

# La Fintech à la française

## Une filière d'excellence à développer ensemble !

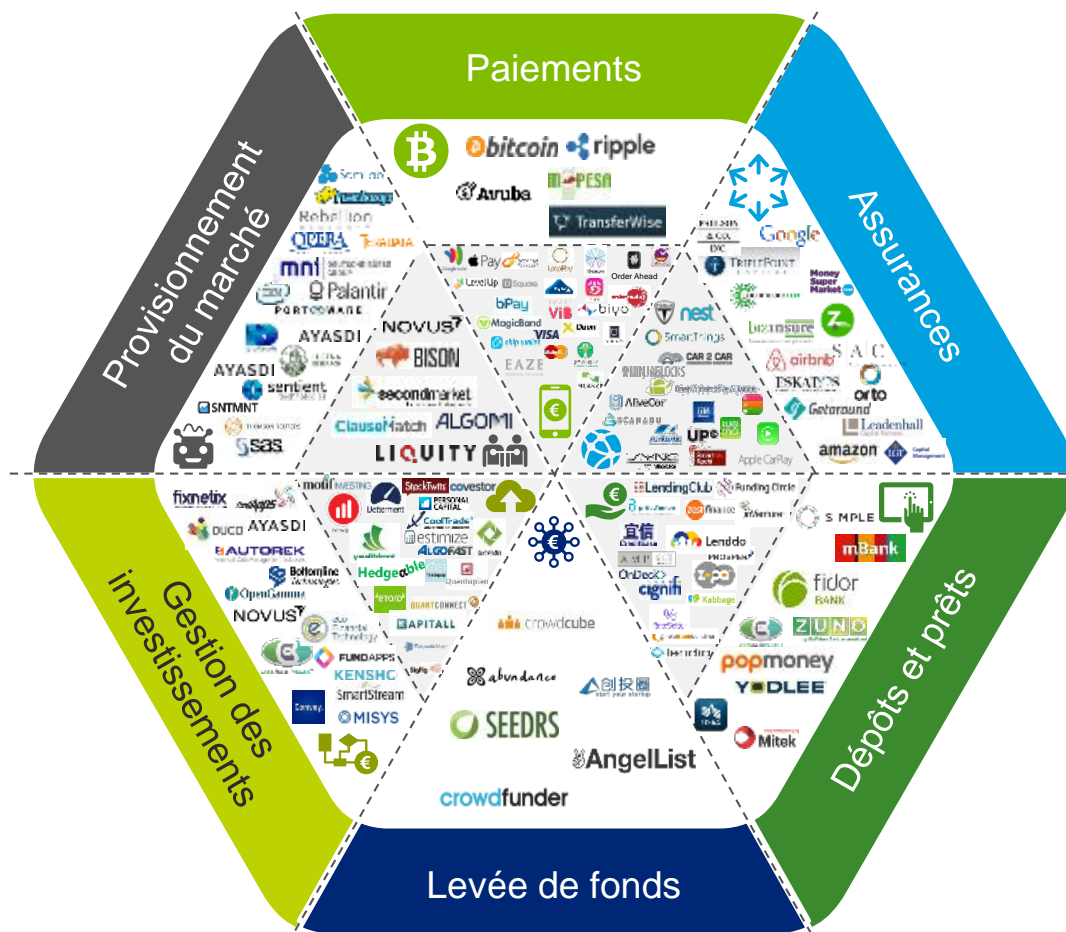
24 mars 2016



# La Fintech Française en ordre de marche

# 11 innovations majeures dans les services financiers portées par les Fintechs

-  Modes de paiement non traditionnels
-  Monde sans espèces
-  Forces de désagrégation
-  Monde connecté
-  Connexions acheteurs-vendeurs
-  Robots de trading
-  Plateformes alternatives de prêts
-  Évolution des préférences clients
-  Externalisation de processus
-  Investisseurs autonomisés
-  Levée de fonds/ Participation



Source : projet de recherche Deloitte et Forum économique mondial sur l'avenir des services financiers

# 6 caractéristiques communes aux Fintechs

1

## Simplification des infrastructures

De nouveaux acteurs qui continueront d'investir dans des solutions agiles, nativement digitales et orientées client, et ce à moindre coût.

2

## Automatisation des opérations

Des plateformes automatisées offriront par exemple aux clients des services autrefois coûteux pour optimiser son épargne. Elles accéléreront également les prises de décision des acteurs traditionnels.

3

## Exploitation massive des données

Grâce au flux de données – généré par les transactions de paiements et les objets connectés notamment – les institutions financières, les fournisseurs de services et les commerçants acquerront une plus grande compréhension des clients et des entreprises.

4

## Personnalisation des produits

Au lieu d'appliquer une approche uniforme, les offres de service évolueront de façon à cibler chaque client et à répondre à des besoins divers, et ce à la fois pour les clients patrimoniaux, mais aussi pour le grand public.

5

## Réduction de l'intermédiation

Le modèle universel sera dégroupé à mesure que les nouveaux venus ayant un marché spécialisé élaboreront des solutions ponctuelles crédibles – notamment via des plateformes P2P – et que les clients feront la transition vers la meilleure sélection.

