

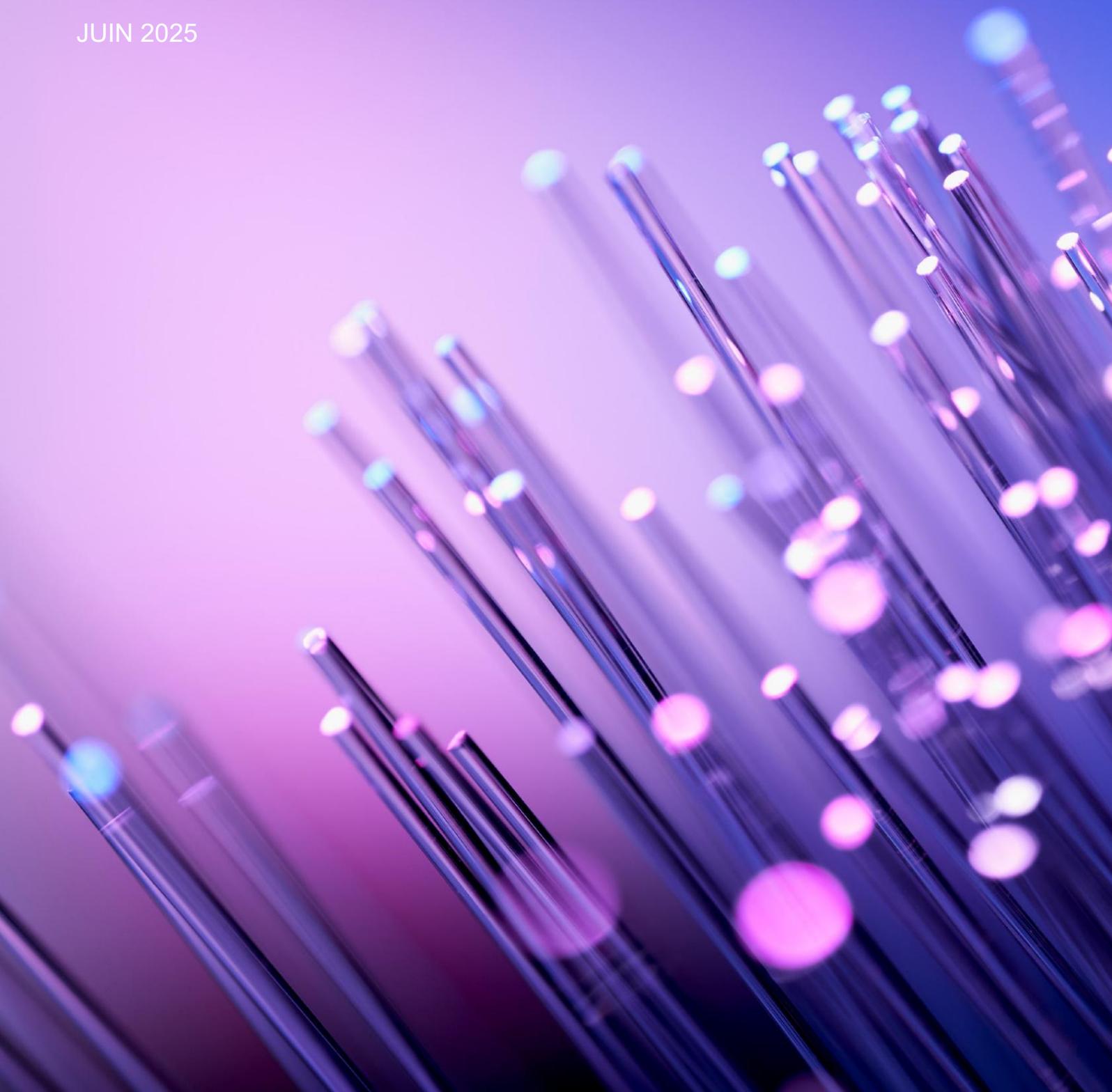
L'avenir de la Fintech mondiale :

De l'expansion rapide à la
croissance durable

Deuxième édition

RAPPORT D'INFORMATION

JUIN 2025



Images : Getty Images

Contenu

Avant-propos	3
Résumé exécutif	4
Introduction	5
1 Performance du marché	9
2 facteurs facilitant et inhibiteurs de croissance	13
3 Perceptions réglementaires	22
4 Inclusion financière	29
5 AI adoption	36
6 Regard vers l'avenir	45
Conclusion	49
Contributeurs	50
Notes de fin	55

Clause de non-responsabilité

Ce document est publié par le Forum économique mondial comme contribution à un projet, un domaine d'étude ou une interaction. Les résultats, interprétations et conclusions exprimés ici sont le résultat d'un processus collaboratif facilité et approuvé par le Forum économique mondial, mais dont les résultats ne représentent pas nécessairement les points de vue du Forum économique mondial, ni de l'ensemble de ses membres, partenaires ou autres parties prenantes.

© 2025 Forum économique mondial. Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, y compris par photocopie, enregistrement ou par tout système de stockage et de récupération d'informations.

Avant-propos



Drew Propson
Responsable,
Technologie et Innovation en
Services financiers,
Forum économique mondial



Bryan Zhang
Co-fondateur et exécutif
Directeur du Cambridge Centre
for Alternative Finance

L'initiative de recherche « L'avenir de la Fintech mondiale » a été lancée avec pour objectif principal de recueillir des données empiriques sur l'évolution du secteur mondial de la Fintech et la manière dont il saisit les nouvelles opportunités, tout en relevant les défis liés à l'évolution rapide du paysage des services financiers. Alors que ce secteur dynamique et souvent disruptif continue de remodeler les services financiers, il met les régulateurs et les décideurs politiques au défi de suivre le rythme. Le secteur exige adaptabilité et coordination pour cultiver l'innovation, soutenir la concurrence et garantir la protection des consommateurs.

Face à ces défis, le Forum économique mondial et le Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF) se sont à nouveau associés pour produire la deuxième édition de cette étude mondiale. Cette édition propose des repères clés et des analyses comparatives sur les indicateurs de performance du marché, tout en explorant comment les entreprises atteignent des segments de clientèle mal desservis et exploitent le potentiel du marché grâce à des produits financièrement inclusifs. Elle analyse également l'évolution des perceptions concernant les cadres réglementaires et de surveillance, et leur influence sur la croissance et le développement des entreprises fintech.

Cette recherche s'appuie sur les données de 240 entreprises fintech. L'étude couvre six secteurs d'activité et six régions géographiques. Les répondants étant basés dans 59 juridictions et opérant dans 109 pays, les résultats offrent un aperçu complet et diversifié du secteur mondial de la fintech.

Entre 2020 et 2023, la demande des consommateurs pour les services fintech est restée forte, ce qui a entraîné

Croissance durable du secteur. Durant cette période, les entreprises fintech ont non seulement connu une expansion, mais ont également développé des propositions de valeur centrées sur le client visant à améliorer l'inclusion financière, en particulier pour les populations mal desservies des marchés émergents et des économies en développement. Pourtant, le secteur a dû faire face à son lot de défis, notamment l'instabilité macroéconomique et les incertitudes persistantes entourant les cadres réglementaires et de surveillance.

Cette édition explore également le rôle croissant de l'intelligence artificielle (IA) au sein de la fintech, un sujet identifié dès l'étude inaugurale comme l'enjeu le plus pertinent pour l'avenir du secteur. Elle examine la manière dont les entreprises intègrent l'IA à leurs différentes fonctions, l'impact sur la performance et les risques associés (notamment les préoccupations liées aux biais, aux deepfakes et au coût d'adoption). Les résultats révèlent que les entreprises investissent activement dans l'IA pour améliorer l'expérience client, accroître l'efficacité opérationnelle et réaliser des économies.

Nous espérons que les informations présentées dans cette étude aideront les parties prenantes à mieux comprendre l'évolution de la dynamique du secteur de la fintech. Notre objectif est de mettre en lumière les opportunités et les défis dans des domaines clés, notamment la réglementation, la technologie et les infrastructures publiques numériques, ainsi que leur rôle dans l'élargissement de l'accès aux services financiers et la promotion de l'inclusion financière.

Enfin, nous adressons nos sincères remerciements au Foreign, Commonwealth and Development Office (FCDO) du Royaume-Uni pour son soutien et à tous les participants à l'enquête et collaborateurs impliqués dans cette recherche pour leurs contributions et leurs perspectives.

Résumé exécutif

Le secteur des technologies financières est en train de passer d'une expansion rapide à une phase de croissance durable, de collaboration accrue et d'une portée de marché plus large.

Cette deuxième édition du rapport « L'avenir de la Fintech mondiale » vise à offrir une vision claire du paysage actuel de la Fintech. Elle s'appuie sur la première édition¹ ainsi que sur des études antérieures concernant l'impact de la COVID-19 sur le secteur de la Fintech.² Ses analyses visent à soutenir la prise de décision fondée sur des données probantes par les dirigeants des secteurs public et privé de l'écosystème Fintech.

Cette étude empirique a interrogé un total de 240 sociétés fintech soigneusement sélectionnées dans six secteurs d'activité fintech clés destinés au commerce de détail (prêts numériques, levée de capitaux numériques, paiements numériques, services bancaires et d'épargne numériques, insurtech et wealthtech) et six régions (Asie-Pacifique, Europe, Amérique latine et Caraïbes, Moyen-Orient et Afrique du Nord, États-Unis et Canada, et Afrique subsaharienne).

Principales conclusions :

Le secteur mondial de la fintech reste robuste dans sa transition vers une phase de croissance plus durable. Le secteur maintient des indicateurs de performance positifs, bien qu'à des rythmes plus modérés que lors de la flambée de la pandémie de COVID-19. La croissance moyenne de la clientèle s'élève à 37 % entre 2022 et 2023, contre 55 % en 2020-2021, ce qui reflète la normalisation naturelle du marché à mesure que le secteur mûrit au-delà de l'accélération numérique induite par la pandémie. Fait encourageant, la croissance du chiffre d'affaires est forte, à 40 %, tandis que la croissance des bénéfices est également prometteuse, à 39 %.

Les facteurs macroéconomiques demeurent le principal obstacle à la croissance des fintechs, même si des améliorations ont été constatées. Au total, 18 % des répondants à l'enquête citent les facteurs macroéconomiques comme défavorables à la croissance, et 37 % les citent comme ni favorables ni défavorables. Dans l'étude précédente, 56 % des répondants considéraient ces facteurs comme un obstacle. De même, la perception du contexte de financement s'est améliorée : 31 % des fintechs ont une opinion neutre et seulement 12 % le citent comme un obstacle (contre 40 % dans l'étude précédente).

L'inclusion financière reste au cœur de la fintech Proposition de valeur, avec des segments traditionnellement mal desservis représentant une part importante de la clientèle. Les fintechs indiquent que les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) représentent 57 % de leur clientèle.

Parmi leurs clients, les populations à faibles revenus représentent 47 % et les femmes 41 %, ce qui représente une part considérable de leur clientèle.

Ces segments ont également généré des revenus substantiels, en particulier dans les marchés émergents et les économies en développement (EMDE), démontrant que l'inclusion peut soutenir la rentabilité.

Les partenariats jouent un rôle essentiel dans les stratégies fintech. Globalement, 84 % des fintech interrogées s'associent à des institutions financières établies, le plus souvent par le biais d'intégrations d'interfaces de programmation d'applications (API) (52 %), de fournisseurs de technologies (41 %) et d'accords de financement (36 %).

Les solutions et infrastructures technologiques (48 %) sont considérées comme les principaux facteurs de motivation de la collaboration, suivies par une crédibilité et une confiance accrues (34 %) et l'innovation en matière de produits et de services (34 %).

Les fintechs sont généralement satisfaites du cadre réglementaire et des approches adoptées par les régulateurs. Au total, 62 % d'entre elles déclarent que la réglementation en vigueur dans les régions où elles exercent leurs activités est adaptée à leurs activités, et 35 % mentionnent une approche réglementaire très claire.

Toutefois, les domaines dans lesquels des défis persistent sont notamment les connaissances et les capacités des autorités financières, la coordination des autorités financières et les processus d'octroi de licences et d'enregistrement.

L'adoption de la technologie continue de s'accélérer. Au total, 80 % des fintechs interrogées mettent en œuvre l'intelligence artificielle (IA) dans plusieurs domaines d'activité. Le service client et l'automatisation des processus sont les principaux domaines d'application de l'IA : 91 % des fintechs mettent en œuvre l'IA ou prévoient de la mettre en œuvre prochainement dans ces domaines. Cette adoption généralisée de l'IA a un impact positif sur les performances des fintechs, avec des améliorations signalées dans l'expérience client (83 %), la réduction des coûts (75 %) et la rentabilité (75 %).

Dans un secteur en constante évolution, les fintechs ont identifié l'IA, l'interopérabilité régionale, l'open banking et l'open finance comme les axes de développement les plus importants pour les cinq prochaines années. Conjugués aux conclusions plus générales du rapport, ces éléments soulignent une orientation stratégique vers une croissance durable, une expansion transfrontalière et une intégration plus poussée avec les infrastructures financières traditionnelles. Le secteur pourrait bien aller au-delà de la simple disruption pour s'orienter vers une transformation collaborative des services financiers numériques.

Introduction

S'appuyant sur les contributions directes des fintechs, cette recherche fournit de nouvelles données et perspectives sur l'évolution du marché des fintechs.

“ Avec les fintechs Désormais au cœur du système financier mondial, il est essentiel de surveiller les tendances clés – allant de la performance du marché et des changements de clientèle à la réglementation, à la collecte de fonds et à l'innovation technologique.

Objectif et justification de la recherche

Les entreprises fintech ont évolué rapidement au cours des deux dernières décennies, consolidant leur position aux côtés des institutions financières traditionnelles. Cela est dû en grande partie à leur capacité à exploiter la technologie pour proposer des produits et services financiers abordables et accessibles à grande échelle. Récemment, la pandémie de COVID-19 a eu un effet accélérateur sans précédent, et la dynamique du secteur a depuis fait preuve de résilience. Les fintechs étant désormais au cœur du système financier mondial, il est essentiel de suivre les principales tendances, allant de la performance du marché et de l'évolution de la clientèle à la réglementation, à la levée de fonds et à l'innovation technologique.

Cette étude explore les principaux moteurs de la croissance continue des fintechs, notamment les mécanismes favorisant le développement à grande échelle, les partenariats avec les institutions financières et un environnement réglementaire sain. Elle examine également des sujets tels que le rôle du secteur des fintechs dans la promotion de l'inclusion financière et son adoption de l'intelligence artificielle (IA). S'appuyant sur la dernière édition de cette recherche, publiée en 2024, ce rapport s'appuie sur des données empiriques pour fournir des éclairages exploitables aux décideurs politiques, aux régulateurs, aux investisseurs, aux institutions financières, aux banques de développement, aux consommateurs et aux acteurs universitaires.

Méthodologie

Source et collecte des données

Les principales données de ce rapport ont été recueillies grâce à l'enquête « Future of Global Fintech Insight Survey » (deuxième édition), menée par le Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) et le Forum économique mondial. Cette enquête, basée sur un raisonnement logique et composée de 34 questions, a permis aux entreprises de répondre à des questions spécifiques en fonction de leur pays, de leur région d'implantation et de leur clientèle. Pour une portée et une accessibilité mondiales, l'enquête a été traduite de l'anglais vers 11 autres langues : arabe, indonésien, malais, portugais brésilien, chinois (simplifié), français, espagnol, tagalog, thaï, turc et vietnamien.

La période de collecte des données s'est étendue du 17 septembre au 31 décembre 2024.

Le panel de répondants était composé d'entreprises ayant participé à la première édition du Future of

Initiative de recherche mondiale sur les fintechs, ainsi que sur les fintechs nouvellement identifiées lors du processus de cartographie. Afin de garantir la robustesse des données, l'équipe de recherche a cartographié les entreprises selon certains critères d'entrée : le nombre d'années d'exploitation, le nombre de pays où l'entreprise opérait, le secteur d'activité, la clientèle, la valorisation et la maturité. Cette initiative, accessible uniquement sur invitation, comportait un groupe soigneusement sélectionné d'entreprises fintech de premier plan et innovantes, représentant six secteurs d'activité fintech clés destinés au commerce de détail (prêts numériques, levée de capitaux numériques, paiements numériques, banque et épargne numériques, insurtech et wealhtech⁴) dans six régions (Asie-Pacifique, Europe, Amérique latine et Caraïbes, Moyen-Orient et Afrique du Nord, États-Unis et Canada, et Afrique subsaharienne). Au total, 240 entreprises fintech ont répondu à l'enquête.

Assainissement et vérification des données

Parallèlement à la collecte des données, un processus de vérification en plusieurs étapes a été mis en œuvre. Ce processus a consisté à examiner les réponses à l'enquête afin de détecter d'éventuelles anomalies et incohérences, afin de garantir une représentation fiable des secteurs d'activité et des régions fintech de l'échantillon. Conformément au Règlement général sur la protection des données (RGPD) de l'UE et aux règles de protection des données de l'Université de Cambridge, les identifiants personnels et ceux des entreprises ont été supprimés, un identifiant unique a été attribué à chaque entreprise et les données brutes ont été transférées vers une base de données distincte. Toutes les analyses ont été réalisées sur un ensemble de données anonymisées et épurées, et les résultats ont été présentés de manière agrégée, classés par secteur d'activité fintech ou par juridiction géographique. Les réponses non vérifiables ont été exclues. Lors de la sélection, un assainissement et une vérification des données ont été effectués. Attention, en raison de la nature de l'enquête sur invitation uniquement et du fait que les données ont été autodéclarées par un groupe sélectionné de fintechs, les résultats du rapport peuvent ne pas représenter pleinement l'ensemble de l'écosystème fintech et doivent être interprétés avec la prudence appropriée.

Exemples de données démographiques

L'échantillon de recherche était composé de fintechs fortement implantées à l'international. La plupart (60 %) opéraient dans plusieurs juridictions, et 31 % dans plusieurs régions. Les fintechs d'Asie-Pacifique (APAC) affichaient une orientation plus locale, se développant moins à l'international que les entreprises des autres régions.

Même lorsqu'ils se sont développés, c'était principalement au sein de leur propre région.



En revanche, les entreprises fintech du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MENA), d'Amérique latine et des Caraïbes (ALC) et d'Europe ont affiché une forte présence internationale (respectivement 72 %, 71 % et 70 %), une proportion importante d'entre elles s'étant aventurées dans une autre région (respectivement 42 %, 29 % et 43 %). Les États-Unis et le Canada ont affiché une approche équilibrée, la moitié d'entre elles se développant à l'international et dans d'autres régions.

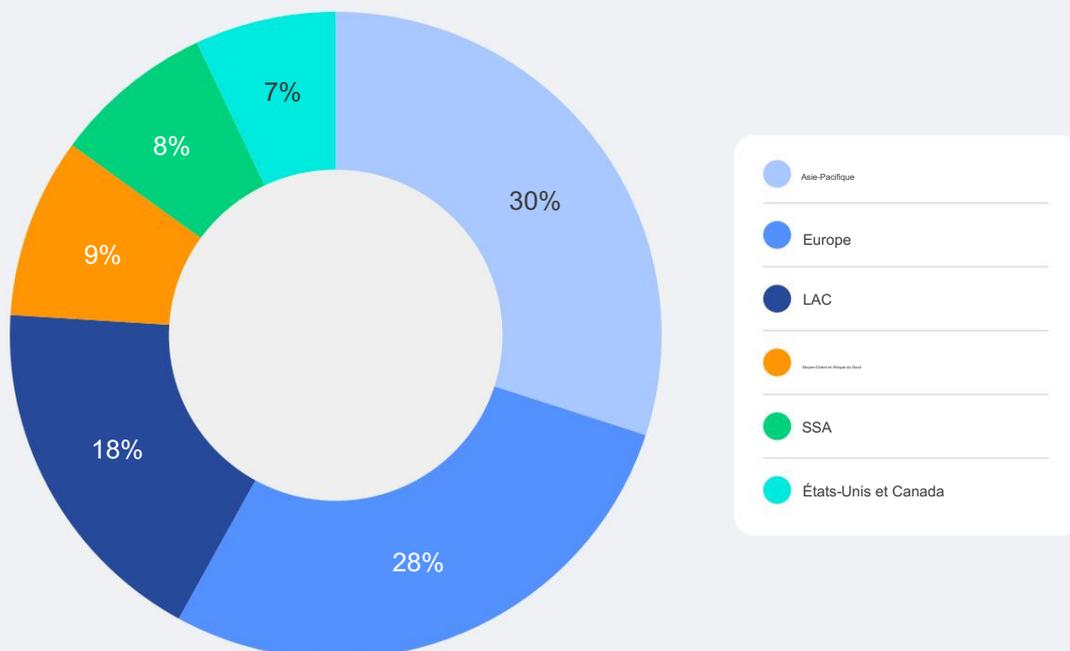
L'expansion internationale a varié selon les secteurs de la fintech. Si certains sont restés concentrés sur le marché local, marchés, d'autres ont poursuivi des opportunités internationales,

avec des taux d'expansion allant de 43 % pour les sociétés de prêt numérique à 79 % pour les sociétés d'insurtech. Il convient de noter que les sociétés d'insurtech, de wealthtech et de paiement numérique interrogées ont affiché une expansion interrégionale significative (respectivement 43 %, 48 % et 37 %).

Les répondants étaient répartis presque uniformément selon le niveau de revenu, 55 % représentant des entreprises opérant dans les économies avancées (AE) et les 45 % restants opérant dans les marchés émergents et les économies en développement (EMDE).

Régions et pays opérationnels et du siège social

FIGURE 1 Répartition des fintechs par région



L'échantillon de données de l'enquête est constitué de réponses d'entreprises fintech opérant dans différentes zones géographiques (totalisant 717 points de données, une entreprise fintech pouvant posséder plusieurs filiales juridictionnelles distinctes). L'étude présente des données rigoureuses, avec au moins cinquante entreprises représentées par région et par secteur d'activité fintech, permettant à l'équipe de recherche d'obtenir des informations pertinentes. La région Asie-Pacifique a enregistré la plus forte proportion de réponses (30 %), abritant certaines des fintechs à la croissance la plus rapide au monde. L'Europe suivait de près avec 28 %, tandis que les régions Amérique latine et Caraïbes et Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA) ont contribué respectivement à hauteur de 18 % et 9 % de l'échantillon de l'enquête. L'échantillon comprenait également des entreprises d'Afrique subsaharienne (ASS) et des États-Unis.

