallets promet de transformer encore davantage le paysage des paiements en rendant les transactions plus simples, plus rapides et plus inclusives pour tous.

La dynamique positive des m-wallets est également influencée par les technologies de paiement innovantes adoptées par des entreprises comme Lyra et GoCardless. Lyra développe des solutions de paiement par QR code et des moyens de paiement biométriques, répondant ainsi à la demande croissante de transactions rapides et sécurisées sans contact. Quant à GoCardless, elle met l'accent sur la connaissance client pour réduire les taux d'échec et améliorer la sécurité des transactions.

Wero : une initiative Européenne ambitieuse

Wero, anciennement connu sous le nom de European Payments Initiative (EPI), représente une autre évolution significative dans le paysage des paiements. Ce projet vise à créer une solution de paiement paneuropéenne unifiée pour remplacer les multiples systèmes nationaux existants. L'objectif est de réduire la fragmentation locale des wallets de paiements en Europe, de renforcer la souveraineté financière et d'offrir une alternative compétitive aux géants mondiaux comme Visa et Mastercard.

L'initiative Wero se distingue par son ambition de créer un écosystème de paiement intégré couvrant les paiements entre particuliers, en ligne et en magasin. Elle est portée par l'usage du SCT Inst et sera d'abord lancée en Europe de l'Ouest (France, Allemagne, Belgique, Pays-bas et Luxembourg).

Un des exemples concrets de l'impact potentiel de Wero est la standardisation et la simplification des paiements transfrontaliers en Europe. Cela permettrait aux consommateurs de bénéficier de solutions de paiement homogènes et sans friction, tout en offrant aux commerçants des coûts réduits et une efficacité opérationnelle accrue. L'initiative prévoit également l'intégration de nouvelles technologies telles que le paiement mobile et l'authentification biométrique, renforçant ainsi la sécurité et la commodité des transactions. Cependant d'autres wallets européens ont localement déjà rencontré un certain succès, comme Blik en Pologne ou Bizum en Espagne, ainsi une unification européenne complète pourrait encore demander du temps.

L'Euro Numérique : la monnaie du futur

La future introduction de l'Euro Numérique par la Banque Centrale Européenne (BCE) marque une avancée majeure dans le domaine des paiements numériques. Cette initiative vise à créer une forme numérique de monnaie fiduciaire, avec deux variantes : wholesale (pour les transactions interbancaires) et retail (pour les paiements quotidiens). L'Euro Numérique a pour ambition de faciliter les transactions, tant au niveau national qu'international, en offrant une alternative sécurisée et régulée aux monnaies numériques privées et aux cryptomonnaies. Il cherche également à renforcer l'autonomie financière de la zone euro et à soutenir l'innovation et l'inclusion financière en rendant les services de paiement accessibles à tous.

La BCE a élaboré une feuille de route claire pour le développement de l'Euro Numérique, actuellement en phase d'investigation et de préparation, avec des expérimentations prévues pour tester la technologie et les processus opérationnels. Cependant, plusieurs défis doivent être relevés pour assurer le succès de cette monnaie numérique. Il s'agit notamment de développer une infrastructure robuste et sécurisée, de garantir l'adoption et l'intégration harmonieuse avec les systèmes de paiement existants, et de maintenir une concurrence saine dans le secteur financier face aux innovations des BigTech.

L'Euro Numérique pourrait avoir des implications profondes pour la stabilité financière de l'Union Européenne. Pour éviter une migration massive des dépôts bancaires vers cette nouvelle forme de monnaie, des limites de détention seront imposées et il est prévu que l'Euro Numérique ne soit pas

rémunéré pour décourager son usage comme instrument d'épargne. La gestion des risques et la mise en place d'un cadre réglementaire adéquat seront essentielles pour anticiper et atténuer les impacts sur le système bancaire actuel, notamment en termes de liquidités et de capacités de prêt.

En conclusion, l'Euro Numérique représente une opportunité stratégique pour adapter le système monétaire européen à l'ère numérique. Malgré les défis, ses ambitions en matière de facilitation des paiements, de renforcement de l'autonomie financière et de soutien à l'innovation et à l'inclusion financière en font un projet clé pour l'avenir des paiements en Europe. Le succès de cette initiative dépendra de la collaboration entre la BCE, les institutions financières et les parties prenantes pour créer une infrastructure solide et sécurisée, tout en assurant une adoption large et harmonieuse.

La digitalisation des paiements transcende la simple transaction pour englober une cinématique économique plus vaste, incluant la facturation électronique¹. Cette évolution permet aux entreprises de rationaliser leurs processus financiers, de réduire les coûts administratifs et d'améliorer la transparence et la traçabilité des transactions. La facturation électronique, en particulier, facilite une gestion plus efficace des flux de trésorerie et renforce la conformité fiscale. En intégrant des solutions numériques à chaque étape du cycle économique, les entreprises peuvent non seulement répondre aux attentes croissantes de rapidité et de sécurité des consommateurs, mais aussi optimiser leur performance globale et leur compétitivité sur le marché.

POUR ALLER PLUS LOIN



[RADIO KPMG]
EURO NUMÉRIQUE : OÙ EN EST-ON ?

¹ Voir [La facturation électronique, page 56](#)

État actuel de l'Open Banking en Europe

Avec la DSP2, les banques ont été forcées d'ouvrir, via des APIs (Application Programming Interface ou Interfaces de Programmation d'Applications), l'accès aux informations des comptes de leurs clients à l'ensemble du marché.

Cela a permis l'expansion de l'open banking qui constitue aujourd'hui un écosystème florissant. La directive a conduit à une augmentation du nombre et de la diversité des services financiers, offrant aux consommateurs plus de choix et un meilleur contrôle sur leurs données financières. Des cas d'utilisation innovants ont émergé, allant des tableaux de bord financiers consolidés aux services d'investissement automatisés et à un profiling affiné en crédit à la consommation.

Le secteur bancaire répond partiellement à ces changements en développant des APIs financières ouvertes, offrant aux clients une meilleure utilisation de leurs données. Ces APIs peuvent par exemple transformer la gestion des flux de trésorerie et la réception des paiements pour les entreprises. Les banques doivent ainsi proposer des offres à valeur ajoutée et s'assurer d'une complémentarité avec les canaux existants.

Des retours d'expérience qui montrent une application contrastée de la DSP2

Bien que la DSP2 ait marqué une avancée significative pour les services de paiement en Europe, elle présente plusieurs lacunes qui nécessitent une attention particulière. Une des principales critiques concerne l'absence de standardisation unifiée des API, ce qui complique l'intégration et l'accès aux données pour les prestataires de services tiers (en anglais Third Party Provider ou TPP). La qualité et la performance des API varient significativement, créant des obstacles à l'innovation et à l'efficacité des services financiers.

Ainsi, la DSP2 n'a pas pleinement réussi à créer une couche d'abstraction pour les utilisateurs des systèmes de paiement nationaux, limitant ainsi l'intégration transfrontalière et de nouveaux usages qui soient de vrais standards. Cette fragmentation empêche la création d'un véritable marché unique des paiements en Europe. Les nouveaux modes de fraude, comme le spoofing et le vol d'identité, ont également émergé, soulignant les insuffisances des mesures de sécurité actuelles.

L'évolution vers les paiements instantanés est également soutenue par l'adoption de l'Open Banking. Ainsi GoCardless utilise par exemple l'Open Banking pour faciliter les paiements instantanés, permettant une meilleure prévention de la fraude et des paiements sécurisés par un meilleur profiling client. Cependant, l'expérience utilisateur de l'Open Banking reste inégale à travers l'Europe, ce qui freine son adoption généralisée.

Enfin, la DSP2 n'a pas pleinement nivelé le terrain de jeu entre les banques et les prestataires de services de paiement, les institutions de paiement et les institutions de monnaie électronique, qui rencontrent souvent des difficultés à obtenir des comptes bancaires nécessaires à leurs opérations. Ces lacunes démontrent la nécessité d'une réglementation plus robuste et intégrée, comme le proposent la DSP3 et le PSR (Payment Services Regulation), pour répondre aux défis actuels et futurs du secteur financier.

L'un des défis majeurs de l'Open Banking a été la qualité des API mises à disposition par les banques : bien que des progrès aient été réalisés, la performance des API reste une préoccupation centrale, il existe ainsi une marge significative d'amélioration sur ce sujet.

Nouvelles réglementations : DSP3 et PSR - deux initiatives réglementaires apportant des compléments importants

Dans un paysage financier en constante évolution, la troisième Directive sur les Services de Paiement (DSP3) et le Règlement sur les Services de Paiement (PSR) représentent des jalons réglementaires majeurs dans l'Union Européenne.

La DSP3 et le PSR viennent combler certaines lacunes de la DSP2 en proposant des mesures pour améliorer encore davantage la protection des consommateurs, renforcer la sécurité et promouvoir l'innovation. La DSP3, en particulier, met l'accent sur un renforcement de l'authentification forte des clients et des mesures de sécurité rigoureuses, garantissant que les paiements électroniques soient sûrs et sécurisés. Le PSR, quant à lui, vise à homogénéiser les règles à travers l'UE, favorisant ainsi la concurrence et l'innovation en exigeant que les banques partagent des données accessibles via des APIs approuvées par les utilisateurs.

Ainsi des initiatives comme celle de la filiale d'assurance de Société Générale illustrent l'extension de l'Open Banking à d'autres domaines comme l'épargne retraite et l'actionnariat salarié. Ces services visent à offrir une vision à 360° des finances personnelles, bien que des améliorations restent nécessaires pour pleinement exploiter le potentiel de l'accès aux données financières.



