

Les sociétés FinTechs vont-elles tuer les banques ?

► Les petites sœurs de PayPal and Co vont-elles lancer l'assaut sur le monde bancaire ? ► Les quatre grandes institutions du pays donnent leur avis et stratégie.

Les banques. Ces monnaies alternatives évoluent à toute vitesse et la banque détient jusqu'à présent le pouvoir de la création monétaire. Cela pourrait changer dans les années à venir. C'est à surveiller de près.

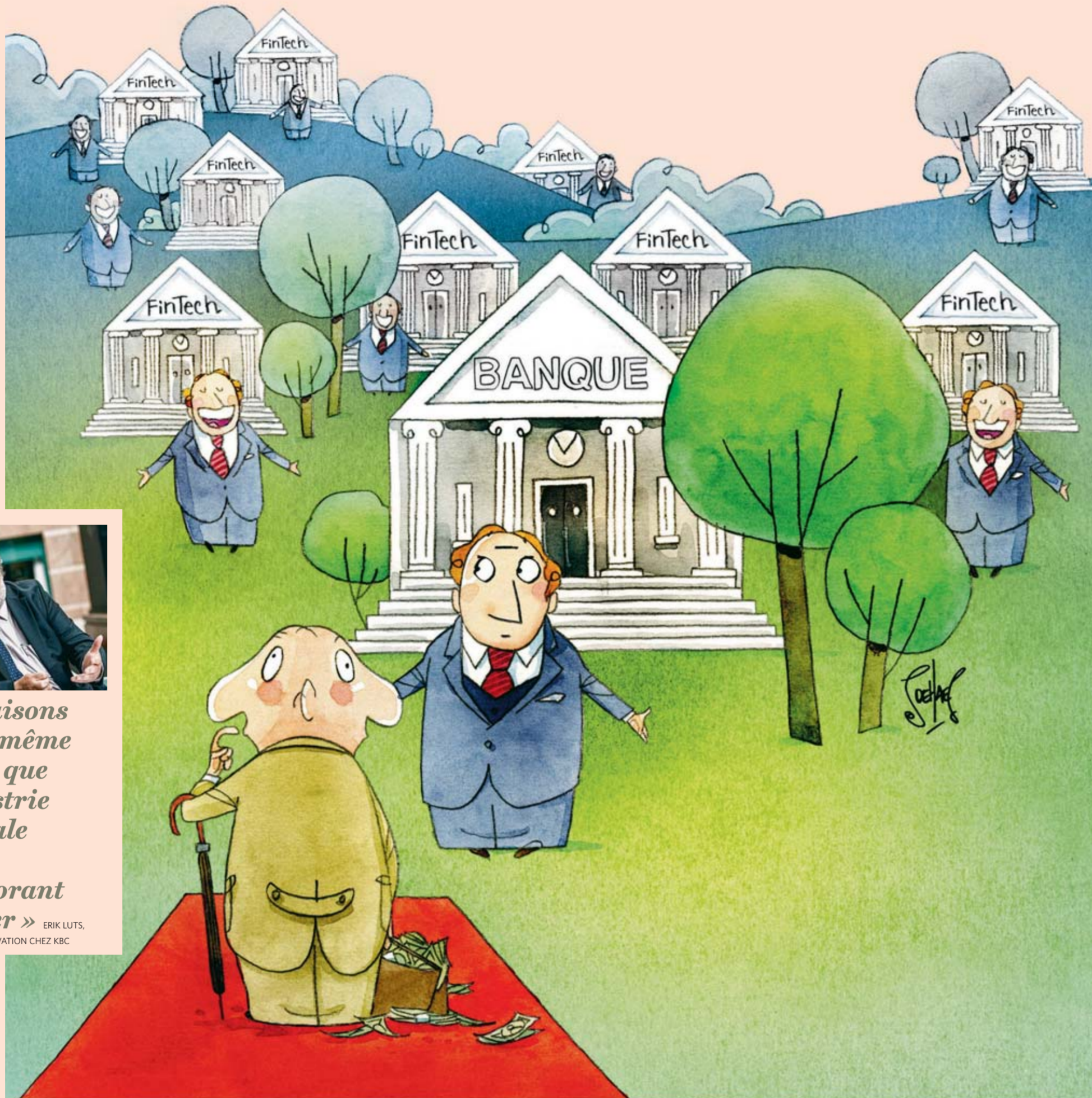
La banque, ce dinosaure
Car, en réalité, chez les banquiers, au-delà du côté sympathique et de l'image moderne que peut apporter cet univers « plus digital », on ne rigole pas avec l'évolution des FinTechs. Pas du tout. Ce que nous confirme Erik Luts, le responsable du département innovation de KBC, cette fois. « Une banque actuellement, c'est comme un McDonald's qui fermerait à 16h30 », lance-t-il, « en dehors de notre public traditionnel, plus personne ne comprend que nous soyons si lents ! » Pour ce dernier, les FinTechs vont donc révolutionner le monde bancaire et il serait bien naïf d'ignorer le phénomène : « Nous ne pouvons pas faire la même erreur que l'industrie musicale a faite avec Napster. Tout le monde s'est focalisé à l'époque sur le fait que Napster était illégal sans se rendre compte que l'entreprise avait révolutionné la musique en la dématérialisant ! ». Aujourd'hui, l'industrie musicale s'est écroulée et iTunes ou Spotify n'ont plus rien d'illégal... Chez KBC, on mise plutôt sur l'innovation en interne avec un département qui s'y consacre à plein-temps, mais l'urgence reste la modernisation de la banque. « Nos systèmes datent des années 80, les mettre à la page était la priorité ». Avec Start it @kbc. Avec Start it @kbc, un incubateur de toutes jeunes sociétés, la banque s'assure quand même un pied dans l'écosystème. Des rachats seraient-ils en vue ? « Acheter une start-up, c'est le meilleur moyen de la tuer. La banque fonctionne tellement différemment d'une jeune entreprise ! Mieux vaut nouer des partenariats ». Chez Belfius, c'est d'ailleurs ce que l'on a fait il y a quelques années en signant quelques collaborations avec de jeunes boîtes spécialisées dans l'e-commerce comme HiPay ou Mollie. Mais la stratégie est depuis floue, voire absente, l'innovation étant d'abord concentrée sur des applications mobiles et non sur une vraie « veille » du secteur.

