

Banque Digitale Pro

Opportunité sur un « blindspot » du marché

12 juin 2013

Nicolas Guillaume

nicolas.guillaume@finthru.com

Blog : <http://nicolasguillaume.fr/>

Twitter : <http://twitter.com/NicolasMax>

Mobile : +33 6 19 98 57 65

Financial Breakthrough

Blog : <http://finthru.com/>

Twitter : <http://twitter.com/finthru>

Le Club Innovation Banque Finance Assurance



ALTRAN

**Financial
Breakthroughs**

Résumé

- Comme les particuliers, les professionnels développent de nouveaux usages digitaux. Cette tendance est accentuée chez les pros et particulièrement dans certains secteurs d'activité (eCommerce, startup, éditeur informatique, services professionnels intellectuels) et sur certaines fonctionnalités (dématérialisation des factures, déclarations électroniques).
- Cette évolution est une opportunité :
 - De fidéliser les clients existants / de ne pas les perdre en leur fournissant des fonctionnalités attendues
 - De capter de nouveaux clients avec une offre spécifique digitale complète (à la manière de Free avec son offre de souscription internet dans le mobile)
- La capacité à développer des offres différenciantes adressant les besoins identifiés des professionnels est bien supérieure par rapport aux particuliers sur lesquels de nouvelles offres digitales se développent pourtant (Hello bank, Soon).
- Nous avons construit un projet innovant qui adresse ces besoins et peut être décliné en offre autonome ou sous forme de fonctionnalités intégrables dans une offre existante.
- Les briques fonctionnelles, techniques et marketing d'une offre de banque digitale pro différenciante existent et peuvent être mise en place rapidement à des coûts maîtrisés avec une équipe expérimentée dans un mode « startup » en intégrant des services du marché
- Nous vous proposons d'initier ce projet avec une étude de cadrage, un pilote ou une première mise en œuvre modulaire et phasée

Agenda

- Marché Pro / Digital en Entreprise
- Segment Digital Native
- Constats clients
- Solutions
- Offre Banque Digitale Pro / TPE
- Positionnement bancaire Go to market
- Modèle de développement
- Qui sommes nous ?

Marché Pro / TPE

Marché France

	Nbre d'entr.	Nbre de créations d'entr.	Nbre de comptes	PNB	PNB annuel / entr (€)	BNP mensuel compte courant (20%) / entr (€)	
Grandes Entreprises	229	250 000	<ul style="list-style-type: none"> 9,7 M comptes courants 7,1 M comptes de placement 		X M€		
ETI (-5000 pers)	4 623					X 100 K€	
PME (-250 pers.)	135 823			5-6 Md€	40 441	674	
Pro / TPE (-10 pers.)	2 941 117			> 6 Md€	2 040	34	
Autoentrepreneurs (50% en activité)	750 000			330 000			

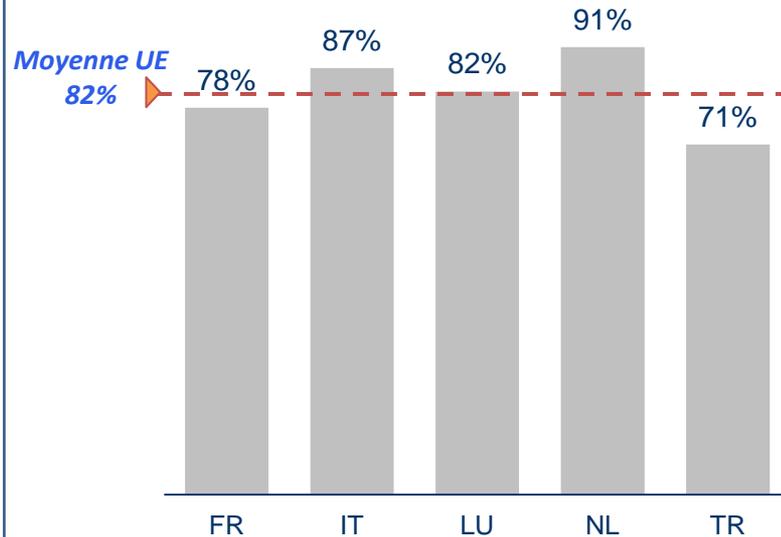
Sources : INSEE 2010, ACOSS 2011, Banque de France 2011
Inclus commerçants, artisans, professions libérales