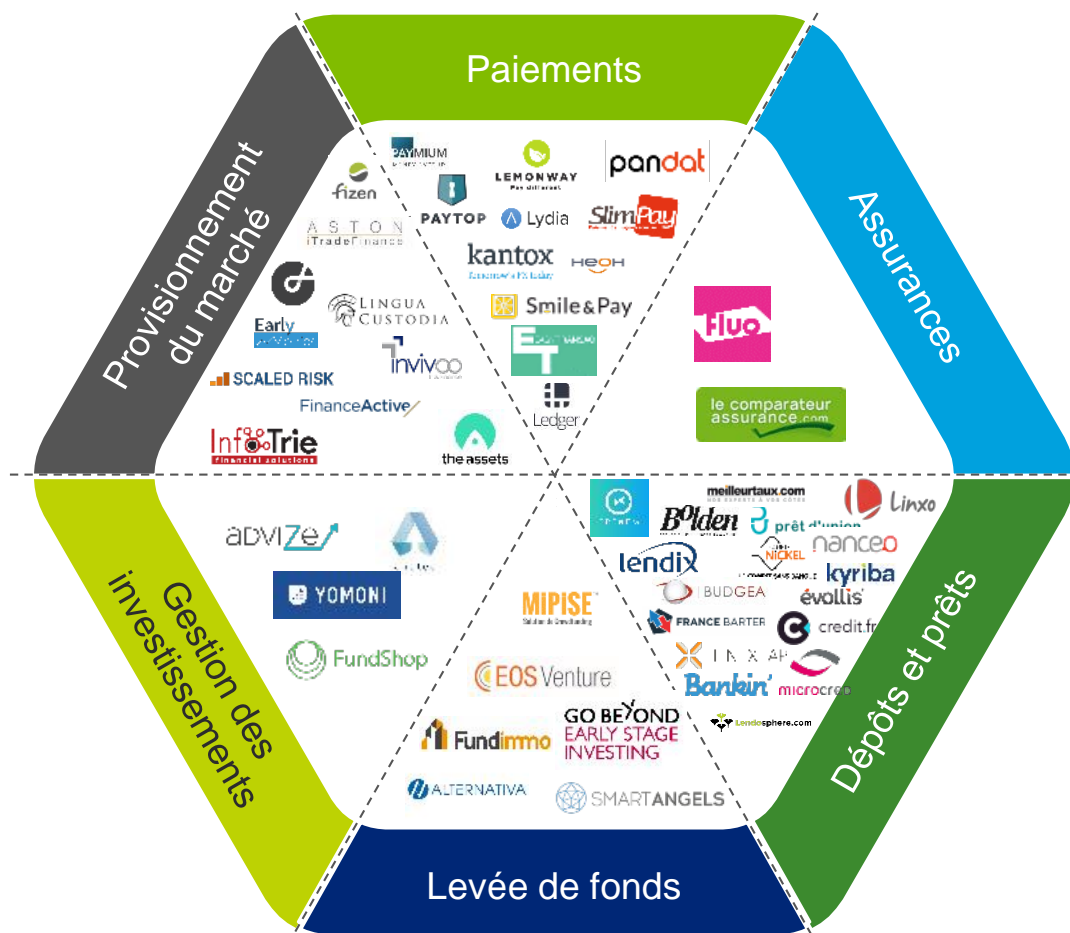
6

## Réappropriation de l'offre par le client

A mesure que les clients amélioreront leur maîtrise des technologies, ils influenceront davantage les propositions de valeur et l'expérience offertes par les institutions financières.

# La Fintech Française en ordre de marche

## France Fintech dénombre aujourd'hui 70 membres



Source : analyse Deloitte des fintech membres de l'association France Fintech

# Quelle appétence des Français pour la Fintech ?

# Etude française Deloitte Harris sur les attentes des Français sur l'innovation dans les services financiers

## Objectif

Evaluer la notoriété, l'usage, l'intérêt et l'intention de payer pour les 10 services digitaux suivants :

- Agrégation des comptes
- Planification financière
- Conseil automatisé en investissement
- Education/ Formation à la gestion de budget et d'épargne
- Transfert d'argent via les réseaux sociaux
- Sites de financement participatif :
  - Investissement auprès d'entreprises
  - Investissement auprès de particuliers
  - Emprunt
- Assurance auto connectée
- Assurance habitation connectée
- Assurance santé connectée
- Assurance Peer 2 Peer (assurance communautaire et couverture de franchise)

## Démarche du projet

### Cible interrogée



**2 000** répondants

représentatifs de la population française de **18 à 70 ans**

+ Zoom sur les « patrimoniaux »

### 10 services testés

Chaque service testé par

**1 000** répondants représentatifs de la population française de **18 à 70 ans**

### Recueil

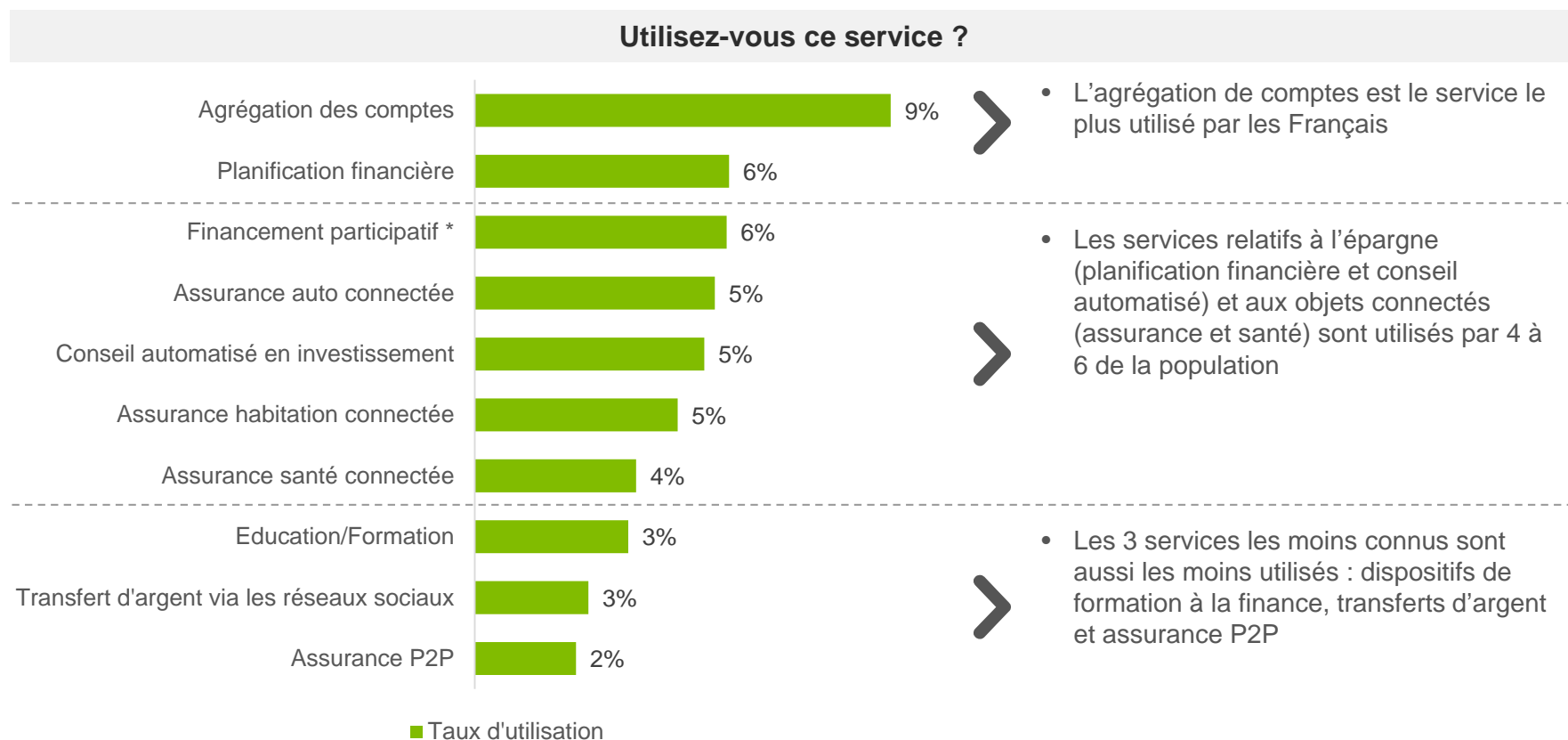
Questionnaire auto-administré en ligne via Access Panel



Interrogation  
via un questionnaire de  
**10-15 minutes**  
administré en ligne