De l'Open Banking à l'Open Finance

La transition de l'Open Banking à l'Open Finance est une extension naturelle, avec la DSP3 et le PSR jouant un rôle pivot. L'Open Finance étend les principes de l'Open Banking, comme le partage de données et l'accès par des tiers, au-delà de la banque vers d'autres services financiers comme l'épargne, l'assurance ou la bourse - puisque la DSP2 ne couvrait que les comptes de paiement en ligne.

La Financial Data Act (FIDA) et le SEPA Payment Account Access scheme préparent également le terrain pour un écosystème de partage de données plus large, qui pourrait révolutionner la façon dont les consommateurs interagissent avec leurs services financiers.

FIDA est conçu pour promouvoir la concurrence et l'innovation dans le secteur financier en facilitant l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché et en leur permettant d'offrir de nouveaux produits et services. Cela donne également aux consommateurs davantage de contrôle sur ses données financières et facilite son passage d'un fournisseur à un autre.

Comme pour l'Open Banking, la standardisation et la qualité des APIs sera une condition de succès de l'Open Finance. Les régulateurs et les institutions financières doivent collaborer pour garantir des API robustes, sécurisées et capables de gérer des volumes de données croissants. Une amélioration de la performance des API est essentielle pour assurer une adoption réussie de l'Open Finance.

Le SEPA Payment Account Access scheme, en complément, introduit un aspect clé : l'utilisation d'API premium. Ces API, qui peuvent être facturées, offrent des fonctionnalités avancées et une valeur ajoutée par rapport aux API standard gratuites. La possible facturation de ces API premium ouvre un nouveau modèle économique pour les fournisseurs de services financiers, leur permettant de monétiser l'accès à des données et services spécifiques. Ce développement est conçu pour encourager l'innovation et la fourniture de services financiers davantage personnalisés, tout en maintenant un équilibre entre accessibilité et valeur commerciale.





JEAN-CHRISTOPHE PAOLI
Directeur, Advisory, Financement
Equity chez KPMG France

Les fintech qui proposent des solutions de financement

La catégorie financement est celle qui regroupe le plus de start-up parmi les différents domaines du secteur fintech en France.

La thématique du crédit est majoritaire dans cette catégorie et continue à attirer les investisseurs sur des innovations comme le crédit instantané aux particuliers (Younited), le crédit immobilier en ligne (Pretto) ou les solutions de trésorerie (Hero, Defacto, Aria). Le crédit reste cependant un secteur où les défis sont importants, en particulier dans un contexte de taux élevés.

L'activité du financement participatif en capital ou en dette s'est tassée avec la contraction du marché immobilier, en attendant un possible rebond en 2025/2026. Des dynamiques intéressantes apparaissent cependant dans le financement des énergies renouvelables ou dans l'investissement des particuliers dans les start-up grâce à un contexte fiscal favorable. Cette thématique est aussi caractérisée par des opérations de consolidations, par exemple avec le rapprochement de la plateforme Sowefund avec la société d'investissement Founders Future ou l'intégration de la plateforme de crowdfunding immobilier Raizers au sein du Groupe de courtage Empruntis.





GUILLAUME PETIPAS
Associé, Advisory, Cards &
Payments chez KPMG France

La finance embarquée : catalyseur de nouvelles offres pour les entreprises

La finance embarquée consiste à intégrer les services financiers tels que les paiements, les prêts et les assurances directement dans les offres et plateformes d'entreprises d'autres secteurs. Cela permet aux entreprises de proposer des solutions financières à leurs clients sans les rediriger vers des banques ou des institutions traditionnelles.

Quatre exemples de cas d'usage peuvent être cités : paiement intégré, paiement fractionné (BNPL), assurance intégrée et investissement intégré.

Le paiement intégré

Le paiement intégré permet aux clients de régler leurs achats directement sur la plateforme de l'entreprise, simplifiant ainsi le parcours client. Dans le cas d'un site e-commerce par exemple, la gestion du paiement y est ainsi pleinement intégrée - les éditeurs de site e-commerce représentent d'ailleurs maintenant un canal d'apporteur d'affaires dédié pour les PSP et les banques.

Le « Buy Now, Pay Later » (BNPL) ou paiement fractionné

Le « Buy Now, Pay Later » (BNPL) ou paiement fractionné, permet aux consommateurs de réaliser des achats en les réglant en plusieurs fois, souvent sans surcoût. L'intérêt pour le commerçant est d'améliorer son taux de transformation et d'augmenter le montant du panier moyen, raison pour laquelle c'est lui qui finance le plus souvent ce service.

L'assurance intégrée

L'assurance intégrée propose une offre d'assurance qui s'insère directement dans les parcours d'achat, la rendant plus contextuelle et personnalisée, par exemple, en offrant une couverture temporaire pour la location d'une voiture.

L'investissement intégré

L'investissement intégré permet d'investir (achat, vente de titres financiers) via des applications non-bancaires, par exemple en investissant les cashbacks cumulés sur une plateforme d'e-commerce dans des portefeuilles diversifiés.

Grâce à la finance embarquée, l'expérience utilisateur gagne en fluidité et réduit la friction des paiements. Dans les parcours digitaux les plus avancés, l'expérience client intègre indistinctement la navigation sur le site de l'entreprise et l'expérience de paiement. Cette approche améliore l'usage par la personnalisation du paiement pour l'utilisateur et permet ainsi aux entreprises d'obtenir un taux de conversion et une satisfaction client supérieurs.



Le BNPL, un service à fort potentiel pour la finance embarquée

Le modèle « Buy Now, Pay Later » (BNPL) est l'une des tendances les plus marquantes de la finance embarquée. Les revenus générés par le BNPL dans le monde devraient atteindre 687 milliards de dollars d'ici 2028¹.

Le BNPL fonctionne comme un paiement échelonné différé, que la législation française limite à 90 jours sans limite de montant ou à 200 euros sans limite de durée. Il est néanmoins généralement réparti en quatre versements, payés dans un délai de 12 mois (selon ainsi ce que permet le montant). Les fintech du BNPL se rémunèrent par la facturation du service au commerçant plutôt qu'au consommateur.

Pour les commerçants, proposer le BNPL comme méthode de paiement présente plusieurs avantages. En effet, les paiements fractionnés permettent d'accroître le taux de conversion, c'est-à-dire le nombre de visiteurs qui passent à l'acte d'achat, ainsi que le montant moyen des paniers d'achat.

Le marché du BNPL connaît donc une expansion fulgurante, attirant de plus en plus d'utilisateurs. Cette dynamique vertueuse repose principalement sur la disponibilité accrue des API des fournisseurs de services financiers, facilitant ainsi l'intégration de ces services et créant de nouvelles opportunités de revenus pour les prestataires de finance embarquée.

Une connaissance client améliorée grâce à l'accès aux données

La finance embarquée permet d'accéder aux données financières des utilisateurs via divers canaux et plateformes d'entreprises. Cet accès est essentiel pour mieux connaître les clients et comprendre leurs habitudes de consommation.

En modélisant le comportement financier des consommateurs, les fintech peuvent évaluer les risques associés à chaque profil client. Pour les acteurs du BNPL, ce risk profiling est crucial car il constitue une condition de viabilité et de rentabilité de leur activité, puisque portant la capacité de prendre des décisions de financement informées et personnalisées.

Ainsi la fintech française Algoan s'est spécialisée dans le credit scoring en développant des algorithmes de machine learning sophistiqués. Ces algorithmes améliorent la précision des décisions de crédit en intégrant diverses sources de données financières sur les emprunteurs. Les scores de crédit obtenus tiennent compte non seulement du niveau de solvabilité et d'épargne, mais aussi des tendances financières et de la capacité de gestion budgétaire des emprunteurs, offrant une vue plus complète de leur capacité de remboursement.

Cette approche permet de réduire significativement le risque de surendettement des consommateurs tout en augmentant le taux d'acceptation des demandes de crédit.

Une nouvelle directive européenne pour encadrer les risques liés au BNPL

Le paiement fractionné est resté en dehors du champ d'application de la réglementation européenne relative au crédit à la consommation. Cependant, avec l'entrée en vigueur de la nouvelle directive sur le crédit à la consommation (DCC2) en octobre 2023, les paiements fractionnés sont désormais inclus dans cette réglementation - l'application en France étant attendue pour 2025. Les prêteurs BNPL doivent désormais fournir des informations claires sur les termes et conditions des crédits, y compris les frais potentiels, et effectuer une évaluation rigoureuse de la solvabilité des consommateurs. Cette mesure vise à prévenir le surendettement et à garantir que les consommateurs peuvent rembourser les crédits contractés.

À ce sujet, les fintech du BNPL comme Alma ont exprimé leurs préoccupations concernant la mise en œuvre de la DCC2. Bien qu'ils reconnaissent la légitimité de traiter le BNPL comme du crédit, ils regrettent que la directive ne précise pas les moyens à employer pour atteindre les objectifs de protection contre le surendettement.

Ils plaident ainsi pour une approche réglementaire plus équilibrée, définissant des objectifs clairs et des pénalités en cas de non-conformité afin de lutter efficacement contre le surendettement sans nuire excessivement aux revenus des fintech du secteur.

¹ BNPL Market Research, Jupiter Research, Janvier 2024





MAXIME GALLAND
Associé, FS Legal chez
KPMG Avocats France

Fintech et regtech : le financement participatif trouve le bon alliage

Le ralentissement ponctuel de l'activité de crowdfunding depuis 2023 ne doit pas voiler la tendance haussière de cette branche de financement, dont l'activité est dynamisée en profondeur par l'usage régulé des nouvelles technologies¹.

Dans ce contexte d'opportunités et de consolidation, les plateformes de crowdfunding peuvent s'appuyer sur les technologies d'intelligence artificielle et l'automatisation des processus. À cet égard, KPMG Avocats et son équipe spécialisée offrent un accompagnement juridique aux acteurs du crowdfunding (PSFP, apporteurs d'affaires, porteurs de projet) dans cet environnement réglementaire en évolution. Cela implique des échanges avec le régulateur, des efforts pour ajuster les procédures et les contrats, ainsi que la mise en place des mesures nécessaires pour le développement et le suivi des activités régulées.

