

Banking-as-a-Service : Swan lève 37 millions d'euros pour étendre son empreinte européenne

Pour surfer sur la vague de l'open banking, Swan continue de lever des fonds. La fintech veut accélérer sa conquête européenne pour séduire davantage d'entreprises, notamment les grands comptes.

Temps de lecture : minute

13 septembre 2023

Swan veut passer la vitesse supérieure en Europe. Dans ce sens, la fintech française annonce un nouveau tour de table de 37 millions d'euros mené par le fonds Lakestar (Spotify, Revolut, Alan...). Les investisseurs historiques de la société ont également remis au pot à l'occasion de cette série B. Celle-ci fait suite à un tour de table de 16 millions d'euros bouclé il y a deux ans.

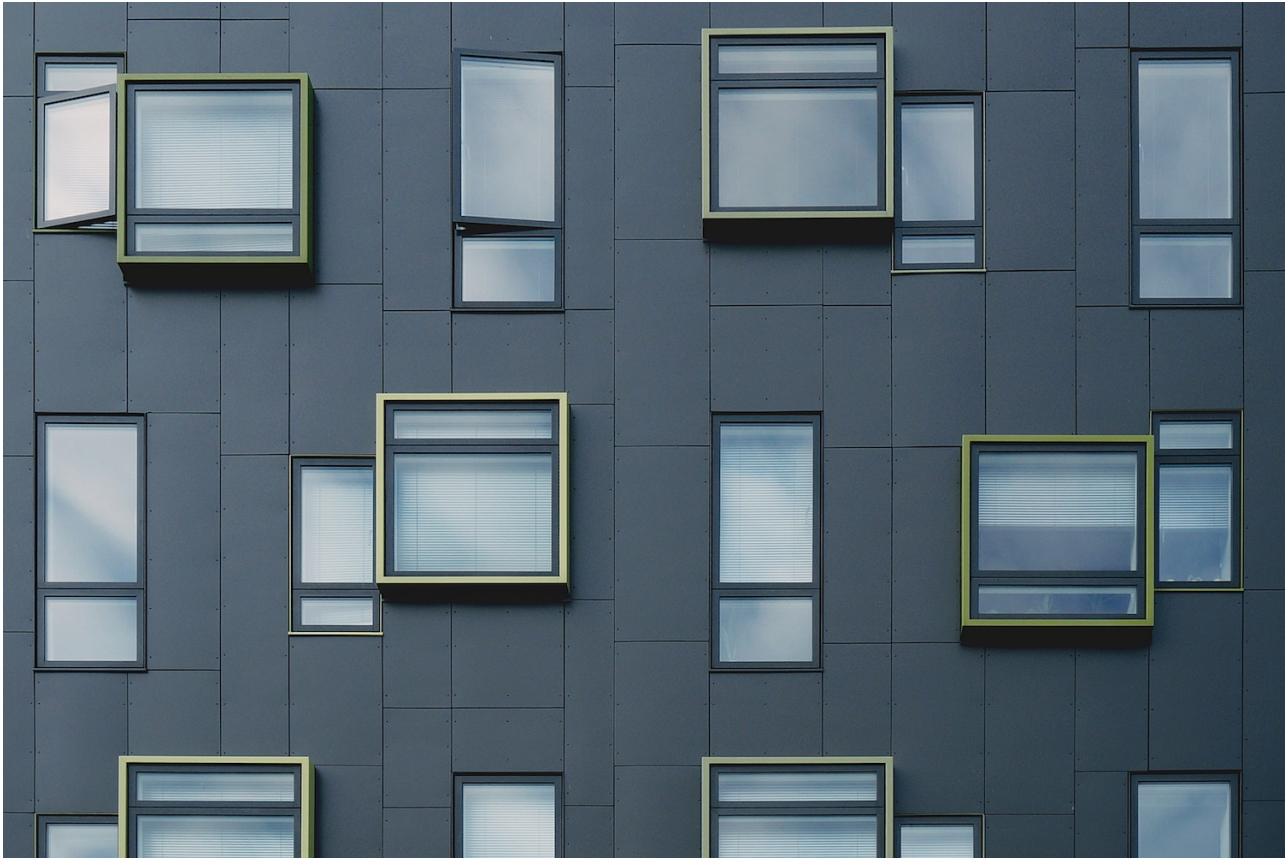
Fondée en 2019 par Nicolas Benady, Nicolas Saison et Mathieu Breton au sein du startup studio eFounders, réputé pour avoir propulsé de nombreuses solutions SaaS B2B, Swan est une plateforme de Banking-as-a-Service (BaaS). Celle-ci permet aux entreprises, notamment des marketplaces et des fintechs, d'intégrer des services bancaires dans leur offre, à l'image des comptes de paiement, des cartes physiques ou virtuelles, des virements SEPA ou encore des IBAN virtuels et locaux, et des fonctionnalités, comme le contrôle des paiements. Ces services peuvent être intégrés en marque blanche par les développeurs à l'aide des API de Swan.

Cap sur les Pays-Bas et l'Italie

A ce jour, la fintech tricolore indique traiter plus de 300 millions d'euros de transactions par mois pour le compte d'une centaine de sociétés situées dans dix pays européens. Mais la jeune pousse n'entend pas s'arrêter en si bon chemin sur le Vieux Continent, après avoir ouvert des bureaux en France, en Espagne et en Allemagne. En effet, elle prévoit de déployer ses activités aux Pays-Bas avant la fin de l'année, puis en Italie début 2024, alors que son agrément lui permet de couvrir une trentaine de pays européens.

En parallèle, Swan compte étoffer son catalogue de produits, avec l'ajout des prélèvements automatiques et des paiements par carte par exemple, pour étendre son champ d'action dans des secteurs, comme l'assurance, le voyage en ligne ou encore le commerce B2B. Cette extension de l'offre vise notamment à séduire davantage de grands comptes et à capitaliser sur l'engouement pour les logiciels et les applications métier dans la sphère bancaire.

Dans un contexte où l'émergence des fintechs a bousculé les acteurs bancaires traditionnels, la startup française estime avoir une carte à jouer pour tirer son épingle du jeu. *«Swan a l'ambition de devenir une grande banque de détail européenne. Avec un canal de distribution différent, nos distributeurs intègrent nos services bancaires en marque blanche, dans leurs produits. C'est ce qu'on appelle la banque intégrée, ou Banking-as-a-Service»*, indique Nicolas Benady, co-fondateur et CEO de Swan. *«Dans un contexte de défis actuels, les entreprises sont amenées à diversifier leurs sources de revenus tout en fournissant des solutions financières là où leurs clients en ont besoin. C'est précisément là que Swan brille en ouvrant la voie à des occasions considérables d'appliquer cette approche à différents marchés et industries»*, estime Georgia Watson de Lakestar, qui entre au conseil d'administration de la société à l'occasion de cette levée de fonds de 37 millions d'euros.



À lire aussi

Le Banking-on-demand peut-il sauver nos banques ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabron