

SOMMAIRE

17 Services bancaires

ENTRETIEN. Pierre Chassigneux :
"b.connect va lancer un portail
automatisé d'onboarding pour les
commerçants" (p. 17)

ENTRETIEN. Pierre-Éloi Acar :
"Plus de la moitié des utilisateurs
de Bling l'utilisent comme compte
principal" (p. 20)

23 Assurance

ENTRETIEN. Thomas Vialettes (EMTS) :
"La prévention réduit les risques, la
préparation sauve l'entreprise" (p. 23)

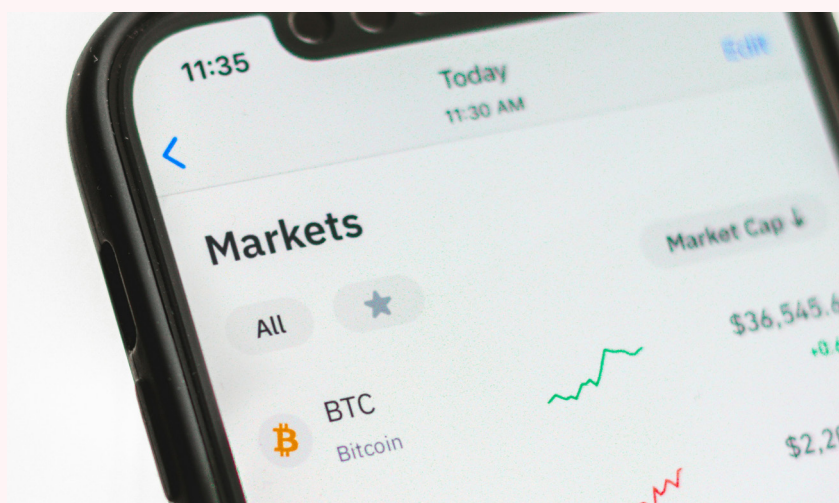
ACTUALITÉ. Assurance cyber : Dattak
atteint la rentabilité en France (p. 25)



Plus d'informations sur
mind.eu.com/fintech

Retrouvez tous les articles dans
une version enrichie sur notre site.

Cryptoactifs : MiCA impose son passeport unique



Après des années de régimes nationaux disparates, une nouvelle ère s'ouvre pour les acteurs des cryptoactifs en Europe : celle de la normalisation réglementaire portée par MiCA, qui fait basculer un secteur longtemps morcelé vers un marché unique et supervisé. Entré en application fin 2024, le règlement européen sur les marchés de cryptoactifs impose désormais aux prestataires de services sur actifs numériques d'obtenir un agrément de CASP pour opérer légalement dans les trente pays de l'Espace économique européen. Plus de 150 autorisations ont déjà été délivrées, la BaFin allemande en concentrant à elle seule près d'un tiers, tandis que l'AMF française, plus exigeante, n'en compte que 13 – mais sans doute le double dans les prochains mois. À l'horizon du 1er juillet 2026, date butoir de la période transitoire en France, la question n'est plus de savoir si MiCA va remodeler le paysage crypto européen, mais qui survivra à la marche réglementaire, et depuis quel pays.

- Lire page 2. MiCA : la BaFin allemande a délivré près d'un tiers des agréments de CASP
- Lire page 9. MiCA : plus que 4 mois pour passer de PSAN à CASP

MiCA : la BaFin allemande a délivré près d'un tiers des agréments de CASP

Entré en application fin 2024, le règlement européen sur les marchés de cryptoactifs (MiCA) attire les grands exchanges crypto étrangers, les banques européennes mais aussi de nouveaux entrants. Plus de 150 agréments ont déjà été délivrés en Europe et plusieurs dizaines d'autres sont attendus dans les prochains mois, avant la fin de la période de transition.

Bitpanda a obtenu
trois agréments CASP

Entré en application le 30 décembre 2024, le règlement sur les marchés de cryptoactifs (MiCA) a vocation à remplacer les différents régimes crypto nationaux des États membres de l'Union européenne (UE) au profit d'une législation harmonisée. Il permet notamment aux fournisseurs de services crypto d'opérer dans tout l'Espace économique européen (EEE) via le passeport attaché à leur agrément, lequel est indispensable pour démarcher légalement des prospects dans la zone. Combien de prestataires de services sur actifs numériques (CASP) sont agréés en Europe ? Quels services proposent-ils ? Où souhaitent-ils opérer ? *mind Fintech* s'appuie sur le registre des CASP de l'Autorité européenne

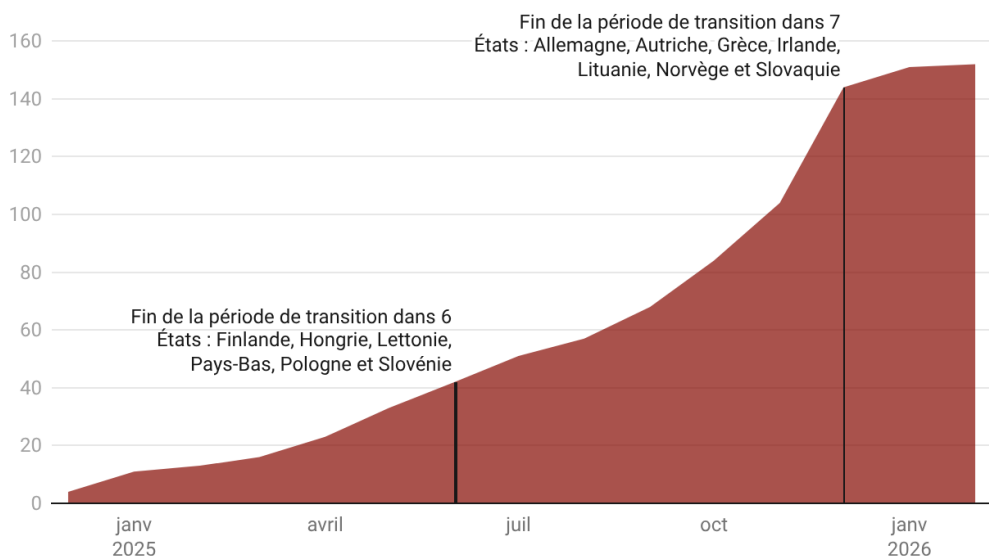
des marchés financiers (ESMA) pour réaliser un état des lieux du marché.

152 agréments délivrés

Au 13 février 2026, les régulateurs financiers de l'EEE ont délivré 152 agréments de prestataires de services sur cryptoactifs. À titre de comparaison, l'Autorité des marchés financiers (AMF) française avait octroyé une centaine d'autorisations durant les cinq années d'existence de son régime relatif aux prestataires de services sur actifs numériques (PSAN). À noter que, sur les 152 agréments de CASP, le néocourtier autrichien Bitpanda, au niveau groupe, en a, à lui seul, obtenu trois, ■■■

144 agréments de CASP ont été délivrés durant la première année d'application de MiCA

Évolution du nombre d'agréments de prestataire de services sur cryptoactifs (CASP) délivrés entre le 30 décembre 2024 et le 13 février 2026 dans les États membres de l'Espace économique européen.



Graphique: mind Fintech • Source: ESMA • Créé avec Datawrapper

40 agréments
accordés sur le seul
mois de décembre

■■■ auprès des régulateurs maltais, allemand et autrichien. L'échange crypto Kraken et le courtier Euwax, filiale de la Bourse de Stuttgart, en ont chacun décroché deux.

144 agréments ont été accordés durant les 12 premiers mois suivant l'entrée en application, dont 40 sur le seul mois de décembre 2025 et 20 en novembre, alors que la moyenne mensuelle se situe à 10,7. Pour sept États (Allemagne, Autriche, Grèce, Irlande, Lituanie, Norvège et Slovaquie), la période transitoire entre le régime national et celui européen a pris fin au 30 décembre 2025, d'où le goulet d'étranglement à cette période. La clause

de grand-père permet en effet à des prestataires crypto de poursuivre leurs activités sans agrément européen dans le délai imparti s'ils opéraient conformément à des législations nationales avant l'entrée en application de MiCA. Lorsque l'échéance de la période de transition approche, il devient nécessaire d'obtenir l'agrément de CASP afin de ne pas interrompre ses activités.

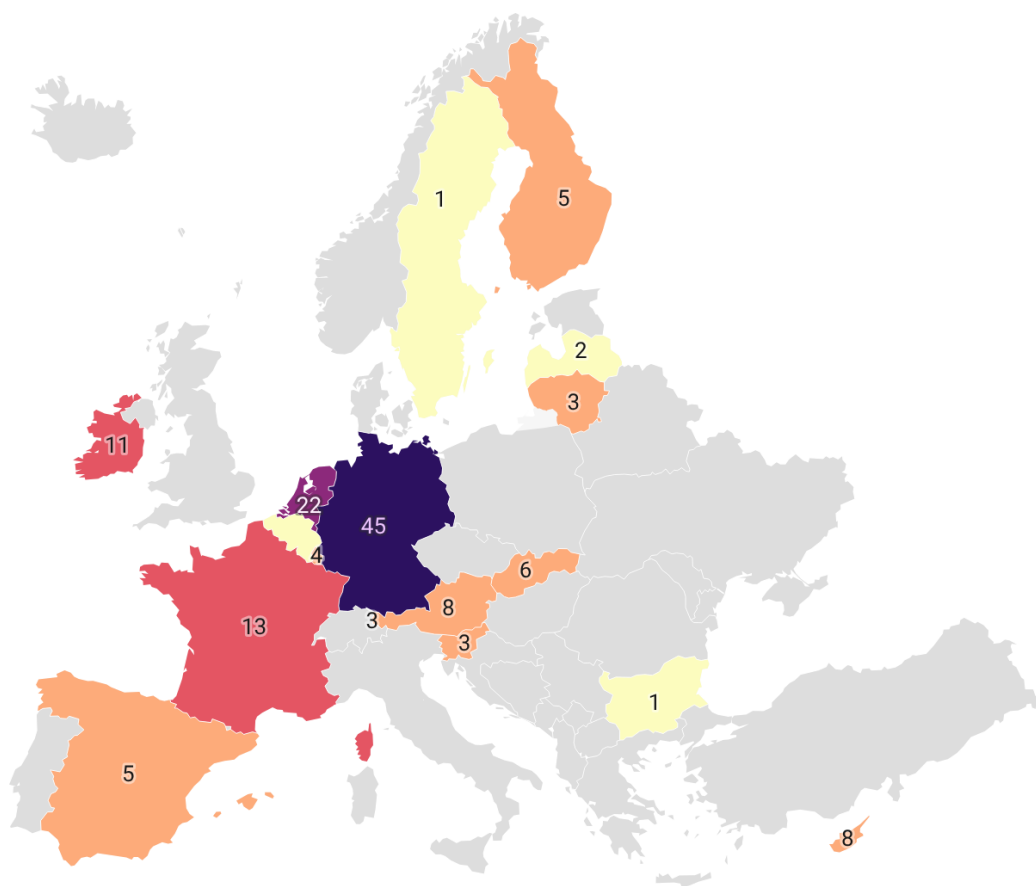
La BaFin est à l'origine de 30 % des agréments accordés

De ce fait, l'Allemagne, qui comptait 20 CASP à la fin du troisième trimestre 2025, a fini ■■■

45 CASPs ont choisi l'Allemagne pour obtenir leur agrément

Dans quels pays les CASPs ont-ils obtenu leur agrément ?

■ < 3 ■ 3-10 ■ 10-20 ■ 20-40 ■ ≥ 40



Carte: mind Fintech • Source: ESMA • Créé avec Datawrapper

Le régulateur français a agréé 13 CASP

■■■ l'année avec 45 prestataires agréés. Idem pour l'Irlande, qui est passée de deux CASP fin septembre à dix fin décembre.

Avec ses 45 CASP agréés au 13 février 2026, la BaFin allemande est le régulateur qui a autorisé le plus de sociétés à fournir des services crypto. L'AFM néerlandaise arrive, quant à elle, en deuxième position, avec moitié moins d'agréés (22). Les Pays-Bas avaient ouvert le bal en agréant leurs quatre premiers CASP dès le 30 décembre

2024 : MoonPay, BitStaete, ZBD et Hidden Road Partners (depuis racheté par Ripple pour plus d'un milliard de dollars). Le régulateur français complète le podium avec 13 CASP agréés, suivi par l'Irlande et Malte (11 chacun).

