

— Fintech 100

RAPPORT FINAL – MARS 2022



1 Qonto	26 Silvr	51 Ecotree	76 Paylead
2 Payfit	27 Mon petit placement	52 Coinhouse	77 Finexkap
3 Younited Credit	28 MoneyTrack	53 October	78 Joko
4 Ledger	29 Eloa	54 QuantCube	79 Smile & Pay
5 Alan	30 RollingFunds	55 Acasi	80 Cdlk
6 Shift Technology	31 Lovys	56 Tiime	81 Skaleet (TagPay)
7 Swile	32 Tinubu Square	57 Trustpair	82 Sharegroop
8 Lyra Network	33 Obat	58 +Simple	83 Aston iTrade Finance
9 Lydia	34 Luko	59 PayGreen	84 Kresus
10 Descartes Underwriting	35 Pixpay	60 Sba Compta	85 Climb
11 HiPay	36 Famoco	61 SlimPay	86 Wity
12 Agicap	37 Pretto	62 Jenji	87 Particeep
13 Spendesk	38 iPaidThat	63 Sesamm	88 Kard
14 Sidetrade	39 Score & Secure Payment	64 Profideo	89 Tempo
15 Leocare	40 Linkurious	65 Bankin' - Bridge	90 Fintecture
16 Pigment	41 Alma	66 Zaion	91 Bleckwen
17 Manymore	42 Monisnap	67 Assurup	92 Dreamquark
18 Pennylane	43 Lyf Pay	68 Acheel	93 Active Asset Allocation
19 Akur8	44 Easyblue	69 Libeo	94 Payutop
20 Wynd	45 Fasst	70 Yomoni	95 Smartpush
21 Seyna	46 Mooncard	71 Zelros	96 Flaminem
22 Wiseed	47 Lemonway	72 Tradeln	97 Lingua Custodia
23 Hoggo	48 Money Walkie (QIIP SAS)	73 Swan	98 HelloPrêt
24 Finfrog	49 JumpTechnology	74 Inqom	99 Assurly
25 Pledg	50 Expensya	75 Epsor	100 DriveQuant

_ Top 20

LEVÉE DE FONDS

1	Qonto
2	Payfit
3	Ledger
4	Shift Technology
5	Younited Credit
6	Alan
7	Swile
8	Lydia
9	Spendesk
10	Descartes Underwriting
11	Agicap
12	Leocare
13	Wynd
14	Lyf Pay
15	Pigment
16	Alma
17	Tinubu Square
18	Luko
19	HiPay
20	October

CROISSANCE

1	Ledger
2	Leocare
3	Pigment
4	Akur8
5	Pennylane
6	Seyna
7	Silvr
8	PLEDG
9	Finfrog
10	Mon petit placement
11	RollingFunds
12	Eloa
13	MoneyTrack
14	Hoggo
15	Obat
16	Pixpay
17	Lovys
18	iPaidThat
19	Pretto
20	Monisnap

CA ESTIMÉ 2021

1	Younited Credit
2	Lyra Network
3	Ledger
4	Descartes Underwriting
5	Payfit
6	HiPay
7	Qonto
8	Sidetrade
9	Lydia
10	Alan
11	Wynd
12	Swile
13	Famoco
14	Shift Technology
15	Tinubu Square
16	Luko
17	Score & Secure Payment
18	Agicap
19	Alma
20	Coinhouse

EFFECTIF

1	Payfit
2	Alan
3	Qonto
4	Younited Credit
5	Shift Technology
6	Agicap
7	Lyra Network
8	Spendesk
9	Swile
10	Ledger
11	HiPay
12	Sidetrade
13	Lydia
14	Tinubu Square
15	Pretto
16	Luko
17	Pennylane
18	Lyf Pay
19	Alma
20	Lemonway

_ Top 2 by category

**SERVICES FINANCIERS
AUX ENTREPRISES**
Payfit et Swile

ASSURANCE - ASSURTECH
Alan et Descartes Underwriting

SERVICE DE PAIEMENT PAYTECH
Lyra Network et Lydia

FINANCEMENT
Younited Credit et Finfrog

BANQUE NUMÉRIQUE
Qonto et Pixpay

REGTECH
Shift Technology et Manymore

**EPARGNE, INVESTISSEMENTS,
PLACEMENTS ET SOLUTIONS**
Wiseed et Mon petit placement

PROCESS AUTOMATION
Jenji et Zaion

CRYPTOCURRENCIES
Ledger et Coinhouse

PROPTECH
Obat et Pretto

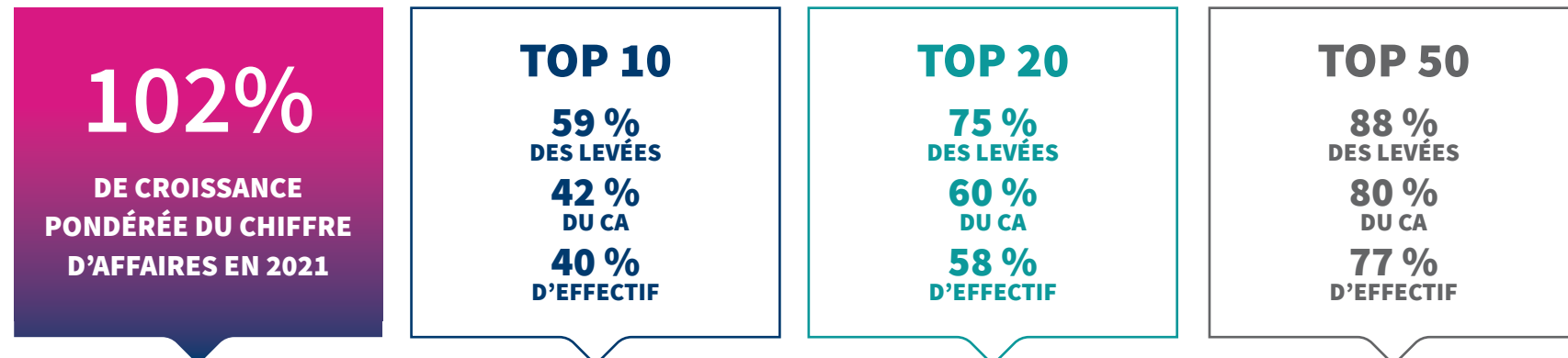
VIREMENT INTERNATIONAUX
Monisnap et Tempo

Palmarès Fintech 100

5 037
millions d'euros
**Cumul levée
de fonds** en M€

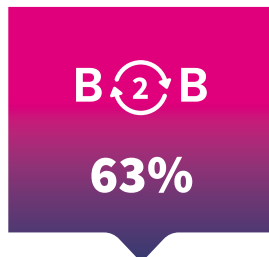
1 106
millions d'euros
**Cumul
CA 2021** en M€

10 245
employés
**Cumul
effectif** nombre d'employés

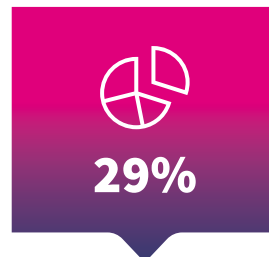


Les chiffres clés

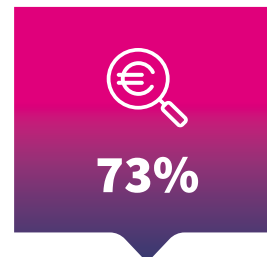
pour comprendre l'écosystème Fintech et Assurtech français



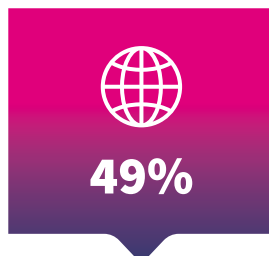
63 % des entreprises sont sur le marché BtoB.



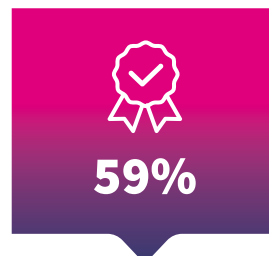
Les Fintech & Assurtech consacrent **29 %** de leur CA à la R&D.



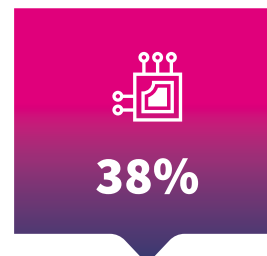
La part moyenne des revenus récurrents est de **73 %** sur les revenus totaux.



49 % disposent d'une implantation internationale.



59 % disposent d'un agrément ou d'une autorisation pour exercer leur activité.



38 % ont développé une technologie IA.



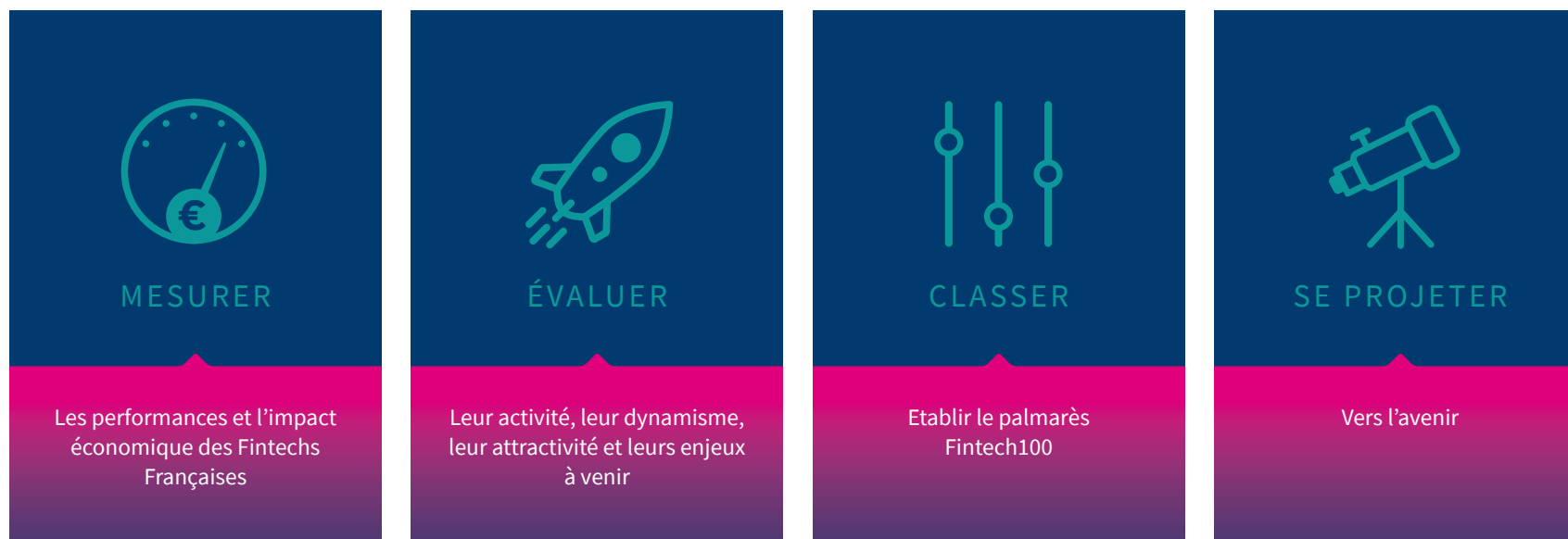
86 % des Fintech ont mis en place des partenariats, dont :

54 % avec les banques

41 % avec les start-ups

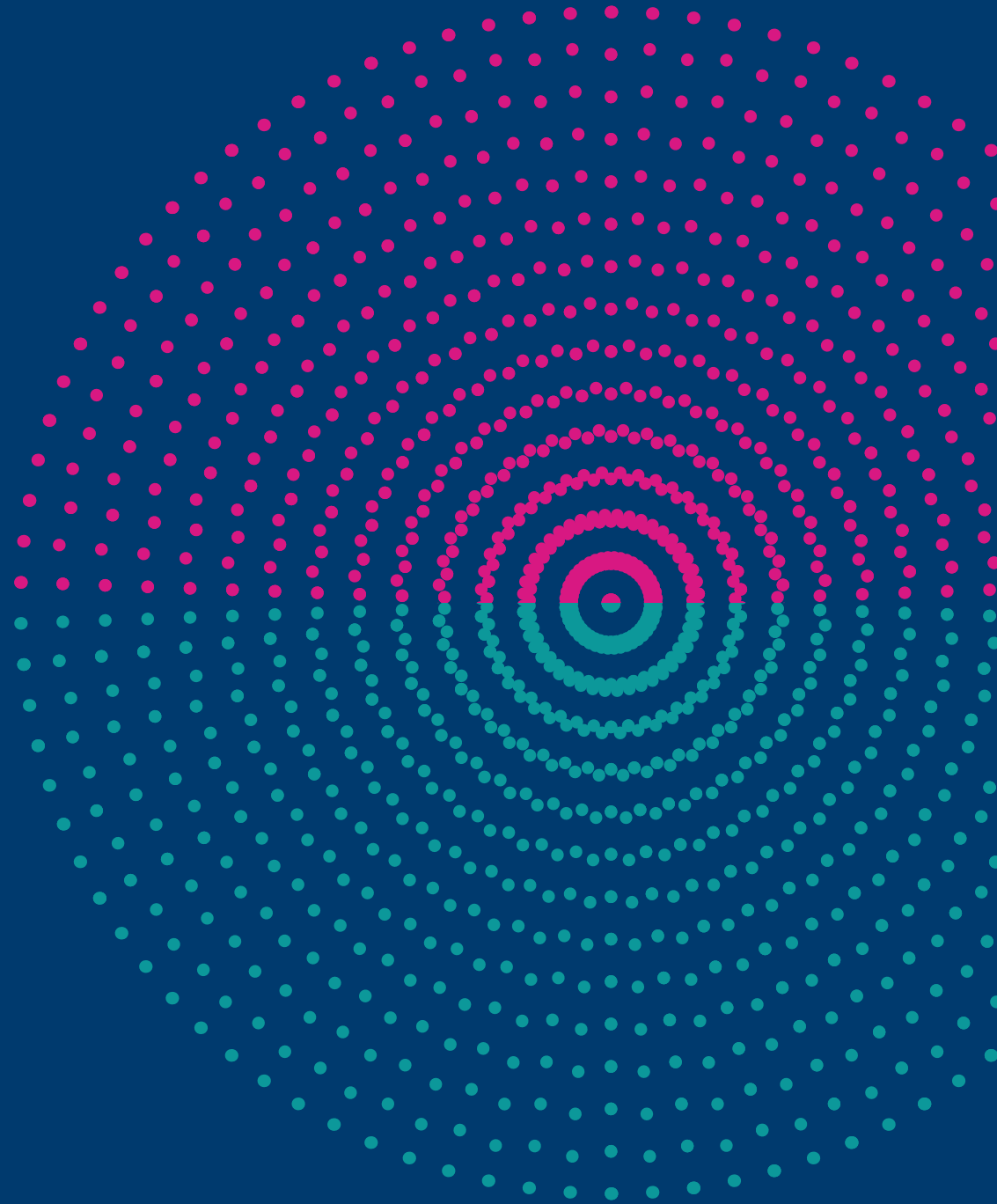
39 % avec de grands groupes

_ Les objectifs



_ Le contexte

Dans un contexte de forte
accélération des levées de
fonds, les Fintechs & Assurtechs
ont attiré 2,5 Milliards d'euros
et s'imposent collectivement
comme étant le 1^{er} secteur
du capital-innovation.



