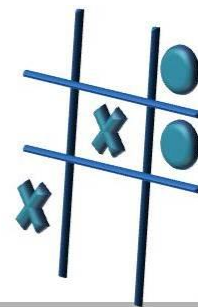


Panorama international des startups fintech.

Plus de 500 solutions fintech à découvrir

Août 2018

SCORE ADVISOR



Financement des fintechs européennes	2013	2014	2015	2016	2017
Montants en millions \$	924	1 415	2160	1902	4096
Nombre d'investisseurs actifs	199	290	433	540	520
Nombre de deals	136	193	284	375	466
Montant moyen par deal en millions \$	6,79	7,33	7,61	5,07	8,79
Financement d'amorçage	58%	49%	52%	55%	47%
Series A	22%	23%	17%	14%	16%
Part des investissements reçus par le Royaume-Uni	42%	45%	44%	31%	34%
Part des investissements reçus par l'Allemagne	14%	13%	12%	16%	13%
Part des investissements reçus par la Suède	7%	9%	6%	8%	12%
Part des investissements reçus par la France	6%	6%	6%	10%	11%
Part des investissements reçus par l'Espagne	5%	3%	4%	6%	5%
Source : CB Insight					

*

Le présent Panorama dresse une cartographie internationale des startups fintech les plus connues, les plus importantes et les plus innovantes. Plus de 500 solutions fintech, dont une centaine de françaises, ont été retenues et regroupées par types d'offres et de services. Les plus importantes et innovantes sont présentées en détail. D'autres n'ont pu être que mentionnées. La plupart sont néanmoins répertoriées par rapport à deux grands axes d'analyse : importance du marché/originalité de la solution.

Par «startups fintech », nous entendons des solutions digitales et financières nouvelles lancées par des entreprises créées à cet effet, même si elles ont été *ensuite* acquises par des banques ou d'autres grands acteurs. N'apparaissent donc pas dans le présent panorama les entités directement créées à l'initiative de banques ou d'autres acteurs, comme Ant Financial d'Alibaba ou Paytm de One97.

Les contours de la sphère fintech étant flous, il convient encore de préciser que le présent Panorama ne prend pas en compte le domaine de l'assurance. Les nombreuses plateformes de finance participative ne sont pas traitées non plus. Comme les néo-banques, qui font l'objet d'un dossier spécial sur notre site.

Le présent dossier est consacré prioritairement aux innovations modifiant directement ou indirectement les offres de produits et de services financiers. N'ont donc pas été ou n'ont été que peu retenues ici les startups qui développent des logiciels et services informatiques pour les établissements financiers, par exemple en matière de Reg Tech (conformité réglementaire).

Enfin, certaines exclusions se sont imposées, compte tenu de la taille désormais acquise et de l'âge de certaines startups, comme Tyro ou Monitise.

NB : par commodité, les levées de fonds et investissements sont la plupart du temps exprimés en \$, ce qui ne signifie pas qu'ils aient été toujours réalisés dans cette devise.

*

Sommaire

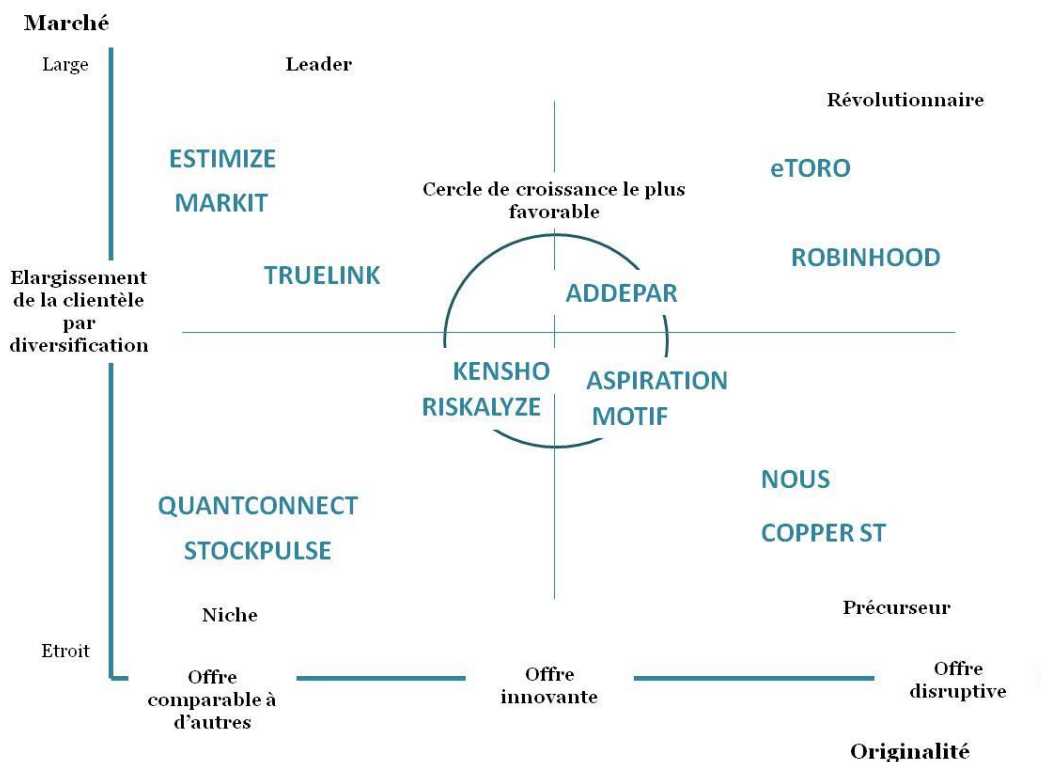
<i>Asset Management & marchés financiers</i>	5
<i>Big Data</i>	23
<i>Blockchain</i>	35
<i>Epargne</i>	36
<i>Finance participative.</i>	48
<i>Financements des entreprises</i>	54
<i>Paiements en ligne</i>	78
<i>Paiements. Cagnottes, paiements P2P et solutions familiales.</i>	99
<i>Paiements. Dons et micro-paiements en ligne.</i>	114
<i>Paiements cash et divers</i>	121
<i>Paiements. Solutions d'encaissement</i>	133
<i>Personal Finance Management & assistants personnels</i>	145
<i>Robots. IA & Chabots</i>	175
<i>Scoring & credits aux particuliers</i>	176
<i>Services aux entreprises</i>	210
<i>Services spécialisés pour les banques</i>	236
<i>Supermarchés bancaires</i>	249
<i>Transferts internationaux d'argent</i>	260
<i>Index des startups citées</i>	261

Asset Management & marchés financiers

Startups fintech spécialisées dans les stratégies d'investissement ou dans les services aux établissements intervenant sur les marchés financiers.

NB : les robo-advisors ne sont pas considérés dans le présent document mais dans notre dossier *Robotisation des métiers financiers : préparer déjà le coup suivant*, disponible sur notre site.

Positionnement des principales fintech du domaine.



ASPIRATION

Investissement et RSE



Marina del Rey Californie.

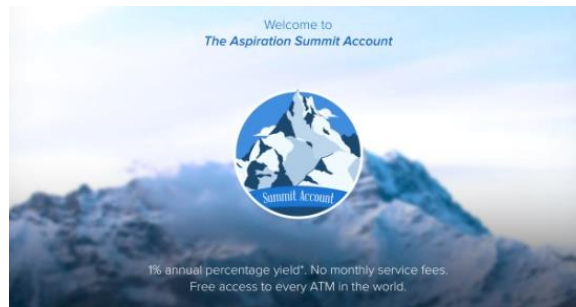
Aspiration
Do Well. Do Good.

Création/lancement : 2013

Créateurs : Joeph N. Sanberg & Andrei Cherny.

Investisseurs : 67,5 M\$. 24 investisseurs, dont Capricorne Investment Group, Aspiration Growth, Pomeroy Capital, Social Impact Finance + individuels.

Activité : proposant d'abord des stratégies de placement automatisées ouvertes à tous et visant explicitement les classes moyennes, Aspiration a élargi son offre aux placements de retraite et propose désormais un compte courant bancaire sans frais. Aspiration devient ainsi peu à peu une néobanque d'un genre particulier : quels que soient les produits, on fixe soi-même le montant des commissions payées aux gestionnaires, sachant que 10% sont reversés par Aspiration à des associations et actions à buts RSE. Les investisseurs suivent. La naissance d'un nouveau business model ?



*

Addepar (Mountain View, 2009) assure la traçabilité, notamment en termes éthiques, de conformité, etc., d'actifs de tous types en support des portefeuilles et de la communication de gérants d'actifs et des investisseurs. Addepar a déjà levé 205,8 M\$ auprès de 25 investisseurs.



ESTIMIZE

Prédictions crowdsourcées.



New York.



Création/lancement : 2011

Créateurs : Brian Smith, Matthew Jording & Leigh Drogen.

Investisseurs : 12,18 M\$. 16 investisseurs, dont WorldQuant, Contour Ventures Capital, Longworth Ventures Capital + individuels.

Activité : une plateforme qui propose à plusieurs milliers d'analystes de marché de donner leurs prédictions concernant les résultats trimestriels

des grandes entreprises américaines (plus de 900 par trimestre). La plateforme les agrège et les compare au consensus – lequel serait battu dans 69,5% des cas. Estimize se rémunère par la vente d'une API aux sociétés de gestion.

Une place était à prendre, Estimize (qui a reçu de nombreuses distinctions : Forbes, etc.) semble s'y être bien installé. La plateforme est désormais ouverte aux amateurs.



Voir aussi : sur un modèle différent, **TipRanks** (Tel Aviv, 2012) propose un suivi et un classement des performances des différents analystes des marchés financiers.

*

eTORO

Trading social



Londres (fut d'abord basé à Chypre).



Création/lancement : 2007

Investisseurs : 222,9 M\$ (72,9 M\$ en 2016). 18 investisseurs : Anthemis Group, SBT Venture Capital, Ping An, BRM Capital, Spark Capital, Ventures 51, Cubit Investment, Social Leverage + individuels.

Activité : plateforme de trading social permettant à tout le monde d'acheter/vendre des actions, devises, *commodities* et dérivés. Le mode de participation est communautaire : échanges entre investisseurs, suivi de traders, groupes de discussion. C'est pourquoi on parle de trading « social » - la salle de marché accessible à tous, en somme.

D'autres plateformes comparables existent mais eToro, qui connaît une vive croissance, semble avoir les moyens de s'imposer comme le leader avec ses plus de 5 millions d'utilisateurs, issus de 140 pays. Le début de l'année 2018 a été marqué par l'entrée en force d'investisseurs asiatiques comme Korea Investment Partners et surtout les China Monsheng Financial Holdings/Seven Stars Holdings.



Autres acteurs du trading social : **Wikifolio** (Vienne, 2008), **Tradeo** (Tel Aviv, 2011), **StockTwits** (New York, 2008) qui a déjà procédé à trois acquisitions en rapport avec son activité (SparkFin,

Abnormal Returns & Chart.ly), **ThinkNum** (New York, 2013), **CashBoard** (Berlin, 2014), **Simply WallSt** (Sydney, 2014) qui a racheté **Cappio** (Atlanta, 2014) et **MeArket** (California City, 2011) ; ou encore, spécialisés sur les devises, **FxPro** (Londres, 2006) et **Oanda** (Totonto, 1995) qui a été acquis par CVC Capital Partners. Une plateforme a également été lancée en Afrique en 2012 à Kampala (Ouganda) en même temps qu'à Londres : **FXTrader 360**. La plupart de ces plateformes sont tournées vers les marchés financiers mais certaines visent plutôt le *private equity*, comme **Artinvest** (New York, 2011).

*

KENSHO

Analyses de marché



Cambridge MA & New York.

KENSHO

Création/lancement : 2013

Investisseurs : après avoir levé 67,5 millions \$, a finalement été acquis par S&P Global pour 500 millions \$.

Activité : créée par des anciens du MIT, une solution d'intelligence artificielle d'analyse des données de marché en cloud, qui permet des questions en langage naturel. Ses résultats étaient d'abord exclusivement

réservés à Goldman Sachs. Kensho travaille désormais pour d'autres établissements.



*

MARKIT

Data Management



Londres.

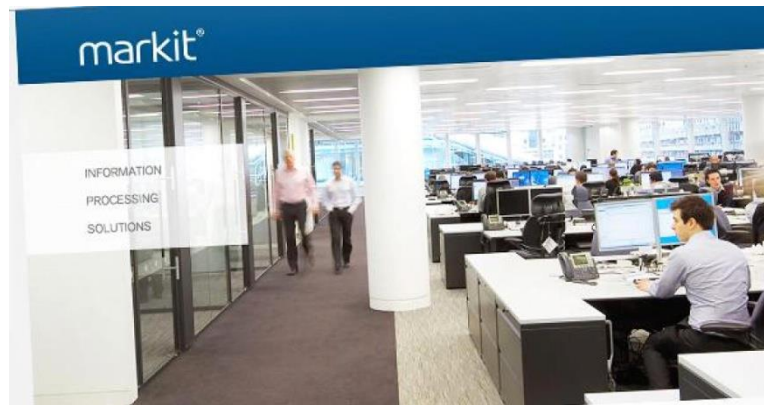
markit

Création/lancement : 2001

Créateurs : Kevin Gould & Lance Uggla.

Investisseurs : introduit au Nasdaq en 2014. Acquis par IHS en 2016.

Activité : informations et données financières. Markit a commencé par l'évaluation des dérivés de crédit, ce qui a assuré son succès avec la crise de 2008.



Data management : **ONEaccess** (New York, 2014) a été acquis par **Visible Alpha** (New York, 2012), qui propose un outil de prédictions de marché qui compile les prévisions des analystes en matière de marchés actions et y ajoute ses propres outils de suivi. **Visible Alpha** a levé 38 m\$ auprès de 9 investisseurs, dont Bank of America, BNP Paribas, Goldman Sachs, HSBC, Royal Bank of Canada, Santander, Wells Fargo ou encore Macquarie. **Seeking Alpha** (New York, 2004) est une plateforme d'analyses et d'informations sur les marchés actions.

Créé par Stéphane Dubois, **Xignite** (San Mateo, 2000, 37,6 M\$ levés) développe des solutions d'intégration de données de marché sur des applis ou des sites via des APIs. Xignite compte plus de mille clients, dont **Motif** ou **RobinHood** et, du côté des *robo-advidors*, **Betterment** ou **Wealthfront**.

xignite

*

MOTIF

Courtage en ligne



San Mateo.

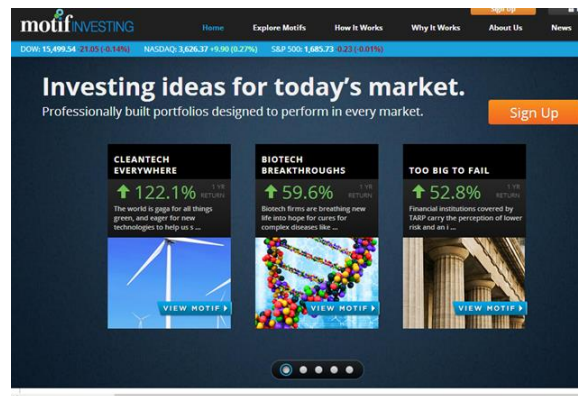


Création/lancement : 2010

Créateur : Hardeep Walia

Investisseurs : 126,5 M\$. 8 investisseurs : Renren Inc, Goldman Sachs, Norwest Venture Partners, Ignition Partners, Foundation Capital, Balderton Capital, Wicklow Capital, JP Morgan Chase & Co.

Activité : développe une idée originale : on investit en acquérant des valeurs regroupées par idées, tendances, stratégies sectorielles, etc. On peut proposer des concepts nouveaux d'activités porteuses et, si l'on est suivi par d'autres investisseurs, gagner directement de l'argent. Motif est une véritable bourse de stratégies et de projets, plus que de simples valeurs. On pouvait se demander si une startup soutenue par des investisseurs aussi établis serait vraiment capable de proposer des choses nouvelles. Or c'est le cas ! Motif conjugue de manière originale désintermédiation boursière et trading social.



*

QUANTCONNECT

Analyses de marchés



New York.



Création/lancement : 2011.

Créateurs : Jared Broad & Shai Rosen.

Investisseur : 1 million \$. 1 investisseur : Startup Chile (*public program*).

Activité : populariser le trading algorithmique en fournissant données et outils en ligne permettant d'apprendre et de se lancer, tout en crowdsourçant les algorithmes utilisés. Rendre les stratégies publiques et communautaires (menées en commun). QuantConnect se rémunère sur les abonnements de pros.

Des quants veulent ainsi populariser leurs pratiques et les ouvrir à tous. Intéressant mais peuvent-ils recueillir l'intérêt de plus qu'un petit cercle de passionnés ? La startup peine visiblement à attirer les investisseurs.



Sur un modèle proche, néanmoins, **Quantopian** (Boston, 2011) anime une communauté de 90 000 quants et a levé depuis son lancement 48,8 M\$ auprès d'investisseurs tels qu'Andreessen Horowitz, Bessemer Venture Partners et Khosla Ventures.



*

RISKALYZE

Gestion des clients pour les sociétés de gestion



Auburn Californie.

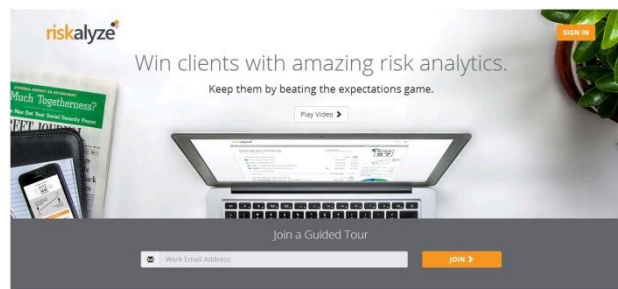


Création/lancement : 2011

Créateur : Aaron Klein & Matt Pistone.

Investisseurs : 23,54 M\$. 1 investisseur : FTV Capital.

Activité : détermine la tolérance au risque de leurs clients pour les conseillers en gestion de portefeuilles, ce qui doit leur permettre des performances allant au-delà des attentes, ainsi que le recrutement de nouveaux clients. Riskalyze s'appuie sur une technologie ayant été récompensée par le prix Nobel d'économie en 2002. Surfant sur la tendance forte à l'automatisation des activités de conseil et de gestion, Riskalyze a su définir une solution qui est en train de devenir un standard.



Dans le conseil aux gestionnaires de fonds et de portefeuilles, voir également **FolioMetrix** (Portland, Oregon, 2009).



*

ROBINHOOD

Courtage d'actions



Palo Alto.

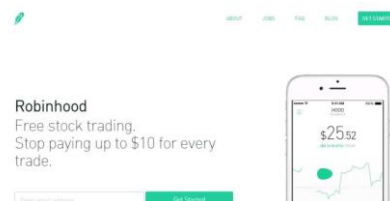


Création/lancement : 2013

Créateurs : Baiju Prafulkumar Bhatt & Vladimir Tenev

Investisseurs : 539 M\$ (66 M\$ il y a un an). 25 investisseurs, dont Google Ventures, Slow Ventures, Index Ventures, Andreessen Horowitz et surtout DST Global.

Activité : propose du courtage d'actions et d'ETF sur mobile sans aucune commission. Robinhood se rémunère sur le placement des fonds qui passent par lui, sur les volumes qu'il traite et sur la mise à disposition d'une API auprès de sociétés de gestion. Robin Hood propose également des services sur abonnement, comme Gold qui permet d'emprunter des fonds et qui ne coûte que 6\$ par mois. Visant jeunes et non professionnels, Robinhood a engagé d'importants efforts pour proposer une solution gratuite, sécurisée et simple d'emploi (3 clics doivent suffire). Avant même son lancement, il comptait déjà 800 000 inscrits sur sa liste d'attente, ayant moins de 40 ans pour 90% d'entre eux. Selon le *Wall Street Journal*, Robin Hood compte désormais 4 millions d'utilisateurs et pourrait être valorisé 5,6 milliards \$.



NB : il existe une autre startup, spécialisée dans les assurances et fonds de retraite, dénommée **Robin Hood Pro** (Tel Aviv, 2015).

Quant à la volonté de démocratiser l'accès aux marchés d'actions et à la gestion patrimoniale, voir également **Bux** (Amsterdam, 2014), qui a levé 22,8 M\$, **Guide Financial** (San Francisco, 2012), acquis par John Hancock, **Kapital** (New York, 2008), créé par deux Français, **Loyal3** (San Francisco, 2008) qui a levé 50,7 M\$, **Stash** (New York, 2015) qui a levé 116,3 M\$ ou **Wealthify** (Cardiff, 2014) qui a été acquis par le Groupe Aviva.

*

STOCKPULSE

Analyses de tendances boursières sur les réseaux sociaux



Cologne.



Stock Pulse

Création/lancement : 2011

Créateurs : Jonas Krauss & Stefan Nann.

Investisseurs : 133,6 M\$. 1 investisseur Ayondo Holding AG.

Activité : s'appelait d'abord Tweettrader. Collecte sur les réseaux sociaux (auparavant quasi uniquement Twitter) tous les messages relatifs aux valeurs du S&P 500, en analyse le contenu et en dégage des tendances sur l'évolution des cours. Application à la bourse de la « sagesse des foules ». De nombreuses extensions du modèle paraissent possibles.



TickerTags (Dallas, 2015), acquis par M Science, propose également des prévisions des cours actions à travers l'analyse des réseaux sociaux. En Italie, **FinScience** (Milan, 2017) développe de même un modèle d'analyse alternatif.

*

Autres plateformes à suivre :

- **Darwinex** (Londres, 2012) est une plateforme pour mettre en contact traders indépendants et investisseurs.
- **InvestLab** (Hong Kong, 2010) propose une plateforme de trading en mode *software as a service*.
- **Overbond** (Toronto, 2015) est une plateforme digitale d'émissions obligataires.
- **Scaled Risk** (Paris, 2012) développe et propose aux banques des outils de Big Data complétant Hadoop et HBase en matière de risk management des opérations de marché.

SCALED RISK

- **Zerodha** (Bangalore, 2010) est un courtier qui propose également des outils d'analyse et de recherche.

True Link (San Francisco, 2013), suivant un modèle hybride (robo-advisor + conseillers humain), s'adresse exclusivement aux retraités, qu'il conseille pour la gestion de leurs finances et qu'il aide à définir un portefeuille de placement, en leur fournissant également des moyens de paiement et des assurances.



Serious Games : Nous Global Market (Londres, 2012) développe deux apps pour gamifier le trading : **Spark Profit** (400 000 utilisateurs dans 200 pays) et **TIQL**.



Copper Street (Austin Texas, 2016). Pour jouer au trader. Un jeu réaliste qui pourrait être le moyen, pour la startup qui le développe, de se lancer pour de bon dans le trading social. Une idée pour les produits financiers en général ? Les simulateurs que les banques mettent à disposition de leurs clients pourraient bien avoir de plus en plus une dimension ludique.



InvestiGroup (Paris, 2016) propose l'Investibox, une box cadeau à offrir pour faire ses premiers pas en bourse et construire un portefeuille financier.



Réseaux spécialisés : SumZero (New York, 2008) est un réseau social destiné aux investisseurs et professionnels de la finance. Pour la petite histoire, ce réseau a été créé par Cameron et Tyler Winklevoss (les deux jumeaux ayant attaqué en justice Mark Zuckerberg pour avoir détourné leur idée de réseau social à l'origine de Facebook), avec une fraction des 65 M\$ obtenus après un règlement amiable avec Facebook.



Alphametry (Paris, 2014) met en contact, contre rémunération, analystes financiers et gérants de fonds. Se définit comme : « *Airbnb for investment research* ».



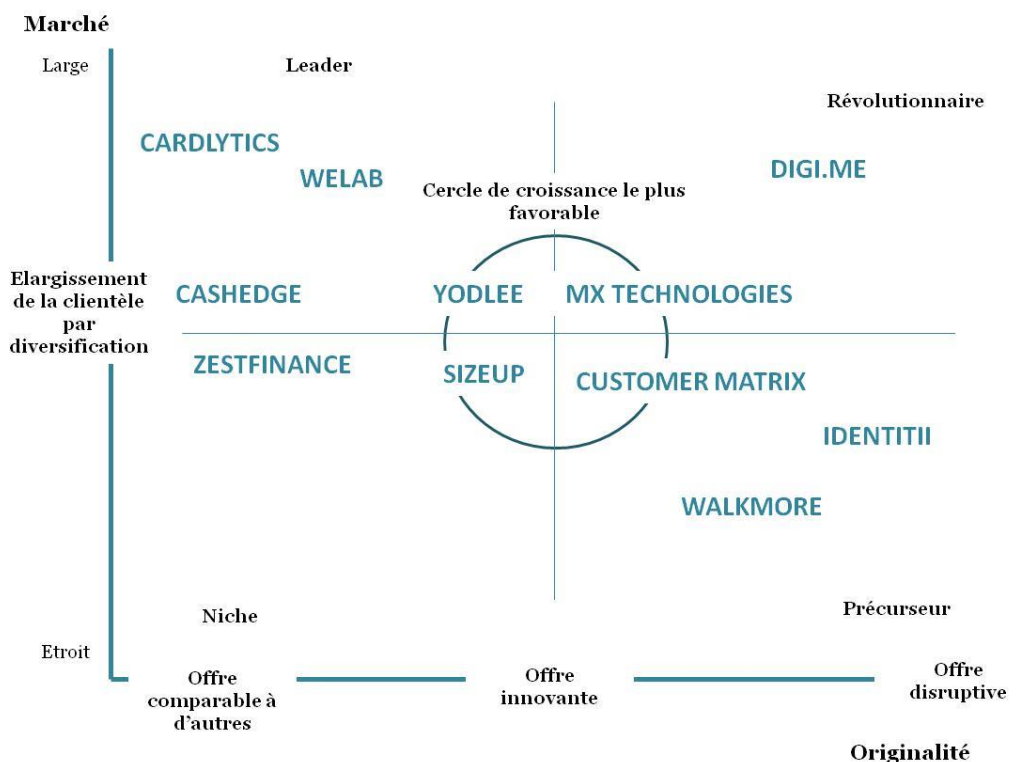
*

Big Data

Le « Big Data » désigne la possibilité de traiter des données en nombre quasiment illimité et de rompre avec l'obligation de les stocker selon des procédures uniques, rigides. Le Big Data recouvre trois orientations déterminantes :

- deviner les attentes des clients.
- Leur faire des propositions ciblées.
- Intégrer l'analyse d'un grand nombre de données à l'ensemble des décisions commerciales et stratégiques.

Positionnement des principales fintech du domaine.



CARDLYTICS

Marketing lié aux cartes bancaires



Atlanta.



Création/lancement : 2008

Créateurs : Scott Grimes, Lynne Laube & Hans Theisen

Investisseur : 212,6 M\$. 8 investisseurs : Atlanta Ventures. Canaan Partners. Columbia Partners. Discovery Capital. Groupe Aeroplan. ITC Holdings. Kinetic Ventures. West Coast Capital. A l'origine, Cardlytics était porté par le groupe canadien Aimia, spécialiste des programmes de fidélité, qui n'apparaît plus aujourd'hui.

Activité : en analysant les données d'achats des utilisateurs de cartes que détiennent les banques, propose à ces dernières une solution pour développer des programmes de fidélité sous forme de promotions personnalisées. Partenaire de 1 500 institutions financières, dont Bank of America et PNC, Cardlytics assure être à même de sonder les achats par carte de 70% des foyers américains.

De fait, en très peu de temps, Cardlytics a su s'installer dans une position de leader. D'autres acteurs se développent sur le même créneau néanmoins, comme en France **Cardlinkin'** (Paris, 2013), devenue **CDLK**,

spécialiste du smart shopping et des offres liées à la carte, pour lesquelles il a notamment travaillé avec LCL.

CONSUMERS PRIVACY AND SECURITY IS PROTECTED WITH CARDLYTICS' UNIQUE ARCHITECTURE



*

CASHEDGE

Marketing bancaire



New York.



Création/lancement : 1999.

Investisseur : a été acquis par Fiserv en 2011.

Activité : une plateforme d'agrégation et d'analyse de données clients pour définir des offres attractives personnalisées. Particulièrement présent au Canada, travaille avec Vanguard, RBC Financial Group, CIBC, Yahoo! Finance, Digital Insight, First Data, TD Canada Trust, NYCE, Laurentian Bank.

Créé en 1984, coté sur le Nasdaq depuis 1986, **Fiserv** (Brookfield, Wisconsin) développe des solutions technologiques pour les institutions financières. Il a réalisé 29 acquisitions, dont CashEdge, **Corillian**, **Monitise**, **Online Banking Solutions** et **InsureWorx**.



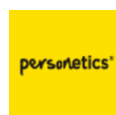
*

PERSONETICS TECHNOLOGIES

Marketing bancaire



White Plains.



Création/lancement : 2010

Créateurs : David Sosna & David Gourin

Investisseurs : 18 M\$. 3 investisseurs : Sequoia Capital, Lightspeed Ventures Partners, Carmel Ventures.

Activité : en analysant leurs bases de données, propose aux banques une solution robotisée pour prédire les interactions avec leurs clients et délivrer à ces derniers des expériences personnalisées. Une solution alléchante mais peu d'actualités depuis deux ans.



*

A suivre également : **AltX/IMatchative** (San Francisco, 2012), acquis par **Addepar & Punch Tab** (Palo Alto, 2011), acquis par **Walmart**. A Singapour, **MoneyThor** (2013) a été créé par un Français, Olivier Berthier. Le **Crédit Mutuel Arkea** l'utilise pour *Max*.



En France, le Groupe **SQLI** (créé en 1990) développe une solution de Big Data/Services aux clients qu'il propose en marque blanche aux banques : **Augmented Banking**.

SizeUp (San Francisco, 2016) développe des analyses Big Data pour les PME (benchmarks concurrentiels, recherche de clients, meilleurs endroits pour insérer des réclames, ...) et les propose en marque blanche aux banques, pour qu'elles les vendent à leurs clients entreprises. Wells Fargo,

Deutsche Bank mais aussi la Small Business Administration ou la Maison Blanche, sont clients.



WALKMORE

Analyses marketing pour banques



Miami



Création/lancement : 2013

Créateurs : Karlo Rodriguez & Eli Mohamad.

Investisseurs : un projet de la Singularity University, soutenu par le Filene Research Institute (organe commun aux Credit Unions américains) et finalement acquis par GTE Financial.

Activité : la startup a eu un peu de mal à trouver son core business. Elle s'est finalement centrée sur un système de scoring mettant en valeur l'hygiène de vie des demandeurs de crédit.



*

WELAB

Credit Score



Hong-Kong.



Création/lancement : 2013

Créateurs : Frances Kang, Simon Loong, Kelly Wong & Aananth Solaiyappan.

Investisseurs : 425 M\$ (180 M\$ en 2017). 11 investisseurs, dont Guangdong Technology Financial Group, ING, Credit Suisse, Sequoia Capital et Alibaba.

Activité : WeLab gère deux plateformes de prêts entre particuliers et en ligne, dont **Wolaidai** en Chine et **WeLend** à Hong-Kong. WeLab se prononce sur le risque de crédit des particuliers en analysant l'utilisation

de leur mobile. Cette méthodologie propriétaire de Big Data est proposée à d'autres acteurs.



*

YODLEE

Agrégation de données financières



Redwood.



Création/lancement : 1999

Créateurs : Schwark Satyavolu, Sukhinder Singh Cassidy & Srihari Kumar.

Investisseurs : introduit sur le Nasdaq en octobre 2014, a finalement été acquis par Envestnet en août 2015.

Activité : surtout connu pour ses solutions d'acquisition de clientèle, pour lesquelles il est rapidement devenu le leader mondial avec plus de 700

entreprises clientes, dont plus de 200 banques, Yodlee a évolué vers une solution de PFM propre et en marque blanche. Spécialiste de l'agrégation de comptes, Yodlee propose à présent sa suite *Risk Insight* pour déterminer le profil de risque des clients particuliers et entreprises.



Créé en 1999 à Chicago, entré en bourse en 2010, **Investnet** développe des plateformes automatisées à l'adresse des gestionnaires de fonds et ambitionne désormais de se déployer vers des outils davantage tournés vers des usages grand public et personnalisés – c'est à cet effet qu'il a acquis Yodlee.



*

ZEST FINANCE

Analyse des risques clients



Los Angeles.



Création/lancement : 2009. S'appela d'abord ZestCash.

Créateurs : Shawn Budde & Douglas Merrill (ex CIO de Google).

Investisseurs : 67 M\$. 11 investisseurs : Baidu, Northgate Capital, Matrix Partners, Flybridge Capital Partners, Kensington Capital, Eastward Capital Partners, Lightspeed Ventures Partners, Lighthouse Capital, GRP Partners, Peter Thiel, Upfront Ventures.

Activité : le Big Data au service de l'octroi de crédit par les banques. Permettre ainsi – c'est l'argument retenu par Zest Finance - une plus grande distribution de crédits, à plus de monde et à de meilleurs prix qu'actuellement. Fondé par des experts de Google et de Capital One. A noué un partenariat avec le moteur de recherche chinois Baidu.



*

Autres startups à suivre :

- **Ayasdi** (Menlo Park, 2008) compte Citi et GE parmi ses investisseurs et a déjà levé plus de 100 M\$.
- **Context Relevant**, devenu **Versive** (Seattle, 2012) a pour investisseurs Bank of America, Bloomberg et Goldman Sachs et a levé 57 M\$. Il propose un outil de mise en sécurité physique et numérique fondé sur des analyses conduites par IA.
- **Identiti** (Singapour, 2014) développe une solution pour que les banques associent des données qui enrichissent et renseignent les paiements qu'effectuent leurs clients.
- Un outil de Big Data à destination des investisseurs et analystes de marché : **InfoTrie** (Singapour, 2012).

Le Big Data au service de l'acquisition et du service clients : la proposition de valeur de **MX Technologies** (Lehi Utah, 2010) va jusqu'à promettre aux banques de prendre leurs meilleurs clients à leurs concurrents. A déjà levé 75 M\$ auprès de 12 investisseurs, dont USAA. Revendique 600 établissements clients.



Customer Matrix (Paris & New York, 2013) fournit aux banques une aide automatisée à la vente, notamment lors du contact client, à travers l'exploitation des Big Data.

Dans notre dossier *La Data Banque de demain*, disponible sur notre site, sont également répertoriées les startups suivantes : **BillShrink**, **CashEdge**, **Friendly Score**, **LendProtect**, **Now Interact**, **Premise**, **Punch Tab & Spotloan**.

*

Blockchain

Parmi les nombreuses startups spécialisées dans ce domaine sont notamment répertoriées dans notre document *Avancées sur la blockchain*.

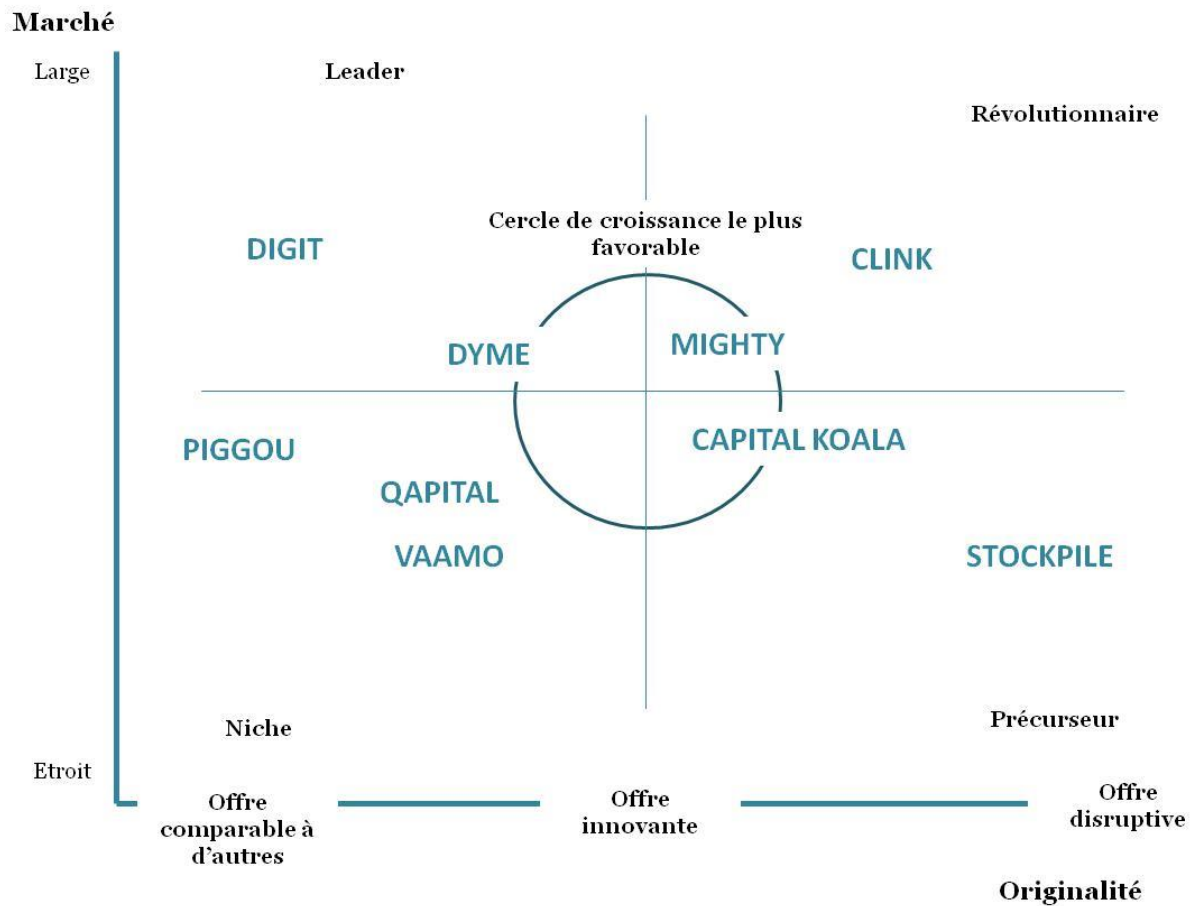
Principaux acteurs et projets, disponible sur notre site : **Abra, Atlas, BitPesa, Blockstream, Circle, Chain, Changecoin, Coinbase, Coinffeine, Coinfirm, Colu, Consensus, Epiphyte, Everledger, Friendsurance, Heyguevara, Inspeer.me, Jaxx, Ledger, Loyyal, Origin Markets, Paxos, Ripple, Safello, Setl, Slock.it, Symbiont, Tradle, Transactive Grid, TraxPay, Trunomi, ZipZap.**

*

Épargne

Startups fintech spécialisées dans les solutions incitatives à l'épargne et à la planification financière, ainsi que dans le conseil aux placements et à la gestion patrimoniale.

Positionnement des principales fintech du domaine.



CAPITAL KOALA

Cashbacks et comptes d'épargne pour enfants



Création/lancement : 2011

Créateurs : Jean-Yves Bernard & Alexandre Martin-Rosset.

Investisseurs : Soutiens de Oséo & Scientipôle (prêts).

Activité : en s'inscrivant sur le site, on est à même de recevoir des cashbacks sur ses achats auprès de plus de 1 400 enseignes partenaires. Capital Koala les crédite sur un livret d'épargne ouvert dans une banque. Les service est accessible en France, en Belgique et en Suisse. Plusieurs participants peuvent alimenter un même compte (« koalition »). Capital Koala se rémunère par rétrocession de commissions de la part des commerçants et banques partenaires. Un schéma assez révolutionnaire (épargner en dépensant !) qui répond à un vrai souci (épargner pour les études de ses enfants). Nombreuses extensions possibles.



D'autres solutions utilisent également les cashbacks, pour inciter à des dons caritatifs (**Mogl**, San Diego, 2010, qui a levé 45 millions \$ et dont les cashbacks proviennent de restaurants affiliés) ou à des financements participatifs et solidaires (**Ma Micro Epargne Solidaire**, voir ci-après).

*

DIGIT

Robot d'épargne



San Francisco.

digit

Création/lancement : 2013

Créateurs : Ethan Bloch & Michael Murray

Investisseurs : 36,3 M\$. 19 investisseurs individuels + Baseline Ventures, Cooperative Capital, Financial Solutions Lab, Freestyle Capital, General Catalyst.

Activité : se branche sur le compte en banque, étudie les habitudes de dépenses et détermine un montant d'épargne qui est automatiquement transféré sur un compte Digit. Cette solution souligne l'évolution des outils de gestion de compte vers une assistance personnalisée et automatisée.



*

MIGHTY DEPOSITS

Comparateur bancaire éthique



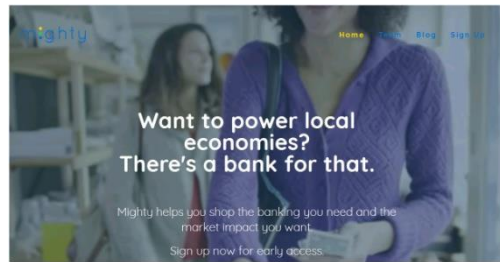
Chicago.

mighty

Création/lancement : 2015

Créateurs : Megan Heyndza & Nisha Sutaria.

Activité : un comparateur d'un nouveau genre qui permet de choisir la banque à laquelle confier ses dépôts en fonction des impacts sociaux de ses engagements (financés par les dépôts). Un élément de conscience, l'*impact financing*, qui contrebalance l'automatisation des comportements d'épargne et qui est à même de soulager les déposants d'une certaine culpabilité en période économique difficile (l'argent mis de côté est socialement utile).



*

STOCKPILE

Micro-épargne en actions



San Francisco



Création/lancement : 2010

Créateurs : Avi Lele & Sanj Kulkarni

Investisseurs : 45 M\$ (15 M\$ en 2017). 12 investisseurs dont Fidelity, West Coast Holdings, Mistral Ventures Partners, Mayfield Fund & Forté Ventures.

Activité : permet d'investir des centimes en bourse. Propose des cartes cadeaux qui représentent des actions ou fractions d'actions et, en partenariat avec Yodlee, arrondit les dépenses par carte au \$ supérieur et place le tout dans des actions au choix. Une solution d'épargne automatisée originale. A acquis **SparkGift** (San Francisco, 2015) qui permet d'offrir des actions ou d'autres titres de placement comme cadeaux en ligne.



Une solution française d'épargne des arrondis : **Piggou** (Nancy, 2013). Arrondit à l'euro supérieur toutes les dépenses par carte bancaire, puis transfère 1, 2 ou 3 fois par mois la somme de ces arrondis sur une tirelire Piggou.