Ces technologies permettront de simplifier le parcours client et d'assurer une meilleure protection des investisseurs.

Florence de Maupeou

Déléguée générale adjointe en charge des relations institutionnelles et du collège financement participatif de France FinTech

En effet, le marché doit se préparer, car les innovations comme la blockchain, la tokenisation et l'intelligence artificielle représentent des défis pour le financement participatif.

Des thématiques comme la sélection des projets à financer, la connaissance des investisseurs, et la gestion des transactions constituent autant de problématiques clefs auxquelles l'IA est susceptible d'apporter une aide précieuse ; elle peut, dans ce même mouvement, contribuer à réduire les coûts et à améliorer l'efficacité opérationnelle. L'un des acteurs français du crowdfunding, WiSEED, souligne à cet égard les capacités de synthèse et d'appréciation de l'IA s'agissant des retours clients. Un mouvement de rationalisation et d'optimisation des outils est clairement lancé. L'enjeu consiste demain à articuler les potentialités de la technologie avec les exigences précises et croissantes de la réglementation. Mathilde Iclanzan, directrice générale de WiSEED se plaît d'ailleurs à qualifier son activité de « FinRegTech ».

Par ailleurs, dans le cadre de l'usage de la technologie blockchain et depuis le 27 décembre 2018, les titres non admis aux opérations d'un dépositaire central peuvent aussi être inscrits dans un dispositif d'enregistrement électronique partagé (DEEP) dès lors que les statuts ne s'y opposent pas ; dans ce cas, ils peuvent être cédés par inscription dans ce dispositif digitalisé. L'opportunité est réelle : le secteur du crowdfunding peut espérer s'appuyer davantage sur la tokenisation des instruments financiers, via la technologie blockchain. Reste malgré tout à veiller à son encadrement réglementaire.

Le secteur peut légitimement attendre de ces avancées des retombées positives en B2B ou B2C, à condition d'investir de manière avisée dans les infrastructures technologiques nécessaires à la sécurité des transactions. Cet impératif est encore renforcé par l'application aux fintech, le 17 janvier 2025, du règlement européen DORA relatif à la résilience opérationnelle des entités du secteur financier. À terme, les acteurs du crowdfunding devront veiller à préserver l'intégrité opérationnelle et financière des investisseurs. Toutefois, et comme le souligne Mathilde Iclanzan, la dimension contraignante de la régulation implique un accroissement des coûts de structure ou de fonctionnement et la nécessité de former le personnel.

Florence de Maupeou constate également que les coûts et les barrières réglementaires contraignantes compliquent l'accès au secteur.

Fort de l'harmonisation de son régime européen en novembre 2023, le secteur du financement participatif est en passe de renouveler le financement par la foule grâce aux innovations et avancées technologiques du secteur fintech. Toutefois, n'oublions pas que la progression attendue des apports technologiques doit impérativement passer par le tamis réglementaire pour que l'usage des outils soit bénéfique et sécurisé. Les opportunités Tech doivent ainsi se mesurer à l'aune des exigences réglementaires européennes et étrangères pour de nombreux projets transfrontières portés par la digitalisation.

¹ Le crowdfunding se maintient au-dessus des 2 milliards d'euros collectés





CAROLINE BELTRAMI
Directrice Business Development
Banque chez KPMG France



MARINE GENET
Senior Manager, Advisory,
FS chez KPMG France

Le financement court terme B2B

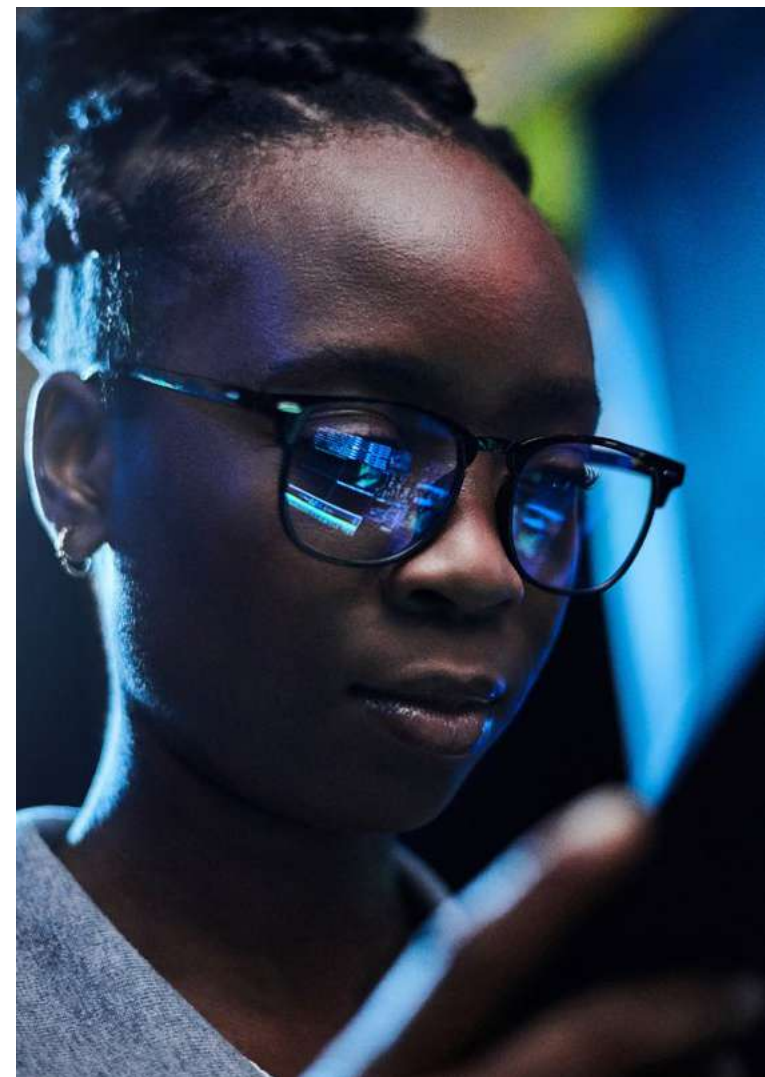
Les délais de paiement entre entreprises créent un crédit inter-entreprises évalué à 700 milliards d'euros en France, causant des tensions de trésorerie pour les freelances/TPE/PME qui se voient imposer des délais de paiement de leurs factures de 30 à 90 jours¹. Ces entreprises rencontrent souvent des difficultés à obtenir des financements à court terme auprès des banques traditionnelles en raison de garanties insuffisantes, d'un historique financier limité et de coûts de traitement élevés pour les banques.

Parallèlement, plusieurs évolutions réglementaires et technologiques majeures ont facilité l'accès des fintech à ce marché du financement court terme.

- La Directive sur les services de paiement 2 (DSP2), entrée en vigueur en 2018, a imposé aux banques l'ouverture de leurs données à des tiers via des API sécurisées.
- La facturation électronique oblige, à compter du 1^{er} septembre 2027, toutes les entreprises à émettre des factures numériques qui devront transiter par la plateforme publique de facturation, ce qui simplifiera la vie des entreprises, réduira les délais de paiements et facilitera la lutte contre la fraude à la TVA.
- L'Intelligence Artificielle (IA) permet d'analyser de grandes quantités de données pour prévoir les tendances du marché et les comportements des consommateurs, améliorant ainsi la prise de décision ainsi que la gestion des risques.

Ces ruptures ont permis aux fintech de se développer rapidement en offrant des services plus accessibles, innovants et sécurisés.

- En 2024, près de 20% des entreprises de la fintech se dédient au soutien des auto-entrepreneurs, des TPE-PME, des professions libérales et des artisans en leur proposant des solutions sur mesure pour répondre à leurs besoins quotidiens².
- Ces acteurs souhaitent démocratiser l'accès au financement pour les entreprises grâce à la technologie. Les fintech offrent plusieurs avantages par rapport aux banques traditionnelles dans le financement de la trésorerie :
 - **rapidité et simplicité** : processus en ligne rapide avec des offres de financement personnalisées en moins de 48 heures ;
 - **flexibilité** : choix du montant, de la durée et de la date de mise à disposition des fonds ;
 - **accessibilité** : moins de documents requis et absence de garanties personnelles ;
 - **coûts réduits** : efficacité accrue grâce aux nouvelles technologies.



¹ Source : Amélioration des délais de paiements, Médiateur des entreprises, Novembre 2021

² Source : Les fintech, partenaires clés de la croissance des TPE-PME, France FinTech, Mars 2024

Dans ce contexte, un certain nombre de fintech proposent de financer les besoins de trésorerie court terme des TPE / PME,

sur présentation de leurs factures, soit pour accélérer le paiement de leurs factures client, soit pour bénéficier de délais supplémentaires de leurs factures fournisseurs voire même accélérer le paiement de ces dernières pour des raisons d'image.