Chiffre d'affaire moyen par taille de Pro/TPE

- 0 salariés : 69 k€
- 1-3 salariés : 237 k€
- 4-9 salariés : 784 k€

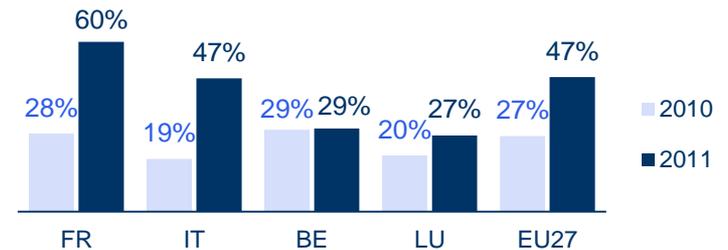
Développement du Digital en Entreprise

- 82% des entreprises européennes de plus de 10 salariés utilisent l'internet bancaire



- L'internet bancaire est le 1er motif de connexion des entreprises

- En Europe, l'équipement des entreprises en connexions 3G a quasiment doublé en un an
- 60% des entreprises françaises disposent d'une connexion mobile large bande



- Le Smartphone est devenu un outil professionnel : 23% de la population active française en utilisera un dans le cadre de son activité en 2013

Sources : Etude TIC entreprises (Eurostat, 2011), Etudes Markess International et Dimensional Research 2012

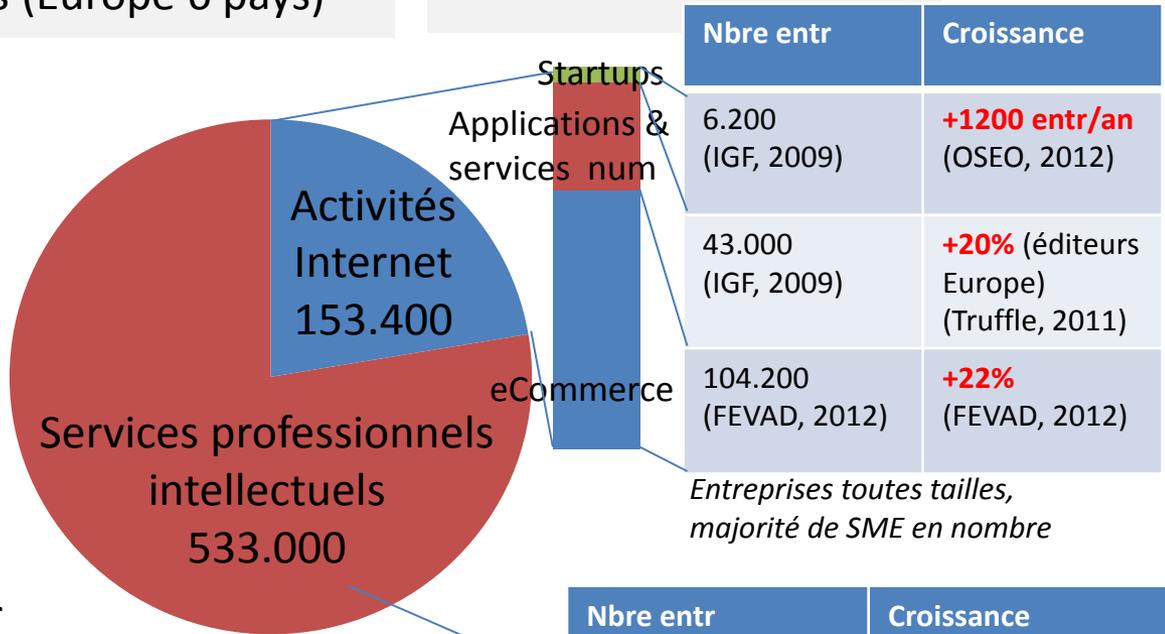
Segment Entreprises Digital Natives

643.000 entr. (France)
3,8 Millions (Europe 6 pays)

