



Panorama

FINTECH & ASSURTECH

Early Stage

2023



Maddyness

platform58
l'incubateur de La Banque Postale

ÉDITO

Etienne PORTAIS

Cofondateur @Maddyness,
Le média pour comprendre
l'économie de demain.

Pour la quatrième année consécutive, Maddyness et platform58, l'incubateur de La Banque Postale, ont scruté les startups fintechs et assurtechs au stade d'amorçage. Ces deux secteurs font partie des plus dynamiques du monde technologique. Ce quatrième panorama illustre cette tendance avec une très grande diversité de projets, d'approches, de modèles d'affaires et de technologies différentes.

Près de 150 startups early-stage ont participé à ce panorama, dessinant ainsi l'horizon de très belles réussites entrepreneuriales. En choisissant de s'emparer de sujets souvent complexes et en mettant la technologie au plus près de l'expérience utilisateur, elles contribuent à dynamiser l'univers de la banque-assurance.

Antoine PICHOT

Directeur de l'Innovation,
du Digital et de la Data
de La Banque Postale

L'année 2022 a été marquée par des événements brûlants dans le secteur de la finance : le séisme de FTX qui a lourdement impacté le marché des cryptomonnaies et l'environnement de la blockchain en général ; les faillites des banques SVB et Signature Bank dans la Silicon Valley qui auraient pu entraîner un effet domino. Néanmoins, la solidité du système financier européen a permis au système financier français de rester solide. Si la hausse des taux d'intérêt aux États-Unis et en Europe aura un impact sensible sur le financement des startups en amorçage, cet effet s'ajoute à une correction de marché après l'hyperactivité des fonds pendant la crise du Covid-19. Désormais, la situation est revenue à la normale et les fintechs, assurtechs et regtechs conservent l'attractivité et le dynamisme des avancées technologiques qu'elles produisent. D'abord en proposant de nouveaux usages, de nouvelles expériences clients et de nouveaux modèles économiques; ensuite avec une dimension technologique (IA, BigData, Blockchain,...) les startups permettront de fournir des services toujours plus rapides, plus fluides, plus accessibles et plus personnalisés.

Traditionnellement considérés comme les secteurs les plus puissants économiquement, la finance et les assurances sont au cœur de toutes les activités économiques. Que ce soit pour permettre des échanges commerciaux, financer le développement des entreprises, servir les particuliers, mobiliser l'épargne et l'orienter vers des investissements rentables, le rôle que jouent la finance et l'assurance est clé dans l'économie et dans la gestion des risques. Le rôle des banques et des assurances est de permettre aux individus et aux entreprises de transférer une partie des risques qu'ils ne peuvent pas assumer individuellement. Il persiste donc une ambivalence entre la puissance de secteurs traditionnels très réglementés et très complexes et leur utilité économique fondamentale dans les échanges que de nombreuses startups vont créer de nouvelles opportunités pour proposer des solutions innovantes, offrir des services répondant aux besoins actuels des consommateurs et challenger des solutions technologiques plus performantes.

Plus que jamais, le système économique global et les citoyens font appel à la fonction sociale des acteurs de la finance et des assurances. Dans ce contexte, Maddyness et platform58 dressent un nouveau panorama des startups du secteur pour comprendre et mettre en lumière de nouveaux entrants d'un secteur qui n'en finit pas de se réinventer.

Ce qu'il faut retenir

Il est venu le temps de la complémentarité. Finie la désintermédiation à marche forcée, on assiste à un mariage de raison entre les intérêts des acteurs établis et des nouveaux entrants. Les relations se pacifient à mesure que les startups fintechs et assurtechs entrent dans un cycle de maturité, permettant aux entreprises traditionnelles du secteur de revoir leur position: il s'agirait dorénavant d'intégrer et d'accompagner, plutôt que d'étouffer dans l'oeuf les nouveaux projets.

en 2023

1

En phase avec les préoccupations citoyennes actuelles.

Dans une situation économique mondiale plus incertaine, de nouvelles assurtechs et fintechs choisissent de répondre aux préoccupations liées à l'inflation, à la santé, à la retraite, au vieillissement. Elles répondent aux nouveaux besoins de s'assurer dans un monde incertain.

2

La course aux agréments.

2/3 des fintechs et assurtechs early-stage ont obtenu ou cherchent à obtenir un agrément ou une autorisation d'exercice de profession réglementée. Désormais très en amont des roadmaps, cette approche permet aux startups de renforcer leur crédibilité et d'élargir le développement commercial tout en conservant une liberté d'action.

3

L'intégration de services dans les parcours en ligne

Pour permettre aux entreprises de proposer des services personnalisés et mieux adaptés aux contraintes de leurs clients, de nouvelles fintechs et assurtechs proposent en B2B d'offrir une expérience utilisateur plus fluide en intégrant directement des services financiers ou d'assurance dans des application tierces.

4

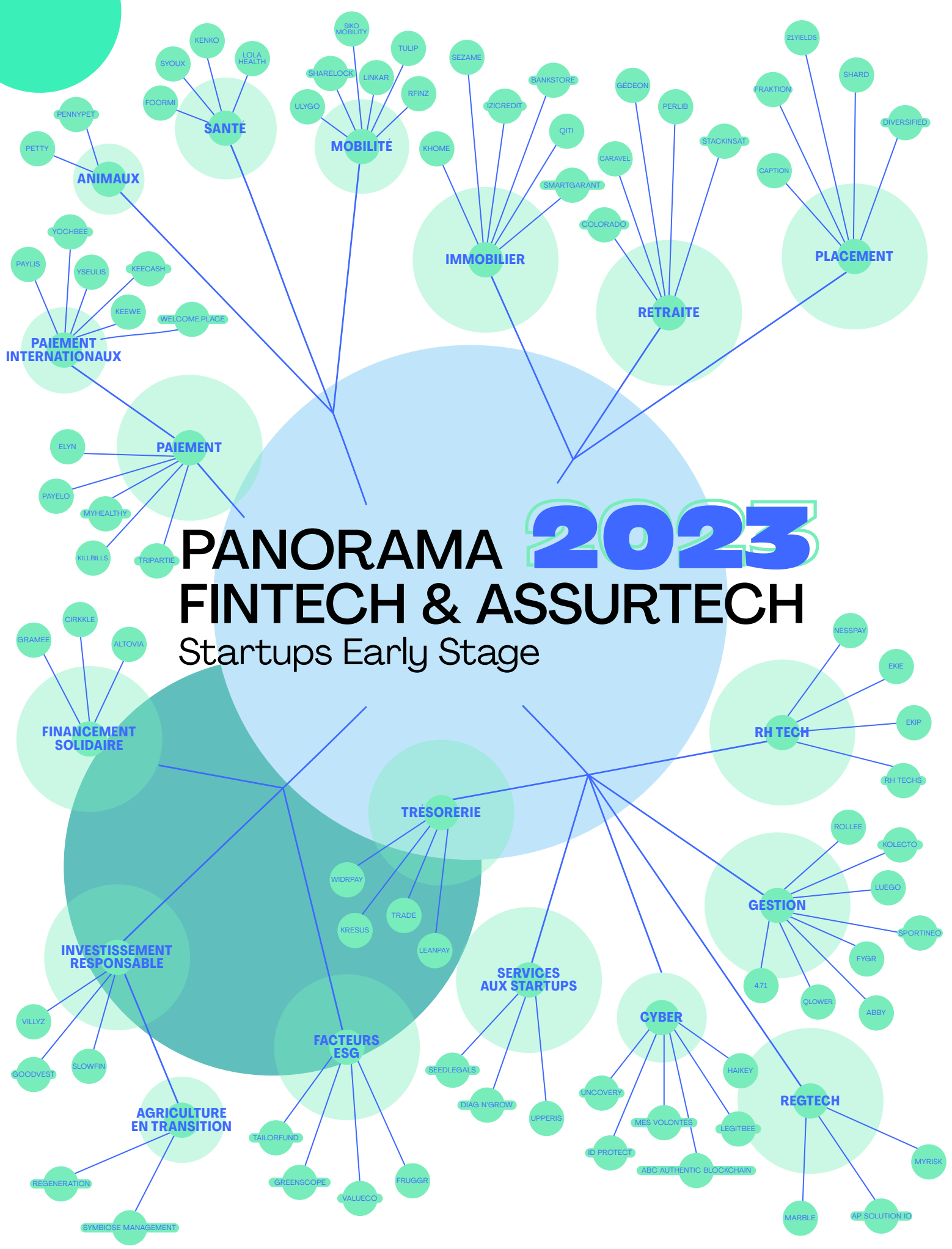
La percée de l'investissement responsable.

En 2023, les fintechs et assurtechs relèvent le défi du greenwashing. Avec les acteurs traditionnels, les startups d'aujourd'hui pavent le chemin vers des investissements toujours plus responsables et transparents. Et l'année 2023 devrait voir une prise en compte plus fine et plus réalistes des ESG jusqu'ici cantonné au seul réchauffement climatique.

PANORAMA 2023

FINTECH & ASSURTECH

Startups Early Stage



Portrait-robot des fondateurs Fintech-Assurtech en early stage en 2023.