— Ce que nous mesurons



Le capital investi jusqu'à présent est-il suffisant pour favoriser l'essor de la Fintech ?



Le secteur va-t-il connaître une croissance accélérée en 2022 ?



Quel est le niveau d'internationalisation ?



Quelle est la relation des Fintechs & Assurtechs à la réglementation ?



Quels sont les principaux enjeux à court-terme ?

Le Fintech 100 c'est

Une radiographie de l'écosystème des start-up Fintechs & Assurtechs françaises

La mesure dans le temps de la performance des Fintechs & Assurtechs françaises

Un classement sur une base statistique à partir de 5 critères : la levée de fonds, le chiffre d'affaires, la croissance, l'effectif et l'efficacité du capital

Analyse quantitative évolutive permettant d'appréhender la dynamique du secteur année après année

LA MÉTHODOLOGIE

- _ Sélection d'un fichier cible de 200 Fintech & Assurtech ayant levées au moins 2 millions d'euros avant fin 2020 et/ou atteignant un niveau de CA significatif
- _ 111 entretiens digitaux et par téléphone réalisés par la Spoking Polls entre Novembre 2020 et fin janvier 2021 sur la base d'une quinzaine de questions dans différents domaines : la croissance, les politiques de l'emploi, les partenariats, la réglementation, les enjeux à venir...
- _ Desk research presse, consultation de bases de données, échanges avec des experts
- _ Etablissement par le comité de pilotage de l'étude d'un palmarès Top 100 des Fintech & Assurtech françaises (c'est à dire à majorité de capital français ou disposant d'un siège social en France) sur la base de cinq critères : le chiffre d'affaires 2021, la croissance 2021, l'effectif 2021, les fonds levés depuis la création, l'efficacité du capital (le chiffre d'affaires 2021 divisé par les fonds levés ou les capitaux propres depuis la création de la société)

_ Le comité de pilotage



**Maximilien
Nayadarou**

Directeur général
chez Finance Innovation



**Bernard Louis
Roques**

DG & co-fondateur
de Truffle Capital,
auteur de Truffle 100



**Stéphane
Hannache**

Responsable Partenariats
Ecosystème Digital,
Groupe BPCE



**Bruno
Cambounet**

Head of Research chez
Sopra Banking Software



**Isabelle
de Fraiteur**

Editeur du Groupe
Option Finance



**Eric
Ochs**

CEO chez Spoking Polls

Nos fintechs seront les garants de notre souveraineté financière



Notre souveraineté économique ne pourra se construire sans la maîtrise de nos flux financiers. C'est un élément fondamental de notre souveraineté, face à des acteurs américains et chinois puissants ou qui émergent et qui s'étendent au-delà du marché domestique. En développant nos infrastructures financières, nous garantissons à notre système économique réactivité, résilience et équilibre. Dans ce contexte, si la Fintech fait office de jeune élève, il s'agit d'un jeune élève déjà très performant ! En témoigne sa forte présence à l'international, sa croissance régulière et les nombreux partenariats déjà en place avec des institutions financières et des entreprises. Ainsi, nous avons en France

une dizaine de licornes dans ce secteur et nous poursuivons l'ambition de créer un NASDAQ français.

Pour y arriver, les défis sont de taille. Les Fintechs nécessiteront la même agilité dont elles ont fait preuve jusqu'ici, pour s'adapter à un cadre réglementaire qui va évoluer. Avec l'AMF et l'ACPR, la réglementation suivra les nouveaux usages, notamment ceux de la blockchain et des cryptomonnaies, pour garantir aux acteurs de la Fintech un environnement favorable à l'innovation, à la naissance de nouveaux acteurs et à la construction d'une infrastructure financière durable et souveraine.

Cédric O

TRUFFLE CAPITAL

La fintech, plus « tech » que « fin »



On utilise parfois le terme « tech for fin » pour désigner les Fintechs qui apportent des briques technologiques aux acteurs de la finance traditionnelle, et afin de les distinguer du BtoB auprès d'entreprises ou du BtoC. Cependant, cette désignation de « tech for fin » pourrait décrire l'industrie de la Fintech de manière plus globale.

Si les partenariats entre Fintechs et grands groupes sont déjà nombreux et matures c'est que les Fintechs apportent à ces acteurs une capacité de recherche et de développement qu'il leur est complexe d'internaliser. À l'inverse, les Fintechs sont les plus à même d'offrir cette capacité, car la technologie constitue leur cœur de métier. Mais c'est aussi leur avantage concurrentiel qui conduit indubitablement à des investissements de recherche et développement très importants. D'autant que dans certains usages où le modèle de plateforme prédomine, « the winner takes all », il devient alors crucial de grandir rapidement pour gagner le marché. Ce cercle vertueux de l'investissement (dans un contexte macroéconomique favorable) est moteur pour l'innovation dans cette industrie à haute valeur ajoutée technologique.

La mutation des usages, l'accès à l'investissement et l'appétit des grands acteurs de la finance ont porté la

croissance des acteurs de la Fintech. Dans ce contexte, les recrutements ont et resteront un enjeu crucial pour les startups. En effet, elles ne sont pas les seules à se disputer les talents de la Tech. Si ces profils sont aussi demandés c'est que les connaissances et les compétences développées dépassent les seules frontières d'un secteur. D'un côté, l'application de certaines technologies comme la blockchain se concentrent encore sur le secteur de la finance, mais jusqu'à quand ? De l'autre côté, une grande partie des Fintechs reposent sur l'intelligence artificielle ; une technologie déjà utilisée dans de multiples domaines. C'est pourquoi la concurrence pour ces profils est rude, entre entreprises, startups ou même cabinets.

En réalité, la Fintech contribue au secteur de la finance en proposant des produits et services dont la valeur ajoutée est technologique. Les Fintechs sont avant tout des entreprises technologiques au service de la finance.

Bernard-Louis Roques

FINANCE INNOVATION

« L'écosystème des Fintechs en France se structure »



Finance Innovation est Pôle de compétitivité mondial créé par l'Etat en 2007. A ce titre, nous avons pour vocation d'encourager l'innovation et la recherche dans l'écosystème financier et, en particulier des start-up financières. Dans le cadre de notre mission, nous entendons notamment montrer à l'Etat que l'écosystème des Fintechs en France se structure, qu'il est important et qu'il faut continuer de l'accompagner, notamment au travers de subventions. A cet effet, nous devons aller plus loin que la seule analyse des levées de fonds réalisées chaque année sur ce secteur, et mesurer également l'évolution annuelle des Fintechs en termes de recrutement et de chiffre d'affaires ainsi que la façon dont elles utilisent leur capital. Notre participation au Palmarès Fintech100 s'inscrit dans cette démarche.