Aux USA, l'idée a été développée particulièrement par **Acorns** (Newport Beach Californie, 2012), qui compte parmi ses investisseurs Paypal et BlackRock (lequel a investi 50 M\$ et a noué un partenariat avec la fintech). Depuis sa création, Acorns, qui a levé 152 M\$, a ouvert 3 millions de comptes aux USA. Il a acquis **Vault** (Portland, 2015), qui développe des solutions d'épargne automatisées dans le cadre des retraites.



*

Un certain nombre de startups se sont créées pour proposer des outils de gestion de comptes favorisant l'épargne sur la base d'une analyse des dépenses courantes, en suggérant notamment de rogner sur des dépenses inutiles au profit de projets bien identifiés : **Qapital** (New York, 2012), qui a levé 47 M\$, **Earmark App** (Centennial, Colorado), **Vaamo Finanz** (Francfort, 2013).

Autres coachs d'épargne à suivre :

- **ClinC** (Berlin, 2015).
- **InSpirAVE** (Plattsburgh USA, 2014).
- **Oval Money** (Londres, 2015).
- **Squirrel** (Londres, 2014).
- Micro-épargne : **Birdycent** (Paris, 2015).

Clink (San Francisco, 2015) propose une appli mobile gratuite automatisée d'épargne et d'investissement à ceux qui, comme les jeunes actifs, n'ont pas le souci d'épargner et d'investir au top de leurs préoccupations. Clink permet également d'épargner et d'investir en groupe.



En France, **Mesconseillers.fr** (Grenoble, 2015) démocratise en ligne le conseil en gestion de patrimoine et oriente vers des produits de placements.



Voir également **Bienprévoir.fr** (Paris, 2008).

L'éducation financière par le jeu et l'apprentissage de l'épargne : **PlayMoolah** (Singapour, 2011).

Le projet d'un coach financier spécialement pour les 25-35 ans, avec une dimension communautaire et un learning hub : **Smartbees** (Paris, 2017).

*

VeraCash (Le Mans, 2015, filiale de Aucoffre.com) propose une solution très originale : acheter de l'or ou des matières précieuses, stockées hors du système bancaire et les transformer en épargne liquide à travers une carte MasterCard ou en effectuant des virements. Une solution pour tous ceux qui redoutent une faillite généralisée du système bancaire !

VeraCash, fintech française la plus innovante ? Score Advisor, le

14 mai 2017.

Vous n'en avez probablement pas entendu parler mais la fintech française la plus innovante en 2017 pourrait bien être basée au Mans. Elle se nomme VeraCash. Parmi toutes les fintech nationales, en effet, elle est sans doute celle qui réunit le plus de facteurs d'innovation : une offre originale, dont l'utilité est évidente et qui facilite de manière importante des usages

existants, une ambition forte et des capacités d'extension énormes.

Présentation.

Tout a commencé à Bordeaux en 2008. Comme beaucoup d'autres, alors, Jean-François Faure cherchait à acheter de l'or pour sécuriser son épargne et il se rendit compte qu'il était assez compliqué d'en acquérir à travers sa banque. Sur ce constat, notre homme, un *serial entrepreneur*, a monté Aucoffre.com, une plateforme facilitant l'achat de pièces d'or et en assurant la conservation en coffres sécurisés. Le succès fut au rendez-vous et, en 2012, était lancée une VeraCarte – une carte prépayée MasterCard qui, sur la base de ses avoirs en or, permet de payer en cash et de retirer des espèces n'importe où, selon le cours de l'or, réactualisé toutes les quinze minutes.

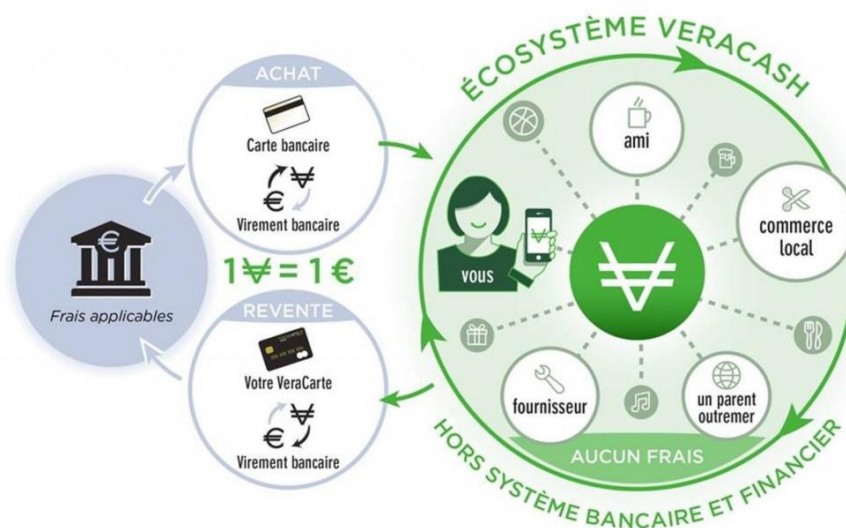
En 2015, Aucoffre.com crée au Mans une filiale : VeraCash. L'idée est toujours la même : proposer des valeurs refuges (or, argent, diamants) et les transformer en une épargne liquide, pour qu'on puisse les céder facilement, si on le souhaite, ou les utiliser pour régler des achats. Le schéma est simple et bien bordé. Pour éviter le blanchiment, tous les achats de matières précieuses doivent être réalisés par débit d'un compte bancaire nominatif. Ni dépôt, ni revenu minimums ne sont exigés. La conservation en coffre est gratuite. Un compte personnel est ouvert chez VeraCash, auquel est associé un IBAN. Une carte prépayée est également émise, qui permet de dépenser en cash l'équivalent de ses avoirs en matières précieuses. On évite ainsi totalement les banques, sans courir de risque financier sur VeraCash, qui ne fait jamais qu'acheter et vendre les valeurs que lui confient ses clients – au fond, VeraCash réinvente, à l'âge digital, le principe des caisses d'épargne originelles.



Cela déjà est étonnant : ce schéma est aussi simple qu'utile. Pourtant, à part dans certaines banques de gestion de fortune, nous ne lui connaissons pas d'équivalent dans les pays développés. Surtout pour le grand public. Peut-être cela existe-t-il et nous échappe mais, en tous cas, on ne peut certainement pas dire que cette formule, aussi commode qu'attrayante, est courante ; alors même que rien ne semble l'empêcher de le devenir ! Il suffisait d'y penser.

Mais VeraCash va plus loin. Pour que l'on puisse rendre liquides les matières précieuses de manière pratique, il faut en exprimer les valeurs en une seule unité de compte : les VeraCash ou VRC. La valeur des réserves en compte chez VeraCash est ainsi exprimée en VRC, selon le cours de base : 1 VRC=1 €. On peut dès lors s'échanger facilement des VRC, qui sont une véritable monnaie complémentaire, quoique d'un genre particulier puisqu'à travers une carte de paiement, elle est facilement convertible, utilisable partout, tout en étant gagée sur des matières précieuses, ce qui la rend finalement – si l'on considère que ces matières sont des valeurs refuges – plus sûre que les monnaies officielles. L'étalon or a ainsi été rétabli en France. Au Mans !

VeraCash propose non pas une mais la monnaie refuge paraissant la plus crédible, au cas où l'€ ou le dollar s'effondreraient, en même temps qu'une épargne sécurisée au cas où les banques connaîtraient une faillite systémique. En même temps, la solution permet d'organiser un circuit monétaire hors des banques – pour des acteurs que rallieraient des valeurs éthiques et de proximité notamment. C'est l'ambition qu'affiche désormais VeraCash. Par ailleurs, d'autres perspectives s'ouvrent aussi bien : dans des pays, auprès de communautés, notamment en Inde et en Chine, où l'or et les pierres restent le fondement des échanges et de l'épargne. De fait, on peut facilement imaginer qu'auprès de diasporas, comme dans certains pays émergents, une solution comme celle de VeraCash pourrait réinventer la banque.



Voici donc une fintech peu banale. Trop originale pour rencontrer plus qu'un succès d'estime ? Non pas. Avec plus de 9 000 utilisateurs, 35 millions de VRC émis et un chiffre d'affaires de 20 millions € en 2016, VeraCash connaît un développement soutenu. Aux Etats-Unis, sur la base de tels éléments, VeraCash aurait sans doute déjà levé plus de 30 millions \$ d'investissements, lui permettant de gérer son développement avec les moyens qui paraissent nécessaires, notamment en termes de communication. Mais nous sommes en

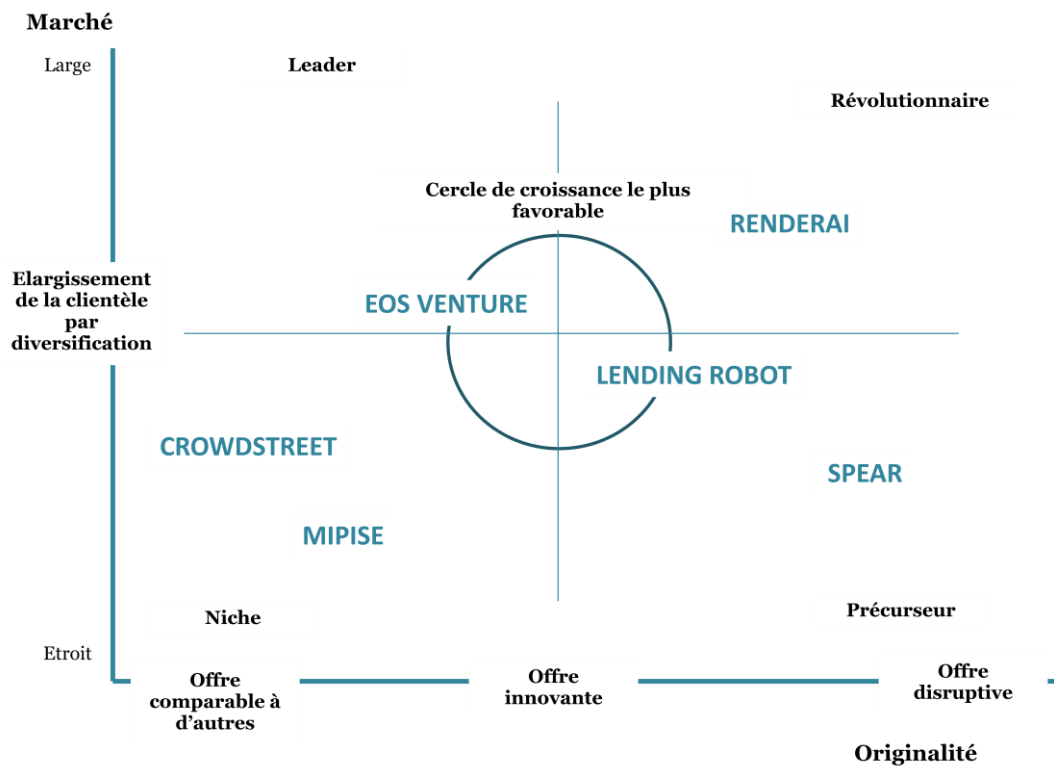
France où, grâce à la plateforme de crowdfunding Happy Capital, VeraCash a pu lever 500 000 € pour son développement... Dans ces conditions, il est probable que vous n'avez jamais entendu parler d'eux. Et il est possible, malheureusement, que vous n'en entendiez plus jamais reparler non plus !

*

Finance participative.

Nous ne présenterons pas ici les (très) nombreuses plateformes de crowd, de lend ou d'équity funding. Seulement quelques solutions innovantes, par rapport à elles ou qui leur délivrent des services propres.

Positionnement des principales fintech du domaine.



LENDINGROBOT

Crowdlending automatisé



Bellevue Washington.

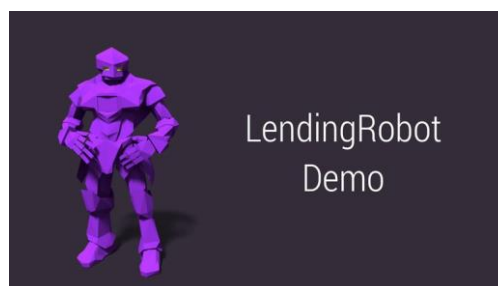


Création/lancement : 2012

Créateurs : Gilad Golan & Emmanuel Marot.

Investisseurs : 3 M\$. 2 investisseurs : Runa Capital & Club Italia Investimenti. A été acquis par NSR Invest en 2017.

Activité : une plateforme de prêts entre particuliers qui, pour les prêteurs, propose une sélection automatisée d'offres qui leur permet d'optimiser leur stratégie de placement. L'introduction d'un outil d'aide à la décision et à la gestion pour les prêteurs dans le crowdlending fait évoluer ce dernier vers un instrument standard de placement financier.



*

MIPISE

Plateformes de crowdfunding



MIPiSE™

Création/lancement : 2012

Créateur : Michel Ivanovsky.

Activité : rendre la mise en œuvre d'une campagne de crowdfunding aussi simple que de partager une vidéo sur un blog ou presque ! Mipise est une solution de crowdfunding en marque blanche qui permet de créer facilement une plateforme web personnalisable dédiée aux activités d'intermédiation entre porteurs de projets, donateurs, prêteurs et/ou investisseurs. Elle s'adresse aux entreprises souhaitant fédérer leur communauté autour de projets ciblés, notamment de RSE, sous leur propre marque.



Première à développer cette formule, Mipise a vu apparaître plusieurs concurrents, comme **Particeep** (Neuilly, 2013) ou **Capsens** (Paris, 2013), créé par les fondateurs de **Spear** (cf ci-après), qui proposent des plateformes de crowdfunding en marque blanche et sur-mesure. 75% de ses clients sont des startups mais Capsens compte aussi de grands comptes comme la Banque postale, Oddo & Cie ou le Ministère de l'Education nationale.

*

RENRENDAI

Plateforme P2P universelle



Beijing.



Création/lancement : 2010.

Créateur : Xinhe Yi.

Investisseurs : 133,2 M\$. 2 investisseurs : TrustBridge Partners & Honghe Venture Capital.

Activité : une plateforme qui assure des rendements de 10 à 18% et dont le développement est vif dans un pays où la rémunération des dépôts bancaires est réglementairement limitée à 3,25%. Présente des spécificités qui pourraient bien se généraliser dans le domaine de la finance participative. Ainsi, alors que les plateformes de crowdfunding sont en Occident compartimentées (crowdlending, crowdfunding à vocation

sociale, equity, etc.), Renrendai mêle tous types de prêts et d'investissements. Elle retient un montant de commissions différent aux emprunteurs (de 0,3% à 5%) en fonction du risque intrinsèque qu'ils représentent et mène, pour le déterminer, des analyses assez intrusives (*family connections*, etc.).



*

SPEAR

Crowdlending pour des projets à fort impact social, environnemental ou culturel



Création/lancement : 2011

Créateurs : Nicolas Dabbaghian & François Desroziers

Activité : les prêteurs ne financent pas directement des entreprises mais achètent des parts de la coopérative Spear et reçoivent des dividendes. Le risque est porté par trois banques sponsors (BNP Paribas, Crédit

coopératif et Société Générale), qui examinent les projets et les cofinancent le cas échéant. Avec cette solution originale et réfléchie, le crowdlending propose les mêmes sécurité et liquidité qu'un OPCVM. Dès son lancement, on pouvait considérer que Spear avait trouvé la formule la plus aboutie pour que le crowdfunding se démocratise et que les banques le proposent comme placement à leurs clients. Pourtant, Spear peine à se faire connaître.



*

Autres startups à suivre :

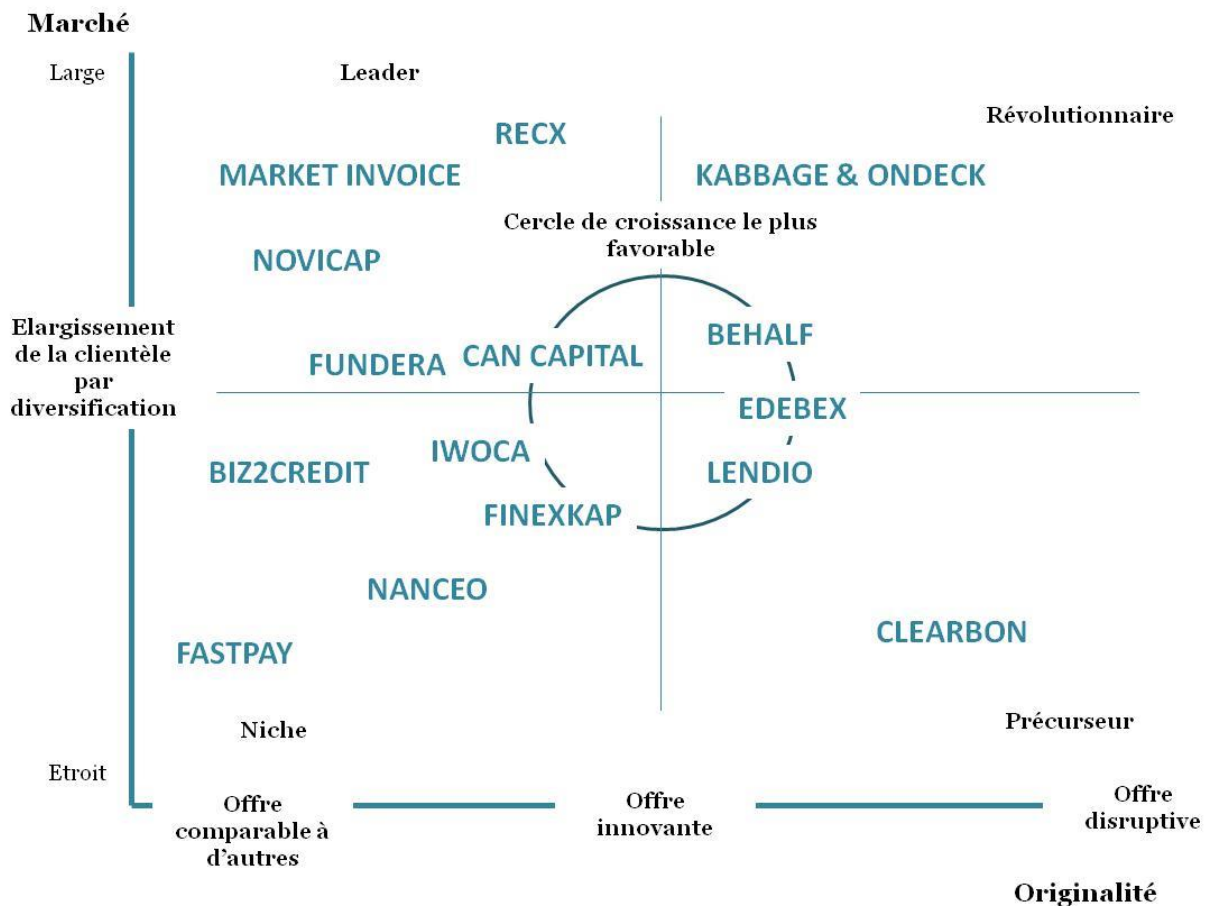
- **EOS Venture** (Paris, 2012) a lancé sa plateforme de crowdequity **Letitseed** et propose aux autres plateformes de gérer et sécuriser leurs flux.
- **AlphaFlow** (San Francisco, 2015) propose aux investisseurs une appli pour gérer leurs engagements dans la finance participative.
- **CrowdStreet** (Portland, 2013) permet aux promoteurs immobiliers de faire appel à la finance participative.

*

Financements des entreprises

Solutions de financement des entreprises – à court terme et mettant le plus souvent en contact celles-ci avec des investisseurs – proposées par d'autres entreprises que des banques.

Positionnement des principales fintech du domaine.



ARGOPAY

Carte de crédit virtuelle



Boston.



Création/lancement : 2013

Créateur : Igor Ostrovsky

Investisseurs : 500 k\$. Seed.

Activité : propose un programme de fidélité aux commerçants qui ne leur coûte rien mais les pousse à accorder des *rewards* (ArgoPay se rémunère sur ceux qui sont utilisés). La startup ne semble plus très active aujourd'hui. Un essai raté ?



*

BEHALF

On demand purchase financing



New York.

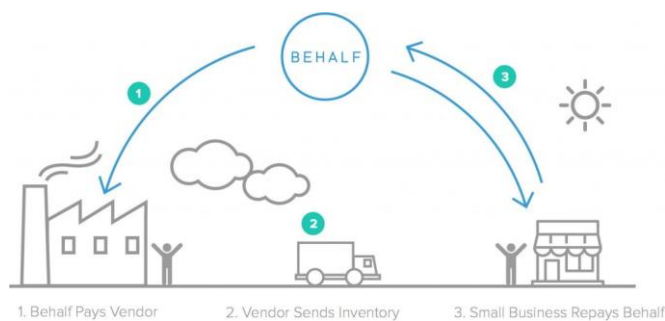


Création/lancement : 2011 (s'est d'abord appelé Zasma).

Créateurs : Benji Feinberg, Shai Feinberg & Jeremy Esekow.

Investisseurs : 306 M\$ (156 M\$ un an auparavant). 11 investisseurs, dont Sequoia Capital & Spark Capital, Jonty Hurwitz, Maverick Ventures Israel, Mission OG, Ron Suber, Victory Park Capital, Soros Fund Management, Vintage Investment Partners & Viola Growth.

Activité : propose des crédits court terme aux PME (jusqu'à 20 000 \$), sur la base d'un processus d'octroi simplifié (4 questions), qui retient 40% des demandes. Permet de la sorte aux entreprises d'obtenir plus de facilités de paiement puisque Behalf paie en fait directement les vendeurs et pousse en ce sens ces derniers à proposer à leurs clients d'utiliser Behalf, ce qui revient pour eux à accorder des facilités de paiement sans en supporter les inconvénients. Les acheteurs paient un surcoût pour leurs achats de 10 à 30 \$ par 1 000 \$. Un schéma intéressant, monté en partenariat avec Comdata et MasterCard. On peine cependant à voir comment Behalf se protège contre le risque de non paiement final.



*

BIZ2CREDIT

Plateforme de prêts pour PME



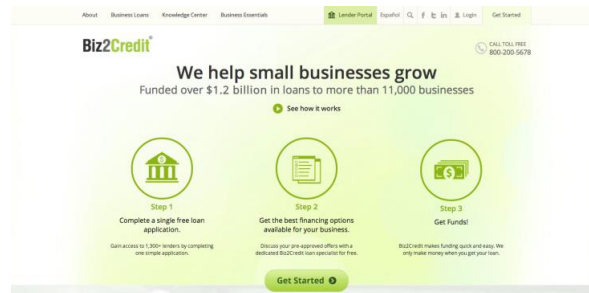
New York.

Biz2Credit

Création/lancement : 2007

Investisseurs : 250 M\$. Aurait levé cette somme en un seul round.
Investisseurs non communiqués.

Activité : une plateforme qui permet la rencontre des entreprises petites et moyennes à la recherche de financement avec les investisseurs. Pour chaque candidat emprunteur un profil est défini sur la plateforme, pour guider les choix des investisseurs. 3 000 prêts sont mis en place chaque mois. Une plateforme comme une autre donc mais qui se distingue par son souci d'accompagnement des PME. Biz2Credit a récemment lancé *BizAnalyzer* qui utilise les *credit scores* de l'agence de rating Dun & Bradstreet. Les emprunteurs accèdent ainsi à leur notation, qu'ils peuvent améliorer. Quant aux prêteurs, ils disposent d'un outil d'appréhension du risque de crédit concernant chaque emprunteur tenant compte des critères d'octroi de 300 établissements.



*

CAN CAPITAL

Financement de fonds de roulement



New York (s'appelait auparavant Capital Access Network).

CAN CAPITAL

Création/lancement : 1998

Investisseurs : 744,5 M\$. 5 investisseurs : Wells Fargo Capital. QED Investors, Ribbit, Accel Partners, Meritech Capital Partners. A levé 650 M\$ lors de son seul dernier round.

Activité : plateforme de financement qui développe ses propres analyses de risques et fournit des prêts, ceux de la Web Bank (Utah, membre du FDIC), ainsi que des avances en fonds de roulement, les *Merchant Cash Advances* : on escompte une partie de son chiffre d'affaires réalisé par carte, avec beaucoup de souplesse pour adapter ses montants de remboursements à des hausses et baisses d'activité. Une idée forte, l'escompte facile de l'activité courante des entreprises, sur laquelle Can Capital a pris une certaine avance mais qui est en passe de se généraliser

(avec Paypal notamment : *Paypal Working Capital*) et qu'en Chine MyBank, filiale d'Ant Financial/Alibaba, a carrément industrialisée.



The screenshot shows a blue header with the text "CAN Capital: Approval Time" and a sub-header "How soon can I get funding?". Below this is an image of a hand writing on a document. Underneath the image, it says "Get funding in 2 days". At the bottom of the screenshot, there is a small logo for "bestcompany.com".

A noter : a investi dans **MeMeMe** (Fairfax, Virginie, 2009) une solution de reconnaissance vocale pour mobile ou service téléphonique.

Can Capital est challengé par **AvidXChange** (Charlotte, Caroline du Nord, 2000), spécialisé dans le financement et la gestion du poste clients, notamment pour la gestion immobilière. Ayant levé 545,3 M\$ auprès de 13 investisseurs, dont MasterCard, AvidXChange a pu être valorisée à 1,4 milliard \$.



*

CLEARBON

Crédits prépayés



San Francisco.

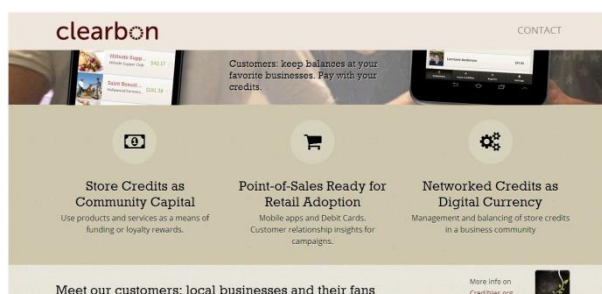
clearbon

Création/lancement : 2012

Créateurs : Arno Hesse, Guillaume Lebleu & Aldebert Wysocki.

Investisseurs : 500 k\$. Seed. A noter, le soutien de l'Atelier de BNP Paribas.

Activité : aide des groupements et associations de PME à développer leurs programmes de fidélité, ainsi qu'à monter des sites de crowdfunding permettant leur financement par des crédits prépayés des clients, convertis en *credibles*, une monnaie virtuelle. Une idée très intéressante, quoique non intuitive et qui pourra prendre du temps pour être comprise. Clearbon paraissait annoncer la deuxième génération du crowdfunding. Malheureusement, ne donne plus tellement de nouvelles depuis des années.



Clearbon et la slow money. Score Advisor, le 16 juillet 2015.

La finance participative semble désormais s'engager dans deux directions très différentes. Selon la première, elle devient de plus en plus globale et se

rationalise. Selon la seconde, elle privilégie un ancrage local et s'efforce d'y servir des intérêts de portée sinon sociale, au moins générale. Dans un précédent billet, nous avons présenté Look&Fin, qui illustre bien la première orientation. Sous la perspective de la seconde, nous nous attacherons ici à parler d'une startup particulièrement intéressante : Clearbon.

Avec la crise, est apparu aux USA un mouvement de « *Slow Money* », nommé ainsi d'après le titre d'un ouvrage de Woody Tasch (2009). Son but est de ralentir la circulation monétaire ou plutôt de la raccourcir, pour retenir l'argent à des échelons locaux, au service de l'économie réelle, plutôt qu'il ne participe à des mouvements spéculatifs sur des marchés globalisés. Avec une première dominante : l'agriculture bio et la nourriture de qualité, le mouvement Slow Money – qui existe désormais dans le monde francophone – est une Alliance globale de toutes sortes d'initiatives et réseaux locaux.



En soi, il n'y a rien là de particulièrement original. Ce type d'initiatives fleurit un peu partout depuis plusieurs années. L'intérêt du mouvement consiste plus proprement à avoir suscité la constitution d'un large réseau fédérateur et de développer un label sous une appellation accrocheuse. Par ailleurs, un site de crowdfunding a été monté pour soutenir directement des exploitants agricoles sélectionnés : Gatheround.



Parmi les fondateurs du mouvement Slow Money, toutefois, l'un a eu l'idée de cofonder la startup Clearbon, de vocation locale et particulièrement tournée vers les commerces d'alimentation de proximité.



A l'adresse de ces commerces, les fondateurs de Clearbon ont eu une idée assez géniale : on achète ses courses en avance et, en contrepartie, on bénéficie de bons d'achat assortis de cadeaux et de réductions. Tout est géré sur un portemonnaie électronique, de sorte que l'usage d'un moyen de paiement n'est pas nécessaire. Les avoirs des clients sont convertis en *Credibles*, une monnaie virtuelle servant d'unité de compte. Aux commerçants, Clearbon offre également la possibilité d'offrir des cartes cadeaux prépayées en *Credibles*.

C'est si simple que l'originalité de la formule s'en trouve masquée. Car Clearbon a mixé les concepts avec brio : sa solution est un programme de fidélité à travers lequel les commerçants peuvent financer leur trésorerie et qui est en même temps ouvert à tous, crowdsourcé. C'est en somme un programme, correspondant à une avance en trésorerie, qui récompense une fidélité future et dont peuvent à ce titre bénéficier de nouveaux clients !

Clearbon a tout en fait d'une solution hybride. C'est une startup de San Francisco créée par trois Européens, dont deux Français (l'un a fait HEC et le second le CNAM). On ne sait pas trop s'il faut parler d'une plateforme de finance participative développant un mode de financement nouveau pour les commerces ou d'un établissement spécialisé dans le financement des TPE faisant également appel à la finance participative. Locale, tournée vers une communauté de commerces de proximité dans plusieurs villes américaines et leurs clients, la solution est néanmoins de portée tout à fait générale et l'on voit mal ce qui pourrait l'empêcher de se développer à une très large échelle. De fait, des solutions du même genre se rencontrent déjà sur des plateformes de financement participatif françaises. Clearbon a eu cependant le mérite de packager ce nouveau mode de financement et il va à présent pouvoir l'étoffer.

Dans la faune actuelle des startups fintech, empruntant à plusieurs *patterns* différents de financement, Clearbon évoque à ce stade une étrange bestiole, une sorte d'ornithorynque. Mais alors que pour les biologistes l'animal représente une aberration évolutive, Clearbon pourrait bien annoncer ce à quoi ressembleront demain les acteurs financiers.

Dans un esprit assez proche et de manière beaucoup plus simple, **Perka** (Portland Oregon, 2011), acquis par First Data Corporation en 2013, a réinventé le crédit en compte sous format électronique pour les commerces de proximité.



*

eDEBEX

Affacturation en ligne et en crowd



Bruxelles.



Création/lancement : 2013

Créateurs : Xavier Corman & Aissa Laroussi.

Activité : solution de financement participatif permettant de céder des factures émises avant leur date de paiement. Les factures éligibles vont de 2 500 à 99 000 €. Vendeurs et acheteurs doivent s'abonner (150 €). Sur le montant de chaque créance cédée, la plateforme retient 25 € de frais fixes et 2,5% du montant, ce qui inclut une assurance crédit de la créance.

Edebex, startup belge atypique. Score Advisor, le 9 décembre 2016.

Entrepreneur bruxellois, Xavier Corman connaissait bien les problèmes de trésorerie qu'affrontent les petites entreprises. Cela lui a donné l'idée de cofonder, avec trois partenaires, Edebex, une plateforme en ligne sur laquelle les entreprises peuvent céder leurs factures à des investisseurs, de manière particulièrement intéressante et commode. Ces dernières années, de nombreuses solutions de financement alternatives sont apparues pour les entreprises. Mais la plupart sont très chères ou très sélectives. Edebex évite

d'être l'un et l'autre et rappelle que, quand elle est la plus utile, l'innovation apporte une vraie simplification.

Edebex s'adresse prioritairement à la clientèle des petites entreprises qui, on le sait, peinent souvent à obtenir des financements bancaires à la hauteur de leurs besoins, qui accèdent difficilement à l'affacturage et encore moins au crowdlending – Unilend ou Lendix ne financent guère plus de 1% des dossiers qu'ils reçoivent.



Or beaucoup de petites entreprises sont les prestataires ou sous-traitants d'entreprises ayant une bien plus importante stature qu'elles. Qui présentent en tous cas un bien meilleur risque de crédit. A partir de là, c'est sa particularité, Edebex a retenu le principe d'une cession sans recours des factures – la seule condition est que la prestation ait été engagée ou réalisée (les factures d'acompte ne sont donc pas acceptées). La facture disparaît ainsi du bilan du cédant et, en cas de non paiement, l'acheteur ne peut se retourner que sur le tiré. Une assurance crédit couvre néanmoins son risque, qui est incluse dans la commission que retient Edebex et qui est donc payée par le cédant.

Les avantages d'une telle solution sont importants : Edebex n'a pas d'analyse de risque à mener sur les cédants, de sorte que ces derniers, dès lors qu'ils travaillent pour de bons risques, sont assez sûrs de pouvoir trouver preneurs pour leurs factures. Enfin, la décote appliquée aux factures, couvrant en

partie le risque sur les cédants, est bien moindre que celle qu'appliquent les plateformes comparables. Tout en proposant aux acheteurs un rendement annuel moyen de 10%, Edebex ne retient au total aux cédants que de 3% à 4% du montant de leurs factures, commissions comprises – quand des décotes de 13% à 15% ne sont pas rares sur des sites comme MarketInvoice. Par ailleurs, Edebex développe un algorithme d'analyse des factures elles-mêmes, afin de prévenir tout risque de non-paiement.

Les banques comptent parmi les principaux acheteurs d'Edebex mais elles ne sont pas les seules. Selon le droit français, l'achat d'une facture est assimilable à un crédit et est donc réservé aux établissements du même nom, ainsi qu'aux fonds de titrisation (c'est la solution qu'a retenue **Finexkap**, qui achète les créances et les titrise). Cette restriction n'existe pas dans le droit belge cependant et Edebex – qui a néanmoins étendu ses activités en France, comme au Luxembourg et aux Pays-Bas – en tire parti.

Au total, sans tapage médiatique, Edebex, véritablement lancé depuis 2014, a déjà financé plus de 65 millions € de factures. Mais en quoi cette startup est-elle atypique ?

Quand on parle startup, en général, on pense à de très jeunes gens bien diplômés proposant des solutions technologiques de rupture voulant initier les comportements de demain. Les créateurs d'Edebex, eux, disposent d'une certaine séniorité. Ils connaissent d'expérience les problèmes des entrepreneurs et cela se sent immédiatement : ils ont cherché à développer une solution qui soit véritablement simple, c'est-à-dire immédiatement utile.



Sous certaines conditions que nous avons présentées, en effet, la plateforme semble avoir été particulièrement conçue pour permettre aux entrepreneurs de trouver un financement facilement, donc avec un bon degré de certitude. En regard, il suffit d'aller sur une plateforme de crowdlending. Faire une demande de financement y est facile mais, pour les entrepreneurs, cela ne représente pas une solution simple, au sens où ils ne peuvent facilement avoir la certitude que leur demande de financement aboutira. Du fait de la sélectivité qu'exercent les plateformes mais aussi parce que ces dernières ne sont nullement explicites quant à leurs critères d'analyse et de sélection. A ce compte, il est plus simple de s'adresser à son banquier, quoique depuis des années, les chargés de compte disposent de moins en moins de pouvoir et sont même de moins en moins sûrs de la bonne fin qui sera donnée aux demandes de leurs clients.

Normalement, sur un marché crucial, comme celui du financement des entreprises, l'emporte celui qui fournit la solution non pas la plus smart, ni même la plus facile, mais la plus sûre. Edebex pourrait avoir beaucoup d'avenir.

*

FINEXKAP

Affacturation en ligne pour PME



Création/lancement : 2012. Lancement en janvier 2015.

Créateurs : Arthur de Catheu & Cédric Teissier.

Investisseurs : 19 M\$. 4 investisseurs : FinSight Ventures, GLI Finance, Kima Ventures & SGH Capital.

Activité : à travers une plateforme en ligne, Finexkap élimine les barrières à l'entrée (lourdeurs des processus, garanties demandées, engagements de durée et de volume, ...) des PME sur le marché de l'affacturage – lequel ne concerne que 3% des PME en France, contre 10% au Royaume-Uni, alors que la France est le troisième marché mondial de l'affacturage. Finexkap se rémunère en retenant 2,49% min. des fonds procurés aux cédants.

La démarche repose sur des modèles d'appréciation des risques propres et sophistiqués car Finexkap opère comme un véritable factor : elle achète les créances aux cédants. C'est ce qui la distingue des autres plateformes de cession de créances et ce qui lui permet notamment de titriser les factures pour les céder de manière plus conforme aux pratiques du marché.



*

FUNDERA

Courtage en crowdlending



New York.



Création/lancement : 2013

Créateurs : Andres Moran, Rohan Deshpande & Jared Hecht.

Investisseurs : 18,9 M\$. 13 investisseurs, dont Box Group, Khosla Ventures, First Round, Lerer Ventures, SV Angel, David Rosenblatt & Susquehanna Growth Equity.

Activité : courtier en prêts pour TPE, les orientant par rapport aux différentes plateformes de crowdlending, dont la floraison appelait en effet une réponse en termes d'accompagnement des emprunteurs.



*

KABBAGE

Financement automatisé de petites et moyennes entreprises



Atlanta.



Création/lancement : 2009

Créateurs : Kathryn Petralia, Marc Gorlin & Rob Frohwein.

Investisseurs : A levé 1,6 milliard \$ auprès de nombreux investisseurs comme Credit Suisse, Mohr Davidow Ventures, BlueRun Ventures, Thomvest Ventures, UPS Strategic Enterprise Fund, Lumia Capital, The TCW Group, Victory Park Capital, Santander InnoVentures, ING Group, Scotia Bank, SoftBank + individuels.

Activité : une méthode originale d'analyse de risque et des process entièrement automatisés permettent à Kabbage d'accorder des crédits aux entreprises en quelques minutes, y compris à partir d'un mobile. Pas de *hidden fees* mais un financement cher. Pas de comptes à produire par les

entreprises mais une analyse de crédit très intrusive via l'accès aux données d'activité courante.



*

MARKETINVOICE

Affacturation en ligne



Londres.



Création/lancement : 2010

Créateurs : Charles Delingpole, Ilya Kondrashov & Anil Stocker

Investisseurs : 37,7 M\$. 5 investisseurs : P. Forster, VC NorthZone, W. Kirby, British Business Bank & MCI Capital SA.

Activité : à travers la plateforme, les entreprises peuvent proposer à des investisseurs de financer leurs factures en ligne. Les factures peuvent être fractionnées. Le pourcentage de créances non réglées ne dépasserait pas 1,5% (MarketInvoice assure le recouvrement). A servi de modèle à eDebex, dont la solution paraît néanmoins plus aboutie (voir ci-dessus). Par

ailleurs, semble cher pour les entreprises (qui doivent supporter une décote moyenne des factures de 15%). La plateforme a néanmoins du succès.



A noter : pour soutenir les PME, le Gouvernement britannique a choisi d'intervenir, comme simple investisseur, à travers MarketInvoice en 2013.

*

ONDECK

Financement de petites et moyennes entreprises



New York.



Création/lancement : 2007

Créateur : Mitch Jacobs.

Investisseurs : après avoir levé 428 M\$ auprès de 18 investisseurs (dont Tiger Global Management, First Round, Institutional Ventures Partners, Contour Ventures Partners, Industry Ventures, Peter Thiel, Google Ventures, RRE Ventures, SAP Ventures, SF Capital, Village Ventures, Khosla Ventures + Debt Keybank, Deutsche Bank, Square 1 Bank, Fortress Investment Group, Goldman Sachs), OnDeck est entré en bourse en

décembre 2014. Continue à porter 190 M\$ d'investissement auprès de 13 investisseurs (parmi ceux listés ci-dessus).

Activité : pratiquement la même offre que celle de Kabbage, présenté ci-dessus et des investisseurs encore plus nombreux. Normal, pour les TPE, OnDeck est encore plus cher !



A noter : a noué un partenariat avec BBVA Compass.

*

Autres plateformes de prêts et financement de fonds de roulement :

- **LSQ Funding Group** (Maitland Floride, 1996) : financement du poste clients des entreprises. Revendique la place de leader aux USA pour des financements allant de 5 000 à 50 M \$. A levé 140 M\$ pour financer son développement.



- Une place de marché pour fonds de roulement : **C2FO** (Leawood Kansas, 2008). Revendique la place de leader mondial. A levé près de 200 M\$.



- **Creancio** (Paris, 2015) propose de racheter leurs factures aux TPE/PME. Les financements sont assurés par des investisseurs a priori non bancaires (assurances, family offices, ...). Le recouvrement des impayés reste à la charge des entreprises cédantes.



- **Credibly** (Troy Michigan, 2010) propose également des prêts de fonds de roulement aux petites entreprises, y compris celles qui ont moins d'une année d'existence.
- Fonds de roulement pour TPE : **Moula** (Melbourne, 2013).
- Une plateforme de cession de factures pour les entreprises : **PayMe**, lancée par **Aztec Exchange** (Dublin, 2012).
- Prêts en ligne aux TPE : **Prospa** (Sydney, 2012).
- Plateformes de prêts conso et pour entreprises en Chine : **Renrendai** (Beijing, 2010. Voir présentation ci-dessus) et les différentes marques du groupe **Pintec** (Beijing, 2012, 103 m\$ de

fonds levés) : Dumiao, Xuanji & surtout **Jimubox** (Beijing, 2013, valorisée à plus d'1 milliard \$).

- La plateforme de prêts en ligne indienne **LendingKart** (Ahmedabad, 2014), qui a acquis une autre plateforme : **KountMoney** (Bengaluru, 2015).
- Au Mexique, **ePesos** (Monterrey, 2014), qui accorde entièrement sur mobile des micro-prêts (dont avances sur salaires aux employés) aux commerces et TPE, a reçu le soutien de Santander InnoVentures (6 M\$).
- Prêts aux PME : **Spotcap** (Berlin, 2014. Mais opère en Espagne, Hollande, UK et Australie. A levé 113 M\$).
- Plateforme de e-banking pour TPE et freelancers : **Monaize** (Paris, 2017).

NoviCap (Londres, 2014) propose l'escompte de factures d'entreprises à des investisseurs. La plateforme couvre le risque et assure le recouvrement éventuel. Le système, d'une grande commodité, retient 10% du montant du montant en caution avant paiement final.



Iwoca (Londres, 2011), présente en Allemagne, Espagne, Pologne et Royaume-Uni, propose des prêts de trésorerie flexibles (remboursables à tout moment) et sans garanties aux PME. Iwoca a levé près de 160 m\$.