Dans la création d'une startup, la qualité de l'équipe fondatrice est cruciale. Et ce qui est vrai pour les startups en général l'est encore plus pour les startups fintechs et assurtechs. La technicité de certains sujets et des réglementations très strictes impliquent des compétences et des expériences souvent complémentaires. 86% des équipes fondatrices sont composées de deux fondateurs et parmi les « solo-founders » (14%), nombreux sont des serial-entrepreneurs. Leur nouvelle startup n'est pas la première qu'ils ont créée, ils ont souvent une « crédibilité de marché ». Il y a quelques années, nous remarquons que les « solo-founders » pouvaient avoir plus de difficulté à lever des fonds : certains VCs et beaucoup de Business Angels respectaient une règle de prudence. Face à la diversité des tâches à réaliser dans un temps très court, le modèle d'équipe complémentaire (la fameuse « dream team ») permettait de limiter les coûts de gestion (les salaires) et, au premier cercle, d'agir de la manière la plus agile pour la phase d'amorçage. Aujourd'hui, il y a tellement de structures d'équipes différentes, de modèles d'affaires et de stratégies différentes, que cette règle disparaît au profit de qualités humaines et de capacités d'exécution.

ÉQUIPE FONDATRICE

Nombre de fondateurs :



Composition des équipes :



Depuis plus de 10 ans, des initiatives en faveur d'une plus grande mixité sont portées par les plus grandes entreprises de la finance et de l'assurance traditionnelle. Alors que la part des femmes dans les effectifs globaux du secteur des assurances (60%) et de la finance est stable depuis plus de 10 ans, et que la part des femmes parmi les cadres de direction des sociétés a progressé de 10 points en 10 ans (de 23,5% à

33,5% pour l'assurance), la part des femmes entrepreneures est largement sous-représentée. Les startups fintechs et assurtechs ne semblent pas répondre à cet enjeu au sein des équipes fondatrices qu'elles composent. Seulement 2% des fintechs et assurtechs interrogées ont été fondées par des femmes et 23% par une équipe mixte.

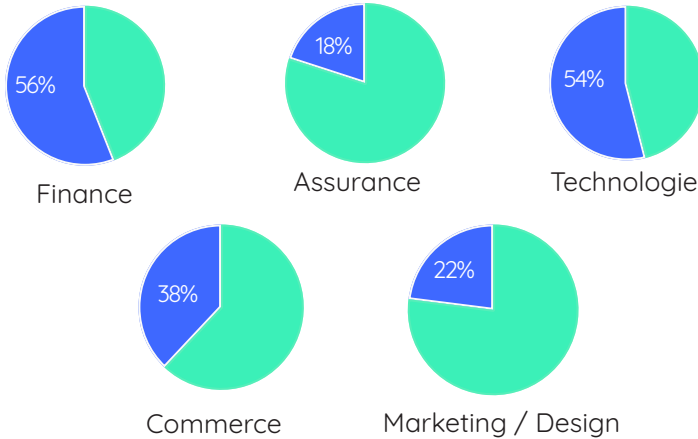
 **Kolecto.**

Focus sur Neila Choukri, CEO @Kolecto

KOLECTO est une solution digitale et humaine qui simplifie, sécurise et améliore les finances des TPE/PME, adaptée aux exigences de la réforme de la facturation électronique. Cette nouvelle startup a été fondée en 2022 par Neila Choukri, figure dynamique de l'écosystème depuis plus de 15 ans. Neila a été cofondatrice de Cybel, une usine de production naturelle de micro-algues, puis COO de Supermood depuis son lancement commercial en 2016. Parlant 6 langues et ayant vécu dans 9 pays différents, cette diplômée de Stanford assume sa figure d'exemplarité et porte son combat pour la collaboration entre hommes et femmes ainsi que l'importance de valoriser l'effort collectif féminin pour parvenir à une société inclusive et paritaire.

PROFIL DES FONDATEURS

Profil des fondateurs :
(formation initiale, expérience professionnelle)



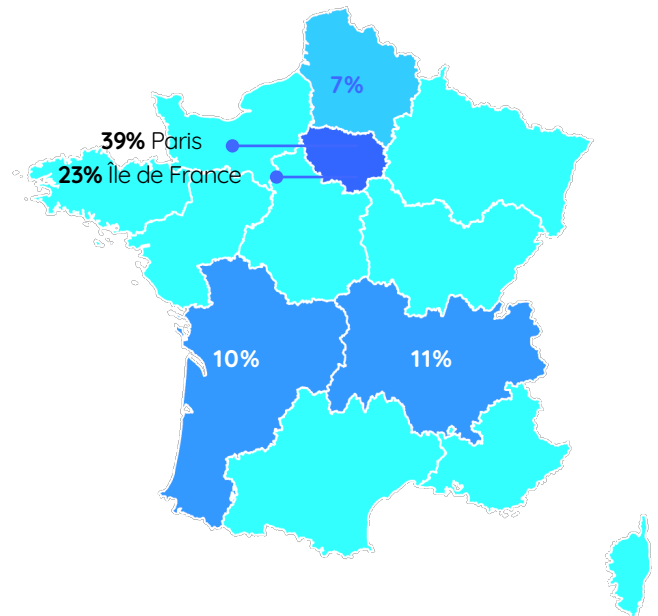
En grande majorité, les équipes de fondateurs ont au moins une expérience probante dans leur domaine de compétence initiale pour constituer leur premier cercle. De plus en plus de profils initialement commerciaux viennent compléter les équipes fondatrices, reflétant une tendance servicielle dans les secteurs Fintech et Assurtech.

LOCALISATION

Pas d'exode, mais des entreprises distribuées

L'île de France continue d'aimer plus de 60% des sièges sociaux de startups early-stage Fintechs et Assurtechs en 2023. Les raisons sont connues : un écosystème dynamique, la présence des grands groupes financiers, la proximité des instances règlementaires et un bassin d'emplois attractif expliquent cette capillarité historique de la finance et de l'assurance pour Paris et sa région.

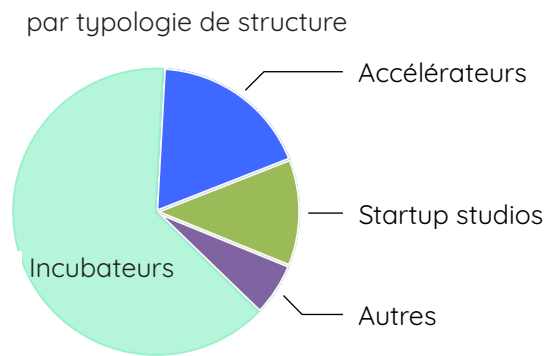
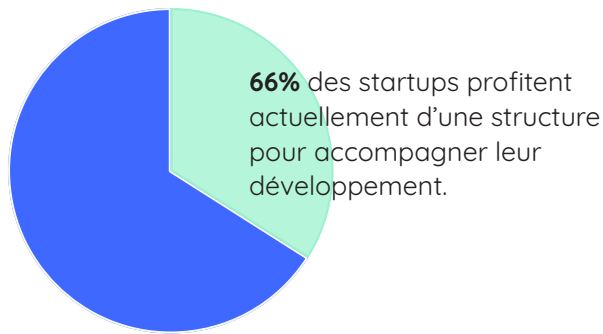
À l'issue de la crise sanitaire, on nous promettait un exode massif vers la province. Cet exode n'a vraisemblablement pas eu lieu et Paris enregistre toujours la grande majorité de l'installation des startups en amorçage.



Ce qui a changé néanmoins, c'est l'organisation du travail dans l'entreprise. De plus en plus de startups adaptent un modèle d'entreprise distribué afin d'offrir à leurs équipes les conditions optimales pour être productifs où qu'ils le veulent, et pouvoir attirer et retenir les talents sans contraintes géographiques. Cette organisation a été permise par la généralisation du télé-travail mais également par la démocratisation des « modes projets », issus du développement informatique. S'il est parfaitement intégré qu'un développeur travaille quand il le souhaite depuis son domicile, il n'est plus rare non plus que des CEO de startups parisiennes habitent à 200 kilomètres de la capitale. Cette forme nouvelle forme d'organisation du travail satisfait les nouvelles aspirations. Elles sont également un formidable atout pour le déploiement géographique du produit. Il n'est plus seulement question d'élargir le cercle d'influence de l'entreprise petit-à-petit, mais plutôt d'inclure, très en amont dans l'organisation, les compétences clés de l'internationalisation du projet.

« Nous sommes désormais loin du mythe de l'équipe de 3 geeks reclus dans un garage à préparer un produit pendant des mois. »

L'équipe platform58



Depuis 2021, nous observons une baisse régulière de la part des startups early-stage Fintechs et Assurtechs accompagnées par des accélérateurs au profit d'autres structures d'accompagnement (incubateurs, startups-studios...). Cette tendance pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs :

- L'offre : les accélérateurs se sont spécialisés dans l'accompagnement de la croissance rapide et l'accès méthodique aux levées de fonds, tandis que les incubateurs ont fixé leur valeur sur le soutien au développement, le réseau de mentors et la mise à disposition d'un espace de rencontre.

- La durée d'accompagnement : les incubateurs offrent une durée plus longue pour le processus de développement des startups, souvent de l'ordre de plusieurs mois à un an, tandis que les accélérateurs ont des programmes de quelques mois seulement.

- Les investisseurs : les VCs ont sensiblement changé leur approche avec le temps. Plus prudents dans leurs investissements, ils cherchent des startups qui ont déjà un produit ou un prototype fonctionnel et, pour certains, un bon time-to-market également. L'incubateur est alors la structure permettant de prendre le temps de développer avant de solliciter des investisseurs.

Insight

Les investisseurs s'impliquent davantage dans le développement des startups.