- Certaines fintech octroient des crédits en ligne (c'est le cas de Silvr) et d'autres ont fait le choix d'intégrer leurs offres de services, via des API, directement dans des plateformes non financières. C'est ce que l'on appelle l'Embedded Finance ou Finance Intégrée. A titre d'illustration, les fintech Aria et Defacto ont noué des partenariats avec certaines plateformes non financières telles que des marketplaces (par exemple Malt et Comet), avec des logiciels de gestions d'entreprises (par exemple Pennylane et Libeo) ou avec des verticales SAS (par exemple Qonto). La finance intégrée bénéficie à toutes les parties prenantes : l'utilisateur de la plateforme (freelances/TPE/PME) n'a plus à sortir du site et à se rendre sur l'application de sa banque pour demander un crédit. Les fintech acquièrent une large clientèle à un coût relativement faible. Quant aux plateformes d'intermédiation, elles fidélisent leurs utilisateurs grâce à une meilleure expérience client et elles diversifient leurs sources de revenus.
- Les fintech misent ensuite sur le pouvoir des nouvelles technologies et l'accessibilité croissante des données pour automatiser et digitaliser les processus d'octroi de crédit :
 - les fintech utilisent des technologies de reconnaissance optique de caractères (OCR) et de traitement du langage naturel (NLP) pour automatiser la vérification des documents client dans le cadre des processus KYB (Know Your Business) et KYC (Know Your Customer) ;
 - les chatbots et les assistants virtuels alimentés par l'IA peuvent gérer les communications avec les clients, répondre à leurs questions, les guider tout au long du processus de demande de prêt et les relancer en cas d'impayés ;

- l'intelligence artificielle (IA) analyse les données financières et comportementales des demandeurs de prêt pour évaluer leur solvabilité. Par exemple, Silvr utilise les technologies d'IA de Google Cloud, comme Vertex AI et Silvr Classif.ai, pour automatiser cette évaluation. Ces outils transforment rapidement les données bancaires en ratios financiers, permettant une décision de crédit instantanée. Cette approche réduit les délais d'attente pour les entrepreneurs et offre un accès plus rapide et efficace au financement nécessaire.

En réaction à l'émergence de ces nouveaux acteurs, et dans une volonté de mieux répondre aux besoins des indépendants, TPE et PME, les banques traditionnelles tendent à s'aligner sur cette dynamique de digitalisation des services proposés aux acteurs de ce marché et n'hésitent pas à se rapprocher de l'écosystème des fintech pour accélérer leur développement.

- Dans un premier temps, les banques ont créé des néobanques dédiées aux indépendants, telles que Hello Bank! Pro, (BNP Paribas), Blank / Propulse (Crédit Agricole) et Bourso Business (Bourso Bank / Société Générale).
- Aujourd'hui, les banques veulent diversifier encore davantage leur offre à destination de leurs clients indépendants, TPE et PME en proposant une gamme complète de solutions alliant services bancaires, gestion financière / comptable et assistance juridique. Pour cela, elles tendent à se rapprocher des fintech selon plusieurs modalités : le partenariat avec une fintech, l'acquisition d'une fintech ou bien l'internalisation d'un start-up studio.
- Cet objectif passera inévitablement par une refonte de leur modèle relationnel avec un enjeu de rentabilité client.





VIVIANE LEFLAIVE
Associée, Responsable du secteur
de l'Assurance chez KPMG France



THIERRY GROUES
Associé, Advisory, Strategy & Business
Transformation FS chez KPMG France

L'assurance

Le développement des Insurtech a traversé plusieurs phases ces dernières années.

Si dans un premier temps elles étaient perçues comme une menace par les assureurs, cette perception a évolué et certaines ont su devenir de véritables partenaires pour ces derniers, leur permettant de faire des sauts substantiels de maturité technologique ciblés et de mieux adresser des risques aujourd'hui presque « inassurables ».

Dans l'article qui suit, nous mêlerons à notre vision du marché quelques interviews d'acteurs clés du secteur pour apporter un rapide éclairage sur le sujet.

Les assurtech, catalyseurs technologiques au service de l'innovation assurantielle

Les bonds technologiques réalisés très récemment, notamment en termes d'intelligence artificielle et de data, ont permis l'émergence de cas d'usage métier (enfin) réellement pertinents.

Que ce soit à destination des clients (notamment avec les bots), ou à destination des collaborateurs de l'Assurance (notamment avec les conseillers ou gestionnaires augmentés), la pertinence et la valeur délivrées n'ont jamais été aussi convaincantes.

Zelros, par exemple, propose des solutions technologiques aux assureurs pour améliorer la distribution, le conseil personnalisé et la prévention. L'entreprise tire parti de l'arrivée de l'IA générative pour automatiser et simplifier certaines tâches complexes, notamment en matière de conseil client. Christophe Bourguignat, CEO et fondateur, explique que « depuis l'intégration de Chat GPT, Zelros a considérablement réduit le besoin d'entraînement des modèles spécifiques tout en augmentant la pertinence des recommandations (ex : le modèle « se débrouille » en s'appuyant sur l'historique client, ses communications, diverses datas, les FAQ, etc.) ».

Si les nombreux POC réalisés avec des solutions d'IA depuis quelques années ont été relativement décevants dans leur pertinence et la valeur rendue, depuis GPT 4.0 par exemple nous avons fait un bon substantiel et le modèle de lui-même distingue bien, par exemple, un client d'un bénéficiaire. Cela permet enfin d'entrevoir des « interactions clients » ou encore des « augmentations de collaborateurs » à forte valeur ajoutée.

Pour autant, la technologie seule ne fait pas tout et la spécialisation métier est essentielle pour adapter des technologies complexes aux besoins spécifiques des assureurs. Que cette spécialisation soit embedded au sein des insurtech elles-mêmes, ou encore apportée avec l'expertise de prestataires externes, c'est elle qui permet notamment d'avoir une longueur d'avance sur les aspects réglementaires et de préparer l'avenir.





Les assurtech pour assurer l'inassurable

Il y a des risques assez mal adressés aujourd'hui par le marché de l'assurance. Nous pouvons dans ce sens citer les risques climatiques, pandémiques et cybers.

Il est en effet difficile d'assurer quelque chose finalement peu comprise. Pourtant, des Insurtech tirent leur épingle du jeu sur le marché en ciblant des risques précis et en revoyant totalement l'approche des risques et de la réponse à y apporter, la plupart du temps à grand renfort de technologie.

Sur le changement climatique par exemple, même si les assureurs sont des pionniers, ils ont été surpris par l'intensité et le coût des événements (ex : sur les incendies, passage d'une fréquence de 1 à 5 en 5 ans). Cela provoque des pertes pour le secteur. Les pertes dans l'assurance en 2023 vont dépasser la barre des 100 Md\$¹ pour la quatrième année consécutive, selon une estimation du réassureur Swiss Re².

Les approches actuarielles traditionnelles sont challengées et quand les assureurs se lancent sur le marché, ils le font en mode « ceinture bretelle » avec des prix très élevés en guise de « matelas ». Pourtant, comme nous le montre l'étude KPMG Customer Excellence Expérience³, les consommateurs veulent plus de transparence dans leur couverture assurantielle effective et de rapidité dans le règlement des sinistres.

C'est dans ce paysage que Descartes Underwriting, par exemple, s'est donné pour mission de « révolutionner le secteur de l'assurance en intégrant des technologies modernes pour une meilleure gestion des risques liés au climat ». Tanguy Touffut, CEO et fondateur, explique que, sur le sujet des risques climatiques, les assureurs vont réfléchir avec une approche statistique, actuarielle. Cette approche ne fonctionne pas pour les feux de forêts, par exemple, où il n'y a pas eu d'événements comparables dans le passé, pour lesquels on ne peut aborder qu'une approche physique (basée sur l'observation) et non statistique (basée sur l'historique).

Beaucoup de risques demeurent ainsi peu modélisés (ex : ouragans, incendies, pandémie, etc.) et l'Assurance « s'en sort » tant bien que mal avec des exclusions.

Certaines Insurtech parviennent à se distinguer par une utilisation intensive des nouvelles technologies pour améliorer la précision de leurs évaluations de risques. Elles emploient des algorithmes avancés pour analyser les données issues de sources diverses, comme les satellites et les stations météorologiques, ce qui leur permet d'offrir des couvertures plus précises et de réagir rapidement en cas de sinistre grâce par exemple à des déclenchements paramétriques. Tanguy Touffut nous rappelle ainsi que : « alors qu'aux USA, un sinistre incendie met en moyenne 550 jours à être réglé, avec Descartes Underwriting, cela peut être immédiat ».

Sur le risque Cyber, certaines Insurtech se distinguent par une approche 360 du risque, alliant assurance et protection active contre les cyberattaques.

Charlotte Couallier, CEO de Dattak, explique que leurs outils de détection (notamment en phishing), l'IA générative au cœur de leur modèle (tant pour l'analyse des risques que pour la tarification personnalisée) et leur plateforme simple dédiée aux courtiers, ont permis de diminuer par 8 la fréquence des cyberattaques chez leurs clients.

Ici, la clé du succès ne réside pas seulement dans le produit assurantiel, ni même seulement dans la technologie de protection, mais bel et bien dans une approche complète et 360 du risque, incluant par exemple l'éducation des courtiers et des entreprises, afin de rendre la cybersécurité accessible et compréhensible.

¹ Changing climates: the heat is (still) on, Swiss Re, Février 2024

² [Catastrophes climatiques : les pertes des assureurs](#)

³ [Étude KPMG Customer Excellence Expérience](#)

De la singularité à la complémentarité des assurtech et des assureurs

La complexité réglementaire du marché de l'assurance, combinée à des marges faibles, a freiné les ambitions de nombreuses insurtech qui voulaient révolutionner le secteur. Ceux qui tirent aujourd'hui leur épingle du jeu sont plutôt perçus comme des partenaires capables d'apporter des briques servicielles, assurantielles ou technologiques, à condition de savoir naviguer dans un cadre réglementaire complexe.

Pour mieux adresser un risque, il faut donc mieux le comprendre. Pour mieux le comprendre, cela suppose une analyse et un usage fin de la data et des technologies et, en conséquence, le recrutement de profils tech et devops pointus. Or, les start-up tirent leur épingle du jeu dans cette guerre des talents, les grands assureurs peinant à attirer ces ressources rares en proie à l'émergence d'un conflit culturel entre ce qu'ils veulent vivre et ce que les grands groupes leur offrent.