Lendio (South Jordan Utah, 2006) est une plateforme qui met en contact les PME avec des investisseurs en voulant que ceux-ci soient mis en compétition face aux entrepreneurs. C'est dimension de comparateur, développé par une plateforme de prêts est assez originale. Lendio a levé 51 M\$ auprès de 11 investisseurs et a acquis une autre plateforme, **Business Bounce** (Woodbury New York, 2003)..



Financements spécialisés par secteurs :

FastPay (Los Angeles, 2009), qui compte Citi et Wells Fargo parmi ses investisseurs, fournit une solution de liquidité et de fonds de roulement à l'industrie des médias digitaux. Cela illustre le fait qu'un certain nombre des sites alternatifs de crédit, comme ceux de crowdlending, peuvent devenir autant de « faux-nez » des banques à l'adresse de certains segments de clientèle.



Enfin, de manière originale, **Aspire Financial** (Toronto, 2015) permet aux sites de prêts en ligne et aux places de marchés d'être connectés aux investisseurs institutionnels.

Quant à **Blackmoon Financial Group** (Moscou, 2015), il propose une solution de *Marketplace Lending as a Service* (MPLaaS).

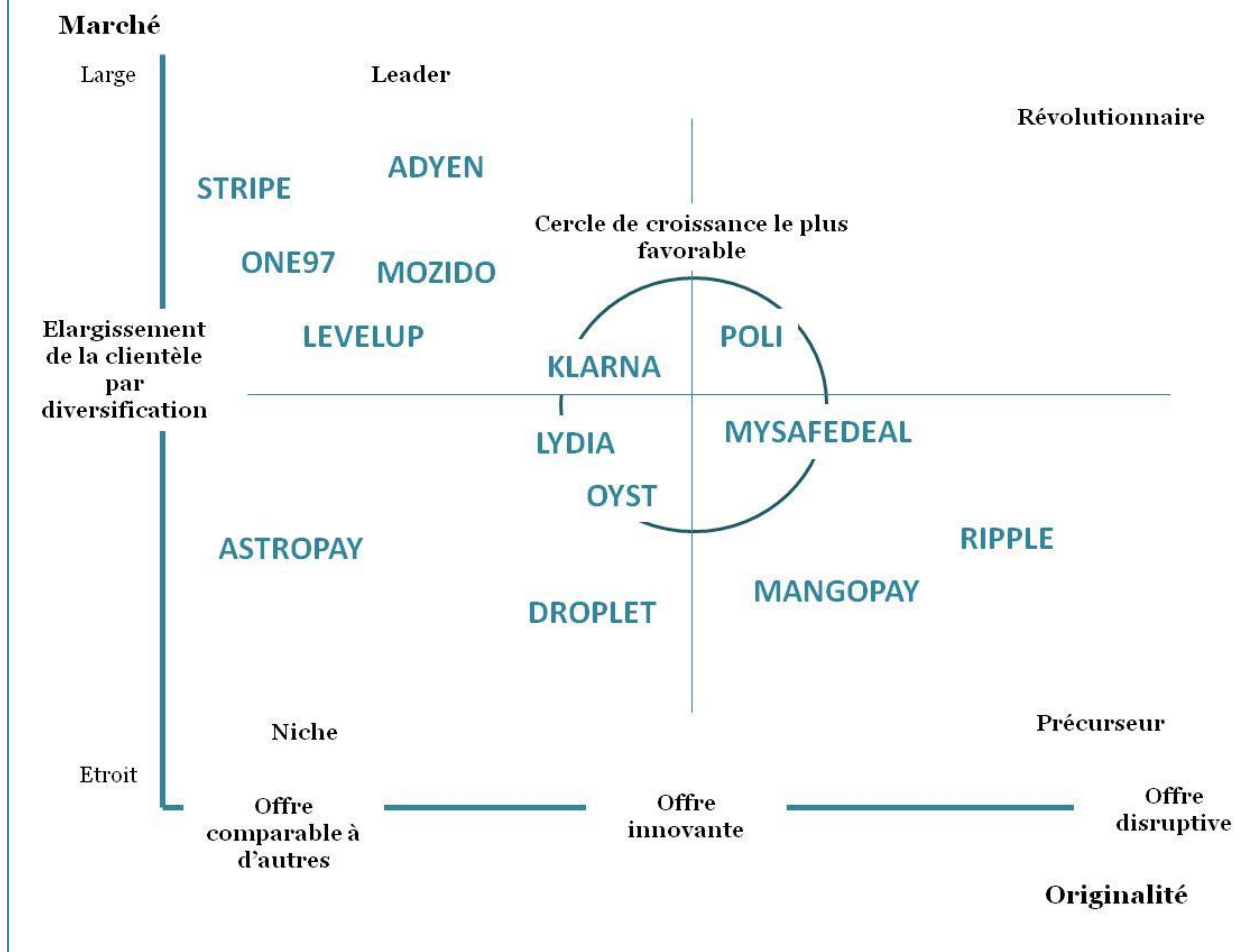


*

Paiements en ligne

Les services de paiement sur internet sont très nombreux. Suivant l'exemple de PayPal, ils s'efforcent de proposer des solutions plus commodes et moins chères que celles que proposent les banques classiques. En France, plus de la moitié des sites de e-commerce ont ainsi choisi une solution autre que celle de leur banque. Très vite, les nouveaux acteurs, en plus des paiements, se sont efforcés de proposer des outils de marketing et de fidélisations aux e-commerces.

Positionnement des principales fintech du domaine.



ADYEN

Plateforme de paiement pour le e-commerce



Amsterdam.

adyen

Création/lancement : 2006

Créateur : Pieter Does.

Investisseurs : 266 M\$. 5 investisseurs : Index Ventures, Iconiq Capital, Temasek Holdings, Felicis Ventures & General Atlantic. La valorisation de Adyen a pu dépasser 2 milliards \$. Adyen s'est introduit en bourse sur l'Euronext Amsterdam Exchange en juin 2018.

Activité : permet aux e-commerces d'être payés dans 187 devises à travers une appli mobile et une solution de mPos, ainsi qu'un outil de PFM pour le suivi des transactions et la gestion des comptes. Avec plusieurs bureaux dans différents pays, Adyen sert déjà plus de 4 500 commerces et a su séduire de grandes références de l'économie digitale comme Facebook, Uber, Netflix, Spotify, KLM, Booking.com ou Dropbox. Adyen pourrait devenir énorme !

About Adyen

- Adyen provides payment services to Merchants. Adyen has accepted payments from shoppers in almost 200 countries in over 165 currencies
- Offices in NL (HQ)  Germany  USA 
Singapore  Brazil 
- Serial entrepreneurs (ex-team Bibit), 100+ People - High concentration of industry experts . Profitable Company
- Dependent on time of day 10-100 transactions per second
- High profile tech company - for high end market
- Managed solution - not just connections to methods



*

CLINKLE

Plateforme de paiement par mobile



San Francisco.



Création/lancement : 2011

Créateur : Lucas Duplan.

Investisseurs : 30,5 M\$. 22 investisseurs, dont Index Ventures, Accel Partners, Intuit, Highland Capital, Intel Capital, StartX + une vingtaine d'autres investisseurs, dont Richard Branson, Andreessen Horowitz, Peter Thiel.

Activité : disposant de gros moyens, a finalement proposé un wallet semblable à beaucoup d'autres, dont le lancement a été un flop. Dans les précédentes versions du présent document, nous écrivions : « en 2014,

Clinkle était l'une des startups qui attiraient le plus les investisseurs. On peut se demander pourquoi ! ». Finalement, Clinkle a été fermé.

*

DROPLET

Portefeuille électronique gratuit



Birmingham & Londres.



Création/lancement : 2011. S'appelait d'abord « Settle » mais a dû changer de nom sous la pression de IZettle. « Droplet » désigne une petite application qui se déclenche lorsqu'on dépose un fichier sur une icône.

Créateurs : Steffan Aquarone & Will Grant.

Investisseurs : 2,39 M\$. 4 investisseurs : Ascension Ventures Ltd, Crowdcube, Finance Birmingham & London Co-Investment Fund.

Activité : propose un e-wallet gratuit. Solution testée à Birmingham avec 2 500 utilisateurs et 60 commerçants. Lancement à plus grande échelle en 2013 avec l'appui de Chiltern Railways & Airparks. Droplet ambitionne de révolutionner les paiements comme Skype l'a fait pour les communications téléphoniques internationales et affiche sa volonté de créer une communauté d'utilisateurs, à travers un open social forum notamment. Pas de commissions demandées aux commerçants ni de frais perçus sur

l'alimentation du wallet. Rémunération uniquement sur le *float* réalisé à partir de l'argent laissé sur les comptes. Système commode de saisie des bénéficiaires par QR Code (évite l'utilisation d'une carte de crédit). La solution a ainsi un certain nombre d'atouts. Pour le moment, cependant, son impact paraît très limité.



*

LEMON WAY

Paiements e-commerce et places de marché



Création/lancement : 2007

Créateurs : Antoine Orsini, Damien Guermonprez & Sébastien Buret.

Investisseurs : 10,5 M€. 2 investisseurs : Breegak & SpeedInvest. Levée de fonds très récente. Avait jusque là autofinancé son développement.

Activité : développe des solutions de paiement et de collecte de fonds pour places de marché en ligne, plateformes de finance participative, carsharing, ... Travaille essentiellement en marque blanche pour 11 000 e-

commerces, 1 400 places de marché en ligne et des grands comptes comme Solocal, CNP Assurances ou la Fédération Française de Football (collecte des cotisations et adhésions). A également noué des partenariats avec BNP Paribas, Banco Sabadell, le CIC ou la Banque postale. Avec 11 millions € de chiffre d'affaires en 2017, Lemon Way emploie 85 personnes et a ouvert des bureaux à Londres, Barcelone, Berlin et Turin. Ayant géré 1,4 milliard € de transactions en 2017, pour 4,4 millions d'utilisateurs de ses services, Lemon Way revendique le titre de première fintech française.



*

LEVELUP

m-payment



Boston.



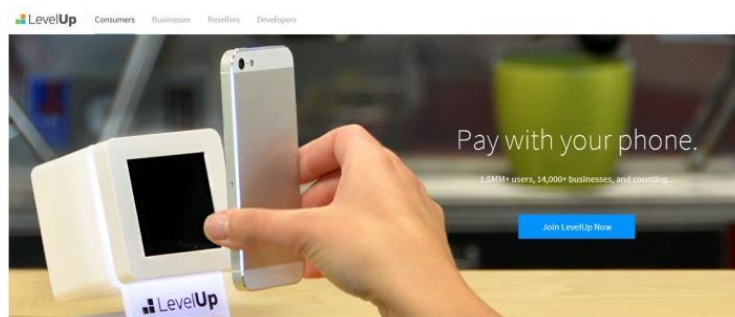
Création/lancement : 2011

Créateur : Seth Priebatsch.

Investisseurs : 107 M\$. 9 investisseurs, dont Deutsche Telekom, JP Morgan Chase, Balderton Capital & CentreCredit Bank.

Activité : permet particulièrement aux restaurants de prendre des réservations sur mobile, d'être payés et de développer un programme de fidélité (les restaurants étant moins facturés qu'avec les banques, à 1,95% de commissions, ils sont invités à rétrocéder la différence à leurs clients).

Un temps donné pour avoir été acquis par Capital One, LevelUp est visiblement reparti et tisse des partenariats avec Chase Pay, Facebook ou Google, qui peuvent être autant de prescripteurs de clients pour les restaurants.



Beaucoup de compétiteurs mais une position de quasi leader et un positionnement très représentatif de contournement des banques pour passer à un système « 3 coins », en associant plateforme de paiement et de e-commerce sur mobile. **Zoop** (Wilmington, USA, 2012) en fournit un autre bon exemple.

*

LYDIA

Paiement mobile et P2P



Création/lancement : 2013

Créateurs : Cyril Chiche & Antoine Porte.

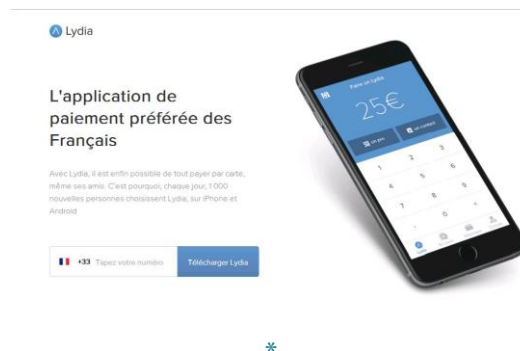
Investisseurs : 29,2 M\$. 2 investisseurs : NewAlpha Asset Management & Oddo & Cie. A plus que doublé sa levée de fonds avec l'entrée de CNP Assurances en février 2018.

Activité : appli mobile qui ne propose pas un compte à alimenter mais qui débite directement une carte bancaire, Lydia comptait 1,4 million d'utilisateurs en France fin 2017, dont 80% sont âgés de 18 à 35 ans (avec une très forte croissance en 2016, puisque Lydia ne comptait que 200 000 utilisateurs fin 2015) et revendique 2 500 points d'acceptation, chez des petits commerçants, des professions libérales ou encore sur des campus.

En septembre 2016, Lydia a également lancé une carte de paiement MasterCard internationale dont le paramétrage des fonctionnalités (paiement sans contact, blocage de la carte, modification des plafonds de paiement et de retrait, etc.) est, via l'appli mobile, à la main non plus de la

banque mais de l'utilisateur. Sachant que l'appli de Lydia est directement liée à une carte bancaire, on peut néanmoins se demander quel est exactement l'intérêt de disposer ainsi d'une autre carte, qui n'est pas gratuite – seulement le fait de pouvoir en changer soi-même les modalités ?

Quoi qu'il en soit, Lydia vise 600 000 clients nouveaux en 2018 et tisse pour cela des partenariats, comme avec **Moonshot**, une assurtech dédiée au e-commerce.



MOZIDO

Paiements par mobile et fidélisation



Austin.



Création/lancement : 2005

Créateurs : Michael A. Liberty.

Investisseurs : 307 M\$. 5 investisseurs : HRH Sheikh Nahyan, MasterCard, Tiger Management Corporation, Tomorrow Ventures, Wellington Management. La valorisation de Mozido a dépassé 1 milliard \$.

Activité : solution de paiement sur mobile en marque blanche et services marketing (programmes de fidélité pour les TPE). Mozido a résolument ciblé les marchés émergents (Mexique, Asie du Sud-Est, ...), suscitant dès le début l'intérêt d'investisseurs comme Eric Schmidt, ancien CEO de Google, à travers Tomorrow Ventures.

A noter : Mozido a acquis **NettCash** (Harare, Zimbabwe), un wallet ; **PayEase** (Santa Clara, 2000), l'une des premières solutions globales de paiement en ligne lancée en Chine, où 23 banques l'ont adoptée ; **Corfire** (Alpharetta, Georgia, 2011), une solution de m-commerce et **StickyStreet** (Washington DC, 2008) une solution pour développer des programmes de fidélité et des cartes cadeaux. Ces acquisitions sont assez représentatives de la manière dont les opérateurs de paiement en ligne vont tenter d'élargir leur offre.



*

POLI PAYMENTS

Paievements en ligne

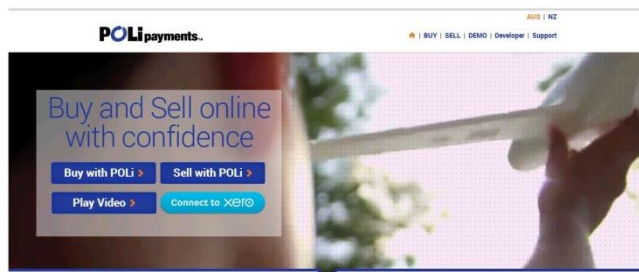


Melbourne.



Création/lancement : 2006

Activité : un simple cordon pour réaliser des paiements instantanés en ligne auprès des commerçants qui acceptent la solution, à partir de son compte bancaire, donc sans carte ni portefeuille électronique. Pas de registration, pas de mot de passe. Service gratuit (1% sur le montant des transactions est prélevé aux commerçants). Extension en cours aux paiements de factures.



Des solutions appochantes ont été développées par **GoCardless** (Londres, 2011, 47,3 M\$ levés) et **Paycento** (Bruxelles, 2010), qui a néanmoins été fermé.

Poli, un cas d'école en matière d'innovation dans les paiements.

Score Advisor, 28 août 2014.

Depuis 2006, est active en Australie et en Nouvelle-Zélande une solution de paiement en ligne à côté de laquelle utiliser Paypal paraît lourd et compliqué ! En matière d'innovation, Poli Payments, une startup basée à Melbourne, représente un véritable cas d'école.

Avec Poli tout est très, très, simple. Chez les commerçants en ligne qui acceptent la solution (ils sont déjà nombreux et importants), vous cliquez sur une icône « *Pay now* ». Vous êtes alors basculé sur le site internet de votre banque. Vous accédez à votre compte et effectuez un virement en utilisant un formulaire correspondant à votre achat. Vous recevez une confirmation émise par le commerçant. Voilà tout !

Vous venez de payer en ligne sans utiliser une carte ou un portefeuille électronique. Vous n'avez pas quitté le site marchand, n'avez entré aucun mot de passe sinon celui pour accéder à votre compte en ligne. Vous n'avez pas eu besoin de télécharger une application. Vous n'avez fourni aucune information à Poli. Pour les acheteurs, Poli est gratuit. 1% est prélevé aux commerçants sur le montant des transactions.

On a été tenté de décrier la solution pour son manque de sécurité, son exposition à des risques de détournement, ce qui nous semble assez exagéré par rapport à la plupart des autres solutions. Mais Poli paraît sans doute une solution trop belle pour être vraie. On se dit qu'il doit bien y avoir une faille. En Europe, 28 banques ont décidé d'élaborer une solution comparable avec MyBank dans le cadre de l'EBA Clearing. Mais, d'emblée, il semble que le schéma sera loin d'être aussi simple et, compte tenu du nombre de participants, que sa réalisation demandera « un certain temps ».

Poli représente un véritable cas d'école et l'on peut comprendre que l'ancienne responsable de Paypal Australie, Bonnie Boezman, ait finalement choisi de prendre les rennes de la startup.

Poli répond à un besoin évident car beaucoup d'internautes n'aiment pas utiliser leur carte bancaire en ligne, tandis que les portefeuilles électroniques sont encore peu répandus.

Poli propose une solution universelle, alors que les portefeuilles électroniques doivent élaborer leur propre réseau d'acceptation. Poli propose simplement aux commerçants de connecter directement leurs clients à leur banque, sans que celle-ci soit davantage impliquée, de sorte que, simple cordon, Poli peut rallier à sa solution pratiquement autant de banques qu'il veut.

Les extensions possibles d'une telle solution sont nombreuses et assez évidentes : Poli a lancé un système comparable pour les paiements PtoP sur Facebook et il se lance également dans le règlement de factures.

L'utilisation de Poli est instantanée. C'est peut-être ce qui la singularise le plus désormais : pas de registration, pas d'identification, pas de mot de passe, ce qui devient de plus en plus rare sur le web, où partout nous sommes invités à remplir des bases clients, avec pour plus visible effet de recevoir des messages d'information et de promotion qui passent directement à la corbeille ou dans nos spams.

Enfin, Poli est gratuit pour les acheteurs. Il le met astucieusement en avant alors que c'est bien le moins puisque, finalement, Poli ne fait pratiquement rien ! Il nous invite seulement à faire des virements depuis notre compte en banque pour régler nos achats en ligne. A cet effet, il a mis en place un assez simple cordon pour que cela s'arrange facilement et il est vrai que ne l'aurions pas fait sans cela mais c'est tout ! La solution est totalement opportuniste mais il fallait y songer. Les banques, qui devraient l'avoir développée depuis longtemps, ne l'ont pas imaginée.

Reprenons : une réponse forte à un besoin + une solution universelle + de nombreuses extensions possibles + transparence et instantanéité d'usage + gratuité, combien de solutions nouvelles de paiement connaissez-vous qui répondent à ces cinq critères ?

A vrai dire, un sixième critère doit être pris en compte, qui est la clé de tous les autres et qui tient au fait qu'en Australie et Nouvelle-Zélande des commerces bien implantés (Virgin Blue, Air New Zealand, ...) et même le gouvernement néo-zélandais ont accepté de travailler avec une startup qui n'avait pas dix années d'existence. Il n'est pas du tout certain qu'il en irait de même en France...

*

STRIPE

e-payments



San Francisco.



Création/lancement : 2010

Créateurs : Patrick & John Collison.

Investisseurs : après avoir levé 478 M\$ auprès de 24 investisseurs, dont Khosla Ventures, Sequoia Capital, Founders Finance, Peter Thiel, Allen & Cy, General nCatalyst Partners, Andreessen Horowitz, SV Angel, Y Combinator, Stripe a été reprise par Heavybit.

Activité : plateforme de paiement en ligne fournissant des API. A longtemp s été une des startups les plus en vue, bien qu'il était difficile de déterminer de quels avantages elle disposait effectivement face à de nombreux concurrents, comme **Braintree** (acquis par Paypal) par exemple. Il est difficile de savoir où Stripe en est aujourd'hui.



A noter : a procédé à 7 acquisitions, essentiellement tournées vers l'accompagnement des entreprises en ligne.

*

Autres plateformes de paiement en ligne :

- Une plateforme de paiement en ligne australienne : **Assembly** (Collingwood Victoria, 2013), qui a compté Kima Ventures (Xavier Niel) parmi ses investisseurs et qui a surtout reçu le soutien de Westpac.
- **AstroPay** (Londres, 2009) sécurise les paiements en ligne dans dix pays d'Amérique latine et permet ainsi d'acheter localement sur des sites internationaux en multidevises.



- Une solution de paiement en ligne sécurisée qui utilise l'intelligence artificielle : **Callsign** (Londres, 2011).
- **Credorax** (Southborough Massachusetts, 2008), a déjà levé 80 M\$.
- **Drop** (Toronto, 2015) est une plateforme de rewards. On lie sa carte bancaire à son appli et à chaque paiement chez des commerces partenaires, on obtient des rewards. Drop fonctionne ainsi avec Costco, Starbuck et Instacart. Il a levé 31 M\$ auprès de 17 investisseurs.



- Une solution française d'encaissement pour PME en SaaS : **Factomos** (Paris, 2011).
- **Klarna** (Suède), qui gagne une stature de leader européen. Ayant levé près de 636,7 M\$ (dont 300 en 2017) et ayant vu Visa rejoindre son pool d'investisseurs, Klarna était la fintech européenne la plus capitalisée fin 2017. Klarna a acquis les solutions de paiement en ligne allemandes **Sofort AG** (Gauting, 2005) et **BillPay** (Berlin, 2009), ainsi que la solution de paiement PtoP **Cookies App** (Berlin, 2015). La valorisation de Klarna a dépassé les 2 milliards \$.



Klarna

- **Judopay** (Londres, 2012), une solution de paiement par mobile.
- **LoopPay** (Woburn Massachusetts, 2013), plateforme de m-commerce, a été acquise par Samsung en 2015.
- **Mangopay** (Luxembourg, 2013) est une plateforme de paiement dessinée pour les places de marché, les sites de finance participative et l'économie du partage. Elle a été acquise par le Crédit Mutuel Arkea en 2015.



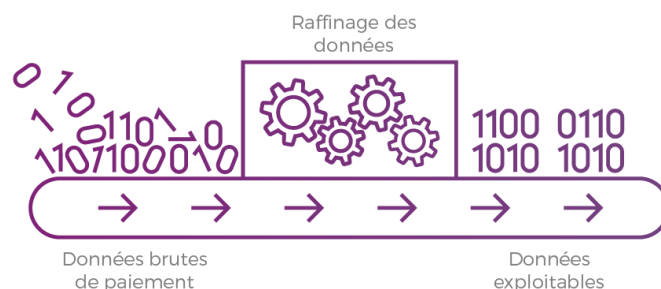
- **One97** (New Delhi, 2000) propose *Paytm*, première solution de paiement par mobile et en ligne en Inde. One97 a déjà levé 2,5 milliards \$ (dont plus d'un milliard en 2017), auprès de 9 investisseurs, dont Alibaba, Intel Capital, la Silicon Valley Bank et Softbank.



- **Oyst** (Londres, 2016), permet le paiement en ligne en un click sur les sites partenaires (pas de mot de passe, on s'identifie avec son n° de téléphone après avoir ouvert un compte chez Oyst et fourni ses coordonnées bancaires à cette occasion).



- **Paydiant** (Wellesley Massachusetts, 2010), acquis par PayPal en 2015 est un wallet, proposé en marque blanche, qui offre paiements mobile, programmes de fidélité et d'autres services aux commerces.
- Une solution de paiement mobile avec des machines (parkings, etc.) : **PayRange** (Portland, 2013).
- **Satispay** (Milan, 2013)
- **Skrill** (Londres, 2001) a été acquise par **PaySafe**.
- **Technoactivity** (Madrid, 2012)
- Une solution focalisée sur la détection de fraudes : **Trustev** (Cork, 2013) a été acquise par TransUnion.
- Après avoir levé plus de 74 M\$, **WePay** (Redwood Californie, 2008), plateforme intégrée de paiement en ligne, a été acquise par JP Morgan Chase.
- En Afrique du Sud, **Zoona** (Cape Town, 2009) développe des solutions de paiement, encaissement et transferts sur mobile.



Solutions proposées aux institutions financières en marque blanche : **Triotech** (Gurgaon, Inde, 2009) et **Prairie Cloudware** (Omaha, 2013).

Il existe plusieurs solutions françaises en marque blanche : **Antelop Solutions** (La Poissonnière Bretagne, 2014), **Bankable** (Londres, 2010), **Lemon Way** (Montreuil, 2007), **Treezor** (Levallois-Perret, 2015). **MoviDone** (Strasbourg, 2011) développe des solutions web et mobile dont **Easy Transac**, une plateforme de paiement à tarifs concurrentiels pour le e-commerce. **Limonetik** (Paris, 2007) est une plateforme de paiement online qui permet le règlement des achats sur les sites de e-commerce avec des moyens de paiement alternatifs : programmes de fidélités, cartes cadeaux, listes de mariage, cartes prépayées... Ses solutions sont commercialisées par Ingenico, qui a pu ainsi compléter son offre.



Solutions Card to mobile :

Sequent Software (Santa Clara CA, 2010), qui a acquis **Vivotech** (Redwood CA, 2001), développe une appli pour mobile permettant les paiements sans contact et, pour les commerces affiliés, des actions marketing et la gestion de programmes de fidélité. Dans le même genre, voir aussi **Yoyo Wallet** (Londres, 2013) et **Ixaris Systems** (Londres, 2002).

Plastiq (San Francisco, 2012, a levé 56 m\$) est une plateforme en ligne qui permet de payer par carte n'importe quelle facture dans n'importe quel

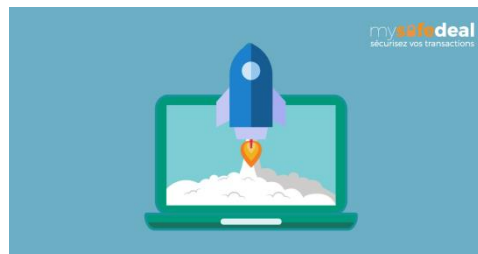
pays. Un autre spécialiste des paiements par carte sur internet : **Payvision** (Amsterdam, 2002) a été acquis par ING Group.

Pour la sécurité liée à l'usage des cartes, voir **Rippleshot** (Chicago, 2012) et surtout **Ondot Systems** (San José, 2011), qui fournit également une mesure de l'appétence pour le risque et les tarifs pour gagner de nouveaux clients.

*

Il convient également de présenter les plateformes qui sécurisent les transactions entre particuliers (et remplacent les chèques de banque) : pour les véhicules d'occasion, **PayCar** (Paris, 2015), repris par BNP Paribas, ou **Depopass** (Paris, 2015), acquis par BPCE ou encore **MySafeDeal** (Paris, 2016) qui a une vocation générale.

Ces plateformes agissent comme des tiers de confiance : dès lors que vendeur et acheteur sont inscrits, ils signent un contrat électronique et reçoivent un code secret pour valider la transaction (dans un délai de 48 heures pour l'acheteur après réception). La solution est gratuite pour les acheteurs.



Dans cadre, **Obvy** (Bordeaux, 2017) s'est spécialisé dans la sécurisation des paiements sur les sites de vente de particulier à particulier – un commerce CtoC qui représente en France un marché de 69 millions de transactions par an. Les fonds versés par les acheteurs sont cantonnés chez **Mangopay** et un QR Code atteste de leur disponibilité. Les acheteurs paient une commission de 2,5% à 3,5%.



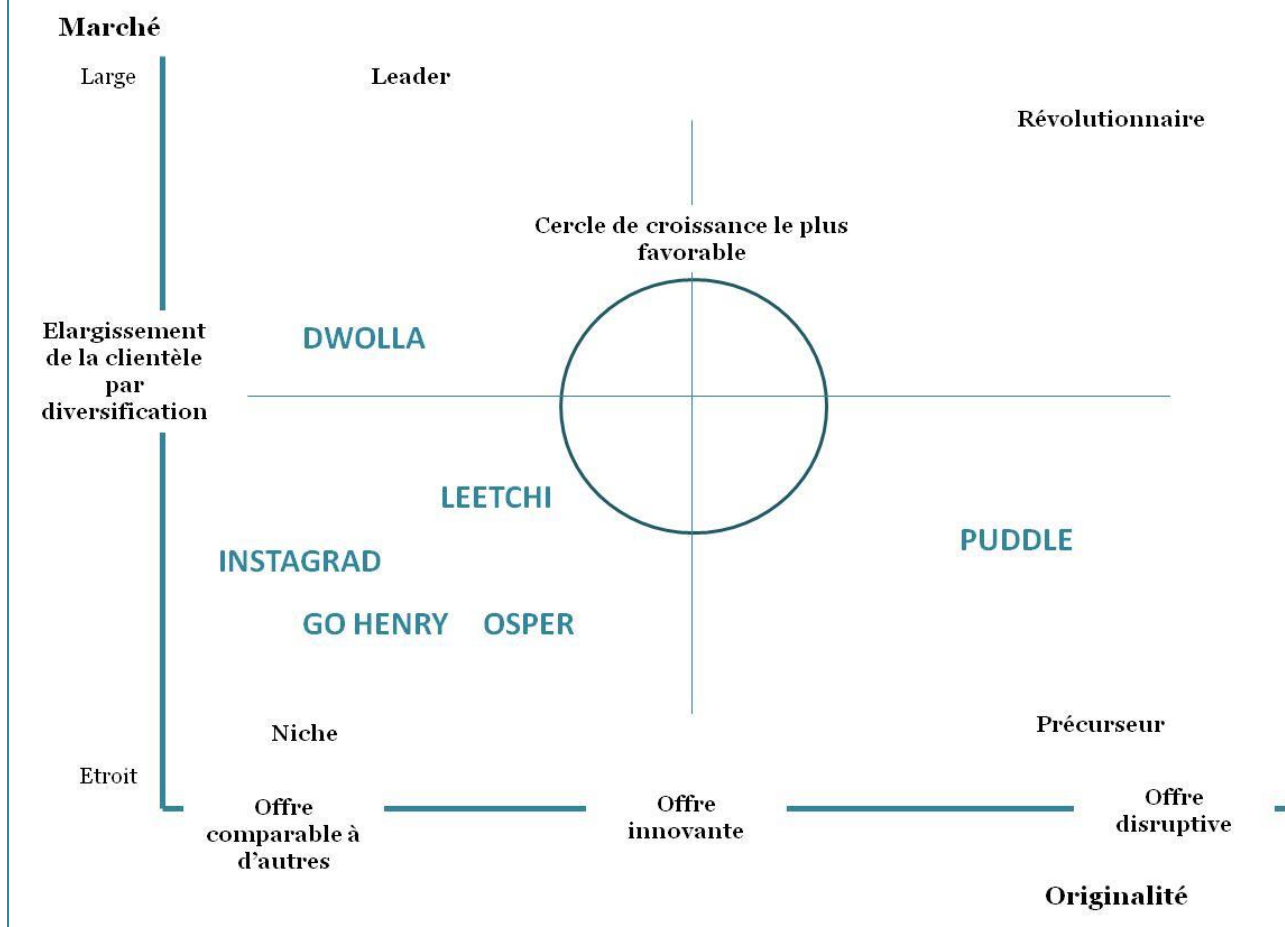
En matière de « post-payment » en ligne, voir également **AfterPay** (Heerenveen Pays-Bas, 2010, rachetée par Arvato Bertelsmann).

*

Paiements. Cagnottes, paiements P2P et solutions familiales.

Les solutions qui, capitalisant sur le fait que le digital favorise connexions et partage, donnent aux dépenses un aspect collectif.

Positionnement des principales fintech du domaine.



DWOLLA

Paielements PtoP



Des Moines, Iowa.

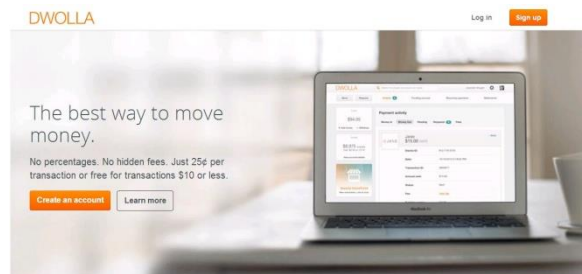
DWOLLA

Création/lancement : 2008

Créateurs : Ben Milne & Shane Neuerburg.

Investisseurs : 51,4 M\$. 13 investisseurs, dont Union Square Venture, Thrive Capital, Village Capital, Seventy Six Capital, Betterworks (closed), Craig Page, Andresseen Horowitz, Peter Thiel & CME Group.

Activité : une appli qui permet d'envoyer/recevoir de l'argent. 25 cts sont facturés par transaction. Une option de paiements groupés existe (jusqu'à 2 000 bénéficiaires). Beaucoup (trop ?) d'investisseurs pour une startup connue mais largement concurrencée et qui peine à étoffer son offre ? A noter cependant, un partenariat avec BBVA Compass pour développer les transferts d'argent en temps réel. A travers un API, Dwolla cherche à se développer en marque blanche.



En France, la solution de paiements entre particuliers **Pumpkin** (Paris, 2014) a été acquise par le Crédit Mutuel Arkea.



Micropaiements de proximité : **Nearex** (Singapour, 2012).



*

GOHENRY

Argent de poche



Lymington.



Création/lancement : 2012

Investisseur : 5,8 M\$. 1 investisseur : Crowdcube.

Activité : une carte de paiement MasterCard rechargeable par les parents qui, sur une appli, peuvent suivre son utilisation. Les enfants sont également poussés à épargner. GoHenry revendique de ne pas être une banque et de ne pas penser comme une banque. Osper, tout en proposant une offre comparable, se positionne de manière opposée. Qui a raison ?



*

INSTAGRAD

Cagnotte en ligne



New York.

Instagrad

Création/lancement : 2012

Créateurs : Vicken Knadjian, Sanjay Backshani, Didier Boucard & Mauricio Iderraga.

Investisseurs : 47,6 k\$. 1 investisseur : FounderFuel.

Activité : financement participatif (essentiellement familles et proches, il ne s'agit pas de crowdfunding au sens propre) pour financer ses études par alimentation d'un compte d'épargne éducation. Conjugue de manière intéressante le cadeau utile pour les proches et l'épargne éducation,

finalement assez peu développée (voir néanmoins **Capital Koala**, ci-dessus), malgré le coût croissant des études supérieures.



*

LEETCHI

Achats groupés



Création/lancement : 2009

Créateur : Céline Lazorthes.

Investisseurs : 7,9 M\$. 8 investisseurs : ID Invest Partners, 360 Capital Partners, Kima Ventures + individuels. Finalement acquis par le Crédit Mutuel Arkea en 2015.

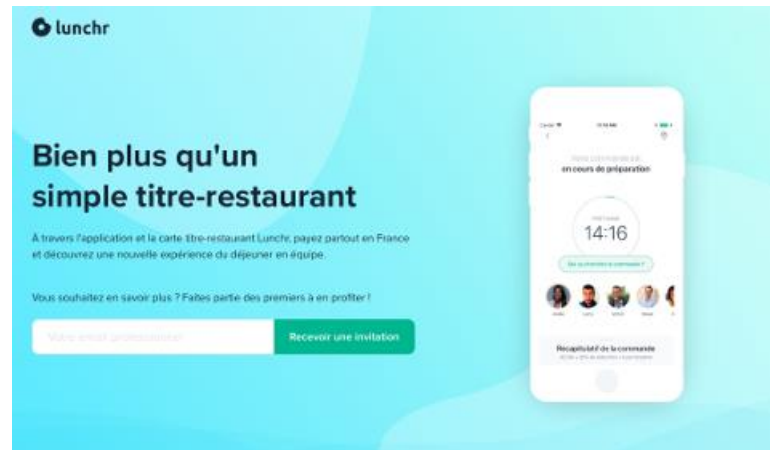
Activité : propose une application qui permet de gérer des dépenses à plusieurs, notamment dans le cas d'événements pour lesquels des fonds sont rassemblés. Affirme être devenu le leader européen en ce domaine.



Presque simultanément, S Money/BPCE a acquis la solution similaire **Le Pot Commun** (Paris, 2011).

Les achats groupés ont suscité l'apparition d'un assez grand nombre de solutions : l'appli de partage de dépenses **SharePay** (Paris, 2014) acquise par Linxo, qui propose une carte bancaire associée à plusieurs comptes, ce qui peut notamment séduire les couples ne souhaitant pas un compte commun. **Splitwise** (Providence Rhode Island, 2011) & **Split(able)** (Miami, 2011), aujourd'hui arrêté, **The Gifts Project** (Tel Aviv, 2009), acquis par eBay en 2011, **FriendFund** (Berlin, 2010), qui utilise les réseaux sociaux ou **MyWishBoard** (Moscou, 2012), ainsi que **MyCheck** (Tel Aviv, 2011) dans laquelle est entrée Santander Innoventures et qui a été finalement acquise par O. G. Tech Ventures. Certaines solutions sont très spécialisées, comme **Lunchr** (Montpellier, 2017, qui propose une carte MasterCard), **FlyPay** (Londres, 2013) et **Cover** (New York, 2012), acquis par Velocity, qui visent les dépenses au restaurant ou **Sharegift** (Londres, 2010) pour les cadeaux groupés.

Néanmoins, Lunchr enrichit son offre à travers la recherche de restaurants, les possibilités de précommande, avec réduction pour des commandes groupées, etc. Lunchr a levé 11 millions € en 2018 auprès de Daphni et Idinvest Partners.



*

PAIDPIPER INC.

PtoP & Carte de paiement virtuelle



Burlingame Californie.



Création/lancement : 2011

Créateur : Atif Hussein.

Investisseurs : 1,2 M\$ en 2012. 3 investisseurs : CrunchFund, Blumberg Capital & T5 Capital.

Activité : avec *Solution OK'd*, on prend une photo d'un article dans un magasin avec son mobile et on l'adresse à quelqu'un d'autre pour se le faire payer. Ok'd crée alors une carte virtuelle temporaire, qui permet de fournir à un tiers le moyen de régler l'achat (si le commerçant est affilié). Peut également permettre d'émettre des bons d'achat. PaidPiper prend une commission de 5% sur chaque transaction. Cher mais profite après tout de manière originale des impulsions d'achat irrésistibles ! La fonction est d'une utilité marginale mais, intégrée dans des appli plus larges, elle pourrait se généraliser.



*

PUDDLE

Une tontine 2.0



San Francisco.

puddle

Création/lancement : 2013

Créateur : Skylar Woodward, Jean-Claude Rodriguez-Ferrera & Matt Flannery.

Investisseur : Financial Solutions Lab, Morado Venture Partners & Venture 51. Montant non communiqué.

Activité : on peut créer en ligne une cagnotte/tontine avec d'autres membres contributeur et y aménager des conditions d'emprunt pour chacun. Les emprunteurs peuvent au maximum emprunter cinq fois le montant qu'ils ont prêté. Ils doivent rembourser au maximum dans les six mois. Vise particulièrement les migrants, pour faciliter leur installation dans les pays d'accueil.

How Does A Puddle Work?



State Your Need

First, decide how much money you need and when. This kicks off your puddle with a clear goal for pooling your cash.



Invite Your Friends

Choose people you know and trust to help you reach your funding goal. You'll trust them more after this.



Borrow What You Need

When your goal is met you can borrow the money and transfer it directly to your bank account.

*

OSPER

Argent de poche



Londres.

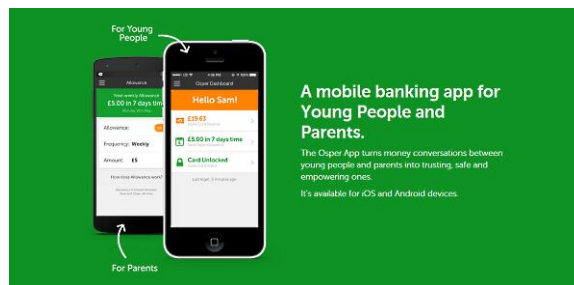


Création/lancement : 2012

Créateur : Alick Varma.

Investisseurs : 11,2 M\$. 9 investisseurs : Index Ventures, Horizons Venture, Conversion Capital, Local Globe, Right Side Capital Management + particuliers.

Activité : une offre identique à celle de GoHenry ci-dessus. Une carte de paiement MasterCard rechargeable par les parents, lesquels, sur une appli, peuvent suivre son utilisation. Les enfants sont également poussés à épargner. Osper se présente comme une véritable banque pour jeunes et insiste sur l'éducation financière.



En France, une solution comparable à celles de GoHenry et d'Osper a été lancée en 2012 par **Leetchi**, avec le soutien de Xavier Niel : **Bankiwi**, qui permet des dépenses sur des sites partenaires. En Australie, une solution également comparable est développée par **Spriggy** (Sydney, 2015).



Aux USA, spécialement étudié pour les jeux en ligne, **Oink** (Hermosa Beach, 2008, 40 M\$ levés) est un wallet familial, utilisé en ligne ou dans le cadre de paiements P2P (babysitting par exemple) par les enfants et géré par les parents. Il a été spécialement étudié pour les jeux en ligne.



Bankaroo (Menlo Park Californie, 2011) se présente comme une banque en ligne pour enfants (plusieurs comptes possibles), sous la surveillance des parents, qui prend la forme d'un programme d'éducation financière.



Au Royaume-Uni, **Soldo** (Londres, 2015) est un compte courant familial avec cartes, possibilités différenciées de dépenses et de retrait, etc., pour

chacun des membres, sous le contrôle d'un ou de plusieurs titulaires. Soldo existe également sous une version pour les entreprises.