Le marché allemand a la particularité d'avoir agréé une proportion importante d'acteurs traditionnels. Porteurs d'agréments d'établissement de crédit ou d'entreprise d'investissement, ces entreprises ont pu ■■■

Malte, illustration du forum shopping sous MiCA

Malte figure en quatrième position dans le classement des États membres ayant agréé le plus de CASP. Mais son régulateur financier (MFSA) a fait l'objet d'une revue par ses pairs, en juillet 2025, concernant la délivrance d'un agrément de CASP controversé. La MFSA se serait trop précipitée, selon les évaluateurs, en approuvant un dossier alors que *"plusieurs questions importantes n'avaient pas été résolues au moment de l'autorisation"*. Le comité estimait *"que la procédure d'autorisation globale aurait dû être plus approfondie et menée dans un délai suffisant pour permettre à la MFSA d'évaluer correctement [la] conformité [du demandeur]"*.

Dans ce cadre, pour veiller à la convergence des pratiques et limiter le risque de forum shopping, le comité d'évaluation a rappelé à toutes les autorités nationales compétentes de bien prendre en considération *"la croissance de l'activité, les conflits d'intérêts, la gouvernance et les accords intragroupe, l'architecture des TIC [en lien avec les exigences de DORA, Ndlr], les produits Web3 et décentralisés, ainsi que la promotion de services non réglementés"*.

Depuis plusieurs années, l'AMF milite pour davantage de supervision européenne, notamment pour les grands acteurs crypto dans le cadre de MiCA, mais aussi, plus globalement, pour diminuer ce risque de forum shopping. Ce phénomène peut aussi contrarier les candidats à l'agrément de CASP opérant dans les juridictions les plus strictes. *"Un acteur a obtenu un agrément en Autriche alors qu'il était encore sur la liste noire de l'AMF 2 à 3 mois auparavant"*, rappelle Yoann Briant, secrétaire général et directeur de la conformité et des risques chez Coinhouse, ainsi que membre du conseil d'administration de l'Association pour le développement des actifs numériques (Adan). La plateforme Bybit, présente sur la liste noire de l'AMF entre mai 2022 et février 2025, a en effet obtenu un agrément de CASP en mai 2025.

La Commission européenne s'est emparée du sujet, dans le cadre de l'Union de l'épargne et de l'investissement (SIU), en publiant un paquet de mesures *"intégration et supervision des marchés"* le 4 décembre 2024. Le 13 janvier 2026, la présidente de l'AMF Marie-Anne Barbat-Layani s'est réjouie de cette initiative. *"Il est évident qu'une supervision européenne moins fragmentée est essentielle pour renforcer la compétitivité de nos marchés. C'est aussi une condition nécessaire à la simplification des réglementations, que nous appelons tous de nos vœux, tout en cherchant le bon mode d'emploi. Notre système est aujourd'hui trop faiblement convergent, il crée des incertitudes sur l'application des règles et incite le législateur européen à vouloir tout traiter par les textes."*

Les PSAN ont jusqu'au 1^{er} juillet pour obtenir une autorisation MiCA

■■■ s'appuyer sur l'article 60 du règlement pour fournir des services sur cryptoactifs par voie de notification, c'est-à-dire via une procédure allégée par rapport aux prestataires extérieurs au secteur financier traditionnel.

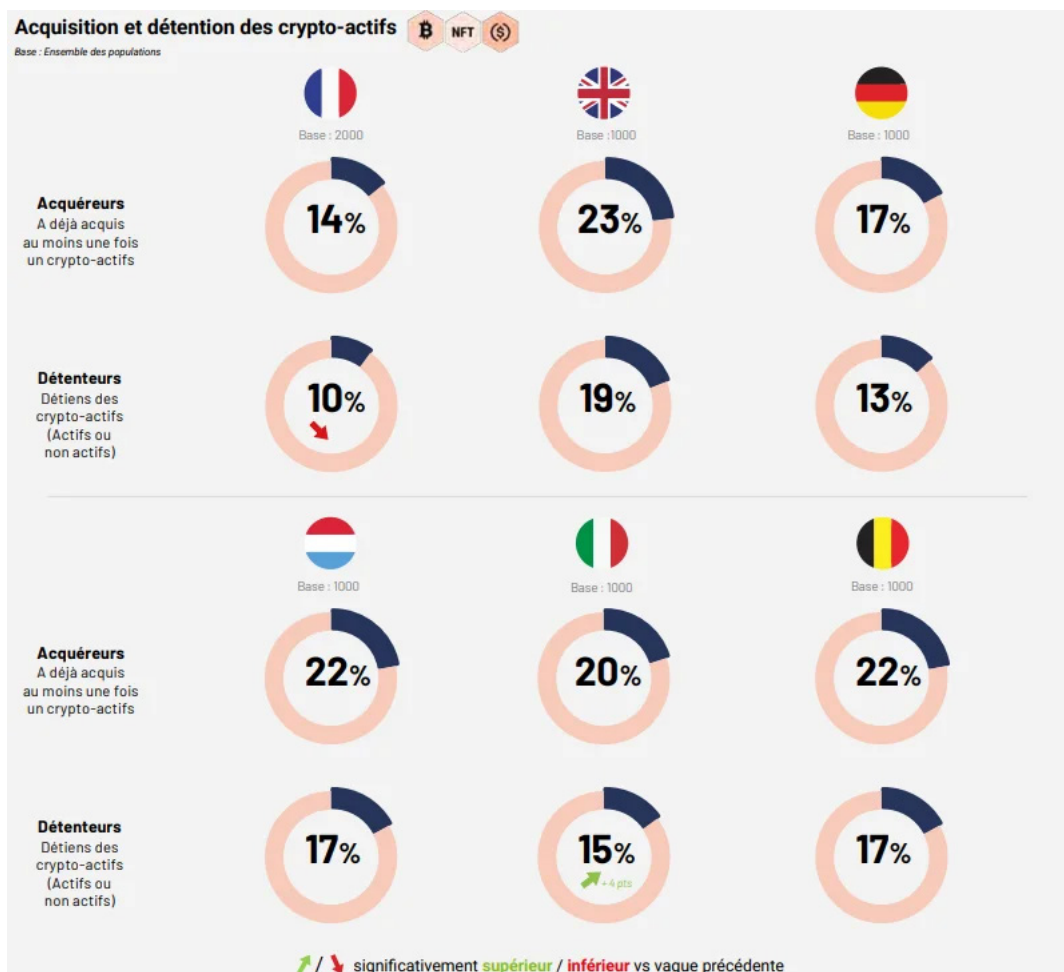
“Les acteurs financiers traditionnels ont un poids significatif dans l'ensemble des sociétés agréées mais ils ne sont pas majoritaires pour autant. En France, quatre sont passés par la procédure de notification : deux établissements de crédit [Caceis et Delubac, Ndlr], une société de gestion [CoinShares Asset Management, Ndlr] et une entreprise d'investissement [SG-Forge, Ndlr]”, observe Stéphane Pontoizeau, responsable de la direction de la supervision des intermédiaires et infrastructures de marché à l'AMF.

Comme la moitié des États membres de l'EEE, la France a opté pour le délai de transition vers MiCA le plus long possible : 18 mois. Dans ce cadre, on peut s'attendre à une augmentation significative du nombre de plateformes agréées

dans l'Hexagone au cours des quatre prochains mois. “Sur les environ 90 PSAN enregistrés auprès de l'AMF qui n'opèrent pas encore sous MiCA, 30 % ont un dossier d'instruction en cours chez nous”, précise à *mind Fintech* Stéphane Pontoizeau. L'échéance se rapprochant, le régulateur français a d'ailleurs rappelé aux PSAN, le 5 février, qu'ils avaient “jusqu'au 1^{er} juillet 2026 pour obtenir une autorisation MiCA. L'AMF invite les PSAN qui entendent poursuivre leurs activités et n'auraient pas déposé de demande d'autorisation, à le faire dans les plus brefs délais, en veillant à la qualité du dossier déposé. Elle invite les PSAN qui ne poursuivraient pas leurs activités à prendre en compte les délais nécessaires à une cessation ordonnée d'activité”.

79 % des CASP souhaitent opérer en Allemagne

Le principal avantage de l'agrément de CASP est de pouvoir le passer dans tout l'EEE, comme c'est le cas des autorisations octroyées ■■■



L'Italie, la Belgique et l'Espagne sont les marchés qui remportent le plus de succès, avec 86 demandes de passeport pour le premier et 85 pour les deux suivants

■■■ aux prestataires de services de paiement ou bien aux plateformes de financement participatif. Selon nos calculs, 101 acteurs ont demandé au moins un passeport. Une soixantaine souhaitent exercer dans la totalité ou la quasi-totalité de l'Espace, les marchés de l'UE étant davantage plébiscités que ceux de l'Islande, de la Norvège et du Liechtenstein. Une cinquantaine de CASP n'ont pas étendu le passeport de leur agrément au-delà de leur marché domestique, dont 30 acteurs allemands, et six n'ont sollicité un passeport que dans un seul pays. C'est par exemple le cas d'Openbank, la banque en ligne de Santander autorisée par la CNMV espagnole, qui n'a passeporté son agrément qu'en Allemagne, seul autre pays européen où elle est implantée.

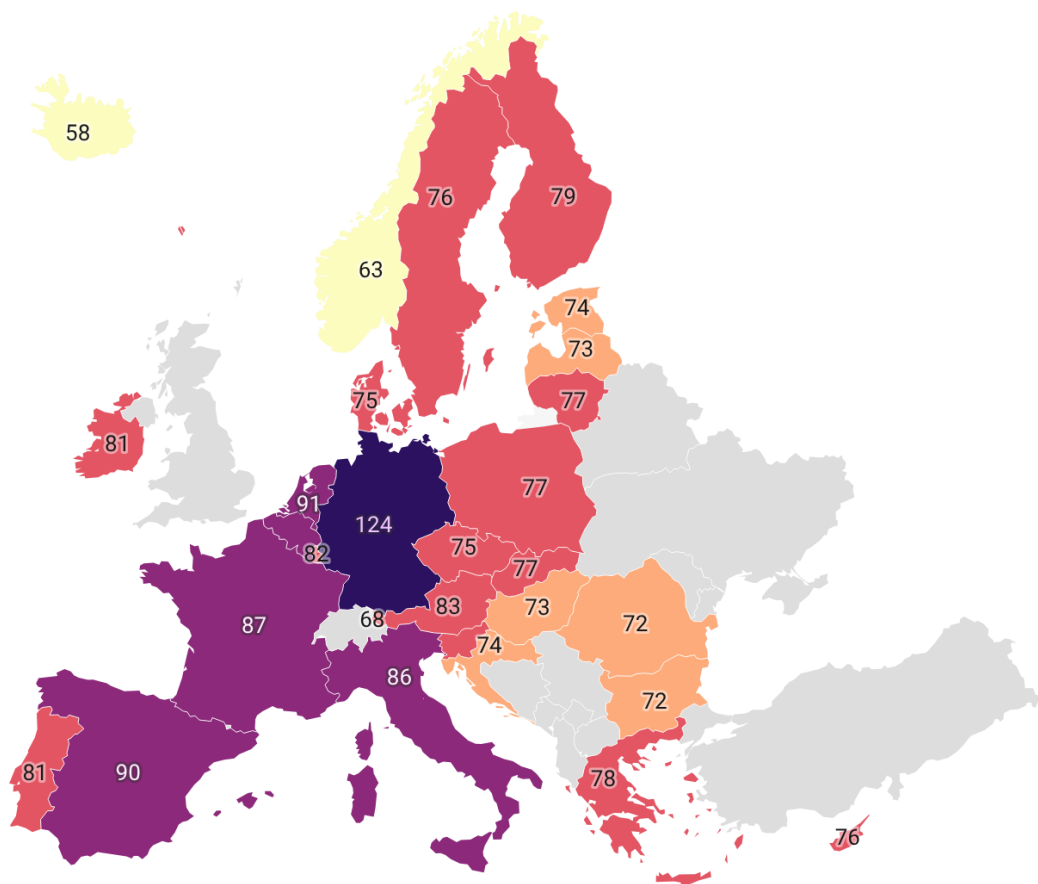
L'Italie, la Belgique et l'Espagne sont les marchés qui remportent le plus de succès, avec 86 demandes de passeport pour le premier et 85 pour les deux suivants, contre 74 pour la France. Ce relatif manque d'attractivité pour l'Hexagone peut être mis en parallèle avec le "retard" français dans l'adoption des cryptoactifs. Selon la dernière étude de l'Association pour le développement des actifs numériques (Adan) sur l'adoption des cryptoactifs en France et dans les pays limitrophes, publiée en avril 2025, l'Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas et l'Italie affichaient des taux d'adoption des cryptoactifs plus élevés que l'Hexagone.

■■■

L'Allemagne est le marché le plus concurrentiel, avec 124 CASP qui souhaitent y opérer

Dans quels pays les CASP ont-ils déclaré vouloir exercer leur activité ?