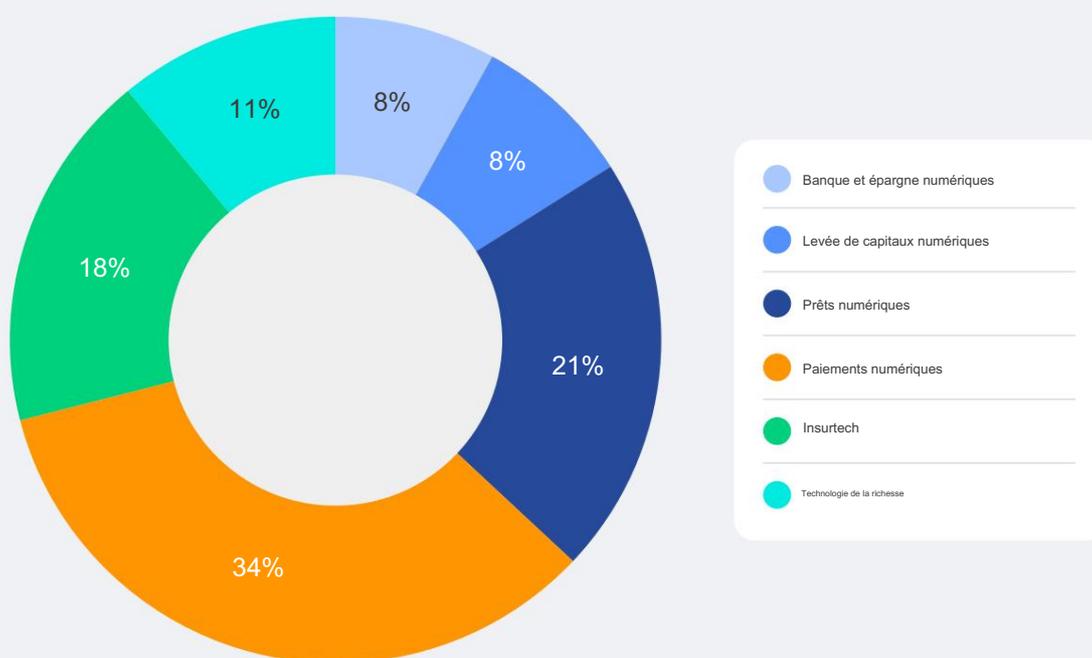
Modèles d'affaires

et au Canada (respectivement 8 % et 7 %). Globalement, la répartition était similaire à celle de la première édition, avec des nuances telles qu'une participation accrue des fintechs en Europe et une baisse de la participation de l'ASS (de 15 % à 9 %).

L'étude a révélé que les points chauds de la fintech comprennent le Royaume-Uni, l'Inde, les États-Unis, Singapour, le Brésil et l'Indonésie, chacun d'entre eux abritant plus de 10 entreprises et présentant leur secteur fintech en plein essor.

En outre, les principaux pays d'implantation des fintechs sont les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Inde, Singapour, les Émirats arabes unis, le Brésil, la Colombie, le Mexique, l'Indonésie et l'Allemagne.

FIGURE 2 Répartition des fintechs par modèle économique



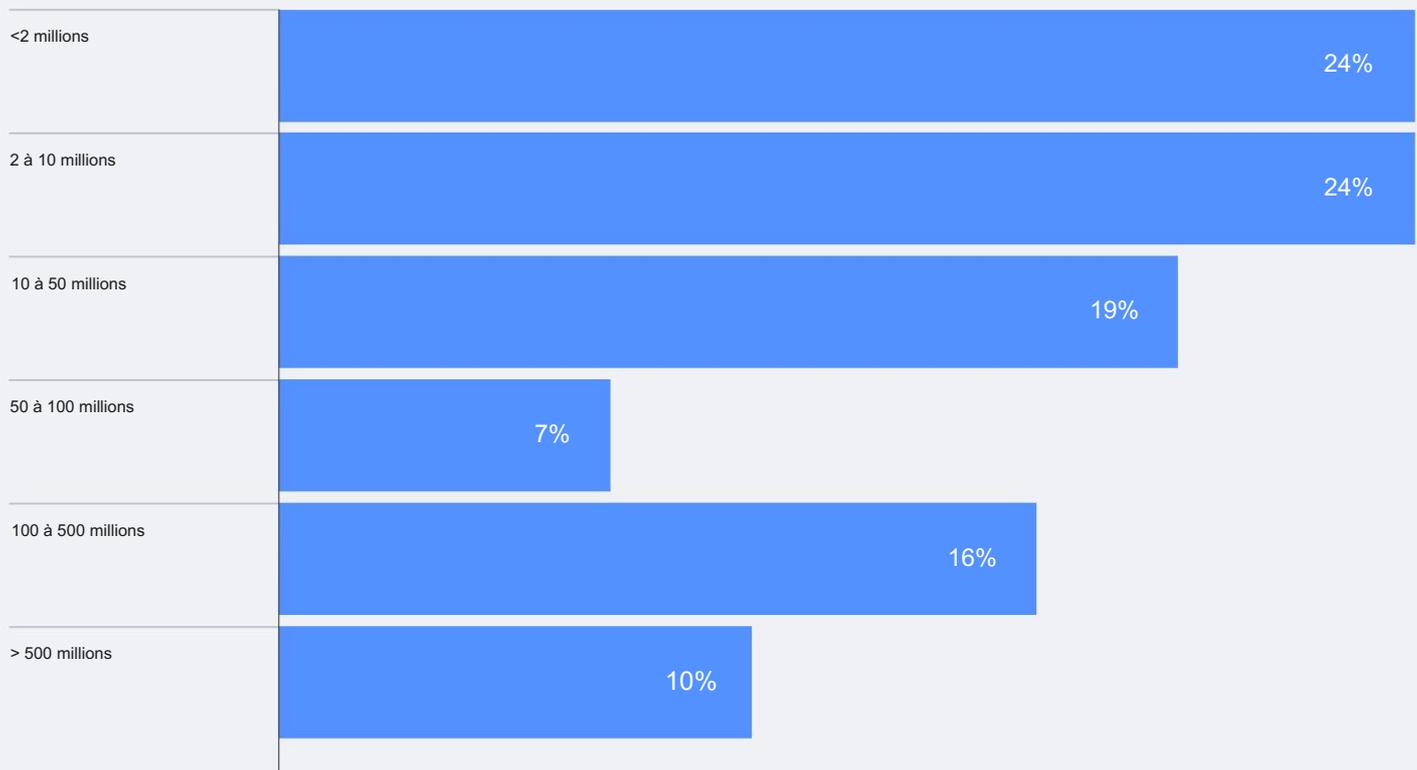
Ce rapport se concentre sur six secteurs d'activité de la fintech orientés vers le commerce de détail. La répartition est similaire à celle de l'édition précédente, avec l'ajout des technologies de gestion de patrimoine. Dans l'étude récente, les paiements numériques constituent le secteur d'activité le plus important, représentant 34 % du total des réponses, suivis des prêts numériques (21 %), des insurtech (18 %) et des technologies de gestion de patrimoine (11 %). La levée de capitaux numériques et les services bancaires et d'épargne numériques représentent chacune 8 %.

Les trois principales catégories de paiements numériques étaient les transferts de fonds transfrontaliers (45 %), les transferts d'argent (43 %) et les transferts de fonds nationaux (40 %). Cette tendance était constante en ASS, en Europe et en ALC. Le crédit numérique était le deuxième secteur d'activité en importance en APAC (29 %), en ALC (26 %) et au MENA (16 %). En ALC et en Europe, la plupart des sociétés de crédit numérique proposaient des services de crédit aux entreprises. En revanche, dans les régions MENA et APAC, elles se concentraient principalement sur les services de crédit à la consommation.

La gestion de patrimoine numérique est le service le plus utilisé par les entreprises de technologies de gestion de patrimoine (50 %), suivies par la gestion financière personnelle (35 %) et les robots-conseillers (21 %). Les États-Unis, le Canada et l'Europe arrivent en tête en termes de nombre d'entreprises de technologies de gestion de patrimoine (17 % et 15 %, respectivement), suivis par la région MENA (11 %) et la région ALC (10 %).

Les prestataires de services techniques (PST), l'assurance à la demande et la gestion de la clientèle étaient les trois principales catégories du secteur des insurtechs. Les PST dominaient la plupart des régions, à l'exception des États-Unis, du Canada et de la région Asie-Pacifique. En Asie-Pacifique, la catégorie des solutions de gestion des sinistres et des risques était en tête (34 %), tandis qu'aux États-Unis et au Canada, l'assurance basée sur l'utilisation était le segment le plus important (44 %), un tiers des entreprises proposant une assurance paramétrique.

FIGURE 3 Répartition des fintechs par chiffre d'affaires annuel entre 2022-2023 en millions de dollars



En ce qui concerne les opérations, 48 % des fintechs ont déclaré avoir un chiffre d'affaires annuel compris entre moins de 2 millions de dollars et 10 millions de dollars (24 % pour chaque groupe) entre 2022 et 2023. De plus, 26 % ont déclaré un chiffre d'affaires annuel compris entre 10 et 100 millions de dollars (19 % entre 10 et 50 millions de dollars et 7 % entre 50 et 100 millions de dollars), suivis de 16 % avec un chiffre d'affaires compris entre 100 et 500 millions de dollars. 10 % ont également déclaré un chiffre d'affaires annuel supérieur à 500 millions de dollars. Cela reflète une forte proportion de fintechs affichant des niveaux de chiffre d'affaires plus faibles, mais significatifs.

Au total, 23 % des fintechs des AE et 26 % des fintechs des EMDE ont déclaré un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions de dollars.

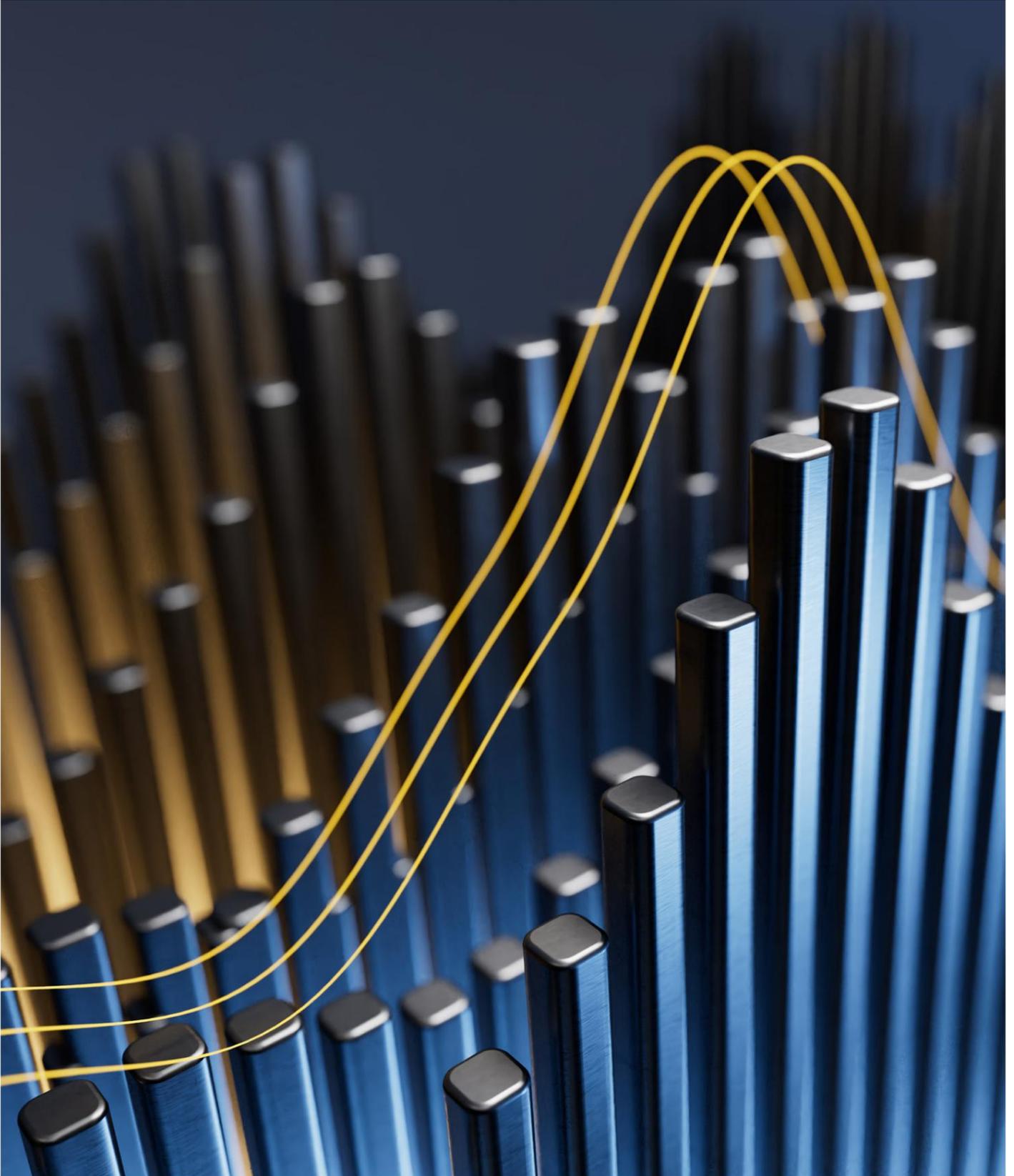
en tête dans la tranche de 2 à 10 millions de dollars (27 % contre 20 %) et

Les EMDE détenaient une part plus élevée dans la fourchette de 10 à 50 millions de dollars (20 % contre 17 %), tandis que les EMDE détenaient une part plus élevée dans la fourchette de 100 à 500 millions de dollars (20 %).

Dans la plupart des secteurs d'activité, à l'exception des paiements et des prêts numériques, la tendance dominante était un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions de dollars. La levée de capitaux numériques affichait la plus forte prévalence (63 %), suivie par les technologies de gestion de patrimoine (41 %) et les services bancaires et d'épargne numériques (36 %). La plupart des entreprises de paiements numériques ont déclaré un chiffre d'affaires compris entre 2 et 10 millions de dollars (29 %) et entre 100 et 500 millions (2%).

1 Performance du marché

Le secteur des technologies financières connaît une croissance continue, avec des tendances positives observées en termes de revenus, de bénéfices et de portée du marché.



Croissance de la clientèle

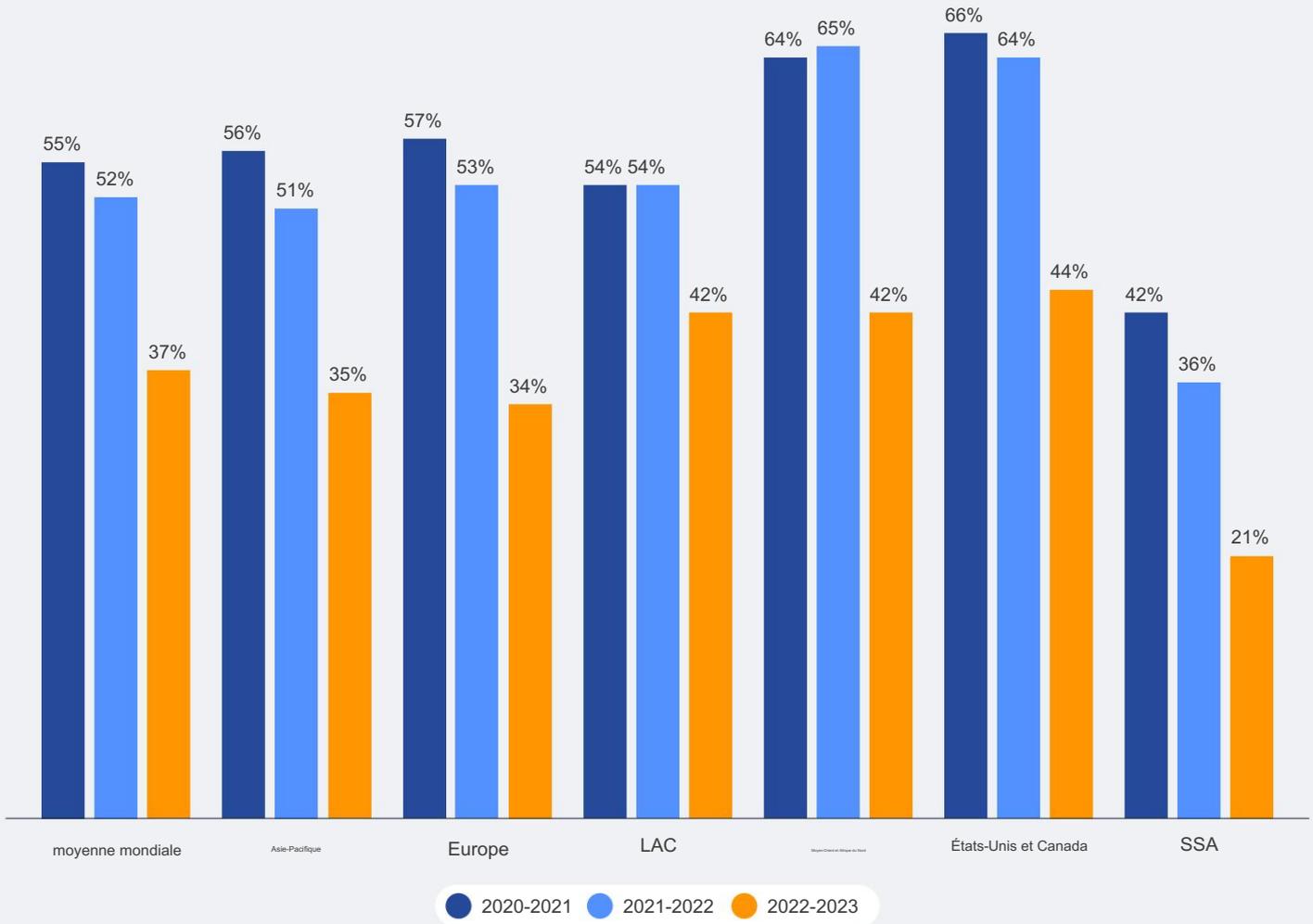
Les données de 2020 et suivantes ont constitué la base de la L'analyse de l'initiative « L'avenir de la Fintech mondiale » marque le début d'une période de croissance exceptionnelle pour le secteur de la Fintech. Les données de la deuxième édition de l'enquête révèlent que les Fintechs ont maintenu des performances élevées, avec un taux de croissance moyen de leur clientèle de 37 % entre 2022 et 2025.

2023. Cependant, cela représente une baisse par rapport à

ces dernières années – la croissance de la clientèle a été de 55 % en 2020 – 2021 et 52 % en 2021-2022, comme le montre la figure 4.

Ce ralentissement, constant dans tous les secteurs et toutes les régions, témoigne d'une normalisation post-pandémie de COVID-19, après une période d'adoption rapide des produits financiers numériques. Le marché arrive à maturité, les fintechs se concentrant sur l'approfondissement de leurs propositions de valeur et le renforcement des relations clients plutôt que sur la seule acquisition d'utilisateurs.

FIGURE 4 Taux de croissance de la clientèle



Entre 2022 et 2023, les fintechs aux États-Unis et au Canada ont enregistré une croissance de leur clientèle de 44 %, suivies par la région MENA et la région ALC avec 42 %, dépassant toutes la moyenne mondiale. L'APAC et l'Europe ont également affiché de solides taux de croissance de 35 % et 34 % (respectivement), tandis que l'ASS était à la traîne avec 21 %. Bien que les États-Unis, le Canada et la région MENA aient maintenu une croissance supérieure à la moyenne, ils ont connu des ralentissements substantiels d'une année sur l'autre (20 % et 23 %), soit les baisses les plus importantes de toutes les régions.

Les taux de croissance dans les pays émergents et émergents ont reflété la tendance mondiale. Les fintechs opérant dans les pays émergents ont enregistré un taux de croissance de 37 %, tiré par des entreprises bien établies.