Enfin, **Clever Cash** (USA), propose la tirelire conçue pour un monde où l'argent est dématérialisé. Comment faire comprendre aux enfants ce qu'il représente ?



*

SMARTYPIG

Cagnotte en ligne



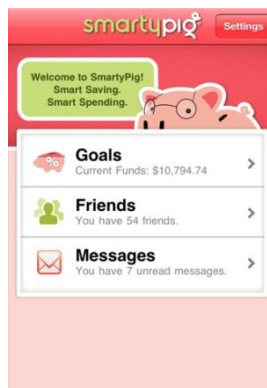
Des Moines.



Création/lancement : 2007

Créateurs : Mike Ferrari & Jon Gaskell.

Activité : constitution d'une cagnotte pour épargner en fonction d'objectifs précis, tout en faisant appel aux contributions de proches et tout en recevant des cashbacks. Ces solutions, désormais assez nombreuses, peuvent-elles être portées par une marque propre ? SmartyPig évolue vers l'intégration avec des partenaires, comme BBVA Compass.



*

VENMO

Paielements groupés



New York.

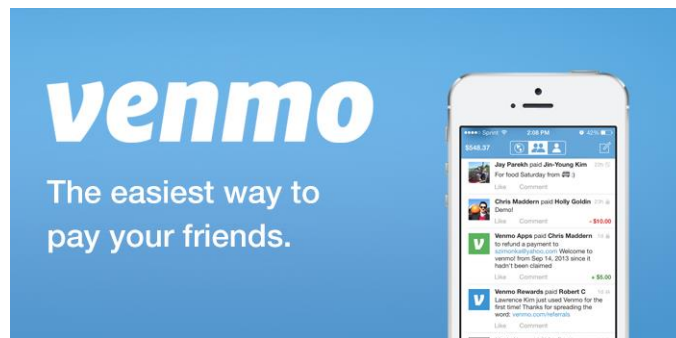


Création/lancement : 2009

Créateurs : Andrew Kortina & Igram Magdon-Ismail.

Investisseurs : acquis par **Braintree**, elle-même filiale de PayPal, en 2012.

Activité : une appli qui permet les dépenses groupées entre amis et qui a rencontré un vif succès aux USA (10 millions d'utilisateurs par mois), poussant les banques à trouver une parade. A noué un partenariat avec Uber pour faciliter le partage des dépenses entre utilisateurs de VTC.



*

Les wallets (portefeuilles électroniques) :

- Un wallet luxembourgeois : **Cashcloud** (2012).
- Un wallet pour les non bancarisés dans les pays émergents : **Juntos Finanzas** (San Carlos CA, 2010).
- L'appli d'**Insto** permet de payer en plusieurs fois en P2P.
- Un wallet singapourien : **Matchmove** (Singapour, 2009), qui a acquis **FlexM** (Singapour, 2014), qui développe des solutions de paiement (cartes et mobile).
- Paiements et virements par mobile : **Obopay** (Redwood CA, 2005) a levé 145 M\$ auprès d'investisseurs comme Citigroup, Nokia et la Société Générale et a acquis la cagnotte **BillMonk** (Seattle, 2005).



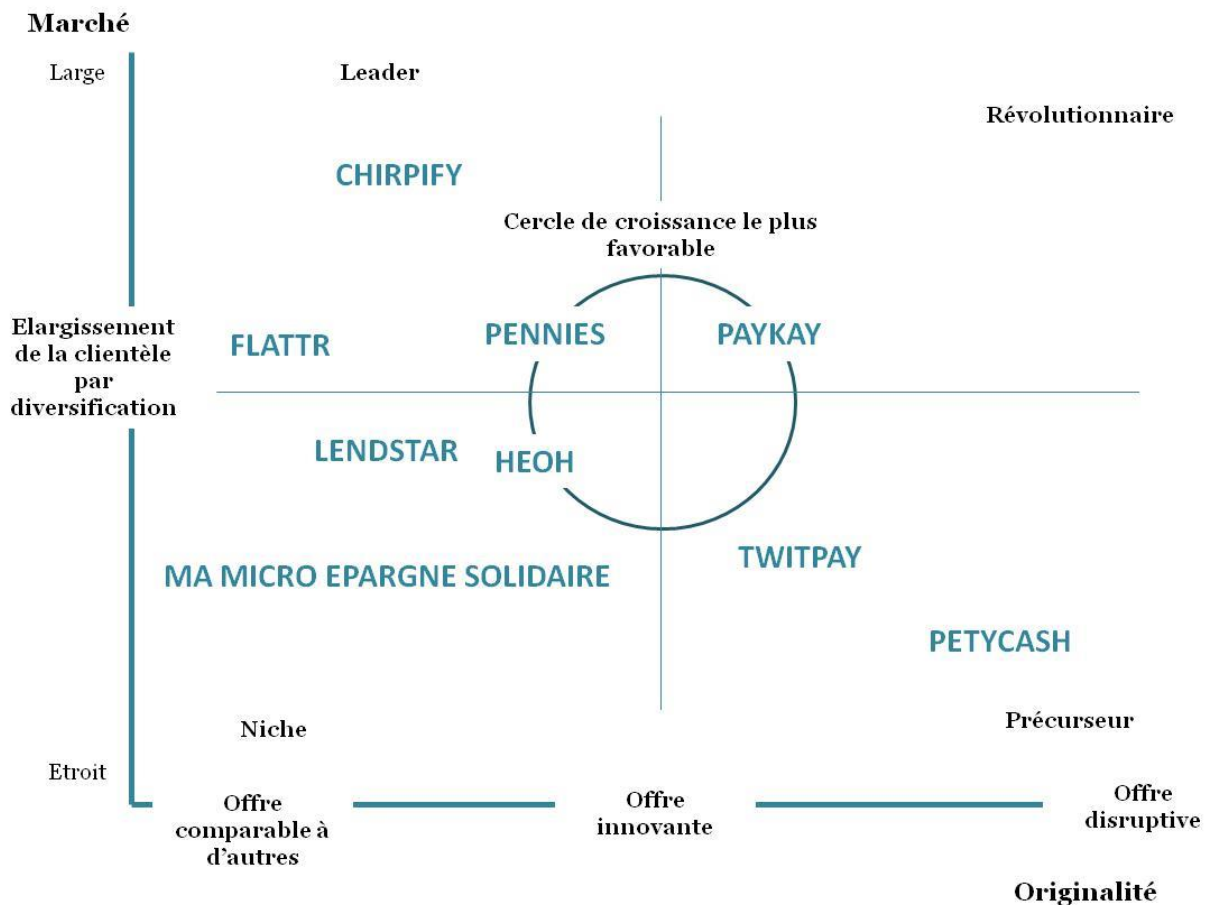
- **TagPay**, développé par **Tagattitude** (Paris, 2005), une solution de banque sur mobile. Un partenariat avec Société Générale en Afrique.
- Un wallet turc avec cartes prépayées, qui est assimilable à une néobanque : **Vudubu** (Istanbul).
- **WeCashUp** (Marseille, 2014) permet les transferts d'argent par mobile en Afrique.

*

Paiements. Dons et micro-paiements en ligne.

Des enjeux plus importants qu'il peut paraître car il s'agit en fait de développer les paiements sur les réseaux sociaux.

Positionnement des principales fintech du domaine.



CHIRPIFY

Dons et paiements à travers les réseaux sociaux



Portland.



Création/lancement : 2011

Créateur : Chris Teso.

Investisseurs : 8,2M\$. 10 investisseurs : Rogue Venture Partners, Saturn Partners, Provenance Ventures, Voyager Capital + individuels.

Activité : proposait de lier sa carte bancaire ou son compte Paypal à un ou plusieurs réseaux sociaux pour donner ou acheter de manière instantanée à travers un hashtag dédié ou « actiontag ». Eminem s'en est servi pour une campagne de dons et à ainsi levé 72 000 \$ en quelques jours. Chirpify a également séduit Lady Gaga ou Greenday, ainsi que des entreprises comme Adidas, Mastercard ou Lenovo, qui se servent de son système pour développer des systèmes de fidélité et de cashbacks à travers les réseaux sociaux.

Chirpify joue sur l'instantanéité, sans sortir des réseaux sociaux. Il a su ainsi transformer les *Like* en paiements ou dons, alors qu'il a été souvent remarqué que « liker » dispense beaucoup d'internautes de payer ou de donner. Les ambitions de la startup, qui a acquis **Measureful**, une

solution automatisée d'analyses marketing, consistent plus largement à devenir *la* plateforme des programmes de fidélité sur les réseaux sociaux.



*

FLATTR

Dons en ligne



Malmö & Londres.



Création/lancement : 2010

Créateurs : Linus Olsson & Peter Sunde.

Investisseurs : 2,4 M\$. 3 investisseurs. Passion Capital, F. Pirzio-Bireli & Eyeo.

Activité : on s'enregistre sur le site et l'on peut ensuite faire des dons de manière instantanée aux sites qui affichent le bouton Flattr – les créateurs ont voulu que ce soit aussi facile que de partager une page que l'on trouve intéressante avec ses amis. Le montant mensuel déposé chez Flattr est partagé entre tous les sites qu'on a flattré. Flattr a attiré l'attention en permettant de faire des dons à WikiLeaks, dès lors que Paypal, MasterCard

ou Visa ne le permettaient plus. Au départ, pour recevoir des dons, il était nécessaire d'en avoir fait soi-même, ce qui n'est plus le cas. Mais Flattr reste cher (10% de commission) et s'est tenu aux micro-paiements quand Chirpify élargissait ses prestations, dans l'autre sens, aux cashbacks et points de fidélité. Finalement, Flattr a été racheté par la software company Eyeo.

Welcome to Flattr!

How Flattr works...



*

Autres solutions à suivre :

Pennies (Londres, 2010) permet de faire des dons en plus de ses achats par cartes chez les clients partenaires. En Grande-Bretagne, Ingenico intègre désormais la fonction à ses terminaux de paiement. Pennies est porté par une *non-profit organisation*.



Sur un modèle approchant, voir également en France **microDON** (Paris, 2009).

En France, également, **Itiqiti** (Paris, 2014) est une plateforme que peuvent utiliser les associations d'utilité publique qui font appel à des dons. Le groupe détient notamment les applications et sites JeDonne.mobi, JeCollecte.fr, itiQiti.fund, DonMobile.fr et TombolaDirecte.fr. En 2017, itiQiti a signé un partenariat avec le Crédit Coopératif.

Avec **Ma micro épargne solidaire** (Paris, 2012), on peut soutenir financièrement des projets à connotation éthique et responsable forte sans déboursier d'argent. On utilise en effet pour cela les cashbacks que l'on reçoit chez des boutiques affiliées.



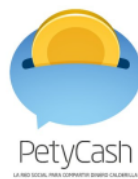
Une solution française pour gérer les dons, pour que des commerçants puissent proposer à leurs clients d'en réaliser : **Heoh** (Paris, 2012).



*

Les paiements par messagerie :

PetyCash (Valencia, 2014) est une messagerie sociale qui permet des petits paiements (jusqu'à 50 €) partagés, en leur associant discussions, photos, etc. PetyCash place ainsi la barre très haute en ambitionnant de concurrencer WhatsApp ou Telegram, avec une fonction de paiement en plus. Néanmoins, il est difficile de savoir si la startup est encore vraiment active.



- Paiement et règlement de factures par email : **AcceptEmail** (Amstelveen, Pays-Bas, 2006).
- Paiements et messagerie : **Fastacash** (Singapour, 2012) a levé plus de 23 M\$.
- **Lendstar** (Munich, 2013) : une messagerie qui permet des paiements sur mobile et qui a pour originalité de permettre les prêts (sans intérêts) entre particuliers, y compris sous la forme d'un appel à un groupe d'amis. Travaille en marque blanche avec plusieurs banques allemandes.
- **Twitpay** (Atlanta, 2010) propose de réaliser des paiements via Twitter.

PayKey (Tel Aviv, 2014, a levé 36,4 M\$) développe une solution qui permet aux banques de proposer des paiements sur tous les réseaux sociaux.

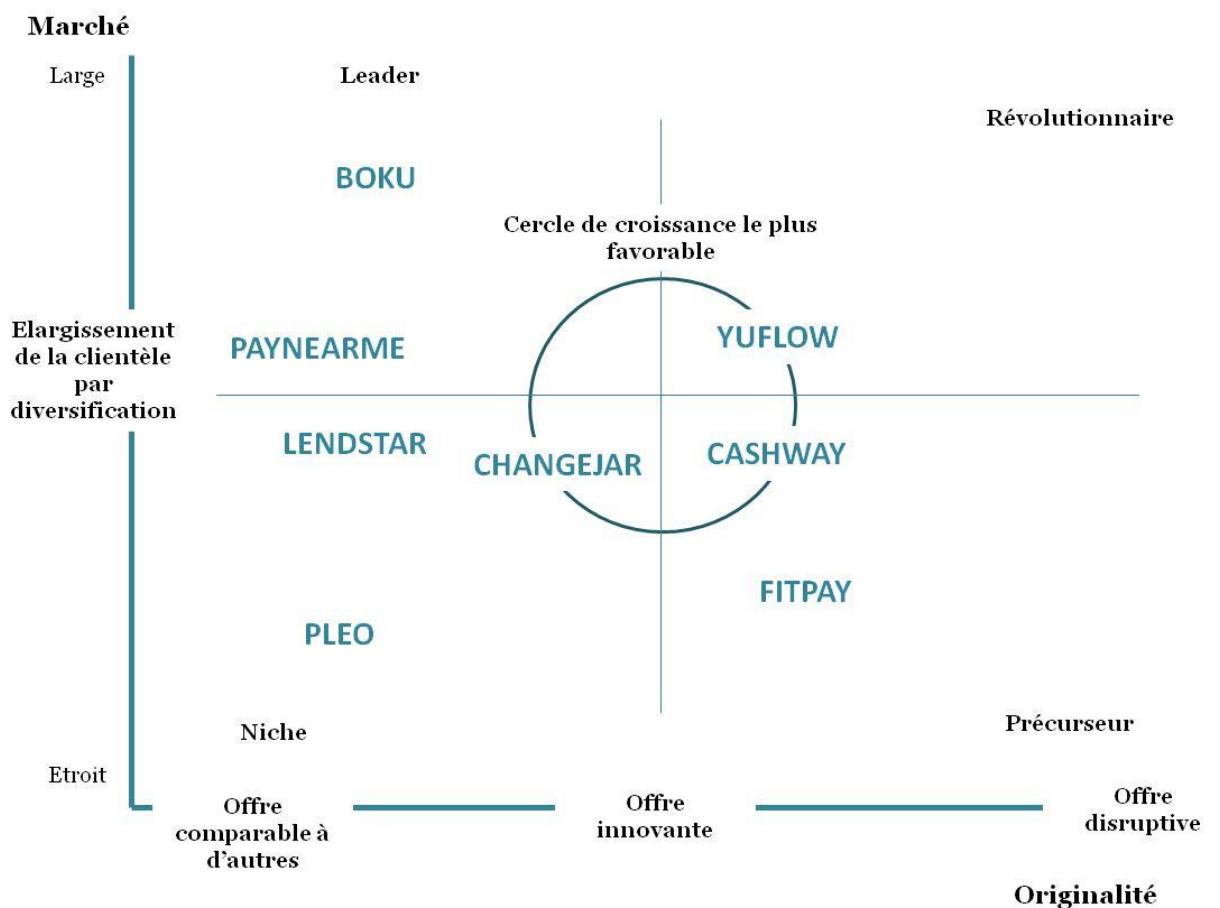


*

Paiements cash et divers

A l'ère digitale, la problématique du cash n'a pas disparu. Elle concerne particulièrement les populations non bancarisées. Dans les pays émergents, elle est d'actualité, notamment depuis le quasi abandon du projet de forte limitation des espèces en Inde. Par ailleurs, à l'ère digitale, les paiements s'effectuent avec les objets les plus divers – les *wearables*.

Positionnement des principales fintech du domaine.



BOKU

Paiements sur facture téléphonique



San Francisco. Siège à Munich.



Création/lancement : 2009

Créateur : Ron Hirson, Mark Britto & Erich Ringewald.

Investisseurs : 86,7 M\$. 16 investisseurs, dont Telefonica Digital & Ventures, DAG Ventures, Index Ventures, Benchmark, Khosla Ventures, Ali & Hadi Partovi, Andreesen Horowitz.

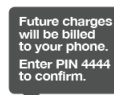
Activité : plateforme de e-commerce permettant d'impacter sa facture téléphonique de paiements réalisés par mobile en utilisant son n° de téléphone, authentifié par SMS. Boku commercialise Paymo et s'est lancé dans le Tap Mobile Billing. En France, Boku a passé des accords avec Orange, SFR & Bouygues Télécom. Une solution de niche, notamment pour les jeux en ligne, sur laquelle Boku est devenu leader.



Select Pay By Mobile as preferred payment method



Enter and save mobile number



Authenticate mobile number



Future purchases will automatically be billed to this phone

A noter : Boku a successivement acquis **Mobilcash** (San Francisco, 2003), une place de marché sur mobile ; le réseau de paiement par mobile **Paymo** (San Francisco, 2007) ; la solution de paiement par mobile indienne **Qubecell** (Mumbai, 2012) ; l'américaine **Mopay** (Palo Alto, 2000) et le réseau telco italien Mobileview Italia (2008). Ce déploiement international est assez singulier pour une startup comme Boku, qui peut de ce point de vue être comparé à Adyen.

*

CASHWAY

Paiements en espèces sur internet



Création/lancement : 2014

Créateurs : Olivier Jamault, Christophe Caffard & Jean-Jacques Legendre.

Investisseurs : non communiqué

Activité : une solution pour payer en espèces sur internet. En choisissant Cashway sur un site, on reçoit un code par mail ou sms, qui sera utilisé pour paiement par un commerçant affilié, qui encaissera en même temps les espèces. Pour son lancement, Cashway a choisi de

s'appuyer sur le réseau de 6 200 buralistes équipés de caisses intelligentes Bimedia. Pour le e-commerçant, le recours à Cashway coûte de 0,89% à 3% des transactions (pour les montants inférieurs à 500 euros/mois). Le réseau de détaillants est, lui, rémunéré en fonction des montants payés par les clients (1 euro pour 50 euros d'achats, 2 euros de 51 à 150 euros...). Une solution qui vise ceux qui n'ont pas ou plus de carte bancaire, comme ceux qui craignent ou refusent d'indiquer leur numéro de compte sur internet (ados, seniors, exclus du système bancaire, résidents immigrés dépourvus de compte et titulaires d'un compte postal restreint : plus de vingt millions de personnes). De sorte que Cashway ambitionne de capter une transaction sur trois. Son pari tient compte du fait qu'un très grand nombre de transactions sont abandonnées en ligne, en même qu'elle s'appuie sur le constat que les buralistes, malmenés par la législation sur le tabac et l'essor de la cigarette électronique, voient d'un bon œil tout ce qui peut augmenter leur fréquentation.



ChangeJar (Ottawa, 2014) veut faciliter le paiement en espèces. Plus besoin à cet effet, pour le client, d'empocher la monnaie et, pour le commerçant, de rendre billets et pièces – il suffit d'enregistrer le montant restant sur l'appli ChangeJar (via un QR code), qui est utilisable ensuite comme un wallet.



*

PAYNEARME

Paievements en cash



Sunnyvale, CA.



PayNearMe

Création/lancement : 2009

Créateur : Danny Shader.

Investisseurs : 71,2 M\$. 9 investisseurs : Endeavour Investment Pers. Floodgate, True Ventures, Kapor Capital, Fenwick & West, Maveron, Khosla Capital, August Capital & GS Ventures Capital

Activité : 25% des consommateurs américains paient principalement en cash, beaucoup d'entre eux n'étant pas bancarisés. A travers un réseau de commerçants (7-Eleven, Family Dollar, ...), Paynearme leur permet de

régler de manière instantanée loyers, factures, remboursement de prêts, etc. Les bénéficiaires en supportent le coût, dans la mesure où cela leur permet de se débarrasser de la gestion du cash. Une solution très intéressante, qui permet d'utiliser le cash tout en évitant d'avoir à le gérer à ceux que l'on paie ainsi.



A noter : s'appelait d'abord Kwedit Inc. (!)

*

Le wallet israélien : **PlugWallet** proposait un compte en ligne pour les non bancarisés, alimenté par versements d'espèces auprès de coursiers se rendant à domicile et garantissant l'anonymat. Il semble arrêté aujourd'hui.

Une plateforme de paiement en ligne ou en cash chez des commerçants affiliés : **Barzahlen** (Berlin, 2011).



Pourquoi recourir à des automates bancaires pour retirer du cash ? Une startup de Santa Monica, **Spare CS** (2013) a lancé une application mobile

qui permet d'utiliser les commerces pour retirer de l'argent, en commençant par les hôtels. C'est très commode pour les utilisateurs (l'appli est dotée d'une fonction de localisation) et assez intéressant pour les commerçants, qui trouvent ainsi un emploi rémunérateur pour le cash qu'ils conservent en caisse et qui augmentent du même coup leur fréquentation. Il convient toutefois de préciser, pour les lecteurs européens, que Spare ne vise pas directement, dans un premier temps, à se substituer aux automates dont disposent directement les banques mais à ceux que des commerces, comme les hôtels, louent aux banques pour les installer dans leurs locaux, ce qui est fréquent aux USA.



Un cran plus loin, une autre startup, **MoolahMe** (2015), entendait développer la même fonction de retrait d'argent directement entre particuliers cette fois. Elle ne donne néanmoins plus tellement signes de vie depuis.

En Suisse, néanmoins, **Sonect** (Zurich, 2016) veut développer les retraits à la fois chez des commerces et des particuliers.

*

Services liés à la carte :

MARQETA

Cards as a service



Oakland, CA.



Création/lancement : 2010

Créateur : Jason Gardner.

Investisseurs : 116,3 M\$. 13 investisseurs : Greylock Partners, Granite Ventures, Commerce Ventures, 83North, Black River Ventures, CommerzVentures GmbH & IA Capital Group. Une très forte levée de fonds en 2017 avec l'entrée de Goldman Sachs, Visa et Iconiq Capital.

Activité : crée des cartes de paiement et des cartes cadeaux pour les commerçants, qui peuvent les customiser à travers une API et les proposer à leurs clients. Facebook a ainsi utilisé Marqeta pour ses cartes cadeaux. Avec une offre simple, qui copie le « *pay-in advance for your coffee* » de Starbucks et le rend accessible à tous les commerces, Marqeta anime une tendance forte vers « l'apification » des services financiers.



*

De nombreuses startups fintech proposent aujourd'hui de telles « cartes intelligentes ». Depuis fin 2014, **Coin** commercialise aux USA une carte de paiement universelle permettant de rassembler cartes prépayées, cartes de

crédit, de cadeaux et de fidélité. En pratique, le consommateur est invité, avant chaque paiement, à choisir la carte qu'il souhaite utiliser. **Plastic** propose une carte similaire mais qui intègre une puce. La compatibilité avec la norme EMV est ainsi possible. Plastic permet le stockage de 20 cartes maximum et se recharge une fois par mois. La carte est administrable via une appli à installer sur son smartphone (il n'y a pas de limite au stockage de cartes sur l'appli mobile). Plastic a été acquis fin 2017 par **Edge Mobile Payment LLC** (Santa Cruz, 2017).

Au Royaume-Uni, **Curve** a développé le même service à partir d'une carte à puce prépayée MasterCard. Le service fonctionne avec une application mobile qui permet de sélectionner une carte à utiliser.

D'autres startups proposent également des cartes du même type : **Stratos** (acquis par Ciright Systems), **Wocket** lancé par NXT-ID, **Dynamics** (Pittsburgh, 2007, 110,7 M\$ levés, notamment auprès de CIBC), **Swyp** développée par **Qvivr** (Santa Clara, 2014) ...

L'offre est assez pléthorique ainsi et le succès, lui, a été jusqu'ici plutôt mitigé, ce qui explique que certaines startups aient abandonné, comme **Wallaby** (rachetée par le comparateur Bankrate). L'offre paraît en effet trop limitée pour être développée seule, dès lors qu'elle devient une fonctionnalité commune sur les smartphones (avec le Passbook/Wallet de l'iPhone notamment).

Pour l'anecdote, la solution **Geode** avait permis à la société ICache de lever 350 k\$ sur le site de crowdfunding Kickstarter, ainsi que 4 M\$ de la part d'investisseurs, avant que ICache ne disparaisse tout simplement en 2012 !



*

Pleo (Londres & Copenhague, 2015) propose aux entreprises des cartes de paiement MasterCard, avec un système de limites pour les dépenses professionnelles de leurs employés.

pleo

Toutes ses cartes sur une seule : **OneCard** (Beijing, 2011).

*

Les wearables :

Accompagnée par Microsoft Ventures, **Yuflow** (Paris, 2013) développe un outil de paiement cashless pour les organisateurs d'événements. Lors d'un salon ou d'un festival, les participants peuvent ainsi régler leurs achats sur place par le biais d'un simple scan de leur badge ou de leur billet d'entrée, qui deviennent ainsi un porte-monnaie dématérialisé. Au-delà, cette

technologie, baptisée *Yuflow Events*, peut également servir de contrôle d'accès et de cartographie de zoning. Yuflow cible aussi des infrastructures permanentes telles que les enceintes sportives et les sites de culture et loisirs, leur offrant la possibilité d'encaisser les dépenses sur place des visiteurs en scannant leur ticket d'entrée.



FitPay (San Francisco, 2014) : le paiement sans mobile ni app mais à travers des wearables, à condition de disposer d'une carte de paiement. A été acquis par **NXT-ID** (Melbourne Floride, 2011) spécialisée dans les solutions biométriques.



Une startup française, soutenue par la Caisse des Dépôts, spécialisée sur les wearables : **PayinTech** (Paris, 2013).

Purewrist (New York, 2013) développe un bracelet de paiement.



Technologie du paiement sans contact NFC : **Avance Pay** (Berne, 2011). Et surtout **Famoco** (Paris, 2010), spécialisé dans la sécurisation des transactions sans contact en NFC et qui revendique la position de leader mondial en ce domaine. Famoco a levé 17 M€ auprès de 7 investisseurs, dont BNPP, Orange Digital Ventures, Idinvest Partners et Bpifrance.



Etronika (Vilnius, Lituanie, 2000) a annoncé travailler à un système de paiement à partir de Kinect (accessoire de la console Xbox 360 de Microsoft permettant de contrôler les jeux vidéo sans utiliser de manettes). Les paiements auraient ainsi lieu par analyse des expressions, de la voix et des gestes. Le projet est très représentatif d'une évolution forte vers des systèmes de paiement *embedded*, c'est-à-dire embarqués dans d'autres appareils, plutôt que d'avoir une matérialisation propre sous forme de billets, carte ou chèque. Dans le même sens, **PaymentWall** (San Francisco, 2010) a développé un positionnement original sur les paiements via les smartTVs.

Un autre système de paiement avec reconnaissance biométrique : **Dinube** (Barcelone, 2011).

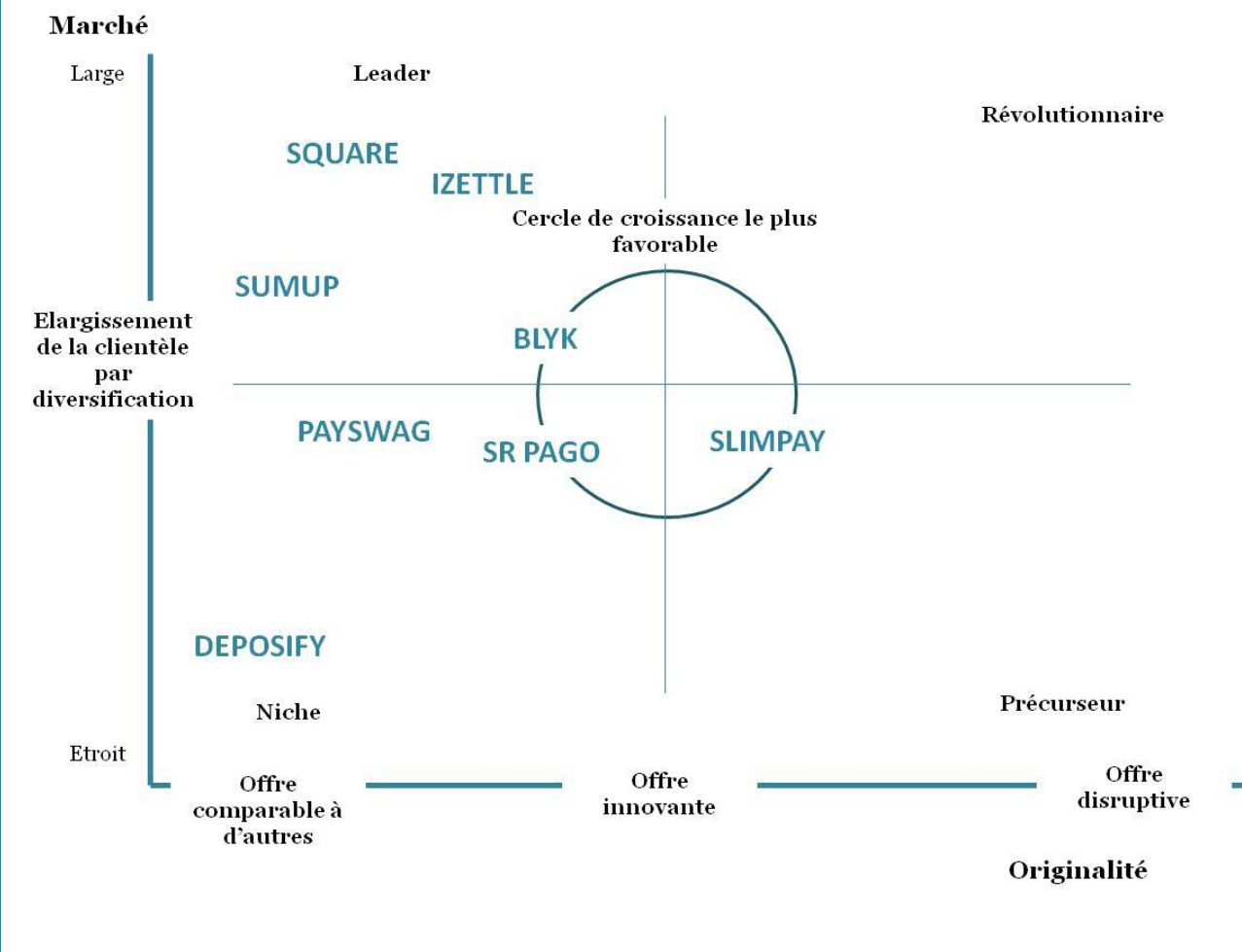
*

Paiements. Solutions

d'encaissement

Souvent mal servies par les banques, les petites entreprises représentaient une cible prioritaire pour les fintechs, en termes de financements, comme vu ci-dessus, mais aussi en termes de services d'encaissement, de facturation, d'acquisition clients, etc. Sentant la menace, les banques ont néanmoins assez vite réagi.

Positionnement des principales fintech du domaine.



IZETTLE

mPos et services aux entreprises



Stockholm + 5 bureaux (Allemagne, Brésil, Espagne, Mexique, UK).



Création/lancement : 2010

Créateur : Jacob de Geer & Magnus Nilsson.

Investisseurs : 268,2 M\$. 19 investisseurs, dont Index Ventures, Creandum, SEB Private Equity, Northzone, Greybook Partners, Dawn Capital, Zouk Capital, Hasso Plattner Ventures, Amex, MasterCard Worldwide, Intel Capital et la montée en puissance de Santander Innoventures. En mai 2018, iZettle a annoncé son intention de s'introduire en bourse, avant d'être rachetée par PayPal pour 2,2 milliards \$.

Activité : un embout enfichable et une appli permettent de transformer un mobile, une tablette ou un PC en terminal de paiement par carte (y compris cartes EMV). On parle de « mPos » (*mobile point of sale*). Gestion multiutilisateurs possible en cloud. Sur un marché très éclaté, du fait de la diversité des commerces et de leurs besoins, iZettle développe toute une gamme de services (paiement PersontoPerson et commerce BtoC) et parie sur l'aide au développement pour les TPE (gestion et marketing). Sur les traces de Square, la startup en vogue côté européen : ruée des investisseurs et grande vitesse de développement de l'offre. Pour iZettle, présente dans

dix pays européens, ainsi qu'au Brésil et au Mexique, l'enjeu est à présent de concurrencer Square directement aux Etats-Unis. Toutefois, il a été estimé que par rapport à un terminal de paiement classique, une solution mpos n'est vraiment rentable que pour les commerces dont les ventes mensuelles ne dépassent pas 2 500 € - de tout petits commerces, donc, face auxquels iZettle a dû baisser sa commission de 1,75% et diviser par quatre le prix de son terminal à 19 €. Déficitaire depuis ses débuts, iZettle espère atteindre l'équilibre en 2020.



*

SLIMPAY

Gestion des paiements récurrents



Création/lancement : 2009

Créateurs : Jean-Louis Hoenen & Jérôme Traisnel.

Investisseur : 16,5 M\$. Prime Ventures.

Activité : commercialise une solution de prélèvement automatique à destination des entreprises qui ont besoin de facturer leurs clients de manière récurrente. Slimpay, qui a peut-être été la startup française ayant connu la plus forte croissance ces dernières années, a notamment trouvé comme clients EDF, SFR, Deezer et Médiapart. Slimpay simplifie la mise en place de l'abonnement : le consommateur final n'a qu'à fournir son IBAN bancaire et à le valider via un code reçu par SMS. Il n'est plus besoin d'envoyer un courrier postal. Pour Slimpay, les habitudes d'achat changent. *« Nous ne sommes plus dans une économie de la possession, mais de l'usage. Les paiements changent aussi. Ils ne se font plus à l'acte mais par abonnement. Nous permettons aux marchands de mettre en place ces nouveaux modèles liés à la récurrence. »* On dit désormais que le paiement est le « cinquième P » du mix marketing (après Produit, Place, Prix, Promotion), une dimension forte de l'interface client. Slimpay, en ce sens, évite le passage en caisse et réinvente le compte que l'on avait avant à l'épicerie, que l'on réglait à un terme négocié avec le commerçant.

La start-up se rémunère avec une commission fixe et la vente de services additionnels (analyse en temps réel, relance des consommateurs, etc.). Elle a ouvert des bureaux à Londres, Berlin et Amsterdam.



Aux USA, **Zuora** (San Mateo California, 2007) a développé une formule de gestion d'abonnements qu'utilisent, entre autres, le Financial Times, Dell ou DocuSign. La valorisation de Zuora dépasse le milliard \$. Elle a levé 243 M\$ auprès de 19 investisseurs, dont BlackRock, Greylock Partners ou Index Ventures et s'est finalement introduite en bourse en avril 2018. Elle a procédé à l'acquisition de **Frontleaf** (Oakland Californie, 2013) et de **Leeyo Software** (Santa Clara Californie, 2009) pour étoffer son offre.



*

SQUARE

mPOS et service aux entreprises



San Francisco.



Création/lancement : 2009

Créateurs : Jim McKelvey & Jack Dorsey (le co-créateur de Twitter).

Investisseurs : Square a levé près de 600 M\$, auprès de 39 investisseurs, dont Kima Ventures, Citi Ventures, Starbucks, Sequoia Capital, Kleiner Perkins Caufield & Byers, Visa, Richard Branson + Debt : Morgan Stanley, Barclays Capital, Goldman Sachs, JP Morgan Chase & Co, Silicon Valley Bank. Square a été introduit en bourse en novembre 2015. Sa valorisation actuelle dépasserait les 12 milliards \$.

Activité : Square a démarré avec une solution pratique (un simple embout) permettant de transformer un mobile en un terminal de paiement par carte (avec une commission pour Square de 2,5%). Le succès a été immédiat et Square équipe aujourd'hui plus de 3 M de commerçants aux USA. En 2017, Square a traité 65 milliards \$ de transactions. Sur cette base, Square a rapidement étoffé son offre : place de marché (Square Order), galerie virtuelle (Square Market), plateforme de paiements P2P (Square cash, lancé en 2013 et utilisé par 7 millions de personnes chaque mois, en bonne position pour concurrencer le leader américain **Venmo** et ses 10 millions d'utilisateurs mensuels), prêts à 47 000 commerces et TPE (pour 305 millions \$) à travers Square Capital (lancé en 2014). A cet effet, Square a développé une stratégie très active d'acquisitions (14 à ce jour). Après le rachat de Simple par BBVA, Square est devenu le nouvel entrant

le plus crédible pour faire concurrence aux banques mais certaines banques, comme Bank of America, ont rapidement riposté ; tandis qu'Amazon, avec *Local register*, propose une solution qui copie celle de Square jusqu'aux tarifs.

Square a longtemps été la startup à suivre par excellence car sa stratégie globale (se positionner moins comme un établissement financier que comme un acteur du e-commerce) était aussi intéressante que surprenante. Square, qui a réalisé 100 M\$ de pertes en 2013 et qui reste certainement fragile, évolue vers une position de compte sans banque avec son wallet et va sans doute devenir une néobanque. Toutefois, Square a récemment suspendu sa demande de licence bancaire auprès du FDIC (devant, dit-on, l'opposition de nombreuses banques américaines).



*

SR. PAGO

mPos et carte rechargeable



Mexico.



Création/lancement : 2010

Créateurs : Antonio Flores Aldama & Pablo Gonzalez Vargas.

Investisseurs : 5,1 M\$. 4 investisseurs : Center Electric, Defense.net, Barrett Lyon, Ignia.

Activité : fournit aux particuliers et aux TPE non bancarisés une carte MasterCard rechargeable et un système mPos. Fournir une carte rechargeable aux non bancarisés est devenu une formule courante dans les pays émergents, en développement et même développés (voir par exemple Compte Nickel en France). L'intérêt de Sr.Pago est de lui associer un dispositif mPos.



*

SUMUP

mPos



Dublin, puis Londres.



Création/lancement : 2011

Créateurs : Jan Deepen, Stefan Jeschonnek, Petter Made, Daniel Klein & Marc Christ.

Investisseurs : 44,22 M\$. 15 investisseurs, dont Life SREDA, Groupon, Tengelmann Ventures, Shortcut Ventures GmbH, BtoV Partners AG, TA Ventures, Klaus Hommels & BBVA Ventures.

Activité : se déclare leader européen du *mobile point of sale* (utilisation d'un mobile ou d'une tablette pour accepter les cartes, y compris EMV ; SumUp retient 1,95% de commissions). Est effectivement présent dans 11 pays en Europe, ainsi qu'aux USA (16 pays en tout). Avec le soutien de BBVA et d'Amex, Sumup a engagé un déploiement international impressionnant. L'étoffe d'un leader apparemment mais qui développe nettement moins son offre que ses compétiteurs Square ou iZettle. Mais SumUp pourrait s'étendre par croissance externe. En 2016, elle a ainsi acquis **Payleven** (Berlin, 2012), une startup dont l'offre était similaire.



*

Autres solutions à suivre :

mPos :

Même si elles ont du mal à s'imposer face à Square, iZettle, Sumup, ainsi que face à la concurrence des banques, les solutions de mPos sont

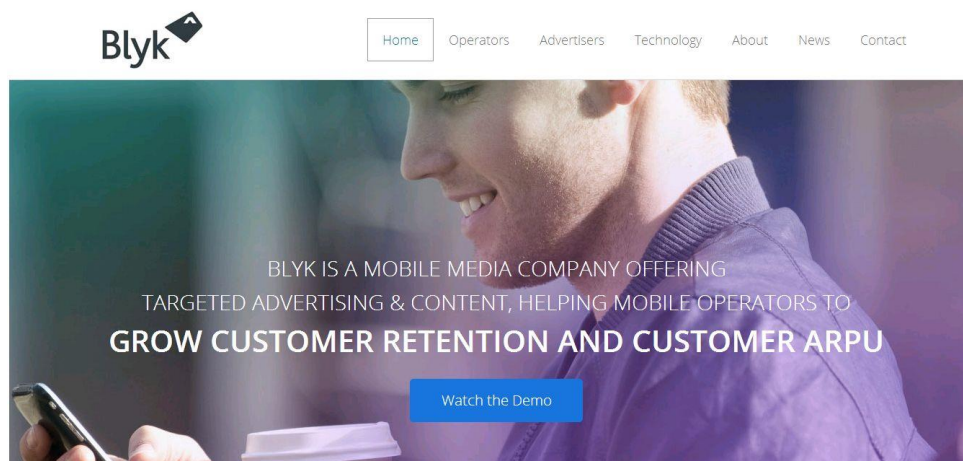
nombreuses, comme **Flint** (Redwood CA, 2011). En France, on peut notamment citer **PayPlug** (Paris, 2012, racheté par Natixis) et **Cellfony** (Paris, 2008) qui ne semble plus active. Elles ne gagnent encore d'essor que dans ou à destination des pays émergents :

- **Paystack** (Lagos, 2015).
- **SetPay** (Santiago de Compostella, 2012).

*

Services aux entreprises liés aux encaissements/décaissements :

Plusieurs startups tentent ainsi aujourd'hui, comme **Blyk** (Helsinki, 2006, a levé 87 m€ auprès de 4 investisseurs, dont Goldman Sachs et Sofinnova Partners), de devenir des plateformes de marketing direct mobile (textes et messages vocaux) à disposition des nouveaux acteurs des réseaux de paiements.



Customer Engagement Technologies (Reno Nevada, 2014) propose en marque blanche **PaySwag**, une appli mobile de facturation et

encaissement pour TPE et particuliers (loueurs, ...), notamment lorsqu'ils travaillent avec des non-bancarisés.



Dalenys (ex **Rentabiliweb**, Bruxelles, 2002) propose aux commerces en ligne une solution d'encaissement, marketing et gestion des ventes. Présent dans plusieurs pays, notamment en Europe de l'Est, Dalenys est entré en 2011 dans le segment B d'Euronext. Il comptait des actionnaires tels que Bernard Arnault, Stéphane Courbit ou Pierre Bergé et a finalement été acquis par Natixis.

Stocard (Mannheim, 2012) permet de transformer son smartphone en wallet. Les entreprises peuvent y gérer des offres et promotions ciblées.

Tiller Systems (Paris, 2014) développe un système de caisse enregistreuse sur Ipad pour restaurants et commerces. Ce que propose également **Tactill** (Paris, 2017).

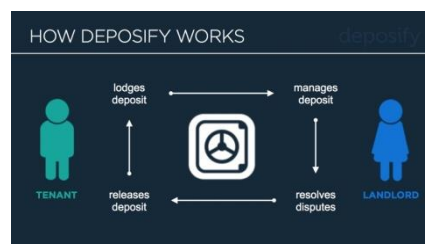
- Une solution de mPos française : **Smile&Pay** (Paris, 2015).
- Une solution de mPos russe : **2can** (Moscou, 2012).