La structure de revenus des Fintechs est particulièrement intéressante et illustre bien le modèle économique qu'elles privilégient. 68% de ces dernières ont plus de 50% de leurs revenus qui s'appuie sur un modèle SaaS et donc, qui est récurrent. D'autre part, pour 79% d'entre elles, la crise Covid a eu un effet neutre ou positif. Un chiffre qui vient confirmer la résilience voire l'opportunité des entreprises digitalisées dans le contexte de la crise sanitaire. Il est d'ailleurs aussi intéressant de relever que 50 à 75 %

des Fintechs ont plus de la moitié de leurs collaborateurs R&D qui travaillent dans la Tech (plutôt que dans la Finance). D'où l'intérêt des divers dispositifs d'aide et de subvention de l'état et de l'Europe en matière de recherches, de développement et d'innovations (CIR...). Enfin, nous constatons avec surprise que l'Espagne et plus généralement les pays d'Europe du Sud sont la première destination internationale de ces Fintechs. Une tendance que nous confirme d'ailleurs Business France.

Le développement des levées de fonds va contribuer à renforcer la compétitivité de ces Fintechs mais également leur environnement concurrentiel, que ce soit en France comme à l'international. Elles sont ainsi 59% à estimer que le développement de la concurrence représente leur principal risque. 39% des Fintechs considère par ailleurs que l'évolution réglementaire, son suivi et les mises en conformité qui en découlent représente un risque et surtout, un coût. Enfin, le recrutement de talents spécialisés en nouvelle technologie notamment représentent également un enjeu de taille.

Maximilien Nayaradou

SOPRA STÉRIA

« Ce palmarès démontre que les fintechs sont prêtes »



En 2021, nous avons interrogé près d'un millier d'acteurs du secteur financier dans le monde afin d'évaluer leur maturité en matière d'économie digitale. Il en résulte notamment que l'expérience client constitue leur priorité (72%). Si ce résultat n'est pas très étonnant en regard d'autres études et analyses, il est encore plus intéressant de constater que pour la majorité des leaders (52%), créer un écosystème de partenaires est la première clé d'amélioration de la satisfaction des clients et de leur fidélité.

Par ailleurs, et pour des raisons bien compréhensibles, la crise sanitaire a déclenché une accélération spectaculaire de l'évolution du secteur financier vers l'économie digitale. Ainsi, dans ce contexte d'évolution hyper rapide des technologies et des opportunités qu'elles permettent, nos activités tant de conseil que de développement de produit et de solutions doivent intégrer l'écosystème des fintechs.

Cela suppose la meilleure appréhension possible de la valeur apportée par les acteurs de l'écosystème. A cet égard, la conception même du Palmarès Fintech100 offre un éclairage unique : il va au-delà de l'indicateur de levée de fond auquel le concept de « licorne » est directement attaché depuis plusieurs années pour aller sur la création de valeur proprement dite.

Il vient ainsi compléter nos approches stratégiques de co-crédation de valeur tant dans l'intégration technique et commerciale de partenaires que d'animation d'un écosystème d'innovation dans la finance, comme notre initiative Sopra Steria Ventures ou encore notre investissement dans les standards d'Open Finance.

Cette première édition du Palmarès présente le niveau impressionnant dont la fintech Française est capable de faire preuve, notamment en termes :

- D'expertise technique
- De valeur dégagée, l'ensemble de leurs revenus représentant plus de 10% de l'ensemble du secteur du logiciel toutes industries confondues
- De maturité des fintechs à nouer des partenariats, notamment commerciaux

Quand notre récente étude de maturité du secteur financier dans le monde démontre la nécessité des banques à devoir faire évoluer leurs modèles opérationnels pour collaborer avec leur écosystème, ce palmarès démontre que les fintechs sont prêtes. Et ce non pas pour disrupter les acteurs rationnels, mais pour enrichir l'écosystème.

Nicolas Aidoud

GROUPE BPCE

« Lorsque nous recommandons les services d'une fintech, nous engageons systématiquement notre réputation et notre responsabilité »



Depuis ces dernières années le Groupe BPCE est entré dans une démarche d'accélération de sa dynamique d'innovation et d'open banking pour continuer de proposer la meilleure offre de services à ses clients. Nous avons inscrit cette priorité dans notre nouveau plan stratégique et nous ambitionnons d'embarquer 40 nouveaux partenaires actifs et innovants d'ici 2024.

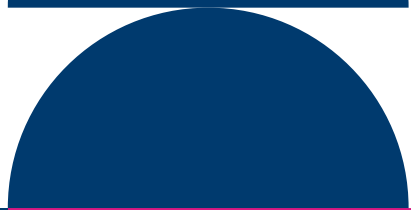
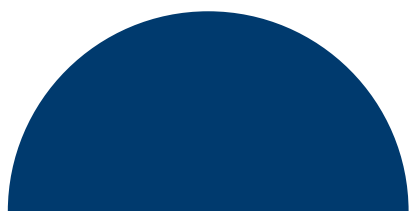
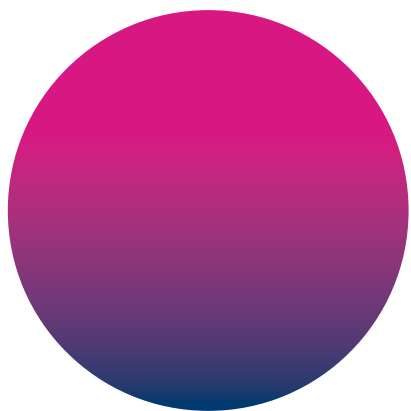
Nous sommes convaincus que pour innover et répondre aux nouveaux besoins de nos clients - voire les anticiper - nous devons travailler avec les acteurs qui contribuent le plus aujourd'hui, à accélérer l'innovation dans notre secteur d'activité. Et ces acteurs ce sont les fintechs et assurtechs. Il y a chez eux un investissement important en Recherche & Développement et de véritables innovations.

Nous sommes également convaincus que notre collaboration avec ces fintechs et assurtechs devra se faire – pour réussir et créer de la valeur ajoutée partagée - sur la base de partenariats « gagnants – gagnants ». Nous veillons donc à trouver pour chaque partenariat mis en place, un véritable équilibre entre les enjeux de chacune des parties prenantes. C'est le cas par exemple, de notre partenariat technologique avec Meniga, leader mondial dans le domaine des solutions bancaires digitales, ou de notre partenariat avec IPaidThat, fintech spécialisée dans le pilotage de la gestion financière des TPE et PME. Nous essayons toujours de voir, comment avec les fintechs, nous pouvons apporter de nouveaux services à nos clients qui correspondent à la fois aux marqueurs d'un service qu'une banque doit offrir à ses

clients et aux marqueurs du digital en termes d'expériences client, afin qu'elles répondent aux meilleurs standards du marché. Notre ambition est toujours de faire en sorte, que tous nos clients bénéficient de services optimisés, avec une facilité d'usage et une sécurité maximales. En d'autres termes, qu'ils soient satisfaits et qu'ils continuent de nous faire confiance. Lorsque nous recommandons - ou que nous présentons - les services d'une fintech à nos clients, nous engageons systématiquement notre réputation et notre responsabilité de tiers de confiance. En s'associant au nouveau Palmarès FinTech100, qui offre une vision collective et inédite des fintechs, le Groupe BPCE a souhaité enrichir sa compréhension de ce qui se passe sur le marché des fintechs et assurtechs et identifier ses dynamiques et opportunités de partenariats.