Dans un contexte économique difficile, les investisseurs et les entrepreneurs doivent revoir leur approche du financement. Ils sont devenus plus prudents dans leur investissements, et les LPs demandent désormais aux fonds de ne plus être uniquement tournés vers le bénéfice à court terme mais aussi d'intégrer des mesures d'impacts sociétaux et environnementaux. Les premiers résultats sont extrêmement positifs, notamment sur la mixité des équipes fondatrices de startups.

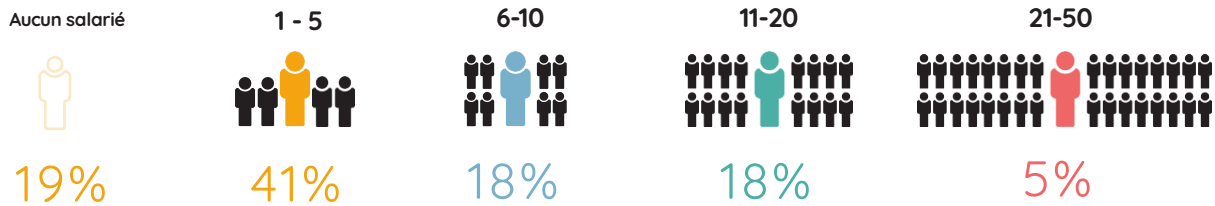
Désormais, certains fonds privilégient les équipes mixtes pour leurs investissements, et d'autres intègrent très en amont la mesure des facteurs ESG comme condition au financement. En parallèle, les fonds ont du se re-déployer pour fournir un accompagnement stratégique et opérationnel aux startups dans lesquelles ils investissent.

Les VCs ont toujours été en compétition pour gagner les meilleurs deals, et nous observons une transformation profonde du métiers. Avec le ralentissement du nombre de deals en 2022, « nous ne pouvons plus nous permettre de passer à côté d'une pépite. Nous avons été obligés de sortir du bois en quelque sorte. Nous avons travaillé notre notoriété, notre réputation et notre offre ». Pour se différencier, ils ont intérêt à renforcer leur réputation, appuyer leur position de marché.

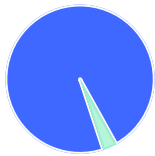
Si certains VCs bénéficient d'une très forte notoriété qui leur permet d'être systématiquement interrogés pour un certain type de projets, cela ne veut plus systématiquement dire que le fonds le plus prestigieux remportera le deal. Nous assistons à une forme de consolidation qui pourrait avoir des effets bénéfiques pour le financement des startups.

EMPLOIS

Nombre de salariés au 1 janvier 2023 en équivalent temps plein (hors fondateurs) :

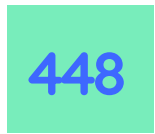


RECRUTEMENT



97% des startups interrogées prévoient des recrutements dans les 6 prochains mois.

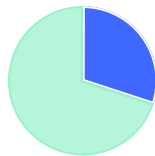
Le recrutement est un enjeu majeur du développement des Fintechs et des Assurtechs au stade d'amorçage. Pour cette raison, les recrutements sont en majorité gérés par les dirigeants de la startup (à 44% par le CEO et 23% par le CTO). Ensuite, les responsables métiers recrutent pour constituer leurs propres équipes (40%). Enfin, seulement 5% des startups interrogées disposent d'un service RH dédié à ce stade et 17% font appel à des intermédiaires comme les cabinets de recrutement.



448 emplois à pourvoir immédiatement pour nos répondants

Un tiers des Fintechs interrogées (contre seulement 17% des Assurtechs) déclarent éprouver des difficultés à recruter.

Pour 42% d'entre elles, la première difficulté pour le recrutement est le manque de talents disponibles, notamment pour les Fintechs qui sont plus gourmandes en compétences informatiques (back et middle-office). Les profils les plus recherchés restent les développeurs back-end, les ingénieurs en sécurité informatique ou les spécialistes en data-science.

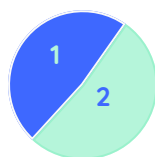


33% des startups interrogées éprouvent des difficultés à recruter de nouveaux collaborateurs

En concurrence avec les grandes institutions corporates établies et les scale-ups, les entités early-stage reconnaissent la faible reconnaissance de la marque comme frein au recrutement pour 30% des répondants.

Une autre difficulté majeure évoquée par les répondants (18%) est « la difficulté de vérifier les compétences techniques nécessaires ». Certaines disciplines sont relativement émergentes ou nouvelles et cela complique l'évaluation des compétences techniques de manière standardisée. De plus, les compétences techniques sont tellement spécialisées et pointues que les recruteurs ont beaucoup de mal à les évaluer avec sensibilité.

MARQUE EMPLOYEUR



52% des startups interrogées mettent en place des dispositifs en interne pour valoriser un impact positif sur la société.

Les premiers employés d'une fintech ou d'une assurtech cherchent un travail qui leur permet de se sentir épanouis, motivés et qui ait un sens pour eux. Les startups capables d'offrir un environnement de travail positif, des valeurs claires et une culture d'entreprise forte sont recherchées. Les entreprises doivent désormais être en mesure de partager leur vision en toute transparence.

Comment les fintechs et les assurtechs financent-elles leur développement ?

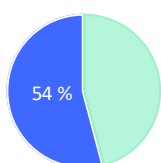
Après les corrections du marché de l'après-crise sanitaire, débutées en mai 2022, les startups ont subi un ralentissement dans leurs levées de fonds parfois brutal. « Les investisseurs ont pris conscience qu'ils étaient allés un peu trop loin dans leur enthousiasme pour la tech » (Etienne Portais, co-fondateur de Maddyness). Pour le troisième trimestre de 2022, la tendance s'est accentuée avec une baisse de 50 % des fonds levés par rapport à la même période en 2021. Les investisseurs revoient donc leur approche, rationalisent et privilégient davantage les séries matures au détriment du financement d'amorçage. Les startups early-stage rencontrent plus de difficultés à lever des fonds. Elles doivent désormais accepter des valorisations à la baisse, montrer qu'elles feront preuve de créativité pour attaquer le marché et adopter une stratégie rentable pour leur go-to-market.

Les Fintechs et les Assurtechs ont généralement des coûts de développement et de croissance plus élevés que d'autres secteurs, notamment dus à des contraintes réglementaires strictes. Dans certains cas, les besoins en termes de marketing et de recrutement demandent également des financements conséquents, surtout pour aller chercher une échelle suffisante et réaliser son potentiel de croissance.

Dans notre Panorama 2023, nous avons choisi de dissocier le financement non-dilutif des levées de fonds dilutives. Ces deux types de financement ont des caractéristiques et des implications très différentes dans le contexte actuel de raréfaction des financements.

Financement non-dilutif

= financement qui ne nécessite pas l'émission de nouvelles actions ou de transmission de parts de l'entreprise.

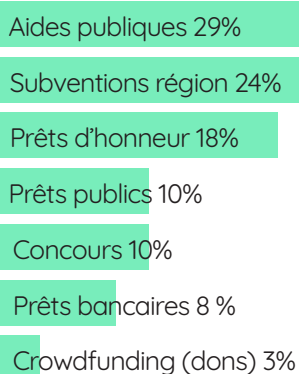


54% des startups interrogées ont reçues **un financement non dilutif** pour leur développement.

250 k€

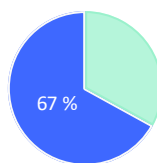
montant médian par un financement non-dilutif

Classement des sources de financement :



Levées de fonds

= achat d'une part du capital de l'entreprise par la dilution en part des fondateurs et des investisseurs existants dans l'entreprise.

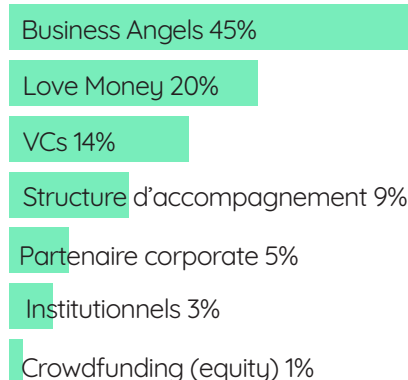


67% des startups interrogées ont effectué une **levée dilutive** pour leur développement.

500 k€

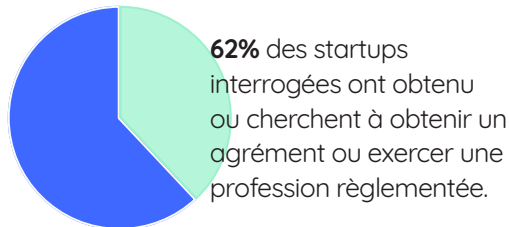
montant médian par un financement dilutif

Classement des sources de financement :



Les grandes priorités sur les roadmaps en 2023 :

1 | La course aux agréments



Nous sommes désormais plus d'un an après le lancement de la charte de l'APCR, du programme monparcoursfintech.fr et nous devrions voir la mise en vigueur de la réglementation européenne MICA pour les crypto-actifs.

« Un dossier PSAN comme un dossier PSP devant l'ACPR, ça ne se monte pas en un mois parce que la plupart du temps, ce n'est pas seulement le dossier qu'il faut revoir. Bien sûr, les choses sont différentes pour les

entreprises qui ont inclus ces problématiques dès les premières phases de leur développement. Il faut être clair avec les boîtes qui se lancent, leur expliquer qu'il faut débloquer un budget, du temps et des effectifs qui bossent à fond avec avocats et consultants pour décrocher le sésame. » Meije Bouquet, avocate experte en fintech & compliance, 9B avocat.