En effet, la dernière étude KPMG sur l'IA dans l'Assurance montre que le succès passe nécessairement par des données fiables et une IA bien maîtrisée. Pour autant, si 47% des assureurs ont déjà mis en place des centres d'excellence IA, les défis restent importants parmi lesquels : les changements de paradigme statistiques, le risque de biais, l'éthique et la conformité. Mais le défi pour relever ces défis est avant tout humain et les assureurs peinent à s'équiper de collaborateurs permettant de porter ces nouveaux paradigmes en s'appuyant sur les technos data et IA avec le niveau d'agilité et pertinence adéquate, que ce soit en recrutement externe ou encore en faisant évoluer les compétences dont elle dispose déjà.

C'est ainsi que l'insurtech Descartes Underwriting a réussi à construire ce qu'ils qualifient aujourd'hui de « plus grosse équipe de modélisation des risques naturels sur l'assurance au monde », en arrivant à mêler, parmi leurs 200 collaborateurs, des profils ayant 30 ans d'expérience dans l'assurance et les tous meilleurs de la tech. Descartes affirme leur singularité en déclarant dépenser beaucoup par rapport au marché sur les hommes vs les infras / technos. Cette même dualité, d'une culture assurantielle forte et d'une expertise technique avancée, est présentée par Dattak comme ce qui leur a permis, contrairement à beaucoup de jeunes pousses, d'afficher une rentabilité dès les premiers jours.

Les insurtech continuent donc de transformer le secteur de l'assurance, non plus en tant que perturbateurs radicaux, mais en tant que partenaires innovants.

Que ce soit dans la cybersécurité, la gestion des risques climatiques ou l'amélioration de l'expérience client grâce à l'IA, ces start-up offrent des solutions ciblées qui répondent à des besoins spécifiques. Cependant, pour prospérer, elles doivent naviguer dans un environnement complexe et souvent restrictif, marqué par des régulations strictes et des défis technologiques.

Une clé du succès pour les insurtech réside dans une combinaison de spécialisation, d'agilité technologique et de partenariats stratégiques avec les acteurs traditionnels. L'avenir de l'assurance pourrait donc (enfin) se dessiner autour d'une collaboration entre start-up et grands groupes, où la start-up est un accélérateur de développement technologique et où la technologie jouera un rôle central dans la gestion des risques émergents et l'amélioration des services aux assurés.

POUR ALLER PLUS LOIN



**L'IA DANS L'ASSURANCE :
UNE RÉVOLUTION ?**



**CUSTOMER EXCELLENCE
EXPÉRIENCE**

¹ Source : L'IA dans l'assurance, KPMG, Octobre 2024





THIERRY GROUES
Associé, Advisory, Strategy & Business
Transformation FS chez KPMG France

Les innovations des fintech spécialisées dans le service aux entreprises

La conjoncture actuelle de financement et de recherche de rentabilité a poussé les fintech à adresser en priorité un ensemble de services directement aux entreprises selon un modèle B2B voire B2B2C. Ainsi, les fintech sont désormais de plus en plus tournées vers les services aux entreprises, avec 16% d'entre elles ayant une activité dédiée à ce sous segment¹. En effet, cette orientation est en partie due à la nécessité de générer des revenus dès le départ, contrairement aux fintech destinées aux particuliers (B2C) qui ont souvent commencé avec des offres gratuites.

Cinq principaux services ont connu une accélération dans le développement par les fintech et une adoption par le marché.

L'automatisation des processus financiers

Les fintech ont surfé sur la vague de l'IA pour automatiser des tâches répétitives telles que la comptabilité, la gestion de la paie, et la facturation. L'accent est mis dans les propositions de valeur sur le gain de temps, la réduction des erreurs humaines, la massification de tâches, et le gain de temps généré permettant de se concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée.

Dans ce domaine, on a ainsi vu apparaître des solutions de gestion des dépenses d'entreprise, automatisant les processus de validation et de comptabilité ou de plateformes de comptabilité et de gestion financière intégrée, facilitant la gestion des factures et des paiements.

Les services de gestion de trésorerie

Des solutions comme celles proposées par certaines fintech offrent des outils avancés pour la gestion de la trésorerie, permettant notamment de prévoir les flux de trésorerie, d'optimiser les liquidités et de gérer efficacement les paiements et les encaissements, le tout via des solutions digitales et une visibilité accrue pour les directions financières.

Ainsi, certaines solutions permettent la gestion de trésorerie, des risques financiers et des paiements et d'autres proposent des solutions utilisant l'IA pour offrir des prévisions de trésorerie et des analyses financières en temps réel.

Gestion de paie et de Titres-Restaurant

Certaines fintech ont participé à la révolution de la gestion des titres-restaurant en proposant des solutions numériques simplifiant la distribution et l'utilisation des tickets repas. Ces solutions offrent une flexibilité accrue et une meilleure gestion des avantages pour les employés.

Pour assurer une rentabilité pérenne certaines fintech n'hésitent pas à se positionner sur des verticales avec de fortes barrières à l'entrée. Nécessitant des investissements au départ pour construire une expertise, le go to market rapide et la prise de marché devient clé pour asseoir une position rapide et dominante sur des niches et limitant la concurrence. C'est le cas de certaines fintech offrant des services de gestion de paie, ayant développé très rapidement un savoir-faire inégalé dans l'analyse des différentes réglementations et la traduction rapide des contraintes réglementaires en transparence sur les fiches de paie leur permettant d'accélérer et d'asseoir leur empreinte sur le marché.



¹ Source : Panorama des fintech françaises, France FinTech, Octobre 2024.



Financement Alternatif

Les plateformes de prêt participatif et de financement alternatif ont démocratisé l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises (PME). Elles offrent des solutions de crédit plus accessibles et souvent plus rapides que les banques traditionnelles.

Sécurité et conformité

Les fintech mettent un fort accent sur la sécurité des données et la conformité réglementaire. Les dernières technologies et l'IA permettent de garantir la protection des données sensibles et assurer la conformité avec les réglementations en vigueur, comme le RGPD en Europe. Les savoirs faire développés en gestion de la réglementation, couplée à une maîtrise des technologies, ont permis à des start-up de se positionner sur des enjeux stratégiques pour les grands comptes, qui ne comptent plus seulement sur leurs partenaires technologiques historiques.

Ainsi, certaines sont spécialisées dans la prévention de la fraude aux paiements et aident les entreprises à sécuriser leurs transactions financières. D'autres fournissent des solutions de conformité RGPD, aidant les entreprises à gérer les consentements et la protection des données personnelles.



ÉTUDE
DE CAS



Exemple de Silae : coupler expérience digitale, maîtrise de l'IA, connaissances / veille et mise en œuvre des réglementations pour asseoir une position dominante dans la gestion de paie

Fondée en 2010, Silae a rapidement révolutionné la gestion de la paie en France grâce à une solution SaaS. En 2020, l'entreprise a été rachetée par le fonds d'investissement Silver Lake, ce qui a permis d'accélérer son développement technologique et son expansion.

Innovations et Performances

Mise à jour hebdomadaire des règles légales et conventionnelles

Silae intègre des mises à jour hebdomadaires des règles légales et conventionnelles, pour garantir conformité et fiabilité à ses utilisateurs. C'est grâce à cette combinaison réglementaire et technologique que Silae a su développer une position dominante sur le segment.

Solution intégrée de paie et RH

La plateforme My Silae combine la gestion de la paie et des ressources humaines, offrant une solution complète et intégrée. Cela permet d'automatiser et de fluidifier les processus, réduisant ainsi les tâches administratives.

Sécurité et conformité

Silae met un fort accent sur la sécurité des données et la conformité avec les réglementations, notamment le RGPD. La solution assure une traçabilité des échanges et élimine les risques liés à la transmission d'informations personnelles par e-mail.

Acquisitions Stratégiques

Pour renforcer son offre, Silae a acquis plusieurs entreprises comme DSN+, isiRH, et Jenji, pour consolider sa position sur le marché des solutions de gestion de paie et RH.

Grâce à ces innovations, Silae s'est imposée comme un acteur incontournable dans le domaine de la gestion de la paie et des ressources humaines.





FRANÇOIS ASSADA
Associé, Fintech leader
France chez KPMG France

L'externalisation des processus et le besoin de transparence et de contrôle

Pour différentes raisons, de nombreuses sociétés externalisent régulièrement une partie de leur processus à des sociétés spécialisées, que ce soit la gestion de la paye, la fourniture de services de cloud, etc. Ce faisant, elles restent néanmoins responsables des activités externalisées. Il est donc important que les entreprises utilisatrices soient en mesure de faire un choix éclairé lors de la sélection du prestataire et puissent continuer de surveiller la qualité de la prestation aussi longtemps que le service sera externalisé.

Les rapports de type ISAE 3402/3000 (référentiel international de l'International Auditing and Assurance Standards Board, IAASB) ou SOC 1/2/3 (référentiel américain de l'American Institute of Certified Public Accountant, AICPA) ont été depuis longtemps, et continuent d'être, une réponse à cette problématique.

Un rapport ISAE/SOC est au minimum constitué de quatre parties :

→ la première est l'opinion du cabinet d'audit (nécessairement un expert-comptable inscrit auprès de l'Ordre des Experts-Comptables) nommé pour évaluer la description du système de contrôle interne, la conception, la mise en place et l'efficacité des contrôles et l'atteinte des objectifs de contrôle identifiés par la direction du prestataire dans le reste du rapport (parties 1 à 3). L'opinion du cabinet d'audit est standardisée (elle suit les normes internationales et/ou américaines) ;

- la seconde est l'assertion de la direction du prestataire indiquant qu'elle a correctement décrit le système de contrôle interne dans les troisième et quatrième parties et que celui-ci est approprié pour l'atteinte des objectifs de contrôle identifiés par la direction ;
- la troisième partie est la description du système de contrôle interne par la direction du prestataire. Le prestataire indique également dans cette partie les contrôles que les clients-utilisateurs doivent avoir mis en place autour de la « boîte noire » que constitue le service externalisé et notamment sur la qualité des données communiquées au prestataire (pour éviter le « garbage in, garbage out ») et la revue des accès à l'application du prestataire par les employés des clients-utilisateurs ;
- dans la quatrième partie, la direction du prestataire indique, sous un format tabulaire, les objectifs de contrôle à atteindre ainsi que les contrôles qu'elle a mis en place pour ce faire. Le cabinet d'audit va évaluer chacun de ces contrôles en utilisant une combinaison de techniques (entretien et observation et/ou inspection et/ou reperformance) et sur la base d'échantillonnage sur la période de référence. Le cabinet d'audit résume dans cette matrice les procédures qu'il aura réalisées et ses conclusions contrôle par contrôle.