En tant que partenaire de ce premier Palmarès - sous l'égide du pôle de compétitivité mondial Finance Innovation - je me félicite des bons résultats qu'il révèle. Ce qu'on y voit tout d'abord c'est que 86% des fintechs et assurtechs ont déjà mis en place un partenariat avec un acteur institutionnel ou un grand groupe. Ensuite, c'est que 54% de ces partenariats ont été réalisés avec un groupe bancaire. Enfin, 88% de ces partenariats ont été de nature commerciale. Et tout cela c'est une bonne chose car c'est collectivement que nous contribuerons à la mise en valeur de cet écosystème, en France et en Europe.

Frédéric Burtz



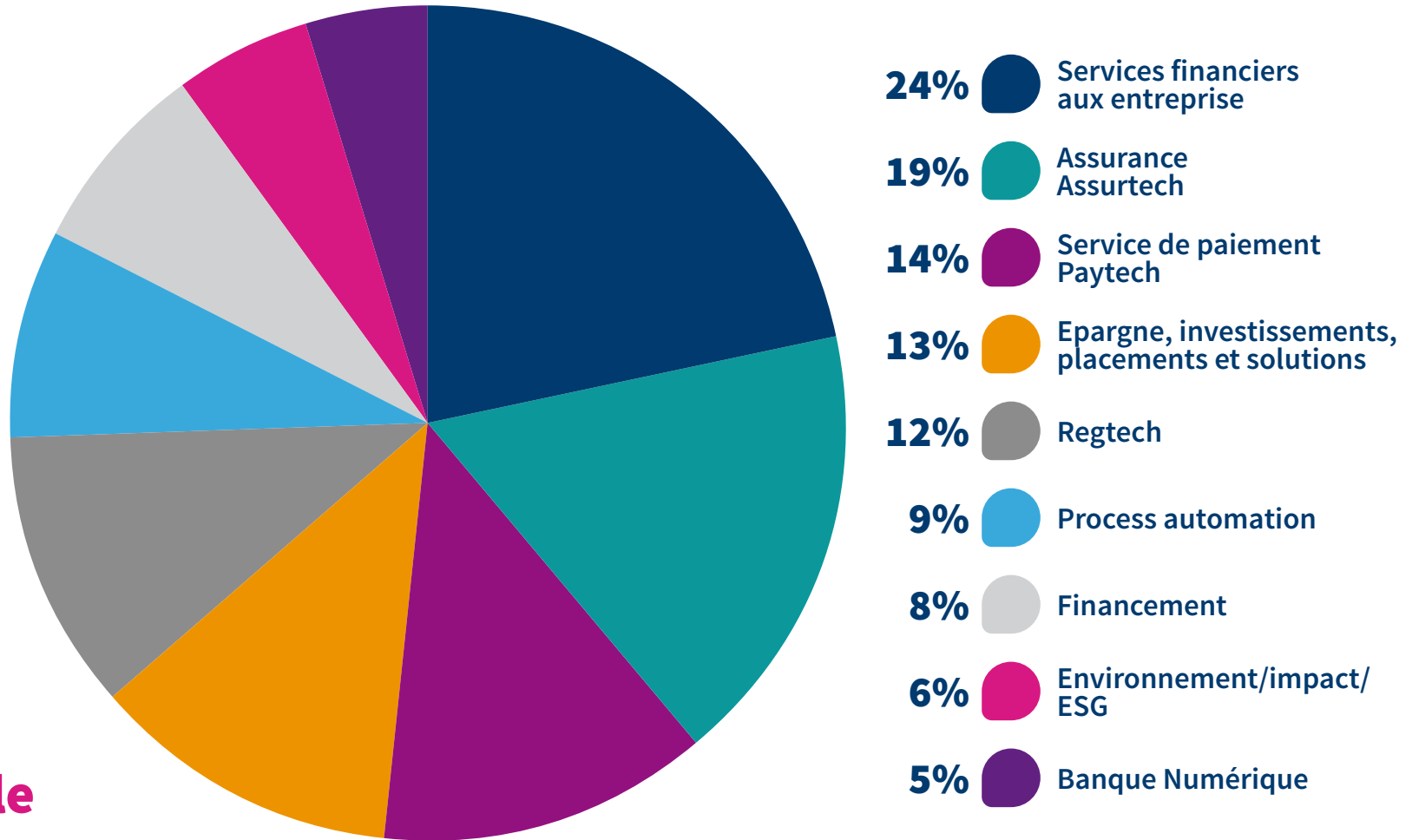
— Résultats de l'étude

PALMARÈS FINTECH100 | 2021

PARTIE 01

– Quels usages, services, technologies ?

— Activité principale



_ Marché adressé



_ Typologie de clientèle



_ Technologies cœur



PARTIE 02

— Croissance, revenus et investissements

_ Quelle croissance en 2021 ?

8%
MOINS DE 10%

5%
DE 10% À 20%

8%
DE 20% À 30%

6%
DE 30% À 40%

13%
DE 40% À 50%

46%
PLUS DE 50%

14%
N'EXISTAIT PAS

_ Quelle croissance attendez-vous en 2022 ?