Bitcoin, vrai danger

« Il y aura des banques qui seront prêtes et d'autres pas », constate d'entrée de jeu, le responsable innovation de BNP Paribas Fortis, Olivier Peeters. Dans la première banque du pays, on s'active en tout cas pour être à la page en matière de digitalisation, histoire de ne pas loucher le coche. En interne comme en externe. « Ces acteurs de niche ne peuvent plus être ignorés. Mais le côté rassurant, c'est que ces start-up ont surtout envie de se faire racheter », poursuit le responsable. La stratégie de BNP est donc claire : multiplier les activités liées à l'innovation et se faire, en quelque sorte, mécène de ces sociétés qui proposent des solutions innovantes en matière de paiement, de transfert d'argent ou encore de crédit afin de nouer des partenariats. Résultat : 8 « innovation hubs » installés partout en Belgique pour accueillir ces dernières, un programme interne qui permet aux employés de la banque de lancer de nouvelles solutions pour les clients, une participation dans la Co.Station, incubateur de start-up bruxellois, un partenariat avec MyMicroInvest, spécialiste belge du crowdfunding... « Via ces initiatives, la banque apprend à connaître l'écosystème en matière d'innovation financière et vice-versa », précise encore Olivier Peeters, qui insiste sur l'élan positif donné à l'institution. « C'est parfois le choc des cultures, mais ce genre de projets donne une nouvelle ambiance dans la banque, du jamais vu ». Pourtant, chez BNP, on reste prudent. « Les bitcoins et autres, c'est là que se tient le danger pour