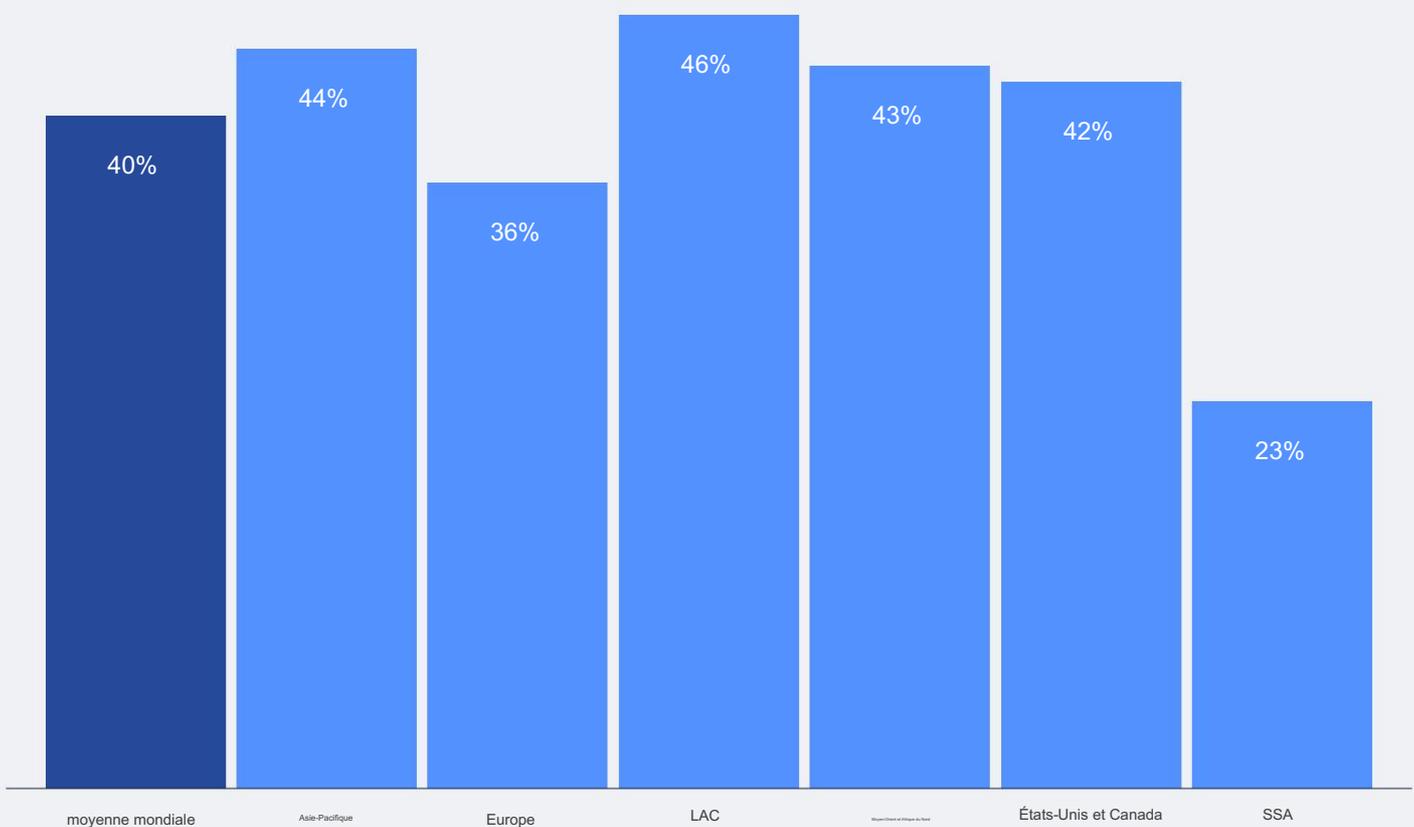
infrastructure numérique et une base de clientèle mature,6 tandis que les EMDE se situaient à 36 %, alimentés par une adoption numérique rapide.

Dans tous les secteurs d'activité, la banque et l'épargne numériques, les paiements numériques et les technologies de gestion de patrimoine ont enregistré des taux de croissance de la clientèle supérieurs à 40 % (supérieurs à la moyenne mondiale). Les prêts numériques ont progressé de 35 %, tandis que l'insurtech (28 %) et la levée de capitaux numériques (17 %) ont enregistré les taux de croissance les plus faibles. Par rapport à la première édition, la plupart des secteurs d'activité ont connu des ralentissements supérieurs à 15 %, l'insurtech enregistrant la plus forte baisse (38 %), suivie par la levée de capitaux et les paiements numériques.



Évolution du chiffre d'affaires de 2022 à 2023

FIGURE 5 Taux de croissance des revenus (2022-2023)

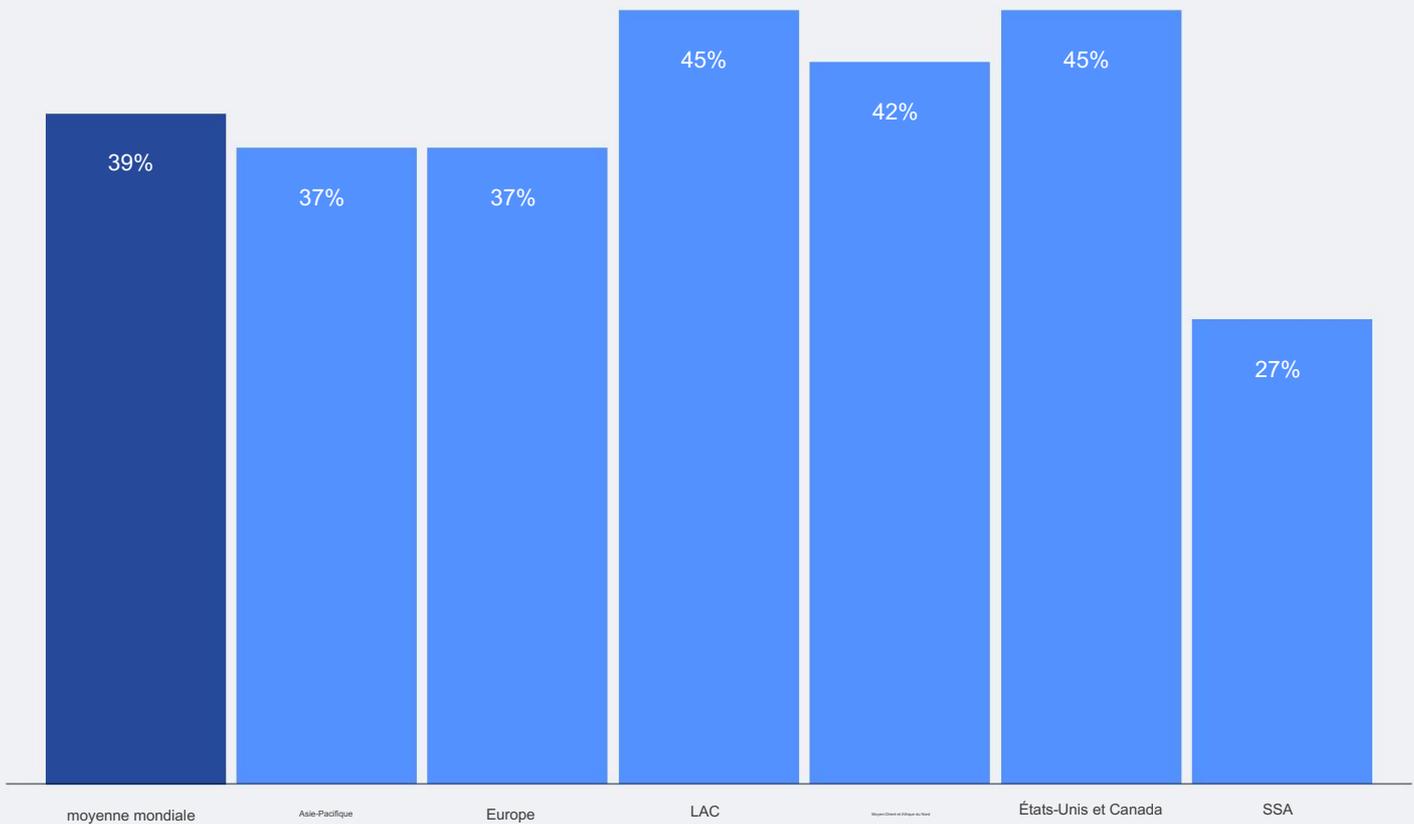


Malgré le ralentissement de la croissance de la clientèle, la génération de revenus est restée résiliente. Le taux de croissance moyen du chiffre d'affaires en 2023 s'est établi à 40 % (Figure 5), reflétant la solide performance du secteur et le recours croissant aux services financiers numériques pour des solutions efficaces et accessibles. Plusieurs régions ont enregistré des taux de croissance du chiffre d'affaires supérieurs à la moyenne. La région ALC arrive en tête avec 46 %, suivie de l'APAC (44 %), de la région MENA (43 %) et des États-Unis et du Canada (42 %). L'Europe (36 %) et l'Afrique subsaharienne (23 %) sont à la traîne.

Les fintechs des pays émergents et en développement (EMDE) ont surperformé avec un taux de croissance de leur chiffre d'affaires de 42 %. Celles des pays avancés ont enregistré une croissance légèrement inférieure, à 39 %. Tous secteurs confondus, la croissance du chiffre d'affaires a dépassé la moyenne du secteur, à l'exception des sociétés de levée de capitaux numériques et des sociétés d'assurance. Les secteurs de la banque et de l'épargne numériques ont dominé avec une hausse de 67 %, tandis que les sociétés d'assurance et de levée de capitaux numériques ont enregistré la croissance la plus lente, avec respectivement 31 % et 18 %.

Évolution du bénéfice de 2022 à 2023

FIGURE 6 Taux de croissance des bénéfices (2022-2023)



“ Les régions ayant enregistré les taux de croissance des bénéfices les plus élevés étaient l'ALC (45 %), les États-Unis et le Canada (45 %) et la région MENA (42 %). L'APAC et l'Europe (toutes deux à 37 %) ont enregistré une croissance des bénéfices proche de la moyenne.

En termes de bénéfices, le secteur de la fintech a affiché une forte croissance en 2023, avec un taux de croissance moyen des bénéfices de 39 % (Figure 6), indiquant des opérations efficaces. Une évaluation d'impact plus approfondie a identifié les partenariats avec les institutions financières locales et l'intégration des produits des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) comme des facteurs clés de la croissance des bénéfices de la fintech de 12 % et 9 %, respectivement.⁷ Dans l'ensemble, la performance des bénéfices a souligné la capacité du secteur à s'adapter et à prospérer dans un environnement dynamique.

Les régions affichant les taux de croissance des bénéfices les plus élevés sont l'Amérique latine et les Caraïbes (45 %), les États-Unis et le Canada (45 %) et la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (42 %). L'Asie-Pacifique et l'Europe (37 %) ont enregistré une croissance des bénéfices proche de la moyenne. En comparaison, l'Afrique subsaharienne a enregistré le taux de croissance des bénéfices le plus faible, soit 27 %, en grande partie en raison des difficultés de la région en matière de croissance.

instabilité économique, accès limité au capital et contraintes infrastructurelles.⁸

Les Fintechs des AE ont surpassé celles des EMDE, avec un taux de croissance des bénéfices de 41 % et 36 %, respectivement. Cette légère disparité peut être attribuée aux taux de croissance plus faibles observés en ASS, qui ont réduit la performance globale des EMDE.

Dans tous les secteurs, à l'exception des fintechs spécialisées dans la levée de capitaux numériques, toutes ont enregistré une croissance de leurs bénéfices supérieure à la moyenne. Les services bancaires et d'épargne numériques ont dominé avec 59 %, grâce à une forte adoption par les clients due à la demande croissante de services financiers numériques. L'Insurtech a suivi avec un taux de croissance des bénéfices de 42 %, reflétant l'intérêt croissant pour les solutions d'assurance innovantes.⁹ La levée de capitaux numériques a enregistré la plus faible croissance des bénéfices, avec seulement 14 %.

2

Facteurs favorisant et freinant la croissance

La demande des consommateurs, la culture financière dans les services financiers numériques et la main-d'œuvre qualifiée restent essentielles à la croissance de la fintech.



Facteurs favorisant la capacité de croissance des fintechs

Pour comprendre les principaux moteurs de la croissance du secteur des technologies financières, plusieurs questions d'enquête ont demandé aux répondants de partager leurs perceptions des facteurs qui soutiennent ou entravent la capacité de leur entreprise à croître et à se développer.

Comme dans la première étude, la demande des consommateurs et l'accès à des talents qualifiés demeurent les principaux moteurs de la croissance des fintechs. Dans l'étude de cette année, les fintechs ont exprimé une opinion plus positive à l'égard de ces facteurs, et de tous les autres. Par exemple, 90 % d'entre elles – contre 51 % lors de l'enquête précédente – considèrent la demande des consommateurs comme très favorable (37 %) ou

favorable (53 %) (Figure 7). Il s'agit du facteur le plus déterminant de la croissance de la fintech.

Concernant les facteurs défavorables, la figure 7 souligne que les facteurs macroéconomiques demeurent le principal frein à la croissance de la fintech (18 % les citant comme défavorables), suivis par la culture numérique et financière des utilisateurs (14 %). Cependant, ces préoccupations sont nettement inférieures à celles rapportées dans l'étude de 2024.¹⁰ Cette opinion plus positive s'observe également concernant l'environnement réglementaire (11 % contre 47 % dans la première édition) et le contexte de financement (12 % contre 40 % dans la première édition). Il est intéressant de noter que de nombreuses fintechs interrogées ont exprimé des opinions neutres sur le contexte de financement, même si le financement de la fintech a considérablement diminué par rapport aux sommets de 2021 en termes de valeur et de nombre de transactions.¹¹

FIGURE 7 Facteurs favorisant ou entravant la capacité de croissance des fintechs

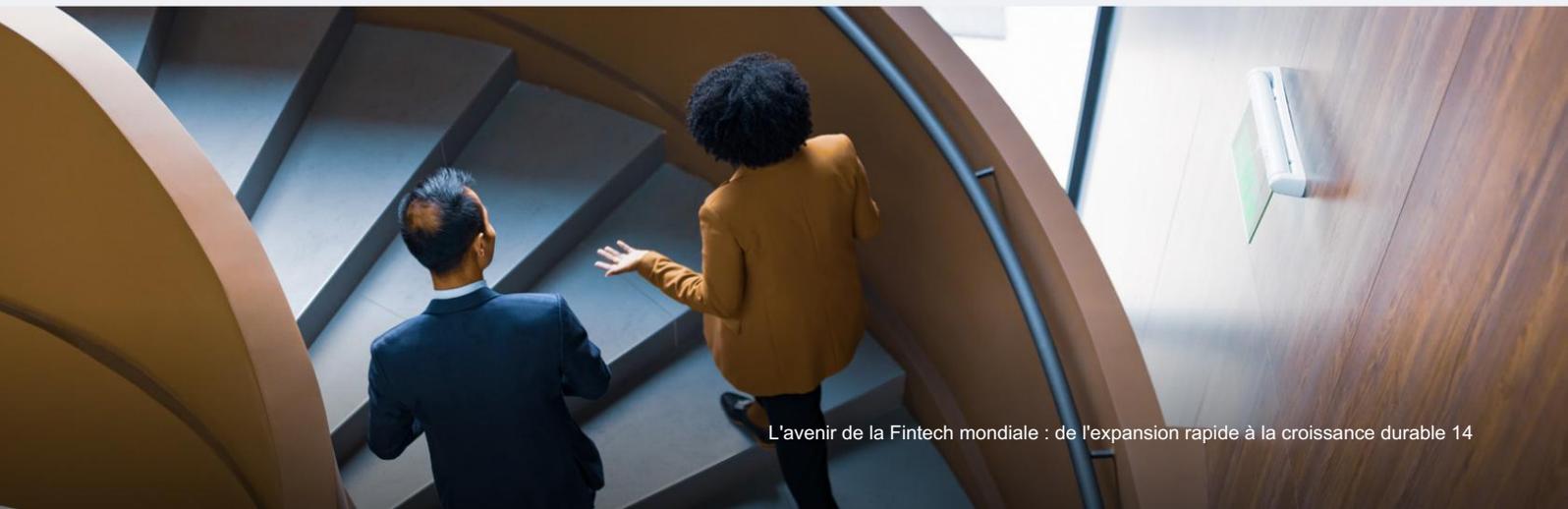
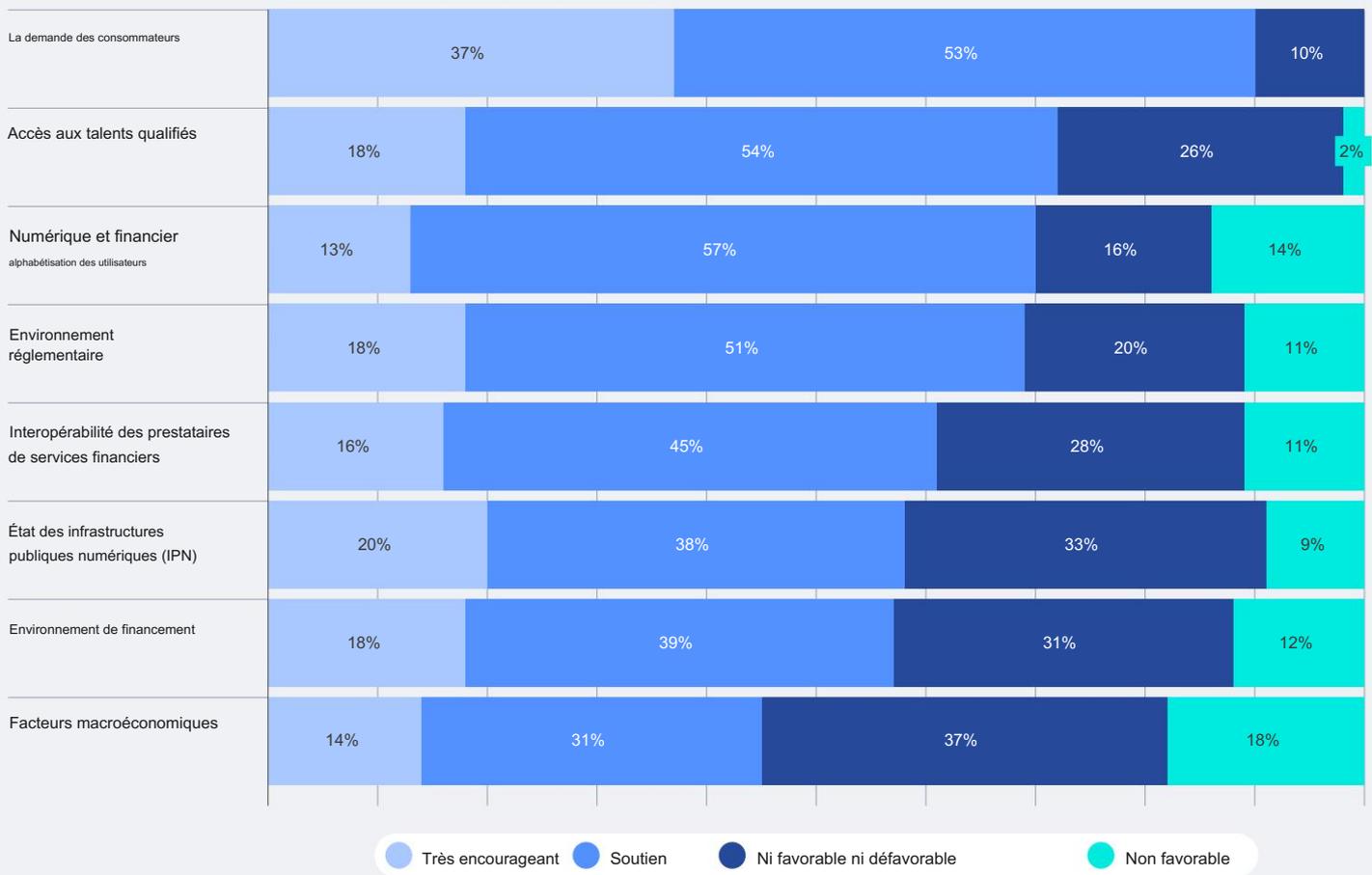
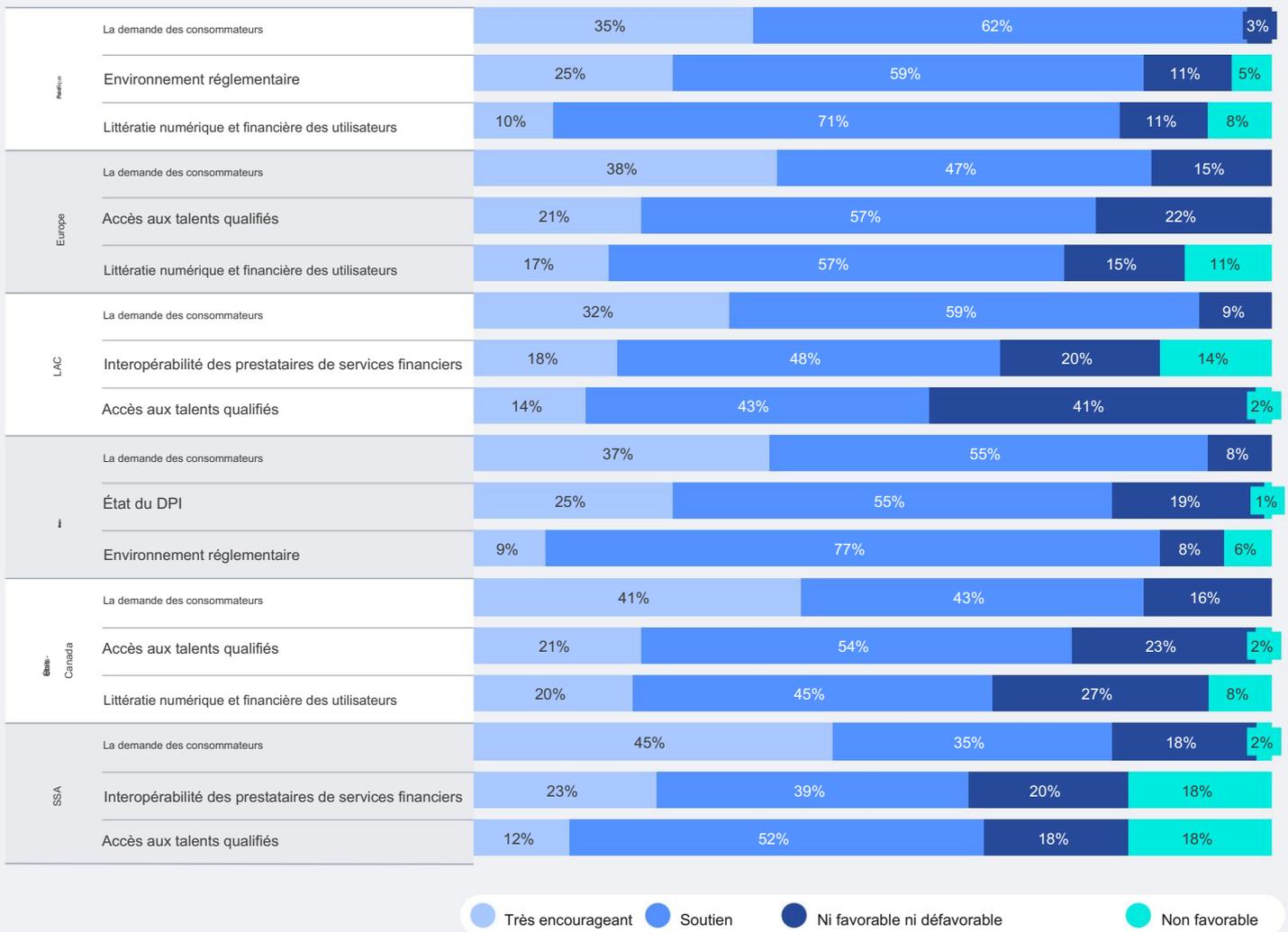


FIGURE 8 Facteurs favorisant ou entravant la capacité de croissance des fintechs – trois principaux facteurs par région



64%

des répondants du secteur bancaire numérique ont jugé la demande des consommateurs très favorable.

