

Open banking, environnement...

6 FinTech à suivre de près

Présente au Money 20/20 à Amsterdam, la rédaction Maddyness a laissé traîner ses oreilles dans les allées du salon dédié aux acteurs de la finance. Voici 6 startups, françaises et britanniques, de l'open banking à l'impact environnemental., qui méritent d'être suivies de près dans les prochains mois.

Temps de lecture : minute

23 septembre 2021

Money20/20 Europe a repris ses quartiers à Amsterdam (Pays-Bas) entre le 21 et le 23 septembre 2021. Après une édition numérique l'an passé, le salon dédié à l'industrie du paiement a gardé sa raison d'être : permettre aux acteurs du secteur d'échanger afin de nouer partenariats et relations commerciales. En parcourant les allées, *Maddyness* a repéré quelques entreprises participantes qui pourraient prochainement faire du bruit en France – pour diverses raisons. Tour d'horizon.

Greenly

Greenly développe une API pour permettre aux FinTech et aux banques de mesurer les émissions carbone associées à chaque paiement. Sur la base d'indicateurs fournis par des institutions telles que l'Ademe, Eurostat ou bien l'IEA, la startup donne une batterie d'informations avec les derniers standards connus et dispense des conseils à destination des utilisateurs finaux. Ces particuliers, clients des sociétés clientes de Greenly, peuvent ainsi adapter leur comportement d'achat. *"Plus nous catégorisons de données, plus la granularité des conseils augmente. Ainsi, un score carbone sera meilleur si l'on fait ses courses à Naturalia*

plutôt qu'à Carrefour ou si l'on privilégie le train à l'avion" , illustre Giulia Girardi, la directrice des solutions bancaires durables. Avec six banques clientes, ce sont trois millions d'utilisateurs qui utilisent le service de la startup fondée en 2019.

Parmi les clients de l'entreprise parisienne figurent la banque BNP Paribas ou la FinTech Pixpay, avec laquelle elle sensibilise les jeunes à l'impact environnemental. Greenly propose aussi une version spécifique aux sociétés, qui ont leurs propres spécificités en matière d'émission carbone. Avec 25 employés et une récente levée de fonds de 2,5 millions d'euros, la startup nourrit de grandes ambitions. Elle se lancera dans les prochaines semaines en Italie, avant de partir à l'assaut du reste de l'Europe. *"Les banques mettent plus de temps qu'on aimerait à se mettre en mouvement, mais la prise de conscience est là"* , juge Giulia Girardi, qui rappelle la volonté de la startup de maintenir son algorithme à jour avec les dernières données scientifiques. Le but : que chacun puisse piloter son budget carbone au même titre que son budget financier.



À lire aussi

Impact, paiement fractionné... Les 5 tendances à suivre dans la FinTech

Ariadnext

Ariadnext conçoit des solutions d'identification numérique. L'algorithme de vérification, dont elle précise qu'il est "*fiable à 90 %*", est en cours de certification auprès de l'Anssi (Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information). L'entreprise est en mesure de "*capter une identité à la volée*" afin de créer "*un token réutilisable, qui permet de ne pas avoir à entrer ses informations personnelles*" pour chaque nouvel usage. "*Un peu comme une banque qui demande à son client de lui partager ses informations une seule et unique fois avant que celui-ci puisse effectuer autant de transactions qu'il souhaite*", indique Guillaume Despagne, co-fondateur et directeur général. Pour créer ledit jeton, l'utilisateur doit télécharger l'application de la société par le biais du portail France Connect sous le nom d'Yris. "*Les services compatibles sont, pour l'heure, majoritairement publics. Mais on sent que le privé prend le virage*", à l'instar de ses clients Amazon, FDJ ou PMU.

Créée à Rennes en 2010, l'entreprise a fusionné avec son homologue allemande IDnow en juillet 2021. Ce qui lui a apporté une nouvelle brique technologique, avec la corrélation entre les vidéos et les documents officiels. Au total, la société compte 300 clients à travers l'Europe et supervise quelque 70 millions de transactions chaque année. En mêlant ses 340 salariés français, allemands et, depuis peu, roumains, Ariadnext ambitionne de faire émerger un "*Airbus du KYC*" (Know Your Customer). La société juge que le "*géant européen des données sensibles*" qu'elle appelle de ses vœux prendra son sens lorsqu'un règlement européen entrera en vigueur en la matière en 2023.

Voxpay

Voxpay conçoit une solution de paiement omnicanale en vocal, par SMS, chat et email. Certifiée PCI-DSS niveau 1, la norme de sécurité la plus élevée dans l'industrie des cartes de paiement, l'entreprise permet aux

marchands de se mettre en conformité ainsi que de soigner l'expérience client. Dans les faits, certains d'entre eux demandent de leur communiquer des coordonnées bancaires à distance. L'outil de Voxpay permet d'encaisser sans que l'utilisateur n'ait à dévoiler ces dernières. Centres d'appel, agences de recouvrement, services comptables... Alors que la plupart des employés ont travaillé depuis chez eux, en dehors de locaux sécurisés, lors de la crise liée au Covid-19, la solution de Voxpay a permis de s'assurer qu'il n'y avait pas de dérives. Forte d'une casquette d'opérateur de télécommunications, Voxpay permet aussi, au-delà des canaux traditionnels, d'entrer ses coordonnées par téléphone - un cas unique en France.



