

# Comment les professionnels de la finance peuvent survivre à l'assaut Fintech

Maxim Rokhline, SVP Financial Services, Tradeshift

De nos jours, protéger et développer ses parts de marché est un réel enjeu pour les banques traditionnelles. Pas un jour ne se passe sans le lancement d'une innovation pour les paiements mobiles, les prêts, les transferts d'argent, etc. Les algorithmes remplacent les courtiers, les banques en ligne prolifèrent et la blockchain fait évoluer les business models. Les banques traditionnelles ont réagi lentement face à la numérisation, élargissant encore l'écart avec les Fintechs.

De nombreux acteurs illustrent le dynamisme de la mouvance Fintech. Avec des barrières modérées à l'entrée, de vastes infrastructures numériques par rapport à l'infrastructure physique, une large gamme de produits, etc., il est beaucoup plus facile pour ces entreprises de surmonter l'obstacle majeur sur lequel les grandes banques ont compté : la confiance et la relation client.

Les banques traditionnelles doivent lutter pour satisfaire les actionnaires en défendant les marges et les parts de marché sur un large éventail de secteurs d'activité et, par conséquent, se limitent à des expérimentations réduites, comme le lancement de petites divisions d'innovation. Les Fintechs, d'autre part, repensent le marché. La recette de leur réussite est simple : innover sur un créneau actuellement dominé par une banque traditionnelle avec une offre convaincante soutenue par une technologie éprouvée.

La survie dépend de l'adaptation

Les entreprises de services financiers qui s'adaptent à cette nouvelle vague de technologies de l'information poursuivent des stratégies génératrices de croissance. En effet, les banques traditionnelles qui s'appuient sur des stratégies à faible intégration ou simplement qui investissent dans des sociétés émergentes ont une longueur d'avance. Par exemple, les banques peuvent acheter des prêts provenant de la plateforme alternative d'un prêteur, ce qui leur donne plus d'activités tout en libérant du capital pour les prêteurs en ligne.

En fait, il existe d'innombrables façons par lesquelles les sociétés de prêt en ligne et les banques peuvent construire des offres communes. Un prêteur en ligne peut alimenter la demande de prêt en ligne de la banque, en utilisant son propre modèle de crédit pour souscrire et servir des demandes de prêt bancaire. La banque doit donc moderniser son approche traditionnelle, renoncer à ses propres critères de souscription et s'appuyer sur les algorithmes développés par son partenaire Fintech.

Dans le domaine du financement de l'activité commerciale, les banques peuvent offrir numériquement des solutions telles que l'affacturage et le financement de la chaîne d'approvisionnement et élargir la portée des clients potentiels en s'associant avec des fournisseurs de technologies qui relient les réseaux de partenaires commerciaux mondiaux. Avec plus de 9 milliards de dollars de fonds de roulement bloqués dans la chaîne d'approvisionnement mondiale,

de tels partenariats et des offres conjointes peuvent contribuer à aider les petites et moyennes entreprises à accéder à la liquidité.

Les autres options pour les banques comprennent l'ajout de capacités numériques par des acquisitions ou le lancement de Fintechs. Les banques qui choisissent de développer leurs propres systèmes pour rivaliser avec de nouveaux acteurs font face à des investissements importants pour automatiser les tâches courantes, mieux intégrer les données et créer une meilleure expérience client. Une autre option est d'imiter ce que les grands groupes ont fait pour stimuler l'innovation : établir des centres autonomes ou semi-autonomes d'innovation interne ou des incubateurs.

Que ce soit en compétition, en collaboration ou en développement de capacités internes, la dynamique de l'industrie des services financiers entraîne des changements dans l'ensemble du paysage. Les Fintechs font évoluer le marché et amènent les banques traditionnelles à repenser leurs modèles historiques. Ce que nous savons, c'est que le changement est inévitable pour ce secteur d'activité.

---

*This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients.*

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: Tradeshift SAS via GlobeNewswire

HUG#2136887