Demande des consommateurs : Dans toutes les régions, la demande des consommateurs s'est classée au premier rang des facteurs de soutien à la croissance des fintechs, s'avérant très favorable pour 32 % à 45 % d'entre elles (figure 8). Ce résultat concorde avec la croissance continue de la clientèle que les fintechs ont connue ces dernières années. Une petite partie des fintechs ont indiqué que ce facteur n'avait ni soutenu ni freiné leur croissance. Cette tendance a également persisté dans tous les secteurs d'activité, 64 % des répondants du secteur de la banque et de l'épargne numériques la jugeant très favorable, suivis de 48 % des répondants du secteur des prêts numériques et de 41 % des répondants du secteur de la levée de capitaux numériques (tous supérieurs à la moyenne mondiale).

Accès aux talents qualifiés : Accès aux talents qualifiés
Le manque de talents constitue souvent un obstacle pour les entreprises qui se lancent dans des secteurs innovants. Cependant, les fintechs ne semblent pas le considérer comme un obstacle, mais comme un facteur de soutien au développement, très peu d'entreprises étant confrontées à des obstacles à cet égard. Dans toutes les régions, à l'exception de l'Asie-Pacifique et de la région MENA, ce facteur se classe parmi les trois premiers, 21 % des fintechs d'Europe, des États-Unis et du Canada le jugeant très favorable. Ce constat s'applique à de nombreux secteurs, l'accès à des talents qualifiés étant très favorable à la banque numérique et

épargne (37 %), wealthtech (20 %), levée de capitaux numériques (20 %), paiements numériques (20 %) et prêts numériques (19 %) fintechs.

Français : Culture numérique et financière des utilisateurs : Le facteur de culture numérique et financière des utilisateurs complète les trois principaux moteurs de croissance (13 % très favorables et 57 % favorables), ce qui suggère que les clients se familiarisent davantage avec les services financiers numériques. Ce facteur était plus favorable dans les AE (16 % très favorables contre 10 % dans les EMDE), les fintechs aux États-Unis, au Canada et en Europe le percevant comme très favorable à leur croissance (20 % et 17 %, respectivement). Les fintechs des régions d'Afrique subsaharienne (35 %) et d'Amérique latine et des Caraïbes (27 %), en revanche, ont décrit ce facteur comme non favorable, indiquant un besoin accru de mécanismes pour améliorer la culture financière des consommateurs. Dans tous les secteurs verticaux, la culture numérique et financière des utilisateurs a été jugée très favorable à la croissance de la technologie de gestion de patrimoine numérique (21 %), des prêts numériques (20 %) et des services bancaires et d'épargne numériques (21 %).

Environnement réglementaire : L'environnement réglementaire était le quatrième facteur le plus important

84%

des fintechs ont déclaré s'associer à des institutions financières en place institutions.

Soutenir le développement du secteur fintech, 69 % des entreprises interrogées déclarant qu'il était favorable (51 %) ou très favorable (18 %), ce qui démontre l'importance d'un environnement réglementaire favorable. Ce facteur était très favorable pour 25 % des fintechs de la région Asie-Pacifique et 9 % de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, ce qui en fait l'un des trois principaux facteurs dans ces régions. Il convient de noter que 20 % des fintechs de la région Amérique latine et Caraïbes, des États-Unis et du Canada ont déclaré que ce facteur n'était pas favorable à leur activité. En revanche, 36 % des fintechs du secteur de la gestion de patrimoine ont qualifié l'environnement réglementaire de très favorable, ce qui en fait le facteur le plus important pour ce secteur.

Partenariats Fintech-opérateurs historiques

L'enquête a demandé aux fintechs de fournir des informations sur les différentes formes de collaboration qu'elles ont mises en place et sur le rôle que ces partenariats ont joué dans l'obtention de résultats opérationnels et stratégiques. Ces données ont permis d'éclairer les évaluations.

les partenariats entre les fintechs et les institutions financières en place.

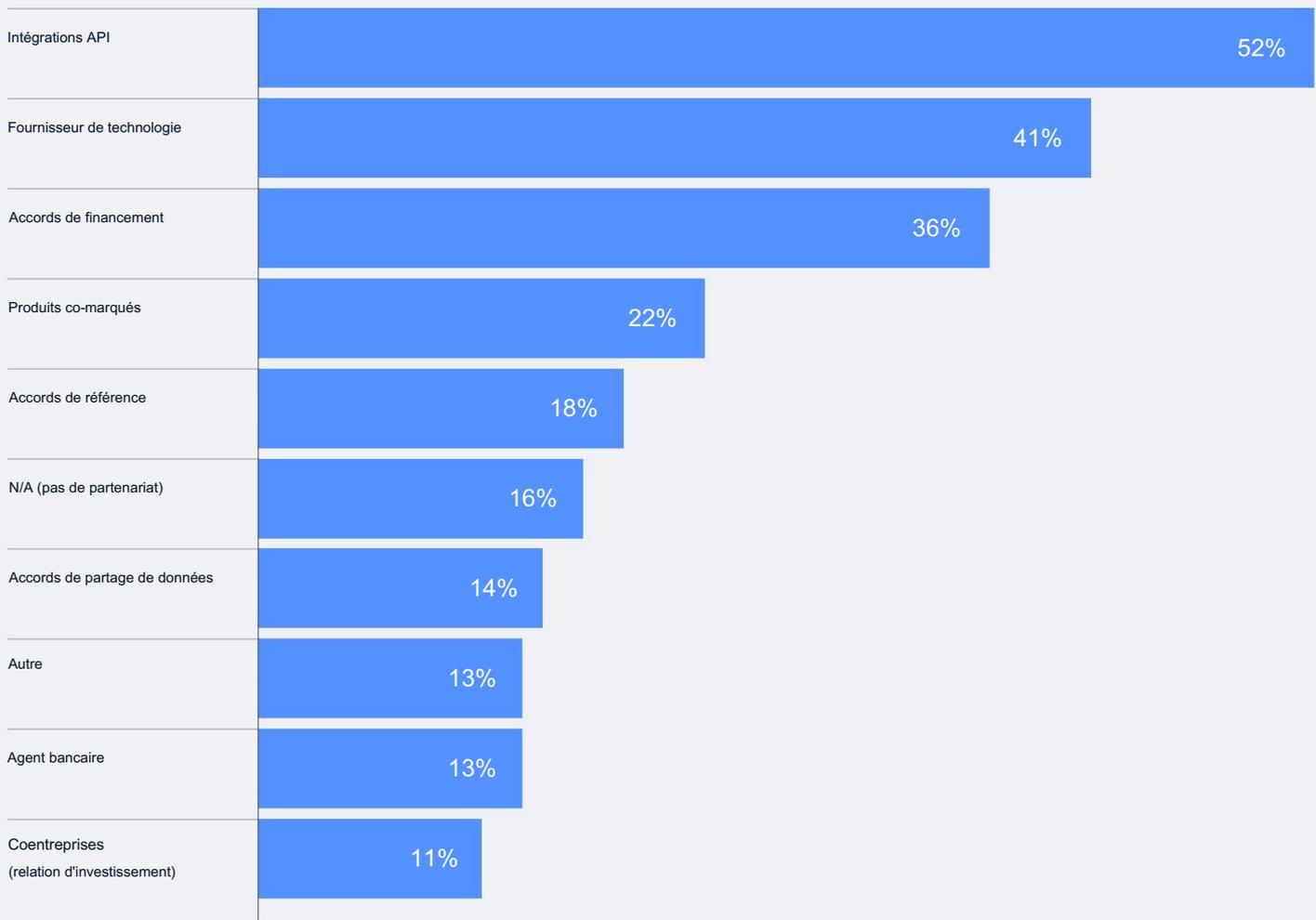
Un pourcentage impressionnant de 84 % des fintechs ont déclaré s'associer à des institutions financières établies. Les résultats de l'enquête ont confirmé l'existence de plusieurs types de partenariats.

Les partenariats façonnent l'écosystème fintech (Figure 9). Les intégrations d'interfaces de programmation d'applications (API) arrivent en tête des réponses (52 %), reflétant la dépendance du secteur à une connectivité technologique transparente. Cela correspond également au large consensus parmi les fintechs (indiqué au chapitre 6) selon lequel les cadres bancaires et financiers ouverts sont bénéfiques à la croissance des entreprises. Un pourcentage notable de 12,5 % des répondants ayant des partenariats API opèrent dans des juridictions sans système bancaire ouvert actif.

Cadre financier ouvert. Une analyse plus approfondie a révélé que ces intégrations prenaient principalement en charge le traitement des paiements, les transactions d'achat et les transferts de fonds transfrontaliers. Les partenariats pour les intégrations d'API étaient particulièrement répandus dans la région MENA (70 %), ainsi que dans les secteurs des technologies de la richesse (68 %) et des paiements numériques (63 %).

Les fournisseurs de technologies arrivent en tête des partenariats (41 %), soulignant le rôle des solutions technologiques tierces dans la conduite des opérations fintech. Ces tendances sont constantes dans les pays émergents et émergents. Les accords de financement arrivent en troisième position (36 %), témoignant de l'importance des collaborations financières pour soutenir la croissance et l'innovation. Ce point est particulièrement important dans des régions comme l'Afrique subsaharienne, où 56 % des fintechs ont identifié l'accès au capital comme un défi majeur.

FIGURE 9 Type de partenariats entre institutions financières



“ Les accords de financement étaient particulièrement importants dans des régions comme l'ASS, où 56 % des fintechs ont identifié l'accès au capital comme un défi majeur.

Les produits co-marqués arrivent en deuxième position, 22 % des fintechs exploitant ces partenariats pour renforcer la portée et la valeur de leur marque. Les produits co-marqués, en tant que facteur, ont été cités le plus fréquemment parmi les insurtechs (26 %), les prêts numériques (26 %) et les services bancaires et d'épargne numériques (25 %). Ce type de partenariat peut s'avérer particulièrement précieux pour les secteurs verticaux confrontés à des difficultés d'expansion transfrontalière, comme ce fut le cas pour les services bancaires et d'épargne numériques et les insurtechs. Ces entreprises ont fait état de difficultés importantes à établir des partenariats pour une expansion internationale, comme nous le verrons plus loin dans ce chapitre, ce qui suggère que le co-marquage avec des partenaires établis pourrait être une stratégie clé pour surmonter ces défis.

Les accords de partage de données, les services bancaires par agents et les autres formes de partenariat représentaient chacun 13 à 14 %. Ce pourcentage relativement faible de partenariats avec des services bancaires par agents était notable, notamment si l'on compare aux résultats indiquant que 43 % des fintechs opérant en zones rurales s'appuyaient sur des réseaux d'agents pour l'acquisition de clients. Ce chiffre est en ligne avec le positionnement sur le marché.

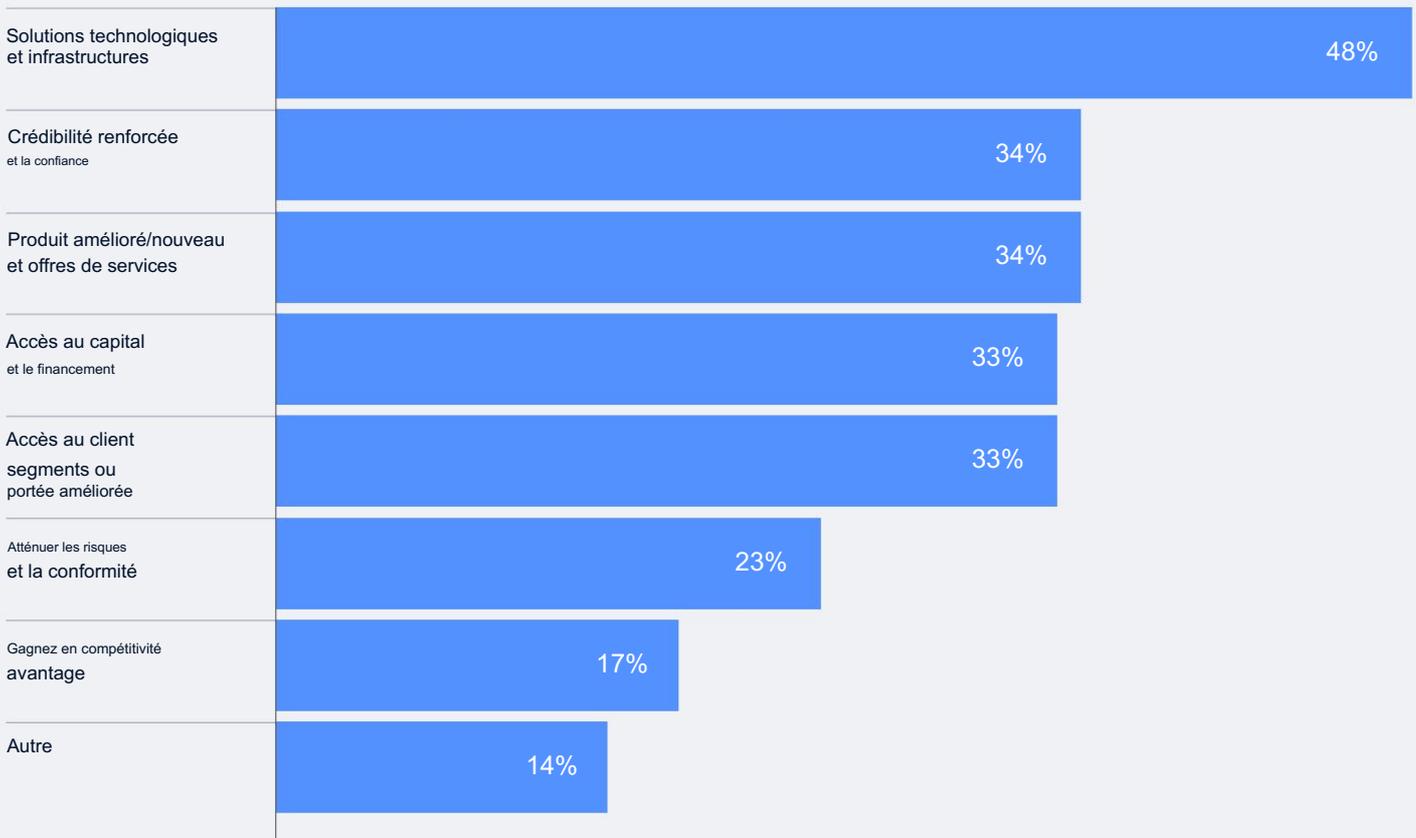
En Afrique subsaharienne, ce chiffre atteint 66 %, ce qui suggère un potentiel de croissance pour ce type de partenariat. Les coentreprises sont les moins fréquentes, représentant 11 % des fintechs interrogées, mais elles sont particulièrement présentes dans les secteurs de la levée de capitaux numériques (27 %) et de la wealthtech (21 %), qui s'appuient sur des partenariats en capital.

Enfin, les 16 % restants des répondants ont indiqué qu'ils ne s'engageaient pas dans des partenariats (N/A), en particulier en ALC (29 %), en Europe (21 %) et en ASS (18 %).

Motivations du partenariat

Afin d'explorer les motivations qui sous-tendent les partenariats entre les institutions financières traditionnelles et les fintechs, l'enquête a interrogé les répondants sur les facteurs déterminants de leurs collaborations et sur la manière dont les partenariats contribuaient à l'efficacité opérationnelle, à l'innovation et au positionnement sur le marché.

FIGURE 10 Motivations du partenariat



« Au total, 48 % des fintechs ont cité les solutions technologiques et l'infrastructure comme principale raison de leurs partenariats.

La figure 10 illustre les principales motivations des partenariats fintech. Au total, 48 % des fintechs ont cité les solutions et infrastructures technologiques comme principale raison de leurs partenariats, soulignant l'importance accordée par le secteur à l'exploitation de la technologie pour stimuler l'efficacité et l'innovation. Ce constat était particulièrement évident en Afrique subsaharienne (55 %) et en Asie-Pacifique (52 %), ainsi que dans le secteur des paiements numériques (72 %). Ce constat concorde également avec le constat selon lequel 77 % des fintechs de la région Asie-Pacifique ont qualifié l'environnement des infrastructures publiques numériques (IPN) de favorable à leur croissance.

Le renforcement de la crédibilité et de la confiance (34 %) était une autre motivation importante. Il s'agissait de la principale motivation des entreprises de technologies de la richesse (49 %) et de levée de capitaux numériques (46 %). La capacité à améliorer ou à créer de nouvelles offres de produits et services (34 %) suivait. Il s'agit de la deuxième motivation la plus fréquemment citée en Asie-Pacifique (47 %) et en Afrique subsaharienne (45 %), ainsi que pour les entreprises de paiement numérique (48 %). Ce résultat était prévisible, car ce secteur utilise des infrastructures de paiement intégrées pour créer de nouveaux produits, tels que des options de paiement sur les plateformes de ses partenaires.

L'accès aux capitaux et aux financements, ainsi que l'accès aux segments de clientèle ou l'amélioration de la portée commerciale, ont représenté 33 %, ce qui témoigne de l'importance des partenariats pour la croissance financière et l'élargissement de la clientèle. L'accès aux segments de clientèle s'est avéré particulièrement important pour les technologies de la richesse (45 %) et les paiements numériques (38 %), les secteurs verticaux également.

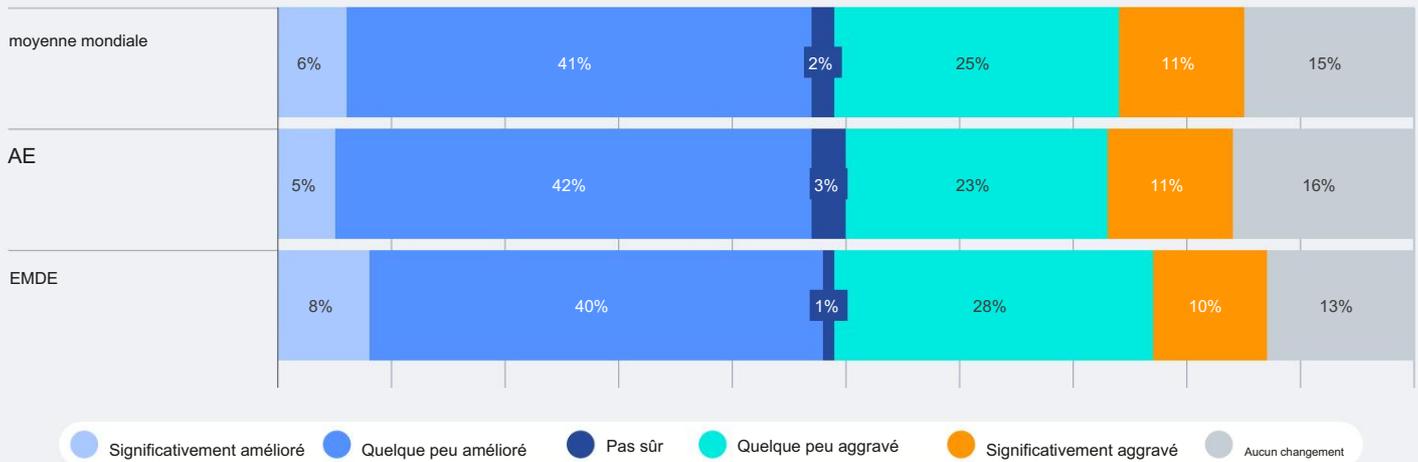
montrant de solides plans d'expansion internationale, comme on le verra plus loin dans ce chapitre.

Les motivations liées à l'atténuation des risques et à la conformité ont été citées par 23 % des répondants. Parallèlement, 41 % des répondants de la région MENA et 36 % des répondants de l'Afrique subsaharienne ont cité les partenariats comme un moyen efficace d'atténuer les risques et de garantir la conformité, reflétant les variations régionales du paysage réglementaire. Seuls 17 % ont indiqué que l'obtention d'un avantage concurrentiel était la principale raison de leurs partenariats. Cette répartition indique une nette priorité accordée à l'exploitation des partenariats pour la croissance technologique et stratégique, ainsi que pour l'amélioration du positionnement sur le marché et la confiance des consommateurs. Dans le même temps, des facteurs tels que la conformité et l'avantage concurrentiel ont joué un rôle relativement plus mineur. De plus, l'accent mis sur la confiance et la crédibilité était particulièrement pertinent dans les pays émergents et en développement, où les fintechs se sont avérées servir une proportion plus élevée de segments mal desservis grâce à des offres de produits ciblées.

Financement des Fintech

Les fintechs qui se développent au-delà des frontières sont souvent confrontées à plusieurs défis, le financement étant l'un des plus importants. Afin d'évaluer l'évolution du contexte de financement au cours des 12 derniers mois, l'enquête a demandé aux répondants d'indiquer si, selon eux, les conditions s'étaient améliorées, dégradées ou inchangées, comme l'illustre la figure 11.

FIGURE 11 Perceptions de l'environnement de financement au cours des 12 derniers mois



47%

des fintechs ont indiqué que l'environnement de financement s'était quelque peu ou significativement amélioré.

Dans les pays émergents et en développement économique (EMDE) comme dans les économies avancées, les fintechs ont signalé des niveaux d'amélioration similaires de leur environnement de financement, un peu plus d'entreprises des EMDE déclarant une amélioration significative par rapport aux économies avancées (respectivement 8 % contre 5 %). Globalement, 47 % des fintechs ont indiqué que leur environnement de financement s'était quelque peu ou significativement amélioré. Cependant, une part significative d'entre elles a mentionné une dégradation de l'environnement de financement, 38 % des EMDE et 34 % des économies avancées signalant ce recul. Ce constat concorde avec la correction plus large du marché observée depuis 2022 (par exemple, les investissements dans les fintech ont chuté).