À lire aussi

Spotify explique comment le paiement nourrit la relation client

La startup, fondée à Paris en 2017, dispose de 3 000 clients et affirme recevoir des demandes émanant de marchés qu'elle ne commence qu'à investir. *"Nous avons des partenariats, comme le Crédit agricole et Orange Business Services, pour vendre notre solution. Sans démarcher, des acteurs britanniques et américains nous contactent. Ces pays ont le*

service client dans le sang" , expliquent Karim Ayach et Soraya Znagui, responsable commercial et directrice des partenariats. Voxpay, qui compte 15 salariés, veut justement accélérer son internationalisation. Elle avance que sa spécificité, en tant qu'opérateur télécoms, "*réduit les coûts et la durée d'intégration*" vis-à-vis de ce que propose la concurrence. Alors qu'elle compte parmi ses clients Coyote, Roja, Oscaro ou encore Nutri&Co, l'entreprise lance de nouveaux chantiers : la numérisation de la prise de mandat SEPA, ainsi que le paiement fractionné et les voicebots pour enceintes connectées. Se fixant pour but de "*maintenir le niveau de certification*" , tout en lançant ses nouvelles solutions.

Tradeln

Tradeln développe une plateforme d'évaluation instantanée de la solvabilité des entreprises. Dans les faits, il suffit de taper le numéro de Siren de ces dernières dans le moteur de recherche afin de déterminer le risque financier d'un prospect en amont de la négociation commerciale. "*La solution permet de s'assurer que les retards de paiement ne s'accumulent pas. L'encours est précisé pour savoir si un client potentiel est surexposé*, expliquent Jean-Cédric Bekale et Jack-Hermann Ntoko, co-fondateurs de la startup, qui dispose aussi de partenariats avec des banques. *Il est possible de recouvrer les créances via une assurance crédit sur notre plateforme.*" Tradeln se voit en aide à la prise de décision, plutôt qu'en outil de délation. "*Il ne s'agit pas de pointer du doigt, mais plutôt de se baser sur des documents plus récents que des bilans souvent caduques*" , avancent-ils.

La startup n'opère qu'en France, mais prévoit déjà de s'étendre en Europe et aux Etats-Unis d'ici à 2023. "*Pour les entreprises françaises, nous devons devenir un outil de conquête commerciale à l'export*" , vantent les co-fondateurs, qui pointent l'intérêt de leur solution à l'ère du Covid-19 et des dettes contractées. Si son siège se trouve à Lille, Tradeln dispose d'une présence parisienne à Station F. Elle revendique quelque 4

000 clients, dont 2 100 utilisent l'outil au moins 4 fois par semaine. Financée par des business angels et Google Europe, la startup bénéficie de l'expertise de partenaires pour optimiser son algorithme - alimenté par des données comptables et d'autres publiques. *"Nous en sommes à 80 % d'exactitude. Cela permet aux commerciaux, qui ne sont pas des financier, d'affiner leurs choix en matière de clients"* , se réjouissent les deux co-fondateurs.



À lire aussi

La Fintech est-elle le berceau de l'innovation ?

TrueLayer

TrueLayer est un spécialiste de l'open banking. La jeune pousse britannique combine paiement, données financières et identité numérique dans le but de permettre à ses clients de développer des produits qui permettent d'améliorer la manière dont les clients consomment en ligne.

D'abord tournée vers les problématiques B2C, l'entreprise intègre des solutions de paiement instantané ou la conservation de cartes d'identité. Elle collabore depuis deux ans avec la FinTech Revolut, dont les clients profitent de ces facilités administratives. *"Beaucoup de startups se lancent en France ces derniers temps, à l'image de WealthTech et de néo-banques. Nous y comptons plusieurs douzaines de clients"* , expliquent ainsi Emma Mayer et Clément Boulais, directrice marketing et directeur national pour la France, précisant que cela s'inscrit *"dans un doublement du nombre de clients à l'échelle mondiale en l'espace de 12 mois"* . Le bureau parisien de TrueLayer, qui compte trois salariés et sert de hub commercial, va *"tripler de taille"*. Elle a levé 270 millions de dollars depuis sa création et revendique le statut de licorne, avec une valorisation d'un milliard de dollars.

Yapily

Yapily est un spécialiste de l'open banking. La startup britannique indique que quand True Layer *"se concentre sur le produit"* , avec le paiement instantané entre autres, elle se focalise *"sur la tuyauterie, l'infrastructure"*. Ainsi, le directeur commercial de Yapily pour la France et la Belgique, Mohsen Dajani, assimile l'entreprise à un *"Amazon Web Services (AWS) de la FinTech"* , capable d'assurer la connectivité avec les banques. AWS est, justement, partenaire de Yapily. La jeune pousse détaille *"placer une brique de conformité au règlement européen DSP2 au-dessus de la place de marché"* de la filiale d'Amazon. De la même manière, elle estime que sa proposition de valeur est *"tout aussi intéressante pour de structures telles que le Village by CA et le Bivouac, qui mettent à disposition des startups qu'elles incubent un socle technologique et réglementaire"*. C'est sous la forme de licences que Yapily commercialise sa solution. La startup, qui a annoncé avoir levé 51 millions de dollars en série B et recruté trois personnes à Paris, ambitionne de *"combler le fossé qui existe entre des directives*

européennes et leur mise en application dans les cas d'usage".



À lire aussi

Cédric O espère une startup dans le CAC 40 en 2025

Article écrit par Arthur Le Denn