22% total Pro/TPE

Entreprises « Digital Natives »

- Activité principale exercée sur internet (startups, eCommerce, éditeurs Saas et Cloud)
- Activité exercée sur ordinateur (services professionnels intellectuels)
- Moins de 20 employés
- Utilisateur principal souscripteur décisionnaire
- Mono-banque
- Besoins standards



Entreprises toutes tailles, majorité de SME en nombre

Nbre entr	Croissance
533.000 (0-19 employés, INSEE 2010)	+2,8% (INSEE, 2010)

Conseil, SSII, Information, Marketing, Etudes, R&D, Gestion, Ingénierie

Potentiel d'extension du segment

	Nbre d'entreprises	Nbre créations	Nbre de comptes	Chiffre d'affaires (M€)	Chiffre d'affaires moyen (K€)	Chiffre d'affaires médian (K€)
« Digital Natives » PME (+10 pers.)	229					
ETI (-5000 pers.)	4 623				X 100 K€	
PME (-250 pers.)	135 823	250 000	9,7 M comptes courants 7,1 M comptes de placement	5-6 Md€	40 441	674
Pro / TPE (-10 pers.)	2 941 117			> 6 Md€	2 040	34
Autoentrepreneurs (50% en activité)	750 000	330 000				

- 1 M comptes payants Google Apps en Europe EMEA
- 4 M aux USA (Google, 2012)

Appétence digitale supérieure des entreprises en création

Source: Banque de France 2011

Inclus commerçants, artisans, professions libérales

« Digital Natives »
PME (+10 pers.)

135 823

2 941 117

750 000

250 000

« Digital Natives »
643.000 entr. Pro/TPE

« Digital Migrants »
Pro / TPE traditionnels adoptant une offre digitale

« Digital Constraints »
Peu d'offre autre que digitale

Potentiel de croissance du segment

Développement du segment des offres « full internet » sur le marché Telecom en France

Nombre d'ouvertures de comptes sur internet

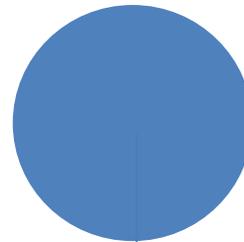
600.000
(MVNO)



2011 & ante

7 millions

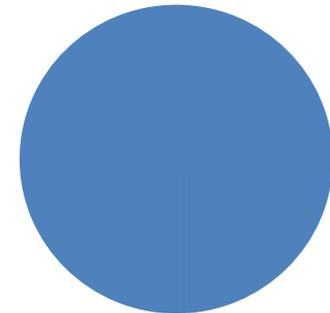
- 5 Millions Free
- 2 Millions Offres web opérateurs + MVNO



2012



12 millions
(estimations)



2013

Souscriptions Free	T1 2012	T2 2012	T3 2012	T4 2012
	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Nombre d'abonnés (M)	2,61	3,6	4,405	5,2
Variation (M)		0,99	0,81	0,80
Taux de croissance		38%	22%	18%
CA services telecom (M€)	86	264,2	479,6	719,5
ARPU telecom (€/mois)	11,0	14,2	15,1	15,2