- Pour les frais de voyage, avec une dimension de conseil achats : **Captio** (L'hospitalet de Llobregat, Catalogne, 2012).

- **Emburse** (San Francisco, 2014) est une plateforme qui aide les entreprises à fournir et à gérer des cartes *corporate* prépayées à leurs employés.
- Permettre aux PME d'accorder des crédits à la consommation : **Financeit** (Toronto, 2007) a été acquis par Goldman Sachs.
- Dépenses des employés : **Karmic Labs**, qui commercialisent Dash (San Francisco, 2013).
- **Payever** (Hambourg, 2013) permet aux e-commerçants d'accorder des facilités de paiement par tranches.
- E-gifting. Cartes cadeaux : **Wizypay** (Paris, 2014).

Solutions spécialisées :

- **e-cotiz** (Paris La Défense, 2013, acquise par BPCE) propose une appli aux associations pour la gestion des cotisations de leurs adhérents (sur un créneau qu'occupe également **Lemon Way**).
- **Deposify** (Dublin, 2014). Un système de règlement/conservation pour propriétaires et gérants immobiliers.

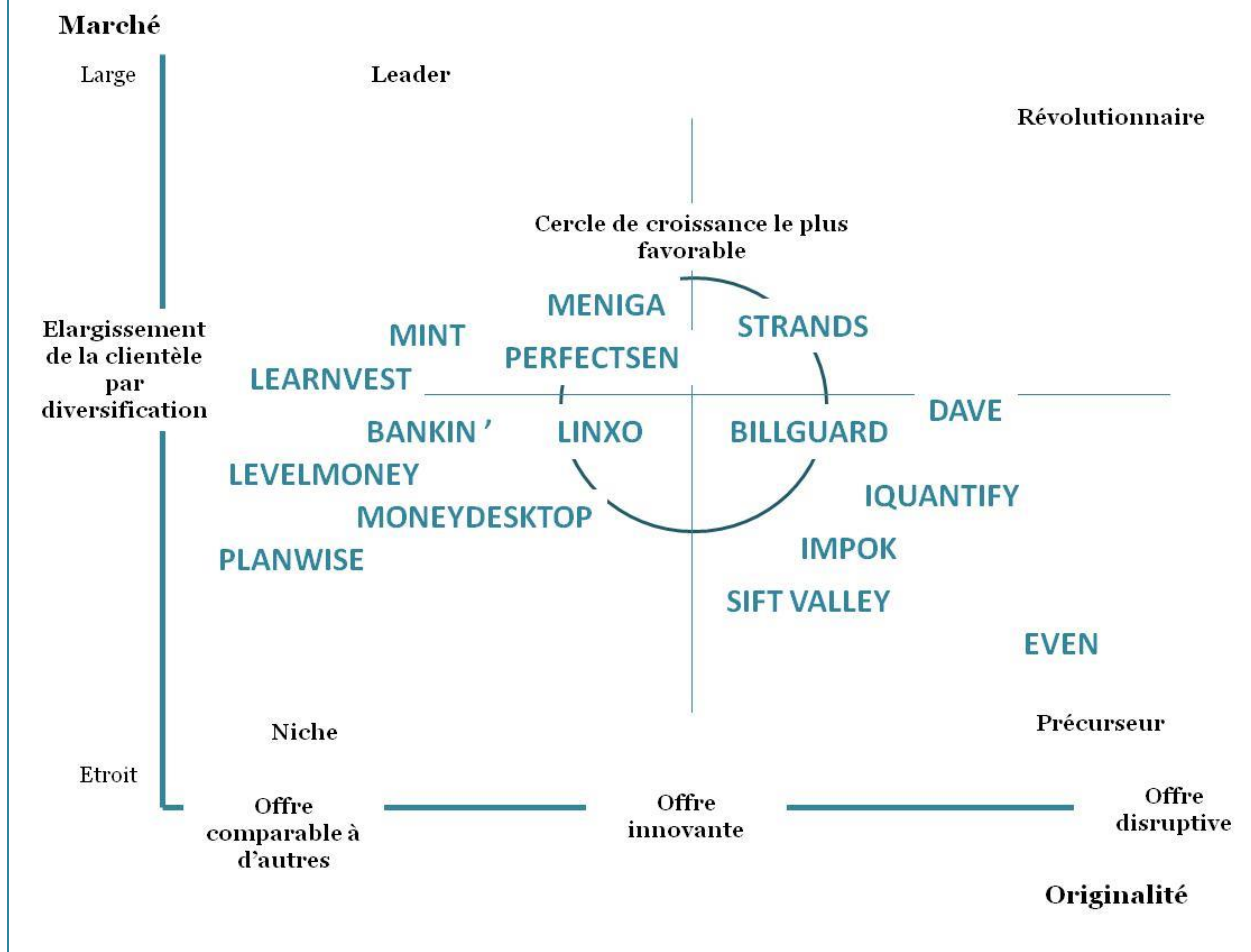


*

Personal Finance Management & assistants personnels

Certainement le domaine qui a été le plus investi par les fintechs. Aujourd'hui, l'offre paraît assez pléthorique et cherche à se renouveler. D'autant que le public n'adopte les nouveaux outils qu'à un rythme très mesuré.

Positionnement des principales fintech du domaine.



BANKIN'

PFM étendu



B

Création/lancement : 2011

Créateurs : Robin Dauzon, Joan Burkovic, David Sabbatini & Emmanuel Costa.

Investisseurs : 8,4 M\$. Omnes Ventures Capital, CommerzVentures GmbH, Numa.

Activité : outil de PFM incluant la détection de mouvements en compte inhabituels ainsi qu'un chatbot, développé sous plusieurs versions selon un modèle freemium (une version gratuite limitée et avec publicité vs des versions pro et +). Plus de 2,5 millions d'utilisateurs, d'après le site – mais le compteur qui les affiche est-il vraiment crédible ? Evolution vers le conseil en gestion de revenus, voire de patrimoine avec le développement d'un coach financier. Souhait de se lancer dans la gestion de crédit (suivi des échéances et remboursements). Pour tout cela, Bankin' noue des partenariats (**Réassurezmoi !**, **Transferwise**, **Yomoni**, **Pretto**, **Fluo**) et prend le profil d'une place de marché financière.



*

BILLGUARD

Suivi de dépenses et alertes



New York.



Création/lancement : 2010

Créateurs : Yaron Samid & Raphael Ouzan.

Investisseurs : 16,5 M\$. 15 investisseurs, dont Innovation Endeavors, IA Ventures, Bessemer Ventures Partners, Social Leverage, SV Angel, Founder Collective + individuels. A finalement été acquis par la plateforme de crowdlending Prosper.

Activité : un outil de PFM classique auquel s'ajoutait la détection des charges indues ou excessives sur cartes ou factures payées par carte bancaire. Pour cela, BillGuard rafraichissait au jour le jour une base de déclaration de plusieurs millions de plaintes de clients de banques et de commerces. L'appli prévenait également si l'on réglait des achats dans des

commerces ayant fait l'objet de plaintes. De manière originale, BillGuard se présentait ainsi comme un anti-virus pour les charges liées aux paiements et fonctionnait effectivement comme un fournisseur d'antivirus mais tout ceci a été abandonné depuis la reprise par Prosper.



*

BODETREE

Business Finance Management (PFM pour entreprises)



Denver.



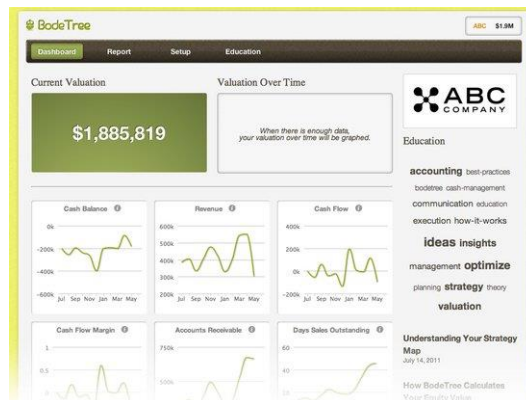
Création/lancement : 2010

Créateurs : Matt Ankrum & Christopher Myers.

Investisseur : 3,4 M\$ Greenline Ventures.

Activité : se greffe sur Quickbook (le n°1 des logiciels de gestion comptable aux USA, par Intuit), ainsi que d'autres logiciels comptables et produit un tableau de bord et des analyses d'activités dont TPE et PME sont souvent démunies. Intéressant mais alors que BodeTree avait une

longueur d'avance, beaucoup de concurrents sont apparus et la startup semble stagner depuis.



*

EVEN

Gestion des revenus personnels



Oakland, CA.



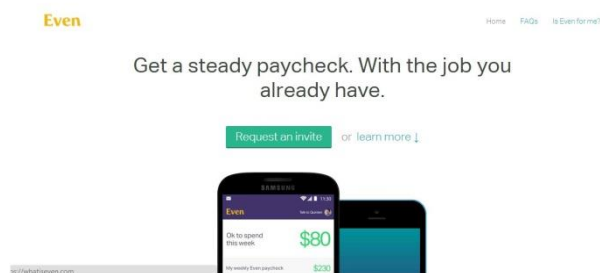
Création/lancement : 2014

Créateurs : Jon Schlossberg, Ryan Gomba, Cem Kent & Quinten Farmer.

Investisseurs : 52 M\$. 16 investisseurs : Khosla Ventures, Slow Ventures, Red Swan Ventures, Silicon Valley Bank + individuels.

Activité : propose un salaire stable aux travailleurs précaires (payés à l'heure, à la journée ou à la semaine, ce qui concerne plus de 40 millions d'Américains) en gérant à leur place leurs revenus, pour une commission de 5\$ par semaine qui peut être suspendue en cas de nécessité. Un schéma complètement disruptif qui efface les frontières entre assurance, crédit et

gestion de compte et qui affiche la volonté sociale de lutter contre les usuriers et le fait qu'être pauvre coûte très cher aux USA ! Très innovant, peut-être trop, Even a mis du temps à intéresser les investisseurs. Mais après avoir levé 9 M\$ en 2016 (Valar Ventures), il a recueilli 40 M\$ en 2018 auprès de Khosla Ventures.

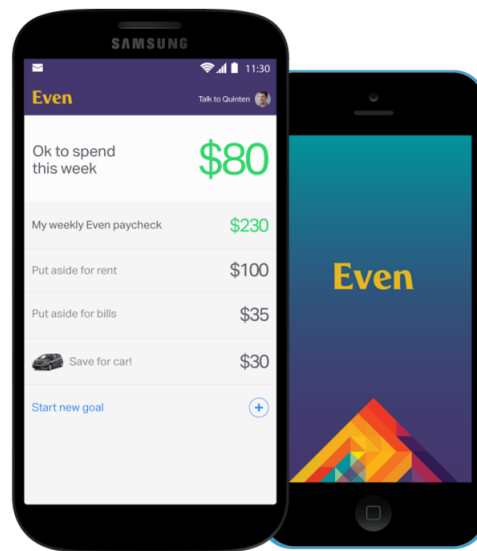


Even, en mode innovation extrême. Score Advisor, le 13 avril 2015.

On ne soulignera jamais assez combien le financement de l'innovation est mité par le suivisme, la peur du risque et le conformisme ! Les fintech en fournissent un exemple parmi d'autres. Ou comment des fonds d'investissements nombreux et souvent richement dotés, animés par des spécialistes (fort bien) payés pour voir par-dessus la colline, aboutissent à un surinvestissement dans d'innombrables plateformes de crowdfunding, solutions de PFM et de mPos qui se ressemblent toutes, n'affichant souvent que des différences anecdotiques. En regard, apparaissent cependant des solutions radicalement nouvelles, bien moins choyées par les investisseurs. Even est l'une d'elles et, dans son cas, on peut parler d'innovation extrême.

Cela se marque par trois critères : une solution inattendue, une réponse intelligente à une problématique majeure et une innovation si forte que, si elle prend, elle est à même de transformer profondément son domaine d'activité.

Even, basée à Oakland (Californie), propose des avances sur salaire. Mais elle propose de le faire de manière tout à fait inattendue. Elle propose en effet un salaire stable aux travailleurs précaires (payés à l'heure, à la journée ou à la semaine, ce qui concerne plus de 40 millions d'Américains) en gérant à leur place leurs revenus, pour une commission de 5\$ par semaine, qui peut être suspendue ou réduite en cas de nécessité. Pour cela, Even prend la main sur les rentrées d'argent et analyse les dépenses pour lisser l'ensemble, mettant de côté dès que cela est possible et débloquant les fonds ainsi épargnés dès qu'il en est besoin. Les revenus sont ainsi stabilisés et Even est à même de dire à ses abonnés ce qu'ils doivent et peuvent effectivement dépenser chaque semaine.



Even promet ainsi des avances sur salaire à 0% d'intérêt. En fait, il n'en est rien. Dépenses et rentrées d'argent sont seulement mieux régulées et, de manière intelligente, Even déplace les lignes entre assurance et crédit. Mais l'annonce est forte dans le contexte américain où les avances sur salaires ont vu fleurir, en plus des usagers classiques, nombre de plateformes de prêts en ligne, promettant des réponses quasi instantanées et pratiquant des taux exorbitants. Even entend combattre le fait qu'être pauvre aux USA coûte très

cher ! ; frappant facilement les travailleurs précaires au moindre accident, à la moindre dépense imprévue. L'un des fondateurs déclare ainsi avoir eu l'idée d'Even en prenant connaissance d'un sondage indiquant que 77% de 48 millions d'Américains aux faibles revenus espéraient plus immédiatement la régularité de ces derniers que leur augmentation. En ce sens, Even se tourne également vers les entreprises pour qu'elles proposent sa solution à leurs employés en intérim notamment.

L'enjeu est très fort, ainsi, valorisant et, si la solution prend, elle transformera complètement la relation client dans les domaines bancaires et financiers – à quoi ressemblera ce que proposent aujourd'hui les banques, en effet, si demain de nouveaux acteurs sont capables de réaliser ce qu'Even promet ? De ce point de vue, la startup a plusieurs longueurs d'avance sur la plupart des solutions de *Personal Finance Management*, qui évoluent aujourd'hui vers une assistance personnalisée à la gestion de dépenses et de revenus. Even, elle, se positionne comme un quasi employeur virtuel ou plutôt comme une *smart bank* ! Car c'est bien une banque qu'Even pourrait finir par devenir, quoique d'un genre tout à fait nouveau.

A ce stade, Even a réussi à lever 1,5 millions \$ en amorçage auprès d'investisseurs individuels comme Keith Rabois. En regard, Wonga, au Royaume-Uni, qui propose des prêts personnels à des taux (très) élevés et qui a été poursuivie par les autorités britanniques pour des pratiques douteuses vis-à-vis des emprunteurs, levait 6 millions \$ lors de son lancement et a levé au total depuis 145,4 millions \$ de la part de quelques-uns des plus grands fonds internationaux. A votre avis, cependant, laquelle des deux entreprises pourrait changer le monde ?

A noter : Activehours, devenue **Earnin** (Palo Alto, 2013) a lancé une solution approuvée mais moins aboutie, qui a néanmoins plus rapidement séduit les investisseurs (65 M\$ levés).

earnin

*

HONEYDUE

PFM pour les couples



San Francisco.

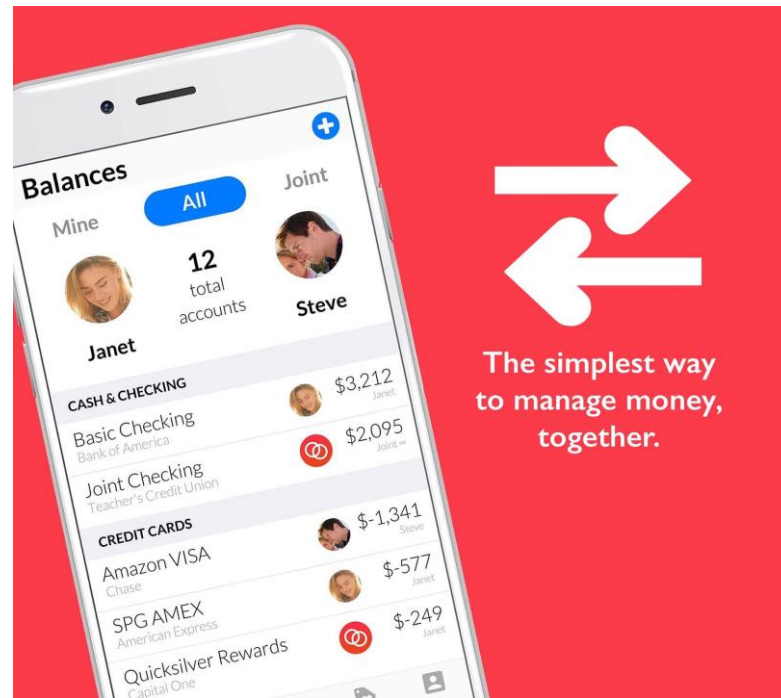


Création/lancement : 2016.

Créateurs : Eugene Park & Thien Tran.

Investisseurs : n'a encore levé que 120 000 \$!

Activité : un outil spécialement conçu pour les couples souhaitant fonctionner financièrement avec des comptes séparés. Insiste sur le partage et l'échange d'informations.

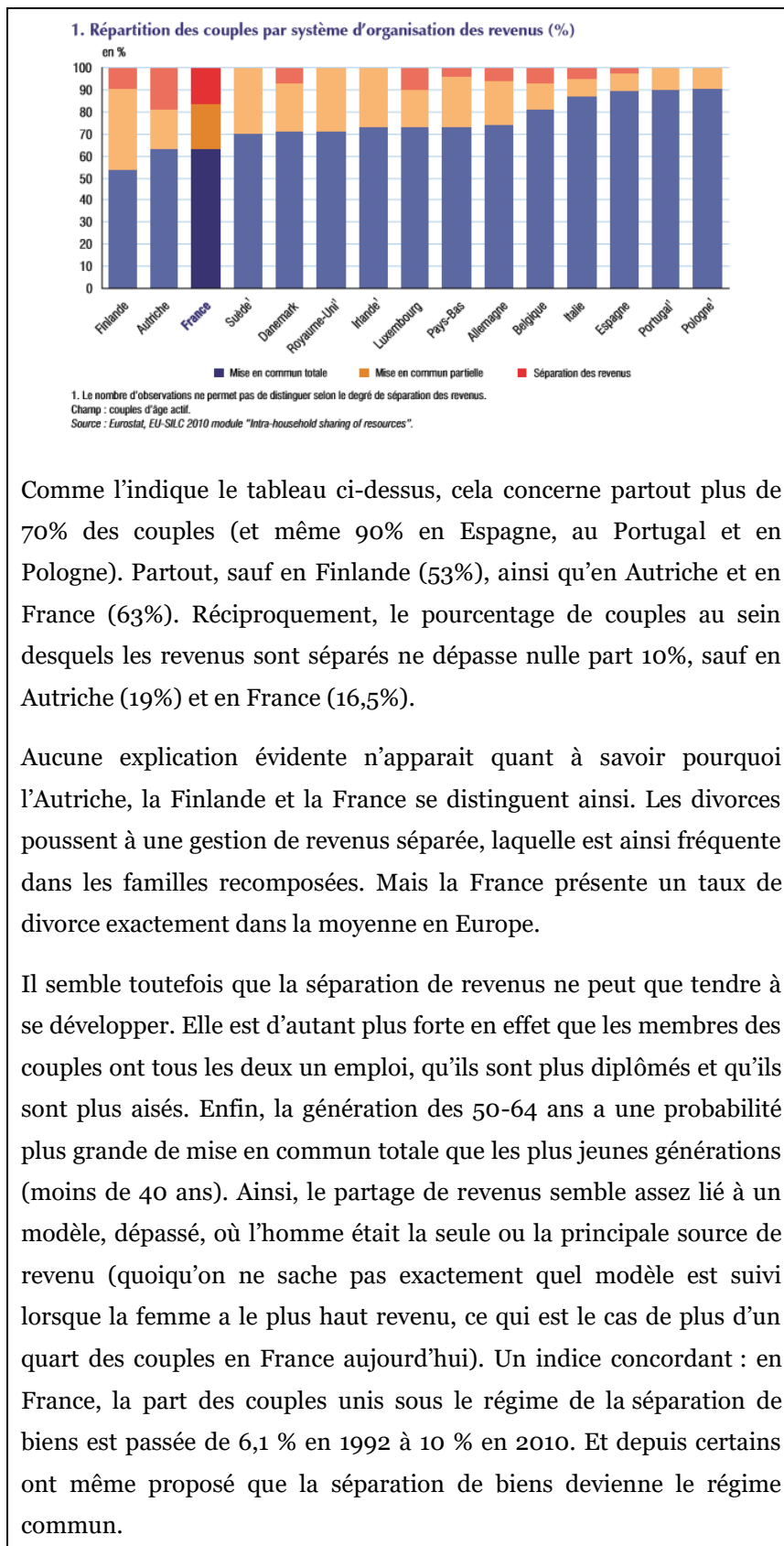


Sur le même créneau, s'est lancé **Zeta** (San Francisco, 2017).

Comment accompagner les tendances ? Le cas de la gestion des finances dans le couple. Score Advisor, le 11 février 2018.

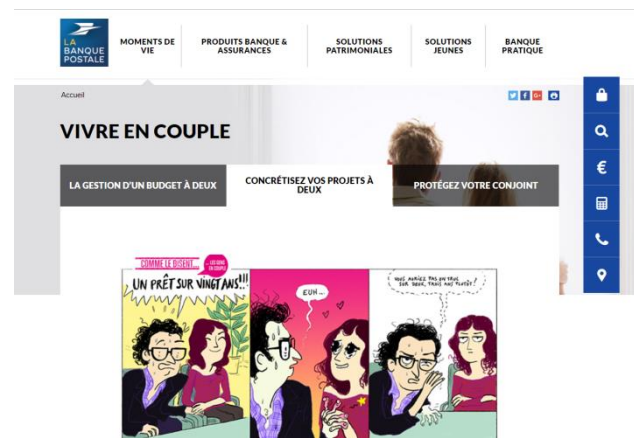
En France, un gros tiers des couples font comptes à part. Ce n'est donc pas une généralité mais il semble bien, à suivre les analyses de l'Insee, que ce soit une tendance assez forte et donc un mode de vie qui va prendre de plus en plus d'importance. La France est d'ailleurs l'un des pays les plus avancés à cet égard en Europe. Pourtant, alors que le sujet les concerne très directement, pourquoi les banques françaises n'en tiennent-elles pas davantage compte ?

L'INSEE le constatait en 2015 : dans tous les pays de l'Union européenne, la grande majorité des couples d'âge actif déclarent que leurs revenus sont totalement mis en commun. L'argent est « l'argent du ménage », également accessible aux deux conjoints et disponible aussi bien pour les dépenses communes que pour leurs dépenses personnelles.



On peut donc prévoir que l'on va vers la généralisation de formules sinon de séparation totale, au moins de gestion commune partielle et finalement vers la possession de trois comptes courants par couple : deux comptes individuels et un compte joint, permettant de centraliser certaines dépenses, sans se substituer aux deux premiers. Car, aujourd'hui, en cas de comptes séparés, la prise en charge des dépenses (notamment immobilières) est assez inégale au sein des couples, ce qui pose des problèmes en cas de divorce.

Peu de banques françaises, néanmoins, mettent en avant des offres « couple » et abordent directement ces questions, comme a commencé à le faire – un peu – la Banque postale.



Il s'agit pourtant d'une situation déterminante vis-à-vis de laquelle les banques occupent une position centrale. Seulement, il ne s'agit encore que d'une tendance, plus que véritablement d'une demande soutenue. Or pour accompagner des tendances, il faut d'abord les faire reconnaître : attirer l'attention des clients, fournir des éclairages (les banques ne disposent-elles pas d'ailleurs de données propres sur ce sujet ?), proposer des options et des alternatives. Cela dépasse un simple marketing produits qui définit des offres. Lequel représente sans doute une limite que les banques françaises ont encore du mal à franchir, alors qu'elles cherchent aujourd'hui à renforcer leur rôle de conseil et d'accompagnement des moments de vie.

*

IQUANTIFY

Conseil financier en ligne



Franklin, TN.



Création/lancement : 2011

Créateurs : Karen A. White & Tom White.

Investisseur : 3,7 M\$. CAP Partners.

Activité : un modèle unique pour conseiller en ligne sur la gestion de leurs finances jeunes et jeunes actifs : le processus de conseil, qui fournit des objectifs personnalisés et gradués par étapes, est entièrement automatisé et conçu pour éviter d'avoir rapport à quelqu'un ! Une démarche qui va à l'encontre de tout ce que l'on admet en général en la matière.



*

LEARNVEST

Aide à la gestion de budgets



New York.

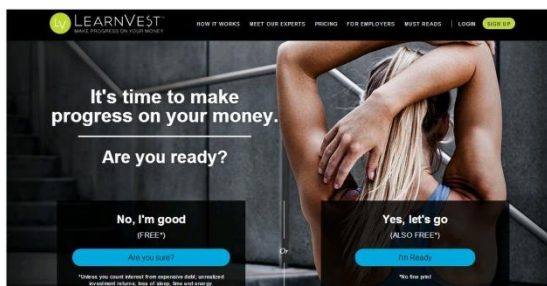


Création/lancement : 2007

Créateur : Alexa von Tobel.

Investisseurs : 69 M\$. 15 investisseurs, dont Accel Partners, Amex Ventures, Conversion Capital, Claritas Capital, Rose Tech Ventures, Richmond Global, PKS Capital, Circle Financial Group, Golden Seeds + individuels. Acquis par Northwestern Mutual en mars 2015.

Activité : conseils de gestion personnalisés en fonction des situations individuelles et des objectifs de dépenses. Une plateforme de planning financier, avec des avis d'experts. L'accent est mis sur une idée basique et pratique : l'aide à la réalisation d'un budget personnel.



*

LEVEL MONEY

Gestion de budget personnel



San Francisco.

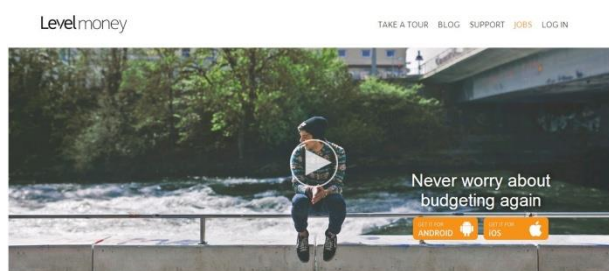


Création/lancement : 2012

Créateurs : Alexander Mahernia, Frank Yeary & Jake Fuentes.

Investisseurs : 5 M\$ Kleiner Perkins Caufield & Byers + individuels. A été acquis par Capital One en janvier 2015.

Activité : une appli pour iPhones et Android permettant de suivre ses dépenses et de mettre à jour son budget. Parmi les nombreux outils de PFM celui-ci, qui adoptait un peu la forme d'une main courante de ses dépenses et revenus, était peut-être le plus simple et du coup le plus utile pour tous ceux qui ont du mal à faire leur budget ! Alors que la plupart des solutions de PFM tendent à la sophistication, Level Money suivait une orientation contraire, qui a finalement séduit Capital One.



*

LINXO

PFM étendu



Création/lancement : 2010

Créateurs : Hugues Pisapia & Bruno Van Haetsdaele.

Investisseurs : 26,2 M\$. Crédit Mutuel Arkéa, Fireca (Crédit Agricole) & MAIF. 24 M\$ injectés en septembre 2017.

Activité : outil de PFM étendu à la gestion de portefeuilles et de patrimoine. Sous deux formules gratuite et Premium, Linxo rallie 2 millions d'utilisateurs. Boursorama utilise un logiciel Linxo de connexion automatique aux sites bancaires. Fortunéo ou *Les Echos* utilisent son outil de PFM. La solution la plus aboutie de PFM en France et celle que retiennent, en marque blanche, le plus grand nombre d'établissements. Une sinon la plus belle réussite parmi les fintech françaises. A lancé une plate-forme Linxo Market, proposant aux consommateurs un accès instantané et simplifié à une palette de services adaptés à toutes sortes de besoins. Une manière de se positionner de manière intéressante sur l'Open Banking. Linxo s'est par ailleurs rapproché de **Raisin** et a acquis **Sharepay**.



*

MENIGA

Outils de PFM



Reykjavik + Londres et Stockholm.



Création/lancement : 2009

Créateurs : Vigo Asgeirsson, Asgeir Orn Asgeirsson & Georg Ludviksson.

Investisseurs : 30.7 M\$. 9 investisseurs, dont Frumtak Investment Fund et, en 2018, Swedbank et UniCredit.

Activité : le leader européen du PFM en marque blanche, avec pour clients Santander, Intesa, ING Direct, Commerzbank, ... Privilégie la gamification. Développe également des outils d'acquisition de clientèle (*Meniga Market Watch & Market Match*). Une réussite aussi convaincante que discrète (à noter le faible niveau d'investissements pour un produit leader). A très vite su définir des standards en matière de PFM.



*

MINT BILLS

PFM



Mountain View.



Création/lancement : 2006

Créateur : Aaron Patzer.

Investisseurs : 31,8 M\$, puis acquis par Intuit.

Activité : leader mondial (sans doute un peu autoproclamé !) du PFM, Mint a beaucoup fait parler de lui. La startup s'est ensuite tournée vers la proposition personnalisée d'offres financières, dans les faits pratiquement limitées à l'épargne. Précurseur de l'évolution vers le conseil personnalisé des outils de PFM, Mint n'a cependant guère su développer offres et conseils. Il est difficile de dire ce que propose exactement Mint aujourd'hui.



*

MX TECHNOLOGIES

PFM étendu



Lehi Utah

Création/lancement : 2010

Créateurs : Brandon Dewitt & Ryan Caldwell.

Investisseurs : 75 M\$. 12 investisseurs, dont USAA & Commerce Ventures. Filiale de **Medimetrix Solutions Exchange** qui développe les mêmes technologies dans le domaine de la santé.

Activité : s'est surtout fait connaître avec l'outil de PFM **MoneyDesktop**, complété par des conseils de gestion de budget personnalisés fondés sur l'analyse des dépenses (*Guide Me*), ainsi que par des coupons de réduction ciblés. Positionnement en marque blanche pour le PFM et l'acquisition de clientèle. Déjà partenaire de plus de 400 institutions financières et 27 organismes de paiement en ligne. MoneyDesktop illustre particulièrement le passage à la dimension

industrielle du PFM avec un outil délibérément conçu pour équiper les banques et renforcer leur offre (en France, voir de même **Linxo**). Une réussite, avec étonnamment peu d'investisseurs au démarrage.



MX Technologies a acquis deux autres outils de gestion de finance personnelle : **MoneyReef** (Provo Utah, 2011) & **MyJibe** (Bloomington, Indiana, 2010, également créé par Brandon Dewitt).

*

PERFECTSEN

Outils nouveaux pour banques



Selangor Malaisie.

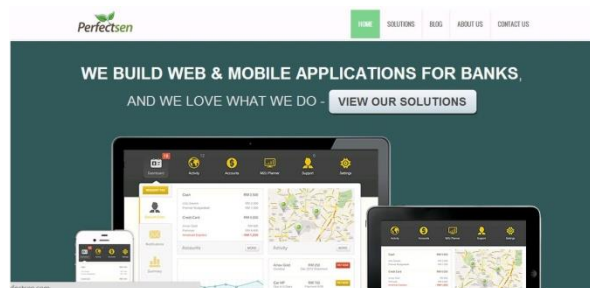


Création/lancement : 2010.

Créateur : ST Chua.

Activité : propose aux banques une gamme d'outils de PFM pour particuliers et PME, de *cash analytics* pour entreprises et propose aux e-

commerçants des plateformes de cross-selling, des programmes de fidélité, etc. Compte d'ores et déjà dans ses clients Maybank, premier groupe bancaire malais. Perfectsen demeure l'une des très rares démarches véritablement industrielles pour le développement intégré des nouveaux outils dans le domaine bancaire. Il est intéressant de constater qu'elle est issue d'un pays émergent.



*

PLANWISE

Gestion de budget prévisionnelle



San Francisco.



Création/lancement : 2011

Créateurs : Brandon Lee & Vincent Turner.

Investisseurs : 1,6 M\$. 3 investisseurs. Angel & Seed + National Association of Realtors pour un montant inconnu.

Activité : un outil de PFM tourné vers l'élaboration de budgets pour des dépenses futures, comme l'achat d'une maison. Intéressant par son orientation pionnière vers l'aide à la prise de décisions mais challengé par un grand nombre de solutions concurrentes, Planwise a finalement été fermé.



*

STRANDS

Outils de PFM



Barcelone.



Création/lancement : 2003

Créateurs : Marc Torrens & Francisco Martin.

Investisseurs : 55 M\$. 4 investisseurs : BBVA, Antonio Asensio, Debaeque, Sequel Venture Partners

Activité : a très vite séparé ses activités en filiales (Mystrands, Strands Retail & MusicStrands) et outils distincts :

- **Strands Recommender** : outil de recommandation pour les e-commerçants : Skymall, Carrefour, Panasonic, BodyGlove, ...
- **Strands Finance** : solution de PFM en marque blanche qui équipe BBVA/Tu Cuentas, ING/TIM, Bank of Montréal/Money Logic, PostFinance/e-cockpit, AIB/My Money Manager, BNP Paribas/Hello Bank, ...



- **MoneyStrands** : budget prévisionnel et évaluation d'impacts de dépenses non prévues.

Strands a par ailleurs acquis **NetworthIQ** (Portland, 2005) et **Expensr** (San Francisco, 2007) qui développent des outils de gestion de finance personnelle.

Au total, l'émergence d'un leader industriel (450 banques clientes) dans le domaine des nouvelles applis bancaires.

*

Autre startup à suivre :

Les solutions de PFM et coach financier sont très (trop ?) nombreuses et l'on peut encore citer :

- **Budgea** de **Budget Insight** (Paris, 2012), un agrégateur de compte qui intègre la fonction de transfert de compte à compte.
- La plateforme de comparaison de situation financière **Iahorro Business Solutions** (Madrid, 2009).
- De manière assez originale, **Clearscore** (Londres, 2014) part du *credit score* des particuliers pour proposer suivi et recommandations. Il a été acquis par Experian.
- **Doctor Wealth** (Singapour, 2013).
- Encore en phase de lancement, **Emma** (Londres, 2017) veut être un *financial advocate*.
- Conçu spécialement pour les Millenials, **Empower** (San Francisco, 2016) intègre les crypto-devises.
- **eWise** (Nyon Suisse, 2000) développe des outils de PFM et d'agrégation de comptes en marque blanche. Sa solution Money Manager est utilisée par des banques telles qu'HSBC, Westpac ou First Direct. A levé 26 M\$.
- Un système intelligent de gestion de notes de frais : **Expensya** (Paris, 2015). Voir également **Jenji** de **Gleetr** (Paris, 2013), qui utilise l'IA.
- *Hip Money* de **Hip Pocket** (Lincoln Nebraska, 2013) : chaque jour des recommandations différentes de dépenses et d'épargne, selon l'évolution du compte et en intégrant les charges futures. Semble néanmoins avoir du mal à décoller.

- De **iBear**, les solutions **Money Pro** et **TalkingBills**, qui proposent une assistance vocale pour la gestion de ses factures.
- *Gérer mes comptes.fr* de **Iswigo** (Paris, 2007).
- Une solution PFM + carte : **Koho** (Toronto, 2014, 7,5 M\$ levés).
- **Money Forward** (Tokyo, 2012), qui a levé 42 M\$ auprès de 15 investisseurs dont un grand nombre de banques japonaises. A acquis **Klavis** (Tokyo, 2012), qui développe des outils de comptabilité.
- **Pariti** (Londres, 2014), acquis par la néobanque **Tandem** (Londres, 2013).
- **Squirrel** (Londres, 2014), propose une gestion de comptes et de dépenses automatisée. N'a levé que 3,1 M\$.
- **Tink** (Stockholm, 2012), assez représentatif de l'évolution du PFM vers un coach financier à travers messages d'alerte et recommandations de dépenses. BNP Paribas Fortis l'a retenu comme outil d'agrégation et de gestion de comptes.
- **Toshl** (Slovénie, 2009 mais s'est finalement installée à Mountain View).
- **Truebill** (San Francisco, 2015), qui propose une appli pour gérer ses abonnements et factures récurrentes.
- L'assistant financier **Wiquot** (Valence, Espagne, 2013).

Comme elles sont nombreuses, il est à prévoir que plusieurs solutions de PFM ne seront pas poursuivies, comme **Manilla** (San Francisco, 2010),

qui a fermé en juillet 2014, ou **Waspit** (New York, 2010), qui ne donne plus guère signe de vie.

Par ailleurs, avec la multiplication des solutions, les fonctions proposées deviennent parfois très fragmentaires, voire anecdotiques, n'ayant vraiment d'intérêt qu'à être intégrées à des solutions plus larges, comme le suivi de ses courses et l'élaboration de ses listes d'achats avec **Skerou** (Paris, 2011), qui a finalement fermé, l'aide à la gestion de ses cartes pour multiplier les avantages avec **Wallaby Financial** (Pasadena, 2012), qui a été racheté par **Bankrate**. **Splittable** (Londres, 2014), qui proposait une appli pour colocataires, a été fermé. A signaler encore, le guide de report de dépenses de **FuturePay** (Lehi, Utah, 2013).

A suivre également :

- Les agrégateurs de comptes bancaires : **Ahorro.net** (Madrid, 2012) & **LaFinBox** (France, éditée par **Crossquantum**, spin-off de SwissLife, spécialisée dans le développement d'appli mobiles et de services innovants dans le domaine de la finance).

*

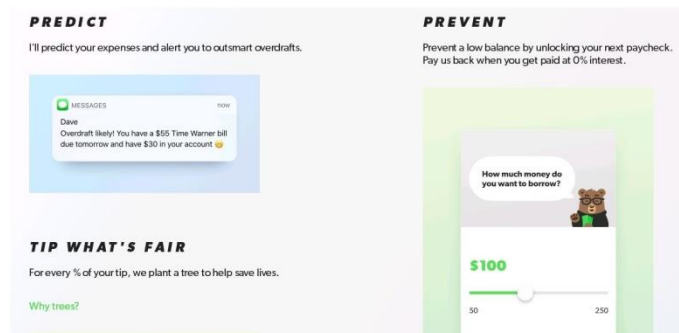
Des solutions qui annoncent peut-être les prochaines évolutions en matière de PFM :

Dave (2017) est une appli qui alerte sur la formation de découverts et qui propose de petites facilités de trésorerie.

Dave va-t-il faire sauter la banque ? Score Advisor, le 10 mai 2017.

Lancée très récemment aux USA, Dave est une appli mobile d'alerte sur découvert qui propose de petites facilités de trésorerie à des conditions plus qu'imbattables, presque irréelles. L'initiative de deux rêveurs ou une dangereuse menace pour les banques ?

On connecte ses comptes bancaires à Dave et l'appli, après analyse de nos dépenses, est capable de prévenir à sept jours d'un découvert prochain et de son montant. Rien de très original en ceci mais, le cas échéant, Dave propose également une avance pour éviter le découvert, jusqu'à 250\$, sans échéance fixée de remboursement et sans intérêts.



A la prochaine rentrée d'argent, Dave suggère simplement le remboursement. Et, s'il a lieu, propose à l'utilisateur de verser un pourboire dont le montant est libre. Rien n'est contraint ainsi, tout est facultatif – même si Dave prévient que les utilisateurs trop négligents pourront être exclus. L'abonnement au service coûte 1 dollar par mois et l'argent récolté en pourboires est utilisé pour planter des arbres...



Dave a tout ainsi de l'innovation parfaite : commodité, cible de marché très large et solution à la fois fort attrayante et totalement nouvelle. C'est au point que tout cela paraît un peu trop beau pour être vrai ! Faut-il alors ranger Dave parmi les nombreuses solutions fintech sympathiques mais assez largement irréalistes ?

Cela pourrait être le cas si Dave avait été montée par quelques jeunes entrepreneurs à peine sortis de l'école. Mais, derrière Dave, il y a le milliardaire Mark Cuban. Donc des moyens et une solution plus habile qu'il peut y paraître – il semble notamment difficile de croire que les concepteurs de Dave n'aient pas compté que, contents d'avoir été dépannés sans obligation, un certain nombre d'utilisateurs donneront comme pourboire sans doute plus que ce que leur aurait effectivement coûté un micro-prêt très court avec les taux actuels !

Certes, la solution paraît peu profitable mais l'enjeu n'est pas là. Si l'on regarde bien, depuis dix ans, aucune fintech n'a réellement su gagner largement le grand public, sinon, au mieux, sur des solutions de niche ou alternatives. L'enjeu le plus crucial, pour un nouvel entrant sur le marché bancaire, est donc de parvenir à gagner, suffisamment vite, une large base de clientèle. Or, pour cela, comme le montre l'exemple des banques en ligne, la concurrence sur les tarifs ne suffit pas. Il faut aller plus loin.

Avec les découverts, Dave s'attaque au point le plus sensible de la relation bancaire : sentiment d'impuissance à équilibrer son budget, anxiété face au passage dans le rouge et impression que les banques profitent d'une situation difficile. Dave renverse tout cela. Il propose une relation de confiance : on remboursera quand on pourra et ça ne coûtera rien, ou presque, comme avec proches et amis (d'où le choix d'un prénom pour dénommer l'appli). Avec en perspective un marché de 33 milliards de dollars – ce que les découverts bancaires ont rapporté aux banques américaines l'année dernière. On ne peut donc en rester au caractère presque philanthropique qu'affiche Dave. A notre connaissance, c'est la première fois que les banques sont aussi directement attaquées.

Les banques sont devenues les premiers investisseurs de la finance participative. Outils de PFM, mPos, agrégateurs de compte : elles se sont facilement approprié les innovations fintech. Et, de Simple à Holvi, de Fidor à Morning, elles rachètent l'une après l'autre les néo-banques les plus intéressantes. Pour contrer Dave, cependant, il ne leur suffirait pas de dupliquer sa solution ou de l'ajouter à leurs offres courantes. Il leur faudrait complètement changer leur mode de relation clients. Cela leur serait aussi difficile qu'il serait facile à Dave d'élargir sa solution – n'est-il pas d'emblée un agrégateur de comptes ? Que cette solution prenne ou pas, Dave montre que les banques peuvent désormais être attaquées de manière bien plus vive que cela n'a été finalement le cas jusqu'ici.

De manière assez originale, **Impok** (Valencia, Espagne, 2010) est une appli de PFM qui se présente également comme un réseau social. On peut

donc gérer son budget en contact permanent avec sa communauté de proches mais aussi d'experts.