« Ne faisons pas la même erreur que l'industrie musicale a faite en ignorant Napster » ERIK LUTS, RESPONSABLE INNOVATION CHEZ KBC



la comparaison Silicon Valley aux USA, « mafia » en Belgique

Elles s'appellent Swift, Clear2Pay ou Euroclear et elles sont presque inconnues du grand public. Leur nom n'apparaît presque jamais dans les relevés bancaires. Elles ont pourtant révolutionné les systèmes de paiement archaïques des banques. Et à leur création, les trois étaient pourtant bien les FinTechs belges que le secteur financier craignait. Bien avant l'introduction en bourse de Lending Club, le leader mondial du prêt entre particuliers qui annonçait l'arrivée de la Silicon Valley dans le business des banques. L'histoire est donc loin d'être nouvelle. Si Bancontact fait aujourd'hui partie intégrante de votre vie, l'entreprise était, à sa création, un perturbateur du marché. Prenez Jürgen Ingels. Son nom ne vous dira peut-être rien, mais ce néerlandophone qui a commencé sa carrière chez Dexia a révolutionné la façon dont les

banques transfèrent aujourd'hui de l'argent. « D'un système de spaghetti vers une plateforme », voilà comment l'homme derrière Clear2Pay décrit l'innovation. Après avoir vendu sa technologie aux 50 plus grosses institutions financières dans le monde, il se sépare de sa société de 1.400 employés en novembre 2014 pour créer SmartFin, un fonds d'investissement spécialisé dans les nouvelles FinTechs. C'est FIS Global qui rachète la société Clear2Pay alors qu'elle a dépassé le stade de la start-up depuis longtemps. Une société dont le vice-président n'est autre que Rob Heyvaert, fondateur de Capco. Une autre FinTech originaire de nos contrées, dont les services de ses consultants en technologie sont utilisés par pas moins de 75 % des institutions financières mondiales. Autre pointe des FinTechs belges : l'entrepreneur Michel Akkermans. Cofondateur de

Clear2Pay avec Jürgen Ingels, il a aussi créé FICS, une compagnie spécialisée dans la banque en ligne, leader des technologies web pour les institutions financières. Question banque sur internet justement, le premier site d'investissement en ligne en Belgique voit le jour en 1998. Une certaine Keytrade, qui a acquis son statut de banque quatre ans plus tard en rachetant RealBank. C'est José Zuurstrassen, aujourd'hui célèbre business angel, autrefois fondateur de SkyNet, qui est notamment à l'origine du projet. Plus récemment, il se consacre à MyMicroInvest, une plate-forme de financement collaboratif (ou crowdfunding).

Leurs points communs ? Tous les quatre ont lancé une FinTech qu'ils ont fait grandir et fini par vendre. Ils ont construit la première génération des FinTechs belges. Ils ont les connaissances, l'expérience, l'expertise et aujourd'hui l'argent pour recommencer. Dans le milieu, on les appelle la « FinTech mafia », même si ce ne sont pas des criminels. « Ce n'est pas négatif », précisent les acteurs du secteur, mais ces quatre-là cristallisent une bonne partie du succès de ces fameuses FinTechs chez nous. Car avec Clear2Pay, Capco, Swift, BSB, Keytrade, Banksys, Isabel, Vasco ou Ogone, le pays fait plus que se défendre en ce qui concerne les technologies financières. Certes, celles de la nouvelle génération ont pris un retard certain par rapport à leurs voisines des Royaume-Uni, notamment. Dernière Londres, où le désormais célèbre « Level 39 » accueille une centaine de ces start-up, difficile en effet d'être aussi compétitif. Mais il n'y a pas de quoi rougir non plus. Twikey, par exemple, permet aux entreprises de gérer