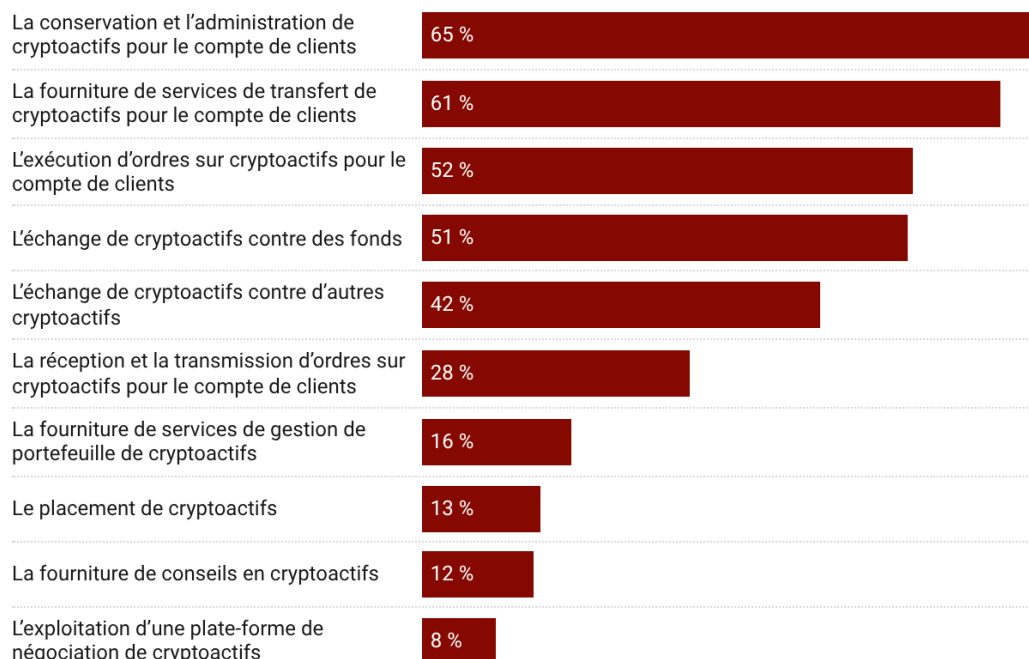
■ < 65 ■ 65-75 ■ 75-85 ■ 85-95 ■ ≥ 95



Carte: mind Fintech • Source: ESMA • Créé avec Datawrapper

Deux services sont proposés par plus de six CASPs sur 10 : la conservation & administration et le transfert de cryptoactifs

Part des CASP qui proposent l'un des 10 services pour lesquels ils sont autorisés à exercer.



Graphique: mind Fintech • Source: ESMA • Créé avec Datawrapper

■ ■ ■ 65 % des CASP proposent un service de conservation

Dix services sur cryptoactifs sont soumis à l'obligation d'agrément de CASP. Leur popularité varie toutefois significativement. Seuls deux d'entre eux sont revendiqués par plus de six acteurs sur dix : la conservation et l'administration de cryptoactifs pour le compte de clients (65 %) et la fourniture de services de transfert de cryptoactifs pour le compte de clients (61 %).

À l'inverse, seules 12 sociétés ont demandé l'agrément pour l'exploitation d'une plateforme de négociation dédiée aux actifs numériques. Ce service est l'apanage des échanges crypto, d'où sa faible demande. C'est également le seul service qu'aucune société française ne propose... pour l'instant ! La plateforme d'échange française Paymium – dernier exchange hexagonal depuis son acquisition de sa concurrente Zebitex en 2024 – est candidate à l'agrément de CASP pour ce service, entre autres.

À ce stade, un autre échange manque à l'appel de la liste blanche de l'ESMA, et pas des moindres. Binance, qui revendique 300 millions d'utilisateurs enregistrés sur sa plateforme à fin 2025, n'a pas encore obtenu un agrément auprès d'un régulateur européen dans le cadre de MiCA. Avant l'avènement du règlement européen, Binance avait toutefois obtenu des autorisations dans plusieurs pays européens, dont la France – où il peut donc continuer d'opérer jusqu'au 1^{er} juillet –, l'Italie et l'Espagne. Ce n'est toutefois pas dans l'un de ces pays que Binance, qui a accumulé les casseroles ces dernières années, a prévu de candidater à l'agrément de CASP, mais en Grèce, où le régulateur n'a pour l'instant délivré aucune autorisation.

Étonnamment, des sociétés qualifiées communément "d'échanges crypto", comme les entreprises cotées Coinbase, Gemini et Bullish, mais aussi Bybit et KuCoin, n'ont pas été autorisées et/ou n'ont pas demandé à exploiter une plateforme de négociation crypto. ■ ■ ■

Binance, qui revendique 300 millions d'utilisateurs enregistrés sur sa plateforme à fin 2025, n'a pas encore obtenu un agrément auprès d'un régulateur européen dans le cadre de MiCA

■ ■ ■ Sur ce sujet, l'AMF, qui ne commente pas les cas particuliers, rappelle qu'un "acteur international qui exploite une plateforme de négociation peut être autorisé à opérer en Europe en qualité de simple courtier / broker, sous réserve de se conformer à l'opinion publiée à ce sujet par l'ESMA le 31 juillet 2024".

Enfin, notons à ce titre que l'échange Gemini, qui agit en tant que courtier dans l'UE, vit ses dernières semaines sur le continent. Afin d'assainir ses finances (de réduire ses dépenses

plus précisément), la société a annoncé se retirer des marchés européens, Royaume-Uni compris, et australien, six mois après l'obtention de son agrément de CASP. Les sociétés crypto font actuellement face à un nouveau bear-market. Le cours du bitcoin évolue sous la barre des 70 000 dollars, après un point haut historique à 126 000 dollars en octobre 2025. ■

Caroline Soutarson et Aymeric Marolleau

Méthodologie

Nous avons récupéré le registre des prestataires de services sur cryptoactifs disponible sur le site de l'ESMA le 17 janvier 2026, dont la dernière mise à jour datait du 13 février 2026. Les données par acteurs (date d'autorisation, pays d'agrément, services agréés, pays passeportés) sont à retrouver dans la ressource data dédiée consultable sur notre site.

Dans ce contexte, il est possible que certains CASP manquent à l'appel, soit car ils ont été agréés après cette date, soit car ils n'y apparaissent pas. Le 14 octobre 2025, la néobanque danoise Lunar avait par exemple annoncé l'obtention d'un agrément de CASP auprès de son régulateur domestique mais la société n'apparaît toujours pas dans le registre de l'ESMA.

L'écriture des informations concernant chaque CASP dans le registre de l'ESMA n'est pas toujours très rigoureuse, en particulier pour la dénomination des services et la liste des pays passeportés. Nous avons dû retraiter et nettoyer certaines données afin de les analyser. Par exemple, nous avons choisi de ne pas prendre en compte la Suisse, qui apparaissait une fois dans le registre, pour le passeport d'un agrément, alors que l'État ne fait ni partie de l'UE ni de l'EEE et n'est donc pas éligible au passeport de l'agrément de CASP.

Une question, une remarque, une précision à apporter ?
Contactez-nous : datalab@mind.eu.com

mind
RESEARCH

II Panoramas sectoriels - Observatoires Marchés - Études Thématiques.

Pour découvrir ou approfondir ses connaissances sur un marché, une thématique.

II Benchmarks - de concurrence, de solutions.

Comparer pour mieux choisir.

II Screening de sociétés - Investment ideas - Screening sur cahier des charges.

Identifier des cibles et opportunités sur des marchés porteurs.

II Profil de société - Données de marché - Données d'entreprise, de marque.

Comprendre les enjeux et positions d'une entreprise sur son marché.

II Profil de dirigeant.

Analyser le parcours, le réseau & les actions d'un dirigeant.

MiCA : plus que 4 mois pour passer de PSAN à CASP

Agrément accordé, dossier en cours d'instruction, procédure de cessation d'activité, opération de consolidation... Alors que la fin de la période transitoire du régime PSAN vers le règlement MiCA se rapproche, *mind Fintech* fait le point sur la situation des fournisseurs de services crypto en France.

Fin 2024, l'Autorité des marchés financiers (AMF) supervisait 109 prestataires de services sur actifs numériques (PSAN), dont quatre disposaient de l'agrément optionnel et quatre autres d'un enregistrement renforcé. 14 mois plus tard, alors que le règlement européen sur les marchés de cryptoactifs (MiCA) se substitue aux régimes nationaux et que plus de 150 prestataires sont autorisés à exercer en Europe, l'AMF a accordé 13 agréments, quand son homologue allemand en dénombre une quarantaine. Où en sont les acteurs dans le processus réglementaire ? Quelles difficultés rencontrent-ils ? Quelles stratégies ont été mises en place pour gravir la marche de l'agrément ? Et quelles motivations à l'obtenir en France ? Tour d'horizon avec les principaux concernés.



STÉPHANE PONTOIZEAU,
Directeur de la supervision
des intermédiaires et infrastructures
de marché de l'AMF

"Il y a encore environ 90 PSAN enregistrés auprès de l'AMF qui ne sont pas conformes à MiCA", détaille Stéphane Pontoizeau (AMF)

13 CASP agréés en France

Au 13 février 2026, 13 prestataires de services sur cryptoactifs (CASP) ont obtenu leur agrément auprès de l'AMF. *"Un écosystème diversifié composé d'acteurs traditionnels et de pure players crypto, dont de nouveaux entrants"*, décrit Stéphane Pontoizeau, directeur de la supervision des intermédiaires et infrastructures de marché de l'AMF.

Du côté des acteurs traditionnels se trouvent notamment des établissements de crédit comme Caceis (Crédit Agricole) et Banque Delubac, ainsi que des filiales crypto spécialisées d'autres banques, telles que SG-Forge (Société Générale) et Hexarq (BPCE). Chez les pure players, les anciens PSAN Bitstack, plateforme d'épargne en bitcoins, ou encore Cometh, fournisseur de solutions blockchain pour les entreprises, sont également conformes au règlement. Quatre acteurs ont par ailleurs obtenu un agrément de CASP sans passer par la case PSAN : Metal Gear (paiements internationaux), CoinShares (société de gestion), Finctek (paiements internationaux) et Relai (solution zurichoise d'investissement en bitcoins).

Avec 13 CASP agréés, l'AMF est le troisième régulateur de l'Espace économique européen (EEE) en termes de nombre d'autorisations accordées, derrière la BaFin allemande (45) et l'AFM néerlandaise (22). Mais les agréments potentiels en France représentent au moins le double des agréments déjà octroyés. *"Il y a encore environ 90 PSAN enregistrés auprès de l'AMF qui ne sont pas conformes à MiCA. 30 % ont un dossier d'instruction en cours chez nous. 30 % à 40 % ont ou sont en train de demander la radiation de leur enregistrement car ils arrêtent leurs activités ou bien, dans le cas des entreprises étrangères, ont obtenu un agrément ailleurs. Enfin, 30 % ne nous ont pas informé de ce qu'ils prévoyaient de faire"*, détaille Stéphane Pontoizeau (AMF).

Les plus anciens PSAN à la traîne

Parmi les candidats à l'agrément européen figurent les pure players crypto qui avaient pourtant décroché les premiers enregistrements PSAN, tels que Coinhouse, Aplo (ex-Sheeldmarket), Paymium ou encore Stackinsat. *"Nous préparons activement notre transition vers le régime MiCA, avec un travail juridique et organisationnel"* ■■■

Deblock, qui a obtenu son sésame européen en mai 2025, grâce à la "fast-track", a été le premier CASP agréé auprès de l'AMF

■■■ engagé de longue date", assure Jonathan Herscovici, cofondateur et président de Stackinsat, solution d'épargne en bitcoins pour les particuliers et les entreprises, PSAN depuis 2020.

Devenu PSAN à la même période, le prime broker crypto dédié aux investisseurs institutionnels Aplo se trouve désormais "dans la phase d'aller-retours : le régulateur pose des questions sur notre manière de servir les clients, le fonctionnement de nos produits, la cybersécurité, la résilience, le maintien des politiques en interne, le recours aux prestataires externes, etc. et nous y répondons", décrit Oliver Yates, cofondateur et président d'Aplo.

Créé en 2011, Paymium est le dernier exchange crypto français depuis qu'il a acquis son concurrent Zebitex en 2024. "Nous avons déposé notre dossier de candidature en avril 2025 pour six services : conservation et administration de cryptoactifs pour le compte de clients, exploitation d'une plateforme de négociation, échanges de crypto-actifs contre des fonds et crypto contre crypto, exécution d'ordres pour le compte de clients et transfert de cryptoactifs pour le compte de clients, énumère Laëtitia Zito, directrice générale et CFO. L'exploitation d'une plateforme de négociation est une partie majeure, avec l'application des règles d'abus de marché, de fonctionnement de la plateforme, de transparence avec les clients, de reporting des opérations, etc. Nous sommes optimistes quant à l'obtention de l'agrément dans les temps car nous échangeons régulièrement avec l'AMF, mais l'autorisation d'exploitation de plateforme de négociation amène à des consultations juridiques internes chez le régulateur et des délais inhérents."

