

Les fintechs aident à construire la mobilité de demain



Vincent CABANEL
Associate chez Via ID



Sommaire

Partie I : Comment l'infrastructure fintech accélère la mobilité	2
Réduction des coûts pour la gestion de flotte	3
Augmenter les revenus dans l'univers de la réparation et maintenance	4
Développer des offres abordables (et augmenter le revenu des prêteurs) au travers du financement digital pour les véhicules d'occasion	4
Améliorer la situation financière des conducteur et leur expérience, grâce à la gestion digitalisée des paiements	5
Partie II : Nous avons besoin de plus de fintech verticalisée sur la mobilité	6

Les cartes de paiement et les véhicules sont probablement deux choses qui sont utilisées tous les jours, plusieurs fois par jour, par la plupart d'entre nous. Dans l'univers très changeant de la mobilité, l'intersection de la fintech et des solutions tech de mobilité transforment la manière dont nous percevons, accédons et expérimentons les services de mobilité. Les services financiers sont très liés à la mobilité, depuis toujours.

Dans cet environnement complexe, nous sommes maintenant au-delà de l'émergence de nouvelles tendances, comme l'électrification, l'augmentation de la demande de véhicules d'occasion, des modèles d'IA pensés pour la mobilité, et la [croissance de la micro-mobilité](#). L'urgence climatique est un élément important permettant de stimuler l'innovation dans ces domaines. La grande disponibilité d'infrastructures financières digitales est un terrain de jeu très intéressant permettant de **développer des services financiers hautement adaptés à la mobilité, capitalisant sur la donnée, ce qui aide à créer de nouveaux services pour la mobilité en répondant à une demande croissante de solutions mettant l'utilisateur final au centre de tout.**

Nous sommes témoins de l'émergence de fintech verticalisées, agissant comme levier de croissance pour certains segments de mobilité, alors que ce segment est relativement sous-financé (approx. 80 M€ en 2023, et €175M à date en 2024 en Europe d'après Dealroom.co), alors que [le taux d'adoption de services financiers intégrés dans la mobilité dépasse 30%](#).

Les fintechs aident à répondre aux enjeux de croissance de la mobilité, en développant des expériences clients avec les plus hauts standards, tout en contribuant au développement de produits et services innovants, et différenciants. Je ne parlerai pas de l'insurtech ici, étant donné que mon collègue Antonin a déjà abordé le sujet sur son excellent [article](#).

Un nouvel écosystème financier est en train d'émerger, et les solutions tech aident les acteurs historiques et les nouveaux entrants à s'y développer. Il y a un gâteau de [25 Mds€](#) à se partager pour les acteurs du financement de la mobilité en Europe d'ici 2030.

Comment l'infrastructure fintech accélère la mobilité

Dit simplement, chaque élément du système bancaire peut être intégré dans des produits et services dans une logique "as-a-service", grâce à l'Open Banking et les fournisseurs Banking-as-a-Service.

L'open banking offre à ["des fournisseurs de services tiers un accès ouvert aux comptes bancaires individuels, aux transactions, et autres données financières bancaires et des institutions bancaires non bancaires grâce aux APIs"](#). Autrement dit, **vous êtes le**

propriétaire de vos données bancaires, et vous êtes libres de les partager (avec votre consentement explicite) **avec des fournisseurs de services tiers**, tels que les entreprises du secteur de la mobilité. Par exemple, en accédant aux comptes bancaires, les remboursements peuvent être initiés de manière instantanée (pensez aux retards de train ou d'avion). L'Europe est pionnière sur l'open banking, avec des réglementations telles que le FIDA (Open Finance), PSD2 (la [PSD3 étant actuellement en cours de préparation](#)), avec le but d'améliorer la sécurité et l'efficacité des paiements digitaux), et l'Open Banking Standard au Royaume-Uni.

Le Banking-as-a-Service (BaaS) est un modèle basé sur l'abonnement, qui peut être adapté de façon modulaire en fonction des services utilisés par le client. Les fournisseurs BaaS gèrent les contraintes réglementaires. Les startups mobilité peuvent intégrer des couches bancaires dans leur produit ou offres, grâce à une simple API. Cela a favorisé l'émergence de [la financé intégrée](#) : c'est grâce à cela que vous pouvez payer votre Uber sans quitter l'application. Certains exemples connus incluent Betterway (startup française offrant une solution de paiement pour les avantages mobilité des salariés) qui utilise Trezor, et [Navit](#) (une startup allemande sur le segment des avantages mobilité salariés) qui utilise [Solaris](#).

Intégrer des services financiers dans des offres de mobilité est une réelle opportunité de création de nouvelles sources de revenus, améliorer la rétention client au travers d'une expérience client plus fluide, mais également de capitaliser sur la donnée pour accompagner les utilisateurs de ces services dans leur parcours de mobilité.

Grâce à un accès facilité à ces fintechs distribuées par API, les startups mobilité ont développé des solutions avec une approche *customer centric*.