leurs mandats et faire signer leurs clients électroniquement. Sign2Pay, créée en 2013, propose aux clients de payer en ligne en utilisant leur numéro de compte bancaire classique et leur signature personnelle sur leur smartphone. Moins de fraude, plus de sécurité. Docle, une initiative d'Acerta, de Telenet et de la Mutualité chrétienne, permet notamment de rassembler ses factures dans un même environnement numérique. Sur le même segment, on retrouve UnifiedPost, une société basée à La Hulpe qui réalise déjà un chiffre d'affaires de quelque 20 millions d'euros par an. Et toujours dans la même catégorie, Edebex (lire ci-contre) propose à ses clients, des PME essentiellement, de se faire racheter leurs factures en attente de paiement si elles ont des problèmes de trésorerie. ■

A.C. et M.K.

LA FINTECH

Un site de rencontres financières

« C'est un site de rencontre », explique Aïssa Laroussi, cofondateur de la société. A la différence que sur la plate-forme d'Edebex, on ne rencontre pas l'élu(e) de son cœur, mais plutôt celui qui rachètera sa facture. Le concept est simple : la société qui souffre de problèmes de liquidités offre une facture en attente de paiement sur la plate-forme. De l'autre côté, l'entreprise qui la « rachète » lui verse directement l'argent. Pour la première, c'est une réponse immédiate à son problème de trésorerie. Pour la deuxième, un investissement intéressant puisqu'elle l'achète à prix réduit (environ 19.500 euros pour une facture de 20.000 euros par exemple) et récupère plus tard le montant entier de la facture (les 20.000 euros). Au passage, Edebex se rémunère avec une commission de 2,75 % du prix initial. Et c'est une affaire qui marche, sans les inconvénients du factoring classique. Lancée il y a à peine deux ans, la plate-forme compte déjà près de 300 clients. En septembre 2014, la société avait déjà fait échanger plus de 2,5 millions d'euros de créances commerciales. « Ce qui est nouveau, c'est que nous analysons le risque de la facture en elle-même et non pas celle de la société qui veut la vendre », avance Xavier Corman, cofondateur et CEO. Edebex, qui a bénéficié du soutien de la Banque nationale de Belgique et de la FSMA, l'Autorité des services et marchés financiers, vient d'ailleurs de voir son capital gonfler grâce à l'investisseur Pascal Bérénd.

LE FONDS

Déjà quatre sociétés de pointe dans le portefeuille

Un fonds d'investissement qui a 75 millions d'euros à mettre à disposition des entreprises spécialisées dans les technologies pionnières (les Smart-Techs) et financières (les Fin-Techs). Tout simplement. Mais pour bénéficier du soutien financier de la société fondée par Jürgen Ingels, Bart Luyten et Edward Schiettecatte, il faut toutefois avoir dépassé le stade de la start-up. Aujourd'hui SmartFin a déjà quatre sociétés belges dans son portefeuille : NG Data (qui apprend à tier profit des données récoltées), Encoa (un logiciel de surveillance pour les marchés boursiers), Divitel (qui aide les sociétés télécoms à lutter contre l'arrivée de Netflix) et UnifiedPost (un service d'automatisation de factures).

En tout et quand le fonds d'investissement aura eu un peu plus de temps, une quinzaine de sociétés devraient bénéficier du soutien financier de SmartFin. La promesse : une prise de participation minoritaire dans la société, mais une équipe qui connaît le secteur mieux que personne. La banque ING a d'ailleurs déjà été séduite par le projet, investissant environ 7,5 millions d'euros dans le fonds. Une bonne opération pour l'institution financière qui, si elle prépare sa révolution technologique en interne, garde en œil sur les nouveaux venus du secteur.

A.C. ET M.K.

le conseiller « Il y a un futur, mais on ne sait pas encore lequel »

ENTRETIEN
Spécialisé dans les jeunes entreprises technologiques, Omar Mohout est conseiller et mentor reconnu du secteur belge. Il enseigne la matière à l'Antwerp Management School.