MiCA : des exigences relevées par rapport à l'enregistrement simple de PSAN

De son côté, le courtier Coinhouse, premier PSAN enregistré auprès de l'AMF, s'impatiente. "La délivrance des agréments de CASP ne va pas aussi vite que nous pourrions l'espérer. Notre dossier est en cours d'instruction mais, tant que nous ne disposons pas de l'agrément, des ressources restent mobilisées sur ce sujet au lieu de travailler sur l'expansion européenne ou le développement produit", se plaint Yoann Briant, secrétaire général et directeur de la conformité et des risques chez Coinhouse, ainsi que membre du conseil d'administration de l'Association pour le développement des actifs numériques (Adan).

D'après notre analyse, sur les 25 premiers PSAN



JEAN MEYER,
Cofondateur et CEO DE DEBLOCK

enregistrés auprès de l'AMF, seul Bitpanda, néocourtier autrichien, a réussi à monter la marche, mais pas auprès du régulateur français. Il faut dire "qu'il y a un écart énorme entre l'enregistrement simple de PSAN, dont les exigences relèvent essentiellement de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, et l'agrément de CASP", distingue Jean Meyer, cofondateur et CEO de la néobanque crypto-fiat Deblock, qui a obtenu son sésame européen en mai 2025, grâce à la "fast-track" (voir encadré), devenant ainsi le premier CASP agréé auprès de l'AMF.

Pour Pierre Le Pape, cofondateur et PDG de la solution de paiements à l'international Fintek, l'un des quatre nouveaux entrants sur le marché français, "la principale difficulté a été de livrer un dossier avec des exigences à la hauteur de celles demandées aux sociétés financières, qui impliquent que nous sachions comment traiter des opérations au quotidien alors que nous n'avions pas encore commencé à opérer". Créée en 2023, Fintek avait tenté d'obtenir une autorisation de l'AMF avant MiCA, mais sans succès – la société a été fondée à l'époque où la France relevait le niveau des exigences pour fournir des services sur actifs numériques, avec l'arrivée de l'enregistrement renforcé. De ce fait, "nous avons commencé en étant régulé en tant que VASP [virtual asset service provider, NdI] en Lituanie. Nous avons la volonté de devenir PSAN, mais nous sommes finalement devenus CASP, après deux ans de travail. Nous avons profité de cette période pour tester des concepts tout en travaillant sur l'agrément", rapporte le dirigeant de Fintek.

■■■

L'AMF relève trois principaux points de souffrance dans la demande d'agrément : le principe de l'exercice lui-même, les coûts financiers inhérents et les enjeux de cybersécurité

Avantage aux PSAN qui avaient misé sur la "fast-track"

Plusieurs PSAN ont pu bénéficier de la "fast-track" mise en place par l'AMF, c'est-à-dire d'une procédure d'agrément accélérée pour les sociétés ayant obtenu un agrément optionnel ou un enregistrement renforcé de PSAN avant l'entrée en application de MiCA. Autrement dit, les sociétés qui avaient mis la barre haute en termes d'exigences réglementaires – alors même qu'elles n'étaient pas obligées de le faire – ont été récompensées. *"Si l'on regarde les autorisations octroyées, la "fast-track" a assurément aidé",* analyse Stéphane Pontoizeau, de l'AMF.

En effet, sur les 13 CASP agréés en France, cinq sont passés par ce canal : le gestionnaire d'actifs crypto GOin, Hexarq, SG-Forge, Cometh et Deblock. *"La fast-track nous a permis d'obtenir l'agrément MiCA plus rapidement, confirme Jean Meyer. De plus, Deblock opérant déjà en tant qu'établissement de monnaie électronique (EME), les exigences de l'agrément de CASP ne modifient pas fondamentalement notre manière de fonctionner. Pour les entreprises qui n'ont que l'enregistrement simple PSAN, le passage à MiCA est plus dur (mise en place d'un conseil de surveillance, besoins en fonds propres, etc.)."* Et plus long. Alors que le régulateur financier allemand a déjà délivré 45 agréments de CASP, l'AMF en compte 3,5 fois moins.

"Les délais d'instruction de l'AMF posent question pour les établissements qui déposeront un dossier en mars ou en avril", s'inquiète Yoann Briant, en tant que membre du CA de l'Adan. Il souligne par ailleurs que les Pays-Bas avaient par exemple été conciliants avec les plateformes non agréées à la fin de leur période transitoire, en juin 2025. Mais la France ne le sera pas, affirme Stéphane Pontoizeau. *"Le droit local néerlandais prévoyait une fin de la période de transition le 30 juin 2025, 12 mois avant la limite fixée en droit européen, durant lesquels une éventuelle tolérance relève du droit local. Ce ne sera pas le cas en France, qui a choisi la période la plus souple possible avec une clause de grand-père de 18 mois. À partir de juillet 2026, la contrainte relèvera du droit européen."*

À ce titre, l'AMF a rappelé aux PSAN, le 5 février 2026, qu'ils avaient *"jusqu'au 1^{er} juillet 2026 pour obtenir une autorisation MiCA. L'AMF invite les PSAN qui entendent poursuivre leurs activités et n'auraient pas déposé de demande d'autorisation, à le faire dans les plus brefs délais, en veillant à la qualité du dossier déposé. Elle invite les PSAN qui ne poursuivraient pas leurs activités à prendre en compte les délais nécessaires à une cessation ordonnée d'activité"*.

■■■ Le directeur de la supervision des intermédiaires et infrastructures de marché de l'AMF relève trois principaux points de souffrance dans la demande d'agrément : le principe de l'exercice lui-même, les coûts financiers inhérents et les enjeux de cybersécurité. Concernant le premier point, *"c'est assez nouveau pour les sociétés de petite taille qui ont l'habitude de travailler en mode start-up, avec des dispositifs très informels. Pour obtenir l'agrément, elles doivent formaliser un corpus procédural complet, avec les contrôles internes qui couvrent l'ensemble des exigences : LCB-FT, conservation des actifs,*

meilleure exécution, traitement des réclamations, etc.", relève Stéphane Pontoizeau.

"La sécurité des systèmes d'information est également un enjeu. Le risque cyber est important, notamment dans le secteur crypto, avec un enjeu immédiat de protection des avoirs des clients. Les acteurs doivent donc avoir une certaine maturité dans le domaine, formalisée dans le cadre de l'obtention de l'agrément, mais aussi maintenir dans la durée la sécurité de leurs systèmes d'informations", rappelle le responsable de l'AMF.

■■■

"L'obtention de l'agrément a mobilisé de nombreuses ressources : financières, juridiques, humaines mais aussi de temps", constate Alexandre Roubaud (Bitstack)

■ ■ ■ Un agrément à un million d'euros

Dernier obstacle à l'obtention de l'agrément : les efforts financiers. *"En raison de la taille de certains acteurs, les exigences prudentielles sont difficiles à atteindre puisqu'il est demandé de disposer d'au moins un quart des frais généraux fixes de l'année précédente en fonds propres. Cela peut être un frein et demande de lever les fonds nécessaires. En outre, il ne faut pas seulement avoir les fonds propres à un instant T mais justifier d'une trajectoire crédible avec un modèle économique à trois ans",* souligne Stéphane Pontoizeau.

L'atteinte des exigences de l'agrément n'est pas seulement complexe mais également coûteuse. *"L'obtention de l'agrément a mobilisé de nombreuses ressources : financières, juridiques, humaines mais aussi de temps. Financièrement, les investissements s'élèvent à environ un million d'euros. Ils comprennent la mise en place des contrôles financiers, la conformité, la conservation des fonds, l'audit de cybersécurité PASSI, etc.",* constate Alexandre Roubaud, cofondateur et président de Bitstack, qui a annoncé fin 2025 une levée de 15 millions de dollars.

"Si l'on cumule le recours aux consultants externes, les audits, les coûts de personnel équivalents temps plein pour monter le dossier en interne, qui travaillent à l'adaptation à la réglementation, ainsi que le coût d'opportunité, c'est-à-dire le temps



ALEXANDRE ROUBAUD,
cofondateur et président de Bitstack

passé à ne pas travailler sur la compétitivité, sur le produit, à ne pas travailler pour les clients directement, alors le coût de l'agrément, pour une petite structure comme la nôtre, atteint entre 700 000 et un million d'euros. Tout en sachant qu'il y aura également des coûts de maintenance du dispositif ensuite", complète Laëtizia Zito, DG de Paymium.

Principal avantage de l'agrément : étendre ses activités en Europe

Si les candidats à l'agrément sont prêts à mettre en pause leur feuille de route produit et à réorienter leurs ressources vers la conformité, c'est ■ ■ ■

L'audit PASSI n'est pas obligatoire sous MiCA

Lors du passage à l'enregistrement renforcé début 2024, l'AMF a introduit une obligation d'audit de cybersécurité réalisé par un prestataire d'audit de la sécurité des systèmes d'information (PASSI) agréé par l'ANSSI. Une exigence similaire à celle que l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) souhaitait introduire pour les candidatures à l'agrément de CASP dans son projet de normes techniques (RTS). Toutefois, la Commission européenne avait fini par estimer, en octobre 2024, que le régulateur européen surinterprétait le texte voté. Selon l'institution, cette exigence n'est imposée ni par MiCA ni par DORA (Digital operational resilience act), entré en application le 17 janvier 2025.

"L'audit de cybersécurité par un PASSI était obligatoire dans le cadre de l'enregistrement renforcé mais ne l'est plus sous MiCA, confirme Stéphane Pontoizeau. Malgré tout, la plupart des candidats à l'agrément réalisent un audit cyber - la plupart du temps effectué par un PASSI - et le remettent dans leur dossier. Nous continuons de recommander l'audit PASSI et les acteurs sont plutôt conciliants, conscients qu'avant d'être une attente de l'AMF, c'est une nécessité pour protéger les avoirs de leurs clients."

■■■ aussi qu'ils ont en tête les avantages que peuvent leur apporter MiCA. En plus d'être obligatoire pour exercer son activité et démarcher en Europe, l'agrément de CASP offre en effet la possibilité d'opérer dans 30 marchés avec une seule autorisation. Et les agréés ne s'en privent pas : en France, sur les 13 CASP autorisés au 13 février 2026, quatre ont demandé le passeport de leur agrément dans tous les États de l'EEE (Société Générale – Forge, Banque Delubac, Fipto et Deblock). Caceis, CoinShares et Finctek se sont, eux, limités à sept pays passeportés tandis qu'Hexarq ne prévoit d'étendre son offre qu'à la Belgique et au Portugal – en décembre, la filiale de BPCE a déployé son service de trading crypto dans quatre établissements du groupe.

StackinSat, qui évolue toujours en tant que PSAN, affiche également des ambitions européennes mesurées. *“Pour StackinSat, l'intérêt d'un tel cadre se situe surtout dans la possibilité, à terme, d'adresser progressivement des marchés européens où l'épargne patrimoniale est culturellement forte, comme l'Europe du Sud, par exemple (Espagne, Italie, Portugal)”*, évalue Jonathan Herscovici.

“L'agrément est le tampon pour le passeportage de nos activités en Europe”, confirme Alexandre Roubaud, qui a demandé l'extension de l'agrément de Bitstack à tous les pays de l'UE bien que certains marchés soient prioritaires. *“Grâce à notre levée de 15 millions de dollars, nous allons quasiment doubler nos effectifs durant les 12 prochains mois [avec une vingtaine de recrutements prévus, Ndlr] et étendre nos activités dans d'autres pays européens, en nous appuyant sur notre agrément MiCA. En outre, nous déploierons un compte euros avec un IBAN français et une carte de débit Visa qui donnera jusqu'à 1 % de stackback [du cashback en bitcoin, Ndlr]”*, prévoit le cofondateur de Bitstack.

La néobanque Deblock s'est également montrée plus gourmande en passeports demandés que ne l'exige sa feuille de route. *“Nous nous lancerons en Allemagne en mars [2026] et aimerions aussi aller en Italie. Nous avons recruté des general managers pour ces deux marchés”*, indique Jean Meyer. Le dirigeant de l'EME, qui revendiquait 300 000 clients en novembre 2025, précise *“qu'aujourd'hui, 95 % de la traction provient de la France”*.