Geezeo (Braintree Massachusetts, 2008) propose aux banques, en marque blanche, une solution de PFM, qui inclut une plateforme marketing, ainsi qu'une appli spécifique pour chaque grand événement de la vie de leurs clients, (mariage, achat d'une voiture, ...) assortie de conseils et services appropriés. Avec 350 clients, la solution est déjà utilisée par plus de 4,5 millions de particuliers.



Sift Wallet (San Francisco, 2016) signale à ses utilisateurs tous les avantages et services, souvent ignorés ou négligés, qu'offrent leurs cartes de crédit. Sift promet même d'automatiser la mise en jeu de ces avantages.



*

Robots. IA & Chabots

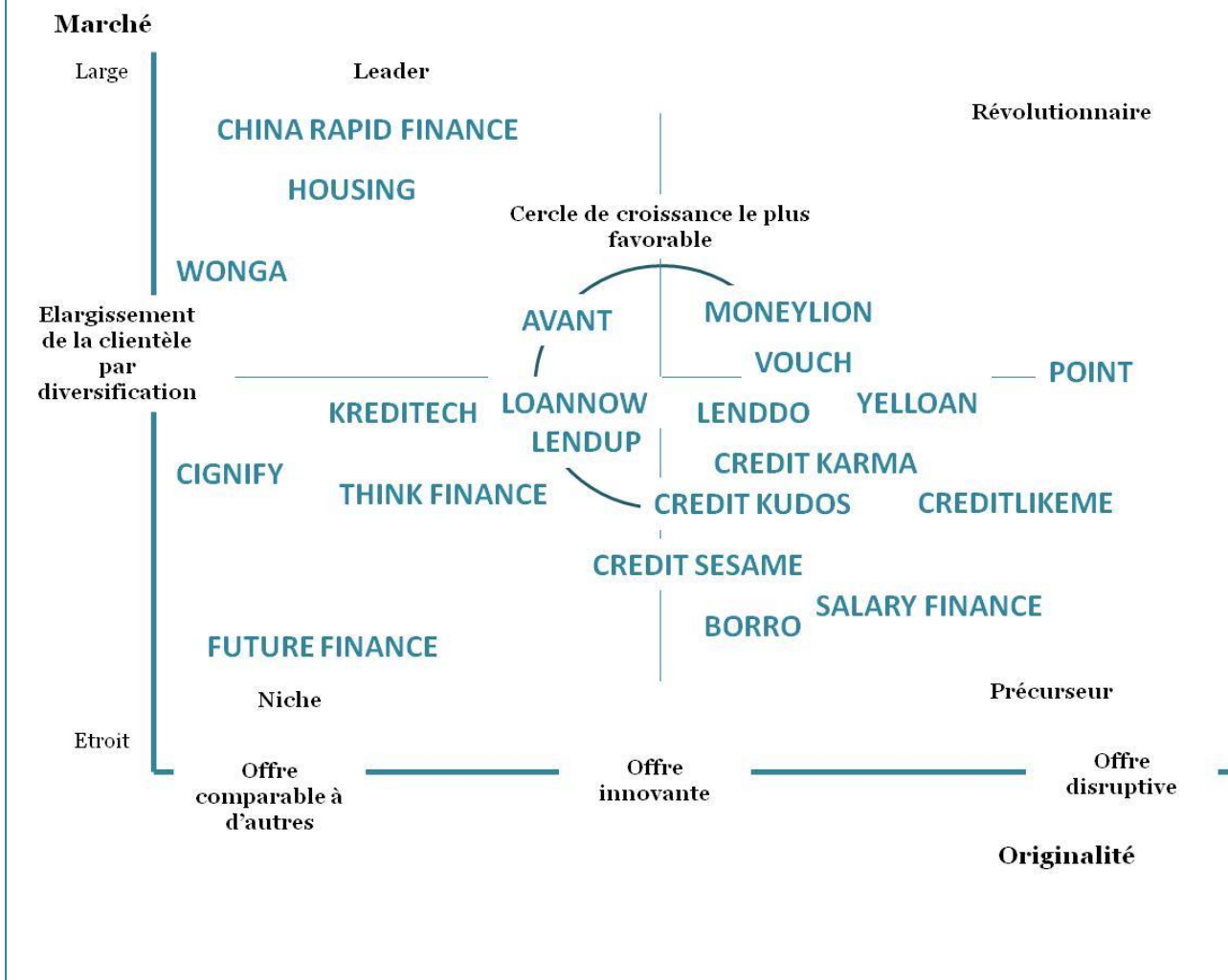
Ils ne seront pas présentés dans le cadre du présent document, dans la mesure où ils sont suivis dans notre dossier *Robotisation des métiers financiers : préparer déjà le coup suivant*, disponible sur notre site. Y sont notamment répertoriées les solutions suivantes : **Advize, Affectiva, Automated Insights, Avant, Betterment, Cleo, Clint, Creative Virtual, Customer Matrix, 8 Securities, Investnet, Flybits, Fraugster, Fundshop, FutureAdvisor, Grain, Innovative Assessments, IPSoft, Jam, Julie Desk, Habito, Kasisto, Livebotter, Marie Quantier, MoneyFarm, Narrative Science, Neurensic, Nutmeg, Open Lending, Pair Finance, Penny, Personal Capital, Ravelin, Sigfig, Stockr, Stockspot, Swanest, Trim, Wealthfront, Wealthsimple, WeSave, Yseop, Yomoni & Zeitgold.** Et d'autres...

*

Scoring & credits aux particuliers

L'un des domaines sur lequel les fintech sont les plus nombreuses. Une pléthore de solutions ainsi mais des offres aux orientations souvent opposées.

Positionnement des principales fintech du domaine.



AVANT

Prêts personnels



Chicago.

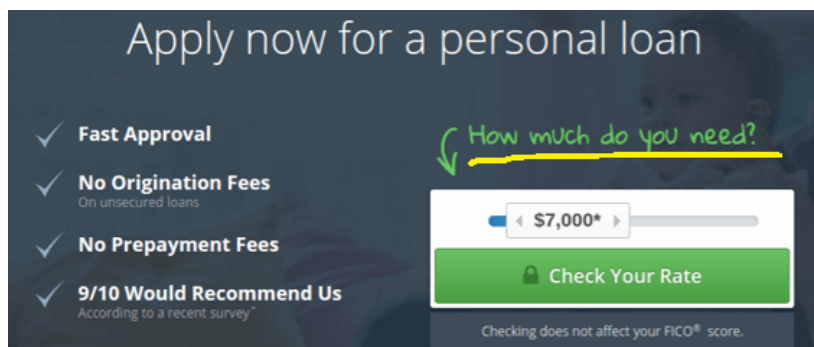


Création/lancement : 2012

Créateurs : Albert Goldstein, John Sun & Paul Zhang.

Investisseurs : 1,78 milliard \$. 16 investisseurs, dont KKR, Victory Park Capital, Jefferies Group, Peter Thiel, JP Morgan Chase, etc.

Activité : un système de prêts quasi instantanés et très chers, fondé sur des critères d'analyse automatisés. Fin 2015, avait déjà prêté 400 millions \$ à 175 000 personnes. Rien d'original cependant, sinon la hauteur des chiffres et notamment des fonds levés auprès d'investisseurs. Il est pourtant difficile d'estimer la rentabilité d'Avant.



A noter : a acquis la solution de scoring **ReadyForZero** (Los Angeles, 2010), qui fournit une aide à la gestion de son profil d'emprunteur.

*

BORRO PRIVATE FINANCE

Prêts sur gages



Londres.



Création/lancement : 2008

Créateur : Paul Aitken.

Investisseurs : 184,2 M\$. 7 investisseurs, dont Canaan Partners, Eden Ventures, Ribbit Capital & Victory Park Capital.

Activité : a tout simplement mis en ligne le prêt sur gage. Borro prête jusqu'à 10 M\$, contre la prise en gage de biens de luxe (arts, antiquités, voitures de prestige, etc.) uniquement. Il vise ainsi la clientèle des banques de gestion de fortune et a ainsi ajouté « Private Finance » a son nom d'origine.

The screenshot displays the Borro website interface. At the top, it says "BORRO LEND YOURSELF MONEY" and "CALL US: 08447 361 408". Below this is a three-step process diagram:

- 1 NEED MONEY**: Short-term cash loans are secured by your personal valuable items. (Illustration: A hand holding a watch and a ring.)
- 2 NO RISK**: Your items will be kept safe and there is no credit or bad debt risk. (Illustration: A hand placing items into a safe.)
- 3 IN CONTROL**: Settle loan when you want to get your items back and you are only charged for how long you Borro. (Illustration: A hand receiving items back.)

To the right of the diagram is a "Loan Calculator" section with a "CALCULATE" button and fields for "Loan:" and "Interest:". Below the diagram is a section titled "The smarter way to Borro - loans from £100-£100,000" with illustrations of a woman with bills (Credit Card, Utility Bill, Mortgage), a diamond ring (£350), a man with a watch (£1500), and a beach scene.

*

CHINA RAPID FINANCE

Crédits aux particuliers



Shangäi.



Création/lancement : 2001

Créateur : Zane Wang.

Investisseurs : 173 M\$. 7 investisseurs : Broadline Capital, China United SME Guarantee Corporation, David J. La Placa, DLB Capital, Hewlett-Packard, Northwater Capital & QED Investors.

Activité : une plateforme de prêts à la consommation réservée aux EMMA (*Emerging Middle-class Mobile Active consumers* – en Chine, cela concerne quand même, selon le site, 500 millions de personnes !). Mais qu'est-ce que exactement que China Rapid Finance ? Une banque ? Un courtier ? Un site de crowdlending ? Les frontières deviennent floues.



WHO IS EMMA
» 18 to 29 years old
» employed
» well educated
» lives in a city
» avid mobile internet user



*

CIGNIFI

Scoring fondé sur l'utilisation des mobiles



Cambridge MA.



Création/lancement : 2010.

Créateur : Jonathan Hakim.

Investisseurs : 12 M\$. 3 investisseurs : Amex Ventures, Leapfrog Investments & Omidyar Network.

Activité : détermine un score de crédit en étudiant l'utilisation des mobiles de ceux qui n'accèdent pas au crédit bancaire. Affirme pouvoir en déduire le style de vie, le profil de risque de crédit et les besoins financiers. Cible les opérateurs téléphoniques, pour les pousser à délivrer des prêts. A d'abord été lancé au Brésil et au Ghana. Une offre très originale et innovante mais est-ce que cela marche vraiment ? Opacité quant à la méthode. S'agit-il d'espionner les conversations privées ? A suivre car, située au croisement du Big Data, des approches nouvelles des risques et des bouleversements de la relations client, la solution ne peut manquer d'intéresser.



CREDIT KARMA

Credit Score



San Francisco.

credit karma

Création/lancement : 2007

Créateur : Kenneth Lin.

Investisseurs : 868 M\$. 12 investisseurs, dont Google Capital, Tiger Global Management, Susquehanna Growth Equity, Ribbit Capital, 500 Startups, Felicis Ventures, FF Angel LLC, QED Investors & SV Angel. La valorisation de Credit Karma a pu dépasser les 3 milliards \$.

Activité : améliorer/gérer son propre score de crédit (dans des pays où celui-ci est connu des clients des institutions financières). Utile, démystificateur et d'autant plus intéressant qu'il travaille avec de nombreux partenaires financiers et non contre eux. Déjà utilisé par près de 40 millions de personnes, pourrait devenir un véritable standard, surtout avec Google à son capital.



Credit Karma a acquis successivement **Inbox** (San Francisco, 2014), qui développe des boîtes de réception pour messageries électroniques ; **OnePriceTaxes** (Cary Caroline du Nord, 2005) qui propose une interface de gestion fiscale, **Claimdog** (San Francisco 2015) qui permet de réclamer des sommes à l'Etat, selon un système spécifiquement américain et **Penny** (San Francisco, 2015), un outil de gestion des finances personnelles.

*

CREDITLIKE.ME

Prêts personnels



Sinaloa Mexique.



Création/lancement : 2012

Investisseurs : 1 investisseur : VilCap Investments. Montant non communiqué.

Activité : une plateforme de crédits personnels qui utilise la gamification.

Creditlikeme ou les bienfaits de la ludification. Score Advisor, le 7 mai 2017.

Plateforme mexicaine de crédit visant les Millenials (22-35 ans), Creditlikeme, créée en 2012 à Sinaloa, se heurtait à des taux de défaillance énormes et compromettant tout développement possible : jusqu'à 64% des crédits (de 150 à 1 000 \$ à six mois maximum) qu'elle accordait n'étaient pas remboursés aux échéances prévues ou pas remboursés du tout ! Comment faire ? Pour y avoir joué toute leur jeunesse, les fondateurs connaissaient bien la puissance d'engagement des jeux en ligne et ils ont choisi de développer quelque chose d'équivalent.

Dans l'univers financier, la ludification ne surprend plus. Si toutes les banques ne proposent pas des jeux sur leur site ou leurs applis, beaucoup multiplient néanmoins loteries, challenges et centres d'intérêts ludiques sur les réseaux sociaux.

Au départ, il s'agissait de séduire les plus jeunes. Mais la ludification tente désormais de conquérir d'autres publics. On s'accorde à penser qu'une dimension récréative est un plus. Qu'elle représente un attrait dont il serait dommage de se priver. Toutefois, de plus en plus d'établissements entendent désormais aller un peu plus loin. Pour eux, l'important ne sont pas les jeux eux-mêmes mais le renouvellement de la relation client. Creditlikeme en fournit un excellent exemple.

Ses clients sont devenus des « *players* ». Mieux ils se comportent, en tant qu'emprunteurs, plus ils augmentent leur niveau et plus ils améliorent le taux d'intérêt auquel ils peuvent emprunter – la plateforme distribue en effet des crédits de faibles montants et vise un fort renouvellement des demandes de la part des... joueurs.



Ceux-ci disposent d'une option de « pause ». Ils peuvent suspendre le jeu. Concrètement, ils peuvent différer le remboursement de leur prêt d'un mois sans aucune pénalité. Et chaque joueur dispose de deux « vies ». S'il les perd, notamment du fait de retards de paiement, il est pénalisé. Enfin, des « badges » et des « trophées » sont distribués.

Les objectifs de Creditlikeme étaient évidemment d'abaisser son taux de défaillance mais encore de fidéliser ses clients et de se faire facilement connaître. Dix-huit mois après avoir mis en place cette gamification, le taux de défaillance est passé de 64% à 44%, les retards de paiement de plus de trente jours de 45% à 12%, le taux de renouvellement des demandes de 70% à 92% et 90% des joueurs recommandent la plateforme. Par ailleurs, à travers les différents niveaux de confiance, des segments de clients « fiables » et fidèles ont pu être dégagés.

La ludification, ainsi, peut être bien plus qu'un gadget. Elle change l'image des établissements et elle répond à de nouveaux comportements, de nouvelles attentes chez leurs clients. Elle représente une dimension nouvelle

et importante de la relation client. Mais, pour le saisir, il faut moins considérer les jeux eux-mêmes que les valeurs nouvelles qui leur sont attachées et qui peuvent permettre de redynamiser l'expérience client, de lui donner plus de rythme et d'intensité.

On peut reprocher à l'approche d'infantiliser les clients mais outre qu'un tel reproche sera sans doute plus naturellement formulé par les plus de 45 ans que par leurs cadets, on ne peut manquer de souligner qu'une telle approche évite en l'occurrence le caractère de surveillance intrusive et suspicieuse que beaucoup de prêteurs commencent à développer à travers la prise en compte de l'activité des emprunteurs sur les réseaux sociaux, la mobilisation de leurs amis et proches, etc. – jusqu'à la dimension orwellienne de Sesame Credit en Chine.

Plutôt qu'une surveillance envahissante, Creditlikeme a choisi la responsabilisation sur un ton décomplexé et en évitant toute menace. La ludification est un état d'esprit.

*

CREDIT SESAME

Credit Score



Mountain View.

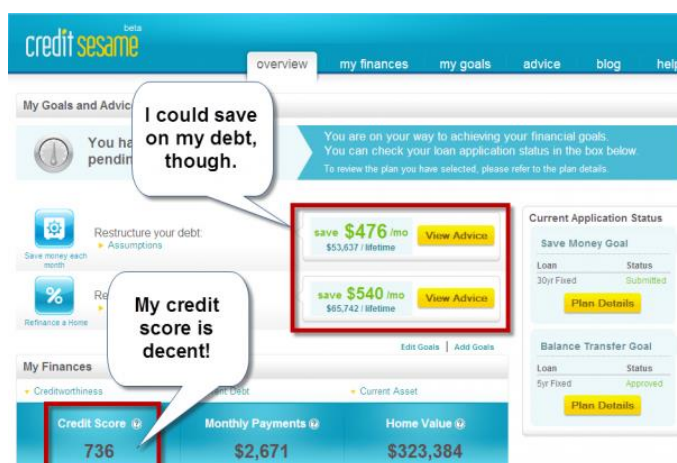
credit sesame

Création/lancement : 2010

Créateur : Adrian Nazari.

Investisseurs : 77 M\$. 9 investisseurs : Camp One Ventures, Inventus Capital Partners, Plug & Play Partners, Globespan Capital Partners, Menlo Ventures, Grauer Brothers Capital, Grail Partners & Paul Longhenry.

Activité : coaching en ligne pour améliorer son *credit score* et obtenir ainsi de meilleures conditions d'emprunt. Une solution comparable à celle de Credit Karma mais qui peut paraître moins aboutie.



*

KREDITECH

Micro-prêts et scoring en ligne



Hambourg. Bureaux à Mexico, Sydney, Prague, Moscou, Varsovie, Barcelone.



Création/lancement : 2012

Créateurs : Sebastien Diemer & Alexander Graubner-Müller.

Investisseurs : 497 M\$. 26 investisseurs, dont Rakuten, Blumberg Capital, Point Nine, Grey Corp & Samwer Brothers' Global Founders Capital.

Activité :

- **Micro-prêts** (< 1 000 €) hyper rapides à travers les plateformes Kredito24 en Espagne, Pologne, Russie et République tchèque.



- **Scoring** des emprunteurs fondés sur la collecte et l'analyse de 10 000 points de référence en temps réel. Proposé en marque blanche aux établissements financiers, particulièrement sur les marchés émergents, où peu d'historiques de crédit sont disponibles.

De gros moyens et des ambitions (Kreditech vend déjà des articles avec son logo sur Facebook) mais pas de résultats disponibles. Peu d'informations sur les établissements financiers ayant recours au scoring en marque blanche et sur l'activité de prêts (85% des demandes seraient rejetées).



A noter : à acquis la plateforme d'API **Kontomierz** (Varsovie, 2009).

Explorant les réseaux sociaux et se fondant sur l'analyse de 13 000 points de référence, grâce au Big Data, pour élaborer son scoring, **Hello Soda** (Manchester, 2013) se présente également comme une agence de scoring universelle (elle a ouvert **Hello Soda India**, fin 2016). Soulignons néanmoins que, pour quiconque est familier des analyses quantitatives, prétendre se fonder sur 10 000, comme Kreditech ou 13 000 points de référence n'est pas vraiment un gage de crédibilité !



*

LENDDO

Plateforme communautaire de crédits



Hong-Kong.



Création/lancement : 2011

Créateur : Richard Eldridge.

Investisseurs : 14 M\$. 11 investisseurs, dont Accel Partners, The Omidyar Network, Metamorphic Ventures, iNovia Capital, Blumberg Capital, Lumia Capital, Toivo Annus, Golden Gate Ventures & Kickstart Ventures.

Activité : opère dans 20 pays émergents sur trois continents, ainsi qu'aux USA, au Mexique et en Colombie. Ne se décrit pas comme une banque mais comme une communauté – de plus de 2,4 millions de membres à ce stade. Pour obtenir un crédit, il faut connecter la plateforme à sa page Facebook ou Twitter. Lenddo affirme que cela lui suffit pour élaborer un scoring fiable. Il va donc regarder la qualité des amis qui apparaissent sur la page et demandera à ce que certains puissent être directement interrogés (*character references*). Le score sera d'autant plus favorable que les amis sont jugés excellents. Réciproquement, tout emprunteur se comportant mal (ne remboursant pas aux dates prévues notamment) compromettra le score de ses amis, si ceux-ci se tournent vers Lenddo pour obtenir un crédit. Par ailleurs, Lenddo propose en marque blanche son moteur automatisé de scoring, qu'il a commencé à commercialiser notamment auprès de Banko, aux Philippines.

Il est difficile de préjuger du succès d'une formule qui renouvelle radicalement les relations emprunteurs/prêteurs, en pariant sur l'identité numérique que l'on peut se constituer à travers les réseaux sociaux. En attendant, porté par des investisseurs de référence, Lenddo se développe.



*

LENDUP

Prêts aux particuliers



San Francisco.

LendUp

Création/lancement : 2011.

Créateurs : Sasha Orloff & Jacob Rosenberg.

Investisseurs : 361,5 M\$. 20 investisseurs, dont Andreessen Horowitz, Kleiner Perkins Caufield & Byers, QED Investors, Paypal. FundUp a levé près de 200 M\$ en 2016 et 100 M\$ en 2017. En juin 2017, Paypal est entré dans le pool des investisseurs pour un montant qui n'a pas été révélé.

Activité : « prêteur responsable », LendUp s'adresse aux 56% d'Américains qui n'accèdent pas au crédit, du fait de revenus irréguliers ou trop faibles et qui n'ont d'autres solutions d'emprunt que les boutiques

d'avances sur salaire aux taux usuraires. LendUp mène sa propre évaluation du risque de crédit des postulants (y compris en analysant leurs transactions bancaires) et, du fait de l'automatisation de ses process, est à même de leur proposer des crédits à des conditions avantageuses. Cette dimension sociale, en faveur de l'inclusion financière, singularise LendUp par rapport à la plupart des plateformes de prêts, dont les taux sont souvent très élevés.



Avec une semblable vocation de prêts à taux favorables destinés à ceux qui n'accèdent que difficilement ou pas du tout aux crédits bancaires, **Finova Financial** (Palm Beach, 2016) propose des prêts gagés sur la valeur de leur véhicule. La startup a déjà levé plus de 150 M\$ auprès de 11 investisseurs, dont la Silicon Valley Bank et CoVenture.

*

LOANNOW

Payday Loans



Santa Anna.



Création/lancement : 2013

Créateurs : Jesse Stockwell, Harry Langenberg & Minon Lulic.

Investisseurs : 56 M\$. Investisseurs non communiqués.

Activité : un système de prêts personnels de courte durée (limité à ceux qui ont un job) assez cher mais moins cher que la moyenne des prêts que proposent les usuriers aux USA. Deux orientations intéressantes avec 1) un scoring quasi-instantané et 2) une notion de scoring évolutif (on peut viser de meilleures conditions pour des emprunts futurs).



Autre solution de crédit dans l'heure : **Nimble** (Southport, Queensland, 2005), pour des montants de 500 à 3 000\$. Voir également la plateforme de crédit conso en ligne **Aplazame** (Madrid, 2014), qui a investi dans la plateforme **Besepe** (voir ci-après).

*

LOFTIUM

Down Payments



Seattle.

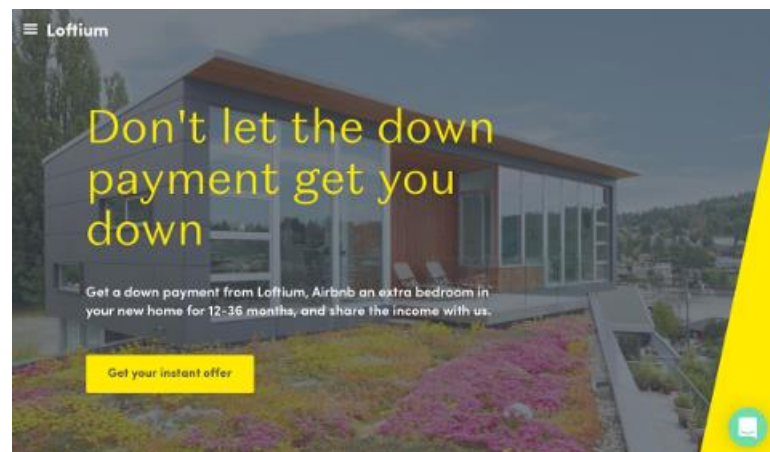
Loftium

Création/lancement : 2016

Créateurs : Adam Stelle & Yifan Zhang.

Investisseurs : 2,5 M\$. 4 investisseurs, dont DFJ.

Activité : de manière originale, pour un prêt immobilier, Loftium propose de payer l'apport personnel qui peut faire défaut aux jeunes emprunteurs, en contrepartie d'une part des recettes générées par la location d'une pièce via Airbnb pendant 12 à 36 mois. Loftium se charge de tout et son apport n'est pas un prêt : il dispose d'un contrat de location exclusif. A comparer avec la solution élaborée par **Yelloan**, ci-après.



*

MONEYLION

Scoring et produits financiers



New York.



Création/lancement : 2013

Créateur : Chee Mun Foong, Adam Green, Diwakar Choubey & Pratyush Tiwari.

Investisseurs : 67,5 M\$. 10 investisseurs, dont Broadhaven Capital Partners, Citizen VC, Clocktower Technology Ventures, Edison Partners (qui a réinjecté 42 M\$ en janvier 2018), FinTech Collective, Jared Carmel & Montage Ventures.

Activité : propose une relation durable à travers laquelle les utilisateurs peuvent prendre en mains leur propre situation financière et travailler à muscler leur profil d'emprunteur, en comprenant ce qu'il est attendu d'eux. Un système de rewards récompense les bonnes habitudes et initiatives financières de ses utilisateurs (déjà plus de 2 millions). Un gain de points qui permet de payer moins cher les produits financiers que propose Moneylion.

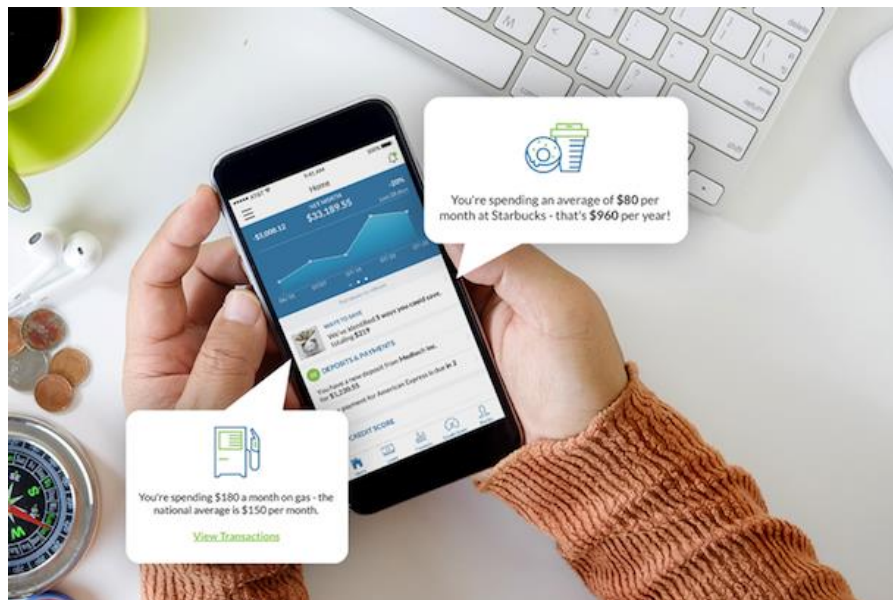
La banque de demain ? Le niveau de service sera décisif. Score

Advisor, le 29 janvier 2017.

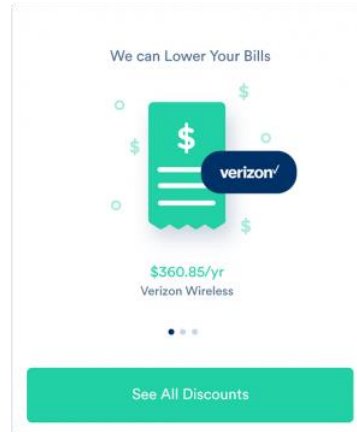
Face aux menaces que la robotisation des tâches fait peser sur l'emploi dans les banques, on a entendu récemment les syndicats en appeler au développement de la fonction de conseil que remplissent les chargés de clientèle. Et face à leurs nouveaux concurrents, généralement digitaux, ainsi que pour justifier le maintien de leurs réseaux d'agences, les banques

invoquent également le conseil direct et personnalisé fourni à leurs clients. Certaines ont d'ailleurs engagé de vastes programmes de formation à cet effet. L'assistance qualifiée semble ainsi concentrer l'essentiel de la valeur ajoutée des services bancaires désormais. Seulement, si c'est le cas, la partie n'est pas forcément gagnée pour les banques quand, en France, un bon tiers des clients estiment en savoir plus que leur chargé de clientèle ! Par ailleurs, apparaissent aujourd'hui de nouveaux concurrents qui ne challengent plus les banques sur le tout digital mais qui se servent de l'automatisation pour rehausser niveaux de service et de conseil. De nouveaux acteurs qui vont changer attentes et usages et qui risquent de déclasser les offres des banques vers le bas de gamme.

Moneylion a été créée en 2013 à New York par des Malaisiens. La startup propose un outil de PFM (*Personal Finance Management*), c'est-à-dire un assistant digital d'abord dédié à la surveillance des dépenses mais qui offre également une vision à long terme de leurs finances à ses utilisateurs. Il inclut en effet plusieurs outils de simulation, pour envisager l'évolution de son *credit score* ou pour planifier sa retraite.



En traquant les dépenses inutiles, Moneylion ne va pas, comme **Clarity Money** – autre fintech américaine intéressante – jusqu'à s'occuper de résilier des abonnements inutiles ou de discuter avec les fournisseurs (y compris de crédit).



En revanche, Moneylion a mis en place un système de *rewards*, qui récompensent les bonnes habitudes et initiatives financières de ses utilisateurs. Un gain de points qui permet de payer moins cher les produits financiers que propose par ailleurs Moneylion – pour le moment limités aux crédits de court terme (jusqu'à 35 000 \$ à 7%). Car, en partant du PFM, Moneylion est en train de bâtir quelque chose qui ressemblera beaucoup à une banque.

Moneylion ne fournit pas de conseils. C'est un coach financier, au triple sens où il surveille, encourage ses utilisateurs et les rend finalement capables de faire des choix, notamment à long terme. Moneylion propose une relation durable à travers laquelle ses utilisateurs peuvent prendre en mains leur propre situation financière et travailler à muscler leur profil d'emprunteur, en comprenant ce qu'il est attendu d'eux – à ce titre, Moneylion permet ainsi de mettre en avant des recommandations de son réseau d'amis et de connaissances, via les réseaux sociaux.

Moneylion présente une synthèse de certaines des avancées les plus intéressantes en matière de relation bancaire : la transparence du scoring et son utilisation comme levier de fidélisation, l'intégration des réseaux sociaux, la prise en compte des perspectives futures dans l'appréhension d'une situation actuelle, une offre totalement orientée client... Au total, Moneylion propose un accompagnement que les banques peuvent fournir sans doute mais qu'elles n'offrent pas d'emblée, en tous cas pas à la majorité de leurs clients. Et Moneylion définit aussi bien la nature des services que les nouveaux agrégateurs de comptes devront fournir, s'ils veulent intéresser.



A partir de là, il est facile d'imaginer comment Moneylion pourrait élargir sa gamme de prestations et renforcer ses services, jusqu'à devenir une vraie banque. Mais peu importe s'il arrive ou non à s'imposer. Moneylion n'est qu'un exemple, qui montre comment la relation client va sans doute rapidement évoluer dans le domaine financier. Car la notion de conseil est dépassée. Avec Moneylion, trois éléments sont posés : je sais à tout moment comment je suis perçu en tant que risque, mes efforts ont un impact direct et continu sur mon profil financier, je peux sur cette base envisager autrement l'avenir. A partir de tels éléments, une relation non pas de conseil mais de confiance peut se développer. Les conseils n'en représenteront qu'un aspect. Et, si elle prend, comment répondront les banques ?

*

POINT

Investissement immobilier



Palo Alto.



Création/lancement : 2015

Créateurs : Eddie Lim & Eoin Matthews.

Investisseurs : 8,4 M\$. 9 investisseurs, dont Ribbit Capital et Bloomberg Beta.

Activité : propose aux propriétaires d'un logement de leur en acheter un certain pourcentage à long terme. Point paie tout de suite sa part et parie sur la vente future. Les propriétaires s'assurent ainsi une rentrée de cash, qui peut diminuer leur crédit immobilier, le cas échéant. Point se retourne sur des investisseurs de long terme et perçoit une commission. C'est également lui qui procède à l'évaluation des biens immobiliers. Pour ne pas être tout à fait nouvelle, la formule paraît forte et originale ainsi proposée à une large échelle. Point a très vite attiré des investisseurs importants, comme Andreessen Horowitz et même, à titre individuel, quelques figures de la finance américaine comme Laurence A. Tosi (CFO de Blackstone) ou Vikram Pandit (ex CEO de Citi).



*

SALARYFINANCE

Avances sur salaires



Londres.

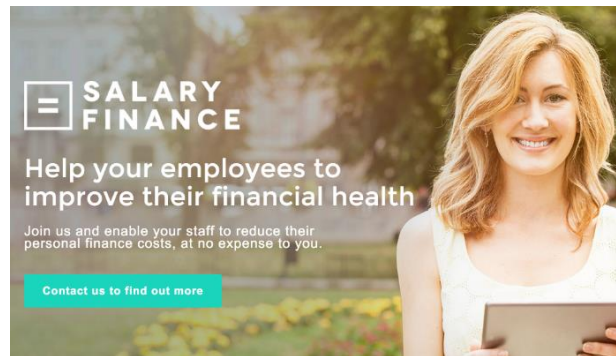


Création/lancement : 2015

Créateurs : Daniel Shakhani, Dan Cobley & Asesh Sarkar.

Investisseur : 59 M\$. 3 investisseurs : Brightbridge Ventures, Legal & General (qui a injecté 40 M£ en octobre 2017) & Blenheim Chalcot.

Activité : une formule originale. Propose des rachats de créances aux particuliers en passant par leurs employeurs. Les prêts sont ainsi assimilables à des avances sur salaires – mieux même, leurs remboursements sont directement pris sur les rémunérations. SalaryFinance est parti du constat que le surendettement (important au Royaume-Uni) nuit directement à la productivité d'un travailleur britannique sur trois.



*

THINK FINANCE

Solutions financières



Addison, Texas.



Création/lancement : 2001

Investisseurs : 90 M\$ (dette). 2 investisseurs (Startup Capital Ventures & TCV) pour un montant non communiqué.

Activité : les non bancarisés représentent un foyer sur quatre aux USA. Ils n'accèdent le plus souvent qu'à des *payday loans* quasi usuraires. Think Finance a fait le pari de les faire accéder au crédit à de bien meilleures conditions, en leur prêtant directement ainsi qu'en sollicitant les banques, sur le gage du rating propre qu'il développe (utilisation des médias sociaux pour analyser les profils). L'idée est que beaucoup de non bancarisés sont tout à fait éligibles aux produits classiques bancaires si on les regarde un

peu différemment. Par comparaison, **Even** (voir ci-dessus) présente néanmoins une solution plus aboutie.



WONGA

Payday loans



Londres.



Création/lancement : 2006

Créateurs : Errol Damelin & Jonty Hurwitz.

Investisseurs : 145,4 M\$. 9 investisseurs : 83 North, Balderton Capital, Dawn Capital, Greylock Partners, Accel Partners, HV Holtzbrinck Ventures, Wellcome Trust, O&K Investment Partners & Meritech Capital Partners.

Activité : un système classique de prêts personnels rapides à des taux (très) élevés. Des pratiques douteuses vis-à-vis des emprunteurs pour

lesquelles Wonga a été poursuivi par les autorités britanniques. Malgré cela, Wonga a accumulé les distinctions !



*

YELLOAN

Garantie bancaire pour particuliers



Création/lancement : 2015

Créateurs : Marc et Michaël Diguët & Paul Peyré.

Investisseur : montant non communiqué. Seventure Partners.

Activité : propose à ceux qui sollicitent un crédit bancaire une garantie représentant 5% du montant demandé, constituée par 5 amis ou proches qui apportent l'argent en caution. Les prêts sont plafonnés à 15 000 € et la moyenne des prêts accordés est de 8 000 € sur 3 à 5 ans. La startup assure que le public visé peut bénéficier des mêmes taux d'intérêt que ceux accordés en général, soit 4 % en moyenne. Yelloan s'est fixé un objectif de 3 000 prêts pour l'année 2017.

La collecte des fonds est réalisée à travers la plateforme Yelloan. Etudiants, CDD, intérimaires, ... : Yelloan propose aux banques une garantie personnelle susceptible de peser dans leur décision d'octroi face à des populations qui n'accèdent pas facilement au crédit. A notre connaissance, cette solution, qui conjugue habilement engagement personnel (auprès des proches sollicités) et garantie réelle, est totalement originale. La première banque partenaire de Yelloan a été le Crédit Mutuel Arkéa, à travers sa filiale de crédit à la consommation Financo. Un partenariat a également été noué avec Sofinco.

Les prêts sont plafonnés à 15 000 € et la moyenne des prêts accordés est de 8 000 € sur 3 à 5 ans. La startup assure que le public visé peut bénéficier des mêmes taux d'intérêt que ceux accordés en général, soit 4 % en moyenne. En 2016, moins de 1 000 prêts ont été accordés. Yelloan s'est fixé un objectif de 3 000 prêts pour l'année 2017.



*

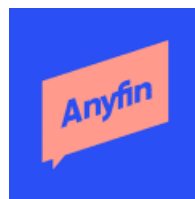
Autres solutions à suivre :

- **Autres plateformes de crédits :**

Affirm (San Francisco, 2012), créée par Max Levchin, l'un des fondateurs de PayPal, qui propose des prêts à la consommation pour les achats sur les sites de e-commerce et à présents dans les magasins physiques (en utilisant notamment Apple Pay), a levé 720 millions \$ auprès d'investisseurs comme Morgan Stanley, Khosla Ventures et Andreessen Horowitz. Affirm a acquis le compte sans banque **Sweep** (San Francisco, 2014) et la plateforme de prêts étudiants **LendLayer** (San Francisco, 2014).



Tout juste lancée, selon un modèle qui n'est pas encore très clair, **Anyfin** (Stockholm, 2017) propose le rachat de crédits à la consommation dont les conditions peuvent paraître excessives. Pour cela, il suffit de lui envoyer un scan de son dernier relevé bancaire. Anyfin a déjà su séduire Accel Partners et NorthZone.



Courtage de prêts en ligne : **FinanZero** (Sao Paulo, 2015).

Plateforme mexicaine de prêts en ligne pour la classe moyenne et l'une des premières en Amérique latine : **Kueski** (Guadalajara, 2012). Au Brésil, **Creditas** (ex **BankFacil**, Sao Paulo, 2012), qui a levé 83 M\$ et qui compte Santander parmi ses investisseurs et **GuiaBolso** (Sao Paulo,

2012) qui est n°1 avec 4 millions d'utilisateurs et qui a su attirer des investisseurs internationaux comme l'Omidyar Network ou Vostok Emerging Finance (74 M\$ levés).



Crédits à la consommation en ligne : **PayJoy** (Saratoga, 2015), qui compte Santander parmi ses investisseurs.

Une plateforme lettone de prêts à la consommation et d'investissement qui offre la particularité d'être ouverte aux investisseurs européens à travers des filiales au Danemark, en Géorgie, en Pologne et en Russie : **Twino** (Riga, 2009).



En Australie, **ZipMoney Payments** (Perth, 2013), entré en bourse en 2015 et soutenue par Westpac et la National Australia Bank, est une solution très simple pour acheter dans les magasins en étalant ses paiements. ZipMoney a par ailleurs acquis le wallet **PocketBook** (Sydney, 2012) en 2016.



- **Scoring alternatif et social :**

Aire (Londres, 2014) développe une solution fondée sur l'intelligence artificielle.

Credit Kudos (Londres, 2015), se veut un *credit bureau* qui développe un scoring alternatif pour les *unbanked* et une plateforme de mise en relation avec des prêteurs. L'objectif est de rattraper ceux que les banques ont exclus trop rapidement ou qui n'osent pas s'adresser à elles.



ID Finance (Barcelone, 2012) est une antenne de la Transkapital Bank russe. Il développe des prêts en ligne en Espagne, Pologne, Géorgie, ainsi qu'au Brésil et au Mexique.

MoneyFellows (Londres et Munich, 2014).

Sapiendo (Paris, 2015) digitalise le conseil et le bilan retraite.

Scoring alternatif, aide aux emprunteurs & Saas : **Stilt** (San Francisco, 2015), **FriendlyScore** (London, 2014) et **ClearScore** (Londres, 2014) qui a été acquis par Experian.

Scoring en moins de 15 mns à partir d'algorithmes et l'analyse des données personnelles sur son mobile : **WeCash** (Shangäi, 2014) a déjà levé 328 M\$.



Voir également en Inde **Creditseva** (Hyderabad, 2011).

- **Les nouvelles formules de conseils aux emprunteurs :**

Des conseils indépendants assurent la mise en relation avec des prêteurs :

Aire Home Loans (Sydney).



Proche de **Moneylion** : **Lenny** (Santa Monica, 2015).

Robin des banques (Malakoff, 2015) propose une plateforme pour aider particuliers et entreprises ayant des réclamations à faire valoir auprès de leurs banques. Robin des banques se présente comme le « justicier bancaire » en ligne.



▪ **Financements spécialisés :**

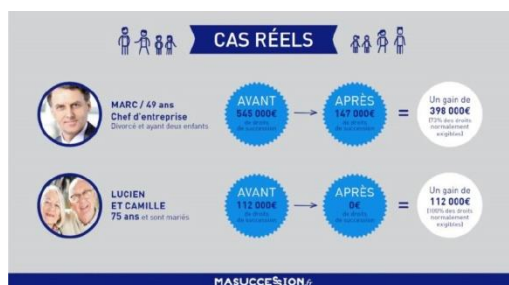
Future Finance (Dublin, 2013, 459,4 M\$ levés) est désormais la première plateforme de prêts aux étudiants en Europe. Elle compte des investisseurs comme Blackstone à son capital.



Housing.com (Mumbai, 2012) est une plateforme immobilière en ligne qui fournit également des prêts hypothécaires et qui a été acquise en janvier 2017 par l'agent immobilier indien PropTiger.



Masuccession.fr (Paris) propose simulation et optimisation de frais de succession en ligne. Le Crédit Mutuel Arkéa est entré à son capital.