Du 29 octobre au 10 novembre 2015

# Nos pépites sont encore sous-utilisées par les Français...



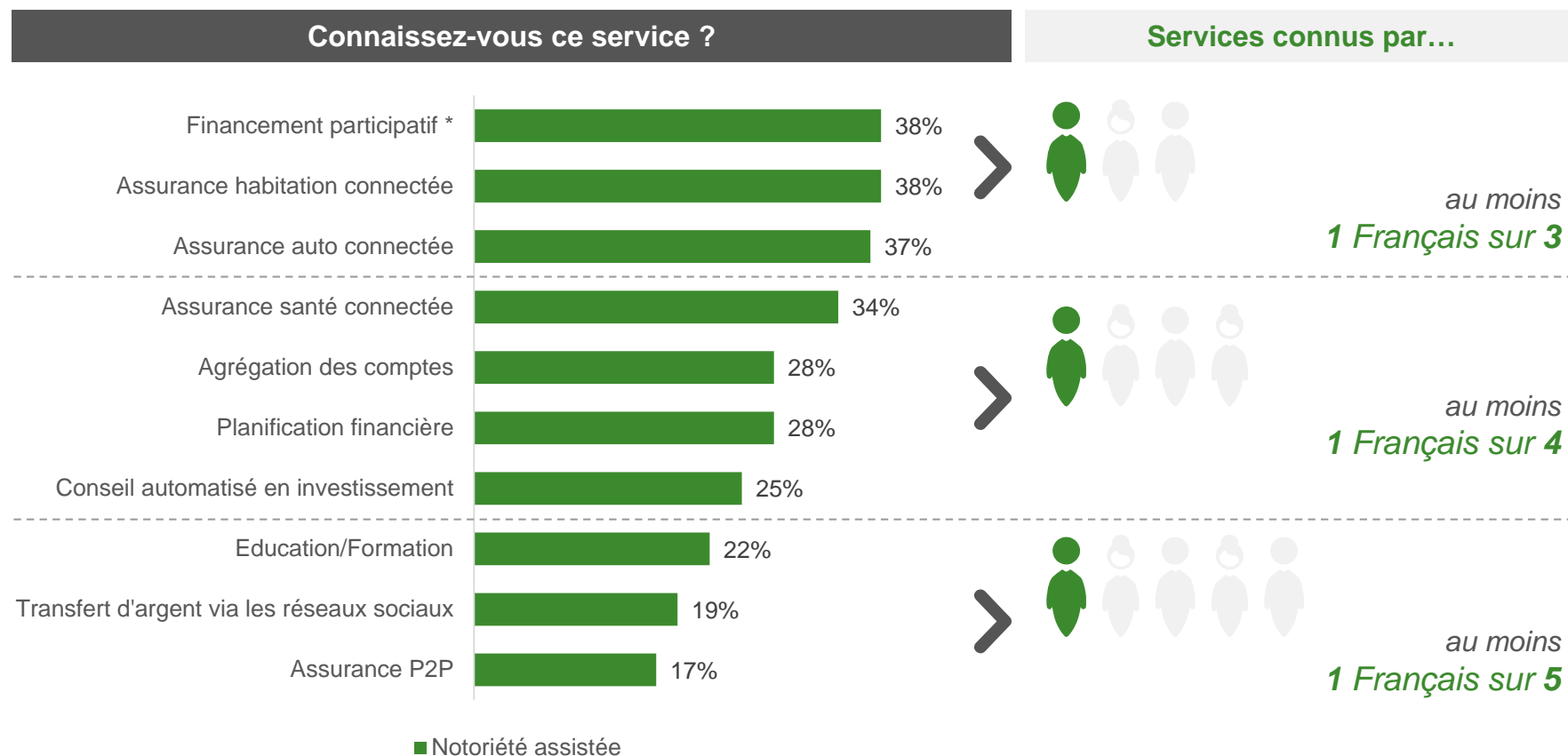
Population : Ensemble de la population française, de 18 à 70 ans

\* En tant qu'investisseurs et/ou en tant qu'emprunteurs

Source : étude Deloitte Conseil et Harris Interactive 2015



# ... ce qui s'explique notamment par une notoriété encore faible vis-à-vis du grand public

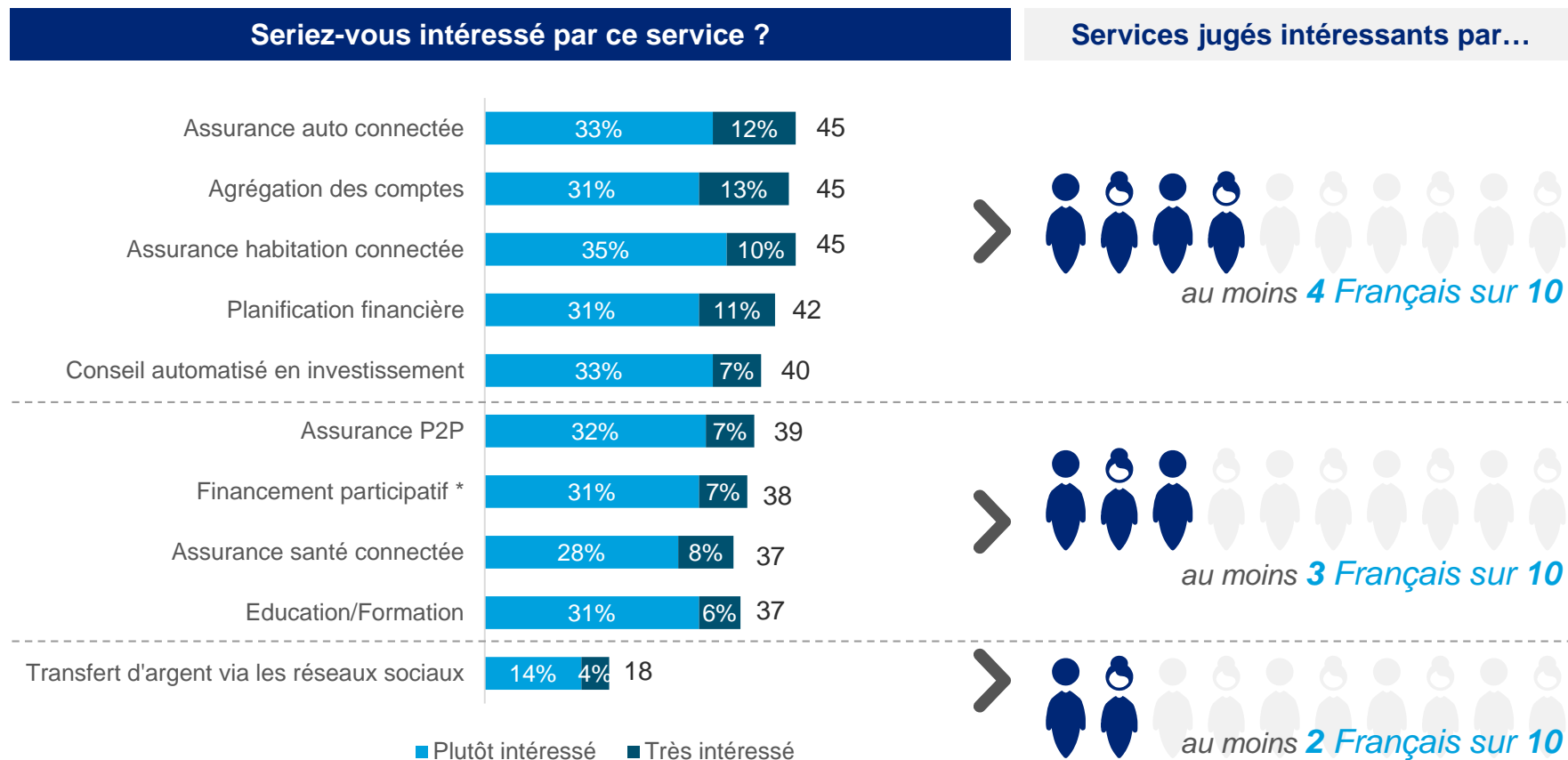


Population : Ensemble de la population française, de 18 à 70 ans

\* En tant qu'investisseurs et/ou en tant qu'emprunteurs

Source : étude Deloitte Conseil et Harris Interactive 2015

# Une fois ces services connus, l'intérêt des Français pour les 10 offres testées montre le vrai potentiel de développement