Renouer avec d'anciennes géographies

Alors que Deblock, nouvel acteur créé en 2022, soit après la mise en place du régime PSAN,



LAËTITIA ZITO,
DG de Paymium

voit l'expansion géographique comme une étape logique de son développement, des acteurs crypto plus anciens avaient dû réfréner leurs ardeurs ces dernières années. C'est notamment le cas de l'échange Paymium, fondé en 2011, soit bien avant la loi Pacte à l'origine des PSAN (2019). *“Étant une plateforme ancienne [à l'échelle de l'écosystème crypto, Ndlr], nous avons construit des bases de clients ailleurs qu'en France, comme en Allemagne, en Italie, en Espagne et en Belgique. Avec l'avènement des différentes réglementations nationales ces dernières années, les régulateurs nous avaient progressivement demandé d'arrêter nos activités si nous ne prévoyions pas de demander des autorisations chez eux. Nous y opérons donc via la “reverse sollicitation” depuis, sans pouvoir y démarcher de nouveaux clients”*, retrace Laëtitia Zito. Après l'obtention de l'agrément, l'objectif sera donc de se redéployer dans ces pays en priorité et d'y élargir les bases de clients existantes.

Plusieurs échanges concurrents, notamment internationaux, ont déjà obtenu leur agrément de CASP et ont ainsi pu entamer le démarchage de nouveaux clients sur ces marchés. Toutefois, Laëtitia Zito estime que Paymium se différencie suffisamment pour ne pas souffrir des mois de retard par rapport à des acteurs comme OKX (agréé en janvier 2025, à Malte), Bybit (mai 2025, en Autriche) ou Coinbase (juin 2025, au Luxembourg). *“Paymium se démarque des autres échanges, d'une part car la plateforme est européenne, mais aussi car elle dispose d'une typologie de clients particulière, si on la compare avec les indicateurs annuels mis en avant par l'Adan. Notre clientèle est plutôt mature, entre 35 et 65 ans [début 2025, l'Adan estimait que la majorité des investisseurs crypto (42 %) avait*

■■■

**Deblock vise
l'implantation en
Allemagne en mars
puis l'Italie**

"L'AMF est considéré comme le régulateur le plus rigoureux en termes d'exigences réglementaires en Europe donc l'obtention de notre agrément est un vrai gage de confiance et de sérieux, à la fois pour nos clients, nos partenaires et nos investisseurs", affirme Alexandre Roubaud (Bitstack)

■■■ entre 18 et 34 ans, Ndlr], et à la recherche d'un accompagnement en français. Nous proposons sept à huit cryptoactifs – un nombre que nous prévoyons de doubler au premier semestre 2026 afin de couvrir 90 % de la demande crypto et de lancer les indices", prévoit Laetitia Zito. Selon l'étude de l'Adan publiée en avril 2025, 1 % des Français ayant acquis des cryptoactifs l'ont fait via Paymium.

Bonne réputation de l'AMF

Jean Meyer (Deblock) estime également qu'obtenir l'agrément tôt ne change pas significativement la donne d'un point de vue concurrentiel. En effet, les CASP agréés dès janvier 2025 n'ont pas raflé toutes les parts de marché, notamment grâce aux périodes transitoires. "Obtenir l'agrément rapidement nous a donné un certain confort, celui d'opérer sans la pression de l'échéance, concède Jean Meyer. Nous avons pu déployer les politiques internes mises en place pour appliquer la législation, d'abord avec une phase de rodage, avant de pouvoir opérer à une plus grande échelle. Après environ un an, nous avons atteint un rythme de croisière sur tous les points."

En outre, les CASP et PSAN français interrogés soulignent unanimement que la procédure auprès de l'AMF, bien que longue, permet de disposer

d'un agrément avec une réputation solide. Aucun n'a donc envisagé d'aller chercher un agrément de CASP dans un autre pays. "L'AMF est considéré comme le régulateur le plus rigoureux en termes d'exigences réglementaires en Europe donc l'obtention de notre agrément est un vrai gage de confiance et de sérieux, à la fois pour nos clients, nos partenaires et nos investisseurs", affirme Alexandre Roubaud (Bitstack).

"Nous n'avons pas envisagé d'aller chercher l'agrément ailleurs car nous avons une relation pré-existante avec l'AMF. En outre, nous travaillons avec une clientèle traditionnelle [Aplo compte plus de 60 clients actifs, parmi lesquels figurent des fonds alternatifs, des sociétés de gestion, des banques et de grandes entreprises, Ndlr] qui attend donc des standards de la finance traditionnelle", affirme le président d'Aplo, Oliver Yates.

Consolidation des PSAN

En plus d'un potentiel agrément de l'AMF, Aplo jouit aussi désormais de la réputation d'un acteur coté au Nasdaq. Le Japonais Coincheck a en effet acquis la plateforme française en octobre 2025 pour environ 24 millions de dollars dans le cadre d'un échange de titres. ■■■

Les PSAN qui ne passeront pas le cap doivent planifier leur sortie d'activité

Les plateformes qui n'iront pas chercher l'agrément, faute d'ambitions ou de moyens, doivent se préoccuper de l'échéance de la clause de grand-père. Dans ce cas, "il est fortement conseillé aux entreprises qui souhaitent arrêter leurs activités de le faire en lien avec l'AMF car il y a un enjeu de protection des avoirs des clients. Les plateformes doivent informer la clientèle de la cessation de leurs activités afin d'aboutir à la restitution de leurs avoirs, notamment pour ceux qui fournissent un service de conservation", indique Stéphane Pontoizeau. "Il n'était pas exigé des enregistrés simples d'établir un plan de cessation d'activité et, par conséquent, la plupart n'en ont pas", ajoute-t-il.

Le représentant de l'Autorité précise par ailleurs qu'une cessation des activités de PSAN n'implique pas forcément la fin de l'entreprise. "Les entreprises ne sont pas obligées d'arrêter totalement leurs activités mais peuvent les réorienter vers des activités non régulées, comme des services technologiques. L'important est qu'ils nous en informent pour savoir comment procéder. Nous avons recensé quelques cas de mise en liquidation sans que nous n'ayons été saisis en amont."

Le 5 février 2026, l'AMF a rappelé que les prestataires non autorisés au 1^{er} juillet "encourront une peine de deux ans d'emprisonnement et 30 000 euros d'amende".

■ ■ ■ Cette transaction est l'une des rares opérations de consolidation observées sur le segment des PSAN français ces derniers mois. Compte tenu du grand nombre de petits acteurs PSAN, les observateurs s'attendaient pourtant, avec l'avènement de MiCA, à une vague d'opérations de M&A. "Nous nous attendions à un phénomène de concentration du secteur, pas forcément subi [arrêts d'activité, Ndlr] mais

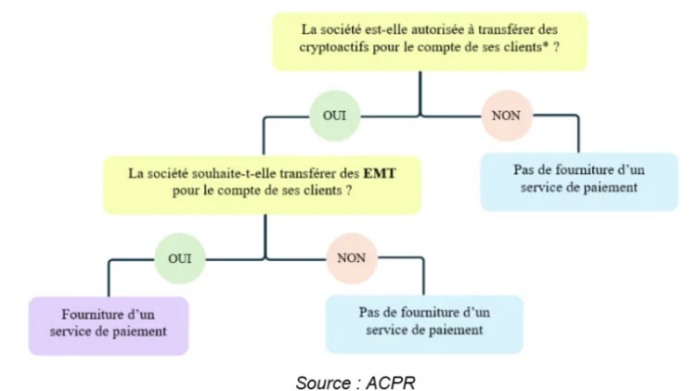
volontariste [M&A, Ndlr]. Mais finalement, à fin janvier 2026, nous observons peu d'opérations de fusion. Et ce n'est pas spécifique à la France. La concentration a tout de même lieu mais se traduit par la mise à l'écart de certains établissements non agréés", analyse Yoann Briant (Coinhouse).

Concernant Aplo, le rachat ne relevait pas d'une nécessité de mise en conformité avec MiCA ■ ■ ■

DSP2 et MiCA : les incertitudes sont levées

Si MiCA mobilise beaucoup de ressources chez les PSAN, ces derniers ne seront pas nécessairement libérés lors de l'obtention de l'agrément de CASP. En effet, l'EBA a récemment éclairci les doutes des prestataires de services crypto quant à l'obligation ou non de se conformer à la deuxième directive sur les services de paiement (DSP2). Résultat : les CASP proposant des services liés aux jetons de monnaie électronique (JME), aussi dits stablecoins adossés à des devises, doivent également obtenir un agrément d'établissement de paiement. À ce sujet, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) a publié une note le 19 février 2026, avec un schéma explicatif.

Les PSCA peuvent s'appuyer sur l'arbre de décision suivant pour évaluer s'ils fournissent ou non des services de paiement :



D'après nos calculs, au 13 février 2026, 61 % des CASP européens étaient autorisés à fournir des services de transfert de cryptoactifs pour le compte de clients (sujet de la première question).

Les PSAN que nous avons interviewés ont globalement déjà réfléchi à la question, mais très peu sont déjà conformes à la DSP2. "Nous avons travaillé sur les moyens d'être conformes à la DSP2 mais nous ne serons pas prêts d'ici mars 2026 [échéance évoquée par l'ESMA en juillet 2025, Ndlr]", déclare Pierre Le Pape, de Fintek. De son côté, "Paymium est conforme aux exigences DSP2 puisque la plateforme est agent de Paynovate [établissement de monnaie électronique belge, Ndlr] depuis plusieurs années", indique Laëtizia Zito. Pour sa part, l'AMF ne se préoccupe pas de la DSP2. "Nous poursuivons l'instruction des dossiers et l'octroi des agréments MiCA en faisant abstraction de cet aspect, qui relève de l'ACPR en France", indique Stéphane Pontoizeau.

■ ■ ■ mais plutôt d'une opportunité business : *"la consolidation va nous permettre de proposer des produits qui nécessitent du bilan"*, assure Oliver Yates. Selon les résultats annuels de Coincheck consultés par *mind Fintech*, Aplo a réalisé un chiffre d'affaires de 83 millions de dollars en 2025.

Chez Paymium, qui a racheté un concurrent (Zebitex), l'opération de croissance externe permet de *"consolider sa position sur le marché français et constitue un pas de plus vers [son] ambition de [...] créer un champion national"*, indiquait la société au moment du rachat, en octobre 2024. Son responsable de la stratégie de l'époque, Alexandre Stachtchenko, désormais à un poste similaire chez Bitstack, affirmait par ailleurs être ouvert à d'autres rapprochements afin de servir cette stratégie.

Quelques opérations ont également eu lieu chez les plateformes crypto dédiées à la gestion de patrimoine. Qwarks, société de gestion de mandats cryptos, n'a pas racheté son concurrent Ouro Capital mais l'ensemble de son portefeuille de partenaires conseillers en gestion de patrimoine (60 CGP et 6 millions d'euros d'encours), en janvier 2025.

Vancelian (Automata France) et Ledgity ont, eux, procédé à un rapprochement stratégique en octobre 2025. Dans ce contexte, le fondateur de Ledgity, Pierre-Yves Dittlot, est devenu président d'Automata France. Il a repris la gestion du dossier d'agrément MiCA d'Automata auprès de l'AMF tandis que le directeur général de la société, Xavier Gomez, est responsable de l'implantation



PIERRE-YVES DITTLLOT,
Président d'Automata France

et la mise en conformité de l'entreprise aux Émirats arabes unis – l'entité Automata FZE a en effet obtenu une approbation de principe à Dubaï, annonçant l'entreprise en janvier 2026. *"Ledgity avait beaucoup moins de clients, avouait Pierre-Yves Dittlot à mind Fintech en octobre 2025. Or les exigences et les coûts allaient augmenter significativement avec MiCA."* L'entité, qui avait obtenu une autorisation d'exercer en Italie avant MiCA, poursuivra *"son expansion en Europe, avec le Luxembourg et la Belgique"* notamment, indiquait aussi le nouveau président à *mind Fintech*.

Caroline Soutarson



Digital market intelligence

Les techniques de l'Intelligence économique au service de la compréhension des enjeux de la transformation digitale.

ACCESSIBILITÉ	EXPERTISE	SUR-MESURE
ACCESSIBILITÉ	EXPERTISE	SUR-MESURE

Contact : Anne-Cécile Henkes, achenkes@mind.eu.com



MIND RESEARCH

Propose des analyses personnalisées et des infos hors-marché pour vous aider à renforcer votre stratégie numérique

|| Panoramas sectoriels - Observatoires Marchés - Études Thématiques || Benchmarks - de concurrence, de solutions || Screening de sociétés - Investment ideas - Screening sur cahier des charges || Profil de société - Données de marché - Données d'entreprise, de marque || Profil de dirigeant

Pierre Chassigneux**"b.connect va lancer un portail automatisé d'onboarding pour les commerçants"**

La solution d'authentification en ligne sans mot de passe b.connect, financée par les cinq grandes banques françaises, a été lancée en bêta test. Sa promesse : faciliter la connexion des utilisateurs sur les sites e-commerces, mais aussi favoriser les exemptions à l'authentification forte lors du paiement. Le CEO de la société, Pierre Chassigneux, détaille pour *mind Fintech* les ambitions et les choix stratégiques de la solution.