« La préparation d'un agrément suppose de mettre en pause son produit, le design pendant 6 à 8 mois minimum. C'est un moment qui peut être douloureux mais est nécessaire, puisqu'il conditionne largement le produit et la commercialisation. On regrette qu'il n'existe pas de « bac à sable » qui permettrait de prototyper son produit et de le tester avant d'enregistrer sa conformité. »

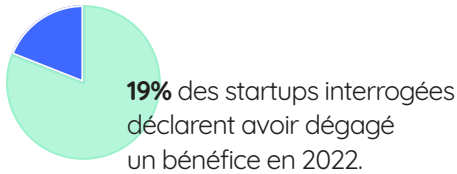
Nicolas SCHOTTER, CEO de PAYELO

Liste des agréments et réglementations obtenus ou visés par nos répondants :
(fintechs et assurtechs confondus)

COA (Courtier d'Assurance ou de Réassurance)	43 %
MIA (Mandataire Intermédiaire d'Assurance)	8 %
COBSP (Courtiers en Opérations de Banque et en Services de Paiement)	20 %
MOBSP (Mandataires en Opérations de Banque et en Services de Paiement)	5 %
MIOBSP (Mandataires d'Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement)	5 %
CIF (Conseiller en Investissement Financier)	15 %
CIP (Conseiller en Investissements Participatifs)	3 %
IFP (Intermédiaire en Financement Participatif)	3 %
Entreprise d'investissement (PSI)	5 %
SGP (Société de gestion de portefeuille)	3 %
PSAN (Prestataire de Services sur Actifs Numériques)	7 %
PSP (Agent Prestataire de Service de Paiement)	7 %
PSF (Prestataire de services Financiers)	3 %
Établissement de paiement et prestataire de service d'information sur les comptes	3 %
Établissement de monnaie électronique	3 %
FRPS (Fonds de Retraite Professionnelle Supplémentaire)	2 %

2

La rentabilité, nouvelle clé de voute pour les VCs en 2023

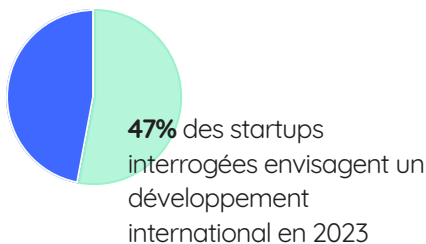


« Derrière l'apparente injonction à la rentabilité, il ne faut pas se tromper : les investisseurs jouent pleinement leur rôle. Il s'agit pour eux que les fonds qu'ils mettent à disposition servent la technologie et la croissance sur le long terme (CAPEX). Les dépenses d'exploitation (OPEX), et particulièrement les dépenses marketing d'acquisition client, se doivent d'être financées par des revenus d'exploitation. Cette évidence est essentielle pour éviter l'effet de la subvention de revenu. »

EI Mehdi HACHAD, co-founder et CEO d'ELYN

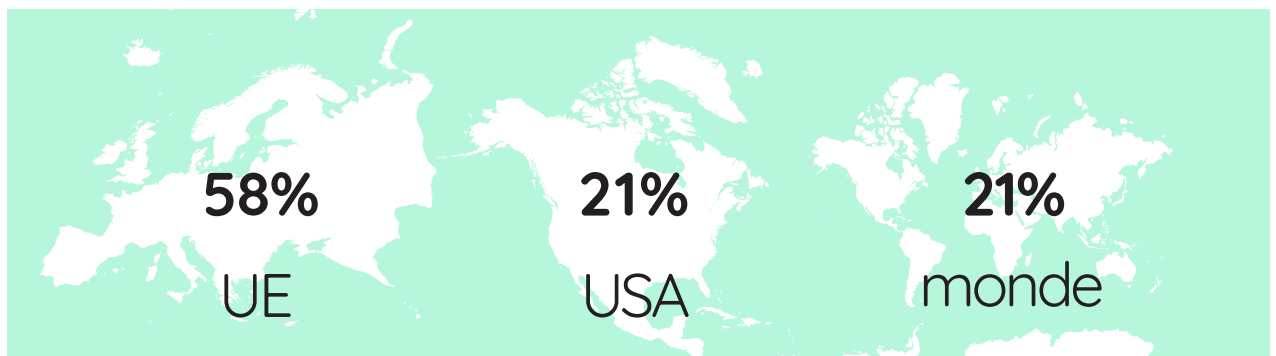
3

Une internationalisation rapide



La moitié des startups présentées dans notre panorama ont pour ambition de se développer à l'international. Leur objectif est triple : affirmer leur ambition, croître rapidement et conquérir des parts de marché sur des territoires étrangers. Les marchés cibles privilégiés sont en premier lieu les pays limitrophes, logiquement plus accessibles en termes de proximité géographique, de familiarité culturelle et législative. Les startups comptent également sur le mécanisme du passeport européen pour faciliter la transcription d'un agrément dans l'ensemble des pays de l'UE, qui représente le plus grand marché avec plus de 500 millions d'habitants. Les États-Unis sont également un marché cible important pour un quart des entreprises, malgré la forte concurrence.

Zones géographiques prioritaires :



En savoir +

"Jeunes mais conquérantes les nouvelles fintechss et assurtechs structurent déjà leur internationalisation." Maddyness, Mai 2022

Une nouvelle génération de fintechs et assurtechs prêtes à répondre aux préoccupations citoyennes actuelles

Les préoccupations des Français quant à l'avenir :

1 La santé

2 L'environnement et le climat

3 Le travail

4 La mobilité

5 Le vieillissement

Source : Baromètre 2025, Generali - ViaVoice - RadioClassique - 2021

« C'est toujours très intéressant de voir comment le dealflow des startups les plus prometteuses suivent les tendances sociétales. Des 5 préoccupations des Français identifiées à l'horizon 2025, nous pouvons faire correspondre 5 domaines prometteurs pour les assurtechs et les fintechs. »

L'équipe platform58

Les nouveaux usages

Dans l'évolution des modes de consommation et des usages, la mobilité est certainement le domaine qui a connu la plus forte accélération entre 2019 et 2022. Les services de covoiturage et de location de voitures en libre-service ont radicalement changé la façon dont les individus se déplacent; les applications de transport en commun permettent de mieux planifier et de

Les consommateurs peuvent désormais souscrire à une couverture spécialisée pour les modes de transport doux (vélos, VAE, trottinettes électriques et EDPM) avec **ULYGO**. Grâce aux capteurs IoT, **SHARELOCK** déploie cette année un cadenas connecté en libre-service (disponible dans six villes de France) et propose un remboursement du vélo en cas de vol. **TULIP**, quant à elle, s'adresse au secteur B2B des loueurs pour leur permettre de proposer des garanties casse et vol à leurs clients sur de courtes périodes. Il est désormais possible de s'assurer en trois clics à la journée en cas de casse.

suivre leurs trajets multimodaux en temps réel; la démocratisation de nouveaux modes de transport urbains tels que le vélo et la trottinette ont également offert de nouvelles opportunités. Pour répondre à ces nouveaux usages et aux besoins émergents des consommateurs en matière de mobilité, ces startups ont développé des offres dédiées.

MOBILITÉ

ulygo
L'assurance des mobilités douces

Sharelock

linkar

Tulip

finzr

SIKO MOBILITY

Calculer des risques & mesurer l'usage

Les nouveaux usages et ce changement de modèle poussent les technologies à revoir les modes de calcul des risques en profondeur. Plutôt que de proposer des primes d'assurance fixées sur des hypothèses statistiques de survenance de sinistres, elles proposent de mesurer l'usage.

Grâce aux capteurs IoT, les assureurs peuvent suivre la distance parcourue, le style de conduite, les heures de conduite, etc., pour déterminer le coût de l'assurance. Les clients ne paient que pour l'utilisation réelle. Prenons l'exemple d'une moto achetée pour se balader le week-end : la distance parcourue par an sera largement inférieure à 3 000 km.

Les modèles de risques actuels sont standardisés par la statistique, quel que soient l'usage spécifique. Les compagnies traditionnelles compensent un usage par des offres commerciales. Dans la partie de spectre de la sinistralité basse, les clients qui représentaient un risque faible pour la compagnie, simplement parce qu'ils utilisaient leur véhicule moins que les

autres, étaient considérés comme très rentables et étaient très recherchés par les compagnies d'assurance. La faible survenance de sinistres permet à l'assureur de maintenir des primes d'assurance plus faibles tout en obtenant des bénéfices plus élevés, avec la fragmentation des offres d'assurance, les clients vont chercher à maximiser leur couverture en fonction, non plus d'un risque, mais bien d'un usage réel. Dès lors, les modèles de risques devront évoluer.

De même, dans l'assurance habitation, les consommateurs peuvent désormais choisir une prime d'assurance basée sur l'utilisation réelle de leur propriété, en fonction de facteurs tels que la taille de la propriété, le nombre de pièces utilisées, etc.

« La tendance va vers des services personnalisés - et c'est désormais aux offres d'assurance de s'adapter et non plus aux consommateurs. »

L'équipe platform58

SANTÉ

FOORMI

SYOUX

kenko

Lola
health

L'auto-assurance

Les assureurs de la santé continuent de développer une offre toujours plus diversifiée : **KENKO** pour une assurance plus simple, **SYOUX** pour celles et ceux qui sont rarement malades. De son côté, **FOORMI.CARE** veut agréger l'ensemble des services de santé dans un seul espace numérique.