La plupart des FinTechs belges ont dépassé le stade de la start-up. Pourquoi ?
Il y a une culture FinTech en Belgique. Nous sommes le deuxième pays européen à avoir appliqué une technologie comme celle de Bancontact. N'oubliez pas Swift ou Euroclear, toutes deux créées chez nous. Cela veut dire qu'il y a une histoire. C'est dommage qu'après 2008, le secteur n'ait plus été aussi actif. Mais il se prépare quelque chose actuellement avec ceux que l'on surnomme dans le milieu la « FinTech mafia » (ce n'est pas négatif). Ils ont de l'argent et surtout les connaissances pour lancer de nouvelles sociétés.

Nos banques sont-elles alertées ?
Elles sont alertées, mais ça ne veut pas dire qu'elles savent exactement ce qui va se passer. Tout le monde a un peu peur. C'est pour ça que les banques expérimentent beaucoup, avec des hackatons par exemple. Pourquoi le CEO de BNP Paribas Fortis vient-il assister à un hackaton le week-end ? C'est bizarre, non ? Je pense que c'est parce que c'est un domaine où il ne sait pas encore ce qui va vraiment se passer. Il a besoin de sonder le terrain.

Ces FinTechs vont-elles vraiment perturber le modèle des banques ?
Tout le monde doit faire attention. Le problème dans le monde numérique, c'est que le numéro 1 prend 90 % du marché. C'est très dangereux. Regardez les parts de marché de



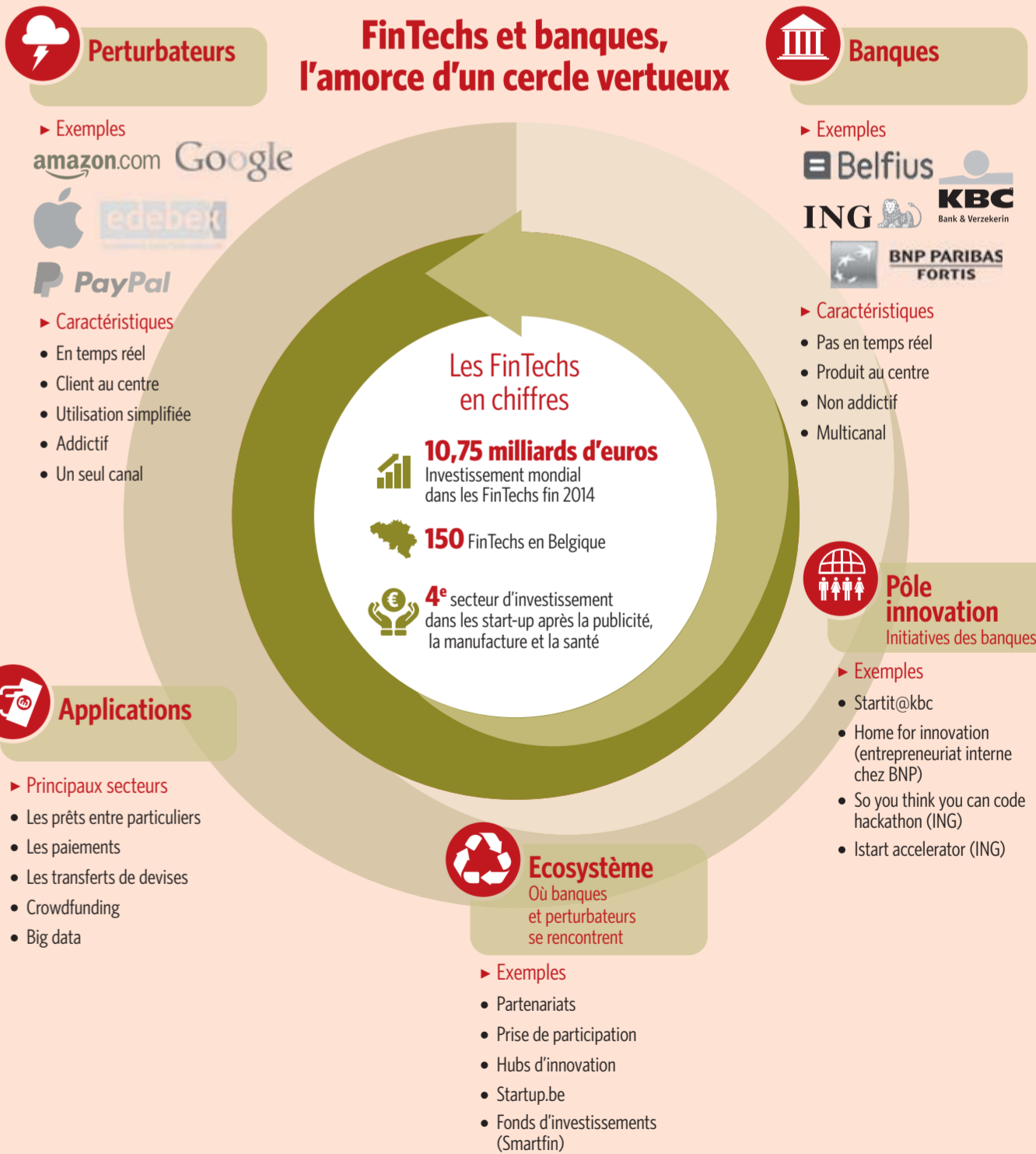
Omar Mohout, conseiller et un mentor reconnu du secteur belge des jeunes entreprises technologiques. © D.R.