**Pierre Chassigneux**

Depuis juillet 2024 : CEO de b.connect

01/2014 - 08/2024 - VP Division projets et expertise - CB

01/2001 - 01/2014 - Responsable risque et audit - CB

11/1997 - 01/2001 - Directeur technique signature digitale - Gemplus International

10/1990 - 10/1997 - Ingénieur en cryptographie - ANSSI

01/1986 - 09/1990 - Ingénieur en assurance qualité - DGA

Vous avez lancé b.connect en septembre 2025. Où en est le déploiement de la solution ?

Les cinq banques actionnaires [BNP Paribas, BPCE, Crédit Agricole, Crédit Mutuel et Société Générale ont chacune investi 7 millions d'euros pour 20 % du capital, Ndlr] sont toutes raccordées à la plateforme b.connect depuis la fin du mois d'octobre 2025, ce qui signifie que 42 millions de clients peuvent créer leur compte b.connect. Il n'y a aucune application à télécharger puisque nous nous appuyons sur les applications d'authentification bancaires.

Nous sommes aujourd'hui en phase de bêta test. Nous recensons à ce jour 2 000 créations de comptes clients b.connect, 2 300 créations de comptes chez les commerçants (ou appairage avec des comptes existants) et 4 000 connexions à des sites via b.connect.

Combien d'e-commerçants ont déjà intégré le bouton de connexion b.connect ?

Nous parlons de fournisseurs de services, car il s'agit d'e-commerçants comme Leroy Merlin, Boulanger, Celio, Courir, mais aussi de Sofinco, Libération, Ouest-France... Nous avons déjà signé 24 contrats, dont les trois quarts sont en production à fin janvier 2026. Les autres le seront dans les prochains mois. L'objectif est de continuer à recruter de nouvelles grandes

enseignes, et nous sommes déjà en discussions très avancées avec certaines. Notre second objectif est de permettre à tous les fournisseurs de services d'intégrer b.connect facilement.

Où en est ce projet ?

Nous venons de lancer le développement d'un portail automatisé d'onboarding pour les fournisseurs de service. C'est un projet tout aussi important que le "front-end" b.connect visible des utilisateurs, car il est nécessaire pour le passage à l'échelle. Le maître-mot de notre système biface est l'inclusion : toutes les personnes bancarisées en France devront pouvoir détenir un compte b.connect, et tous les sites marchands proposer le service b.connect.

Côté utilisateurs, quelles sont vos ambitions ?

Nous allons lancer au printemps un plan de communication ambitieux, avec nos banques actionnaires et nos fournisseurs de service. Nous ciblons en 2026 des centaines de milliers de créations de comptes b.connect, et plusieurs millions fin 2027.

Vous avez aussi annoncé la mise en place d'un modèle d'adhésion pour les banques. Est-il déjà ouvert ?

Pas encore, mais nous allons ouvrir b.connect à l'adhésion des banques qui opèrent ■■■



Nous mesurons à ce jour un taux de frictionless de 77,7 %»

Pierre Chassigneux
CEO de b.connect

■■■ en France et ne sont pas actionnaires à horizon 2027.

Quelle est votre tarification ?

Le service est gratuit et restera gratuit pour les utilisateurs ; il sera payant pour les fournisseurs de services. Pour tous les grands fournisseurs qui nous rejoignent jusqu'à l'été prochain, b.connect sera gratuit jusqu'à la fin de l'année 2026, puis ces early adopters bénéficieront d'une tarification très avantageuse, à un centime d'euros par connexion [la tarification pour l'inscription n'est quant à elle pas encore fixée, Ndlr]. Pour les commerçants qui arriveront plus tard, la connexion sera facturée 2,5 centimes.

Cela ne risque-t-il pas de pénaliser les petits commerçants, qui seront onboardés plus tard ?

Nous proposerons deux modèles de facturation : l'un à l'acte, et l'autre à l'abonnement, plus adapté pour les tout petits commerçants. Le modèle de facturation par abonnement est en cours de finalisation.

Vous aviez annoncé que vous seriez capable de permettre une connexion en un clic sur le site e-commerce dans environ 80 % des cas, et que les utilisateurs seraient rebasculés sur leur application bancaire pour une authentification forte dans les 20 % de situations plus risquées. Y parvenez-vous ?

C'est en effet la force de b.connect. Lorsque l'utilisateur crée son compte b.connect, il sélectionne sa banque, puis renseigne son nom, son prénom, son adresse mail et réalise une authentification forte. Nous lui demandons alors s'il est le seul à se servir du device utilisé. Si sa réponse est positive – c'est très majoritairement le cas –, nous enregistrons la "signature" numérique de son terminal (device fingerprint) qui jouera en quelque sorte le rôle d'identifiant de connexion.

En complément de ce "device fingerprint", nous "scorons" la transaction d'authentification – autrement dit, nous vérifions si elle correspond aux habitudes de connexions de l'utilisateur. Enfin, nous plaçons dans le navigateur de l'utilisateur, avec son consentement, un cookie intelligent qui permet la mise en œuvre d'une

authentification transparente entre le serveur et le navigateur. C'est sur la base de ces trois éléments qu'un score b.connect est calculé et permet de réaliser une authentification sans friction dans environ 80 % des cas. Dans les 20 % restants, l'application d'authentification bancaire est automatiquement lancée. Nous mesurons à ce jour un taux de frictionless de 77,7 %.

Comment vous différenciez-vous de Google ou Facebook Connect ?

Nos concurrents principaux sont en effet les "social login". Contrairement à eux, b.connect ne requiert jamais la saisie d'un login/mot de passe. b.connect est aussi totalement agnostique des environnements applicatifs de ces acteurs. À titre d'exemple, le service fonctionne avec n'importe quel navigateur. Dans le contexte géopolitique actuel, b.connect porte par ailleurs un enjeu essentiel d'indépendance technologique et de souveraineté vis-à-vis des GAFAM. Le fait que b.connect soit porté par les plus grandes banques françaises est aussi un élément de réassurance pour le grand public.

Aujourd'hui, quelle est la proportion de sites e-commerce ayant intégré les social logins ?

Moins de 20 % en France en nombre de sites, mais beaucoup plus en nombre de connexions.

Quelle est l'incitation pour les e-commerçants à intégrer b.connect, sachant que la solution leur sera facturée ?

La première est sécuritaire, car le risque d'usurpation d'identité en ligne ne cesse de croître, avec des attaques en phishing de plus en plus perfectionnées. b.connect est plus solide, en termes de sécurité, qu'un identifiant et un mot de passe.

La seconde est "business". En effet, aujourd'hui, environ 25 % des paniers sont abandonnés pour mot de passe oublié, et plus de 70 % le sont aussi au moment où l'utilisateur est invité à créer un compte client pour finaliser un achat. b.connect permet d'augmenter de manière significative le taux de transformation, puisqu'il n'y a pas de mot de passe et qu'il est possible de créer un compte client en un clic.

Enfin, nous sommes les seuls à faire le lien entre "check-in" et "check-out" et donc à ■■■

- ■ ■ augmenter le taux de frictionless au moment de l'authentification 3D secure.

C'est-à-dire ?

Tout l'objectif pour les e-commerçants est de favoriser le "frictionless" au moment du paiement de l'utilisateur. C'est un vrai enjeu quand on sait qu'entre 10 et 15 % des paniers sont abandonnés au moment de l'authentification 3D Secure. Actuellement, le "frictionless" concerne un peu plus de 50 % des paiements par carte en e-commerce. Grâce à b.connect, ce taux sera sensiblement augmenté. En effet, alors qu'avec les "social logins", il n'y a aucun lien entre le check-in (l'accès à son compte client sur un site e-commerce) et le check-out (le paiement), le score b.connect calculé au moment du check-in est transmis au directory server CB lors d'une transaction de paiement par carte CB. Ce score est pris en compte par le module de risque du directory server avec pour conséquence une augmentation significative du taux de frictionless en check-out.

Quelle amélioration des taux de conversion des e-commerçants espérez-vous ?

Une fois que nous aurons un nombre de comptes b.connect conséquent, l'augmentation moyenne du taux de frictionless sera significative.

Serait-il possible d'étendre ce fonctionnement à d'autres moyens de paiement que la carte, comme le paiement par virement instantané ?

b.connect est agnostique des moyens de paiement, donc rien n'empêche demain une autre solution de paiement de bénéficier du score.

Combien de collaborateurs travaillent chez b.connect ?

b.connect compte une dizaine de personnes. Ensuite, nous faisons appel aux experts de Memory, société spécialisée dans la gestion des accès et des identités clients, et Thales, qui travaillent sur le projet.

Avez-vous pour projet de vous positionner sur l'identité numérique ?

Nous avons fait le choix politique et stratégique de ne pas nous mettre en conformité avec le règlement eIDAS. b.connect est complémentaire des wallets d'identité numérique et n'a pas du tout l'ambition d'en être un. Nous sommes une solution de connexion qui remplace les identifiants et les mots de passe et facilite l'authentification chez les e-commerçants. ■

**Propos recueillis par
Aude Fredouelle**

mind
FINTECH ■

**L'info de référence des professionnels
de la banque, de la finance et de l'assurance**

*Rendez-vous sur www.mindfintech.fr
ou scannez le QR code*



Pierre-Éloi Acar**"Plus de la moitié des utilisateurs de Bling l'utilisent comme compte principal"**

Lancée fin 2023, la néobanque Bling s'adresse aux clients fragiles, avec la promesse d'un compte sans frais d'incident. En 2024, elle a introduit un service d'avance de fonds gratuit, l'un des piliers de sa stratégie d'acquisition. Taux de défaut, nombre de clients payants, ARR, financement... Son cofondateur et CEO, Pierre-Eloi Acar, décrypte pour *mind Fintech* le modèle de la société.

**Pierre-Éloi Acar**

Depuis septembre 2019 :
CEO et cofondateur de Bling

03/2016 08/2019 :
Cofondateur et CEO - Arkéa Lending Services

08/2010 12/2015 :
Ingénieur financier, gestionnaire d'actifs - Sienna Investment Managers

06/2008 03/2009 :
Assistant trader - Crédit Agricole CIB

Fin 2023, vous avez relancé Bling, qui était initialement une application de microcrédit, en tant que néobanque, après de multiples péripéties. Depuis, vous avez réintroduit les avances, qui vous avaient pourtant valu de vous faire épingler par le régulateur. Comment ?

Depuis le lancement du compte, réintroduire un service d'avances était notre obsession tant ce levier est puissant pour pénétrer le marché [en juin 2021, deux ans après le lancement de son application de microcrédit, Bling revendiquait 250 000 avances octroyées à 100 000 personnes pour un montant cumulé de 15 millions d'euros. Elle sera finalement contrainte de cesser son activité en 2022, Ndlr]. Face aux offres gratuites de BoursoBank ou Revolut, notre compte à 9,90 euros par mois – bien que tout compris, illimité et sans frais cachés – nécessitait un produit d'appel fort. L'avance permet d'attirer les utilisateurs, de leur faire découvrir le produit et surtout l'absence de frais d'incidents, habituellement très coûteux pour les clients modestes.

Nous avons exploré de nombreuses pistes pour relancer ce service, en tant qu'agent d'un établissement de paiement [de Xpollens, Ndlr], en échangeant longuement avec l'ACPR et le groupe BPCE [maison-mère de Xpollens, Ndlr]. Cela nous a permis de lancer en avril 2024 des avances de 100 euros remboursables sous 62 jours, gratuites [dans sa première vie, Bling facturait une option express pour les utilisateurs souhaitant recevoir

les fonds instantanément, Ndlr], sans aucun frais caché et disponibles pour tous – utilisateurs de Bling ou non. L'offre est limitée à une avance par mois. Le KYC [know your customer, vérification d'identité, Ndlr] est systématique – ce qui permet ensuite à un utilisateur ayant pris une avance d'ouvrir un compte Bling sans nouvelle vérification.

Quel est le taux de défaut ?

