

# QUAND LA FINANCE S'UBÉRISE



Les banques et les assurances défilées de répondre à l'ubérisation du secteur financier.

## L'ubérisation : une disruption totale

L'ubérisation et ses premiers acteurs, les FinTech, n'est que la partie émergée d'un processus bien plus vaste qui entraîne l'économie toute entière dans un nouveau mode de fonctionnement. Les consommateurs sont désormais décomplexés dans l'usage de services qui contournent les règles établies. Un nouveau processus de consommation est en place et les acteurs qui ne structureront pas d'offres adaptées à cette nouvelle donne sortiront rapidement du marché.

## Les FinTech : de petits acteurs en forte

## croissance

En 2015, ce sont près de 22 milliards d'euros qui ont été investis dans les FinTech. Une goutte d'eau en comparaison des investissements de l'économie dite productive. Cependant, avec un taux de croissance de l'activité mondiale des FinTech de 120 % en 2015, le marché est placé sur un trend d'hyper croissance qui révèle un phénomène bien plus vaste. Dans ce contexte, on estime que si les FinTech représentent la face visible de l'ubérisation, les GAFA sont à l'affût pour industrialiser le processus d'ubérisation des FinTech qui auront prouvé la réalité de leur marché. On anticipe par exemple

que les voitures autonomes développées par des GAFA ubériseront prochainement Uber.

## Quelles réponses des acteurs historiques ?

Les banques et les compagnies d'assurance disposent aujourd'hui de toutes les armes pour faire face au processus d'ubérisation. A commencer par la confiance de leurs clients qui répond aux problématiques de sécurité des données personnelles et surtout des fonds placés. Sur cette base structurelle des grands établissements financiers, trois stratégies de disruption émergent :

- L'internalisation des savoirs faire des FinTech avant disruption permet aux grands acteurs de damer le pion aux GAFA sur des technologies clés.
- Le partenariat stratégique garantie aux firmes historiques l'exclusivité des technologies développées et leur donne la possibilité de les internaliser à maturité.
- La création et le développement interne des compétences nécessaires au développement et à la diffusion de l'innovation au sein de l'entreprise.

Une étude réalisée par

julhiet  sterwen

**61%** des français affirment que pour réussir, il est désormais nécessaire de « trouver des combines » quitte à défier les règles sociales en place

Source : Sociovision, 2015

## SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

### QUELLES STRATÉGIES DE DISRUPTION POUR INTÉGRER L'INNOVATION AU CŒUR DE LA CHAÎNE DE CRÉATION DE VALEUR ?

#### 01 Genèse et développement de l'uber-économie

État des lieux des opportunités de la transformation numérique : une modification structurelle de la demande qui amène à la construction d'offres nouvelles placées sous le feu des investisseurs et des survalorisations

Les nouvelles typologies de business models et les partages de la valeur qui y sont associés

#### 02 L'ubérisation dans le secteur bancaire

Les grandes typologies de business models des FinTech : stratégies d'intégration, marketing, d'investissement et de captation de revenus

Les GAFA, principales sources de risques d'ubérisation du secteur bancaire traditionnel : focus sur les GAFA Banks

Risques et opportunités de la technologie blockchain : l'ubérisation de l'ubérisation

Les stratégies d'investissement des acteurs historiques

- > Approche défensive : protéger sa position sur le marché face à des nouveaux concurrents aux profils disruptifs
- > Approche offensive : enrichir son offre digitale, améliorer le « time to market » des nouveaux produits
- > Approche prospective : explorer de nouveaux marchés, tester de nouveaux services indépendamment des activités principales
- > Approche mobilisatrice : stimuler l'innovation interne, contribuer à l'adoption de nouvelles méthodes projet

Les trois modes de collaboration avec les FinTech

- > Développement de nouveaux services bancaires digitaux
- > Création de services extra-bancaires enrichis
- > Sur-mesure et accompagnement personnalisé de projet (B2C et B2B)

Le nouvel écosystème émergent intégrant banques « historiques », Fintech (enablers ou challengers), géants de l'Internet, télécoms et grande distribution

Les trois typologies de coopération spécifiques à la technologie blockchain

- > Alliances sectorielles (projet blocktech R3)
- > Workshops (projets CDC par exemple)
- > Initiatives individuelles (alliance entre Santander et Ripple dans le cash management)

#### 03 L'ubérisation dans l'assurance

Les principaux risques d'ubérisation du secteur : l'InsurTech, les GAFA et la kodakisation de l'assurance par les nouveaux acteurs

Présentation sectorielle des initiatives : cartographie des 25 principaux acteurs de l'InsurTech

Impact de l'InsurTech pour les acteurs historiques : repositionnement du client et de ses attentes au cœur des propositions de valeur, redéfinition de la proximité client, évolution de la collecte de données et de leur utilisation

Les stratégies des acteurs historiques face à l'ubérisation du secteur de l'assurance

- > Investissements massifs dans l'Insurtech soit via des fonds d'investissement, soit par la création d'incubateurs
- > Création de « Labs » afin d'accélérer l'innovation et d'en diffuser sa culture

*Un panorama exclusif des Fintech par segment d'activité : services de paiement (P2P, m-paiements, transferts de devises, e-paiements, monnaies virtuelles), solutions de financement digitalisées (dons, prêts aux particuliers, prêts aux entreprises, crowdfund, services spécialisés), gestion d'actifs (Robo Advisors, gestion conseillées, gestion déléguée), gestion de comptes (néo-banques, agrégateurs)*



#### Hélène MÉZIANI

Expert du secteur : Banque - Finance - Assurance  
hmeziani@lesechos.fr

"Depuis plus de 10 ans, nous suivons les problématiques des mondes de la banque, de la finance et de l'assurance. Notre objectif est d'analyser les stratégies et les innovations qui émergent dans ces secteurs. L'ensemble de notre démarche est basée sur la confrontation de l'analyse quantitative de l'offre et de la demande et l'étude qualitative des grandes mutations des modèles économiques alliant ainsi profondeur de l'analyse et précision des données."

**VOUS SOUHAITEZ RECEVOIR L'ÉTUDE, CONTACTEZ LE :**

**Service Client :** tél. 01 49 53 63 00 ou par mail : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr)

**Service Presse :** Karine Mazurier tél. 01 49 53 66 43 ou par

mail : [kmazurier@lesechos.fr](mailto:kmazurier@lesechos.fr)

**Les Echos**ÉTUDES