

STRATÉGIE

LES FINTECHS TESTENT
L'OPEN BANKING ENTRE ELLESSéverine
Leboucher

Journaliste

Revue Banque

En attendant de voir les systèmes bancaires s'ouvrir, certaines start-up de la finance cherchent à mutualiser leurs services et leur base de clientèle par le biais de partenariats.

Crowdfunding, robo advisors, agrégateurs, comptes sans banque... Ces dernières années ont été marquées par une déferlante de nouvelles start-up dans le domaine de la finance. Après cette phase d'émergence, le temps semble venu pour ces FinTechs de collaborer entre elles. L'idée est simple : puisqu'elles sont spécialisées sur un segment d'offre, les partenariats leur permettent de compléter leurs services et de mutualiser leur base de clientèle.

PANDAT, « SUPERMARCHÉ » DE LA FINANCE

Ainsi, la FinTech Pandat, dont la plate-forme de courtage de placement sur comptes à terme et comptes courants rémunérés a été lancée en 2011, étend-elle depuis l'an dernier son offre à travers des partenariats avec des FinTechs. « Au fur et à mesure, nos clients entreprises nous ont demandé de les accompagner sur la recherche de financement », explique David Guyot, associé fondateur de Pandat. La FinTech s'est d'abord tournée vers ce qu'elle savait le mieux faire : le courtage de produits bancaires, ajoutant les crédits et l'affacturage aux placements de trésorerie bilanciaux historiquement proposés. Mais les FinTechs avaient aussi leur intérêt propre. « Il existe de très bonnes idées dans le monde des FinTechs, notamment autour de l'utilisation de l'outil du fonds communs de titrisation qui permet à une société comme Finexkap de proposer une solution d'affacturage bien plus réactive que celle des banques », témoigne David Guyot, qui a signé en juillet

2016 un partenariat avec la FinTech d'affacturage 2.0. Un autre partenariat a suivi en septembre, avec la plate-forme de crowdlending à destination des PME Bolden. « Nous pourrions demain nous associer avec d'autres plates-formes de financement participatif à la recherche de projets, explique le fondateur. Assurer le suivi des clients entreprises qui n'ont que très ponctuellement besoin d'un prêt est un exercice qui n'intéresse pas spécialement les FinTechs du financement. En tant que distributeur, nous avons pour vocation de pousser les entreprises à faire appel à nous régulièrement pour leurs différents besoins. Pandat ne produit pas le service financier mais le vend. Nous sommes comme les supermarchés : une force de vente externalisée. Cela vaut aussi pour nos relations avec les banques. »

ANYTIME, « BANKING AS A SERVICE »

Pour Anytime, l'enjeu est plus large. La FinTech belge [1] propose depuis 2012 un compte de paiement associé à une carte Mastercard ainsi qu'un certain nombre de services de paiement et d'encaissement (M-POS, paiement par SMS et e-mail...). Elle s'ouvre aujourd'hui à de nouveaux services produits par d'autres FinTechs. « Nous sommes en train de finaliser un partenariat avec une offre d'affacturage, explique Bruno Gloaguen, directeur général d'Anytime. Nos clients pourront faire financer leurs factures sans quitter notre interface que nous connecterons à l'API de notre partenaire. » Mais l'ouverture aux FinTechs se fait aussi dans l'autre sens, à travers la propre API d'Anytime. « Dans les mois qui viennent, un partenaire pourra proposer depuis son interface une connexion directe aux comptes Anytime de son client. » Ce sera le cas de la plate-forme de comptabilité en ligne Dougs, qui utilisera cette API baptisée Anytime Connect, en écho à Facebook Connect. « C'est un facilitateur de lien entre nos clients qui deviennent communs », souligne Bruno Gloaguen qui voit sa société devenir une plate-forme de type « Banking as a Service » à destination

[1] Anytime utilise jusqu'à présent la licence de partenaires britannique et belge. Une procédure pour obtenir une licence d'établissement de monnaie électronique est en cours auprès de l'autorité belge.



des FinTechs. « Nous pourrions venir par exemple enrichir les services offerts par un agrégateur, en proposant un compte et une carte », anticipe le dirigeant.

L'ELDORADO DES API ?

En Allemagne, Solaris Bank propose déjà un service similaire : la plate-forme, qui dispose d'une licence bancaire, met à disposition des FinTechs, via des API, un catalogue de services financiers (cartes prépayées, crédits à la consommation, crowdfunding, paiements entre particuliers...). Une offre similaire est proposée par la plate-forme britannique Railsbank.

Les API, solution miracle à la coopération entre FinTechs ? Pas dans tous les cas. Leur développement n'a pour l'instant pas été envisagé par Pandat par exemple : « Les volumes des leads que nous générons sont trop faibles pour l'instant pour construire des connexions aussi puissantes que les API. À quoi sert d'avoir une Porsche si c'est pour rester bloqué dans les embouteillages du périphérique ! sourit David Guyot. Mais le moment venu, ce sera très simple d'automatiser cette communication car l'ensemble des FinTechs utilise globalement les mêmes outils informatiques. Cette réactivité sera plus difficile avec les banques traditionnelles. » ■

Club
BANQUE

28

MARS
2017

de 18 h 00 à 20 h 00

LIEU

Auditorium de la FBF
18, rue La Fayette
75009 Paris

CONTACT

Magali Marchal
Tél. : 01 48 00 54 04
Fax : 01 48 24 12 97
marchal@revue-banque.fr

INSCRIPTION

revue-banque.fr/seminaires



En partenariat avec

avalooq
essential for banking



BLOCKCHAIN & ROBOTICS :

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AU SERVICE DE LA BANQUE
QUELLE EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE ?

Président de séance :

Philippe MEYER, *Managing Director*, Avalooq Innovation Ltd

Les contraintes et enjeux réglementaires

Didier WARZÉE, expert *FinTech*, ACPR

L'innovation au cœur des banques :

le développement des robots logiciels et de la *blockchain* :

- Le capital humain au cœur d'une transformation en profondeur : davantage de qualité tout en réduisant les risques
 - Pourquoi la planification fait-elle la différence entre le succès et le désappointement ?
- Philippe LIMANTOUR, *Chief Innovation Officer*, EY

Les grands enjeux sécurité, responsabilité, IA

Olivier GENTIER, président, Advize Group

Sécurité, *blockchain* et IA : quelle efficacité opérationnelle pour les établissements bancaires ?

Yves LE QUERREC, relations interbancaires, La Banque Postale, membre du groupe *blockchain*, FBF, responsable du pôle normalisation et confiance numériques, CFONB et président du comité stratégique information et communication numériques, AFNOR

EY Building a better working world

Partenaire officiel