MVNO : Mobile Virtual Network Operator

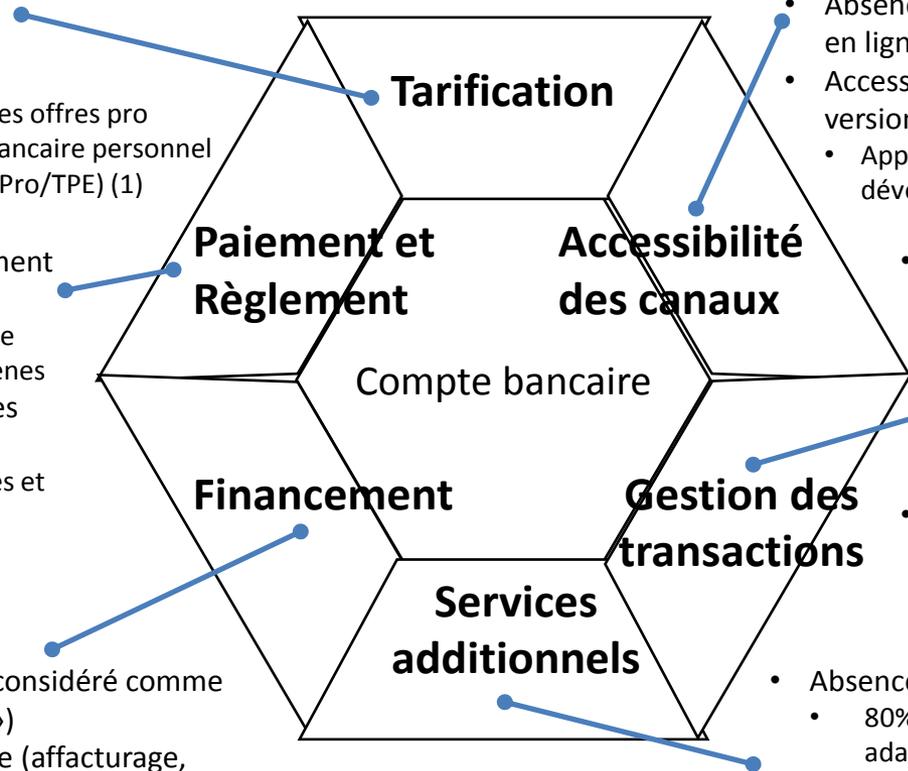
Sources : PRIXTEL, Free

Constats clients Pro/TPE

- Peu transparente
 - Complexité des tarifs et options
- Peu prévisible
 - Liée au volume d'activité
- Perçue comme chère
 - Difficulté de comparaison des offres pro
 - 42% utilisent leur compte bancaire personnel pour des activités pro (ens. Pro/TPE) (1)

- Pas d'offre « packagé » de paiement internet (VAD)
 - Absence de souscription en ligne
 - Conditions d'accès non homogènes
- Peu d'offres d'automatisation des règlements
 - Majorité d'opérations manuelles et processus de facturation / validation déconnectés
 - Peu de dématérialisation des factures

- Financement bancaire considéré comme peu réactif (« 90 jours »)
- Financement spécialisée (affacturation, crédit-bail) privilégié
- Découvert bancaire produit le plus utilisé
- Part importante d'entreprises ne bénéficiant pas de financement bancaire



- Peu de contact conseiller
 - Pour 66% contacts rares (ens. Pro/TPE) (1)
- Absence d'ouverture de compte et souscription en ligne limitée
- Accessibilité et fonctionnalités en retrait des versions « particuliers »
 - Applications smartphone et tablette développées d'abord pour les particuliers

- Interface « relevé » déconnectée du pilotage et des opérations de l'entreprise
- Peu de pilotage de trésorerie et gestion budgétaire (PFM Pro)
 - Peu d'applications dédiées par activités (note de frais, achats,...)
- Peu de délégation, règles, circuits d'approbation et notifications
 - 25% des entreprises reçoivent déjà des alertes par internet

- Absence de services complémentaires
 - 80% clients attendent des offre des services adaptés (ens. Pro/TPE) (1)
- Nombreuses re-saisies et rapprochements (comptabilité, facturation)

(1) Source : Etude [ath Power Small Business Banking Study](http://cestpasmonidee.blogspot.fr/2013/01/quels-services-bancaires-pour-les-tpe.html) (US) transposée en France par C'est pas mon idée <http://cestpasmonidee.blogspot.fr/2013/01/quels-services-bancaires-pour-les-tpe.html>

Solutions existantes

- Forfait fixe incluant toutes les opérations **free**



- Payment As A Service sous forme d'API



- Règlement sur dématérialisation de factures



- Règlement automatisé des factures approuvées



- Financement sur scoring prédictif, temps réel, appuyé sur une grande masse de données non structurées (big data)



- Expérience utilisateur réinventée du compte bancaire
- orienté mobilité et gestions des dépenses



Tarification

Paiement et Règlement

Accessibilité des canaux

Compte bancaire

Financement

Gestion des transactions

Services additionnels

- Compte de paiement
- Partagé par une équipe
- eCommerce et facturation intégrés
- Budget et comptabilité intégrés
- Pour association, pro & TPE