2%
MOINS DE 10%

2%
DE 10% À 20%

11%
DE 20% À 30%

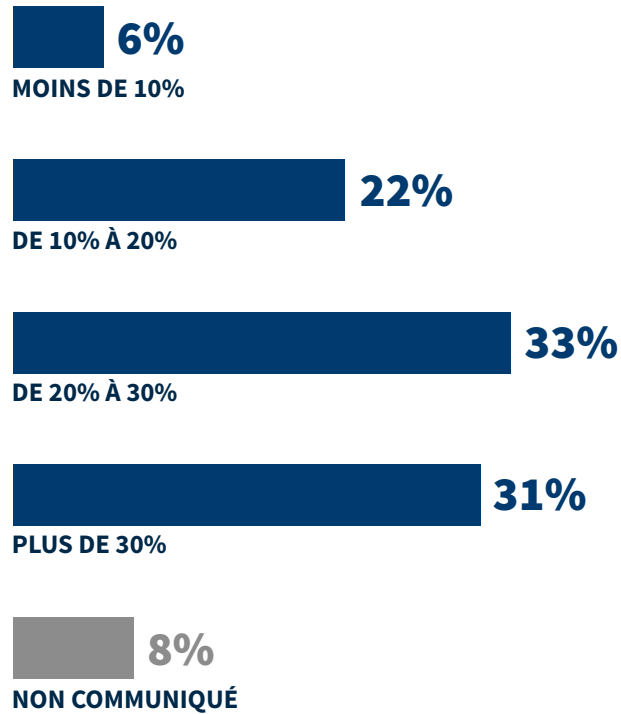
5%
DE 30% À 40%

20%
DE 40% À 50%

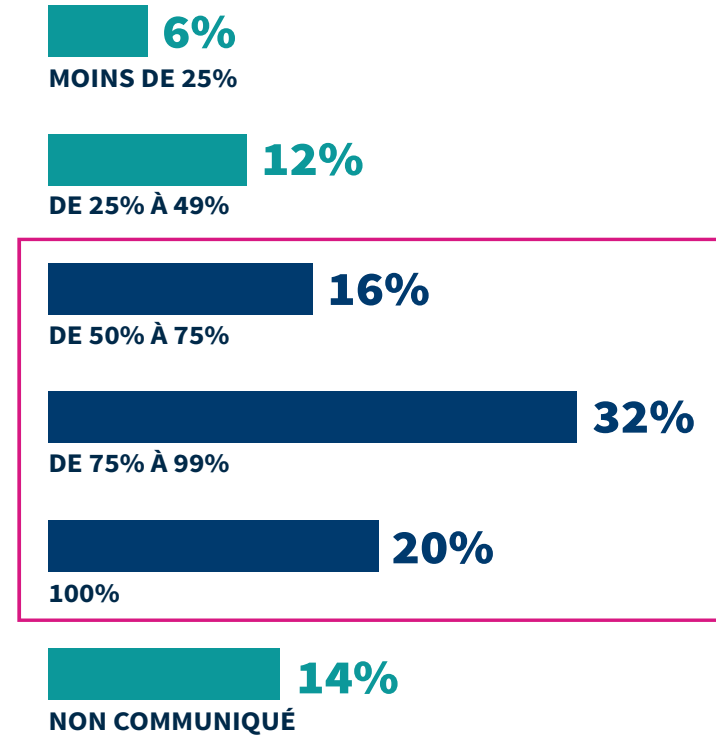
55%
PLUS DE 50%

6%
N'EXISTAIT PAS

_ Pourcentage du chiffre d'affaires consacré à la R&D ?



_ Part des revenus récurrents par rapport au Chiffre d'Affaires total ?



PARTIE 03

_ Internationalisation

_ Votre société dispose-t-elle d'une implantation internationale ?

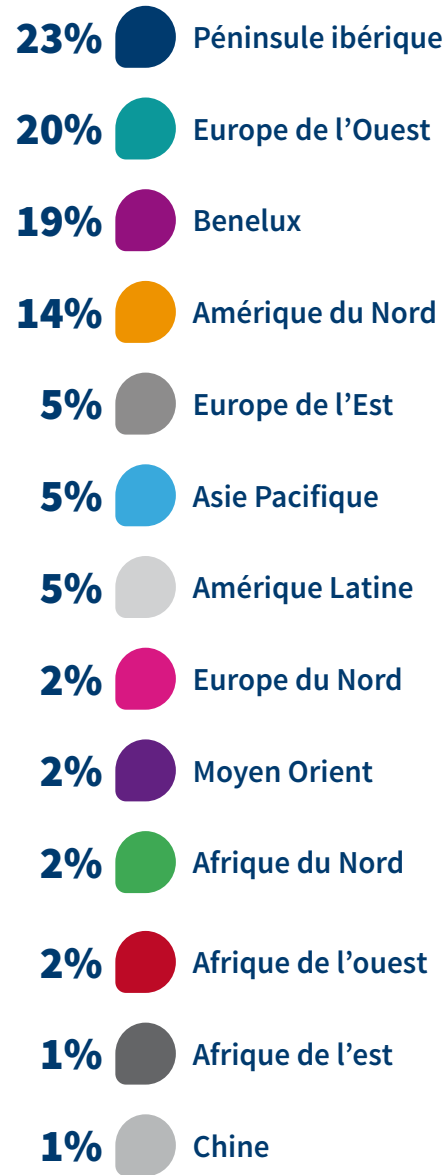
(hors site de développement informatique)

49%
OUI

-

50%
NON

Base : 111 entreprises



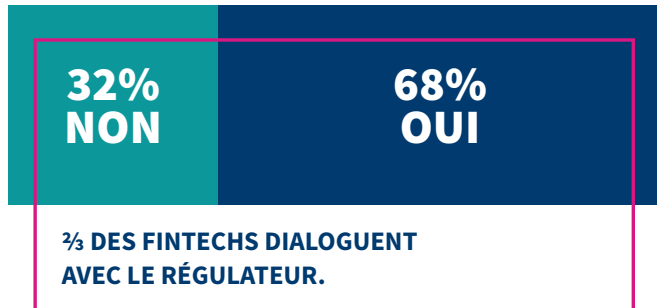
_ Dans quelle(s) zone(s) géographique(s) ?

Base : 54 entreprises implantés à l'international

PARTIE 04

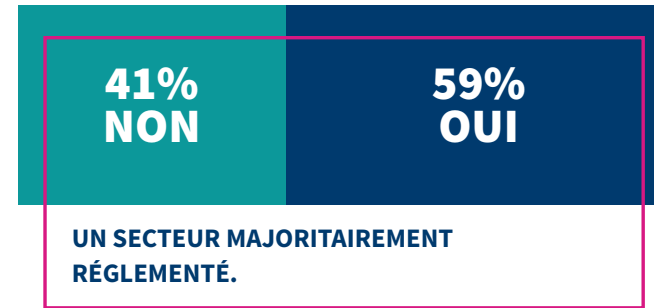
_ R glementation

_ Etes-vous en contact avec un régulateur (AMF, ACPR, ..) dans le cadre de votre activité ?



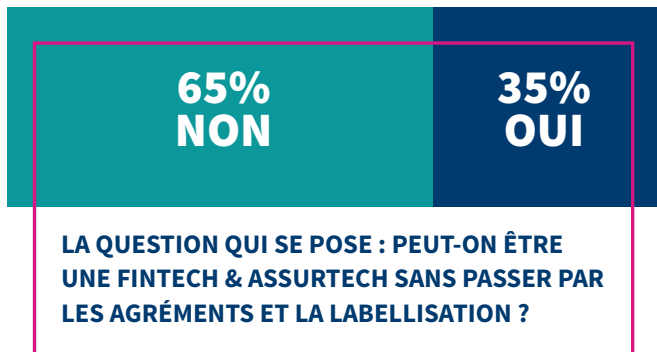
Base : 111 entreprises

_ Votre entreprise dispose-t-elle d'un agrément ou d'une autorisation pour exercer son activité ?



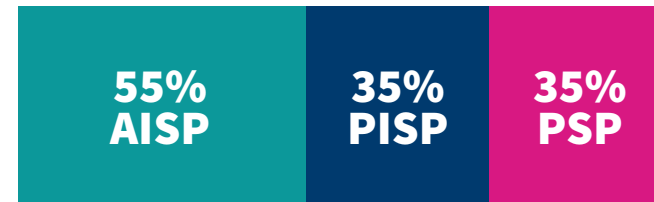
Base : 111 entreprises

_ Si non, cherche-t-elle à obtenir un agrément lié à son activité ?



Base : 65 entreprises

_ Votre entreprise dispose-t-elle d'une des licences suivantes (PSD2)



Base : 20 entreprises (base faible)

PARTIE 05

— Quels sont les enjeux pour 2022 ?