à son plus bas niveau en sept ans en 2024).¹²

Les perceptions varient selon les régions et les secteurs verticaux.

Les Fintechs d'Afrique subsaharienne ont les perceptions les plus négatives du récent environnement de financement : 35 % ont déclaré qu'il s'était quelque peu dégradé, et 18 % qu'il s'était considérablement dégradé.

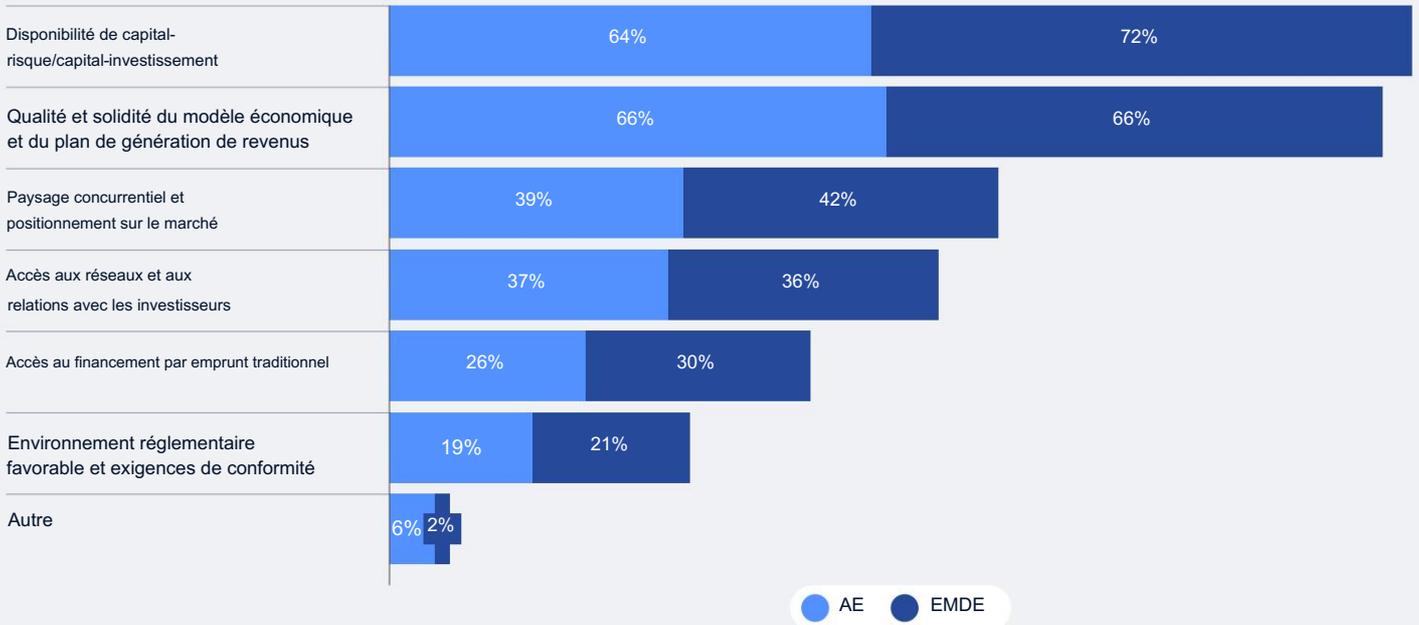
Les avis sont moins positifs sur ce point.

Au final, 23 % des entreprises de technologie de patrimoine ont déclaré que la situation s'était considérablement dégradée. En revanche, 66 % des entreprises d'assurance et 47 % des entreprises de technologie de patrimoine ont déclaré que l'environnement de financement s'était quelque peu amélioré. En termes d'amélioration significative, les paiements numériques arrivent en tête, avec 12 % des personnes partageant cette opinion.

Ces résultats suggèrent que, malgré certaines tendances positives dans la perception du financement à l'échelle mondiale, des difficultés pourraient persister, en particulier dans les pays émergents et en développement, où la proportion de répondants indiquant une aggravation de la situation était légèrement plus élevée. Les pays en développement avancé ont fait preuve d'une stabilité relativement plus grande, avec une proportion plus élevée de répondants indiquant qu'aucun changement n'a été constaté que dans les pays émergents et en développement.

Pour comprendre les déterminants de la disponibilité du financement dans le secteur de la fintech, l'enquête a demandé aux répondants d'évaluer l'importance de divers facteurs, comme le montre la figure 12.

FIGURE 12 Facteurs clés déterminant la disponibilité du financement



Dans les pays émergents et en développement économique (EMDE) comme dans les économies avancées, la qualité et la solidité du modèle économique et du plan de génération de revenus sont apparues comme le facteur le plus déterminant, 66 % des répondants les considérant comme essentiels. La disponibilité du capital-risque, du capital-investissement ou des business angels arrive en deuxième position, citée par 72 % des répondants dans les EMDE et 64 % dans les économies avancées, ce qui témoigne d'un recours accru aux sources de financement alternatives dans les EMDE. Ce constat est particulièrement significatif en Afrique subsaharienne, où 85 % des fintechs ont indiqué que la disponibilité du capital-risque était un facteur clé.

Le paysage concurrentiel et la position sur le marché sont apparus comme un autre facteur important, 42 % des répondants des EMDE et 39 % des répondants des AE reconnaissant leur impact. Ce constat était particulièrement marqué dans les régions APAC (47 %) et MENA (44 %), ainsi que dans les

secteurs de la banque et de l'épargne numériques, de l'insurtech et du crédit numérique (respectivement 57 %, 46 % et 44 %).

De même, l'accès aux réseaux et aux relations avec les investisseurs a été considéré comme influent par les EMDE (36 %) et les AE (37 %), indiquant le rôle essentiel des connexions dans l'obtention de financements, en particulier pour les entreprises de technologie de richesse (64 %).

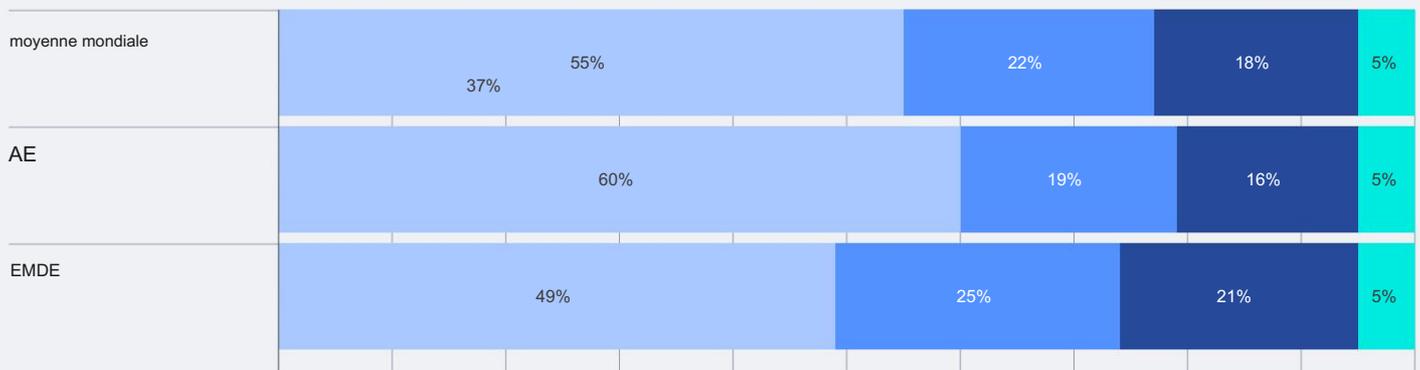
Parallèlement, 30 % des répondants EMDE et 26 % des répondants AE considèrent l'accès au financement traditionnel auprès des banques ou des institutions financières comme un facteur clé, montrant un niveau similaire de dépendance à l'égard de ces sources.

Enfin, les fintechs considèrent que l'environnement réglementaire favorable et les exigences de conformité ont moins d'influence. Cela suggère que, si la réglementation crée un environnement favorable, d'autres facteurs, tels que la solidité de l'entreprise et les réseaux d'investisseurs, sont plus déterminants pour déterminer la disponibilité des financements.



Expansion de la Fintech

FIGURE 13 Plan d'expansion des opérations à l'international au cours des 12 prochains mois



- Oui, nous prévoyons de nous développer sur de nouveaux marchés.
- Nous envisageons une expansion, mais la décision finale est en suspens.
- Non, nous n'avons pas de projets d'expansion transfrontalière actuellement.
- Ne nous concentrons pas sur l'expansion internationale.

L'enquête a interrogé les fintechs sur leurs projets d'expansion des opérations à l'international au cours de l'année prochaine. Dans l'ensemble, les réponses ont mis en évidence une forte volonté d'expansion transfrontalière : 55 % des entreprises prévoient de pénétrer de nouveaux marchés. Si l'on inclut celles qui ont des ambitions d'expansion future, 22 % des fintechs ont fait état de projets de croissance internationale. Au total, 23 % ont indiqué qu'ils n'avaient aucun projet actuel ou que la question ne s'appliquait pas.

L'appétit pour l'expansion internationale varie selon les régions : 67 % des fintechs de la région MENA, 64 % en Europe, 57 % en Amérique latine et dans les Caraïbes et 60 % aux États-Unis et au Canada affichent de fortes ambitions. Par ailleurs, 22 % des entreprises de la région Asie-Pacifique, 21 % en Amérique latine et dans les Caraïbes et 20 % en Afrique subsaharienne sont également concernées.

Les Fintechs d'Afrique subsaharienne semblent se heurter à des obstacles plus importants à leur expansion internationale, 42 % d'entre elles déclarant que leurs projets d'expansion étaient suspendus. Plus généralement, les pays avancés ont constaté une proportion plus élevée de Fintechs (60 %) prévoyant une expansion internationale au cours des 12 prochains mois, par rapport aux pays émergents et en développement (EMDE) (49 %) (Figure 13).

En termes de secteurs d'activité, la banque et l'épargne numériques (73 %) et les technologies de gestion de patrimoine (65 %) sont en tête des projets d'expansion transfrontalière, suivies des paiements numériques (58 %) et de la levée de capitaux numériques (55 %). En revanche, le crédit numérique reste plus localisé, 34 % des entreprises ne se concentrant pas sur l'expansion internationale au moment de l'enquête.

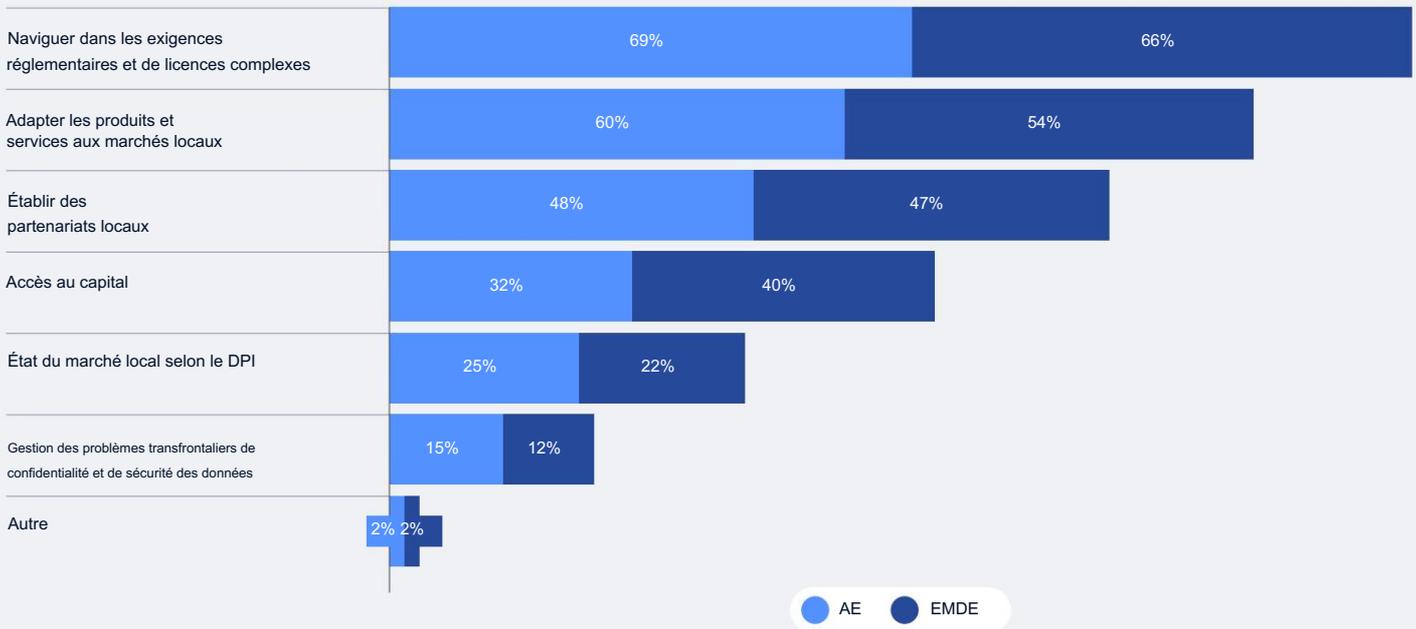
“ Quelques secteurs verticaux Certains ont eu plus de difficultés à se conformer à la réglementation, tandis que d'autres ont eu plus de difficultés à accroître leur attrait sur les marchés internationaux.

Concernant les obstacles à l'expansion transfrontalière, les fintechs du monde entier ont indiqué rencontrer des obstacles lors de leur expansion sur de nouveaux marchés, notamment en matière de conformité et d'acquisition de clients. Les trois principaux obstacles cités étaient la complexité des exigences réglementaires et d'octroi de licences (68 %), l'adaptation des nouveaux produits et services aux marchés locaux (58 %) et l'établissement de partenariats locaux (48 %) (Figure 14).

Au niveau régional, en Europe et en Asie-Pacifique, le principal défi à l'expansion transfrontalière résidait dans la complexité des exigences réglementaires et de licences (72 % dans chaque cas). En Amérique latine et dans les Caraïbes, l'adaptation des produits et services aux marchés locaux était le principal défi (69 %), tandis que l'ASS rencontrait des difficultés d'accès au capital (56 %). Il est à noter que le défi de l'accès au capital était plus prononcé dans les EMDE (40 %) que dans les AE (32 %).

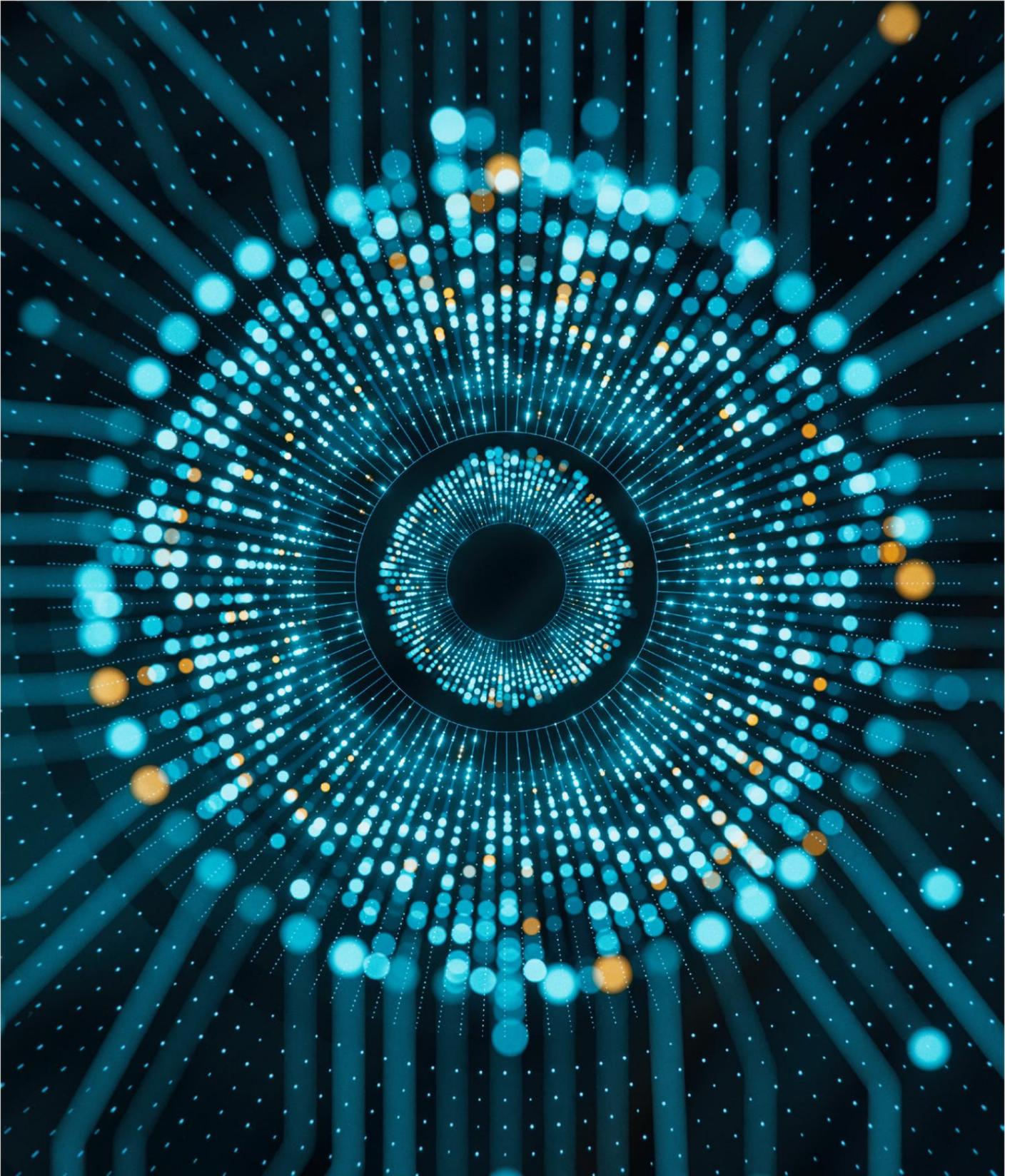
Certains secteurs d'activité ont rencontré davantage de difficultés en matière de conformité, tandis que d'autres ont rencontré davantage de difficultés à accroître leur attractivité sur les marchés internationaux. En particulier, si les fintechs spécialisées dans la levée de capitaux numériques ont davantage peiné à s'y retrouver dans des exigences réglementaires et d'agrément complexes (84 %), les entreprises de banque et d'épargne numériques et les insurtechs ont rencontré davantage de difficultés à établir des partenariats

FIGURE 14 Principaux défis de l'expansion transfrontalière



3 Perceptions réglementaires

Les Fintechs considèrent en premier lieu l'environnement réglementaire comme adéquat et transparent, même si certaines trouvent encore certains aspects restrictifs.



“ À mesure que les technologies et leurs applications continuent d'évoluer, les cadres réglementaires doivent également s'adapter.

Perceptions des Fintech sur l'environnement réglementaire

Les fintechs n'opèrent pas de manière isolée : elles sont influencées par l'environnement réglementaire de leur juridiction et le façonnent activement. Les cadres réglementaires des fintechs englobent les lois, réglementations, politiques et exigences de conformité qui régissent les entreprises fintech, garantissant la protection des consommateurs, la sécurité des données, la stabilité financière et le respect des normes de lutte contre le blanchiment d'argent (LAB) et de gestion des risques.^{13,14}

À mesure que les technologies et leurs applications continuent d'évoluer, les cadres réglementaires doivent également s'adapter. Compte tenu de la rapidité des développements technologiques, il est particulièrement important de suivre le point de vue des fintechs sur l'environnement réglementaire. Ces informations peuvent s'avérer précieuses pour les régulateurs et les décideurs politiques, qui recherchent des données pour éclairer leurs décisions. Dans ce contexte, l'enquête a posé aux fintechs plusieurs questions sur l'environnement réglementaire de leurs pays d'implantation.

Dans l'ensemble, 62 % des fintechs interrogées ont perçu l'environnement réglementaire comme adéquat et approprié à leurs activités, conformément à l'étude de 2024¹⁵ (Figure 15). Cette tendance était constante dans toutes les régions (Figure 16) et tous les secteurs d'activité (Figure 17). Cependant, des disparités notables ont été observées. Les répondants du secteur des fintechs de la région MENA, de l'APAC et de l'Europe percevaient leur environnement réglementaire plus positivement que ceux des autres régions (75 %, 68 % et 62 %, respectivement). La région MENA a marqué un changement significatif par rapport aux conclusions de l'étude de 2024, les fintechs de cette région ayant

avaient déjà exprimé de plus grandes inquiétudes quant à la réglementation excessive dans leurs secteurs.¹⁶

Français En revanche, 20 % des répondants en ALC percevaient l'environnement réglementaire comme trop restrictif (une augmentation de 6 % par rapport à l'étude de 2024¹⁷), tandis que 12 % le trouvaient inadéquat. De même, en ASS, 22 % des fintechs interrogées considéraient la réglementation comme trop restrictive et 18 % la considéraient comme insuffisante pour leurs activités (un peu plus que leurs pairs dans d'autres régions). Des politiques fragmentées et une capacité réglementaire limitée pourraient peut-être expliquer cela.¹⁸ Dans l'ensemble, les fintechs des EMDE étaient plus susceptibles que les entreprises des AE de juger l'environnement réglementaire inadéquat (14 % contre 7 %).

Les entreprises de Wealthtech (70 %) et de prêts numériques (65 %) jugent l'environnement réglementaire de leur juridiction favorable à leurs activités. Les fintechs spécialisées dans la levée de capitaux numériques jugent cet environnement plus difficile (20 % des répondants le jugent trop restrictif, et 18 % le jugent adéquat). Par ailleurs, 24 % des répondants du secteur de l'assurance le jugent trop restrictif.