L'assurance santé inclusive

LOLA HEALTH modernise l'approche de la complémentaire santé d'entreprise pour une couverture plus large des collaborateurs. Cette offre, tournée vers le bien-être, permet de garantir que tous les employés aient accès à des soins de santé de qualité, indépendamment de leur parcours de soins, de leurs spécificités, de leur sexe ou de leur âge.

ASSURANCE VÉTÉRINAIRE

PennyPet

pety

Conçues pour couvrir les besoins vétérinaires, ces assurances proposent une protection financière en cas de maladie ou d'accident. Au delà des produits d'assurance, **PETY** offre aux « pet parents » un portail leur permettant de mettre en place un meilleur suivi pour leurs animaux, et de définir un parcours de prévention personnalisé.

Le crédit immobilier n'arrive plus à suivre l'évolution de notre société.

Depuis le début de l'année, le crédit immobilier est en difficulté en France. La hausse des taux s'est traduite par une baisse de la demande et des crédits accordés. Le profil traditionnel de l'emprunteur idéal n'existe plus. La stabilité de la situation professionnelle (le fameux CDI ou le statut de fonctionnaire) n'est plus une norme sociale. Les générations nouvelles, plus mobiles, plus indépendantes et plus attachées à la flexibilité dans leur travail et leur vie personnelle, n'ont plus le même rapport à l'accès à la propriété. Si être propriétaire de son logement

est toujours important pour 9 français sur 10, ils ne souhaitent pas pour autant changer leur mode de vie pour répondre aux critères d'accès au crédit demandés par les banques traditionnelles.

De nombreuses fintechs se positionnent aujourd'hui sur ce marché en proposant, à chaque point de la chaîne de valeur, des solutions numériques alternatives pour répondre aux besoins nouveaux des profils diversifiés des emprunteurs.

Le néocourtage pour pacifier le rapport de force

Le processus de demande de prêt immobilier est perçu comme un parcours du combattant et il est stressant pour 80% des emprunteurs. Afin de fluidifier cette étape, de nouvelles startups profitent de la digitalisation pour inverser le rapport de force. Sur sa plateforme, **BANKSTORE** propose aux banques de se mettre en concurrence pour remporter les demandes de financement de ses « Bankstars ». **IZI CREDIT** propose une plateforme transparente pour déposer un projet de crédit et innove avec **IZI PASS**, un nouveau produit qui fournit aux futurs emprunteurs une attestation de capacité d'achat pour rassurer leur vendeur.



La plateforme fournit une solution de leasing immobilier pour répondre aux besoins des emprunteurs ayant des difficultés à obtenir des prêts en raison de leur statut, tels que les entrepreneurs, les freelances ou les ménages en transition, et disposant de liquidités. La solution consiste à acquérir le bien immobilier pour le compte du client, qui peut ensuite emménager en tant que locataire en attendant d'en devenir éventuellement propriétaire. Cette solution attire également les clients qui souhaitent louer leur bien immobilier et prendre leur décision d'achat plus tard, lorsqu'ils sont prêts.



SmartGarant

Sur le marché locatif, **SMART GARANT** remplace le tiers de confiance et facilite l'accès au logement locatif pour les personnes qui ne répondent pas aux standards des bailleurs.

QUITI est une offre de santé internationale et une assurance de prêt aux non-résidents, pour les nomades, les expats et les étudiants internationaux.

Une solution de co-acquisition innovante lorsque le crédit bancaire immobilier ne peut pas suffire à boucler une opération.

RETRAITE COMPLÉMENTAIRE

En 2023, les retraites sont bien sûr un sujet de préoccupation des français. Face à la prise de conscience de la fragilité du système et la nécessité d'assurer une sécurité financière à la retraite, les Fintechs continuent d'innover. Pour exemple, **COLORADO** permet aux professionnels de santé libéraux de constituer une épargne retraite individuelle, tandis que **CARAVEL** s'adresse aux travailleurs indépendants et aux carrières professionnelles non-linéaires.



RETRAITES SUPPLÉMENTAIRES

Le PER devient un sujet de marque employeur.

La loi Pacte du 22 mai 2019 a simplifié et modernisé les Produits d'Épargne Retraite en France, qui comprennent les régimes légalement obligatoires et les produits de retraite supplémentaire, tels que les plans individuels (PERin) ou d'entreprise (PERCOL et PERO). Cependant, la compréhension de ces produits d'épargne retraite par les salariés étaient restés complexes et les salariés se considéraient mal informés. En proposant des solutions de retraite supplémentaires plus simples et plus transparentes, les fintechs peuvent aider les employeurs à renforcer leur marque employeur tout en offrant une solution de retraite attrayante pour les employés. Elles offrent une meilleure expérience utilisateur, ce qui peut encourager les employés à s'engager davantage dans leur plan de retraite et à épargner davantage. Un excellent moyen pour les employeurs d'améliorer leur image de marque en tant qu'employeur engagé et responsable.



Lancé en 2022, **GEDEON** propose une offre innovante de PERO 100% digital. Avec une solution inédite, intelligible et digitale, la fintech entend donner un nouveau souffle à l'épargne retraite en entreprise : permettre aux salariés de reprendre la main sur leur retraite supplémentaire et offrir aux DRH une solution pour valoriser ce type de dispositif dans l'entreprise. Fondée par des actuaires expérimentés, **GEDEON** simplifie considérablement l'accès à la compréhension et à la gestion du PERO avec une démarche unique « salarié-centric ».



PERLIB est un courtier en ligne spécialisé dans l'épargne retraite et l'assurance vie des salariés et des professionnels indépendants.



Un plan épargne bitcoin pour les entreprises

STACKINSAT, startup française spécialisée dans l'épargne en bitcoin pour les particuliers (11 000 utilisateurs particuliers, avec une moyenne de dépôt annuel d'environ 2800 euros), a récemment étendu ses services aux entreprises en lançant un plan épargne bitcoin. Cette nouvelle offre permet aux entreprises de placer une partie de leur trésorerie dormante sur une plateforme dédiée à l'achat de bitcoins. **STACKINSAT** vise ainsi à devenir la première néobanque bitcoin en Europe. Son cofondateur Jonathan Herscovici explique vouloir tirer parti de la trésorerie dormante accumulée par les entreprises pendant la crise sanitaire, représentant généralement entre 5 et 10% de leur trésorerie totale. Il estime que le bitcoin peut être une valeur refuge d'épargne intéressante, en particulier compte tenu de la conjoncture économique actuelle et de

l'inflation croissante. Selon Eurostat, l'inflation en zone euro a atteint un niveau record de plus de 6% en février. Pour atteindre ses objectifs, la startup prévoit de lever entre 5 et 10 millions d'euros d'ici la fin de 2023, pour sa gamme de produits et services d'épargne et d'investissement. Elle prévoit également d'intégrer la technologie du "lightning Network" qui facilitera les paiements en bitcoins pour des produits et services du quotidien. **STACKINSAT** souhaite ainsi suivre les traces de N26 et Revolut dans le domaine de la finance traditionnelle. Avec sa proposition de plan épargne bitcoin pour les entreprises, la startup espère convaincre davantage d'acteurs économiques de la valeur du bitcoin en tant que réserve de valeur et d'investissement à long terme.

La diversification des investissements, une tendance incontournable.

Le contexte de la diversification dans l'épargne a gagné en importance. Si pendant la crise du COVID-19, le montant de l'épargne globale des français a largement augmenté, certaines incertitudes économiques les ont poussés à conserver leur capital et à regarder d'autres solutions de placement. Certains événements comme la hausse des taux d'intérêts immobiliers, les effets de l'inflation sur la rentabilité des produits d'épargne traditionnels ont rappelé la nécessité de diversifier l'épargne. En répartissant les fonds sur différents types d'investissements, les épargnants peuvent réduire leur exposition aux risques spécifiques à chaque classe d'actifs, et améliorer leurs chances de préserver et de faire fructifier leur épargne.

Fra[k]tion

TOKENIZE THE WORLD

Depuis 2018 via l'ordonnance DEEP, il est désormais possible d'inscrire la propriété de titres financiers sur la Blockchain. Adossée à l'écosystème de la finance décentralisée (DEFI), **FRAKTION** propose des solutions d'investissements immobiliers fractionnés (tokens), et donne accès à des investissements immobiliers traditionnellement réservés aux investisseurs institutionnels.

21yield

Un placement de court terme à rendement fixe en dette privée

mon livret C

MON LIVRET C propose ses solutions d'investissement en crypto-actifs aux professionnels de la gestion patrimoniale.

AYDO

AYDO est une plateforme alternative de création de solutions d'investissement à destination des professionnels

Investir dans des produits de consommation

L'investissement dans des produits physiques de luxe incarne une nouvelle tendance dans le domaine des investissements. Alternative à l'épargne traditionnelle, cette tendance émerge en réponse aux rendements faibles offerts par certains produits d'épargne conventionnels. Les montres haut de gamme, les sneakers, les vins millésimés, l'art, l'immobilier de prestige et les voitures de collection, se positionnent comme des investissements pertinents pour diversifier les portefeuilles de certains particuliers connaisseurs. La valeur et la rareté de ces produits en font des investissements à part entière. Les montres de luxe, par exemple, peuvent prendre de la valeur en fonction de la marque, de leur état, de leur rareté et de l'engouement des collectionneurs.