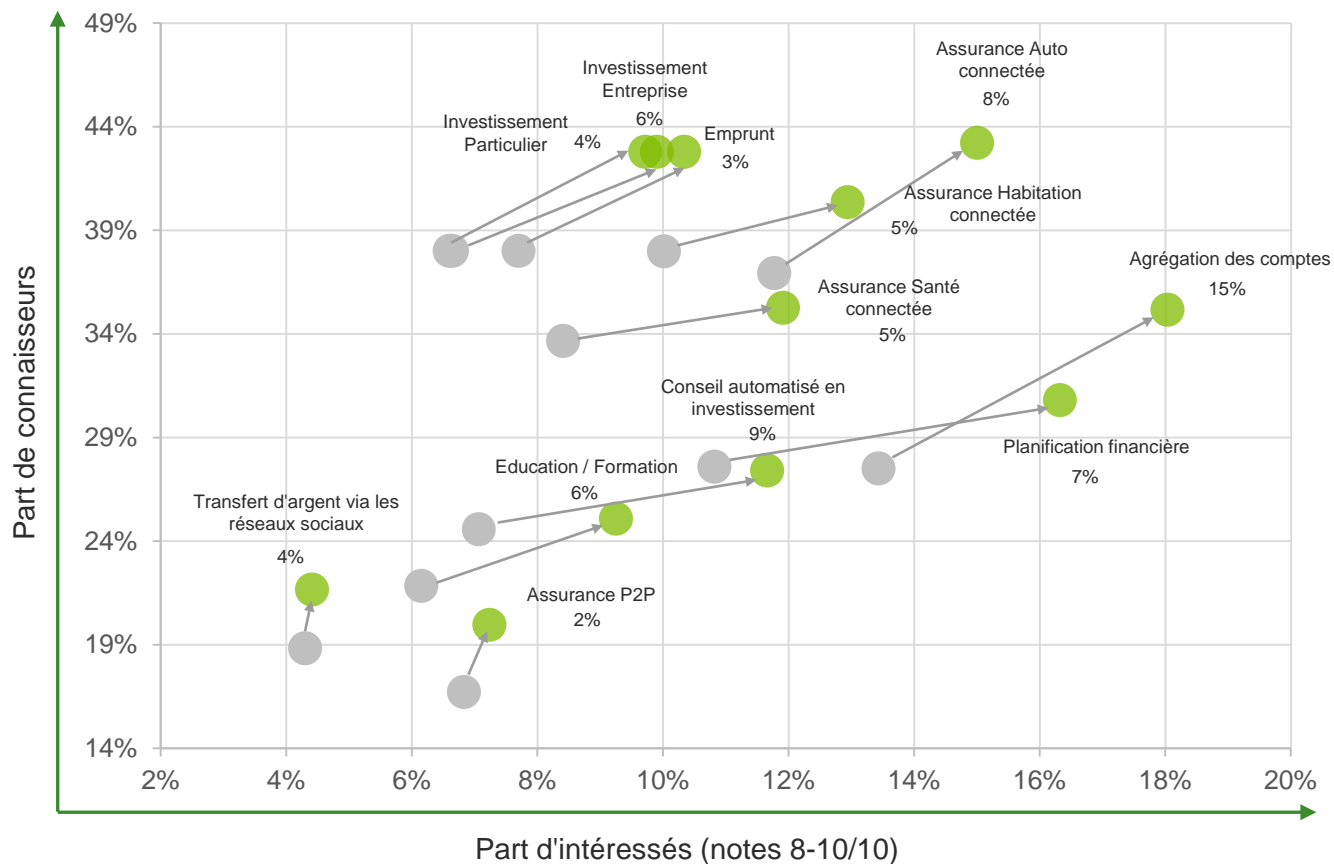


Population : Ensemble de la population française, de 18 à 70 ans

\* Part moyenne des personnes ayant donné une note d'intérêt entre 5 et 7 (plutôt intéressé), et entre 8 et 10 (très intéressé) aux 3 services testés sur le financement participatif : investissement dans des projets d'entreprises, investissement dans des projets de particuliers et emprunts pour financer un projet personnel ou professionnel

Source : étude Deloitte Conseil et Harris Interactive 2015

# La connaissance et l'intérêt pour l'ensemble de ces services testés dans notre étude augmentent pour les clients « digitaux »

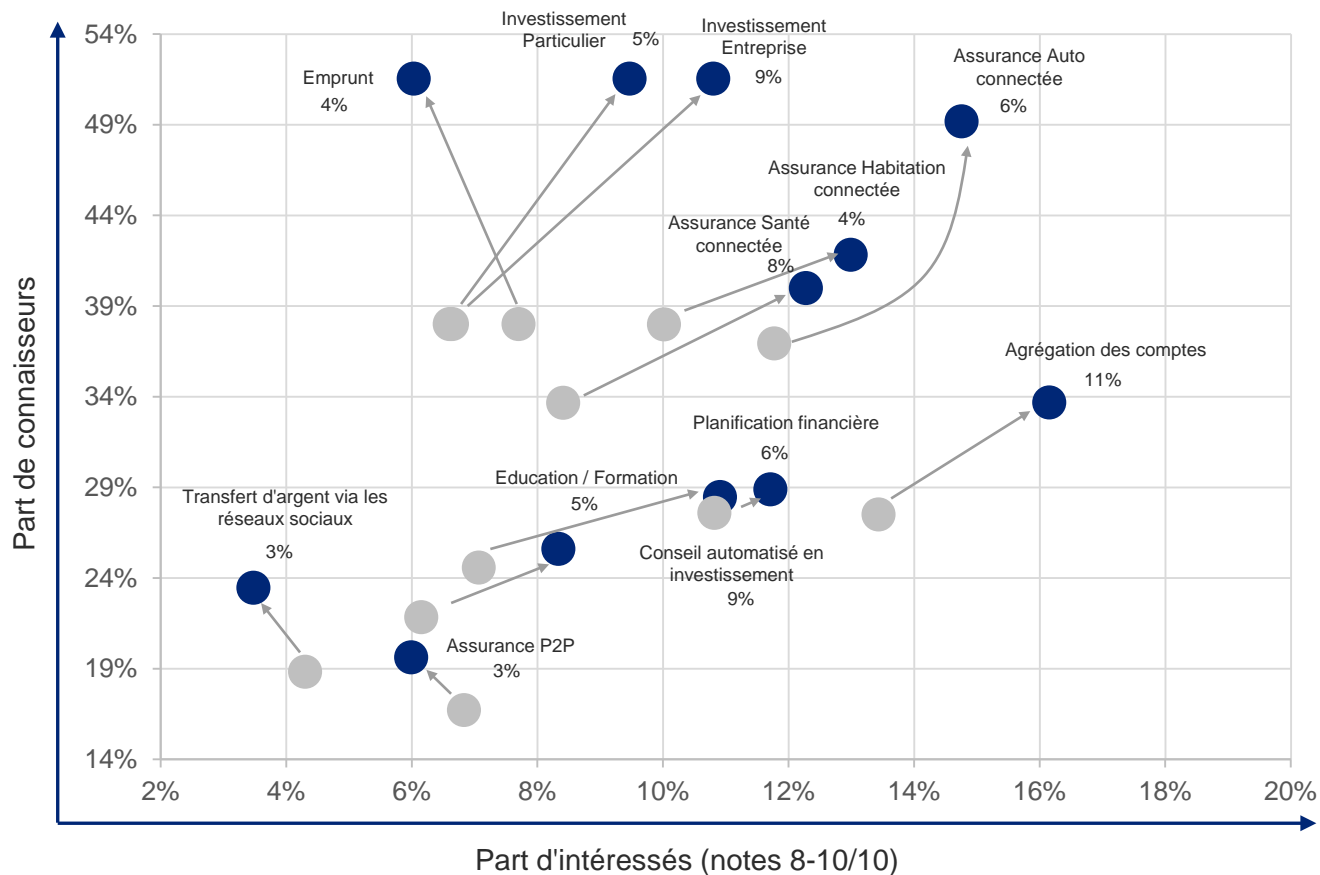


« digitaux »  
Privilégient Internet dans leurs relations bancaires

Evolution vs.  
Population nationale

Population : Ensemble de la sous-population française, de 18 à 70 ans, définie comme Français « digitaux », c'est-à-dire privilégiant Internet dans leurs relations financières  
Source : étude Deloitte Conseil et Harris Interactive 2015