Ce rapport ISAE/SOC est destiné à apporter de la transparence dans la « boîte noire » du prestataire. Il sera remis par le prestataire à ses clients-utilisateurs ainsi qu'aux commissaires aux comptes de ces derniers. Il est souvent utilisé également comme élément différenciateur par les prestataires pour se distinguer de leur concurrence et démontrer un niveau de maturité supérieur.





ARMELLE COURTOIS-FINAZ
Directrice, Indirect Tax et Tax transformation
chez KPMG Avocats France



PHILIPPE BRETON
Associé, Indirect Tax chez
KPMG Avocats France

La facturation électronique

À compter du 1^{er} septembre 2027, tous les échanges de factures entre assujettis français seront électroniques et ne seront plus directs entre le fournisseur et le client. Ils devront transiter obligatoirement par la plateforme publique de facturation (« PPF ») ou une plateforme privée dialoguant avec le PPF. Celui-ci aura alors pour rôle de vérifier notamment que le format électronique est respecté, que toutes les mentions obligatoires sur factures sont présentes, que le numéro SIREN du client figure dans un annuaire centralisé, et surtout, le PPF devra transmettre les informations fiscales contenues dans la facture à l'administration fiscale. Cette réforme témoigne en effet de la volonté de l'administration fiscale d'accentuer la lutte contre la fraude à la TVA par un contrôle continu qu'elle pourra exercer à partir de la collecte des informations relatives aux opérations déclarées.

Dès le 1^{er} septembre 2026, les grandes entreprises et les ETI devront émettre leurs factures (e-invoices) en conformité avec ces nouvelles règles : toutes les entreprises françaises devront alors être en mesure de récupérer les factures fournisseurs en format dématérialisé sur le PPF et les intégrer dans leur comptabilité. Un « lisible » sera obligatoirement attaché à la facture dématérialisée mais le potentiel de la réforme se cache dans les données dématérialisées contenues dans les e-invoices. En effet, à compter du 1^{er} septembre 2026, les entreprises recevront des factures électroniques normées qui contiendront les mêmes informations, sous un format attendu : c'est une opportunité unique pour les entreprises de dématérialiser leur processus d'intégration des factures d'achat dans leur système de validation, puis dans leur comptabilité.

Cette réforme valide l'approche des opérateurs de solutions P2P qui offrent depuis des années des solutions visant à dématérialiser l'ensemble des processus achats (du bon de commande au paiement, en passant par la validation de la facture, la comparaison avec la réception, l'inscription en comptabilité, la gestion de la TVA ou encore la vérification des mentions obligatoires). Ces solutions trouveront leur plein effet dès l'avènement de la réforme qui, en instituant un format commun et dématérialisé des factures, permettra de supprimer des contrôles inutiles : nul besoin de scanner les factures françaises PDF, ou de saisir manuellement les informations indiquées sur l'e-invoice, ou encore de faire parapher la version papier de la facture pour la régler...

Le déploiement des solutions P2P intégrant la facturation électronique apportera désormais

- une sécurité juridique dans la mesure où elles pourront automatiser la gestion des régimes TVA, l'archivage à valeur fiscale et la constitution d'une piste d'audit fiable ;
- une fiabilité dans la gestion de l'information (plus de factures perdues, relances aisées des valideurs...) ;
- une plus grande rapidité de gestion ce qui permettra de mieux maîtriser les délais de paiement.

Stéphane Dehaies, CEO de Spendesk Financial Services, partage ce constat pour la fintech dont le leitmotiv est d'optimiser les processus achats et, notamment, de réduire le temps consacré par les collaborateurs de ses clients aux tâches de contrôle afin qu'ils se concentrent sur leurs activités opérationnelles. Dès à présent, Spendesk réfléchit aux adaptations qu'il conviendra de mettre en place pour tirer le meilleur parti des réformes similaires qui entreront en vigueur dans l'Union européenne dans les prochaines années, à la faveur de la future Directive VIDA (VAT In the Digital Age) qui se propose d'harmoniser la facturation électronique au niveau de l'Union Européenne. Au-delà de la gestion des factures d'achat et des notes de frais, Stéphane Dehaies souligne que l'agilité des fintech permettra l'émergence d'une offre encore plus qualitative et envisage d'ores et déjà la possibilité d'offrir des services additionnels fondés sur l'utilisation de l'intelligence artificielle, comme la comparaison des prix d'achat de certains produits d'un pays à un autre, la comparaison des prix effectivement pratiqués avec les prix prévus dans les contrats...

L'avènement de la facturation électronique, au-delà d'une contrainte législative, peut devenir ainsi une opportunité unique permettant de rationaliser l'ensemble de leur processus de gestion des achats, tout en sécurisant les aspects réglementaires encadrant cette fonction et libérer ainsi un temps précieux que les opérationnels pourront se consacrer à leur métier de base.





BRICE JAVAUX
Associé, Advisory, ESG
chez KPMG France



BENJAMIN SCIALOM
Senior Manager, Advisory,
ESG chez KPMG France

Les solutions fintech qui répondent aux enjeux ESG

Un contexte réglementaire favorable au développement de solutions par les fintech

L'augmentation du dérèglement climatique et la montée en puissance des exigences réglementaires poussent les organisations à agir pour assurer leur soutenabilité et leur mise en conformité. Pour cela, elles doivent collecter et traiter des volumes importants de données, souvent dispersées le long de la chaîne de valeur, qui représente une part très importante de leur impact environnemental.

Parmi ces nouvelles directives réglementaires se trouve la CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) dont l'objectif est de répondre à un devoir de transparence de la part des sociétés qui y seront soumises. Celle-ci va toucher un très grand nombre d'entreprises allant des grands groupes côtés jusqu'aux PME de plus de 250 salariés représentant environ 50 000 entreprises dans l'Union Européenne. Cette exigence de transparence va nécessiter la collecte d'une très grande quantité d'informations. Les grands groupes et grandes ETI, de par la complexité de leur chaîne de valeur, auront tendance à faire appel à des cabinets de conseil, alors que les plus petites ETI seront à la recherche de solutions plus digitalisées.

C'est donc en voyant ce besoin émerger qu'un marché dynamique de plateformes ESG (Environnementales, Sociales et de Gouvernance) s'est développé. Ces solutions facilitent l'extraction, le traitement des données, la gestion des risques, la communication et le pilotage en temps réel. Elles aident les entreprises à pouvoir collecter l'information afin de pouvoir répondre notamment aux exigences réglementaires de la CSRD.

Les fintech développent des solutions en s'appuyant sur des innovations technologiques

Ces solutions de logiciels ESG reposent sur des technologies complexes capables de manipuler et structurer une quantité importante de données avec comme principaux outils : le big data et l'intelligence artificielle (IA). Elles répondent aux deux grands sujets actuels que sont la collecte automatisée de données ESG pour des besoins de reporting et le calcul de l'empreinte carbone (Scope 1, 2 et 3).



La technologie va permettre d'adresser le problème du coût d'implémentation.

Alexis Normand
CEO, Greenly



Le calcul de l'empreinte carbone

La réglementation impose une analyse approfondie aux acteurs.

Scope 1 : Emissions directes

Les émissions de Scope 1 sont celles qui proviennent directement des activités d'une entreprise. Elles incluent toutes les émissions de GES générées par des sources détenues ou contrôlées par l'entreprise.

Scope 2 : Emissions indirectes liées à l'énergie

Les émissions de Scope 2 correspondent à celles produites indirectement par la consommation d'énergie de l'entreprise.

Scope 3 : Emissions indirectes étendues

Les émissions de Scope 3 sont toutes les autres émissions indirectes qui surviennent tout au long de la chaîne de valeur de l'entreprise, que ce soit en amont ou en aval.

La CS3D

La CS3D fait référence à la Corporate Sustainability Due Diligence Directive (Directive sur le devoir de vigilance en matière de durabilité des entreprises), une législation proposée par la Commission Européenne pour imposer aux entreprises une obligation de diligence raisonnable en matière de durabilité. L'objectif de la CS3D est de responsabiliser les entreprises dans la gestion des impacts environnementaux et des droits humains à travers leurs chaînes de valeur. Celle-ci est l'équivalent du Devoir de Vigilance en France mais au niveau Européen et entrera en vigueur en 2027.

Les applications de reporting ESG offrent différentes fonctionnalités pour aider les entreprises à collecter, analyser et renseigner leurs données ESG dans leur rapport de durabilité.

Mais l'empreinte carbone n'est qu'un début et demain, nous verrons des start-up capables de fournir aux entreprises de la donnée fiable sur l'impact qu'elles génèrent sur la biodiversité. Effectivement, tel le risque climatique, le risque de perte de la biodiversité est de plus en plus intégré dans les facteurs de risques des entreprises et des banques au sein de leur chaîne de valeur.

L'IA quant à elle joue un rôle différent et va permettre d'ingérer de la donnée et la structurer afin de la retranscrire en donnée carbone.