Réduction des coûts pour la gestion de flotte

Les gestionnaires de flottes font face à de nombreux défis tels que l'amélioration de leur empreinte carbone et de leur impact environnemental, la maintenance des véhicules, le respect des réglementations, la sécurité et l'efficacité opérationnelle. Il y a de nombreuses opportunités pour des fintechs traitant des données opérationnelles, de non seulement améliorer leur offre de services financières, mais de les repenser complètement, des systèmes de paiement en passant par l'assurance et le financement.

Les modèles IA peuvent utiliser des données provenant des opérations, de la gestion des actifs et des comportements financiers pour proposer un scoring de risque amélioré pour obtenir des financements. [Clearly](#) aide les gestionnaires de flottes à réduire leur émissions et coûts, en utilisant des données basées sur les trajets réalisés au niveau de la flotte : leur solution peut identifier les zones d'amélioration des coûts et de réduction de l'empreinte carbone, et accompagner les gestionnaires de flottes pour être financés afin d'atteindre ces objectifs.

Des paiements digitaux et efficaces, plus automatisés, peuvent aider à réduire le temps de traitement et proposer une vue plus unifiée des dépenses liées à la gestion de la flotte, en particulier lorsque la flotte est hybride (multi-énergie requérant d'utiliser de nombreux fournisseurs d'énergie). [Piana](#) offre une solution centralisée de paiement (carte de paiement et logiciel) pour le rechargement et le plein d'essence. Utilisant la donnée, la fintech aide à réduire les coûts liés à la recharge et au plein d'essence, tout en améliorant l'efficacité opérationnelle en réduisant le temps nécessaire au reporting. La startup offre un pricing dynamique, utilisant l'IA, pour les différents services à coûts variables, aidant à prédire le meilleur moment pour se recharger ou aller à la station service, permettant donc de réduire les coûts pour le gestionnaire de flotte.

Augmenter les revenus dans l'univers de la réparation et maintenance

Gérer des dépenses élevées, de manière inattendue, est toujours une mauvaise surprise. L'univers de la maintenance et réparation peut faire preuve d'un manque de transparence sur les prix pour les consommateurs, et reste faiblement digitalisé. Le marché de l'après-vente automobile va atteindre [125 Mds€ en 2030](#) (il est de 100 Mds€ en 2019). Pour un business où les marges sont faibles, la satisfaction client est essentielle, à des fins de rétention et de fidélité, il est également important de trouver de nouvelles sources de revenus. Les nouvelles immatriculations sont sur le déclin, et l'âge moyen des véhicules augmente ([d'un an chaque année](#)). Il existe des situations où les consommateurs sont moins enclins, ou en capacité, d'engager des dépenses de réparation pour des voitures qui nécessitent pourtant de plus en plus d'interventions. Les solutions "Buy-Now-Pay-Later" apparaissent comme étant bien positionnées pour y remédier. Bumper, une fintech basée au Royaume-Uni, a construit un modèle de scoring de risque offrant une alternative aux coûts inattendus de réparation de voitures : grâce à l'IA, le modèle utilise des données liées au véhicule et au consommateur pour chaque prêt lié à une réparation afin de statuer sur la décision d'octroi ou non du crédit. Pour les marchands de l'après-vente, les taux de conversions peuvent ainsi être améliorés tout en réduisant l'impact d'une réduction du prix sur leur chiffre d'affaires.

Développer des offres abordables (et augmenter le revenu des prêteurs) au travers du financement digital pour les véhicules d'occasion

Il y a une demande croissante pour des offres de financements pour véhicules abordables, tout comme pour les offres par abonnement, dans un contexte d'augmentation du prix des véhicules et des fluctuations économiques.

Le marché du financement de véhicules est en train de subir une profonde transformation, du fait de l'émergence de solutions digitales permettant de repenser les modèles de scoring crédit, de développer des offres de financement personnalisées, de l'augmentation du marché du financement de véhicules d'occasion, et du déploiement de nouvelles solutions de leasing.

Les grandes entreprises de leasing ont augmenté la production de contrats de 6,7%

(2018 - 2022), et le résultat avant impôts par voiture est tout juste en dessous de 2000 € (3,5 ans de durée moyenne de leasing pour la période 2019 - 2022). Ces sociétés connaissent une croissance durable, avec des unités économiques intéressantes. Toutefois, du fait de leur taille (organisations avec une culture de gestion du risque, équipe pilotées, lourdeur de la réglementation bancaire...) l'innovation peut être difficile, comme le développement d'offres de financement adaptées à certains segments (en particuliers les PME). Par ailleurs, les transformations technologiques majeures comme l'électrification et l'augmentation des composants autonomes des véhicules impactent les modèles de dépréciation des actifs : les prêteurs doivent réagir. [Lizy](#), une startup belge proposant du leasing de voiture d'occasion pour les PME, est un bon exemple : la société a développé un modèle intégré (avec l'actif sur son bilan), permettant ainsi de travailler son offre de leasing de bout en bout. Utilisant une suite d'outils digitaux et des automatisations, Lizy propose des offres compétitives avec des prix flexibles à ses clients.