# Les « patrimoniaux » constituent également une cible plus avertie et intéressée que la moyenne nationale sur une majorité de services



« patrimoniaux »  
Actifs ≥ 25K€

Evolution vs.  
Population nationale

Population : Ensemble de la sous-population française, de 18 à 70 ans, définie comme Français « patrimoniaux », c'est-à-dire disposant d'actifs financiers placés ou à placer supérieurs à 25 k€ - Source : étude Deloitte Conseil et Harris Interactive 2015

# Quel est le client type de chacune de ces innovations ?

## Paiements



**Jeunes, 25-34 ans**, une sur-représentation forte des clients disposant de produits bancaires chez un Assureur

## Assurances

### Automobile connectée



**Jeune homme, cadre**, avec des revenus élevés et une forte capacité d'épargne, appétant au digital et multi-bancarisé

### Habitation connectée



**Chef de famille, cadre** avec des revenus élevés et une forte capacité d'épargne, appétant au digital et multi-bancarisé

### Santé connectée



**Français, résident en région parisienne**, avec des revenus élevés et une forte capacité d'épargne

### P2P

**Couple avec enfants**, disposant de revenus élevés et d'une forte capacité d'épargne



## Dépôts & prêts

### Agrégation de comptes



**Jeune homme de 25 – 34 ans, cadre ou employé de la fonction publique**, avec des revenus élevés et une forte capacité d'épargne, appétant au digital et souvent multi-bancarisé

### Site de financement participatif (emprunt ou investissement)



**Cadre, CSP+, multi-bancarisé, avec de hauts revenus** et une forte ou très forte capacité d'épargne pour les investisseurs, ayant déjà un crédit dans un établissement financier

### Planification financière, Dépôts & Prêts / Education et formation à la gestion de budget et Gestion des investissements / Conseil financier digitalisé



**Jeune français, de 25-34 ans, CSP+**, disposant d'une très forte capacité d'épargne, avec une sur-représentation forte des clients disposant de produits bancaires et d'épargne chez un Assureur

# Cependant des freins persistent



## Dépôts & prêts

- L'expression de la volonté de gérer soi-même ses finances personnelles, sans accompagnement, démontre le besoin de pédagogie restant à faire sur les outils de type agrégateurs de comptes.
- Après l'absence de besoin (pas de fonds à placer ni de besoin d'emprunt), le manque de confiance envers les plateformes P2P est le frein le plus évoqué, conduisant à une préférence pour un emprunt/placement auprès de l'établissement financier traditionnel. A l'inverse, l'implication dans l'économie réelle et le choix du destinataire des fonds sont les principaux moteurs à l'investissement sur ces sites.



## Assurances

- Deux freins importants entachent ces services d'assurance connectée :
  - La peur du suivi/traçage, le sentiment d'intrusion
  - La peur d'être « pénalisé » par ce dispositif, face à des comportements non vertueux
- L'expression de l' « absence de besoin » comme motif de non-utilisation de solutions d'assurance santé connectée démontre le besoin de pédagogie autour de la prévention.



## Paielements

- Au-delà du paiement P2P via les réseaux sociaux, l'étude Deloitte *Usages Mobiles 2015 – A game of Phones* montre que l'usage du paiement mobile en France décolle lentement : seuls 8 des détenteurs d'un téléphone l'ont déjà utilisé pour payer dans un magasin (3 en 2014).
- Les principaux obstacles perçus par les Français sur le m-paiement sont l'insécurité, le manque de bénéfice ou encore la non-possession de l'application nécessaire.

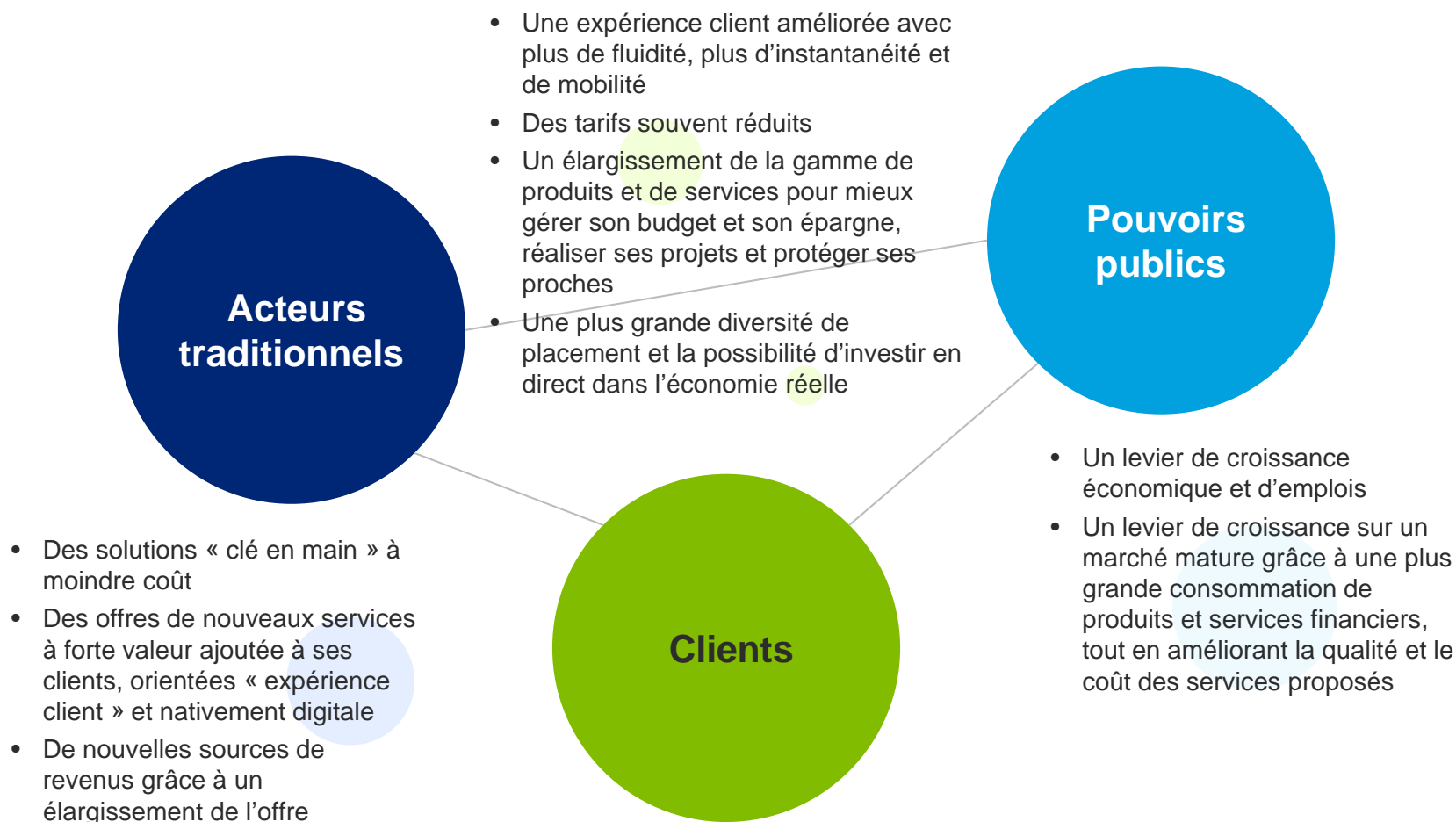


## Gestion des investissements

- Pour le conseil automatisé dans la gestion des investissements, en dehors de l'absence de besoin lié à la faible épargne disponible à arbitrer sur de nouveaux supports, notre étude met en avant l'importance du rapport humain dans le conseil (47 des Français non intéressés déclarent préférer échanger avec leur conseiller financier) et le manque de confiance envers des plateformes encore peu connues.