Alexis Normand
CEO, Greenly

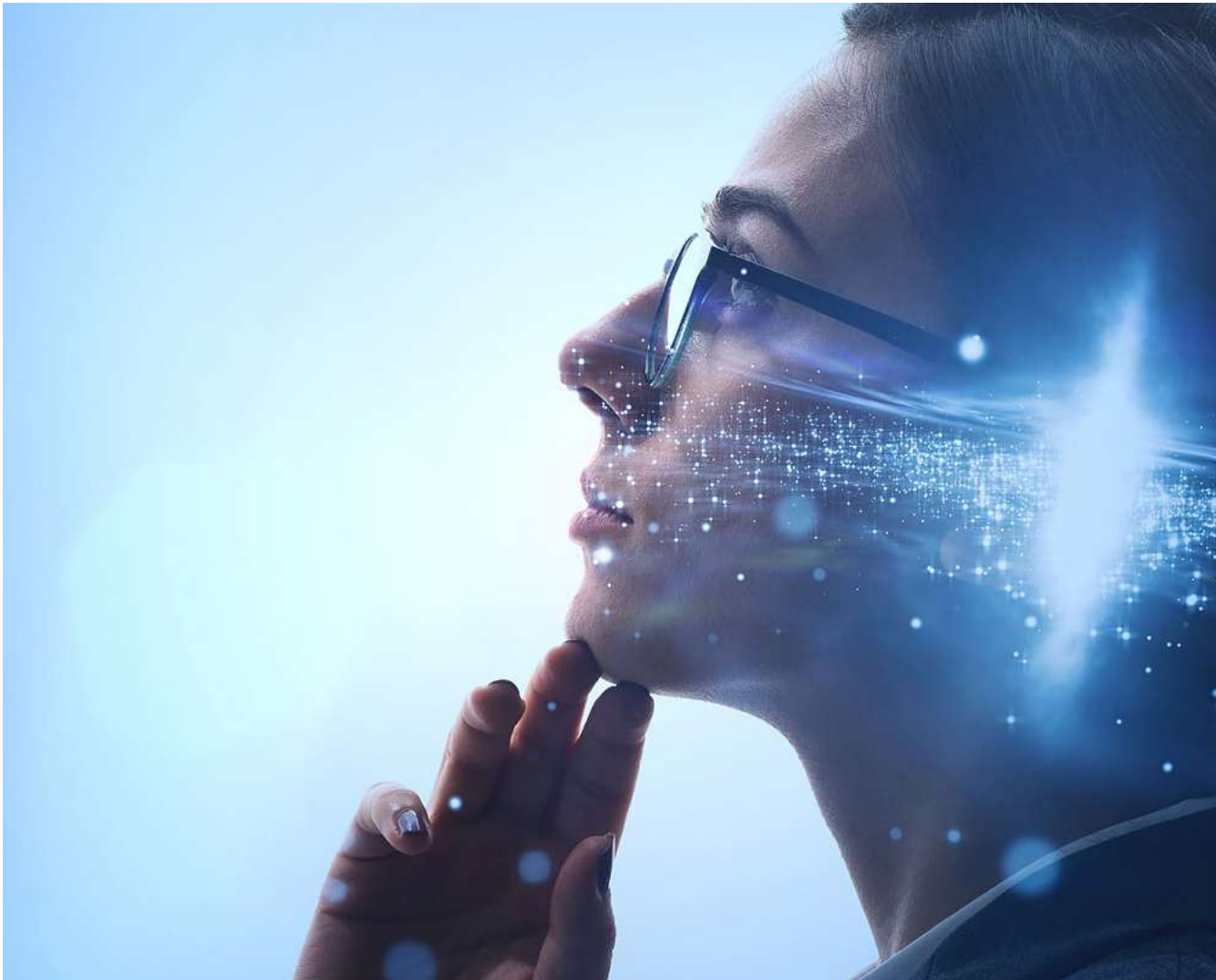


Sesamm a développé des algorithmes toujours plus performants et capables d'analyser des millions de sources de données.

Sylvain Forté
CEO, SeSaMm

Enfin, d'autres tendances se développent portées par la prochaine directive CS3D (Corporate Sustainability Due Diligence Directive). Effectivement les investisseurs souhaitent pouvoir intégrer les sujets de « controverse » dans leurs politiques d'investissement.





Le contexte réglementaire oblige les différentes parties prenantes à recourir à de plus en plus de données afin d'être en conformité avec le régulateur. Ayant compris le besoin grandissant des entreprises tout en tenant compte de leur structure de coût, des dizaines de start-up ont su se positionner en offrant des solutions digitalisées adaptées.

Toutefois il ne faut pas perdre de vue que toute cette donnée qui servira à formaliser les reporting ESG sera auditée et que donc le critère de la robustesse de la data et de la fiabilité de ces plateformes ESG devra être surveillé.

CSRD et audit de durabilité

Les entreprises concernées par la CSRD doivent nommer un OTI qui va émettre une opinion sur le rapport de durabilité. Le fait d'utiliser un prestataire spécialisé, solutionne une partie du problème mais le déplace aussi chez ce prestataire. En effet, cela ne garantit pas que la donnée soit fiable pour autant. En revanche, comme dans d'autres industries avant l'ESG, cela donne du pouvoir aux utilisateurs de demander des comptes à ces prestataires. Notamment en insérant des clauses d'auditabilité dans leur contrat (mais compte tenu du nombre d'utilisateurs, elles s'avéreront impossibles ou très difficiles à mettre en oeuvre) et, préalablement à la sélection d'un prestataire, parmi les critères de choix d'un prestataire, la disponibilité d'un rapport d'un tiers externe sur les processus et contrôles du prestataire, sera nécessaire pour que l'utilisateur et son OTI soit rassuré sur la fiabilité des données fournis.

REMERCIEMENTS

ENTITÉS



+SIMPLE

Agence de souscription digitale qui s'est donné pour mission de rendre ses solutions accessibles aux courtiers de proximité et à leurs clients.



ALGOAN

Algoan aide les prêteurs à prendre les bonnes décisions tout au long du cycle de vie du crédit, depuis l'octroi de crédit jusqu'au recouvrement. Nous offrons du Crédit Decisioning as a Service, en s'appuyant sur la puissance de l'open banking.



ALMA

Fintech française qui fournit des solutions de paiement fractionné et différé.



ARIA

Aria permet aux entreprises d'accélérer leur croissance en sécurisant leurs fournisseurs et leur trésorerie, grâce à une solution de financement de factures instantané (API) qui leur permet de maîtriser les conditions de paiement B2B.



BRIDGE

1^{er} acteur européen agréé services d'initiation de paiement et d'information sur les comptes. Les API Bridge répondent à vos besoins de paiement, d'octroi de crédit, de profiling client, de vérification d'identité ou de catégorisation de transactions.



COINHOUSE

Coinhouse est le spécialiste français des crypto-actifs, enregistré auprès de l'AMF pour ses activités (PSAN) et est l'une des sociétés de référence en Europe sur le marché en forte croissance des cryptos et du Web3.



DATADOME

Logiciel de détection de la fraude en ligne et d'atténuation des robots.



DATTAK

Insurtech fondée en 2021 par des anciens d'AXA, d'Allianz et un serial entrepreneur. Notre mission : protéger les entreprises des cyber attaques en leur fournissant une solution complète de cyber assurance et cyber sécurité.



DEFACTO

Solution de financement de court terme pour les TPE / PME distribuée par API. Defacto s'intègre à des marketplaces B2B et des fintech, comme Malt, Qonto, Pennylane, Libeo.



DESCARTES

AssurTech couvrant les 4 continents, et offrant des produits d'assurance paramétriques contre les risques climatiques et émergents aux entreprises et aux gouvernements grâce à la donnée (satellites, IoT...) avec une approche unique fondée sur l'IA.



REMERCIEMENTS

ENTITÉS



FINTECTURE

Fintecture transforme le paiement par virement, permettant à l'entreprise de libérer son chiffre d'affaires, quel que soit le contexte d'achat (en ligne, en magasin, à distance) comptant ou à échéance, auprès de 7 000 clients en Europe.



GOCARDLESS

Leader mondial des solutions de paiement bancaire direct. Nous aidons plus de 85 000 entreprises à collecter des paiements récurrents et ponctuels, et ce sans qu'elles aient à courir après, sans stress et sans frais élevés.



GREENLY

Greenly rend le bilan carbone simple et intuitif pour toutes les entreprises, peu importe leur secteur. Nous voulons que chacun puisse piloter ses émissions pour mieux lutter contre le réchauffement climatique.



KRIPTOWN

Kriptown est la première Neobourse permettant aux start-up et PME de renforcer leurs fonds propres et/ou d'incentiver leurs communautés.



LYRA

Lyra innove depuis de 2001 pour offrir des parcours de paiement optimisés (online, in-store, mobile, marketplace...) et adaptés aux stratégies commerciales des entreprises en France et à l'international. Cartes, wallets, prélèvements, virements...



PENNYLANE

Plateforme tout-en-un qui réunit logiciel de production pour les experts-comptables et outil de gestion financière pour leurs clients. PennyLane équipe 1 000+ cabinets d'expert-comptable et 80 000+ TPE PME françaises.



PIGMENT

Plateforme de pilotage de la performance financière et opérationnelle.



POWENS (EX-BUDGET INSIGHT)

Plateforme Open Finance complète, tout en un : de la donnée bancaire aux paiements. Powens permet à plus de 260 institutions financières de premier plan de créer des expériences de nouvelle génération dans les paiements et les services financiers.



QONTO

Qonto est le leader européen de la gestion financière. Lancée en 2017, la fintech accompagne +350 000 entreprises et indépendants en France, Allemagne, Italie et Espagne et emploie +1 000 talents à Paris, Berlin, Milan, Barcelone et Belgrade.