Grâce aux 15 millions d'euros prêtés par le passé, nous maîtrisons le scoring et le comportement des utilisateurs. Nous enregistrons autour de 3 % de taux de défaut, contre 2,4 % à l'époque du microcrédit, où le prêt était notre cœur de métier. Notre priorité étant désormais l'ouverture et la gestion de comptes, ce taux de 3 % est acceptable : nous considérons ces pertes comme des coûts d'acquisition. Nous n'offrons pas de primes de bienvenue, contrairement à d'autres acteurs, mais nous prêtons, que l'utilisateur ouvre un compte ou non, avec un taux d'acceptation de 60 à 65 %. Tant qu'une avance n'est pas remboursée, l'utilisateur ne peut en solliciter une autre.

Réalisez-vous toujours le scoring en open banking ?

Absolument, via les plateformes Tink et Bridge. Pour les utilisateurs interdits bancaires, qui détiennent des comptes à autorisation systématique, l'accès à une avance n'est pas immédiat : ils deviennent éligibles s'ils ■■■



Même avec un intermédiaire de Banking-as-a-Service qui capte une partie des revenus, nous dégageons une marge décente sur l'abonnement à 9,90 euros par mois »

Pierre-Éloi Acar

CEO et cofondateur de Bling

■■■ utilisent sainement le compte Bling pendant 45 jours.

Le service d'avances fonctionne-t-il efficacement pour faire de l'acquisition sur le compte Bling ?

L'analyse des comptes bancaires permettant de déterminer l'éligibilité à l'avance nous révèle les frais bancaires payés par le client : en moyenne 40 euros par mois. Nous pouvons ainsi leur proposer de passer chez Bling pour 9,90 euros par mois, sans frais cachés.

Nous avons lancé l'avance en septembre [2024, Ndlr] et le "market fit" s'est confirmé dès la fin d'année. 60 000 comptes avaient été ouverts, dont la moitié pour le compte bancaire et la moitié pour l'avance – nous dépassons les 215 000 aujourd'hui, avec une dynamique relativement stable.

Vous aviez constitué une base d'un million d'utilisateurs avec l'application de microcrédit historique. Parmi eux, combien avez-vous converti en utilisateurs de la nouvelle néobanque Bling ?

Sur un million d'utilisateurs, nous avons ouvert environ 50 000 comptes (sur les 215 000 ouverts au total), dont un tiers sont toujours actifs.

Combien comptez-vous d'utilisateurs et de clients payants ?

Bling compte 75 000 utilisateurs actifs mensuels et 35 000 utilisateurs abonnés payants. Les actifs non payants utilisent uniquement le service d'avance ou testent le compte avec le mois gratuit. Si le paiement de l'abonnement échoue à l'issue de l'essai, nous laissons le compte ouvert deux mois supplémentaires avant de le fermer.

Qui sont les clients de Bling ?

Près de 55 % des 35 000 clients payants utilisent Bling comme compte principal (défini par un dépôt de plus de 500 euros, l'utilisation de l'avance et plus de 5 paiements par carte chez différents marchands par mois). C'est notre cible privilégiée : des actifs aux revenus modestes (1 500 euros de dépôt moyen) qui peinent à gérer leur argent. On y trouve beaucoup de femmes dans les services à la personne ou dans des professions de santé et d'hommes travaillant dans la sécurité

ou le bâtiment. Par ailleurs, la rétention à douze mois atteint 80 % sur ce segment des utilisateurs comme compte principal.

Comment vous distinguez-vous des acteurs du micro-prêt ?

Contrairement aux acteurs du micro-prêt, nous n'avons aucun intérêt économique à augmenter les volumes d'avances. Bien au contraire : notre objectif est que cette avance reste limitée, responsable, et serve uniquement à aider les personnes à passer un moment difficile sans les enfermer dans une spirale de dettes.

Recevez-vous plus de réquisitions et saisies que les autres néobanques ?

Effectivement, nous recevons plus d'une saisie par an et par utilisateur. Avec Xpollens, nous avons automatisé ce traitement : si le compte peut être saisi, les fonds sont transférés au Trésor et l'administration est notifiée (dans 90 % des cas par API mais dans 10 % des cas, c'est encore en version papier). Bien qu'il n'existe pas de processus centralisé – le traitement reste régional et lourd –, l'automatisation est possible. Même avec un intermédiaire de Banking-as-a-Service qui capte une partie des revenus, nous dégageons une marge décente sur l'abonnement à 9,90 euros par mois.

Chez Bling, nous sommes alignés avec nos utilisateurs : mieux ils gèrent leur argent, moins ils subissent de saisies, et meilleures sont nos marges. Nous sommes les seuls sur ce modèle. Nickel, par exemple, coûte environ 150 euros par an à ce type de profil [la néobanque facture des frais de traitement représentant 10 % du montant total saisi, plafonnés à 35 euros, Ndlr].

En 2024, vous expliquiez à mind Fintech anticiper "une marge brute autour de 30 % du montant facturé à nos utilisateurs". Est-ce le cas ?

Aujourd'hui, la marge brute tourne plutôt autour de 15 % en raison du lancement de l'avance, mais les effets de seuil et de volumes devraient nous permettre d'atteindre 30 % à terme. Nous servons encore beaucoup d'utilisateurs qui nous coûtent de l'argent sans nous en rapporter. Quant à un utilisateur payant, le coût d'acquisition est de 14 euros – bien inférieur aux banques en ligne – et le coût chargé complet (avec le KYC, la carte et les pertes liées à l'avance) avoisine une ■■■

■■■ quarantaine d'euros. Mais les signaux de rétention sont très encourageants.

Quelles sont les prochaines étapes de votre roadmap produit ?

Nous voulons d'abord augmenter les volumes sur notre compte tel qu'il existe. Nous continuons aussi d'étudier des outils de stabilité financière, notamment pour chasser les frais. Il s'agit, par exemple, des abonnements proposés à la suite d'un achat, même sur des sites réputés comme la SNCF.

Souhaitez-vous demander votre propre agrément ?

C'est à l'étude. Nous voudrions aussi lancer de nouveaux produits nécessitant des agréments, comme le financement pour du "cashflow smoothing" (recevoir sa paie en avance pour faire face à des achats imprévus, par exemple, sans frais cachés ni pénalités de retard), de l'épargne, et éventuellement du crédit immobilier. Nous envisageons de déposer une demande d'agrément d'établissement de paiement cette année, forts de nos très bons résultats en matière de lutte contre la fraude et le blanchiment.

Sur quels leviers repose votre acquisition ?

70 % de l'acquisition est organique. Nous la complétons par du marketing en ligne classique et un programme de parrainage (boost de la prochaine avance du parrain à 120 euros) qui représente 15 % de l'acquisition. Pour accélérer, nous visons une levée de 10 millions d'euros en 2026.

Avez-vous levé des fonds depuis votre bridge de 5,5 millions d'euros en 2023 ?

En 2024, nous avons levé 5 millions d'euros supplémentaires auprès de nos investisseurs historiques.

Quel est votre chiffre d'affaires ?

Nous avons enregistré un chiffre d'affaires d'un peu plus de 500 000 euros en 2024 et de plus de 3 millions d'euros en 2025. Fin 2025, notre revenu annuel récurrent (ARR) atteint 4,2 millions d'euros. Nous pourrions être rentables en 2026, mais nous préférons accélérer.

Souhaitez-vous lancer Bling à l'étranger ?

L'international est prévu pour 2027, en commençant par l'Espagne puis assez rapidement l'Italie et l'Allemagne. Ce sont des marchés aux problématiques similaires.

Combien de collaborateurs compte la société ?

La société compte 25 collaborateurs et nous devrions être 30 d'ici la fin de l'année prochaine. Nous sommes capables d'opérer avec une équipe bien plus réduite qu'à nos débuts, malgré un produit beaucoup plus complexe, notamment grâce à l'IA qui traite plus d'une requête sur deux en support.

En décembre 2023, le tribunal de commerce de Paris a condamné la plateforme de Banking-as-a-Service Solaris pour rupture fautive des pourparlers et lui a demandé de vous verser 300 000 euros à titre de dommages et intérêts. Que s'est-il passé ?

Nous devons lancer le compte avec Solaris, mais à la veille du lancement, un audit de la BaFin a contraint la plateforme à tout annuler, nous obligeant à migrer vers Xpollens. Solaris a certainement pêché par optimisme, mais cela nous a conduit à deux plans sociaux et à licencier 50 collaborateurs. Il est normal d'obtenir réparation. La société a fait appel. ■

**Propos recueillis par
Aude Fredouelle**

Thomas Vialettes (EMTS)**"La prévention réduit les risques, la préparation sauve l'entreprise"**

Dans le cadre des Rencontres de l'AMRAE, Thomas Vialettes, directeur général délégué d'EMTS (filiale du groupe Stelliant spécialisée dans les interventions post-sinistre de grande ampleur), souligne l'importance de la préparation dans la gestion des risques industriels.

Face aux grands sinistres, on entend beaucoup parler de prévention, moins de préparation. Pourquoi cette distinction est-elle importante ?

La prévention vise à réduire la probabilité d'occurrence d'un sinistre : respect des normes incendie, audits structurels, renforcement des bâtiments *[selon CCR, chaque euro investi dans la prévention contre les risques d'inondation génère entre 3 et 11 euros d'économies en coûts de sinistres évités, Ndlr]*. Nous réalisons par exemple des audits avec numérisation 3D pour vérifier le dimensionnement des structures, notamment pour des data centers où les charges peuvent dépasser 1 000 kg/m². Nous proposons ensuite du monitoring avec capteurs et des travaux de renforcement.

La préparation relève d'une autre logique : même avec la prévention, le risque zéro n'existe pas. Les industriels doivent se préparer à être opérationnels le jour où survient un sinistre. Ils étudient différents scénarios, organisent leurs équipes, identifient leurs partenaires d'intervention et, point souvent négligé, s'entraînent. La préparation détermine la survie de l'entreprise.

Pourquoi les premières heures post-sinistre sont-elles si déterminantes pour limiter les indemnisations ?

Les premières heures conditionnent directement la limitation des dommages et des pertes financières. Exemple concret : une société de transport dont le bâtiment de maintenance en Île-de-France a été détruit à 60 % par un incendie

au mois de décembre 2025. Les conséquences financières auraient atteint potentiellement plusieurs millions d'euros par mois de pertes d'exploitation et de pénalités, avec un risque réel de défaillance.

Lorsqu'un industriel est préparé, avec des fiches réflexes et un plan de continuation d'activité maîtrisé, il contacte directement un partenaire qui intervient immédiatement. S'il n'est pas préparé, une phase de flottement s'installe : déclaration à l'assureur, mission d'un expert, visite... Plusieurs jours peuvent être perdus pendant la phase la plus sensible.

Dans ce cas précis, nous avons sécurisé le site, décontaminé et remis en état la partie non touchée, puis construit des bâtiments provisoires de grandes dimensions en un mois pour permettre la reprise totale de l'activité et éviter la rupture.

Quels risques invisibles amplifient le coût d'un sinistre ?

Deux risques sont souvent sous-estimés. Premier risque : la corrosion post-incendie. Dès le lendemain d'un incendie, les suies chlorées combinées à l'humidité attaquent tous les équipements non détruits par le feu. Si vous n'agissez pas dans les 24 à 48 heures avec des techniques pour stopper la corrosion, les outils de production sont perdus. L'industriel doit alors les recommander, ce qui prend des mois et entraîne une interruption totale de la chaîne de production.

**Thomas Vialettes**

Depuis janvier 2020 :

directeur général délégué
d'EMTS

04/2013 01/2020 :

directeur technique d'EMTS

01/2009 03/2013 :

directeur du bureau d'études
et méthodes de STPR
Démolition



Historiquement, la majorité de nos dossiers concernaient des incendies ou des explosions. Aujourd'hui, nous intervenons majoritairement sur des événements climatiques de grande ampleur : inondations massives, orages de grêle qui détruisent des toitures entières et mettent des usines à l'arrêt »

Thomas Vialettes

Directeur général délégué
d'EMTS

■ ■ ■ Deuxième risque : la pollution environnementale. Après un incendie où les pompiers ont utilisé des mousses PFAS [*polluants éternels*, *Ndlr*], dès qu'il pleut, l'eau contaminée pollue les nappes phréatiques et les terrains environnants. Sans intervention rapide, le sursinistre est inévitable : pollution d'ampleur, sinistres chez les riverains et gestion de crise d'image.

Comment les jumeaux numériques transforment-ils l'évaluation des risques ?

Nous utilisons massivement la numérisation 3D avec des scanners laser terrestres portés en exosquelette. L'ingénieur capture en temps réel photos et nuages de points 3D. Cela nous permet de travailler sur une maquette 3D complète du bâtiment, d'identifier les déformations de structures et de déterminer si une intervention est nécessaire, sans exposer constamment nos équipes.