Fintechs, acteurs  
traditionnels, pouvoirs  
publics : quelle relation ?

# Acteurs traditionnels, Fintech et pouvoirs publics ont tous intérêt à favoriser ces innovations dans une logique de « coopétition »





# Le positionnement croissant des acteurs traditionnels sur les Fintech confirme l'intérêt qu'elles représentent pour la France

- Malgré tous leurs atouts, l'arrivée des Fintech ne signifie pas nécessairement que les grandes marques bancaires que nous connaissons vont disparaître de sitôt... , en particulier celles qui apprennent à jouer habilement avec ces innovateurs. Nombreuses sont les banques qui exploitent et combinent progressivement les multiples scénarios d'intégration de l'innovation.
- Le positionnement des acteurs traditionnels sur ces innovations confirme l'intérêt qu'elles représentent.



## Partenariats

- Yomoni distribue en partenariat avec Suravenir, la filiale d'assurance vie de Crédit Mutuel Arkéa, des contrats d'assurance vie.
- Le Crédit Coopératif s'est rapproché de Wiseed.
- La Banque Postale a instauré un partenariat fort avec KissKissBankBank.
- SmartAngels a annoncé le lancement d'un fonds d'investissement spécialement dédié au crowdfunding, avec le soutien d'Allianz France et d'Idinvest Partners.



## Incubation

- Barclays, Visa et Standard Bank ont ouvert des incubateurs pour accompagner le démarrage de startup en leur offrant un accès à des moyens logistiques, un réseau de partenaires, des données, du coaching...
- En juin 2015, Barclays a signé un accord de « Proof of Concepts » avec une Fintech de son programme d'accélération : Safello. La startup suédoise est spécialiste de l'échange de bitcoins, elle permet aux associations de recevoir les dons en bitcoins via des transferts plus rapides et moins coûteux. La banque compte aujourd'hui 45 projets à l'étude dans ses deux « labs » dédiés au bitcoin et à sa technologie blockchain.



## Investissements

- Crédit Mutuel Arkéa a investi en juin 2015 dans Yomoni, une Fintech spécialisée dans la gestion privée.
- Crédit Agricole, via sa filiale de gestion Amundi, est rentré au capital d'Anatec, startup de gestion d'épargne en ligne.
- En décembre 2015, Crédit Agricole a contribué à l'augmentation de capital de 2 millions d'euros de Linxo, devenant ainsi un des actionnaires de référence au côté de Crédit Mutuel Arkéa.



## Acquisitions

- En septembre 2015, Crédit Mutuel Arkéa a investi 50 millions d'euros pour racheter 86 de Leetchi, spécialiste du paiement en ligne. Pour ne pas amoindrir le potentiel d'innovation, l'équipe dirigeante reste intacte et fonctionne de façon autonome.
- Quelques mois plus tard, BPCE a lancé la même opération sur son rival de taille comparable, LePotCommun.fr avec une prise de participation de 85 dans le capital, tout en prévoyant de monter à 100 , à horizon de 3 ans.



## Développements internes

- AXA Banque a créé son offre 100 mobile Soon en mode « lean startup » avec une équipe dédiée à temps plein.

# Synthèse

# Executive Summary

Le secteur financier se voit bousculer par un nombre grandissant d'acteurs : GAFA, Fintech, insurtech etc.

**Une faible utilisation des Français.** Sur 10 services proposés par les Fintech, l'agrégation de comptes est le plus utilisé par les Français, avec seulement 9% d'utilisateurs. Les services relatifs à l'épargne (financement participatif, planification financière, conseil automatisé) et aux objets connectés (assurance et santé) ne sont à ce jour utilisés que par 4 à 6%, tandis que les dispositifs de formation à la finance, de transferts d'argent et d'assurance P2P ne concernent que 2 à 3% des Français.

**Une notoriété encore faible vis-à-vis du grand public.** Seul 1 Français sur 4 en moyenne est familiarisé avec ces services financiers innovants.

**Des opportunités de développement considérables en France.** Une fois ces services expliqués aux Français, l'intérêt qu'ils expriment pour l'utilisation de ces innovations est significatif. 18% se déclarent intéressés par l'innovation recueillant le moins d'intérêt (paiements P2P via les réseaux sociaux) alors que les produits les plus plébiscités - assurances connectées et agrégateurs de comptes en tête - attireraient jusqu'à 45% des Français.

**Les clients « digitaux » montrent naturellement la plus grande appétence** pour ces services financiers. **Les clients « patrimoniaux » sont les mieux informés** et montrent un intérêt grandissant.

Pour favoriser le développement de ces innovations, **plusieurs freins restent cependant encore à lever**, parmi lesquels le manque de connaissance et - par suite - de confiance envers ces nouveaux acteurs, l'exploitation de ses données personnelles et la sécurité des données personnelles.

Les acteurs traditionnels se sont emparés du sujet. Banques, assurances, fintech doivent évoluer ensemble dans une **logique de coopération** pour un enrichissement mutuel.

# Annexe

## Objectifs et méthodologie des études menées

# Projet de recherche Deloitte en collaboration avec le Forum économique mondial sur l'avenir des services financiers

Objectif

Régler trois problèmes importants nuisant à une compréhension approfondie de l'état de l'innovation perturbatrice au sein du secteur :

- Il n'existe aucune taxonomie commune ni aucune compréhension des innovations les plus pertinentes.
- Il n'existe aucune compréhension claire de l'évolution des innovations.
- Les répercussions de l'évolution de ces innovations sur les modèles opérationnels des titulaires ne sont pas claires, ce qui crée une grande incertitude chez les acteurs traditionnels qui s'emploient à réagir aux pressions concurrentielles grandissantes.

Nos recherches étaient axées sur trois questions principales...

- 1 Quelles innovations présentent la plus grande pertinence pour le secteur des services financiers et ont la plus grande incidence sur ce dernier?
- 2 Quelle incidence ces innovations auront-elles sur la structure, la prestation et l'utilisation des services à l'avenir?
- 3 Quelle serait l'incidence de ces changements sur les clients, les institutions financières et le secteur des services financiers dans son ensemble?

... et nous avons collaboré avec les leaders et les innovateurs du secteur dans le cadre d'entrevues et d'ateliers multilatéraux.