MyNotary (Paris). Une plateforme d'achats/ventes immobiliers qui accompagne ses utilisateurs dans les différents aspects des transactions et qui propose en ligne un compromis avec le notaire et l'agent immobilier.



Prodigy Finance (Londres, 2007, 340 M\$ levés) s'est spécialisée dans les prêts aux étudiants à l'étranger. Le Crédit Suisse est l'un de ses investisseurs, avec Index Ventures et Balderton Capital.



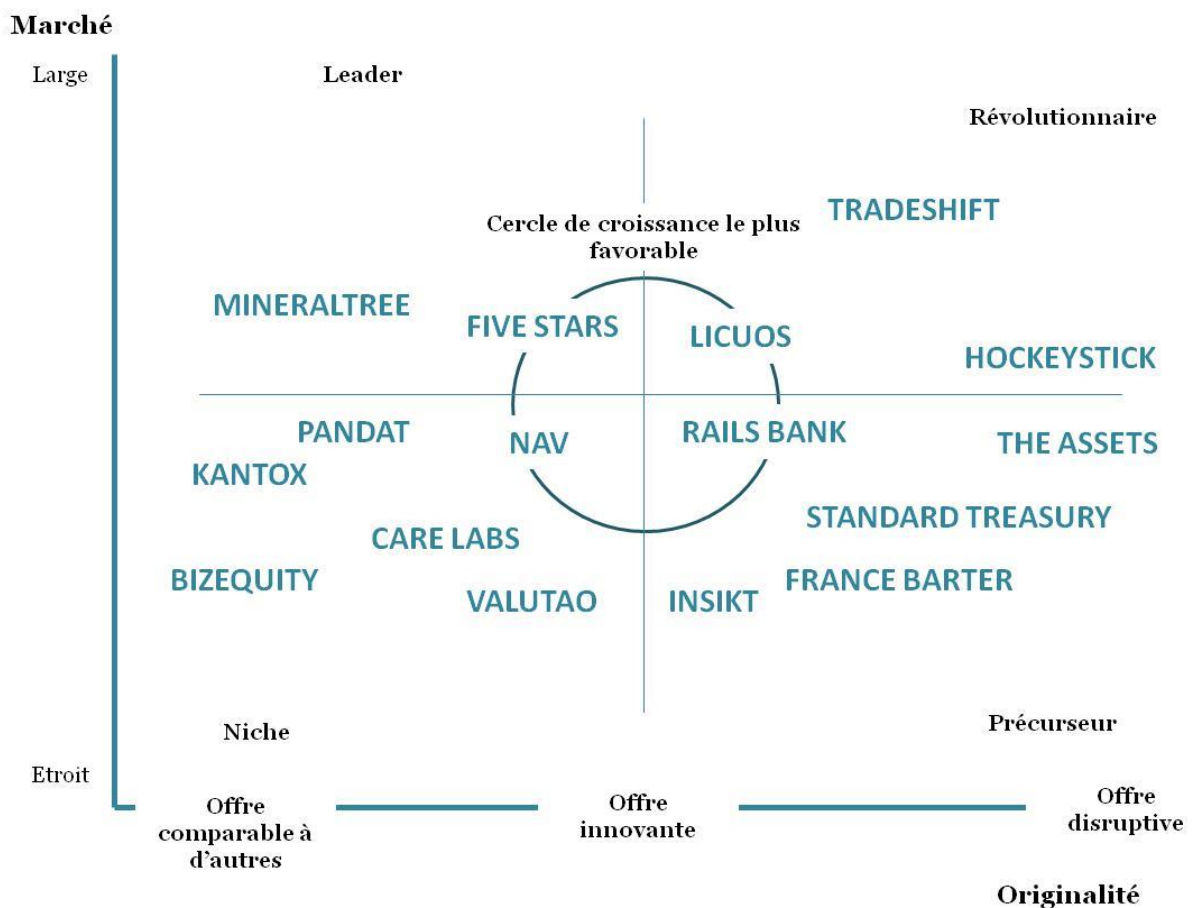
Switfi (Montpellier, 2017) propose aux professionnels de l'immobilier un diagnostic quasi immédiat sur les capacités d'emprunt des acheteurs.

*

Services aux entreprises

Comme vu précédemment, un domaine sur lequel les fintech se sont précipité et ont enregistré quelques beaux succès. Un domaine qui suscite encore beaucoup d'innovations et qui est actuellement marqué par le développement des API.

Positionnement des principales fintech du domaine.



BIZEQUITY

Valorisation d'entreprises



Wayne, Pennsylvania et des bureaux à Singapour, au Brésil et au Portugal.

BIZ|EQUITY

Création/lancement : 2010

Créateur : Clarence Davis.

Investisseur : 5,1 M\$. 1 investisseur : Frost Brooks.

Activité : propose une valorisation des PME en un temps record : un rapport d'une quinzaine de pages est établi à travers sept étapes. Très intéressant, pourtant Bizequity parvient-il vraiment à décoller ?



Sur le même créneau, **Early Metrics** (Paris, 2014) développe un scoring de potentiel des startups pour les investisseurs. Il a ouvert des bureaux à Londres, Berlin et Tel Aviv. **Estimeo** (Paris, 2017) note les startups de manière automatisée : 50€ pour une notation ; tandis que pour 250 €, les investisseurs accèdent aux évaluations menées, ainsi qu'à d'autres services.

*

CARE LABS

Chèques santé



care labs

Création/lancement : 2014

Créateurs : Christophe Trioleyre, Emmanuelle Gagnepain & Vincent Daffourd.

Investisseurs : 7,2 M€. Les soutiens de Sofimac Partners, Soridec Jérémie LR & Sofilaro, puis l'entrée d'IXO Private Equity.

Activité : conçoit, déploie et gère pour les complémentaires santé, les entreprises et les collectivités des plateformes d'émission de titres prépayés, de services de paiement et de tiers-payant dématérialisé, adossées à un écosystème de services e-santé

Le chèque santé innove à plus d'un titre. Score Advisor, le 4 octobre 2015.

Actuellement, de plus en plus d'articles soulignent les innovations réalisées par des startups fintech et signalent volontiers quelles menaces elles représentent pour les banques – comme si elles allaient tout simplement et rapidement prendre leur place.

Certes, annoncer le « grand soir » des banques fait facilement recette mais si l'on regarde les choses plus lucidement, un simple remplacement des banques par des nouveaux acteurs, même innovants et agiles, paraît largement irréaliste. Il faut envisager des scénarios plus complexes et plus

nuancés. Il faut comprendre, notamment, que le développement des nouveaux acteurs de la fintech va, dans bien des cas, être directement porté par les banques. Le Chèque santé, de la toute nouvelle startup montpelliéraine Care Labs (créée en juin 2014), l'illustre particulièrement.

Lancé début 2015, ce Chèque santé rassemble tant d'éléments intéressants et suggestifs qu'on pourrait facilement lui décerner le titre d'innovation financière de l'année en France.

D'abord, c'est un produit régional. Or c'est là une dimension qui s'affirme de plus en plus. Paris n'a plus le monopole des initiatives, loin de là. Care Labs est né dans le Business Innovation Center de Montpellier et sa croissance, vive, est portée par des fonds d'investissement locaux.

Ensuite, comme souvent parmi les innovations les plus intéressantes, c'est un produit hybride, un *crossover* ; à la fois support de paiement optimisé et nouveau moyen de financement. Le Chèque santé est un titre prépayé, dématérialisé, qui permet aux porteurs de régler des praticiens affiliés par mobile ou carte, dans des conditions de gestion facilitées.

De plus, Care Labs voit loin et son Chèque santé, en ce sens, paraît une innovation forte, qui anticipe des évolutions importantes. Pour les patients, le reste à charge, pour leurs dépenses de santé, est devenu conséquent et il ne cesse d'augmenter. De plus en plus de soins ne sont pas ou sont mal pris en charge par la sécurité sociale et les mutuelles. En France, le renoncement aux soins augmente en conséquence. Selon la dernière enquête du réseau de mutuelles Emevia, au cours des six derniers mois, 15,6% des étudiants ont renoncé à des soins pour des raisons financières et ils ont été 54,1% à avoir « plutôt tendance à attendre que les choses passent » lorsqu'ils sont tombés malades. Dans ces conditions, le besoin est assez clair : trouver de nouveaux financements des soins, notamment sous la forme de gratifications ou d'avantages, susceptibles d'être facilement distribués, à l'instar de chèques

cadeaux ou de titres restaurant, par les employeurs, les comités d'entreprise, les mutuelles, des associations, ... En d'autres termes, anticipant une demande de financement accrue, Care Labs lui dédie un support commode, autour duquel d'autres services pourront être développés et l'inscrit sous une thématique forte : aider au financement de la prévention notamment, pour viser l'efficacité générale de dépenses de santé de plus en plus contraintes. Portée par une véritable vision, l'offre veut créer son propre marché.



Enfin, le Chèque santé représente le type même d'innovation qui ne peut manquer d'intéresser les banques mais qu'elles ne peuvent guère facilement développer par elles-mêmes, tant elle est loin de leurs offres courantes. Le type même d'innovation qu'elles peuvent en revanche être intéressées de favoriser. De fait, le premier soutien de Care Labs est le Crédit Agricole Languedoc, dont l'appui s'est en l'occurrence manifesté avec une rapidité remarquable – surtout si l'on compare avec l'attitude qu'avaient eue la plupart des banques lorsqu'apparurent les tickets restaurant... C'est qu'au fond, les banques peuvent facilement travailler avec des startups identifiées comme des partenaires et non comme des concurrents, offrant une forte visibilité (une équipe, une offre-projet) et demandant des mises de fonds

mesurées au départ. Au total, l'exemple du Chèque santé montre comment, sur un sujet majeur, le bouillonnement fintech peut, loin de les ruiner, rendre les banques plus réactives et ambitieuses. Désolé pour le Grand Soir...

*

FRANCE BARTER

Barter (plateforme de troc pour entreprises)



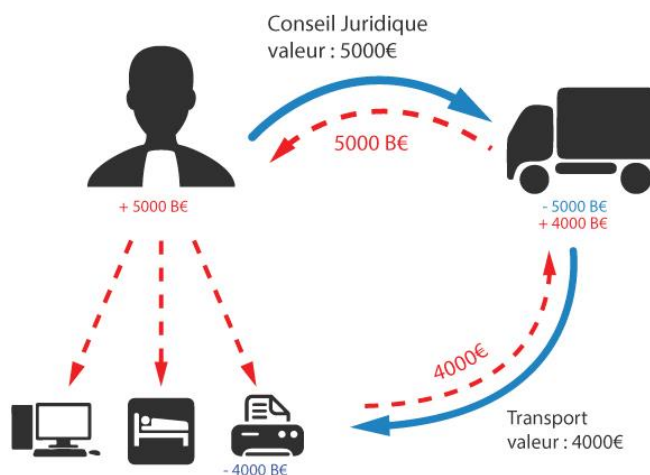
Création/lancement : 2014

Créateurs : Arthur Bard & Samuel Cohen.

Investisseur : ? Soutien de BPI France et du Crédit Coopératif. Par ailleurs, France Barter a bouclé une levée de fonds sur Wiseed pour un montant de 182 000 €.

Activité : il existe plus de 4 000 barters dans le monde. Plusieurs ont atteint une certaine notoriété, comme WIR en Suisse. France Barter est l'un d'entre eux et fonctionne de la même manière. Les entreprises s'abonnent à la plateforme (pour 235 € par an). Elles échangent des services et des biens en une unité monétaire, le B€. L'originalité de France Barter est d'opérer en France – un pays où, à part quelques secteurs, les systèmes de troc ne se sont pas développés. Par ailleurs, France Barter a constitué un réseau d'animateurs commerciaux qui recherchent les

prestataires répondant à des besoins précis et qui n'auraient pas encore intégré la plateforme. Début 2017, France Barter comptait 600 entreprises clientes, qui avaient échangé l'équivalent de 3 millions €.



*

HOCKEYSTICK

Private market data network

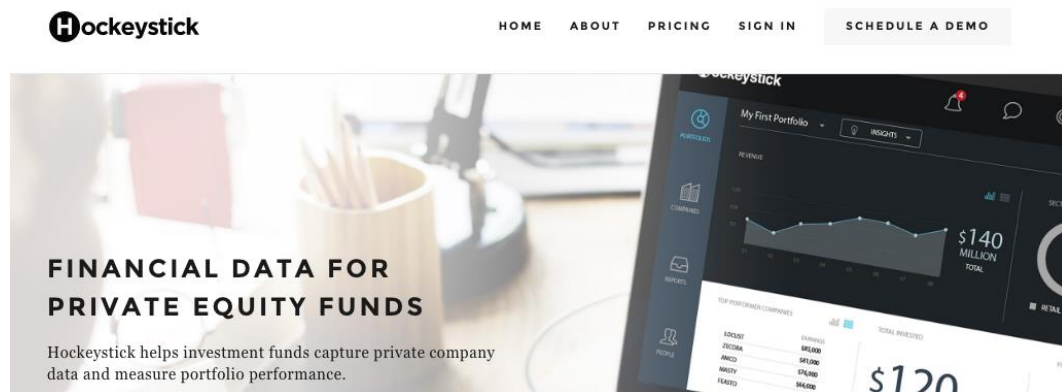


Création/lancement : 2012

Créateur : Clint Sieunarine & Raymond Luk.

Investisseurs : 0,6 M\$. 6 investisseurs : BDC Venture Capital, Highline VC, Innotech Capitals, LaunchPad Venture Group, Spark Angels & York Angels Investors.

Activité : ambitionne de devenir la plateforme de référence et même de référencement pour les entreprises qui recherchent des investisseurs. Hockeystick propose en effet à ces entreprises de publier à travers sa plateforme les chiffres qui sont susceptibles d'intéresser des investisseurs, afin de se signaler plus facilement à eux et de les rendre plus réactifs. Hockeystick leur fournit une assistance ainsi et y ajoute des analyses propres. Hockeystick veut être un booster en matière de *private equity* et de soutien aux créations d'entreprises. Il ne semble pas que ce soit encore tout à fait le cas. Mais, finalement très simple, l'idée est également très intéressante. Il est surprenant que certaines banques n'y aient pas pensé ! Hockeystick a par ailleurs acquis **LaunchSpot.io** (Waterloo Ontario, 2013) qui assure une veille automatisée d'information pour les startups.



*

INSIKT

Lending as a service



San Francisco.

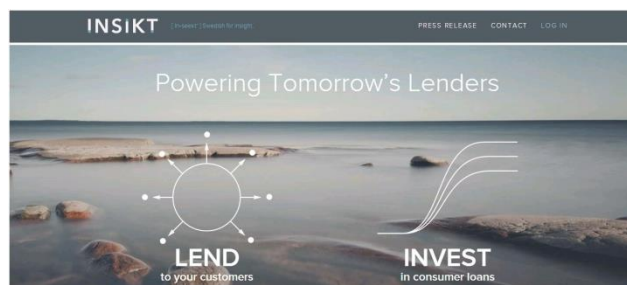
INSIKT

Création/lancement : 2012

Créateur : James Gutierrez & Kevin Kang.

Investisseurs : 196 M\$. 28 investisseurs, dont Accelerator Ventures, LEAP Global Partners, Rakuten, Compel Capital, Atalaya Capital + individuels.

Activité : plateforme permettant à des commerçants de toutes tailles de proposer des crédits à la consommation à leurs clients. Insikt fournit des méthodes de scoring propres (en Big Data) qui permettent d'ouvrir le crédit à la consommation à des clientèles nouvelles. Les prêts sont titrisés et placés auprès d'investisseurs. A d'ores et déjà suscité l'intérêt de plusieurs banques américaines, comme Capital One. Question clé : qui porte exactement les risques, avant et après titrisation ?



De manière très intéressante, Insikt bâtit tout un écosystème autour de sa solution en investissant dans de nombreuses autres startups : **Fuze Network** (Salt Lake City, 2010), un système de transfert d'argent *mobile-to-card*, acquis par InGo Money ; **Listo** (San Francisco, 2014) qui propose assurances et prêts sur mobile ; **Symphony Commerce** (San Francisco, 2012) qui développe une solution de *commerce-as-a-service* et qui a été

acquis par Quantum Retail ; **Livingly Media** (San Francisco, 2006), qui anime plusieurs sites spécialisés dans les styles de vie et l'*entertainment* ; **SubtleData** (Austin, 2011) un système de mPos & **Blend** (San Francisco, 2012) qui propose des services aux prêteurs immobiliers.

*

KANTOX

Paiements internationaux et couvertures de change



Londres.



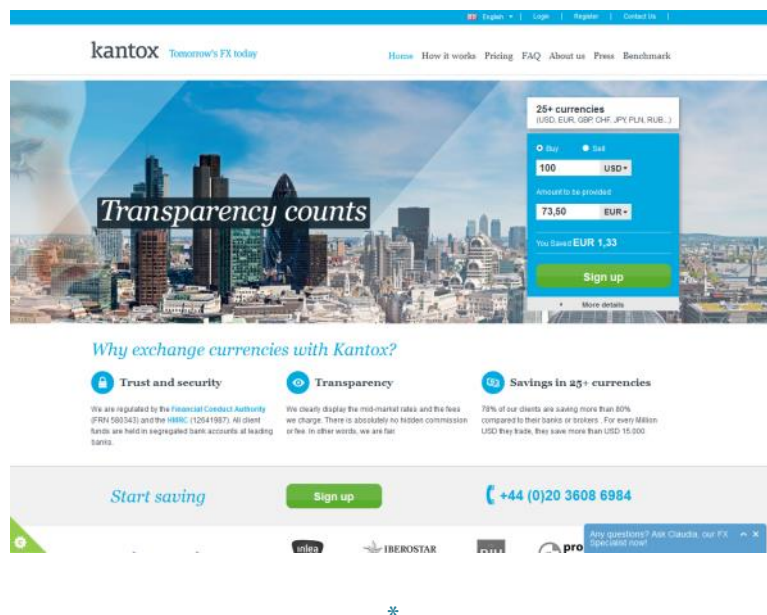
Création/lancement : 2011

Créateurs : Philippe Gelis & Antonio Rami.

Investisseurs : 29,5 M\$. 11 investisseurs, dont Partech Ventures, Silicon Valley Bank, Idinvest Partners & KOMM Investments.

Activité : Kantox propose son offre *Dynamic Hedging* à toutes les entreprises qui travaillent fréquemment en devises et sont exposées à des risques de change. Kantox leur propose avant tout d'évaluer et de suivre les risques qu'elles encourent et leur propose des couvertures en conséquence. En somme, il ne s'agit que de généraliser et de standardiser une gestion des risques à laquelle les petites et moyennes entreprises ayant des

volumes d'affaires importants en devises différentes n'avaient jusqu'ici guère accès.



LICUOS

Règlement de factures BtoB



Madrid.



Création/lancement : 2012

Créateur : Lander Gonzalez Larrea.

Investisseurs : une JV entre Ideon Financial Solutions & AVS

Activité : une plateforme de paiement de factures entre entreprises qui permet une véritable compensation. Favorise la gestion de trésorerie et le suivi des flux, tout en évitant les banques. Se branche facilement sur SAP et la plupart des systèmes ERP. Une solution proche de celle de TradeShift (voir ci-après) et aussi intéressante.



*

MINERALTREE

Outil de paiements pour PME



Cambridge, MA.

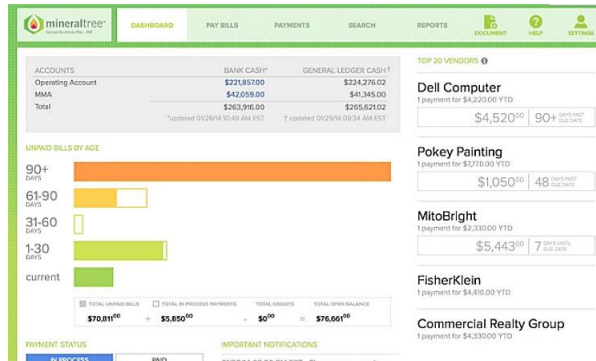


Création/lancement : 2010

Créateur : BC Krishna.

Investisseurs : 22,7 M\$. 3 investisseurs : 406 Ventures, Eight Roads Ventures & First Data Corporation.

Activité : propose aux PME, ainsi qu'aux banques en marque blanche une solution automatisée, sur mobile et tablette, de paiement et de suivi des flux de trésorerie directement branchée sur les systèmes de gestion et de comptabilité. Assure ne pas se substituer aux banques mais propose cependant un véritable moyen de paiement dématérialisé, permettant notamment d'éviter les chèques et générateur de productivité pour les entreprises.



Voir aussi : Small Business Workbench, filiale de Acxsys Corp. (Canada), ainsi que l'aide à la gestion de trésorerie pour les PME que propose **Trufa** (Allemagne puis San Mateo, Californie, 2013), qui a levé 17 M\$, notamment auprès d'Accel Partners. En France, **Formee** (Paris, 2015) est un assistant intelligent de suivi et de gestion de trésorerie pour entrepreneurs et artisans. **Ezbeez** (Metz, 2015) se présentait de manière originale comme une conciergerie sociale pour TPE et PME (gestion de la paie, des comités d'entreprise, etc.) mais semble être restée à l'état de projet. **Payfit** (Paris, 2015) s'est spécialisé sur la paie et a réussi à lever 19 M\$ notamment auprès d'Accel Partners.



*

NAV TECHNOLOGIES

Scoring d'entreprises



San Mateo, CA.

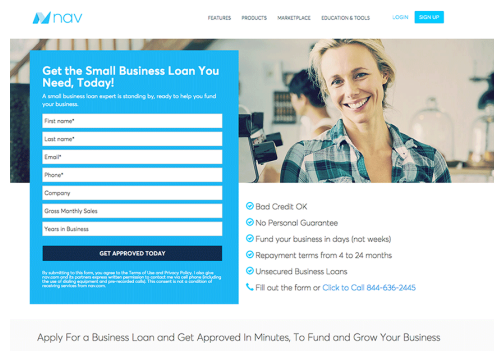


Création/lancement : 2012

Créateurs : Caton Hanson & Levi King.

Investisseurs : 49,3 M\$. 23 investisseurs, dont Goldman Sachs Crosslink Capital, Experian, Kleiner Perkins Caufield & Byers & Tencent Holdings.

Activité : aide les *small business* à gérer leur *credit score* pour mieux accéder aux crédits et aux financements. Une formule de base gratuite et deux autres à faible coût – Nav vise un marché de masse. Il est intéressant de noter qu'Experian et Tencent figurent parmi les investisseurs. Nav illustre en effet l'un des grands enjeux du Big Data qui est d'aider les entreprises à répondre aux attentes face à des bailleurs de fonds de mieux en mieux informés et demandeurs d'informations – un enjeu de standardisation en somme, qui est pourtant rarement souligné, alors qu'il permet de jouer un rôle stratégique de premier conseil/intermédiaire auprès des entreprises, à la place des banques.



A noter : Nav a acquis **Fundastic**, qui assiste les *small business* dans la planification de leurs besoins financiers.

*

STANDARD TREASURY

APIS financiers spécialisés



San Francisco.



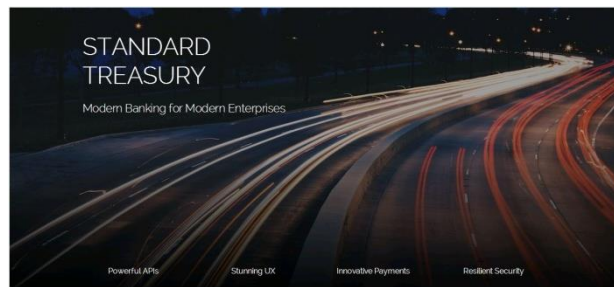
Création/lancement : 2013

Créateurs : Zac Townsend, Daniel Kimerling & Brent Goldman.

Investisseurs : 2,7 M\$. 19 investisseurs, dont Index Ventures, Sherpa Ventures, Columbus Nova Techno Partners, Susa Ventures + individuels.

Acquis par la Silicon Valley Bank en 2015.

Activité : la banque « apifiée » pionnière. Proposait des outils de connexion et de customisation pour faire soi-même sa banque. La banque *as a service*. Standard Treasury proposait en effet des API pour que les entreprises customisent l'usage qu'ils font des services de leurs banques. Les offres bancaires, en d'autres termes, sont réunies sur une plateforme extérieure où les entreprises sont à même de les programmer à leur façon. Quoiqu'Américain, Standard Treasury avait choisi de se lancer d'abord en Grande-Bretagne, où il jugeait l'environnement réglementaire plus favorable. Depuis son rachat, l'activité s'intègre à celle de la Silicon Valley Bank.



RailsBank (Londres, 2016). Intermédiaire entre les entreprises et leurs banques, propose une API qui permet aux premières de récupérer, de configurer à leur façon et d'intégrer dans leurs propres outils de gestion les données de leurs banques à travers la plateforme ; laquelle permet également de lancer des opérations bancaires. RailsBank s'interpose ainsi entre les banques et leurs clients ou permet à des fintech, utilisant sa solution, de le faire. S'il prend, un tel positionnement pourrait être prolongé en une plateforme comparative d'offres financières.



Une solution d'API en cloud : **Tradier** (Charlotte, North Carolina, 2012).
Une solution d'API aidant les développeurs de fintech à récupérer les données bancaires : **Plaid** (San Francisco, 2012), qui a déjà levé 59,3 M\$ auprès notamment de Goldman Sachs et de SPark Capital. Une solution d'API à destination des particuliers : **Spout** (Santa Monica, 2013).
Particeep (Neuilly-sur-Seine, 2013) développe des services financiers à

partir d'API. A l'exception de Plaid, aucune de ces solutions ne semble avoir décollé.

Streamdata.io (créé en 2008 aux USA et installé depuis 2013 en France à Meylan) propose un API proxy capable de convertir les requêtes d'API standard en continu API basée sur un Saas (*Software as a service*). 12 M\$ ont pu être levés.



Une suite d'API spécialisées dans les activités financières pour développeurs : **Finicity** (Murray Utah, 1999) a levé 50 M\$, notamment auprès d'Experian. A également acquis **Aurora Financial System** (Purchase, New York, 2009), qui propose une carte prépayée. Voir également **TrueLayer** (Londres, 2016).

*

TRADESHIFT

Plateforme cloud de facturation et de paiement



San Francisco.



Création/lancement : 2009, d'abord au Danemark. S'est installée à San Francisco en 2012.

Créateurs : Gert Sylvest, Mikkel Brun & Christian Lannig.

Investisseurs : 432 M\$. 21 investisseurs, dont American Express Ventures, Goldman Sachs, HSBC, Kite Ventures, Wipro Ventures, PayPal & Santander Innoventures.

Activité : une plateforme de paiement/facturation dématérialisée BtoB bâtie comme un réseau social. Permet le développement de solutions de ristournes en cas de paiement accéléré (*Dynamic discounting*) et d'escompte ouvertes aux banques (*Supply chain finance*). Ces dernières années, Tradeshift a été le réseau BtoB qui a connu le développement le plus rapide au monde. Plus de 500 000 entreprises l'utilisent dans 190 pays. Sur le marché particulièrement porteur de la dématérialisation et de la gestion P2P des échanges commerciaux, la startup a nettement devancé les banques. Cela lui permet à présent de monter des partenariats avec des banques, comme avec HSBC.



A noter : a acquis l'agence de voyage par chat Hyper Travel, la solution SaaS de e-commerce Merchantry et l'expert achats IBX Business Network.

Tradeshift, la première startup qui distance vraiment les banques. Score Advisor, le 17 novembre 2014.

Cela fait des années que nous le soulignons : la dématérialisation représente un axe majeur de l'évolution des paiements et, partant, des activités bancaires. Toutefois, la plupart des banques ont beaucoup de mal à le comprendre. Une place aurait pu ainsi leur revenir en ce domaine, qu'occupe désormais une startup créée en 2010 au Danemark, qui est aujourd'hui le réseau BtoB qui connaît la plus forte croissance au monde : Tradeshift.

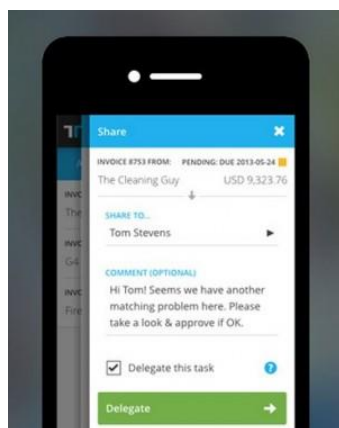


Lancée dès 1984, la dématérialisation des factures BtoB s'est développée dans les années 90 en ayant recours à des protocoles de télétransmission spécialisés. Elle s'est déployée ensuite sur le web à travers des intranets. Aujourd'hui, la moitié des entreprises du SBF 120, par exemple, ont conduit des projets de dématérialisation de facturation et 35 entreprises parmi celles du CAC 40. Certains groupes ont développé leur propre plateforme de facturation vis-à-vis de leurs fournisseurs (Carrefour, Auchan) ou de leurs clients (Electrabel/Suez). D'autres ont choisi d'avoir recours à des plateformes externes de facturation. Quelques banques ont ainsi proposé aux entreprises une prestation de facturation fournisseurs et clients, profitant notamment d'opportunités nouvelles en matière d'auto-facturation. Les factors ont été parmi les premiers à développer ces services de facturation directe, qui s'adressent toutefois essentiellement aux grandes entreprises.

Il restait donc à développer une plateforme ouverte à toutes les entreprises, à une double échelle nationale et internationale et c'est Tradeshift qui est en train de remporter la mise, avec une idée très simple : une plateforme collaborative clients/fournisseurs, un réseau social d'entreprises.

Dès ses six premiers mois d'existence, Tradeshift a séduit les entreprises de 100 pays différents. Il en rassemble plus de 500 000 aujourd'hui, dans 190 pays. Au début de l'année, sa troisième levée de fonds de 75 millions \$ auprès du fonds singapourien Scentan Ventures va lui permettre de se déployer en Asie (Tradshift a levé 130 millions \$ en 4 ans et, pour cela, s'est installé dès 2012 à San Francisco).

Quelles sont les clés d'un tel succès ? La commodité d'abord : la plateforme, en cloud, dispense les petits fournisseurs de s'équiper, elle est multi-formats (23 sont pris en compte) et elle fournit une messagerie entre clients et fournisseurs.



Ensuite, l'usage de la plateforme est gratuit pour les fournisseurs. Enfin, le succès de Tradeshift tient à ce que d'emblée ses fondateurs ont pensé large, très large. Les banques développaient des plateformes pour leurs clients. Eux ont tout de suite voulu une solution universelle, internationale. Et d'un développement technique, ils ont également su faire un enjeu commercial, notamment en termes de paiements.

La dématérialisation est en effet essentiellement un processus d'interfaçage qui associe émission, transmission, gestion, paiement et archivage des documents commerciaux, administratifs et personnels en une seule chaîne continue. En quelques clics, une entreprise ou un particulier peuvent recevoir/émettre des pièces commerciales et administratives, les valider, en extraire les données qui les intéressent, en ordonnancer le paiement à une date fixée et les archiver.

En BtoB, le traitement des factures ne représente qu'une partie de la paperasserie secrétée par l'activité commerciale : bons de commande, contrats, relevés de comptes, validation de travaux, ... La dématérialisation recouvre ainsi une problématique beaucoup plus large, sur laquelle des offres bancaires sont d'ailleurs assez vite apparues : cautions de marché, financement du commerce international. Dans ce cadre, la question de l'acheminement documentaire dématérialisé entre banques s'est posée et a fait l'objet de différents projets internationaux, comme Bolero, lancé par Swift dès 1999.

Pourtant, c'est seulement avec Tradeshift qu'apparaissent des solutions simples, commodées et très porteuses de réductions en cas de paiements accélérés (*Dynamic discounting*) et surtout d'escompte électronique (*Supply Chain Finance*) ouvert aux banques. Des solutions intégrées à l'utilisation de la plateforme, que d'autres acteurs développent également, comme Ariba (racheté par SAP), Taulia ou Basware et qui vont faire perdre aux banques l'accès direct à un gigantesque marché, puisqu'elles n'interviendront qu'à travers ces plateformes, aux conditions que celles-ci seront à même de poser.

Faute d'y avoir pensé ? Non pas. En France, la solution de messagerie interbancaire Sépamail, d'abord portée par la Caisse d'épargne/BPCE et à laquelle se sont ralliés BNP Paribas, le Crédit Agricole, le Crédit Mutuel-

CIC et la Société Générale en 2012, avait tout pour devenir une plateforme comparable à celle de Tradeshift. Mieux même, utilisant le BIC et l'Iban comme identifiants de référence et permettant ainsi l'échange coordonné documents/paiements directement de compte à compte, assortie de fonctions complémentaires comme celle de coffre-fort électronique, Sépamail pouvait paraître une solution plus prometteuse.

*

VALUTAO

Banque d'affaires en ligne



Création/lancement : 2010

Créateurs : Vincent Pignon.

Investisseurs : 0,1 M\$.

Activité : Valutao affirme être un Institut de recherche qui révolutionne le financement et la transmission d'entreprises. La mise en relation entrepreneurs/investisseurs est simplifiée grâce à des technologies d'évaluation et des bases de données d'entreprises et de transactions. En somme, les « Fusac » simplifiées, standardisées, enrichies et directement traitées sur une plateforme en ligne. Original ! Mais ne donne pas beaucoup de signes de vie.



*

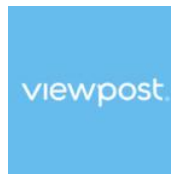
Autres solutions à suivre :

▪ Facturation et règlements BtoB

Gestion de factures pour commerces : **Invoice2go** (Sydney, 2002), dont Accel Partners semble être l'unique investisseur. Voir également **Invoiceable** (Londres, 2012), qui fonctionne avec PayPal.

Automatisation des paiements aux fournisseurs et partenaires : **Tipalti** (San Mateo, 2010) a levé 60 M\$.

Viewpost (Orlando, Floride, 2012) a développé une plateforme sécurisée qui permet le règlement direct de factures entre les entreprises. Outre le fait de simplifier les tâches de vérification et d'abaisser leur coût pour les entreprises, cela peut déboucher directement sur des financements et Viewpost s'est associée à cet effet avec Bank of America, qui propose à ses clients d'utiliser la plateforme. Viewpost a levé près de 60 M\$ (investisseurs non communiqués) depuis sa création.



Une autre plateforme de paiements : **Zooz** (Raanana Israël, 2010), a été acquise par **PayU** (Hoofddorp Pays-Bas, 2011), elle-même filiale du groupe sud-africain Naspers.

- **Marketing et programmes de fidélité**

Birdback (New York, 2014) ou **Swipelytix** (Inde). Un certain nombre de ces startups ont cessé leur activité : **Zero Financial** (San Francisco), **Front Flip** (Leawood Kansas, 2011) ou **Local Bonus** (New York, 2011).

Five Stars (San Francisco, 2011) développe des programmes de fidélité pour les entreprises. Revendique plus de 12 000 clients, et plus de 30 millions de bénéficiaires. A déjà levé 105 M\$ auprès de 15 investisseurs.



En Europe, créé en 2007, **Powa** (Londres), filiale de SuperCom Ltd est un acteur bien implanté sur ce créneau, dont la valorisation a pu dépasser 2,5

milliards \$. Powa a néanmoins été sous administration judiciaire en février 2016.

Ensygnia (Reading, 2012) est une plateforme de vente en ligne qui offre aux commerces qui l'utilisent la possibilité de redéfinir leurs parcours client à travers son appli Onescan omni-channel.



Pour que les commerçants puissent accorder des facilités de paiement à leurs clients : **Flexiti Financial** (Toronto, 2013), qui reçoit le soutien de TD Bank.

Un certain nombre de fintech françaises se sont positionnées sur les cartes cadeaux digitales à disposition des e-commerces : **Sesamea** (Paris, 2005), dont le Crédit Mutuel est un investisseur, **Wizypay** (Paris, 2014), **Flooz** (1999) installée à New York par Robert Lévitane& Dermot McCormack, qui a levé 35 M\$ auprès de 8 investisseurs et **BuyBox** (Toulouse, 2010).

- **Gestion, comptabilité.**

Payfit (Paris, 2015) propose un service automatisé de paie pour les petites entreprises, notamment les startups.

PocketSuite (San Francisco, 2013) propose un ERP conçu pour les travailleurs indépendants.

- **Divers**

Aston iTrade Finance (Paris, 2005) propose des solutions innovantes de trade finance aux entreprises et assureurs crédits.



Pandat Finance (Paris, 2011) est un courtier en placement de trésorerie pour les entreprises, les associations et les investisseurs institutionnels. Il est rémunéré comme apporteur d'affaires par les banques.



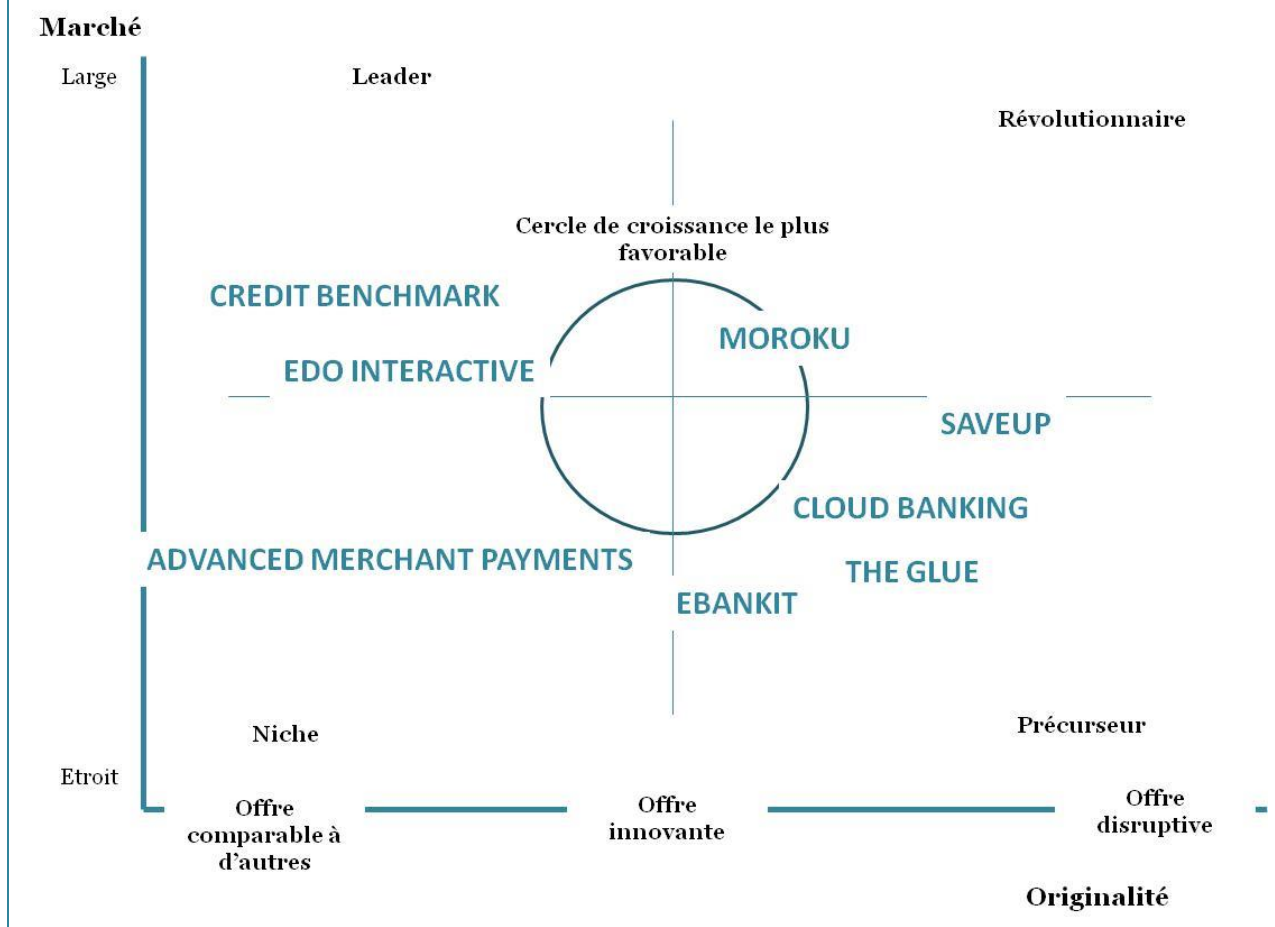
Finaho (Paris, 2013) s'était spécialisée sur la location financière pour les TPE/PME mais a fermé. Voir donc plutôt, sur le même segment, **Evollis** (Bordeaux, 2011) qui vise néanmoins les particuliers.

*

Services spécialisés pour les banques

Loin de leur faire concurrence et de vouloir les remplacer, ces fintech ont choisi d'avoir les banques comme clients.

Positionnement des principales fintech du domaine.



ADVANCED MERCHANT PAYMENTS

Scoring de TPE en marque blanche



Hong-Kong.

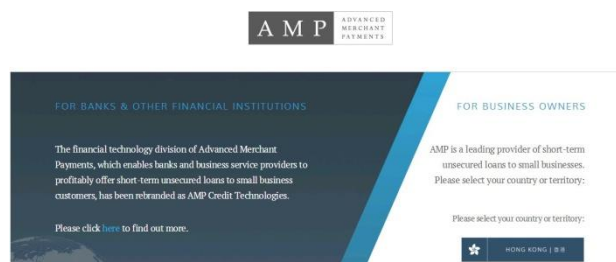


Création/lancement : 2009

Créateur : Thomas J DeLuca.

Investisseurs (2015) : 5 M\$. 2 investisseurs : Route 66 Ventures & SBT Venture Capital.

Activité : développe un scoring propre des TPE et le propose à des banques pour que celles-ci élargissent leurs offres à des contreparties jusque là considérées comme peu intéressantes. Les solutions de ce genre sont désormais assez nombreuses mais il est encore trop tôt pour juger de leur réelle opérabilité. Dans les pays émergents et en développement, néanmoins, les besoins sont immenses.



*

CREDIT BENCHMARK

Benchmarking des risques de crédits pour les banques



Londres.



Création/lancement : 2013

Créateur : Donal Smith, fondateur également de **Data Explorer**, une solution comparable pour les actions.

Investisseurs : 27 M\$. Index Ventures. Balderton Capital.

Activité : agrège les données des risques de crédit (souverains, entreprises, banques et institutions financières non bancaires, comme les *hedge funds*) portés par les banques (sous format Bâle II IRB) et détermine un consensus moyen, permettant à chaque établissement de benchmarker sa propre notation interne. Une idée simple, une information évidemment intéressante pour les banques dont elles ne disposent pas actuellement.