Ces données alimentent également les jumeaux numériques. Il devient possible de pousser des scénarios et de mesurer les impacts d'une inondation, d'une grêle ou d'un incendie. Cela permet d'alimenter le plan de continuité d'activité et d'entraîner les équipes sur des situations simulées : "si on a 20 cm d'eau dans l'atelier, qu'est-ce qu'on fait ?" Cette capacité de simulation structure la préparation.

Le dérèglement climatique change-t-il structurellement la nature des sinistres ?

C'est un changement majeur. Historiquement, la majorité de nos dossiers concernaient des incendies ou des explosions. Aujourd'hui, nous intervenons majoritairement sur des événements climatiques de grande ampleur : inondations massives, orages de grêle qui détruisent des toitures entières et mettent des usines à l'arrêt, cyclones comme Chido à Mayotte [*en décembre 2024*, *Ndlr*]. Concernant les incendies, la

prévention réglementaire a renforcé la sécurité et nous en traitons moins.

Mais l'occurrence des catastrophes naturelles augmente. À Valence en Espagne fin 2024, lors des inondations majeures, même les sociétés équipées de systèmes anti-inondation n'ont pas résisté à une vague de boue de 1,50 à 2 mètres de hauteur.

La prévention montre ses limites face aux événements de très grande ampleur et la préparation fait alors toute la différence. Nous avons mobilisé 600 personnes sur deux hypermarchés de 15 000 m² à Valence. Le premier a été réhabilité en moins d'un mois pour rouvrir avant Noël.

Quels sont les enjeux financiers de la préparation pour vos clients ?

Les enjeux sont massifs. Un hypermarché fermé trois mois, ce n'est pas seulement des pertes d'exploitation directes, mais c'est aussi une perte de clientèle définitive. Les consommateurs prennent leurs habitudes ailleurs. Pour un industriel sous-traitant automobile, c'est la rupture d'approvisionnement avec des pénalités contractuelles qui se chiffrent en millions.

Les industriels préparés mobilisent immédiatement les forces disponibles à l'échelle européenne et reprennent leur activité rapidement. Ceux qui ne le sont pas subissent des semaines de flottement et accumulent les pertes. Le conseil en préparation passe notamment par l'aide à la rédaction des plans de continuation d'activité avec notre retour d'expérience opérationnel. L'objectif consiste à sortir ces plans de la sphère théorique pour les rendre réellement applicables en situation de crise. ■

**Propos recueillis par
Antoine Duroyon**



Assurance cyber : Dattak atteint la rentabilité en France

Le passage à l'équilibre permet au MGA spécialiste du risque cyber Dattak de couvrir ses investissements technologiques et de réduire sa dépendance aux capitaux extérieurs. Une autonomie nouvelle pour financer son expansion européenne face à Stoik.

Avec une croissance doublée en 2025 par rapport à 2024, le MGA (managing general agent) spécialiste du risque cyber Dattak a atteint la rentabilité sur le marché français en 2025, dévoile la société à *mind Fintech*. L'insurtech, qui annonçait avoir dépassé les 10 millions d'euros de primes souscrites en février 2025 et ambitionnait de tutoyer les 22 millions en 2025, n'a pas encore arrêté son volume annuel. *"Nous sommes rentables sur l'offre d'assurance depuis le premier jour. La prime était bien calculée, nous ne vendions pas à perte, mais nous investissions plus en tech et en salaires que nous ne récupérions de commissions"*, précise la cofondatrice et présidente Charlotte Couallier (ex-AXA, Leocare, Hannover Re, CNP Assurances), actuaire de formation.

Comme Stoik en France ou bien Coalition outre-Atlantique, Dattak a misé sur la cybersécurité en complément de la cyberassurance. Un choix qui justifie les investissements technologiques, au-delà de sa plateforme de distribution numérique. *"Nous proposons un audit du niveau de cybersécurité de l'entreprise gratuit et à distance, qui débouche sur un score de maturité que nous aidons à améliorer. Ensuite, nous corrélons la prime au niveau de cybersécurité de l'entreprise. Puis, tout au long du contrat, nous surveillons leurs systèmes d'information, ce qui réduit le risque de cyberattaque par huit"*, décompose Charlotte Couallier. La gratuité de l'audit permet notamment à Dattak de se différencier des assureurs traditionnels, explique la dirigeante.

Si, malgré ces précautions, une cyberattaque survient, Dattak intervient également. *"Nous avons internalisé la réponse à incident, qui restaure les systèmes, ainsi que la partie forensic [investigations au sujet de l'incident, Ndlr]"*, affirme la dirigeante. À ce titre, la société a recruté au poste de directeur de la cybersécurité et responsable du CERT (computer emergency response team), en octobre 2025, Charles Dagouat, qui a passé 15 ans au sein du cabinet francilien de conseil en cybersécurité XMCO. Dattak fait par ailleurs appel, à la marge,

à Inquest, filiale de Stelliant, pour répondre aux incidents de cybersécurité.

Expansion à l'international

Bien que rentable sur son marché domestique, Dattak continue d'investir, notamment à l'étranger. Après s'être lancée au Luxembourg début 2025, l'insurtech a déployé son offre en Belgique l'été suivant. Dans la foulée, l'entreprise a promu son responsable du développement commercial, Augustin Brunelle (ex-AXA), au poste de directeur de la région Nord-Est et de l'expansion BeLux.

Quelques mois plus tard, son concurrent Stoik a aussi montré son intérêt pour le Plat Pays via l'acquisition du spécialiste belge de la cyberassurance CyberContract. Stoik est également présent au Luxembourg, mais aussi en Allemagne, Autriche et en Espagne. Concernant l'expansion européenne, le cofondateur et président de Stoik, Jules Veyrat, affirmait en janvier 2026 à *mind Fintech* : *"nous lançons un gros bloc par an, soit l'équivalent d'une langue, comme Allemagne-Autriche. Sur ce modèle, nous devrions aller aux Pays-Bas, maintenant que nous avons des ressources en Flandre. Il nous manque aussi le Portugal et l'Italie"*.

Pour se développer, Dattak peut s'appuyer sur son réseau de *"1 500 courtiers codés individuellement. Nous travaillons également avec un courtier grossiste qui a des agents généraux"*, indique Charlotte Couallier. La société compte plus de 3 500 entreprises assurées (contre 2 000 début 2025), dont 600 ETI.

Dattak cible les entreprises réalisant jusqu'à 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires (contre 1 milliard chez Stoik). *"Nous comptons 10 réassureurs et porteurs de risque derrière nous, dont Scor, Sompco, Hamilton, Envelop Risk, Wakam et Chaucer, qui nous permettent de couvrir jusqu'à 20 millions d'euros de capacités [contre 10 millions*

Dattak compte plus de 3 500 entreprises assurées (contre 2 000 début 2025), dont 600 ETI

■ ■ ■ d'euros chez Stoik, Ndlr]", souligne Charlotte Couallier.

Multi-équipement des clients existants

En 2025, Dattak n'a pas seulement misé sur l'acquisition de nouveaux clients, mais a également étoffé sa gamme de polices d'assurance afin de réaliser des ventes croisées. En juin 2025, l'insurtech a notamment ajouté une assurance responsabilité civile professionnelle à son offre, à destination des sociétés technologiques dans un premier temps. "Les entreprises tech veulent toutes l'ensemble de leurs assurances avec le même assureur afin d'éviter les zones grises et que les assureurs se renvoient la balle, justifie Charlotte Couallier. En fin d'année, nous avons élargi cette offre aux autres secteurs." Parmi les publics ciblés : les cabinets de conseil, agences de communication, bureaux d'ingénierie, studios créatifs, organismes de formation, structures culturelles et associatives, indépendants et freelances, énumère l'entreprise.

En parallèle, l'insurtech a aussi étendu sa couverture aux défaillances informatiques, "aux pannes informatiques d'un fournisseur,

sans intrusion, qui paralysent les entreprises qui en dépendent, comme celle de CrowdStrike en 2024, explicite la cofondatrice. Peu d'assureurs les couvrent, encore moins sans sous-limite comme nous le faisons, car la fréquence est élevée et aléatoire". L'objectif de Dattak est clair : "nous ne voulons pas de trou de garantie", affirme Charlotte Couallier.

Pour mener à bien cette ambition, Dattak peut notamment s'appuyer sur les 18 millions d'euros levés ces dernières années (11 millions en Série A, dont 8,5 en equity, en 2023 et 7 millions d'euros en amorçage en 2022 – XAnge, Bretega et Bpifrance sont ses principaux investisseurs) et ses 50 collaborateurs. Une levée de fonds est à l'étude. "Nous ne souhaitons pas mettre en jeu la survie de Dattak sur une prochaine levée de fonds. Il y a un scénario dans lequel nous ne levons pas de nouveaux fonds et où nous survivons grâce à une croissance maîtrisée. Toutefois, si nous avons l'occasion d'en boucler une, nous pourrions accélérer à l'international", évoque la dirigeante. ■

Caroline Soutarson

mind

FINTECH

Recherche

Ressources

Infos

Essentiels

Analyses

Data

Newsletters

Contenus gratuits

Notre offre

DATA

BAROMÈTRES DU MARCHÉ INITIATIVES ET PANORAMAS SOCIÉTÉS PERSONNALITÉS

En tant qu'abonné,

vous avez accès à toutes nos ressources Data

LA CELLULE DATAJOURNALISME DU GROUPE MIND AIDE LA RÉDACTION DE MIND FINTECH À COLLECTER DE GRANDES MASSES DE DONNÉES ET À LES ANALYSER POUR IDENTIFIER LES SIGNAUX AU MILIEU DU BRUIT.

"Pour que vous puissiez explorer en profondeur les sujets traités dans nos articles conduits par les données, nous allons parfois jusqu'à partager nos données brutes : le nombre de clients des banques en ligne et néobanques, le détail de leurs offres, la liste des fonctionnalités innovantes de leurs applications mobiles, celle des initiatives des GAFAM et des BATX dans la finance et l'assurance, etc.

Dans notre rubrique Data, vous trouverez aussi des services mis à jour automatiquement, chaque jour, par exemple pour connaître les derniers PSAN agréés et enregistrés auprès de l'AMF et les derniers TPP autorisés DSP2."

Aymeric Marolleau

Rédacteur en chef

Data & Lab

Je consulte les ressources et services dans la rubrique Data

En scannant le QR code ou en me rendant directement sur mindfintech.fr onglet "Data"

SCAN ME

mind Fintech- 8 boulevard de Sébastopol 75004 Paris
Tel: +33 (0)1 57 40 60 09 - email: redaction@mindfintech.fr - www.mind.eu.com/fintech - Copyright 2026 FrontLine Media - Toute reproduction interdite

mind Fintech, l'information stratégique de l'industrie financière, à travers ses enjeux économiques, technologiques, politiques et réglementaires

mind

L'INFORMATION AU COEUR DE VOS STRATÉGIES

ACTIVE WATCH

VEILLE - ANALYSE - NETWORK

Une couverture marché à travers:

- Une base de donnée en ligne
- Un briefing quotidien
- Une newsletter hebdomadaire
- Des rencontres exclusives en off

Abonnement annuel

RESEARCH

INFORMATION SUR-MESURE

- Briefez un analyste sur vos besoins et attentes
- Recevez les informations dans le livrable de votre choix (benchmark, panorama, screening, analyse marché, livre blanc)

Sur devis

TRAINING

ELIGIBLE AU BUDGET FORMATION

Certification Qualiopi

- Des masterclass
- Des formations courtes inter ou intra entreprise
- Des séminaires
- Des programmes annuels sur-mesure
- Coaching personnalisé

Sur devis



CONTACTEZ-NOUS

Gauthier Aebischer
gaebischer@groupe-mind.com



Prendre rdv



DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Pierre-Yves Platini
pyplatini@groupe-mind.com

DIRECTRICE DES RÉDACTIONS

Sandrine Cochard
scochard@groupe-mind.com

RÉDACTEUR EN CHEF

Antoine Duroyon
aduroyon@mindfintech.fr

RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE

Aude Fredouelle
afredouelle@mindfintech.fr

CHEFFE DE RUBRIQUE

Caroline Soutarson
csoutarson@mindfintech.fr

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

Sophie Deplus

RÉDACTION

redaction@mindfintech.fr

DATA & LAB: RÉDACTEUR EN CHF

Aymeric Marolleau

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Stafford Silien
ssilien@groupe-mind.com

mind Fintech est un service de presse en ligne édité par la société Frontline MEDIA (membre du Spiil) n° CPPAP : 0625 Y 95146

Siège social : 8 boulevard de Sébastopol
75004 Paris.

SAS au capital de 2 315 €



mind.eu.com/fintech