Plus de 40 leaders du secteur



Plus de 100 innovateurs

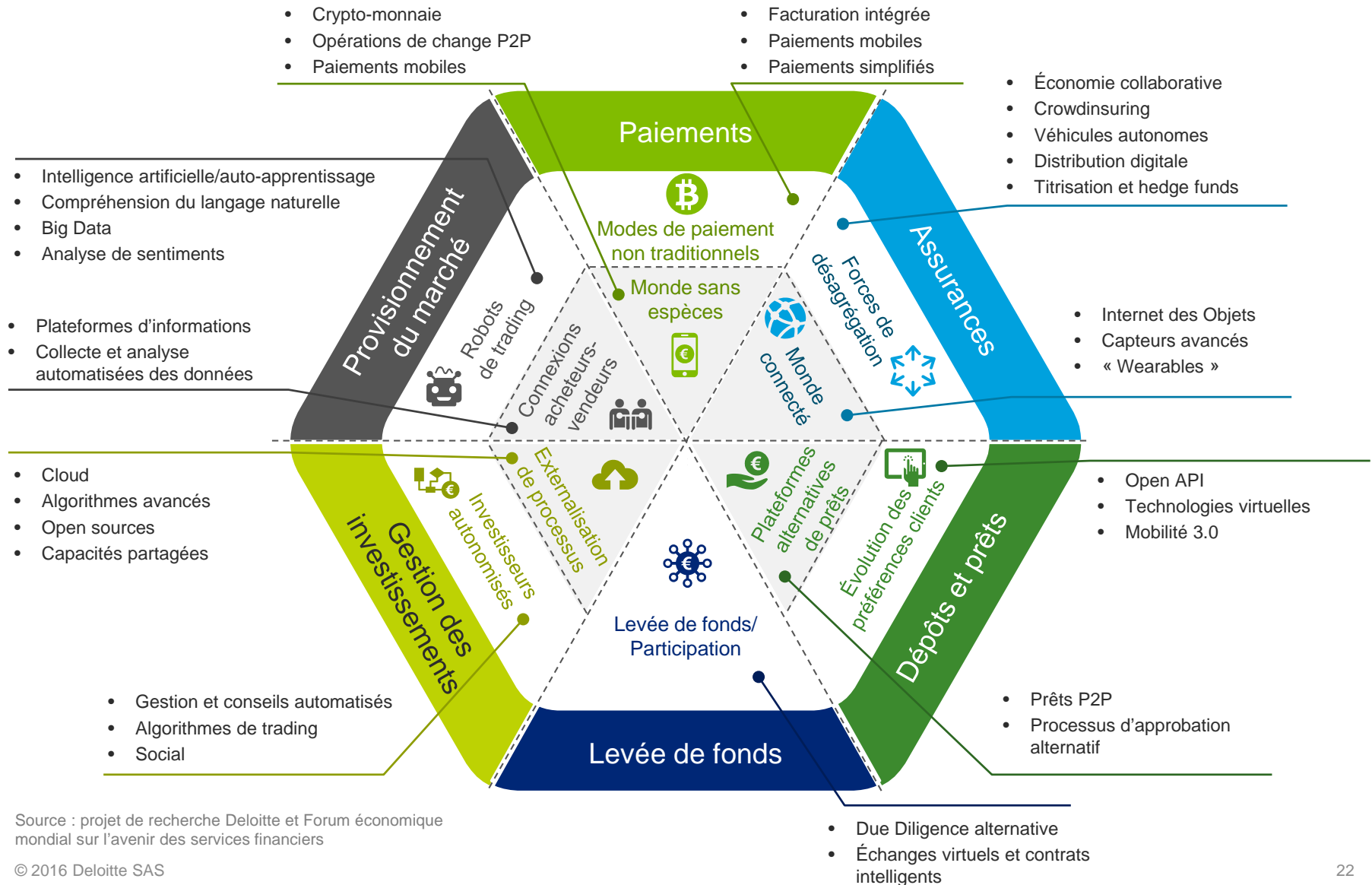


6 ateliers mondiaux comptant plus de 300 participants au total



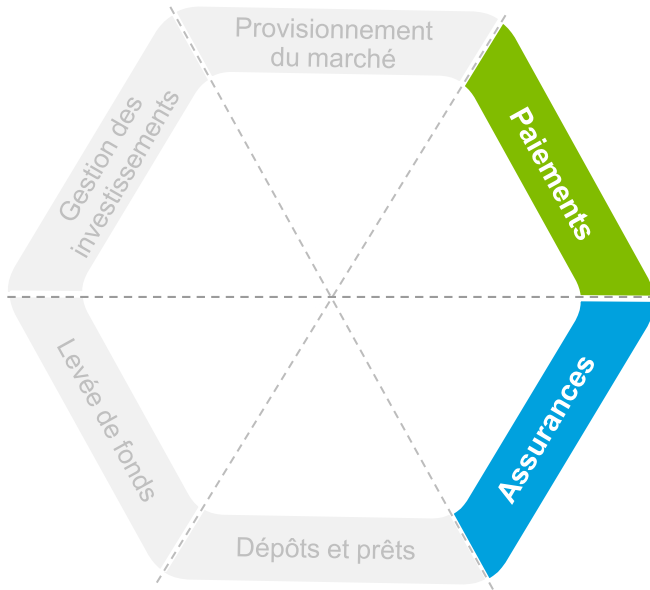
Démarche du projet

# 11 innovations majeures dans les services financiers



Source : projet de recherche Deloitte et Forum économique mondial sur l'avenir des services financiers

# Présentation des 11 innovations (1/3)



## Paiements / Mode de paiement non traditionnels

- De nouveaux systèmes de paiements décentralisés se développent. Parmi les plus connus la crypto-monnaie BitCoin s'appuie sur la technologie « blockchain » : un historique décentralisé des transactions effectuées depuis le démarrage du système réparti. Les transferts sont traçables, inaltérables et les règlements sont effectués en quasi temps réel, sans risque de contrepartie.
- D'autres acteurs « non financiers » se positionnent également sur les transferts d'argent (m-pesa, TransferWise).



## Paiements / Monde sans espèces

- De nombreuses innovations ont émergé ces dernières années pour rendre les paiements plus simples, plus fluides et offrir aux clients de nouveaux services à forte valeur ajoutée (offres promotionnelles).
- 4 grandes innovations nous orientent vers « un monde sans espèces » : le paiement mobile (Apple Pay), la facturation intégrée (Uber), les paiements simplifiés (utilisant la géolocalisation) et les paiements à sécurité renforcée (biométrie).



## Assurances / Forces de désagrégation

- La progression des technologies, l'évolution des attentes des clients et l'entrée de nouveaux acteurs remettent en question la chaîne de valeur des assureurs.
- Les principales innovations concernent les agrégateurs et comparateurs d'assurances, l'émergence des voitures autonomes et l'entrée des acteurs technologiques : les « GAFA » dans la distribution de produits d'assurance et le développement de l'économie du partage incitant les assureurs à passer d'une logique de propriété à une logique d'usage.



## Assurances / Monde connecté

- Les objets connectés prennent une place croissante dans les voitures, maisons et modes de vie des consommateurs, les experts prédisant plusieurs dizaines de milliards d'objets connectés à horizon 2020. Ils constituent à la fois une véritable rupture dans le monde de l'assurance et offrent des opportunités de repenser et d'étendre le modèle d'affaires de la protection des biens et des personnes vers davantage de prévention et d'assistance.