La fintech **SHARD**, spécialisée dans l'horlogerie, permet d'investir en proposant une solution d'investissement fractionné. La plateforme **DIVERSIFIED** s'appuie sur des partenaires spécialisés en montres de luxe et vins millésimés et prévoit d'élargir son offre à d'autres classes d'actifs, comme l'immobilier, l'art et les voitures de collection. Pour démocratiser ce type d'investissement spécifique, la plateforme propose à ses investisseurs la possibilité d'investir dans des produits de luxe à partir de 10 euros. Ce type d'investissement reste plutôt prisé par les investisseurs ayant une connaissance approfondie du marché, de l'industrie et des tendances spécifiques aux produits concernés.

caption

Lancée en 2021 par trois serial-entrepreneurs et VCs, **CAPTION** est une place de marché secondaire permettant d'échanger des actions de startups. Les vendeurs sont des actionnaires de startups (salariés, fondateurs, business angels) qui ne souhaitent pas attendre un exit ou une IPO pour revendre leurs actions. De l'autre côté, des acheteurs qui cherchent à investir dans des startups prometteuses. **CAPTION** fonctionne comme un tiers de confiance réglementé, offrant une sélection rigoureuse et sécurisée pour les investisseurs non professionnels. La plateforme a connu un succès rapide, avec plus d'1 million d'euros échangés en moins de 24 heures après son ouverture officielle.



Les fintechs de paiement continuent de changer la donne

Portées par des levées de fonds record (Payfit 254 m€, Lydia 103 m€, Alma 115 m€ ...), les fintechs de paiement continuent de fluidifier les échanges grâce à l'innovation, aux évolutions réglementaires (DSP2) et aux nouveaux besoins des consommateurs. En mettant l'accent sur l'expérience utilisateur, via des interfaces intuitives et ludiques en B2C, elles permettent de combler « les trous dans la raquette » des services de paiements traditionnels. Mais avec l'expansion continue du paiement en ligne, l'augmentation des transactions depuis un mobile et l'adoption du paiement sans contact, les fintechs de paiement sont en train de prendre une part croissante du marché des services financiers.

SOLUTIONS INNOVANTES DE PAIEMENT



ELYN permet aux marques d'augmenter la rentabilité de leur e-commerce grâce à un service « Essayer Avant d'Acheter » et d'optimiser la gestion des retours et des échanges via une plateforme SAAS intégrée.



PAYELO est une carte de paiement destinée aux frais engagés par les intervenants à domicile (aide-ménagère, nounou, aide à domicile...).



TRIPARTIE permet aux retailers et marketplaces du secteur de la seconde main de sécuriser la totalité de la chaîne d'achat, d'automatiser les réclamations et de traiter les litiges grâce à l'IA.

MY HEALTHY est une application de e-paiement dédiée aux professionnels de santé (pré-règlement de consultations, paiement sans contact)



KILLBILLS permet à ses clients de récolter tous ses tickets de caisse dans une application. Très utile pour mieux gérer les retours et les échanges.



PAIEMENTS INTERNATIONAUX

Les paiements internationaux sont parfois complexes, coûteux et nécessitent l'intervention d'un établissement intermédiaire établi. Les Fintechs qui facilitent les paiements internationaux ont révolutionné la façon dont les entreprises (**KEEWE**) et les particuliers transfèrent de l'argent au delà de leur frontière. **KEECASH** pour la marché du continent africain permet de transférer des « Mobile Money » (des crédits de téléphonies mobiles) pour effectuer des achats sur les plateformes internationales comme Amazon, Netflix, Google... **YOCHBEE**, une carte de paiement locale et solidaire, permet le cashback local et solidaire et **PAYLIS** développe pour ses clients des activités de microfinance basées sur la blockchain.



WELCOME PLACE

Une carte de premiers secours aux personnes réfugiées. Welcome Place lance une carte bancaire pour tous les réfugiés avec Visa et Enfuce. Sous la forme d'un "kit de bienvenue" distribué aux nouveaux arrivants en France, les personnes réfugiées et immigrées recevront une carte Visa prépayée et pré-chargée afin de faciliter l'achat de divers articles et services au cours de leurs premières semaines dans le pays. Le projet pilote a été axé sur les personnes réfugiées, principalement d'Ukraine, qui sont arrivées en France depuis le début de la guerre en Ukraine en février 2022.

Gestion de la trésorerie, le nouveau paradigme des créances au clic

Digitalisation des processus de recouvrement

Dans un contexte économique difficile, le recouvrement des créances est un enjeu majeur des entreprises dans la gestion de la trésorerie. Désormais, les conditions de crédit bancaire se tendent et les créances impayées doivent faire l'objet d'une stratégie efficace pour ne pas affecter les relations commerciales entre les parties prenantes des entreprises. Les fintechs ont bien compris l'enjeu et s'emparent du sujet en digitalisant les procédures, en optimisant les approches et en s'intégrant parfaitement avec le set d'outils en place pour la comptabilité, la facturation et les ERP du marché.

 LeanPay WidrPay

Des moteurs décisionnels encapsulés

Un moteur décisionnel est un algorithme utilisé pour évaluer la solvabilité des clients en calculant instantanément leur score de crédit à partir de diverses données collectées via Open Banking. Ces données sont issues d'API d'agrégation de comptes, déclarées par le client, fournies par les marchands et tirées de l'historique de crédit du client. Les avantages de ces données sont principalement leur fiabilité, leur richesse et leur format, qui permet l'automatisation de leur analyse à l'aide d'algorithmes. Elles permettent de créer de nouveaux modèles de scoring, utilisant notamment l'intelligence artificielle et le machine learning, pour mieux comprendre la situation financière de populations traditionnellement mal servies par les offres classiques. Grâce au combo « Machine Learning + IA », **TRADE IN** agrège les informations financières et le comportement de paiement des entreprises ciblées, pour ensuite proposer une assurance-crédit intégrée et permettre d'obtenir un financement de fonds de roulement fourni par les banques.

 TRADE IN
You Trade, We Care

Faire du paiement anticipé une ligne de profit

 kresus

Financer de manière innovante le poste fournisseur, c'est la mission que s'est donné **KRESUS**. Cette Fintech est l'une des plus innovantes et étonnantes sur un sujet qui n'a pas évolué depuis 50 ans : le financement des factures fournisseurs.

KRESUS est le 1er service de paiement anticipé des fournisseurs 100% automatisé et au financement totalement embarqué. Leur plateforme collecte dans l'ERP de leurs clients les informations des factures fournisseurs approuvées. Des offres de paiement anticipées sont ensuite générées à l'attention des fournisseurs qui peuvent les accepter ou non, moyennant un escompte qui va améliorer les marges du client. Et c'est là que la magie opère. Le client peut choisir d'utiliser sa propre trésorerie pour réaliser le paiement ou alors utiliser le financement embarqué proposé par **KRESUS** qui lui permettra d'être débité 60 jours

plus tard. Dans ce cas, le coût du financement est toujours compensé par le gain de l'escompte.

À rebours de toutes les solutions d'affacturage inversées, la puissance de **KRESUS** réside dans le fait que l'expérience du financement de la créance est totalement neutre pour le fournisseur. Aucune contractualisation n'est requise et aucune paperasse ne lui est demandée. Un simple clic lui suffit à obtenir son paiement anticipé. Cette révolution a déjà séduit des partenaires bancaires désireux d'élargir leur offre de services à destination de leurs clientèles ETIs et grands comptes, aux parcs fournisseurs étendus.

Ces entreprises constituent la cible privilégiée de **KRESUS**. Cette fintech à l'avenir radieux devrait effectuer des annonces de développement majeures d'ici la fin d'année 2023.

Les Fintechs au service de la gestion financière des TPE-PME

SOLUTIONS DE GESTION

PME et les TPE sont confrontées à des défis importants en matière de gestion financière et nombre d'entre elles ont pris du retard dans l'adoption de solutions technologiques. Les Fintechs ont d'abord commencé à adresser le sujet des transactions B2C (avec notamment l'essor des néobanques), mais les processus de gestion des flux financiers sont restés longtemps peu automatisés et souvent archaïques. Encore aujourd'hui, 95% des TPE reçoivent encore des factures d'achat au format papier. 40% n'utilisent pas de solution dédiée pour établir des factures et elles émettent des factures au format PDF non structuré, ce qui

rend la gestion financière toujours chronophage. Elles sont confrontées à des taux de défaillance élevés, à des risques de fraudes accrus et à des délais de paiement rallongés, impactant le flux de trésorerie sur le long terme. Ce retard de digitalisation a des conséquences significatives sur leur santé financière. Cependant, des solutions technologiques existent au sein de l'écosystème pour répondre aux besoins spécifiques des PME et des TPE. Une approche, une typologie, un besoin bien identifié permettent aux Fintechs de contribuer à la digitalisation progressive des TPE et des PME.



ROLLEE est une solution dédiée aux travailleurs des plateformes. Elle fournit aux banques et aux assureurs les données sur les revenus de ses clients indépendants en temps réel.



4.71 est une API de connexion comptable pour migrer les lignes de comptes et les pièces jointes entre deux logiciels comptables.



SPORTYNEO est un outil de gestion des clubs et des ligues de sports permettant aux adhérents d'échelonner le paiement de leur adhésion.

FYGR propose un outil de gestion de la trésorerie pour les startups, TPE et PME intuitif. Une solution de prévisions intelligentes et d'aide à la décision.



