

S'adapter à un cadre réglementaire hétérogène

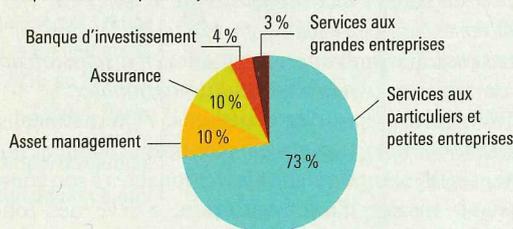
L'agrément par un régulateur est un point crucial. Etablissement de paiement depuis fin 2012, Lemonway a pu s'exporter six mois plus tard. Aujourd'hui, son offre de gestion des paiements est distribuée dans une quinzaine de pays européens. Quant au site de cagnotte Leetchi.com, d'abord agréé comme émetteur de monnaie électronique au Luxembourg, il a lancé dès 2013 dans 22 pays, grâce à son agrément comme établissement de paiement, la plate-forme Mangopay de gestion des paiements au service de l'économie collaborative.

Créer des packages de services

Au contraire des paiements, les plates-formes de *crowdfunding* qui regardent hors des frontières françaises doivent s'adapter à un cadre réglementaire hétérogène. Prêt d'Union, plate-forme de prêts à la consommation, pourtant agréée comme établissement de crédit, vient seulement de s'installer en Italie et sera présente en Espagne d'ici à la fin de l'année, des marchés proches de la France et où la concurrence est nulle. Prêt d'Union a dû lever 31 millions d'euros pour s'exporter. « *L'internationalisation est fondamentale, expose Charles Egly, son cofondateur. Elle permet d'importantes économies d'échelle en réutilisant la plate-forme technologique à l'étranger, et dégage des moyens pour le marketing et le recrutement local. L'équilibre financier sera plus rapide à atteindre.* »

Les fintech s'intéressent d'abord aux marchés de masse

Répartition des capitaux injectés dans les fintech par domaines d'activité



L'AVIS DE...

Bernard-Louis Roques, directeur général de Truffle Capital



« *Attaquer un nouveau marché demande une robustesse technique éprouvée* »

PROPOS RECUEILLIS
PAR FLORENT LE QUINTREC

Quelles conditions une fintech doit-elle réunir pour envisager un développement à l'international ?

Une *fintech* qui souhaite conquérir des marchés étrangers doit avoir démontré le fonctionnement de son produit ou de sa plate-forme, développé son marché français pour avoir une position de *leadership* et enregistrer un flux d'affaires significatif. Attaquer un nouveau marché demande une robustesse technique éprouvée, un nombre d'utilisateurs significatifs, en général au moins plusieurs dizaines de milliers, pour s'assurer que la plate-forme fonctionne en termes de contrôle des flux et que la mécanique est bien huilée. Une fois que la robustesse du modèle et l'efficacité de l'organisation sont démontrées, le régulateur peut alors délivrer à la *fintech* un passeport européen. Pour les sociétés françaises, c'est relativement facile car la réglementation française est la plus exigeante d'Europe. Il est alors possible de dupliquer son modèle dans les autres pays d'Europe.

Quelle est la marche à suivre pour développer son modèle à l'étranger ?

Les *fintech* sont généralement conçues dès le départ pour se développer à l'international sans avoir besoin de multiples ressources et effectifs, en se basant sur les économies d'échelle. Dans un premier temps, la société se tourne vers les marchés internationaux à partir de son pays d'origine. Le fonctionnement de la plate-forme doit être le même d'un marché à l'autre à la manière *SaaS (software as a service)*. Il faut en revanche que le marketing du concept de la *fintech* soit adapté aux spécificités du marché étranger. C'est pourquoi il est essentiel d'identifier d'abord des marchés à la culture et aux habitudes de consommation proches de son marché domestique.

Une implantation locale est-elle nécessaire ?

On s'adapte certes mieux en allant sur le terrain. Mais il est préférable de développer le marché étranger à partir de sa plate-forme domestique jusqu'à ce que le volume d'affaires nécessite une implantation locale. Il est par ailleurs recommandé d'attaquer les marchés les uns après les autres pour s'assurer de la pertinence de la plate-forme dans chaque pays.

Dans le prêt aux entreprises, Lendix est également en train de s'installer en Italie et en Espagne, où le besoin de financement des PME est fort, mais doit obtenir un agrément du régulateur local en Espagne. Look&Fin, présente en Belgique et en France, est la seule à exercer dans plusieurs pays sans agrément mais avec l'accord des régulateurs des deux pays, en attendant d'obtenir le statut de PSI (prestataire de services d'investissement) qui lui ouvrira les portes de l'Union européenne. L'internationalisation des plates-formes de prêt est donc encore balbutiante.

Cas particulier parmi les *fintech*, Bankin' offre ses services d'agrégation de comptes bancaires en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni sans être régulé pour l'instant, sans équipe locale mais avec une ambition européenne. « *Nous ajustons le service aux usages*

locaux avant d'aller chercher de nouveaux clients, résume Joan Burkovic, son fondateur. *La clé de notre développement, c'est de répondre le mieux possible à un besoin pour gagner une part de marché significative.* » Même démarche pour Number26, l'application mobile bancaire allemande qui, après un an d'existence, compte déjà 160.000 clients, en recrute dans sept autres pays dont la France et exerce avec l'agrément de son partenaire Wirecard. Sa stratégie est d'inclure dans sa propre application celles d'autres *fintech* offrant une excellente expérience utilisateur, comme elle l'a fait avec Transferwise, afin de créer un package de services financiers prêts à consommer. C'est sans doute la solution : le consommateur est désormais européen, il aura de plus en plus besoin de services financiers européens. ■