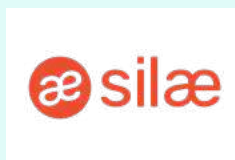
REMERCIEMENTS

ENTITÉS



SESAMM

SESAMm permet aux entreprises d'extraire des informations critiques d'Internet grâce à l'IA. L'entreprise fournit des analyses ESG, de sentiment et thématiques en analysant plus de 20 milliards d'articles et de messages à l'aide du traitement du langage naturel.



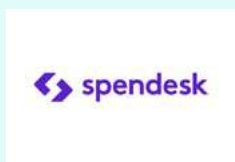
SILAE (EX-JENJI)

Silae révolutionne et centralise la gestion des RH grâce à une synchronisation complète avec la paie, optimise la performance grâce à un SIRH sur-mesure et modulable et propose un coffre-fort numérique.



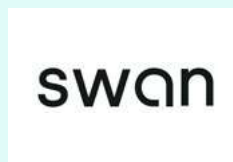
SILVR

Silvr est une société spécialisée dans le financement de la trésorerie des TPE et PME européennes. Elle utilise des technologies dont l'intelligence artificielle pour permettre à l'économie réelle d'accéder facilement à des financements.



SPENDESK

Spendesk est la solution de gestion des dépenses des PME qui simplifie le processus de dépenses au travail. Son logiciel, associé à des cartes de paiement intelligentes, offre une transparence et un contrôle complets sur tous les paiements, tout en améliorant la collaboration au sein de l'équipe.



SWAN

Plateforme fintech qui permet de créer simplement des comptes, des cartes et des IBANs. Régulé par la Banque de France, Swan est connecté à Mastercard pour émettre des cartes aux couleurs de ses clients et gère ses propres IBANs.



WISEED

Spécialiste de l'investissement digital, WiSEED propose aux investisseurs d'optimiser leur épargne dans des actifs à impact et aux entreprises non cotées des solutions de financement rapides, flexibles et innovantes.



YOUNITED

Avec plus de 5 Md€ de crédits financés en France, Italie, Espagne, Portugal et Allemagne, Younited est le leader du crédit instantané en Europe.



ZELROS

Plateforme SaaS qui utilise des LLM (modèles de langage de grande taille) pour offrir des recommandations d'assurance personnalisées en temps réel sur différents canaux. Elle permet aux assureurs de fournir la meilleure couverture à leurs assurés tout en améliorant l'acquisition de clients, le cross-selling et l'upselling, en augmentant la productivité des agents et en augmentant le taux de fidélisation des assurés.



REMERCIEMENTS

CONTRIBUTEURS

Nous souhaitons remercier ici tous les dirigeants rencontrés en entretiens ainsi que tous les contributeurs à la rédaction de cette étude. Les experts, fondateurs et collaborateurs d'entreprises, qui ont su se rendre disponibles et partager leurs vision et expérience.

Stéphane Alizon

CTO, Younited

Hervé Alexandre

Directeur Chaire fintech, Université Paris Dauphine

Edouard Beaucourt

Head of EMEA, Pigment

Christophe Bourguignat

CEO, Zelros

Richard Boutet

ex-Head Public Affairs, Bridge

Clément Carrier

CEO, Aria

Louis Chatriot

CEO, Alma

Alexandra Chiaramonti

General Manager, Gocardless

Charlotte Couallier

CEO, Dattak

Julien Creuzé

Partner, BlackFin

Stéphane Dehaies

CEO, Spendesk Financial Services

Michael Diguët

CEO, Algoan

Olivier Fliche

Directeur du pôle fintech/innovation, ACPR

Sylvain Forté

CEO, Sesamm

Jordane Guily

CEO et Co-fondateur, Defacto

Mathilde Iclanzan

DG, Wiseed

Bertrand Jeannet

ex-CEO, Powens

Nima Karimi

CEO, Silvr

Mark Kepeneghian

CEO, Kriptown

Alain Lacour

Président, Lyra

Nicolas Louvet

CEO, Coinhouse

Romain Mazoue

Group Chief Risk & Data Officer, Younited

Eric Mignot

CEO, +Simple

Florence de Maupeou

Directrice générale, Financement Participatif France

Alexis Normand

CEO, Greenly

Maurice Oms

Correspondant national start-up, Banque de France

Alexandre Prot

Fondateur, Qonto

Pierre Queinnec

CPO, Silae

Fanny Rodriguez

COO, Fintecture

Philippe Taffin

Directeur Finance & Investissements, France Assureurs

Tanguy Touffut

CEO, Descartes Underwriting

Olivier Trabucato

DG DATADOME

Manon Vidal

Head of Internal Control, Swan

Romain Villa

Chief Compliance Officer, Paymium

Arthur Waller

CEO, Pennylane



REMERCIEMENTS

CONTRIBUTEURS

KPMG

Ludivine Ali

Consultante Senior Advisory, Governance Risk & Compliance

François Assada

Associé, Audit, Fintech leader France

Bertrand Aubry

Associé, Advisory, Connected Tech / Data & Analytics

Jean-Davis Aurange

Associé, Advisory, People Strategy & Transformation

Caroline Beltrami

Directrice, Business Development Banque

Arnaud Bourdeille

Associé, Responsable du secteur Banque

Philippe Breton

Associé, Indirect Tax chez KPMG Avocats

Armelle Courtois-Finaz

Directrice, Indirect Tax chez KPMG Avocats

Fayçal El Belghami

Associé, Advisory, Connected Tech / Cybersecurity services

Maxime Galland

Associé, Financial Services Legal chez KPMG Avocats

Marine Genet

Senior Manager, Advisory, Strategy & Business Transformation

Thierry Groues

Associé, Advisory, Strategy & Business Transformation

Marion Irlinger

Senior Manager, Global Mobility Services chez KPMG Avocats

Hélène Jacquinet

Consultante Senior Advisory, Connected Tech / Web3 & Digital assets

Brice Javaux

Associé, Advisory, Centre d'excellence ESG

Nicolas-David Kersen

Associé, Advisory, Mergers & Acquisitions

Viviane Leflaive

Associée, co-lead Financial Services Advisory

Alain Loehr

Associé, Global Mobility Services chez KPMG Avocats

Vincent Maret

Associé, Advisory, Connected Tech / Cybersecurity, Privacy and Trusted AI

Douglas Meulnotte

Directeur Advisory, Valuation

Julien Oleggini

Associé, Governance Risk & Compliance Financial Services

Jean-Christophe Paoli

Directeur Financement Equity

Guillaume Petitas

Associé, Advisory, Cards & Payments

Catherine Philippe

Associée, Advisory, Connected Tech / Web3 & Digital assets

Benjamin Scialom

Senior Manager, Advisory, Centre d'excellence ESG

FRANCE FINTECH

Alain Clot**Kristen Charvin****Louis de Saint Marc****Tatiana Ramaroson**

POUR ALLER PLUS LOIN



**Panorama des
fintech françaises**
Octobre 2024



**Bilan semestriel
des fintech françaises**
Juin 2024



**Bilan annuel 2024
et perspectives**
Décembre 2024



À PROPOS DE KPMG

KPMG en France, partenaire de confiance, acteur du changement

KPMG réunit les activités d'audit et de conseil, de droit et de fiscalité, d'expertise comptable et de gestion sociale pour accompagner le développement et la transformation des entreprises vers un nouveau modèle de prospérité, plus durable et plus responsable.

Entreprise à mission, KPMG fédère autour de sa raison d'être plus de 11 000 collaborateurs, engagés à bâtir la confiance des organisations en conciliant performance financière et impact positif.



4 métiers



Cabinet de référence

en France des ETI



Leader

en France de l'audit et du conseil



+1,5 Md€

de chiffre d'affaires en France (2023)



4^e rang

du réseau mondial KPMG



200 bureaux



11 000 professionnels



Entreprise
à mission

À PROPOS DE FRANCE FINTECH

Créée en 2015 à l'initiative des entrepreneurs, [France FinTech](#) fédère les sociétés utilisant des modèles opérationnels, technologiques ou économiques, innovants et disruptifs, visant à traiter des problématiques existantes ou émergentes de l'industrie des services financiers et représentant les principales composantes de la filière. L'association s'est donnée pour mission de promouvoir l'excellence du secteur en France et à l'étranger et de représenter les fintech françaises auprès des pouvoirs publics, du régulateur et de l'écosystème.

France FinTech est présidée par Alain Clot et Kristen Charvin en est sa déléguée générale. Son comité directeur rassemble les fondateurs et dirigeants de +Simple, AML Factory, Anaxago, Defacto, Epsor, Kriptown, Lydia, Pennylane, October, Rosaly, Virgil. L'association propose désormais les Collèges Assurtech et Financement Participatif, suite à l'intégration respective de Insurtech France et Financement Participatif France.

Outre ses actions sur les terrains réglementaires et législatifs, ses nombreuses publications, ses ateliers et rencontres diverses, l'association organise chaque année l'événement de référence de l'écosystème, [Fintech R:Evolution](#)

France FinTech est co-organisatrice de la [French FinTech Week](#), membre du Comité fintech ACPR-AMF et membre fondateur de l'[EDFA](#) (European Digital Finance Association).



300

membres répartis en 8 catégories



Près de 60

partenaires bienfaiteurs



Près de 30

partenaires coopérateurs



1

collège assurtech



1

collège financement participatif

Membre fondateur de



l'EDFA



la French FinTech Week



Contacts

François Assada
Associé, Audit
Fintech leader France chez KPMG France
fassada@kpmg.fr

Tatiana Ramaroson
France Fintech
bonjour@francefintech.org

kpmg.fr



Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). KPMG International et ses entités liées ne proposent pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2025 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). Tous droits réservés. Le nom et le logo KPMG sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG. Imprimé en France. Conception - Réalisation : Direction de la Communication - OLIVER - Février 2025.

Crédits photos : iStock, Unsplah, DR.