LUEGO simplifie le suivi de trésorerie et de rapprochement bancaire pour l'agrégation, la consolidation, et la redistribution des données financières.



KOLECTO est un outil tout en-un pour simplifier et améliorer la gestion administrative et financière des dirigeants et dirigeantes de TPE/PME.



ABBY est une solution de gestion complète pour les micro-entrepreneurs : rapprochement bancaire, déclaration de chiffre d'affaire, gestion comptable simplifiée.

QLOWER automatise la gestion, la comptabilité et la déclaration fiscale des investisseurs immobiliers.



Les services d'accompagnement à la valorisation des startups s'étoffent.

Au cœur des négociations entre investisseurs et startups, la valorisation de ces dernières revêt une importance nouvelle au regard de la raréfaction de l'accès aux investissements. Dans ce contexte économique tendu, la valorisation et l'évaluation financière des startups sont des éléments déterminants dans les discussions entourant les investissements.

Ces services permettent d'accélérer les démarches de levée de fonds (**SEEDLEGALS**), la prise en compte de la valorisation des actifs immatériels (**DIAD N'GROW**) ou encore d'atteindre les objectifs Business et le processus de levée de fonds, comme **UPPERISE** qui utilise l'IA pour ses clients Startups/Scaleups.



upperise

Diag n'Grow

RH-TECHS

Prendre soin des collaborateurs et valoriser une marque employeur.

Pour continuer à attirer les meilleurs talents et les retenir, les entreprises repensent leur marque employeur et ajoutent des services de « RHTech ». Parmi elles, on retrouve des Assurtechs et des Fintechs qui misent sur le bien être des collaborateurs. **EKIP** propose par exemple des tickets restaurant encourageant une alimentation responsable et issue d'un modèle d'agriculture durable. La Fintech **NESSPAY** digitalise et démocratise l'acompte sur salaire pour les collaborateurs et s'interface aux outils de paie classique. À chaque fois, ces startups innovent pour offrir des services personnalisés, différenciant pour les employeurs.

NessPay®

ekip

ekie

EKIE le premier service de Legal Care pour les salariés. Grâce à son application, Ekie permet aux employeurs d'offrir à leurs salariés un abonnement prépayé et à usage illimité à un réseau d'avocats dédié pour répondre aux questions de leur vie quotidienne. Ce service est un avantage salarial qui permet de fidéliser les talents en libérant leur « charge mentale » pour toutes sortes de questions du quotidien. Déjà plus de 50 000 collaborateurs ont accès à ce service, et la startup a déjà conquis de belles entreprises telles que L'Oréal, Ardian, Contentsquare, LinkedIn, PayFit, Frichti, Morning, Leeto ou encore BNP Paribas...

Le modèle montant de l'embedded assurance

olino.

L'embedded insurance, ou assurance intégrée, représente une avancée majeure dans le domaine des insurtechs. Cette approche consiste à intégrer des solutions d'assurance directement dans les produits ou services d'une entreprise, offrant ainsi une expérience transparente et pratique pour les consommateurs et les enjeux sont multiples. Tout d'abord, cela permet d'atteindre un public plus large en rendant l'assurance accessible et faciliter la souscription au moment même où les

clients en ont besoin, sans avoir à passer par des processus d'inscription complexes. Ensuite, cela offre une valeur ajoutée aux produits ou services existants, renforçant ainsi la proposition de vente globale de l'entreprise. De plus, l'embedded insurance permet de personnaliser les offres d'assurance en fonction des besoins spécifiques des clients, ce qui favorise la fidélisation et la satisfaction de la clientèle. **OLINO** est la nouvelle insurtech à proposer de l'embedded insurance en B2B.

Le nouvel âge d'or des regtechs

Les nouveaux entrants ne sont pas exempts du respect de la conformité réglementaire et de la lutte contre la fraude

Avec l'accélération de la digitalisation des services financiers et l'arrivée de nouveaux usages, l'ensemble des activités économiques et particulièrement les acteurs des secteurs bancaires et des assurances sont confrontés à de nouveaux enjeux. Ils doivent non seulement s'adapter à un environnement technologique en constante évolution, mais également répondre à des exigences réglementaires de plus en plus strictes, notamment en matière de lutte contre la fraude et le blanchiment d'argent.

Dans ce contexte, l'innovation technologique joue un rôle essentiel. Les regtechs, avec leurs solutions basées sur l'intelligence artificielle, l'analyse de données et le machine learning, proposent de nouveaux outils de surveillance et d'analyse en temps réel des transactions financières, facilitant la détection des activités suspectes et la mise en conformité avec les nouvelles réglementations.

L'adoption des technologies des services qui offrent toujours plus de rapidité, d'instantanéité dans les échanges et une expérience utilisateur toujours plus fluide expose les institutions financières à des risques accrus en matière de sécurité des données et de conformité réglementaire. Le défi est alors double : d'une part, les institutions doivent adopter et intégrer ces technologies innovantes pour rester compétitives et répondre aux attentes des consommateurs modernes. D'autre part, elles doivent assurer la sécurité de leurs systèmes et des données de leurs clients, tout en respectant les normes réglementaires en vigueur, en particulier celles liées à la prévention de la fraude et du blanchiment d'argent.

Pour naviguer dans ce paysage complexe, les regtechs devront sans cesse réévaluer leur stratégie et continuer à collaborer avec les régulateurs pour assurer une transition digitale plus sûre.

 **MARBLE**

 **My Risk**
COMMITTEE

RISQUE CYBER

La gestion de la surface d'attaque (ESAM) se concentre sur l'identification, la compréhension et la gestion des points d'entrée potentiels ou des vulnérabilités d'un système informatique qui peuvent être exploités par des attaquants externes. L'objectif est de permettre aux entreprises de réduire leurs risques externes en disposant d'une visibilité complète de leur surface d'attaque. **UNCOVERY** propose une solution SaaS 100% automatisée qui permet d'obtenir une grande visibilité sur les actifs exposés sur Internet du point de vue d'un attaquant. La solution fournit un inventaire complet de ses actifs exposés en quelques minutes, mais également elle permet de suivre leur évolution dans le temps et d'analyser leur niveau de risque d'un point de vue hygiène de sécurité.

 **UNCOVERY**

 **AP solutions io**

La très grande majorité des entreprises, grandes ou petites, sont aujourd'hui concernées par la réglementation et les enjeux de conformité.

AP SOLUTIONS IO est une RegTech de nouvelle génération qui propose de puissantes applications SaaS, Web & API pour lutter contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (LCB-FT), l'anti-corruption et l'export control.

Grâce à son expertise historique, la performance & la puissance de ses outils, AP Solution IO a déjà agrégé bon nombre de clients prestigieux dans des domaines aussi variés que la Banque - Gestion d'actifs - Organismes financiers, les Assurances, Prévoyances, Mutuelles & Courtiers, les Jeux en ligne, les Titres Cadeaux & Restaurant...

La sécurisation des documents, un enjeu majeur pour la cybersécurité

Avec l'expansion des échanges digitaux, les menaces liées à la sécurité des informations augmentent. La digitalisation croissante des parcours utilisateurs a créé de nouvelles opportunités pour les fraudeurs et les usurpateurs d'identité, nécessitent des solutions de sécurité avancées. Un nombre croissant d'entreprises de toutes tailles reconnaissent l'importance de protéger les informations confidentielles et les identités de leurs utilisateurs. Les fournisseurs de services de sécurité ont dû démocratiser leurs solutions

sous forme d'API pour authentifier, crypter et détecter les activités frauduleuses.

En réponse à cette demande croissante, le marché de la sécurisation des documents, des fraudes et de l'usurpation d'identité connaît une expansion rapide, offrant des opportunités commerciales pour les entreprises spécialisées dans ce domaine. L'accent mis sur la prévention et la protection des informations sensibles continuera de stimuler la croissance de ce marché dynamique à l'avenir.

En combinant vérification d'identité, conformité de documents numériques aux originaux et horodatage, deux startups complémentaires permettent de mettre en sécurité les données utilisées par les professions du droit (avocats, commissaires priseurs, huissiers, notaires...)



ID PROTECT est un outil de lutte contre la fraude qui a pour objectif de mettre un terme aux usurpations d'identité. À destination des professionnels pour vérifier l'authenticité d'un document d'identité, mais aussi des particuliers, pour facilement faire opposition à l'utilisation d'un document d'identité, tracer leur utilisation et échanger des données personnelles dans un cadre sécurisé?



AUTHENTIC BLOCKCHAIN propose une technologie blockchain pour les professionnels du droit et du chiffre. Elle permet de rendre les documents infalsifiables et vérifier leur authenticité. Ouverte à tous les acteurs du secteur, la start-up vise une expansion internationale et garantit la sécurité des données grâce à l'utilisation de la blockchain Ethereum.

SUCCESSION ET TRANSMISSION

Succession et transmission, partagez des documents en toute confiance.

Avec l'explosion des activités en ligne, des transactions financières et de la conservation de documents importants au format numérique, il est crucial de garantir la sécurité et la confidentialité de ces informations. Si les coffres-forts numériques actuels offrent une solution en permettant aux utilisateurs de stocker leurs données cryptées dans un environnement sécurisé, l'accès à des personnes de confiance préalablement désignées est une réponse à la nécessité croissante de protéger nos données sensibles dans un monde de plus en plus connecté. Plusieurs startups viennent disrupter une mission notariale historique, la transmission. Cette approche offre une tranquillité d'esprit en évitant les risques de piratage, de vol ou de perte de données, tout en permettant aux utilisateurs de partager des informations confidentielles avec des tiers de confiance lorsque cela est nécessaire.