- Personal Finance Management (PFM)



- Pilotage temps réel
- Comptabilité sur compte bancaire



Nouvelle offre Banque Digitale Pro (1/2)

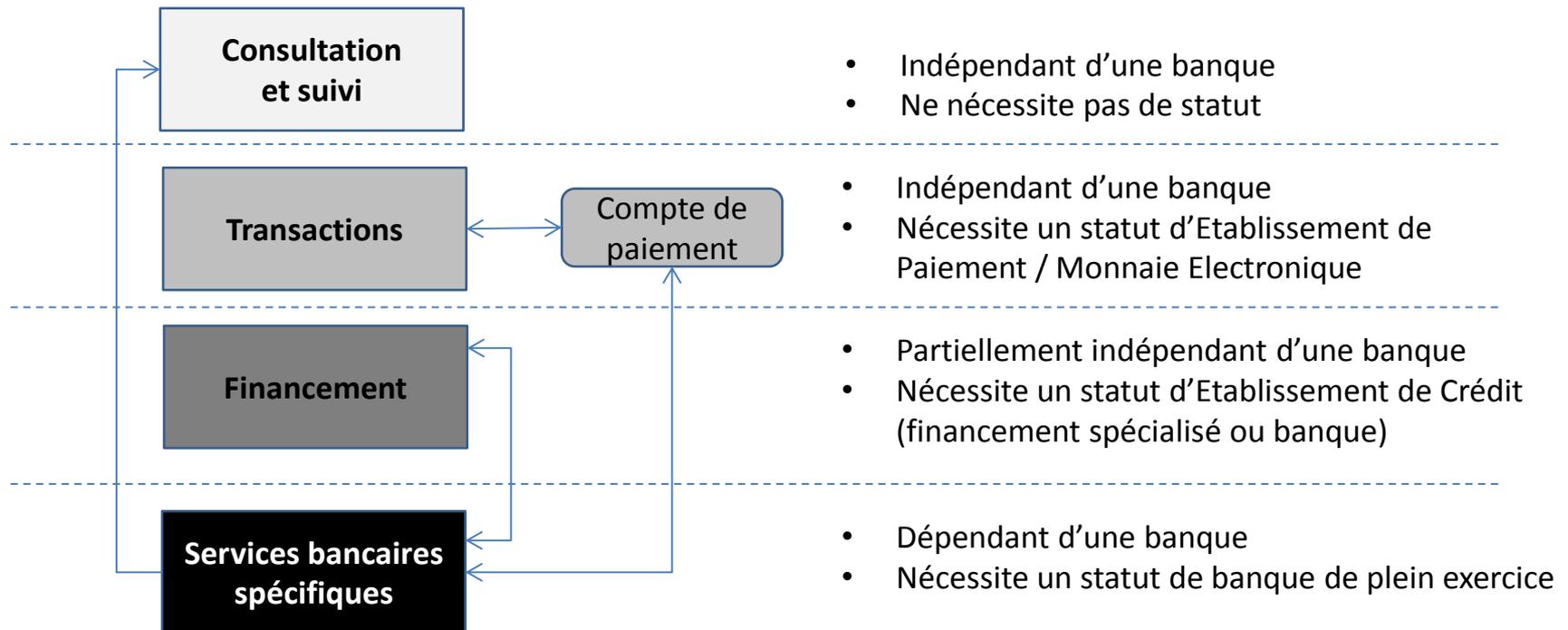
- Offre de conquête de nouveaux clients
- Souscription et opérations uniquement en ligne (web et mobile) en self-service
 - sans lien avec le réseau
- Tarification forfaitaire incluant l'ensemble des services indépendante du volume d'activité
 - Possibilité de différents paliers et options
- Offre de produits bancaires restreinte et packagée sur la cible des Entreprises Digitales Pro / TPE
 - Restriction des opérations manuelles (chèques, espèces), des produits complexes et KYC complexe
- Interface bancaire orientée activité avec des services intégrés de gestion des flux financiers
 - Interface par défaut de gestion de trésorerie prévisionnelle et budget (PFM Pro) (disparition du relevé)
 - Contrôle des transactions (alerte, seuil, processus de validation) et délégation (multi-utilisateurs)
 - Réalisation des transactions financières (factures clients, règlements fournisseurs, paiements internet) directement dans l'interface bancaire (PFM Pro)