L'amélioration de la perception des fintechs quant à l'adéquation des cadres réglementaires a été corrélée à une augmentation de la croissance de la clientèle, ce qui a entraîné une hausse globale de 22 % de cet indicateur. De plus, des données statistiques ont montré que l'impact positif de l'adéquation réglementaire était plus prononcé pour les entreprises des pays émergents et en développement, avec une augmentation allant jusqu'à 39 % de la croissance de la clientèle et une hausse de 37 % du chiffre d'affaires.¹⁹ De plus, et sans surprise, d'autres données statistiques ont indiqué une corrélation positive entre la volonté de se développer au-delà des frontières et une note élevée ou adéquate de clarté de l'approche réglementaire.²⁰

FIGURE 15 Perception de l'environnement réglementaire global

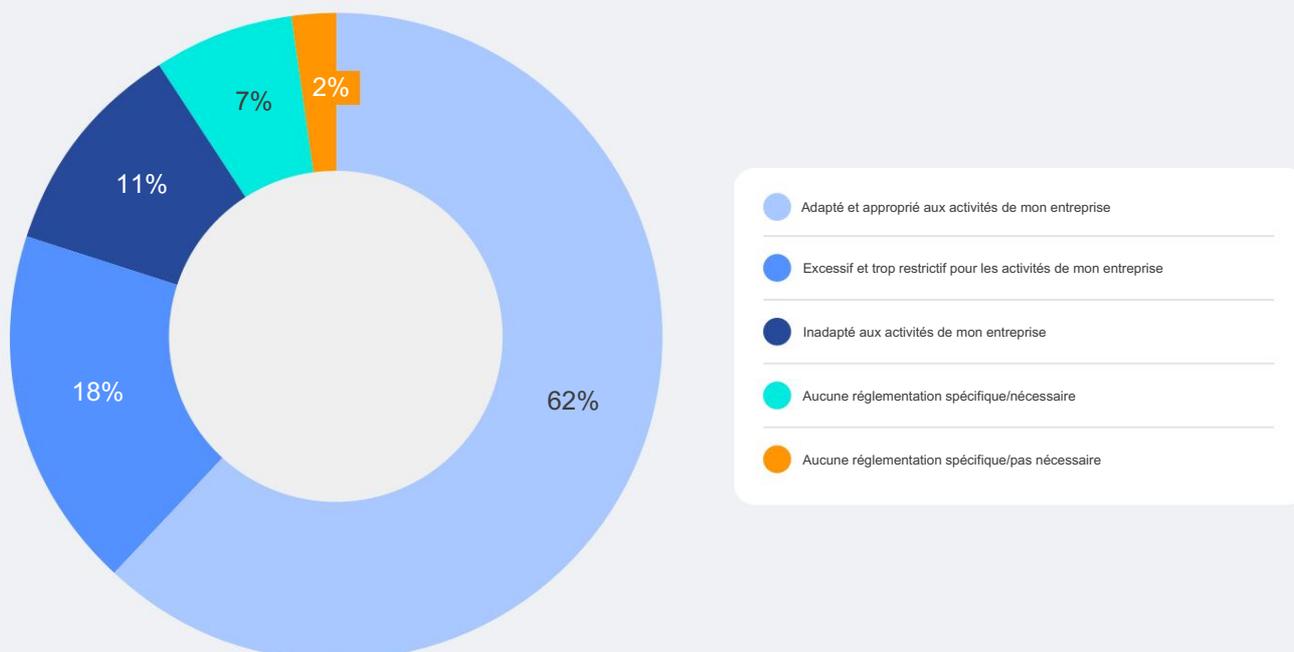


FIGURE 16 Perception de l'environnement réglementaire – par région

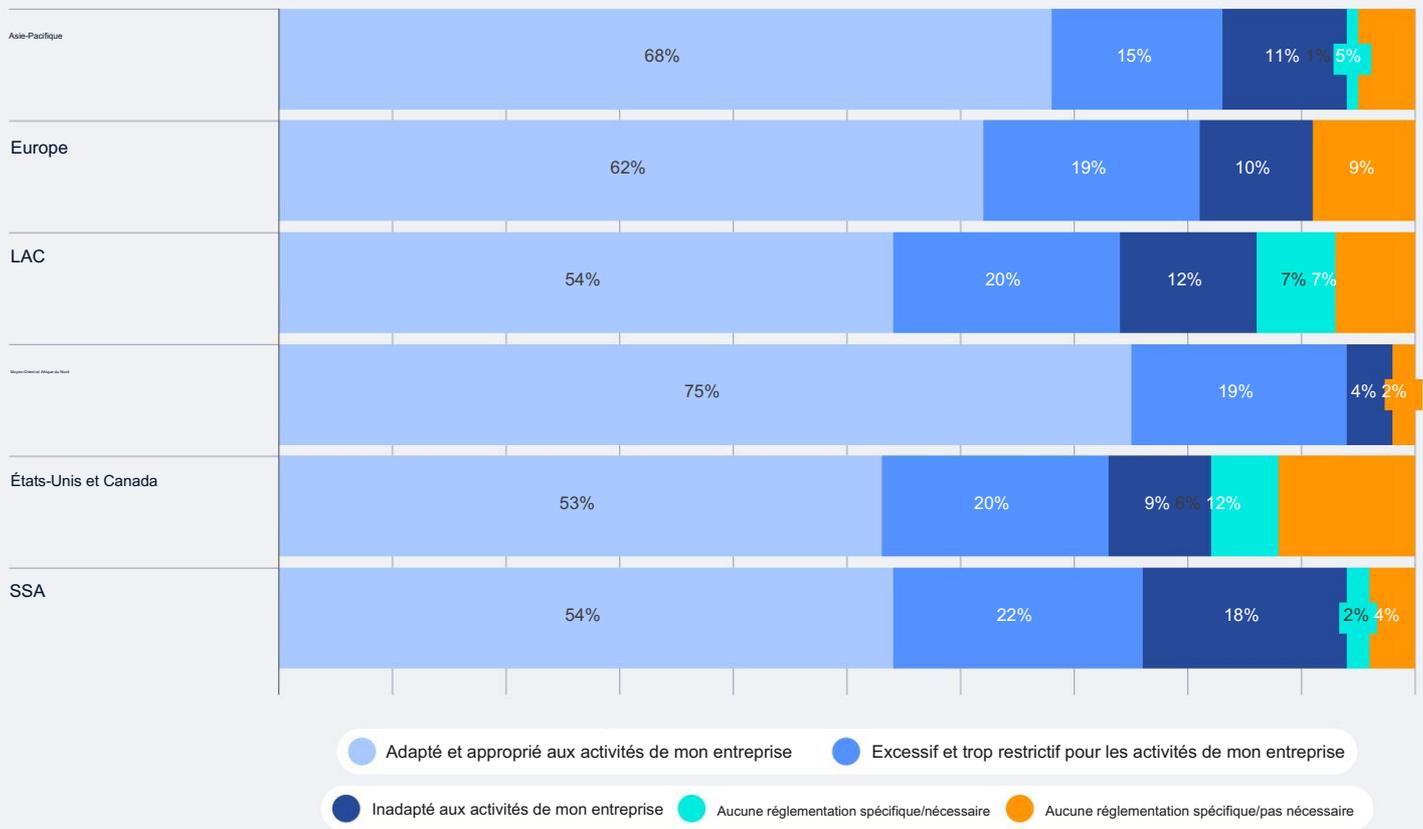
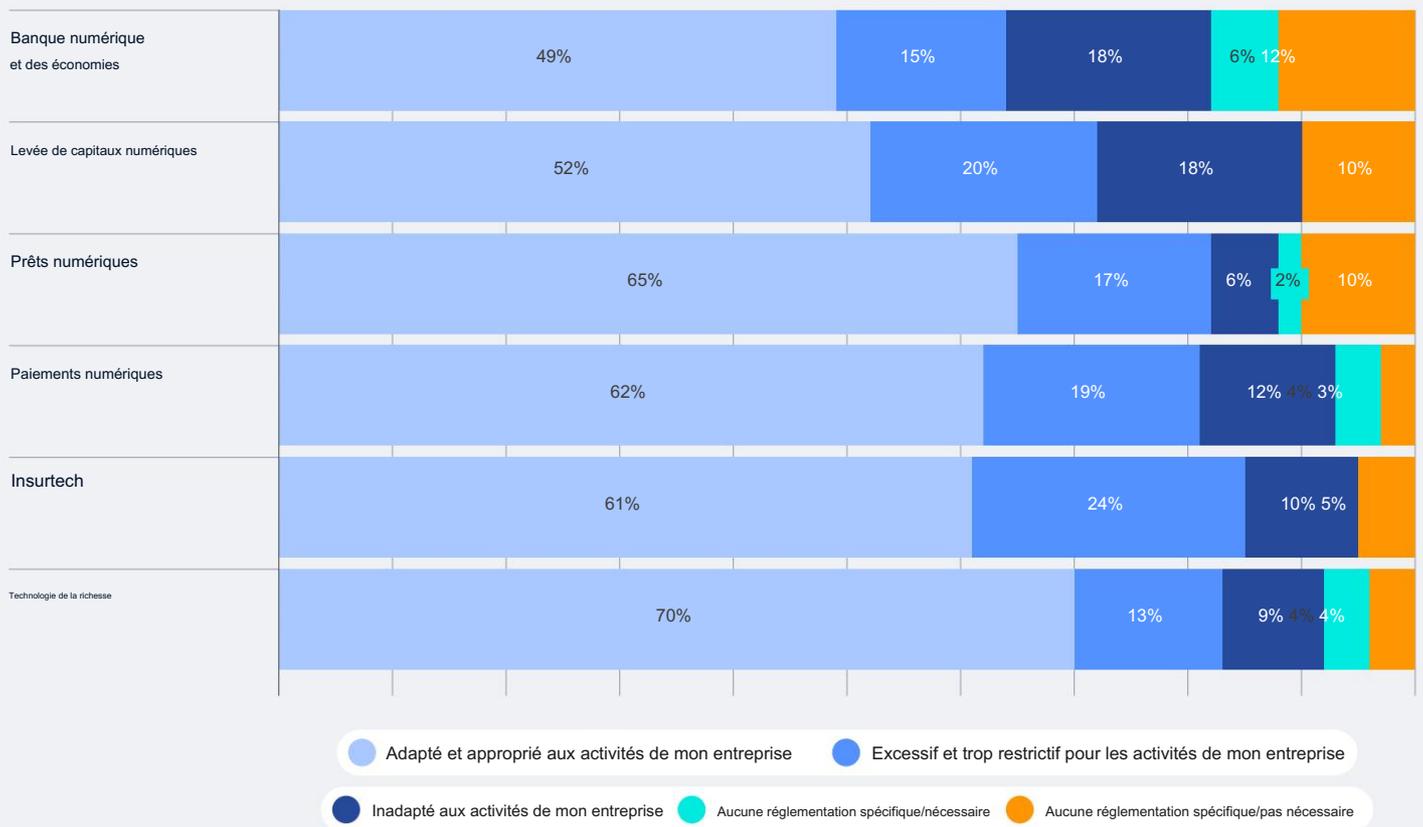


FIGURE 17 Perception de l'environnement réglementaire – par secteur vertical



Évaluation des aspects réglementaires et de surveillance

Les fintechs ont été invitées à évaluer la réglementation et la supervision dans leurs juridictions sur la base de cinq qualités clés : la clarté de l'approche réglementaire, les processus de reporting et de conformité, l'octroi de licences et d'enregistrement des fintechs, la coordination des autorités financières supervisant les fintechs, et les connaissances et les capacités du personnel des autorités financières.

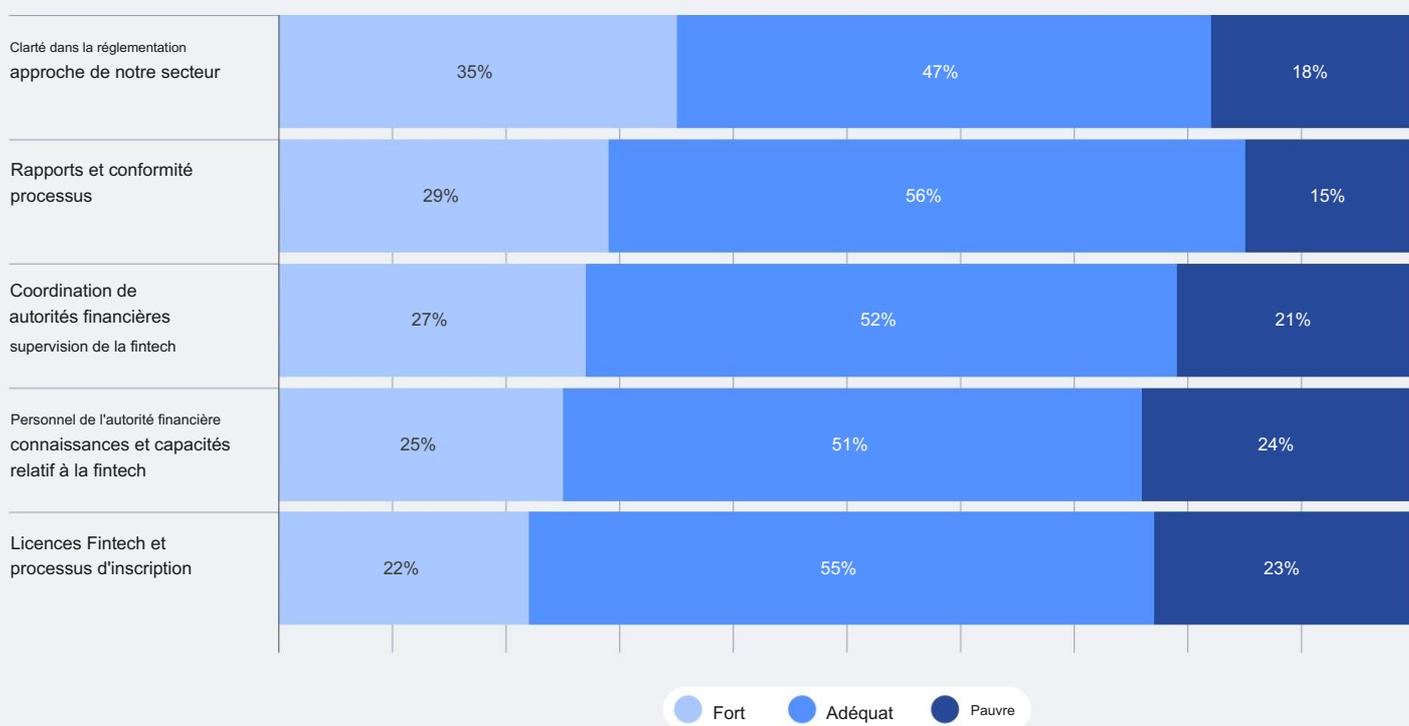
Dans l'ensemble, les fintechs interrogées ont jugé les aspects réglementaires et de surveillance adéquats (figure 18). Elles estiment toutefois que des améliorations sont possibles en matière de connaissances et de capacités des autorités financières (24 %) et de fintechs.

les processus d'octroi de licences et d'enregistrement (23 %), qui ont reçu la plus grande proportion de mauvaises notes.

En revanche, les processus de reporting et de conformité ont été jugés les plus positifs, près de 85 % des fintechs les considérant comme adéquats ou solides.

Français Des changements de perception par rapport à la première étude ont été notés. Dans cette étude, les problèmes de coordination entre les autorités de régulation et les processus d'agrément et d'enregistrement étaient les aspects les moins bien notés.²¹ Dans l'étude actuelle, les fintechs ont exprimé une plus grande confiance, et les mauvaises notes pour la coordination sont tombées à 21 % (une amélioration de 6 %), tandis que les mauvaises notes pour l'agrément ont diminué à 23 % (une amélioration de 4 %). Les perceptions des connaissances du personnel des autorités financières et de la clarté réglementaire sont restées largement inchangées.

FIGURE 18 Évaluation globale des principaux aspects réglementaires



Clarté de l'approche réglementaire : Les fintechs de toutes les régions et de tous les groupes de revenus ont généralement perçu la clarté de l'approche réglementaire applicable à leur secteur comme positive, 82 % d'entre elles la jugeant solide ou adéquate. Les fintechs des pays avancés étaient moins susceptibles d'indiquer une mauvaise note que les entreprises des pays émergents et en développement (EMDE) (13 % dans les AE contre 24 % dans les EMDE). Au niveau régional, les fintechs d'ALC (32 %) et d'ASS (29 %) étaient plus susceptibles de percevoir la clarté de l'approche réglementaire comme médiocre.

Une comparaison par secteur d'activité a montré que les entreprises de levée de capitaux numériques étaient plus susceptibles de qualifier la qualité de l'approche réglementaire de médiocre (34 %).

En revanche, seulement 11 % des entreprises d'insurtech ont exprimé leur mécontentement à ce sujet.

Processus de reporting et de conformité : à l'échelle mondiale, les fintechs ont perçu le reporting et la conformité

processus comme étant favorables, avec seulement 15 % des fintechs interrogées jugeant ces processus comme médiocres.

Néanmoins, le mécontentement à l'égard des processus de reporting et de conformité existants était significativement plus élevé en Afrique subsaharienne (31 %). Il était le plus faible en Asie-Pacifique, où seulement 9 % des répondants ont décrit les processus de reporting et de conformité. processus comme étant médiocres.

Les entreprises de levée de capitaux numériques (28 %) étaient plus susceptibles de qualifier les processus de reporting et de conformité de médiocres. Ce secteur vertical a également affiché un mécontentement supérieur à la moyenne à l'égard de l'environnement réglementaire, le jugeant excessif et inadéquat (voir figure 17).

Coordination des autorités financières : Les fintechs semblaient plus à l'aise pour coordonner les efforts entre les autorités financières de leurs juridictions que lors de la première édition. Malgré cette apparente

“ entreprises de technologie financière

Dans toutes les régions, les connaissances et les capacités du personnel des autorités financières sont considérées comme le domaine où la marge d'amélioration est la plus grande.

En ce qui concerne l'amélioration, les entreprises d'Amérique latine et des Caraïbes (32 %) et d'Afrique subsaharienne (29 %) étaient plus susceptibles que celles des autres régions d'évaluer les efforts de coordination comme étant insuffisants. Les perceptions dans ces régions ont été à l'origine de la divergence entre le pourcentage d'entreprises qui ont jugé les efforts de coordination comme médiocres dans les AE (13 %) et les EMDE (24 %).

Au niveau vertical, les acteurs de la banque et de l'épargne numériques (32 %) et de la levée de capitaux numériques (30 %) étaient plus susceptibles d'évaluer négativement la coordination entre les autorités financières. En revanche, 34 % des répondants du secteur des paiements numériques, 29 % du secteur des technologies de la richesse et 27 % du secteur des prêts numériques la percevaient comme solide.

Connaissances et capacités des autorités financières : En général, les entreprises fintech de toutes les régions considèrent que les connaissances et les capacités du personnel des autorités financières sont le domaine où la marge de progression est la plus importante. Les entreprises d'Amérique latine et des Caraïbes (43 %) et des États-Unis et du Canada (26 %) étaient plus susceptibles d'évaluer négativement les connaissances et les capacités de l'autorité financière, dépassant la moyenne mondiale (24 %). À l'inverse, les entreprises des États-Unis et du Canada (32 %), de la région Asie-Pacifique (30 %) et de l'Europe (29 %) considéraient les connaissances et les capacités des autorités financières comme solides, avec des chiffres supérieurs à la moyenne. La réponse des États-Unis et du Canada a été unique, avec des notes élevées aux deux extrémités du spectre.

Une proportion plus élevée d'entreprises des secteurs de la banque et de l'épargne numériques (47 %) et de la levée de capitaux numériques (40 %) ont jugé les connaissances et les capacités des autorités financières comme faibles, ce qui témoigne d'un besoin de renforcement des capacités pour permettre aux autorités financières de mieux soutenir ces secteurs. Parallèlement, 34 % des répondants du secteur des technologies de la richesse et 31 % du secteur des paiements numériques ont perçu ces connaissances comme solides, ce qui témoigne d'une plus grande attention des autorités envers ces secteurs.

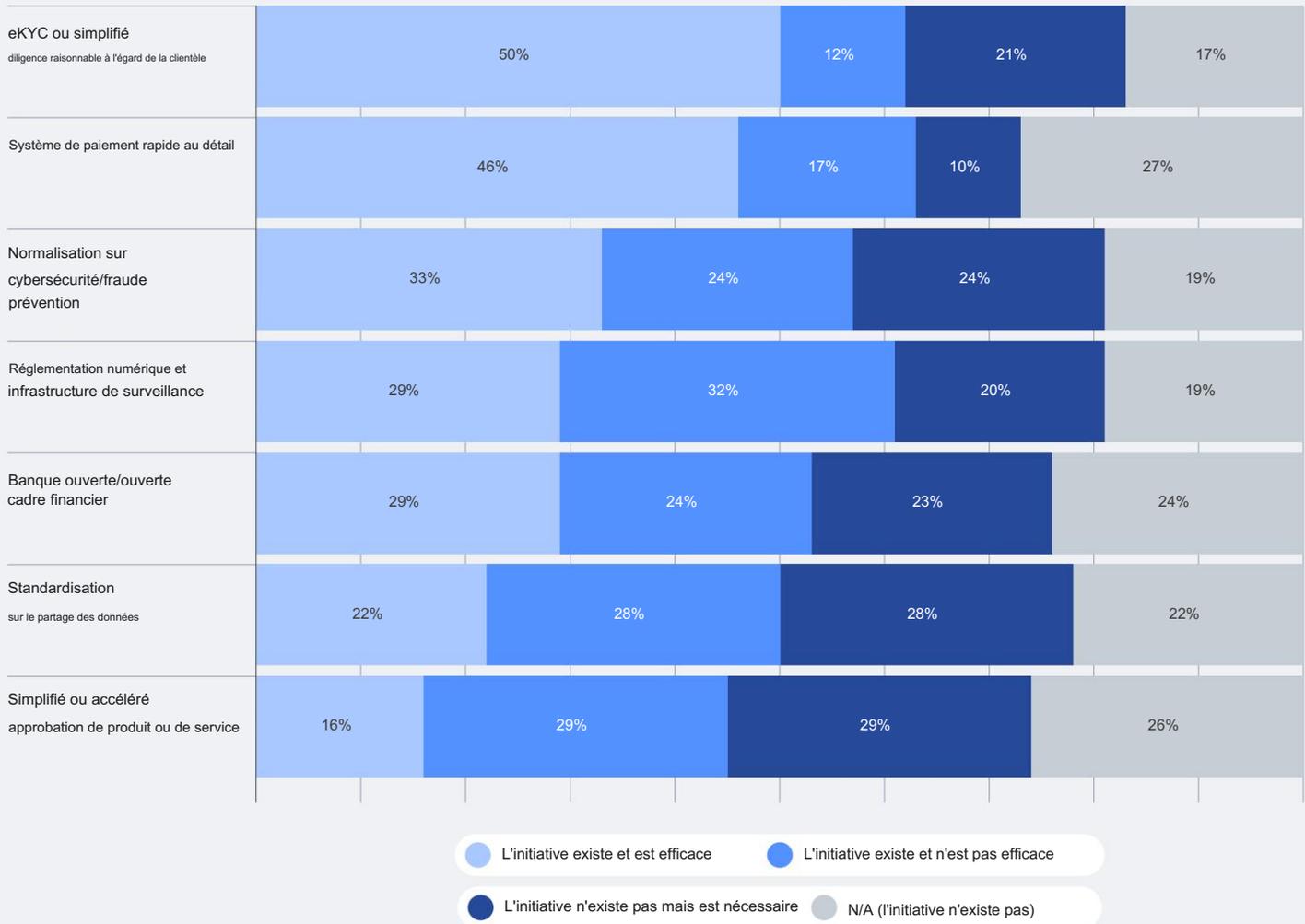
Processus d'octroi de licences et d'enregistrement : l'opinion générale des Fintechs sur les processus d'octroi de licences et d'enregistrement s'est améliorée par rapport à l'étude de 2024.22 Les entreprises d'Amérique latine et des Caraïbes, des États-Unis et du Canada étaient plus susceptibles de qualifier ces processus de médiocres (43 % et 26 %, respectivement). Par secteur vertical, une proportion plus élevée d'entreprises de levée de capitaux numériques (43 %) et de banques numériques (38 %) ont exprimé leur insatisfaction à l'égard des processus d'octroi de licences et d'enregistrement.