# Présentation des 11 innovations (2/3)



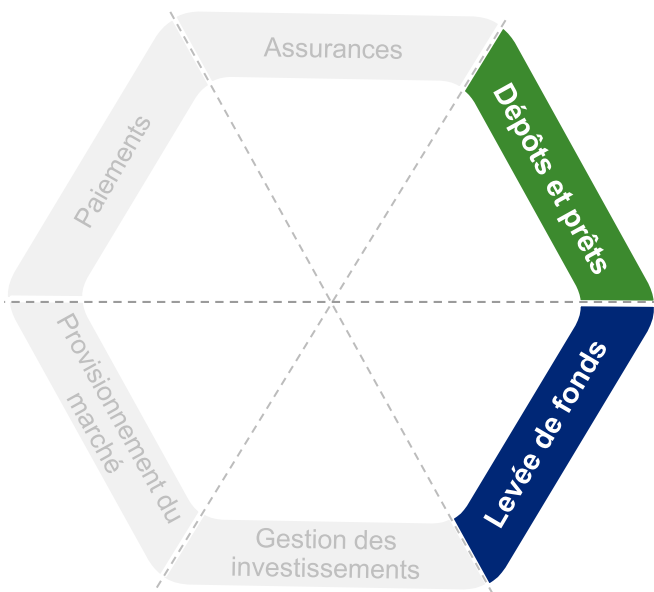
## Dépôts et prêts / Plateformes alternatives de prêts

- Elles tirent parti des modèles « entre pairs », réduisent le coût d'intermédiation financière et offrent des services de placement et de financement à une cible clients élargie. Il s'agit d'investisseurs davantage appétents au risque et des emprunteurs ne trouvant pas nécessairement de financement via les acteurs traditionnels. Les business models de ces plateformes varient d'un acteur à l'autre, allant d'investissements directs dans un projet à des investissements dans des titres composés de plusieurs crédits accordés à des entreprises ou des particuliers.



## Dépôts et prêts / Evolution des préférences clients

- Dans un contexte de transformation digitale et de changement générationnel, les acteurs des services financiers ont affaire à des clients avec de nouvelles attentes et de plus en plus exigeants. En réponse, de nombreuses innovations portent sur des solutions orientées clients, personnalisées et cohérentes entre les canaux. Elles tirent parti de la pleine puissance des outils digitaux et s'inscrivent dans une logique « open source ». Le développement de banques en ligne, l'évolution des services proposés sur « smartphone » et les réflexions autour de plateformes de services bancaires s'inscrivent dans cette veine.

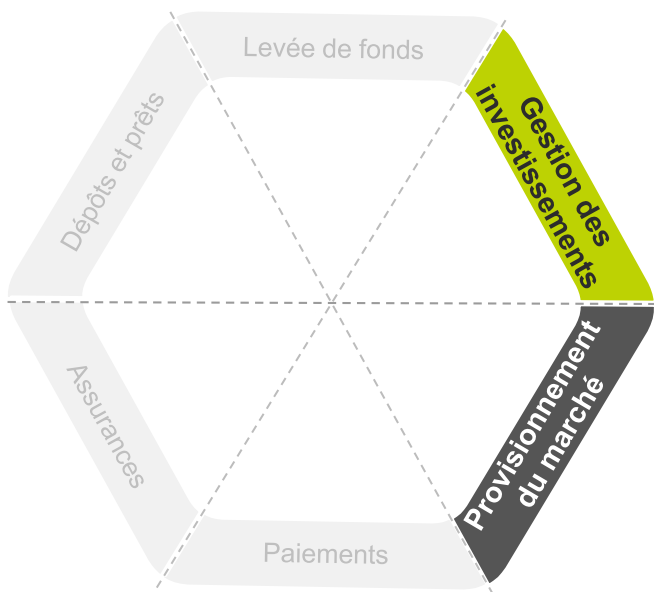


## Levée de fonds

- Les plateformes alternatives de levée de fonds
- D'un côté, elles offrent aux clients la possibilité de devenir acteur dans l'apport de capitaux à des entreprises en recherche de financement et ainsi contribuer facilement à de nouveaux projets de financement.
- De l'autre, elles permettent aux entreprises d'interagir directement avec des investisseurs privés afin d'élargir leurs possibilités de lever des fonds.



# Présentation des 11 innovations (3/3)



## Gestion des investissements / Externalisation de processus

- De nouvelles solutions techniques et d'externalisation transforment les processus de « back-office ». Algorithmes et modèles analytiques détaillés permettent aujourd'hui d'automatiser processus et prises de décisions. Le « cloud computing » améliore la connectivité, facilite le partage de données et permet un traitement en temps réel des informations. D'autres innovations comme le langage naturel se développent, pour rendre les processus plus fluides pour les utilisateurs finaux.



## Gestion des investissements / Investisseurs autonomisés

- La gestion de patrimoine se démocratise via des innovations tirant parti du digital et des réseaux sociaux.
- S'appuyant sur des algorithmes robustes et une analyse massive des données, des « robot advisors » analysent les profils des investisseurs et prodiguent des conseils d'investissement et de gestion sur-mesure et automatisés.
- D'autres solutions, misant sur l'échange entre pairs, permettent aux investisseurs de partager sur les réseaux leurs stratégies d'investissement et la composition de leur portefeuille.
- Plusieurs plateformes proposent aux investisseurs d'être accompagnés dans la construction et le test de leur propre algorithme d'investissements.



## Provisionnement du marché / Robots de trading

- Véritables machines intelligentes, ils permettront de mener les transactions avec davantage d'automatisation et de rapidité, au-delà du trading haute fréquence. Grâce aux technologies de big data et à l'intelligence artificielle, les robots deviennent auto-apprenants et s'appêtent à transformer les activités de trading pour les rendre plus précises, sélectives et stables.



## Provisionnement du marché / Connexions acheteurs-vendeurs

- Les plateformes favorisant la connexion entre acheteurs, vendeurs et intermédiaires s'appêtent à bouleverser le paysage financier. Elles automatisent et standardisent la collecte de demande et d'offre de données. Elles facilitent ainsi le flux d'information sur le marché, créent une vue d'ensemble de celui-ci et simplifient la détection de contreparties adaptées.

# Vos contacts



**Hugues Magron**  
Associé  
+33 6 33 50 67 00  
[hmagron@deloitte.fr](mailto:hmagron@deloitte.fr)



**Julien Maldonato**  
Directeur  
+33 6 73 22 62 85  
[jmaldonato@deloitte.fr](mailto:jmaldonato@deloitte.fr)



**Deloitte soutient la candidature  
de la France à l'organisation de  
l'Exposition Universelle de 2025**

---

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consulter [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte fournit des services professionnels dans les domaines de l'audit, de la fiscalité, du consulting et du financial advisory, à ses clients des secteurs public ou privé, de toutes tailles et de toutes activités. Fort d'un réseau de firmes membres dans plus de 150 pays, Deloitte allie des compétences de niveau international à des expertises locales pointues, afin d'accompagner ses clients dans leur développement partout où ils opèrent. Nos 225 000 professionnels sont animés par un objectif commun, faire de Deloitte la référence en matière d'excellence de service.

En France, Deloitte mobilise un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs – des grandes entreprises multinationales aux microentreprises locales, en passant par les entreprises moyennes. Fort de l'expertise de ses 9 400 collaborateurs et associés, Deloitte en France est un acteur de référence en audit et risk services, consulting, financial advisory, juridique & fiscal et expertise comptable, dans le cadre d'une offre pluridisciplinaire et de principes d'action en phase avec les exigences de notre environnement.