KYC : Know Your Customer
PFM : Personal Finance Manager

Nouvelle Offre Banque Digitale Pro (2/2)

- Offres de service tiers intégrés avec le flux de transactions du compte
 - Tenue de la comptabilité, déclarations comptables, fiscales et sociales, établissement de la paie, édition, traitement et conservation des factures, conservation des contrats, recouvrement, achats, gestion des notes de frais, etc...
- Démarrage avec les entreprises sans besoin de financement bancaire et ajout des solutions de financement dans un second temps
 - Financement tiers (modèle d'apporteur d'affaires) : crédit-bail, affacturage, financements spécialisés
 - Adossement à un financement bancaire traditionnel => implique une entrée en relation directe avec un conseiller pro
 - Nouveaux modèles de financement basés sur du scoring prédictif, temps réel, appuyé sur une grande masse de données internes (flux bancaires, comptabilité, systèmes opérationnels,...) et externes (audience, réseaux sociaux, bases externes de scoring,...)
- Gestion de patrimoine personnel des professionnels non couverte

Positionnement bancaire du service



Go to market

Les entreprises « Digital Natives » bénéficient d'un accès facilité via le marketing internet

Caractéristiques marketing du segment

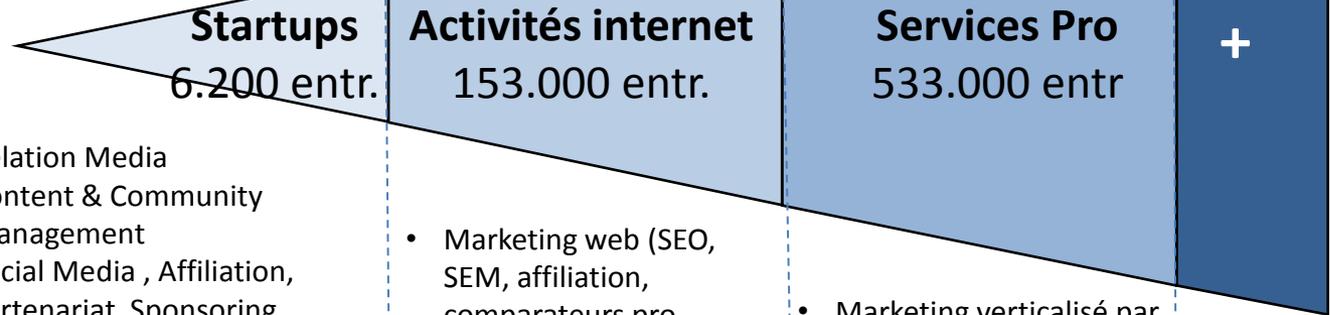
- Forte exposition media internet et media sociaux
- Forte viralité
- « Points de passage » création d'entreprise : APCE, CCI, sites web dédiés, réseaux d'accompagnement, incubateurs, événements,...

Leviers marketing

- Relation Media
- Content & Community Management
- Social Media , Affiliation, Partenariat, Sponsoring contenus et événements

- Exposition media internet
- Communautés spécialisées (eCom, Marketing web,...)

- Communautés professionnelles verticalisées



Financial Breakthroughs

Cas de modèles de développement

Flashiz (Luxembourg)

- Paiement électronique sur mobile par QR code
- Startup avec des investisseurs partenaires (BNP Paribas Luxembourg, Fisher chaîne de boulangerie au Luxembourg)
- Capitalisé à plusieurs millions d'euro
- Statut d'Etablissement de Monnaie Electronique (Luxembourg)
- Développement spécifique (java) mixte (partenaires InTech et ebrc et interne)
- Equipe : environ 20 personnes
 - Essentiel des ressources en business développement
 - Petite équipe de développement
 - 1 ressource dédiée conformité
- Déploiement au Luxembourg, Espagne et France annoncées, Europe et US visés

Holvi (Finlande)

- Compte de paiement transactionnel pour groupes et projets
- Startup à capitaux indépendants avec des investisseurs et conseillers de banque de distribution et paiement
- Montant levé non communiqué
- Statut de Prestataire de Service de Paiement (Finlande)
- Développements technologiques spécifiques
- Equipe :
 - environ 10 personnes
 - Répartition équilibré développement / bizdev
 - 1 ressource dédié conformité
- Banque partenaire : Nordea Bank Finland
- Marché test en Finland, « Build a Bank Tour » en Europe pour préparer un déploiement européen

Qui sommes-nous ?