Globalement, si les perceptions des fintechs concernant les aspects clés de l'environnement réglementaire étaient favorables, une minorité importante considérait encore que les connaissances du personnel, les processus d'agrément et la coordination étaient médiocres dans leurs juridictions. Le renforcement des autorités financières, notamment dans les pays émergents et en développement, pourrait améliorer l'environnement réglementaire dans lequel évoluent les fintechs.



Soutenir les mécanismes et initiatives visant à promouvoir la croissance du secteur

FIGURE 19 Efficacité des mécanismes de soutien à la croissance des entreprises fintech



À l'échelle mondiale, les régulateurs et superviseurs de la fintech entreprennent une série d'initiatives pour garantir une réglementation efficace et cultiver un environnement favorable. Comprendre l'efficacité des mécanismes et les initiatives qui favorisent la croissance des fintech, l'enquête a demandé aux fintechs d'évaluer l'efficacité de sept initiatives et mécanismes réglementaires, comme indiqué dans la figure 19.

Globalement, les mesures jugées les plus efficaces par les répondants sont la « connaissance électronique du client » (eKYC)/la diligence raisonnable simplifiée envers la clientèle (50 %), les systèmes de paiement rapide (46 %) et la standardisation des mesures de cybersécurité et de prévention de la fraude (33 %). Ces résultats concordent avec d'autres constats soulignant la conviction des fintechs que les plateformes intégrées d'eKYC et de lutte contre le blanchiment d'argent constitueraient la principale intervention en matière de DPI susceptible de stimuler la croissance.

eKYC/diligence client simplifiée : ce mécanisme de soutien a été jugé très efficace dans la région Asie-Pacifique (72 %), suivie de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (54 %) et des États-Unis et du Canada (54 %). En revanche, en Afrique subsaharienne, les fintechs ont indiqué qu'il était fortement

nécessaire (62 %). Par secteur d'activité, les mécanismes eKYC ont été jugés largement disponibles par 72 % des entreprises de paiement numérique et 70 % des entreprises de prêt numérique, avec des nuances notables. Alors que 63 % des entreprises de paiement numérique ont jugé ces mécanismes efficaces, 22 % des entreprises de prêt numérique ont déclaré qu'ils étaient inefficaces.

Systèmes de paiement rapide au détail : La plupart des entreprises de la région Asie-Pacifique (54 %) et d'Afrique subsaharienne (50 %) ont indiqué que des systèmes de paiement rapide existaient et étaient efficaces. En comparaison, 19 % des entreprises de la région Amérique latine et Caraïbes les jugeaient nécessaires, mais reconnaissaient qu'ils n'avaient pas encore été mis en œuvre. En outre, 27 % des fintechs de la région ont signalé l'absence d'initiative en matière de systèmes de paiement rapide, ce qui reflète peut-être une mise en œuvre inégale.

Par secteur d'activité, les fintechs spécialisées dans le prêt numérique (67 %) et la technologie de gestion de patrimoine (51 %) et le paiement numérique (47 %) ont jugé ces systèmes les plus favorables, ce qui concorde avec leur perception positive des cadres de l'open banking et de la finance ouverte. En revanche, 24 % des entreprises de levée de capitaux numériques ont indiqué que les systèmes de paiement rapide de détail n'existaient pas, mais étaient nécessaires, et 29 % ont déclaré qu'ils existaient, mais étaient inefficaces.

63%

des insurtechs trouvées
la normalisation en matière
de cybersécurité est effective.

Normalisation en matière de cybersécurité : Plus de la moitié des répondants du secteur des technologies financières venaient de juridictions où existent des mécanismes de cybersécurité et de prévention de la fraude, 42 % des entreprises de la région APAC et 40 % des entreprises des États-Unis et du Canada les trouvant efficaces. Globalement, 24 % des fintechs ont jugé cette initiative inefficace, notamment dans la région MENA (34 %). De plus, 24 % ont indiqué qu'une normalisation était nécessaire (40 % en Amérique latine et dans les Caraïbes). Des nuances ont été relevées dans les secteurs verticaux : 63 % des insurtechs l'ont jugée efficace, tandis que 47 % des fintechs spécialisées dans la levée de capitaux numériques l'ont jugée inefficace. Au total, 31 % des fintechs spécialisées dans le prêt numérique en avaient besoin. En revanche, pour 27 % des entreprises de paiement numérique et 25 % des entreprises de technologie de richesse, cela n'existait pas.

Infrastructure de régulation et de surveillance numérique : Bien que 29 % des entreprises aient jugé l'infrastructure de surveillance efficace lorsqu'elle existait, la perception à l'égard de l'infrastructure de régulation et de surveillance numérique était légèrement plus négative, 32 % la percevant comme une mesure inefficace. Les EMDE (33 %) étaient plus susceptibles que les AE (26 %) de juger l'infrastructure efficace. Au niveau vertical, les secteurs de la banque et de l'épargne numériques (13 %) et de la levée de capitaux numériques (15 %) étaient les secteurs verticaux qui considéraient cette mesure comme la moins efficace, tandis que les secteurs du prêt numérique (41 %) et de la wealthtech (39 %) étaient plus susceptibles de juger cette mesure efficace lorsqu'elle était présente.

Cadre bancaire ouvert et cadre financier ouvert : Les régimes bancaires ouverts et financiers ouverts se développent à l'échelle mondiale, 95 pays ayant une forme de mise en œuvre.²³ Leur impact sur la croissance des fintech est toutefois inégal, 29 % des fintech les trouvant efficaces et 24 % les considérant inefficaces. De plus, 23 % des entreprises ont déclaré que ces cadres seraient bénéfiques mais n'étaient pas disponibles dans leurs juridictions, tandis que 24 % jugeaient leur mise en œuvre utile. Au niveau régional, les fintechs d'Europe (42 %), de la région MENA (33 %) et de l'APAC (31 %) étaient plus susceptibles de les trouver efficaces, bien que 31 % des fintechs de la région MENA et de l'APAC les aient également jugées inefficaces. En ALC, 46 % des entreprises les considéraient comme nécessaires malgré l'adoption significative de l'open banking au cours des dernières années (plusieurs pays définissant leurs stratégies pour le mettre en œuvre).

De plus, les fintechs des pays avancés ont jugé ces cadres plus efficaces que celles des pays émergents et en développement (EMDE) (34 % contre 23 %). Par secteur d'activité, les entreprises de levée de capitaux numériques ont obtenu les avis les plus négatifs, 40 % les jugeant inefficaces, tandis que les entreprises de prêts numériques (39 %), de paiements numériques (36 %) et de technologies de gestion de patrimoine (37 %) les jugeaient efficaces.

④ Inclusion financière

L'inclusion financière est au cœur des activités de la fintech, avec des offres ciblées pour les populations mal desservies qui stimulent à la fois la croissance et les revenus.



Segments de clientèle

Ces dernières années, les fintechs ont démontré leur capacité à élargir l'accès et l'accessibilité des services financiers – deux composantes essentielles de l'inclusion financière – en exploitant la technologie.²⁴

Les indicateurs montrent qu'ils sont bien placés pour poursuivre sur cette trajectoire dans toutes les régions.

La première édition de cette étude a révélé que les fintechs adaptaient de plus en plus leurs services financiers aux segments de la population traditionnellement mal desservis, qui constituaient une part importante de leur clientèle et de leur chiffre d'affaires. Cette deuxième édition a approfondi ces aspects et apporté un éclairage supplémentaire sur le rôle des fintechs dans l'amélioration de l'accès aux services.

Les fintechs interrogées ont signalé une expansion considérable de leur base de clientèle dans tous les segments de clientèle traditionnellement mal desservis par rapport à la première étude, comme le montre le tableau 1. Dans l'ensemble, les MPME sont restées le segment le plus important (57 %), suivies des personnes à faible revenu (47 %) et des femmes (41 %). Les clients seniors et ceux vivant en zones rurales ou éloignées ont connu la plus forte croissance, soit respectivement 11 % et 9 %.

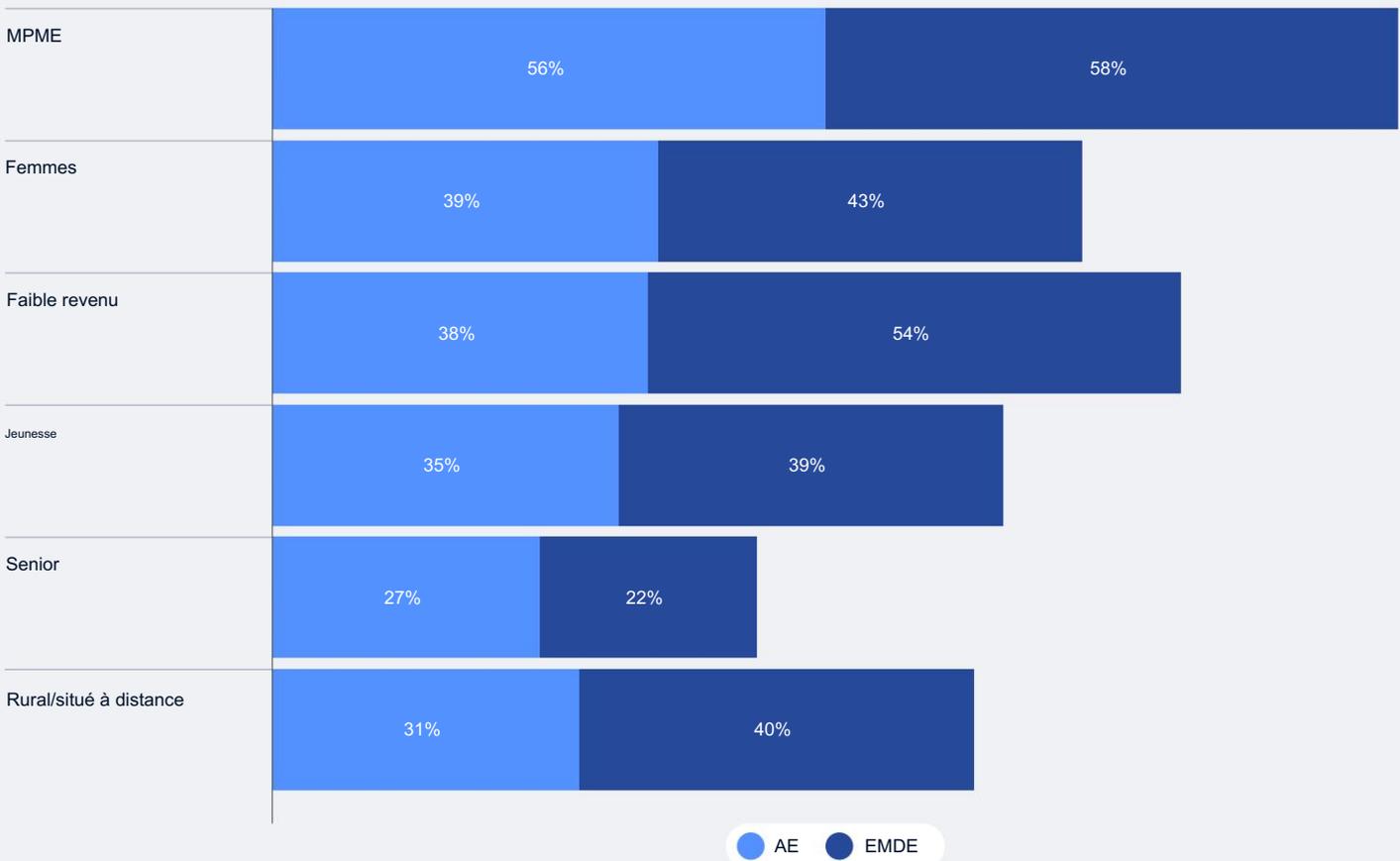
L'Afrique subsaharienne est en tête pour ce qui est de la desserte des segments de clientèle mal desservis, avec les plus fortes proportions de MPME (62 %), de clients à faibles revenus (68 %) et de clients ruraux ou éloignés (66 %). L'Amérique latine et les Caraïbes et l'Europe affichent également une forte représentation des MPME, avec respectivement 61 % et 60 %. À l'inverse, les États-Unis et le Canada affichent la plus faible proportion de MPME (45 %), mais sont en tête pour le ciblage des femmes (48 %) et des jeunes (44 %). Dans la région MENA, les femmes représentent 53 % de la clientèle, soit la proportion la plus élevée parmi les pays émergents et en développement.

TABLEAU 1 Proportion du segment de clientèle – comparaison des études sur l'avenir de la Fintech mondiale

	MPME	Femmes	Jeunes à faible revenu	Senior	Rural/situé à distance
2022	49%	39%	40%	14%	27%
2023	57%	41%	47%	25%	36%

Source : Forum économique mondial ; Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF).

FIGURE 20 Proportions des segments de clientèle – AE par rapport aux EMDE



La figure 20 montre que les segments traditionnellement mal desservis représentaient un pourcentage plus élevé de la clientèle des fintechs dans les pays émergents et en développement que dans les économies avancées. Ce phénomène était particulièrement marqué chez les clients à faibles revenus (54 % dans les pays émergents et en développement contre 38 % dans les économies avancées), suivis par les clients ruraux/isolés (40 % dans les pays émergents et en développement contre 31 % dans les économies avancées). Les seniors, en revanche, représentaient un pourcentage plus élevé de la clientèle des économies avancées, atteignant 27 % (contre 22 % dans les pays émergents et en développement).

Dans tous les secteurs, les prêts numériques (70 %) et les insurtech (60 %) ont enregistré les parts de clients MPME les plus élevées, reflétant leur rôle au service des petites entreprises.

Les paiements numériques ont également enregistré de bons résultats, les MPME représentant 56 % de leur clientèle. Les clients à faibles revenus étaient principalement servis par les entreprises d'assurance (58 %), de crédit numérique (53 %) et de banque et d'épargne numériques (52 %). Les jeunes étaient majoritairement servis par les entreprises de paiements numériques (45 %) et d'assurance (43 %), tandis que les seniors étaient principalement servis par les entreprises de technologie de gestion de patrimoine (36 %) et le numérique.

Enfin, les populations rurales/isolées ont été les plus fortement desservies par les entreprises d'insurtech (47 %), de paiements numériques (39 %) et de banque et d'épargne numériques (37 %), ce qui témoigne du rôle de ces secteurs verticaux dans l'extension des services aux clients du dernier kilomètre.

Chiffre d'affaires par segments de clientèle

En ce qui concerne les revenus, l'étude a mis en évidence la contribution croissante des segments de clientèle mal desservis aux revenus des fintechs, avec des changements notables dans tous les segments, à l'exception des femmes (tableau 2). Les clients à faibles revenus ont enregistré une augmentation significative de 17 points de pourcentage en glissement annuel (43 % en 2023 contre 26 % en 2022), tandis que les segments seniors ont connu une augmentation de 8 points de pourcentage en glissement annuel (28 % en 2023 contre 20 % en 2022). Il est à noter que, bien que la base de clientèle globale ait augmenté en 2023, la part des revenus des fintechs provenant des femmes a légèrement diminué.

TABLEAU 2 Proportion des revenus des clients – comparaison des études sur l'avenir de la Fintech mondiale

	MPME	Femmes	Jeunes à faible revenu	Senior	Rural/ situé à distance
2022	51%	39%	26%	20%	31%
2023	55%	37%	43%	28%	36%

Source : Forum économique mondial et Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF).

“ Les fintechs d'Afrique subsaharienne ont généré 63 % de leurs revenus auprès des MPME, 60 % auprès des clients à faible revenu et 58 % auprès des populations rurales.

Globalement, les groupes de clients mal desservis ont eu un impact plus important sur le chiffre d'affaires dans les EMDE que dans les AE (Figure 21). Cette tendance était particulièrement évidente dans le segment à faible revenu (48 % contre 36 %), ce qui témoigne de la capacité des fintechs à servir de manière rentable des clients disposant de capitaux limités. Les femmes (41 % contre 33 %), les zones rurales/ Les habitants des régions éloignées (38 % contre 33 %) et les jeunes (34 % contre 32 %) affichaient également des revenus plus élevés dans les EMDE que dans les AE. À l'inverse, les seniors des AE affichaient des revenus plus élevés que leurs homologues des EMDE (33 % contre 24 %).

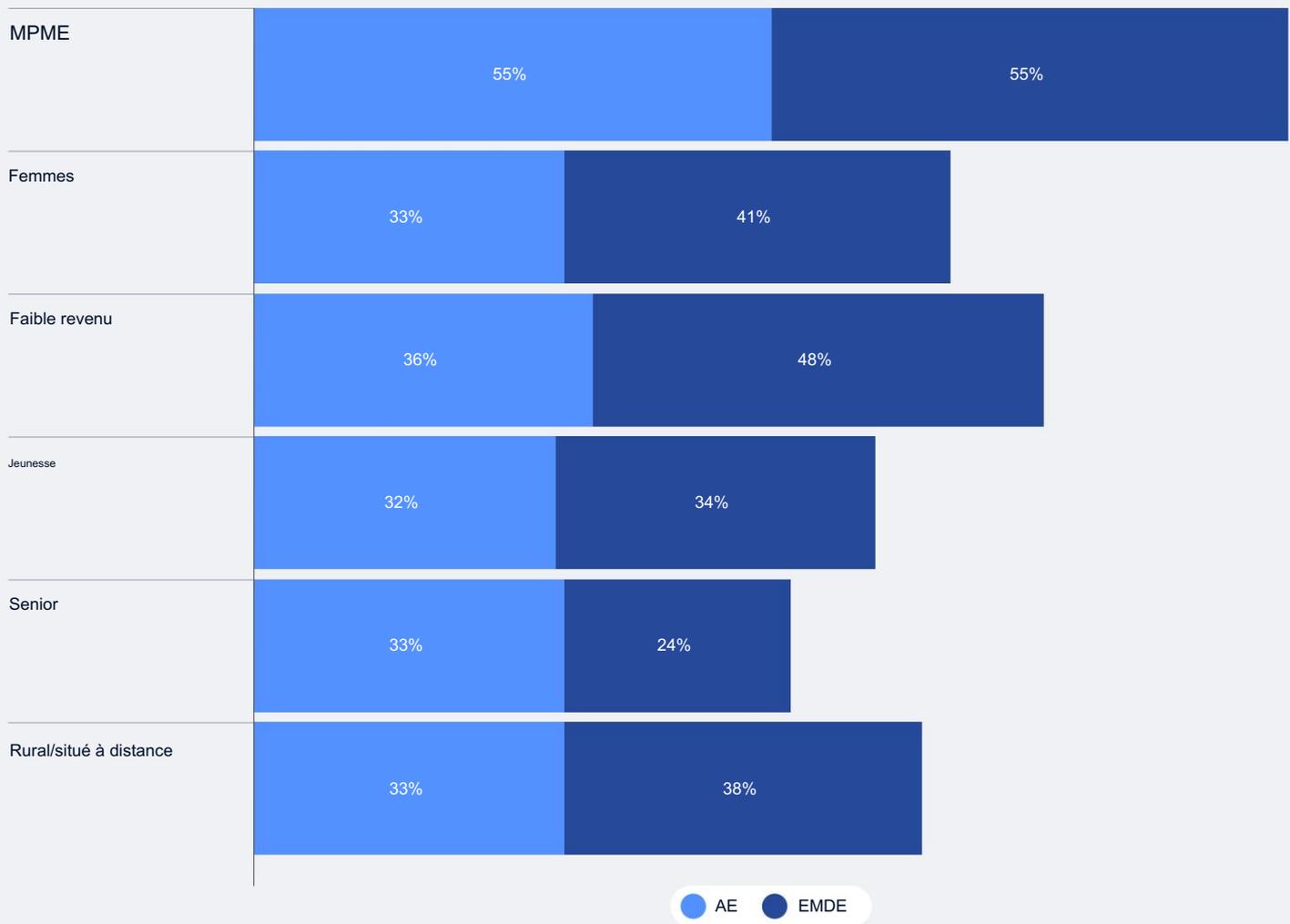
Par région, l'ASS et la région MENA ont reçu les contributions de revenus les plus importantes de la part des groupes mal desservis. Les fintechs d'Afrique subsaharienne ont généré 63 % de leur chiffre d'affaires auprès des MPME, 60 % auprès des clients à faibles revenus et 58 % auprès des populations rurales. La région MENA suivait de près, avec 59 % de leur chiffre d'affaires provenant des clients à faibles revenus et 66 % des populations rurales/isolées. À l'inverse, les États-Unis, le Canada et la région ALC ont enregistré des revenus inférieurs provenant des clients ruraux/isolés, à 23 % et 22 %.