- 1 L'EMPLOI
- 2 LES PARTENARIATS
- 3 L'ACCOMPAGNEMENT
- 4 LES DÉFIS
- 5 LES ATTENTES

1 L'EMPLOI

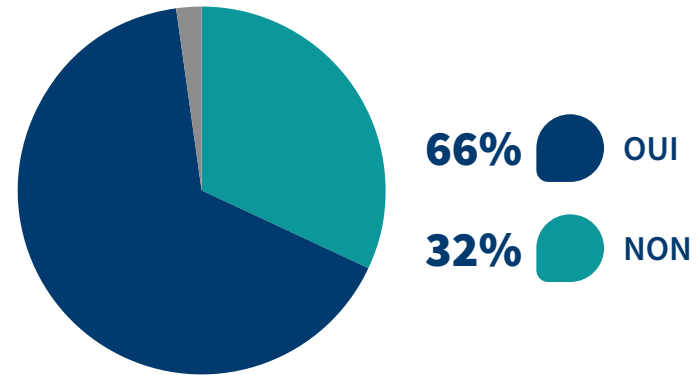
Au sein de vos effectifs, quelle est la part des emplois tech ?

Base : 111 entreprises



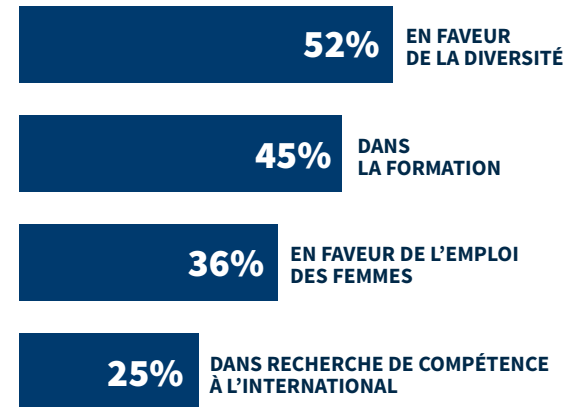
Votre entreprise a-t-elle pris des engagements particuliers en termes d'emploi ?

Base : 111 entreprises



Si oui, dans quel(s) domaine(s) ?

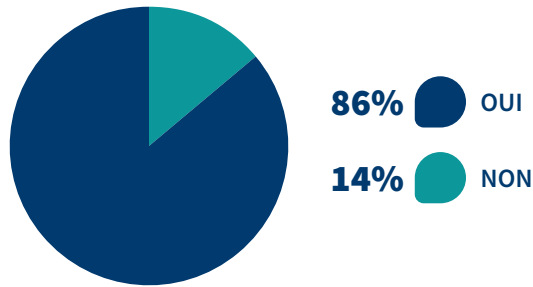
Base : 73 entreprises ayant pris un engagement



2.1 LES PARTENARIATS : LE BESOIN D'UNE RELATION COMMERCIALE FORTE

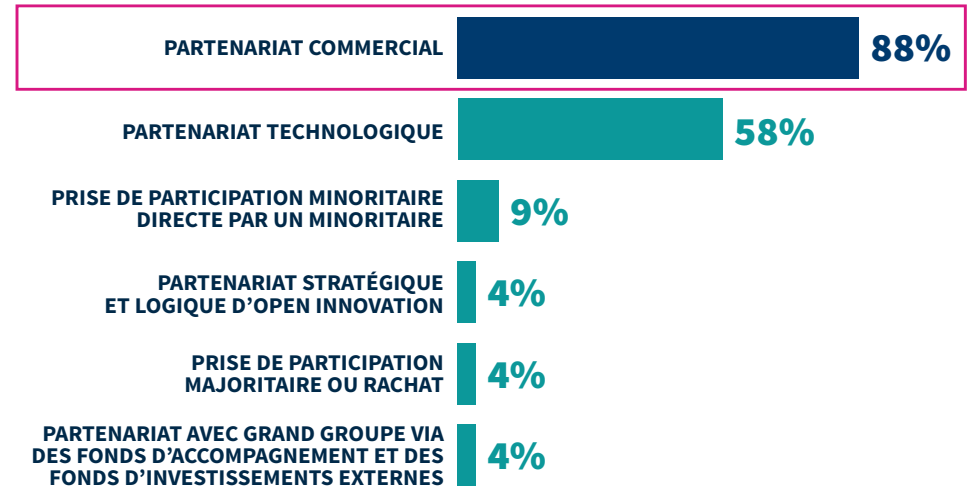
Avez-vous mis en place un ou plusieurs partenariats avec un acteur institutionnel ou un grand groupe ?

Base : 111 entreprises



Si oui, dans quelle(s) catégorie(s) classez-vous votre partenariat ?

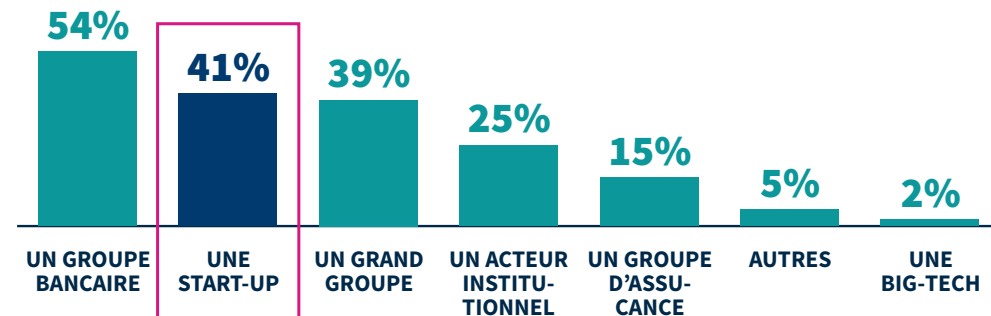
Base : 95 entreprises ayant mis en place un partenariat



2.2 LES PARTENARIATS : DE L'IMPORTANCE DE LA FLUIDITÉ DE LA RELATION ENTRE START-UP DANS L'ÉCOSYSTÈME

La relation entre start-up au cœur des problématiques de partenariat.

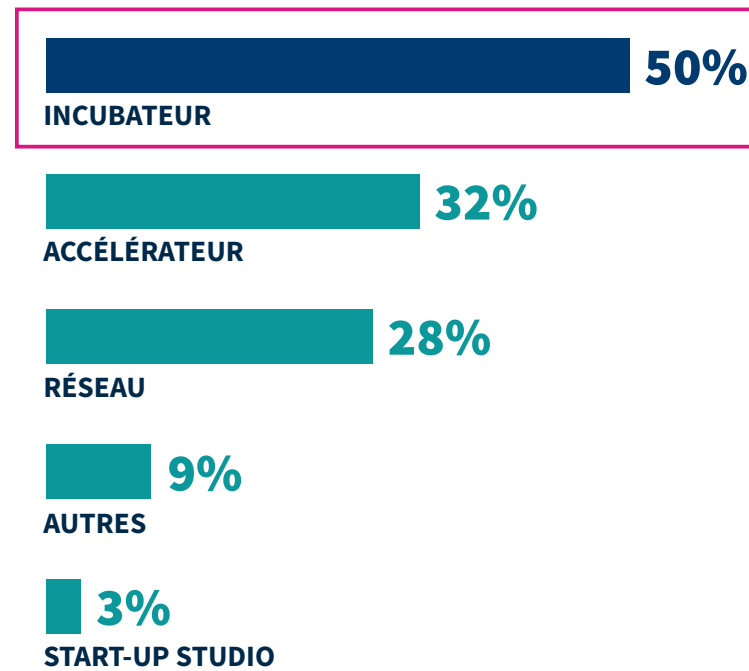
Base : 95 entreprises ayant mis en place un partenariat