Nicolas Guillaume

- Créateur de FriendsClear startup FinTech de financement participatif de projets professionnels sous forme de prêts en partenariat avec le Crédit Agricole
- Acteur de l'écosystème des startups FinTech (Présentation à Finovate, membre Finance Innovation,...)
- Missions réalisées pour des acteurs du secteur :
 - AtypicStore (LaSer) : Crowdfunding en marque blanche
 - Cofidis : Etude des axes d'innovation web2.0
 - Cadrage d'un projet d'épargne communautaire
 - Mutuelle : Définition d'un dispositif d'investissement direct en prêt pro
 - Make-Me-Viral : stratégie Facebook
- Blog : <http://nicolasguillaume.fr/>

FriendsClear



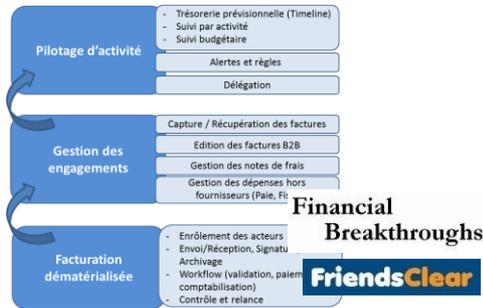
Make Me Viral

Finthru (Financial Breakthroughs)

- Groupe d'experts sur des sujets d'innovation impactant pour le secteur financier et bancaire dans un horizon de 3 à 5 ans
- Appuyés sur un réseau international de correspondants
- Accompagnement dans l'analyse et l'application des opportunités identifiés dans le contexte de chaque acteur
- Livres blancs déjà publiés :
 - Paiements mobiles :
 - Nouveaux acteurs du paiement :
 - Impact de l'Apparition de l'Hyper-Connectivité sur la Banque de Détail
- Site web : <http://finthru.com/>

Sur quoi s'appuie t-on ?

Une vision solution détaillée appuyée sur une connaissance métier opérationnelle



Une capacité de mise en œuvre de pilote ou versions successives en mode startup prouvée

- Plateforme bancaire internet de financement professionnel
- Service de trading du marché carbone et gaz
- Expertise technologique avancée (intégrations de services externes, Cloud, API)



- Une solution de pilotage d'activité grand public développée et opérationnelle (bankzai.fr)
- Une déclinaison professionnelle au stade d'études avancées



Des services fonctionnels et des partenaires métiers identifiés pour le projet

- Capture / Récupération des factures
- Paiements B2C
- Solutions de trésorerie
- Prestataire de service de pilotage pour les TPE/PME
- Service de paiement SEPA avec intégration de facture électronique
- Services de facturation électronique

Discussion

Annexes

Potentiel de marché européen

en milliers d'entreprises

Pays	Nbre entr. micro (-10 pers)	Nbre entr. small (10-49 pers)	Nbre entr. Digital Native (extrapolation sur FR)
Allemagne	1 560	265	507
France	2 218	137 ⁽¹⁾	643
UK	1 546	152	467
Italie	3 722	201	1 065
Espagne	2 470	159	716
Pologne	1 486	51	420
TOTAL	13 002	966	3 819

Source : Eurostat

Nicolas GUILLAUME

Financial Breakthroughs

nicolas.guillaume@finthru.com

Blog : <http://nicolasguillaume.fr/>

Twitter : <http://twitter.com/NicolasMax>

Mobile : +33 6 19 98 57 65

Financial Breakthrough

Blog : <http://finthru.com/>

Twitter : <http://twitter.com/finthru>



[Paternité-Pas d'Utilisation Commerciale-Pas de
Modification 2.0 France](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/fr/)

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/fr/>