LEGITBEE est une solution de gestion de l'héritage numérique permettant d'une part de faire rentrer dans les successions les biens numériques (cryptomonnaies, encours ou avoirs sur des plateformes de type Paypal, trading, néobanques, crowdlending, jeux et paris en ligne, cagnottes en ligne, cashback et programmes de fidélités, noms de domaines...) qui échappent aujourd'hui largement aux notaires et aux héritiers, et, de l'autre, de permettre l'application du droit en matière de directives relatives à la conservation, à l'effacement ou à la communication des données personnelles après décès en supprimant les comptes de réseaux sociaux et de messageries et en transmettant les fichiers conservés sur les Clouds.

Et si l'investissement pouvait avoir du Sens ?

Donner du sens à son capital par la finance verte

La prise de conscience des investissements socialement responsables est globale. Ces derniers sont dorénavant mis en avant par tous les acteurs, aussi bien par les gouvernances et les courtiers qu'à la demande des citoyens. Une approche thématique permet de découper le marché selon plusieurs catégories.

« L'investissement durable et la prise en compte des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance sont devenus partie intégrante du courant dominant d'investissement au cours des dernières années. La croissance rapide a été stimulée par la nécessité pour les investisseurs de tenir compte des risques non financiers posés par des problèmes allant du changement climatique à l'épuisement des ressources naturelles, au traitement des travailleurs tout au long de la chaîne d'approvisionnement, à l'éthique d'entreprise et à l'inégalité des richesses », note le directeur de la recherche sur le développement durable d'un acteur du marché.

INVESTISSEMENT RESPONSABLE

Les investissements responsables peuvent revêtir plusieurs formes. Une startup comme **VILLYZ** permet d'investir dans les projets d'intérêt général portés par des collectivités, des centres de santé ou des sociétés à impact. **GOODVEST** choisit le « negative screening » et garantit des portefeuilles excluants, compatibles avec l'Accord de Paris sur le climat et suivant une trajectoire inférieure à 2°C. Côté courtage, **SLOWFIN** promet des solutions financières classées en fonction d'une note Environnementale et Responsable, en matière de crédit immobilier, prêt professionnel et assurance emprunteur.



FINANCEMENT SOLIDAIRE



En réinventant le concept de tontine traditionnel, **CIRKLE** optimise la création et la gestion de cercles d'épargne solidaire: une solution qui se veut simple et sécurisée pour emprunter et épargner ensemble. Première plateforme de financement dédiée à la transition énergétique, **GRAMEE** propose aux grands groupes de consentir des prêts à taux zéro, sans caution et sans garantie, aux TPE/PME portant un projet à impact. Derrière son slogan « Faire de l'assurance un geste pour l'environnement », le courtier **ALTOVIA** permet quant à lui de reverser 50% de la commission reversée par l'assureur à la signature d'un contrat pour agir en faveur de l'environnement.

AGRICULTURE EN TRANSITION



Partant du postulat que la forêt est l'un des seuls investissements négatifs en carbone, **SYMBOISE MANAGEMENT** souhaite démocratiser l'investissement forestier et décarboner l'épargne française via la plantation de jeunes arbres en France.



REGENERATION conçoit des produits financiers innovants destinés à soutenir la transition de l'agriculture vers des pratiques plus vertueuses. La startup mesure, certifie et valorise les éco-bénéfices de ces pratiques au profit de la transition agro-écologique.

Les facteurs environnementaux s'emballent

Mise à l'épreuve et durabilité des stratégies ESG

Sous la pression des VC, il y a une prise en compte globale des facteurs ESG. Pourtant, ces derniers, difficiles à mesurer, ont été attaqués en 2022 et sont menacés en 2023. Une bataille se livre par exemple entre les chantres de la sécurité énergétique avant tout, au profit d'énergies fossiles, et les défenseurs de l'ESG qui pâtissent d'un manque de standardisation des enjeux ESG.

Les avancées du big data, des algorithmes et l'IA doivent permettre de lutter contre les forces anti-ESG pour répondre aux attentes des investisseurs finaux, qui souhaitent que leurs investissements fassent la différence.



Le numérique responsable

FRUGGR est le 1er outil d'évaluation automatisée de l'impact environnemental et social des applications IT et ses systèmes d'information (SI) des entreprises. Le logiciel permet d'analyser des dispositifs web externes (ecommerce, site institutionnel...) comme des plateformes numériques internes. La solution fournit également un module d'aide à la décision pour améliorer l'impact tant social qu'environnemental mais également économique des assets numériques.

MESURE DES FACTEURS ESG

VALUECO vise l'intégration explicite des facteurs environnementaux, sociaux et humains dans les performances des entreprises et les valorisations de marché.



GREENSCOPE combine les meilleures fonctionnalités des outils de reporting ESG et des modules d'expertise réglementaire, bilan carbone et biodiversité.



TAILORFUND permet aux professionnels du patrimoine de proposer à chacun de leurs clients un investissement sur mesure répondant à ses propres critères ESG (scoring et exclusion).



Insight

« Repenser l'ESG en 2023 »

Coincés entre l'enclume (performance du fonds & génération d'alpha) et le marteau (évolution des réglementations et politiques), les sociétés d'investissement durable devront repenser le terme générique « ESG » pour aller bien au-delà des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance traditionnels. Selon La Française, les facteurs environnementaux devraient se concentrer sur l'évolution, l'engagement et la durabilité. Les investisseurs chercheront à s'engager de manière plus significative avec les sociétés dans lesquelles ils investissent, tandis que les critères environnementaux s'étendront au-delà du seul changement climatique, pour inclure la biodiversité, l'eau et les déchets. Pour les critères sociaux, l'alignement sur les Objectifs de Développement Durable (ODD) des Nations Unies deviendra de plus en plus important, avec une attention accrue portée à la solidarité et aux enjeux sociaux globaux. Enfin, les critères de gouvernance mettront l'accent sur la lutte contre le greenwashing et la réduction des écarts, tout en insistant sur la nécessité d'une gouvernance solide et responsable. Enfin, les entreprises devront également faire preuve de plus de transparence en ce qui concerne la rémunération, les profils des administrateurs et la responsabilité du conseil d'administration en matière de questions environnementales et sociales.

Source : www.la-francaise.com

Méthodologie, retour sur l'édition 2023

Pour la quatrième année consécutive, Maddyness et platform58, l'incubateur de la Banque Postale observent les startups Fintechs et Assurtechs françaises au stade d'amorçage. Le premier objectif de ce livre blanc est de suivre les évolutions de ces deux secteurs en pleine évolution.

Pour cette édition 2023, nous avons 2 critères de sélection:

- des startups « Early Stage », c'est-à-dire, post-immatriculation au registre de commerce français, avec moins de 3 ans d'existence, au stade d'amorçage ou de Série A, ayant levé moins de 3 millions d'euros (levée dilutive)
- être une Fintech ou une Assurtech. Dans son acception la plus étendue, des entreprises qui utilisent une technologie avancée, une nouvelle approche, un modèle de gestion ou un modèle de distribution nouveau pour offrir des services financiers et d'assurances innovants.

Nous avons exclu de cette enquête environ 20 startups répondantes dont l'activité principale n'entraient strictement dans le domaine défini pour notre étude comme des Fintechs/ Assurtechs et celles dont les services étaient portés par un établissement bancaire ou d'assurance traditionnel.

Le questionnaire comprenait une cinquantaine de questions portant sur les thématiques suivantes : le profil des fondateurs, la constitution de l'équipe et les besoins en recrutement, une classification des startups, leur pitch, le marché adressé, le mode d'accompagnement, la situation de financement, la conformité (agrèments et professions réglementées), les résultats enregistrés en 2022, le développement prévu en 2023 et l'impact.

La collecte des données a été opérée par la diffusion d'un questionnaire en ligne, repris sur le site maddyness.fr et sur les réseaux sociaux de Maddyness et de platform58 entre le 17 Janvier 2023 et le 25 Février 2023.

Les résultats de cette étude ne sont pas contractuels et ce ne sont pas des conseils financiers, ils n'ont pas vocation à engager la probité des parties, mais plutôt à fournir des informations de tendances et des éléments de réflexion pour éclairer des professionnels.

Mentions

Droit de rectification:

Les données brutes récoltées dans le cadre de ce baromètre sont uniquement partagées entre Maddyness et platform58. Elles font l'objet d'un traitement informatisé destiné à la création d'un panorama de l'early stage Fintech et Assurtech. Les données ne sont ni cédées, ni revendues à un tiers.

Vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, d'un droit à la portabilité de vos données, d'un droit d'opposition au traitement ainsi que du droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle. Pour plus d'informations sur vos données et vos droits, vous pouvez consulter notre politique de confidentialité sur notre site : <https://www.maddyness.com/mentions-legales/>

Contact

Ce livre blanc vous est proposé par MaddyneSS et platform58, l'incubateur de la Banque Postale.

Pour toute demande d'information, n'hésitez pas à nous contacter.



Anthony DEYDIER

Responsable communication et prospective
à La Banque Postale
anthony.deydier@platform58.fr



Etienne Portais

Co-fondateur @MaddyneSS
redaction@maddyneSS.com