

Les fintechs et assurtechs early stage affichent leurs priorités en 2023

En 2023, les fintechs et assurtechs early stage se concentrent sur trois priorités. Tout d'abord, un fort intérêt pour l'obtention d'agrément et de conformité réglementaire.

Temps de lecture : minute

24 juillet 2023

Toutes les données sont issues du baromètre 2023. A retrouver [ici](#)

62% des startups interrogées dans le Panorama Fintech & Assurtech 2023 ont ou sont en quête d'un agrément. Parallèlement, 47% des entreprises interrogées envisagent un développement international, en misant sur les marchés voisins et le passeport européen pour faciliter leur expansion. Et bien sûr, la rentabilité reste une priorité pour les investisseurs, qui recherchent plus que jamais des startups capables de s'autofinancer rapidement et d'adopter une approche créative dans leur stratégie commerciale.

La course aux agréments

Nous sommes désormais plus d'un an après l'annonce de lancement de la charte de l'APCR, du programme monparcoursfintech.fr et nous devrions voir prochainement les effets de l'adoption du règlement européen 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" explique 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." confirme Nicolas Schotter, CEO de Payelo.

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

19% des startups interrogées déclarent avoir dégagé un bénéfice en 2022 et 65% d'entre elles déclarent un chiffre d'affaire inférieur à 100k€ en 2022 : les investisseurs sont désormais plus sélectifs dans le choix des startups qu'ils financent. Même si le contexte économique actuel a largement contribué à cette nouvelle posture pour de nombreux fonds, il semble que cette nouvelle donne s'inscrive dans le temps pour les fintechs et les assurtechs. Pour être rentables, les startups doivent avant tout être capables de s'auto-financer rapidement et de faire preuve de créativité dans leur déploiement commercial, l'acquisition de clients et la gestion de leur trésorerie.

"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" constate El Mehdi HACHAD, co-founder et CEO d'ELYN

Une internationalisation rapide

La moitié des startups présentées dans le Panorama Fintech & Assurtech - Startups Early stage - 2023 a 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.

[Envie d'en savoir plus ? Découvrez le baromètre complet ici](#)



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par MADDYNESS avec PLATFORM58