Credit Benchmark Home About Team Media Contact

Credit Benchmark is an innovative provider of credit risk data and analytics

We pool credit risk estimates from the world's biggest banks and financial institutions – global, regional and national – to create consensus credit views. Our data provides institutional benchmarking information and evidence for the management of sovereign, institutional and corporate credit risk. As an independent, trusted third party, Credit Benchmark guarantees the anonymity and security of individual contributor data, and also sets the highest standards of data quality and robustness.

Proof of Concept Complete
Credit Benchmark has executed a Proof of Concept with a core group of global banks. The project tested the legal, technical and data frameworks required to ingest contributor data and produced consensus test outputs. To view a selection of the results of the Proof of Concept.

Launch of Ongoing Service
Our core ongoing service, the Comprehensive Global Database, is launching in Q2 2014. The service includes the processing of raw data from contributors, including entity identification and mapping, and the calculation of aggregated consensus outputs. Credit Benchmark also.

\$7 MM Series A Financing Completed
Credit Benchmark has received \$7 MM of Series A financing led by Index Ventures, in partnership with Balderton Capital. The investment is co-financed by Private Bank Research, a division of HSBC.

*

MOROKU

Gaming



Sydney.



Création/lancement : 2012

Créateur : Colin Weir.

Investisseurs : non communiqué.

Activité : ludification et mobile banking.

La banque de demain sera-t-elle nécessairement fun ? Score

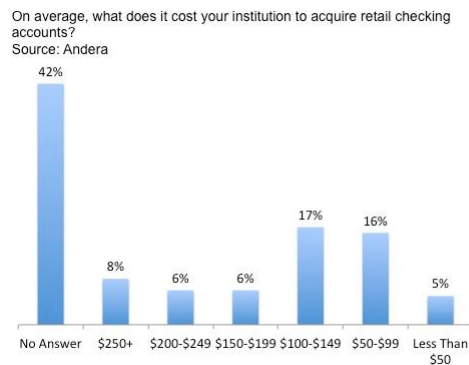
Advisor. 12 mars 2017.

Dans un récent billet sur son blog *C'est pas mon idée !*, Patrice Bernard présente la startup australienne (créée en 2012) Moroku. Celle-ci, qui travaille déjà avec ASB ou DSK Bank, vient de nouer un partenariat avec l'éditeur de progiciels bancaires Misys. Elle introduit une dimension de ludification dans les applis bancaires. Ayant eu à considérer de près, dans le cadre de nos activités, cette jeune pousse, quasiment inconnue en France, dont l'approche est aussi ambitieuse que radicale, il nous semble qu'elle mérite bien un complément d'éclairage.

Moroku veut changer la banque et surtout renouveler de fond en comble l'expérience client que l'on a à travers la gestion de ses comptes. Et Moroku se situe sous la perspective de la digitalisation croissante des services

bancaires, sur laquelle la startup jette un regard alarmant. Car les canaux digitaux, non seulement déshumanisent les relations clients mais, surtout, s'ils accroissent les compétences des utilisateurs pour des opérations simples, rendent les clients de moins en moins compétents, en même temps que les produits, de plus en plus nombreux, de moins en moins facilement lisibles. Cela se constate aujourd'hui chez les plus jeunes, pour beaucoup bien davantage perdus que leurs aînés au même âge concernant la gestion à moyen et long terme de leurs revenus et de leurs besoins financiers.

Or, cela, selon Moroku, les banques vont de plus en plus le subir, même si la plupart ne s'en rendent pas encore vraiment compte. Le digital va rendre leurs offres, banalisées et peu lisibles, de moins en moins convaincantes. De sorte que ne cessera d'augmenter le coût de recrutement des clients – qu'elles cernent assez mal aujourd'hui mais que l'on peut déjà estimer en moyenne, en Australie, entre 300 et 400 \$ australiens par client (entre 200 et 300 €).



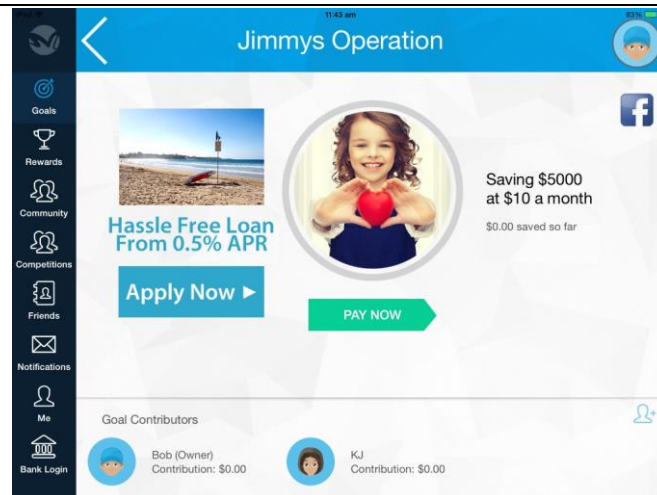
Aujourd'hui, dresser un tel constat face au digital demeure encore assez singulier et la réponse que propose de lui apporter Moroku ne l'est pas moins. Il faut, à l'entendre, que l'ouverture de compte et la gestion de ses finances deviennent des expériences valorisantes, plaisantes. Il faut qu'avec une dimension ludique, on soit attiré à y consacrer du temps et à y acquérir

des connaissances. Moroku propose à cet effet une série d'applications customisables en cloud, le *Moroku Game System*, dont un app pour parents et enfants. L'enjeu est que, même pour des tâches aussi peu attrayantes que payer des factures, on soit enclin à passer autant de temps, et avec la même attention, que sur Facebook ou des jeux comme Farmville.



Pour cela, Moroku – qui affirme aider les banques à provoquer la sécrétion de dopamine chez leurs clients ! – prétend s'inspirer des neurosciences. Avouons-le, cela paraît peu convaincant. Tout ce qui est dit à ce propos ne paraît pas dépasser en effet la lecture de deux ou trois articles sur le sujet. Mais peu importe. Affirmer que les moteurs psychologiques qu'activent notamment les jeux en ligne – défis renouvelés, nouveauté, plaisir – sont des motivations qu'une industrie de services digitaux comme la banque ne peut ignorer paraît une suggestion suffisamment intéressante en elle-même.

Concrètement, cela conduit Moroku à définir des interfaces largement copiés des jeux en ligne. Sur ce qui est assimilable à la page sur laquelle on gère son compte courant, on retrouve notamment sa communauté, ses amis, que l'on peut mobiliser à travers des projets communs, des challenges. Et, comme sur les jeux, on ne cesse de gagner des points.



La banque façon Farmville ou autres jeux en ligne :



En somme, on retrouve avec le compte courant Moroku (qu'il ne commercialise pas lui-même mais en marque blanche à travers des banques) des éléments désormais assez répandus : gestion de cagnotte, appel aux contributions de proches ou d'amis, gains de points pouvant avoir un impact sur le scoring. Mais des éléments rarement rassemblés de manière cohérente encore, que Moroku synthétise à travers une approche ludique et organisée.



A ce stade, cette approche est d'une nouveauté radicale mais c'est un peu sa limite. La démarche relève du *design thinking* et, comme souvent, se retrouve un peu prisonnière de ses propres concepts. Car il n'est pas certains que nous voudrions tous continuer à jouer toute notre vie et que notre environnement quotidien, y compris financier, nous donne l'impression d'être dans Farmville ! En fait le côté jeu, dans l'approche de Moroku, n'est peut-être pas essentiel.

En revanche, qu'à partir de son compte en ligne on puisse toucher ses amis, disposer d'une messagerie, gérer une cagnotte, organiser des projets en communs et même des challenges, suivre une communauté ; que les programmes de fidélité soient de plus en plus rapidement activés, qu'ils soient liés à l'ensemble de nos comportements en ligne, ce sont autant de pistes que d'autres explorent également, comme Fidor, mais que Moroku systématiser et dont on peut estimer qu'elles ont de grandes chances de se généraliser, d'abord en volonté de rupture avec les banques classiques avant d'être reprises par ces dernières, sans doute bien plus vite qu'on ne croit !

Combinant analyse comportementale et *machine learning*, **Neuroprofiler** (Paris, 2016) propose un *serious game* utilisable par les

chargés d'affaires pour évaluer, parmi un million de variantes possibles, le profil de risque chacun de leurs clients, conformément à la Directive européenne MIF II. NeuroProfiler a débuté une expérimentation avec le groupe BPCE et a également intégré l'accélérateur de l'Atelier BNP Paribas, en vue d'une collaboration avec la branche « Investment Partners » de la banque.



*

SAVEUP

Loterie



Lake Forest, Illinois.



Création/lancement : 2011

Créateurs : Priya Haji & Sammy Shreibati.

Investisseurs : 7 M\$. 4 investisseurs, dont BlueRun Ventures et True Ventures.

Activité : un programme de gratifications à travers lequel, pour chaque dollar économisé ou utilisé pour augmenter le remboursement d'un prêt, on gagne un crédit pour jouer et décrocher des prix (voyages, voitures et même une cagnotte de 2 M\$). D'ores et déjà utilisable auprès de

nombreuses institutions financières américaines. Une idée simple (encourager des comportements vertueux d'épargne et de remboursement avec une loterie) et qui, utilisant la ludification de manière intéressante, pourrait se généraliser.



Autres solutions à suivre :

Lancé par le Promontory Interfinancial Network, **Bank Assetpoint** est une place de marché où les banques peuvent vendre les crédits qu'elles ont accordés à d'autres banques ou à des investisseurs. La startup russe **Blackmoon** (Moscou, 2015) développe une plateforme standard permettant aux banques de le faire directement sans passer par une solution centralisée. On appelle cela du MPLaaS (*Market Place Lending as a Service*).

Une plateforme de remboursement de crédits pour les entreprises : **Besepa** (Madrid, 2014).

Cloud Lending (San Mateo, 2012). La gestion de crédit automatisée, robotisée et en cloud. Tout le monde peut ainsi lancer une activité

bancaire, sans être forcément une banque. La *Bank as a Service* au sens propre.



ebankIT (Londres et Porto, 2014) permet aux banques de développer des solutions innovantes et multicanales (mobile banking, wearables, social banking, authentification vocale et biométrique, etc.). A signé en février 2017 un accord de partenariat global avec Atos.



Bank as a service : **Edgewater Markets** (New York, 2009, 30 M\$ levés) leader pour les plateformes permettant de gérer les opérations de change. Une plateforme bancaire sur mobile (pour néobanques) : **Fintonic** (Madrid, 2012), qui reçoit le soutien d'ING.

Edo Interactive (Nashville, 2007), filiale d'Augeo Marketing, est spécialisée dans les offres personnalisées liées aux cartes bancaires.



Dans le domaine du KYC (« Know Your Customers ») et autres dispositions réglementaires concernant la gestion des clients : **Trunomi**

(San Jose, 2014) ; **DemystData** (Singapour, 2010) ; **NewBanking ApS** (Lyngby Danemark, 2015).

The Glue (Diegem, Vlaams-Brabant Belgique, 2015) bâtit un ensemble de solutions systèmes pour permettre aux banques de développer rapidement selon un modèle d'*Open banking* des services innovants, *customer centrics*, par delà leurs SI habituels.

THE GLUE

Une plateforme agile de core banking SaaS en Cloud : **Mambu** (Berlin, 2011). Aurait déjà conquis 145 établissements dans 35 pays, servant au total plus d'un million de comptes.



Parmi ses concurrents : **Five Degrees** (The Netherlands Missouri, 2009) a acquis **Libra Soft**, une solution IT de *core banking*.

Suade (Londres, 2014) propose aux banques une « *open platform* » pour mise à niveau vis-à-vis des obligations réglementaires. Microsoft est son principal investisseur.



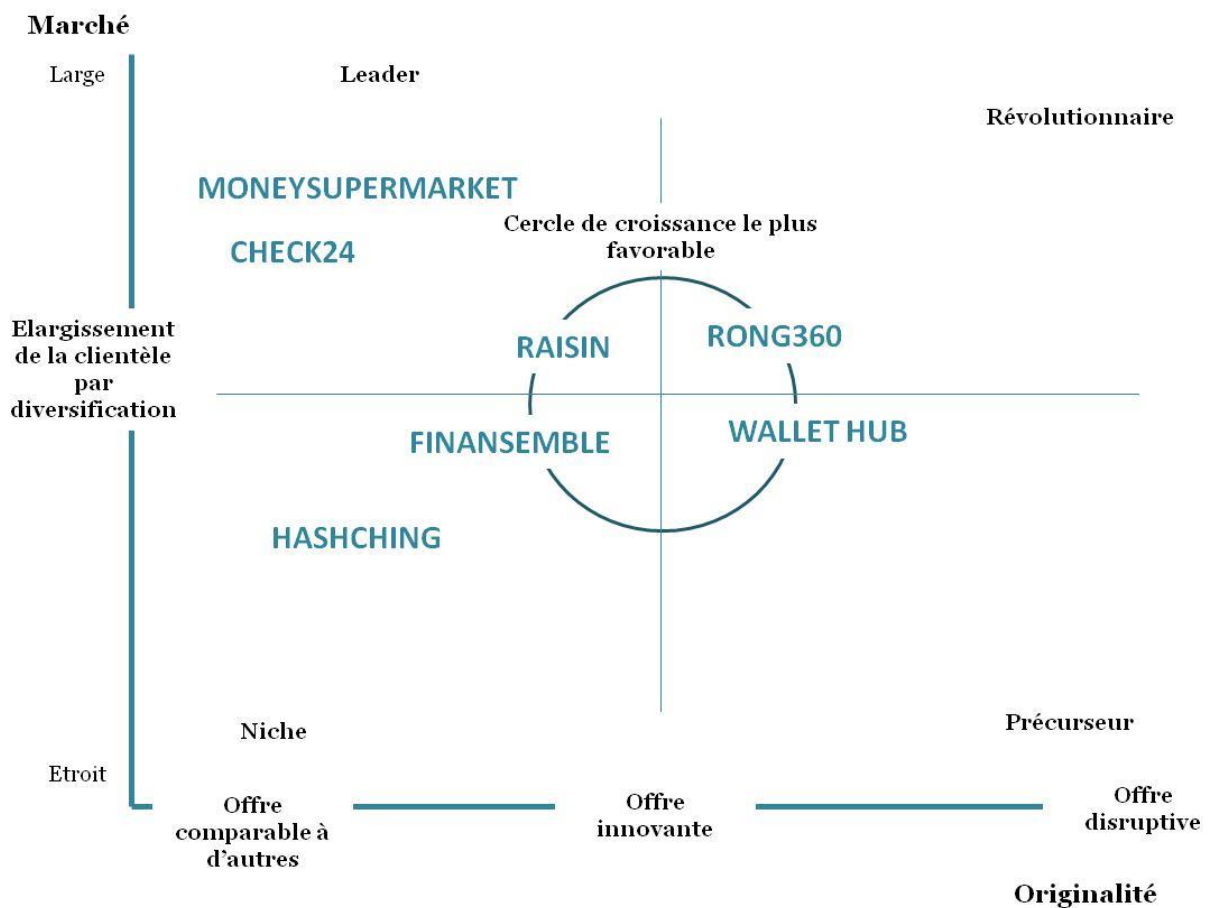
Voir également **Sybenetix** (Londres, 2011), qui a été acquis par le groupe de services financiers scandinave Nasdaq. Ainsi que **AppZen** (Santa Clara, 2012), qui se sert de l'IA pour automatiser les tâches de back offices (pour le moment limitées semble-t-il aux reportings, aux tâches de compliance et aux audits sous l'angle de la détection de fraudes possibles).

*

Supermarchés bancaires

Ils explorent une orientation qu'un certain nombre de fintech (plateformes, PFM et Coachs virtuels, agrégateurs de comptes, ...) vont prochainement être tentées de prendre.

Positionnement des principales fintech du domaine.



CHECK24

Supermarché en ligne



Munich.



Création/lancement : 1999

Investisseurs : Simon Levene, Accel Partners + non communiqués

Activité : un portail proposant, sur une base comparative, assurances, énergie, télécoms, voyages et produits financiers (comptes et crédits).

Difficile de banaliser davantage les offres bancaires ! Check24 se contente de proposer aux banques l'utilisation de sa galerie marchande. Or ça marche ! La plateforme a gagné un vrai pouvoir de négociation vis-à-vis des fournisseurs de crédits à la consommation en Allemagne.

En 2014, Check24 a acquis **Gini** (Munich, 2011), spécialisé dans la numérisation documentaire.



A noter : le même représentant d'Accel Partners (Harry Nelis) siège aux boards de Check24 et de Moneysupermarket.

*

FINANSEMBLE

Plateforme de vente de produits financiers



Création/lancement : 2013

Créateur : Maxime Camus.

Investisseurs : 3,3 M\$. Investisseur non communiqué.

Activité : visait d'abord à être une sorte de Groupon financier, proposant des offres d'autant plus avantageuses que leurs souscripteurs étaient plus nombreux. Se développe davantage comme un supermarché financier, surtout orienté vers les placements et l'épargne, à travers une plateforme communautaire : le Club Finansemble, avec des conseils d'experts. Propose également un simulateur fiscal (le Défiscalisator) et un coach financier virtuel (Grisbee). Finansemble propose d'ores et déjà une grande variété et inventivité d'offres. Ressemble un peu à une Fnac financière et réussira s'il parvient à proposer des offres exclusives (il faudrait néanmoins un grand nombre de clients pour cela et le risque est de ne pas avoir un grand nombre de clients sans cela !). Une idée forte : le conseil indépendant d'experts sur les offres. De ce point de vue, la solution la plus aboutie en France. Peine néanmoins à acquérir une notoriété qui semble pourtant cruciale.



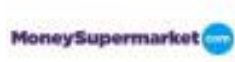
*

MONEYSUPERMARKET

Site comparatif de e-commerce



Flintshire.



Création/lancement : 1999

Investisseurs : introduit sur le FTSE 250 en 2007.

Activité : avec 43 M£ de profits en 2013, n'est plus vraiment une startup. D'abord site comparatif pour prêts à la consommation, prêts immobiliers, cartes de crédit et assurances, est devenu un courtier proposant différentes offres par types de produits, assortis de conseils assez minimaux. Etoffe son offre vers d'autres domaines (voyages, forfaits téléphoniques, ...). Est aujourd'hui le premier supermarché bancaire en ligne, faisant le pari que

l'on peut vendre la plupart des produits bancaires sans conseil poussé et personnalisé.



A noter : a acquis **OnTrees** (Londres, 2012) qui développe des outils de PFM, **MoneySavingExpert** (Londres, 2003), un coach financier en ligne et **Financial Services Net** (Coventry, 1995), qui était un concurrent.

*

RAISIN (ex SavingGlobal)

Courtier en dépôts bancaires

 Berlin.



Création/lancement : 2013

CEO : Tamaz Georgadze.

Investisseurs : 57,5 M\$. 9 investisseurs : PayPal, Index Ventures, Thrive Capital, Ribbit Capital, Btov Partners + individuels.

Activité : une plateforme de courtage en dépôts venus de l'étranger et réalisés en Allemagne. Assistance pour trouver les meilleures conditions. Quoique limité à l'Allemagne pour le présent, affiche une vocation européenne. Permet en effet aux banques étrangères d'accéder, à travers la plateforme, au marché allemand, le plus important d'Europe pour les dépôts. Le modèle est aussi pertinent que facile à reproduire. A vrai dire, il est assez surprenant qu'il ne soit pas d'ores et déjà davantage développé. Une évolution ultérieure vers d'autres produits ? Vers un supermarché bancaire ?



*

WALLET HUB

Site comparatif communautaire



Washington DC.

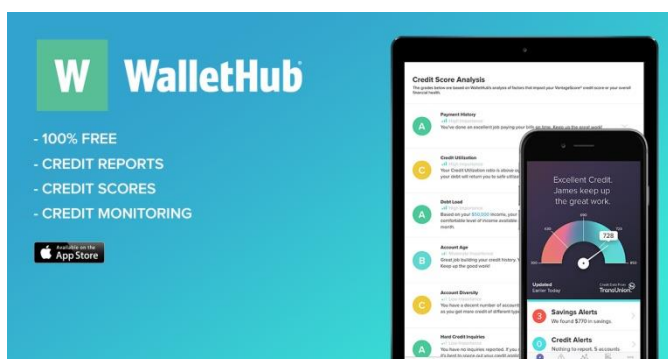


Création/lancement : 2013

Créateur : Odysseas Papadimitriou.

Investisseurs : filiale de Evolution Finance Inc.

Activité : un site communautaire pour rechercher, comparer et discuter des produits et services financiers. Un Trip Advisor bancaire ! Evolution vers un véritable supermarché bancaire.



***WalletHub, la vraie banque de détail 3.0 ? Score Advisor, le
24 septembre 2015.***

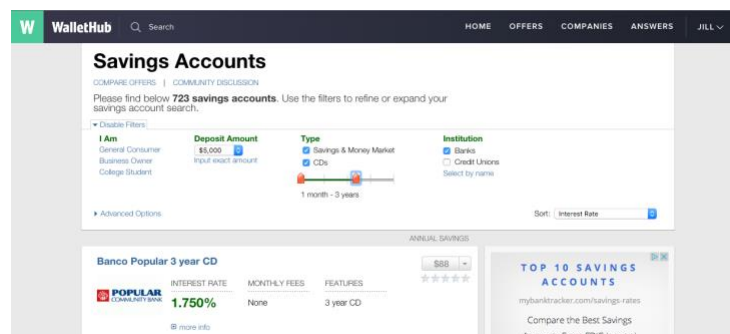
WalletHub n'est pas une banque. Créé en 2012 à Washington D. C. par Odysseas Papadimitriou, un ancien directeur marketing de Capital One, WalletHub est un site communautaire pour rechercher, comparer et discuter des produits et services bancaires. Pour le dire plus clairement, WalletHub est un supermarché bancaire qui s'est lancé en copiant très exactement TripAdvisor. Il ne s'agit pas simplement de copiage cependant, plutôt de la conviction qu'un modèle similaire est aujourd'hui tout aussi pertinent dans le domaine bancaire ; un modèle auquel les banques, comme les hôteliers, pourraient bien n'avoir d'autre choix, à terme, que de s'adapter.

Pour particuliers et pros, WalletHub propose, à travers une simple mise en relation, les cartes, crédits, comptes d'épargne, etc. que proposent les banques mais assortis d'un score tenant compte de l'avis d'utilisateurs

et éclairés par des analyses, des conseils de spécialistes indépendants, ainsi que par des forums et des communautés.

Les chiffres font tout à fait défaut pour savoir si WalletHub réussit en tant que distributeur mais c'est surtout la démarche qui est intéressante. Un outil commode de recherche, un comparateur, un site sur lequel on navigue facilement et qui présente également des news spécialisées = un supermarché bancaire pour un public de plus en plus mobile, multibancarisé.

Une plateforme qui n'offre pas seulement la possibilité de comparer mais également de solliciter des avis variés et qui satisfait ainsi ce client 3. o que les médias sociaux ont inventé, qui n'achète pas seul mais avec toute une communauté de gens qui lui ressemblent et pour lequel l'achat devient inséparable d'un commentaire, d'une expérience. Un client qui a pour premiers besoins de se plaindre et d'être rassuré.



Mettre leurs clients en réseau, un nouvel eldorado pour les banques ? Nous posions la question il y a plus de deux ans. En fait, cet eldorado pourrait bien être aujourd'hui prospecté par d'autres acteurs. De simples intermédiaires avec lesquels les banques risquent de se retrouver à terme obligées de composer. Car que s'est-il passé avec des sites comme Booking.com ? Alors qu'ils auraient dû comprendre qu'il était de leur premier intérêt de bâtir de tels sites, les hôteliers n'ont

d'abord pas réalisé la menace qu'ils représentaient. Ils ont cru ensuite qu'ils leur suffiraient de racheter ces nouvelles plateformes – comme beaucoup de banques le croient aujourd'hui avec les startups fintech. Et, finalement, ils sont aujourd'hui soumis aux conditions (drastiques) que celles-ci leur imposent ; tout en favorisant le développement de formules qui leur font directement concurrence, comme les logements de particuliers, qui n'auraient jamais pris un tel essor autrement.

Il est encore trop tôt pour savoir si WalletHub va réussir à s'imposer. Mais peu importe si c'est lui ou un autre. Un nouveau modèle a été lancé, selon lequel la banque de détail de demain serait portée par des intégrateurs non bancaires, qui déposséderaient largement les banques de la relation directe avec leurs clients.

Ce qui a finalement le plus manqué aux hôteliers a été de réaliser que leur valeur ajoutée était plus dans l'échange d'informations avec les clients et dans la tarification que dans l'hébergement, lequel pouvait être largement sous-traité. Et si les banques étaient en train de commettre la même erreur ?

*

Autres acteurs à suivre :

Autre supermarché bancaire allemand : **Smava** (Berlin, 2007) a levé 133,4 M\$ auprès de 13 investisseurs. Sur sa plateforme en ligne, il propose les prêts (de 1 000 à 120 000 €) de 25 banques différentes. Smava, qui emploie 300 personnes et qui veut se développer à l'étranger, a été à l'origine de 1,3 milliards € de prêts en 2017.



Un comparateur de crédits auto américains, qui sert également d'intermédiaires avec les établissements prêteurs : **AutoGravity** (Irvine California, 2015, 80 M\$ levés).

Le comparateur de produits financiers espagnol **Credimarket** (ou **Bankimia**) (Barcelone, 2008).

Un supermarché financier (banque et assurance) chilien et le premier en Amérique latine : **ComparaOnline** (Santiago, 2009). A acquis le comparateur financier brésilien **CortaContas** (Sao Paulo, 2006).

En Australie, une plateforme pour les crédits immobiliers, sur laquelle les particuliers sont invités à échanger leurs avis et expériences : **HashChing** (Sydney, 2015). Se présentant comme un Brokers, la plateforme ne se contente pas de comparer les offres de prêts mais affirme les négocier.



Le supermarché bancaire chinois se nomme **Rong360** (Beijing, 2011) et a été lancé par le comparateur financier Jianpu Technologies (Beijing). Depuis sa création, il a levé 186 M\$ auprès de 11 investisseurs, dont Kleiner Perkins Caufield & Byers, Lightspeed Venture Partners et Sequoia Capital.



*

Transferts internationaux d'argent

Parmi les nombreuses startups spécialisées dans ce domaine sont notamment répertoriées dans notre document *La banque des mobilités internationales*, disponible sur notre site : **Abra, Airwallex, Ayannah, Azimo, BitPesa, Cryptosigma, Currency Cloud, Currency Fair, Currency Solutions, Ebury, Ipagoo, Mergims, Monese, Moneymailme, Moneytis, PayTop, Payoneer, Rational FX, Tempo Money, Toast, TransCash, Transfer, TransferGo, TransferTo, Transferwise, Weeleo, Weswap, Wizall, WorldFirst, World Remit, Xend Pay, Youtil, Xoom.**

*

Index des startups citées

Les noms en majuscules font l'objet d'une présentation détaillée.

En Bleu, les solutions françaises ou dont les créateurs sont français.

2

2can, 148

8

8Securities, 180

A

Abra, 40, 265
AcceptEmail, 124
Acorns, 46
Activehours, 158
Addepar, 12
ADVANCED MERCHANT PAYMENTS,
242
Advize, 180
ADYEN, 84
Affectiva, 180
Affirm, 209
AfterPay, 103
Ahorro.net, 175
Aire Home Loans, 212
Airwallex, 265
AlphaFlow, 58
Alphametry, 26
Antelop Solutions, 101
Anyfin, 209
Aplazame, 197
AppZen, 253
ARGOPAY, 59
Artinvest, 15
ASPIRATION, 11
Aspire Financial, 82
Assembly, 97
Aston iTrade Finance, 240
AstroPay, 97
Atlas, 40
Augmented Banking, 32

Aurora Financial System, 231
AutoGravity, 263
Automated Insights, 180
Avance Pay, 137
Avant, 180
AVANT, 182
AvidXChange, 64
Ayannah, 265
Ayasdi, 38
Azimo, 265
Aztec Exchange, 79

B

Bank Assetpoint, 250
Bankable, 101
Bankaroo, 114
BankFacil, 209
Bankimia, 263
BANKIN', 151
Bankiwi, 113
Barzahlen, 131
BEHALF, 60
Besepa, 197, 250
Betterment, 18, 180
Bienprévoir.fr, 48
BILLGUARD, 152
BillMonk, 117
BillPay, 98
BillShrink, 39
Birdback, 238
Birdycent, 47
BitPesa, 40, 265
BIZ EQUITY, 216
BIZ2CREDIT, 61
Blackmoon, 250
Blackmoon Financial Group, 82
Blend, 224
Blockstream, 40
Blyk, 147
BODE TREE, 153
BOKU, 127

BORRO, 183
Braintree, 97, 116
Budgea, 173
Budget Insight, 173
Bux, 23
BuyBox, 239

C

C2FO, 79
Callsign, 98
CAN CAPITAL, 63
Capital Koala, 107
CAPITAL KOALA, 41
Capsens, 55
Captio, 148
Cardlinkin', 29
CARDLYTICS, 29
CARE LABS, 217
CashBoard, 15
Cashcloud, 117
CashEdge, 39
CASHEDGE, 30
CASHWAY, 128
CDLK, 29
Cellfony, 147
Chain, 40
Changecoin, 40
ChangeJar, 130
CHECK24, 255
CHINA RAPID FINANCE, 184
CHIRPIFY, 120
CIGNIFI, 184
Circle, 40
Claimdog, 187
Clarity Money, 201
CLEARBON, 64
Clearscore, 173
ClearScore, 211
Cleo, 180
Clever Cash, 115
Clinic, 47
Clink, 47
CLINKLE, 85
Clint, 180
Cloud Lending, 250
Coin, 133
Coinbase, 40
Coinffeine, 40
Coinfirm, 40
Colu, 40
ComparaOnline, 263
Consensys, 40
Context Relevant, 38

Cookies App, 98
Copper Street, 25
Corfire, 92
Corillian, 31
CortaContas, 263
Cover, 109
Creancio, 79
Creative Virtual, 180
Credibly, 79
Credimarket, 263
CREDIT BENCHMARK, 243
CREDIT KARMA, 186
Credit Kudos, 211
CREDIT SESAME, 190
Creditas, 209
CREDITLIKE.ME, 187
Creditseva, 212
Credorax, 98
Crossquantum, 175
CrowdStreet, 58
Cryptosigma, 265
Currency Cloud, 265
Currency Fair, 265
Currency Solutions, 265
Curve, 134
Customer Engagement Technologies, 147
Customer Matrix, 38, 180

D

Dalenys, 148
Darwinex, 24
Data Explorer, 243
Dave, 175
DemystData, 252
Depopass, 102
Depositify, 149
DIGIT, 43
Dinube, 137
Drop, 98
DROPLET, 86
DrWealth, 173
DWOLLA, 104
Dynamics, 134

E

Early Metrics, 216
Earmark, 47
Earmark App, 47
Earnin, 158
Easy Transac, 101

ebankIT, 251
Ebury, 265
e-cotiz, 149
eDEBEX, 69
Edge Mobile Payment LLC, 134
Edgewater Markets, 251
Edo Interactive, 251
Emburse, 149
Emma, 173
Empower, 173
Ensygnia, 239
Envestnet, 36, 180
EOS Venture, 58
ePesos, 80
Epiphyte, 40
Estimeo, 216
ESTIMIZE, 12
eTORO, 13
Etronika, 137
Even, 206
EVEN, 154
Everledger, 40
Evollis, 240
eWise, 173
Expensr, 172
Expensya, 173
Ezbeez, 227

F

Factomos, 98
Famoco, 137
Fastacash, 124
FastPay, 81
Finaho, 240
Financeit, 149
Financial Services Net, 258
FINANSEMBLE, 256
FinanZero, 209
FINEXKAP, 72
Fincity, 231
Finova Financial, 196
FinScience, 24
Fintonic, 251
Fiserv, 31
FitPay, 136
Five Degrees, 252
Five Stars, 238
FLATTR, 121
Flexiti Financial, 239
FlexM, 117
Flint, 147
FlooZ, 239
Flybits, 180

FlyPay, 109
FolioMetrix, 21
Formee, 227
FRANCE BARTER, 220
Fraugster, 180
FriendFund, 109
Friendly Score, 39
FriendlyScore, 211
Friendsurance, 40
Front Flip, 238
Frontleaf, 142
Fundastic, 228
FUNDERA, 74
Fundshop, 180
Future Finance, 213
Future Pay, 175
FutureAdvisor, 180
Fuze Network, 223
FX Trader Ltd, 15
FxPro, 15

G

Geezeo, 179
Geode, 134
Gleetr, 173
GoCardless, 93
GOHENRY, 106
Grain, 180
GuiaBolso, 209
Guide Financial, 23

H

Habito, 180
HashChing, 263
Hello Soda, 193
Heoh, 123
Heyguevara, 40
Hip Pocket, 173
HOCKEYSTICK, 221
HONEYDUE, 158
Housing.com, 213

I

Iahorro Business Solutions, 173
iBear, 174
ID Finance, 211
Identitii, 38
IMatchative, 32
Impok, 178
InfoTrie, 38

Innovative Assessments, 180
INSIKT, 222
Inspeer.me, 40
InSpirAVE, 47
INSTAGRAD, 106
Insto, 117
InsureWorx, 31
InvestiGroup, 26
InvestLab, 24
Invoice2go, 237
Invoiceable, 237
Ipagoo, 265
IPSoft, 180
IQUANTIFY, 161
Iswigo, 174
Itiqiti, 123
Iwoca, 80
Ixaris Systems, 101
IZETTLE, 139

J

Jam, 180
Jaxx, 40
Jenji, 173
Jimubox, 80
Judo, 99
Julie Desk, 180
Juntos Finanzas, 117

K

KABBAGE, 75
KANTOX, 224
Kapitall, 23
Karmic Labs, 149
Kasisto, 180
KENSHO, 15
Klarna, 98
Koho, 174
Kontomierz, 192
KountMoney, 80
KREDITECH, 191
Kueski, 209

L

LaFinBox, 175
LaunchSpot.io, 222
Le Pot Commun, 108
LEARNVEST, 162
Ledger, 40
Leetchi, 113

LEETCHI, 107
Leeyo Software, 142
Lemon Way, 101, 149
LEMON WAY, 87
LENDDO, 193
LENDING ROBOT, 53
LendingKart, 80
LendLayer, 209
LendProtect, 39
Lendstar, 124
LENDUP, 195
Lenny, 212
Letitseed, 58
LEVEL MONEY, 163
LEVELUP, 88
Libra Soft, 252
LICUOS, 225
Limonetik, 101
Linxo, 169
LINXO, 164
Listo, 223
Livebotter, 180
Livingly Media, 224
LOANNOW, 196
Local Bonus, 238
LOFTIUM, 197
Loopay, 99
Loyal3, 23
Loyyal, 40
LSQ Funding Group, 78
Lunchr, 109
LYDIA, 90

M

Ma micro épargne solidaire, 123
Mambu, 252
Mangopay, 99, 103
Manilla, 174
Marie Quantier, 180
MARKETINVOICE, 76
MARKIT, 16
MARQETA, 132
Masuccession.fr, 213
Matchmove, 117
MeArket, 15
Measureful, 120
Medimetrix Solutions Exchange, 168
MeMeMe, 64
MENIGA, 166
Mergims, 265
Mesconseillers.fr, 48
microDON, 123
MIGHTY, 44

MINERAL TREE, 226
MINT, 167
MIPISE, 54
MMES/Ma Micro Epargne Solidaire,
43
Mobillcash, 128
MogI, 43
Monaize, 80
Monese, 265
Money Forward, 174
Money Pro, 174
MoneyDesktop, 168
MoneyFarm, 180
MoneyFellows, 211
Moneylion, 212
MONEYLION, 198
Moneymailme, 265
MoneyReef, 169
MoneySavingExpert, 258
MoneyStrands, 172
MONEYSUPERMARKET, 257
MoneyThor, 32
Moneytis, 265
MoolahMe, 132
Moonshot, 91
Mopay, 128
MOROKU, 244
Motif, 17
MOTIF INVESTING, 18
Moula, 79
MoviDone, 101
MOZIDO, 91
MX Technologies, 38
MX TECHNOLOGIES, 168
MyCheck, 109
MyJibe, 169
MyNotary, 213
MySafeDeal, 102
MyWishBoard, 109

N

Narrative Science, 180
NAV, 227
Nearex, 105
NettCash, 92
NetworthIQ, 172
Neurensic, 180
Neuroprofiler, 248
Nimble, 197
Nous Global Market, 25
NoviCap, 80
Now Interact, 39
Nutmeg, 180

NXT-ID, 136

O

Oanda, 15
Obopay, 117
Obvy, 103
Oink, 113
ONDECK, 77
Ondot Systems, 102
One97, 99
OneAccess, 17
OneCard, 135
Online Banking Solutions, 31
OnTrees, 258
Open Lending, 180
Origin Markets, 40
OSPER, 112
Oval Money, 47
Overbond, 24
Oyst, 99

P

PAIDPIPER INC., 110
Pair Finance, 180
Pandat, 240
Pariti, 174
Particeep, 55, 230
Paxos, 40
PayCar, 102
Paycento, 93
Paydiant, 100
PayEase, 92
Payever, 149
Payfit, 227, 239
PayinTech, 136
PayJoy, 210
PayKey, 124
Payleven, 146
PayMe, 79
PaymentWall, 137
Paymo, 128
PAYNEARME, 130
Payoneer, 265
PayPlug, 147
PayRange, 100
Paystack, 147
PaySwag, 147
Paytime, 99
PayTop, 265
PayU, 238
Payvision, 102

Pennies, 122
Penny, 180, 187
PERFECTSEN, 169
Perka, 68
Personal Capital, 180
PERSONETICS, 31
PetyCash, 124
Piggou, 46
Pintec, 79
Plaid, 230
PLANWISE, 170
Plastc, 134
Plastiq, 101
PlayMoolah, 48
Pleo, 135
PlugWallet, 131
PocketSuite, 239
POINT, 203
POLI PAYMENTS, 93
Powa, 238
Prairie Cloudware, 101
Premise, 39
Prodigy Finance, 214
Prospa, 79
PUDDLE, 111
Pumpkin, 105
Punch Tab, 32, 39
Purewrist, 136

Q

Qapital, 47
QUANTCONNECT, 19
Quantopian, 20
Qubecell, 128
Qvivr, 134

R

RailsBank, 230
Raisin, 165
RAISIN, 258
Rational FX, 265
Ravelin, 180
ReadyForZero, 182
Renrendai, 79
RENRENDAL, 56
Rentabiliweb, 148
Ripple, 40
Rippleshot, 102
RISKALYZE, 20
Robin des banques, 212
Robin Hood Pro, 22

RobinHood, 18
ROBINHOOD, 21
Rong360, 263

S

Safello, 40
SALARYFINANCE, 204
Sapiendo, 211
Satispay, 100
SAVEUP, 249
SavingGlobal, 258
Scaled Risk, 24
Seeking Alpha, 17
Sequent, 101
Sesamea, 239
Setl, 40
SetPay, 147
Shareagift, 109
Sharepay, 165
SharePay, 108
Sift Wallet, 179
Sigfig, 180
Simply WallSt, 15
SizeUp, 32
Skerou, 175
Skrill, 100
SLIMPAY, 140
Slock.it, 40
Small Business Workbench, 227
Smartbees, 48
SMARTY PIG, 115
Smava, 262
Smile&Pay, 148
Sofort AG, 98, 99
Soldo, 114
Sonect, 132
Spare CS, 131
SparkGift, 45
SPEAR, 57
Split(able), 109
Splittable, 175
Splitwise, 109
Spotcap, 80
Spotloan, 39
Spout, 230
Spriggy, 113
SQLI, 32
SQUARE, 142
Squirrel, 47, 174
SR PAGO, 144
STANDARD TREASURY, 229
Stash, 23
StickyStreet, 92

Stilt, 211
Stocard, 148
STOCKPILE, 45
STOCKPULSE, 23
Stockr, 180
Stockspot, 180
StockTwits, 15
STRANDS, 171
Stratos, 134
Streamdata.io, 231
STRIPE, 96
Suade, 252
SubtleData, 224
SUMUP, 145
SumZero, 26
Swanest, 180
Sweep, 209
Swipely, 238
Switfi, 214
Swyp, 134
Sybenetix, 253
Symbiont, 40
Symphony Commerce, 223

T

Tactill, 148
Tagattitude, 117
TagPay, 117
TalkingBills, 174
Technoactivity, 100
Tempo Money, 265
The Gift Project, 109
The Glue, 252
THINK FINANCE, 205
ThinkNum, 15
TickerTags, 24
Tiller Systems, 148
Tink, 174
Tipalti, 237
TipRanks, 13
Toast, 265
Toshl, 174
Tradeo, 15
TRADESHIFT, 231
Tradier, 230
Tradle, 40
Transactive Grid, 40
TransCash, 265
Transfer, 265
TransferGo, 265
TransferTo, 265
Transferwise, 265
TraxPay, 40

Treezor, 101
Trim, 180
Triotech, 101
True Link, 25
Truebill, 174
TrueLayer, 231
Trufa, 227
Trunomi, 40, 251
Trustev, 100
Twino, 210
Twitpay, 124

V

Vaamo, 47
Vaamo Finanz, 47
VALUTAO, 236
Vault, 46
Venmo, 143
VENMO, 116
Veracash, 48
Versive, 38
Viewpost, 237
Visible Alpha, 17
Vivotech, 101
Vudubu, 117

W

WALKMORE, 33
Wallaby, 134
Wallaby Financial, 175
WALLET HUB, 259
Waspit, 175
Wealthfront, 18, 180
Wealthify, 23
Wealthsimple, 180
WeCash, 211
WeCashUp, 118
Weeleo, 265
WELAB, 34
WeLend, 34
WePay, 100
WeSave, 180
Weswap, 265
Wikifolio, 15
Wiquot, 174
Wizall, 265
Wizypay, 149, 239
Wocket, 134
Wolaidai, 34
WONGA, 206
World Remit, 265

WorldFirst, 265

X

Xend Pay, 265
Xignite, 17
Xoom, 265

Y

Yelloan, 198
YELLOAN, 207
YODLEE, 35
Yomoni, 180
Youtil, 265
Yoyo Wallet, 101
Yseop, 180

Yuflow, 135

Z

Zeitgold, 180
Zero Financial, 238
Zerodha, 25
ZEST FINANCE, 36
Zeta, 159
ZipMoney Payments, 210
ZipZap, 40
Zoona, 100
Zoop, 89
Zooz, 238
Zuora, 142