3 L'ACCOMPAGNEMENT

Rôle critique des incubateurs

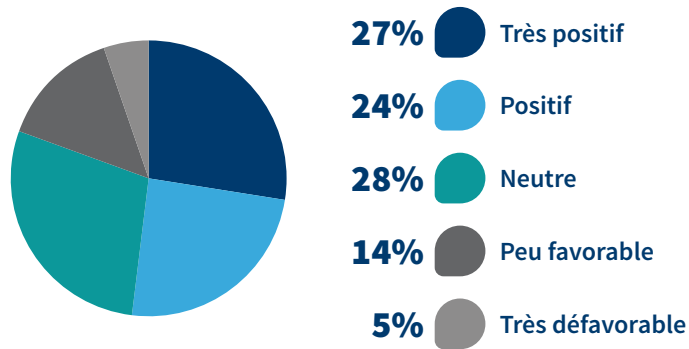
Base : 111 entreprises



4 LES DÉFIS

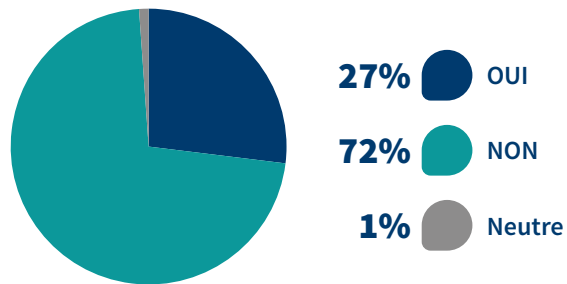
Quel impact a eu la crise sanitaire sur le développement de votre activité ?

Base : 111 entreprises



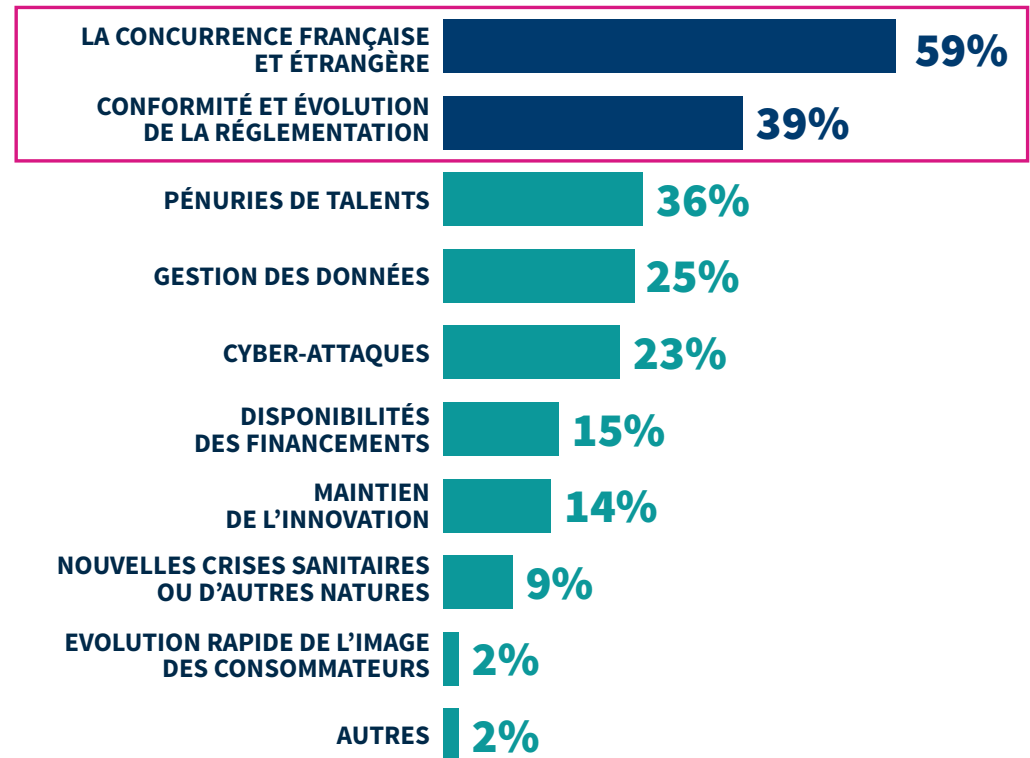
L'activité de l'entreprise est-elle encore affectée par la crise ?

Base : 111 entreprises



Principaux défis : la concurrence, la réglementation, la pénurie de talents

Base : 111 entreprises

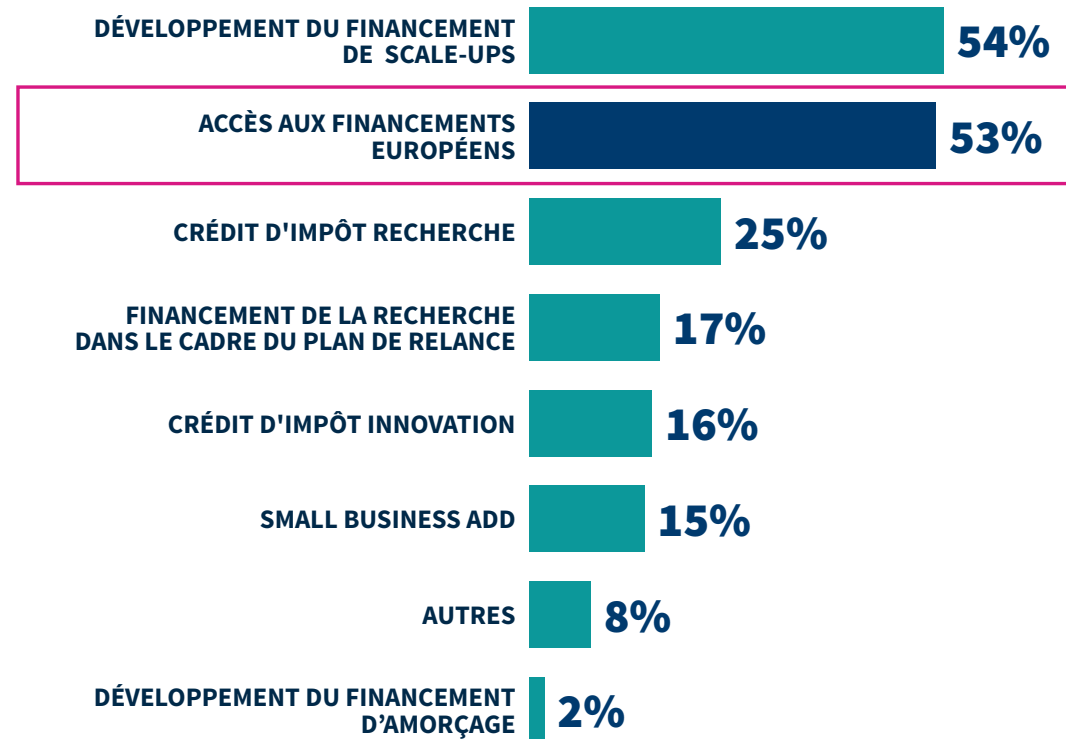


5

LES ATTENTES

**Principales attentes :
financement de scale-ups
et accès aux financements
Européens**

Base : 111 entreprises



Merci à toutes les start-up Fintech
et Assurtech françaises qui ont accepté de participer
à ce 1^{er} Palmarès et d'avoir répondu à l'étude.

CONTACTS

Maximilien NAYARADOU – Finance Innovation
maximilien.nayaradou@finance-innovation.org

Bernard-Louis ROQUES – Truffle Capital
bernie@truffle.com