



CHAIRE FINTECH

MATINALE FINTECH N°1

"La production de confiance
dans l'univers Fintech"

Organisée en collaboration avec l'incubateur
de l'université Paris Dauphine



La chaire Fintech a lancé vendredi 20 septembre sa première matinale sur le thème de "la production de confiance dans l'univers Fintech". Estimeo et Tripartie, deux fintechs incubées à l'université Paris Dauphine et représentées par leur présidents respectifs Florian Bercault et Victorien De Doncker étaient mises à l'honneur. Autour de la table se sont réunis également des dirigeants, managers, investisseurs, et porteurs d'innovations du Credit Agricole CIB, Mazars, Société Générale, Elaia, Founders Factory, Finastra, le Swave et France Fintech pour apporter leurs expertises sur le sujet.

Comment installer de la sérénité dans les échanges entre les jeunes Fintechs et les grands groupes financiers (Banques, Assurances, Investisseurs, etc.) ? Telle était la question principale à laquelle ont apporté leurs éclairages les invités de la matinale. Entre un nouveau monde porteur d'idées novatrices et de garanties minimales et un monde plus installé, garant de sécurité mais sujet à des procédures rigides, la confiance est difficile à instaurer.

S'il est certain que les fintechs répondent à un réel besoin et à un marché mouvant et que certaines d'entre elles sont même prestataires de confiance (ex Tripartie), elles n'en demeurent pas moins en position de faiblesse au regard de leur ancienneté et de leur écosystème en cours de création.

“ Comment créer de la confiance lorsque l'on est une entreprise de 6 mois à 1 an et que les grands groupes financiers nous demandent un historique sur 5 ans ? ”

Le manque d'indicateurs clés de performance et de bonnes pratiques rend la confiance difficile à évaluer et à établir. Les Fintechs se heurtent alors, par exemple, très rapidement à des procédures d'achats difficiles à honorer dans leurs relations avec les grands groupes.



-S'associer pour grandir
-Assouplir pour innover
-Sensibiliser pour collaborer
-Réglementer pour faire émerger un modèle national

Pourtant nous avons dépassé la question de « qui va manger qui », il ne fait aucun doute qu'un partenariat Fintech - Banque crée de la valeur profitant aux deux parties. Les acteurs financiers, de leur côté, gagneraient certainement à assouplir leurs procédures et à devenir facilitateur de l'innovation. Les Fintechs, quant à elles, devraient clarifier leurs règles en permettant plus de transparence sur leurs objectifs et leurs moyens tout en gardant à l'esprit que la confiance est fragile.

“ **La confiance est au cœur de tout le système y compris bancaire. Pour une banque une faille c'est très grave, pour une fintech c'est mortel.** ”

Le système financier repose sur deux éléments fondamentaux qu'il tente de protéger : l'argent et les données. Le caractère sacré de l'argent dans certaines cultures, avancé par les grands acteurs et motivé par les divers cas de fraudes qu'a connu le système financier ne suffit pas à expliquer les difficultés d'établissement de la confiance. La donnée représente le principal point à prendre en considération aujourd'hui. En fonction du type de données, de transactions, et d'acteurs la confiance varie. Côté consommateur, nous retrouvons un comportement extrêmement mouvant par rapport à la donnée. Cette dernière a un prix. Bien que nous connaissons des périodes d'enthousiasme chez les jeunes à l'égard des nouvelles tendances, ils n'en demeurent pas moins toujours prudents, gardant pour la plupart un pied dans l'offre financière traditionnelle. Il ne faut pas confondre non plus ignorance et indifférence du consommateur. Si, pour le moment, il ne manifeste pas grand intérêt pour le traitement de ses données, ce ne sera sans doute pas le cas dans quelques années face à un public de plus en plus averti.

“ **Une solution pour les fintechs reposerait dans l'équation BtoB / BtoC.** ”

L'une des solutions à cette équation de confiance reviendrait à introduire des paramètres forts pour « montrer pattes blanches ». A la place de l'approche frontale des débuts, les Fintechs peuvent tisser des partenariats avec des grands comptes (Incubateurs, financeurs) afin d'apporter une certaine forme de garanties préalables. La deuxième solution pourrait être d'assoir d'abord sa réputation dans le BtoC avant de s'attaquer au BtoB sans sous-estimer le travail que cela implique ; rappelons que 83% des français ne connaissent pas les fintechs. Il faut rassurer et garantir que les fintechs sont capables de protéger leurs informations.

“ **Nous rencontrons souvent des gens non décisionnaires qui ne savent pas quelle marge accepter.** ”

Il est important de souligner que tout projet repose sur deux piliers : un investissement et une équipe. Au-delà de la confiance qui doit s'instaurer entre les membres des deux parties, il est primordial que les acteurs financiers puissent sensibiliser leurs équipes, quitte à créer des cellules spécialisées sur le sujet fintech et de mettre en place des indicateurs adaptés.

“ **Les fintechs françaises se vendent bien à l'étranger mais souvent pas cher. La menace des GAFA est toujours présente.** ”

Il faudrait également faire émerger un modèle français et européen de partenariat et de production de confiance, permettant de valoriser l'expertise nationale et de contrer la menace des GAFA. La lenteur d'apparition des champions français ou européens est souvent imputée à une réglementation défavorable et à une question identitaire encore non tranchée. Si pour la première un mouvement global pourrait suffire à faire réviser les textes (comme cela a été le cas pour le crowdfunding ou l'open banking), pour la seconde, en revanche, il faudra arriver à dépasser la question « sommes-nous d'abord français ou européens ? ». La mise en concurrence et l'émergence de champions français sur l'échelle européenne est un passage nécessaire pour la création d'un modèle national fort qui contribuerait à l'émergence de ses propres champions.

Produire de la confiance au niveau européen suppose de s'interroger sur la concurrence réglementaire exercée par certains pays. L'obtention d'un passeport bancaire européen doit produire de la confiance et non pas susciter le doute devant une réglementation à géométrie variable. Cela suppose également de dépasser certaines particularités nationales comme celles qui concernent le partage des données positives.

En conclusion, de nombreux points d'optimisme ont émergés de cette discussion sur la production de confiance, mais un optimisme exigeant qui impose de dépasser certaines barrières encore présentes.