Un autre exemple intéressant est [Pelikan Mobility](#), qui a récemment révélé sa solution de leasing de véhicules électriques basée sur son logiciel. Les offres de leasing traditionnelles proposent des contrats courts (3 à 5 ans). Ces modèles historiques ne sont pas en ligne avec les comportements d'usage et les bénéfices économiques des véhicules électriques, qui ont été pensés pour durer plus longtemps, et ont des trajectoires de valeur résiduelle différentes. Pelikan Mobility propose d'étendre la durée des contrats de leasing pour les flottes de véhicules électriques, ce qui réduit le risque financier lié à la valeur résiduelle de ces actifs, et qui est plus cohérent avec leur durée d'opérations. Cette approche pourrait fondamentalement changer la manière dont les gestionnaires de flottes financent l'acquisition de leurs véhicules, et gèrent le risque financier associé.

Les concessionnaires automobiles peuvent aussi profiter de solutions fintech pour augmenter leurs revenus. Il y a encore de nombreux process anciens avec des conditions strictes pour le financement des véhicules, ce qui est loin d'être optimal et adapté à chaque expérience client. La plupart des véhicules neufs sont financés au travers de crédits, à l'inverse des véhicules d'occasion, il y a donc une marge de progression sur ce sujet. [Carmoola](#) est une plateforme en ligne permettant d'obtenir le financement de son véhicule en quelques minutes. Les clients peuvent utiliser cette ligne de crédit pour acheter une voiture, en ayant la possibilité de reporter ou mettre en pause les mensualités de remboursement. Une telle approche centrée sur le client permet d'améliorer le revenu pour les concessionnaires automobiles grâce à de meilleurs taux de conversion.

Améliorer la situation financière des conducteur et leur expérience, grâce à la gestion digitalisée des paiements

La difficulté est réelle pour les conducteurs ayant à gérer de nombreux et divers paiements : péages, taxes, assurance, maintenance, etc. Il y a un besoin croissant pour plus de solutions de paiement centralisée au sein d'une plateforme unique, aidant le conducteur à mieux gérer les dépenses liées à la voiture, tout en développant des offres

personnalisées basées sur le profil du conducteur et de ses préférences, grâce à la donnée liée au paiement et ses habitudes de paiement.

La gestion de plusieurs points de paiement complique l'accès aux informations sur les meilleurs prix, entraînant ainsi des coûts plus élevés pour les consommateurs. Après le logement, [le transport représente la deuxième plus grande dépense des ménages dans l'Union européenne](#). En Allemagne, par exemple, les particuliers ont dépensé [229 milliards d'euros pour les transports](#) (bien que cela ne se limite pas aux voitures, ces dernières restent, de loin, le moyen de transport le plus utilisé, avec 85 % des trajets en Allemagne et en France).

Les fintechs simplifient le processus, augmentent la transparence et utilisent la data pour de meilleures décisions financières. Caura en est un bon exemple : la startup offre une application de gestion de son véhicule, laissant l'utilisateur gérer toute l'administration liée à son véhicule au même endroit. Caura simplifie la gestion de sa voiture en envoyant de l'information pertinente et des rappels utiles pour aider le conducteur à rester en règle. En plus, la fintech aide le conducteur à économiser de l'argent grâce à ses offres intégrées. Capitalisant sur sa base de données, Caura prévoit de lancer des services financiers intégrés tels que le financement de la voiture et l'assurance, tout comme des solutions de paiement en marque blanche. La fintech ne cible pas seulement les consommateurs, mais aussi les constructeurs et les PME.

Nous avons besoin de plus de fintech verticalisées sur la mobilité

La mobilité évolue rapidement, avec une meilleure connectivité et une tendance croissante de transition électrique. C'est une immense opportunité pour les fondateurs et fondatrices de startups de capitaliser sur les récents développements autour de la donnée, de l'analyse de ces dernières et des nouveaux modèles IA pour créer des solutions à la pointe, dédiée à la mobilité. L'électrification est source de nombreux challenges, tels que des coûts plus élevés, une complexité opérationnelle pour la gestion de flotte, et une volatilité du prix de l'énergie. Cet environnement est source d'opportunités pour les fintechs à l'origine de solutions financières adaptées, pensées pour l'utilisateur final, qui soient à la fois modulables et assez flexibles pour faire face à ces défis.

Grâce à une approche réelle customer-centric, les solutions mobilité pilotées par la donnée peuvent profiter d'une grosse opportunité de marché, et rivaliser avec des acteurs historiques.

via iD

Nous contacter :

✉ vcabanel@via-id.com

 [Vincent Cabanel](#)



Écrit par Vincent CABANEL
Associate chez Via ID

Découvrez notre site internet :

www.via-id.com

Suivez-nous sur les réseaux sociaux !



© Via ID 2024