Google, Uber ou Amazon. Il n'y a pas de place pour un deuxième acteur. Aujourd'hui, le numéro un en matière de paiement est PayPal, puis vient AliPay. Ce ne sont pas des banques. Et puis il y a des domaines encore obscurs, comme le bitcoin par exemple. Il y a un futur, c'est évident, mais on ne sait pas encore lequel.

Les banques sont-elles préparées ?
Le jour où le CEO deviendra le chef de l'expérimentation, oui. Aujourd'hui, je ne pense pas. Peut-être ING, qui a une vision de l'innovation très importante. Je ne dis pas qu'il n'y a aucune innovation dans la banque aujourd'hui, mais c'est vraiment difficile. La vision des banques n'est pas celle des start-up. Comment la banque peut-elle évaluer la valeur d'un logiciel développé par la start-up et accorder un crédit en fonction ?

Ces FinTechs sont-elles des barbares de la finance ou leur but est-il plutôt de se faire racheter ?
Il y a les deux. Les petites start-up seront contentes si quelqu'un les achète pour deux ou trois millions d'euros. Mais les gens de la « FinTech mafia » ne s'en contenteront pas. Ils n'ont pas besoin de ça aujourd'hui. Il y a donc deux visions. Un premier groupe de start-up qui sont certainement une opportunité pour la banque, et un deuxième qui ont une vision, de l'argent et des connaissances. Eux n'ont pas besoin de banques. Peut-être qu'un jour, c'est une FinTech innovante qui va racheter une banque parce qu'elle aura besoin d'une licence ! ■

Propos recueillis par A.C. et M.K.



Entre les banques traditionnelles d'un côté et les géants de l'informatique et les FinTechs (contraction de « financial » et « technologies ») d'autre, les frontières sont de plus en plus minces. Si tout les séparent dans leur mode de fonctionnement, ces entreprises ont la même finalité : proposer des services financiers innovants et les plus rapides possibles. Incubateurs, hub et fonds d'investissement se chargent du développement des secondes. La banque tente elle la digitalisation en interne et les multiples partenariats. Début d'un cercle vertueux ou « uberisation » du secteur bancaire, seul l'avenir le dira.

LE SOIR - 20/06/15

OLIVIER PEETERS, RESPONSABLE INNOVATION CHEZ BNP PARIBAS FORTIS

AMANDINE CLOOT ET MORGANE KUBICKI