L'Europe, les États-Unis et le Canada ont respectivement enregistré les revenus les plus élevés provenant des personnes âgées (41 % et 32 %). Les jeunes ont contribué le plus aux États-Unis et au Canada (37 %) et en Afrique subsaharienne (36 %), tandis que la région MENA a signalé la contribution des jeunes la plus faible, soit 18 %.

Par secteur vertical, les prêts numériques (65 %), les insurtech (63 %) et les paiements numériques (56 %) ont été les principaux générateurs de revenus des MPME, tandis que les services bancaires et d'épargne numériques (35 %) et la levée de capitaux numériques (32 %) étaient à la traîne. Les clients à faibles revenus ont contribué de manière significative à l'insurtech (63 %), aux prêts numériques (47 %) et aux paiements numériques (44 %), mais ont généré peu de revenus aux sociétés de technologie de la richesse et de levée de capitaux numériques (respectivement 22 % et 14 %). Les jeunes ont contribué à des revenus supérieurs à la moyenne dans l'insurtech (38 %) et la technologie de la richesse (33 %), tandis que les seniors ont généré les revenus les plus élevés dans l'insurtech (38 %), la levée de capitaux numériques (36 %) et les paiements numériques (33 %). Les clients ruraux ou éloignés ont généré les revenus de transaction les plus élevés dans les paiements numériques (50 %) et l'insurtech (44 %).



FIGURE 21 Répartition des revenus des clients – AE versus EMDE



Cibler les groupes de clients mal desservis

Les fintechs ont indiqué cibler des offres destinées à des segments de clientèle traditionnellement mal desservis. L'étude révèle qu'à l'échelle mondiale, les fintechs continuent de privilégier les MPME, suivies des femmes, des personnes à faibles revenus et des jeunes. Compte tenu de la capacité démontrée des fintechs à générer des volumes de transactions élevés auprès des MPME, on s'attend à ce que nombre d'entre elles continuent de se concentrer sur la conception de produits pour ce segment.

Le tableau 3 présente l'évolution annuelle des offres fintech ciblées dans tous les segments. La plupart des segments ont enregistré une offre stable ou en hausse, notamment les MPME, qui ont enregistré une hausse de 10 % (48 % en 2022 contre 58 % en 2023), réaffirmant leur rôle crucial en tant que premier segment en termes de chiffre d'affaires et de clientèle. L'étude a également montré que les fintechs ont considérablement accru leur concentration sur les offres destinées aux seniors. Une légère baisse a été constatée pour les offres ciblant les personnes à faibles revenus et les zones rurales, segments distants.

TABLEAU 3

Offres globales de produits et services fintech ciblés pour différents segments de clientèle – comparaison des études sur l'avenir de la fintech mondiale

	MPME	Femmes	Jeunes à faible revenu	Senior	Rural/situé à distance
2022	48%	45%	45%	42%	22%
2023	58%	46%	42%	42%	28%

Source : Forum économique mondial et Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF).



Comme le montre la figure 22, 70 % des fintechs des pays émergents et en développement proposaient des offres ciblées pour les MPME, contre 49 % dans les pays avancés. Les femmes et les jeunes restaient une priorité (42 % proposaient des produits destinés à ces groupes), tandis que 36 % des fintechs déclaraient proposer des produits destinés aux clients ruraux et éloignés.

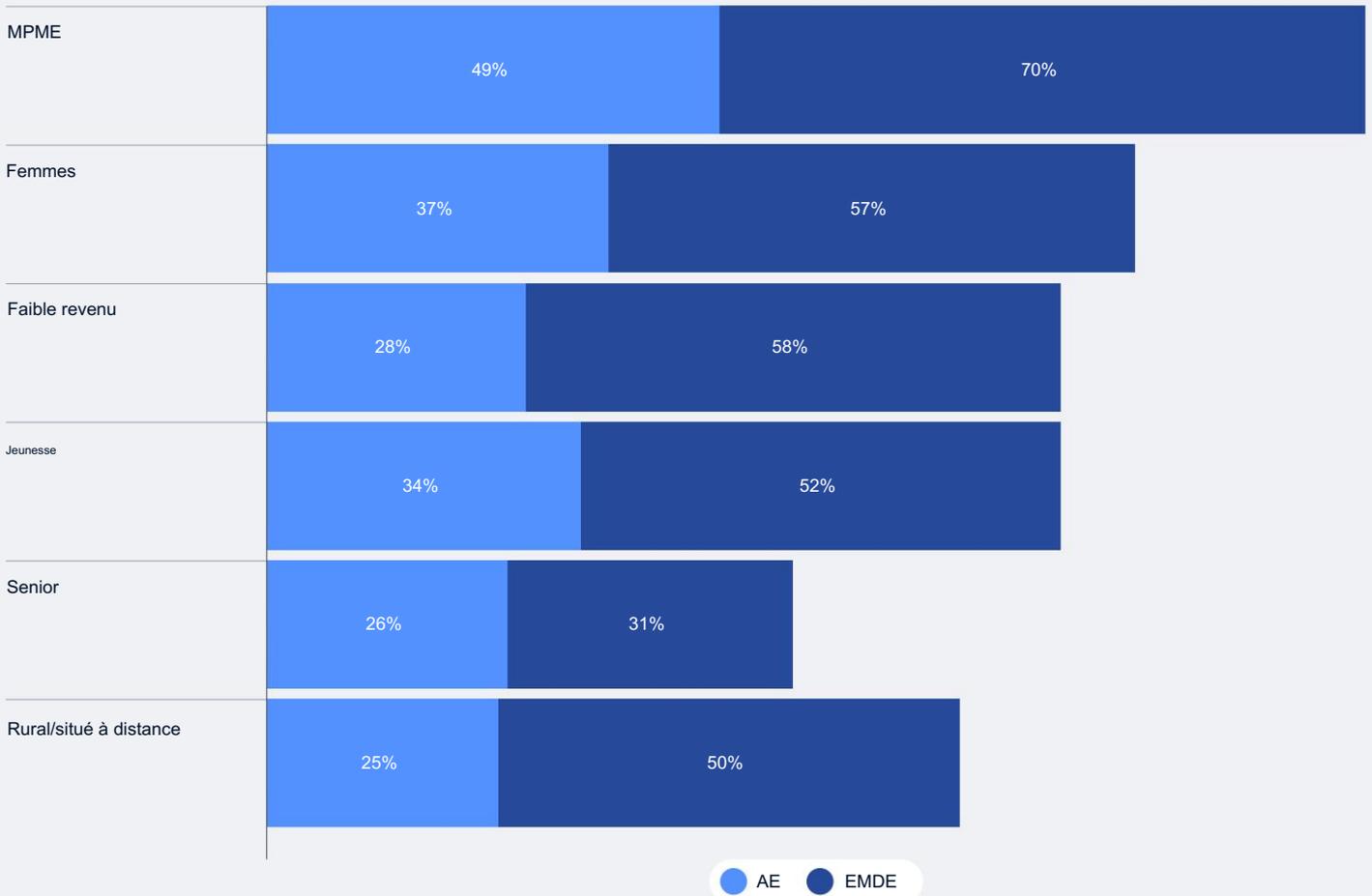
Globalement, les fintechs opérant dans les pays émergents et en développement (EMDE) ont déclaré proposer un pourcentage plus élevé de produits destinés aux clients mal desservis : seulement 14 % en Afrique subsaharienne, 15 % en Asie-Pacifique et 18 % en Amérique latine et dans les Caraïbes ne proposent pas de produits ciblés, contre un tiers en Europe, aux États-Unis et au Canada. Les produits destinés aux MPME étaient particulièrement nombreux en Afrique subsaharienne (76 %) et dans la région MENA (69 %). De plus, les fintechs des régions Asie-Pacifique et MENA

ont démontré un fort engagement auprès des femmes (59 % et 53 %, respectivement), en proposant des produits ciblant les femmes.

Par secteur d'activité, les paiements numériques (78 %) et les prêts numériques (72 %) sont en tête des produits destinés aux MPME, tandis que les sociétés d'assurance et de levée de capitaux numériques affichent le plus faible engagement ciblé auprès des groupes mal desservis. La levée de capitaux numériques a une portée limitée auprès des clients à faibles revenus (23 %) et des zones rurales (20 %), tandis que les sociétés d'assurance ont un engagement particulièrement faible auprès des seniors (11 %), qui constituent le groupe le moins ciblé par les fintechs à l'échelle mondiale (28 %). En revanche, plus de la moitié des sociétés de banque et d'épargne numériques (54 %) proposent des produits aux jeunes.

FIGURE 22

Offres de produits et services fintech ciblées pour différents segments de clientèle – AE versus EMDE



Malgré la numérisation rapide à l'échelle mondiale, l'accès aux téléphones portables et aux services Internet dans les régions en développement s'est avéré loin d'être universel.

Mécanismes d'acquisition de clients

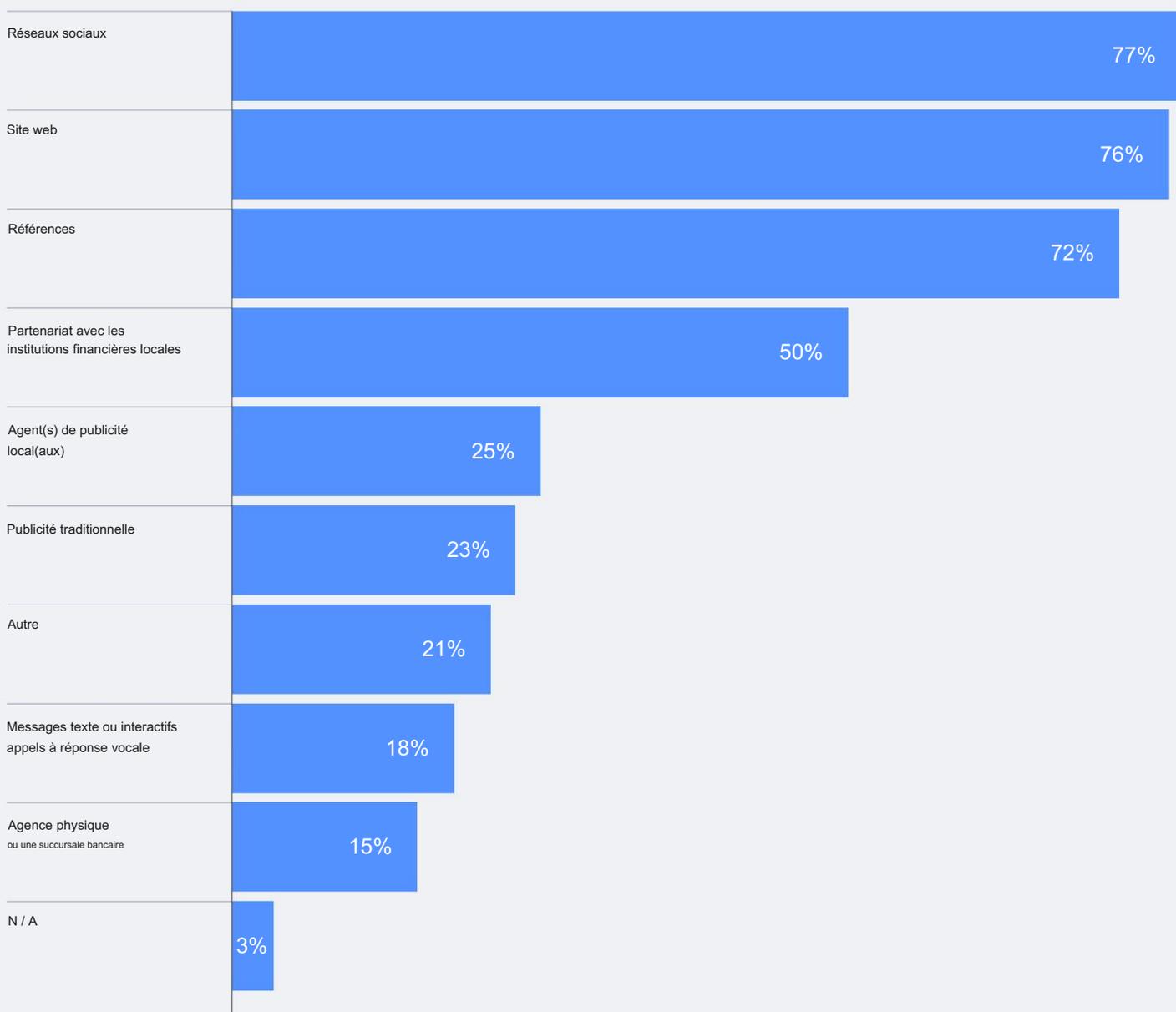
À l'échelle mondiale, l'intérêt des fintechs pour l'élargissement de leur clientèle les a incitées à renforcer leur stratégie numérique. La plupart des entreprises s'appuient sur les réseaux sociaux (77 %), les sites web (76 %) et les recommandations (72 %) comme principaux canaux d'acquisition de clients (figure 23). Les entreprises ont signalé une baisse de l'utilisation des méthodes traditionnelles telles que les SMS et les appels (15 % contre 20 % dans l'étude de 2024).

Les médias sociaux ont été une stratégie particulièrement importante dans la région ALC (87 %), la région APAC (84 %) et la région MENA (83 %). Malgré la numérisation rapide à l'échelle mondiale, l'accès à la téléphonie mobile et à Internet dans les régions en développement est loin d'être universel. Seulement 35 % de la population des pays en développement dispose d'Internet.

En termes d'accès, les fintechs des pays émergents et en développement ne peuvent pas s'appuyer uniquement sur des méthodes numériques. Par conséquent, les entreprises d'Afrique subsaharienne étaient plus susceptibles d'utiliser des méthodes publicitaires traditionnelles (42 %) et la messagerie texte (40 %), tandis que les entreprises de la région MENA s'appuyaient davantage sur des agents physiques locaux (27 %) et des partenariats (52 %). En revanche, les entreprises aux États-Unis, au Canada et en Europe ont privilégié les sites web (60 % et 81 %, respectivement) et les médias sociaux (62 % et 69 %, respectivement), avec peu de recours aux succursales physiques ou aux méthodes traditionnelles.

Dans tous les secteurs, les réseaux sociaux et le parrainage restent les stratégies d'acquisition de clients les plus populaires. Les sociétés de levée de fonds numériques sont en tête de l'utilisation des réseaux sociaux (91 %), tandis que les sociétés de technologies de patrimoine s'appuient fortement sur le parrainage (85 %). Les insuretechs sont également plus susceptibles d'utiliser le parrainage (80 %), la publicité traditionnelle (49 %) et les SMS (30 %).

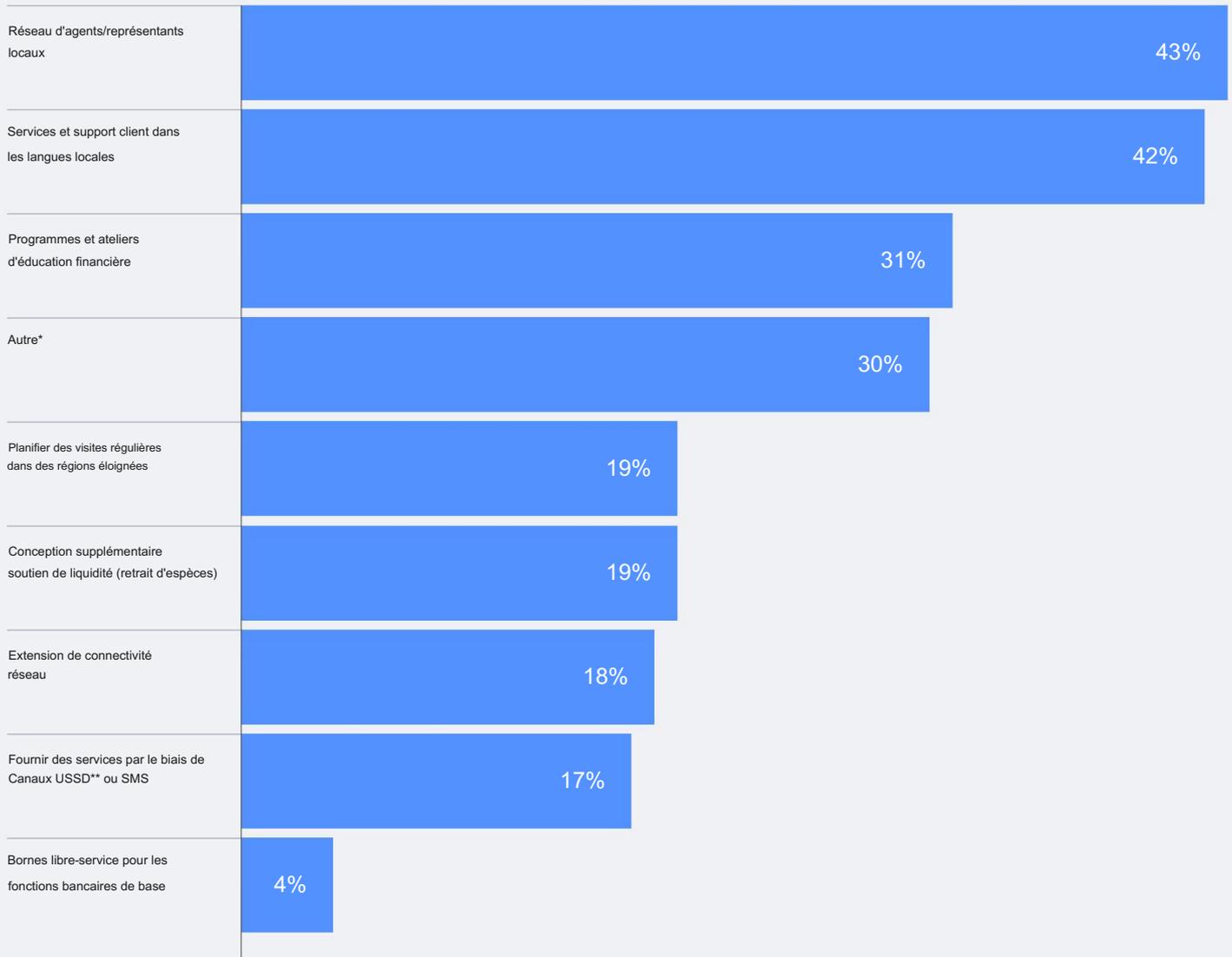
FIGURE 23 Mécanismes d'acquisition de clients



Remarque : *Autres : partenariats avec des détaillants ; partenariats B2B ; partenariats avec des gouvernements.

Mécanismes d'acquisition de clients dans les zones rurales ou éloignées

FIGURE 24 Mécanismes d'acquisition de clients dans les zones rurales/éloignées



*Autre = applications mobiles, médias sociaux, références ; **USSD = données de service supplémentaires non structurées.

73%

des insurtechs
les clients exploitent
réseaux d'agents.

Dans l'ensemble, 38 % des fintechs interrogées servaient des clients ruraux et éloignés, avec une concentration plus élevée dans les EMDE (40 % contre 31 % dans les AE). Compte tenu de la difficulté inhérente à servir ce segment de clientèle, il convenait d'examiner les mécanismes utilisés pour acquérir cette clientèle. Les entreprises ont signalé une tendance à utiliser des approches plus individualisées et personnalisées, telles que les réseaux d'agents (43 %), les offres de services multilingues (42 %) et les programmes d'éducation financière (31 %) (Figure 24).

Les entreprises d'Afrique subsaharienne ont été les plus actives auprès des clients ruraux, employant des stratégies plus diversifiées que celles des autres régions. Les fintechs d'Afrique subsaharienne ont cité des programmes d'éducation financière (66 %), la fourniture de services en langues locales (66 %) et le recours à des réseaux d'agents (66 %).

et la fourniture de services via les canaux USSD (données de service supplémentaires non structurées) ou SMS (service de messages courts) (61 %) comme leurs stratégies les plus populaires. En général, les entreprises des EMDE ont utilisé plusieurs mécanismes d'acquisition de clients plus largement que leurs homologues des AE. Au niveau vertical, il y avait une variation considérable entre les approches des fintechs à l'égard des clients du dernier kilomètre. Les insurtechs ont affiché les volumes les plus élevés de clients ruraux exploitant les réseaux d'agents (73 %), offrant des services dans les langues locales (67 %), menant des programmes d'éducation financière (63 %) et fournissant des services via USSD ou SMS (50 %). En revanche, les entreprises de levée de capitaux numériques ont montré le moins d'intérêt à atteindre les clients ruraux, probablement en raison d'un revenu disponible plus faible dans ces zones.

5 AI adoption

Alors que les fintechs exploitent de plus en plus l'IA pour améliorer l'expérience client et la rentabilité, l'évolution des risques et des défis liés à l'adoption doit également être prise en compte.



“ Les résultats de l'enquête ont indiqué que 80 % des fintechs avaient mis en œuvre ou étaient en train de mettre en œuvre l'IA dans au moins un des cinq domaines d'application analysés.

Adoption de l'IA dans tous les domaines d'application

L'IA est largement perçue comme une technologie transformatrice aux implications profondes pour la société et l'économie. Par conséquent, l'IA transforme rapidement le secteur financier, transformant la manière dont les services financiers sont développés, fournis et utilisés. Face à l'adoption croissante de l'IA par les institutions financières, il est essentiel d'évaluer l'utilisation de cette technologie et les effets potentiels de son déploiement.

Afin de mieux évaluer l'adoption de l'IA par les fintechs et de répondre à leurs besoins opérationnels, cette étude a examiné l'utilisation de l'IA dans différents domaines d'application. Étant intrinsèquement axées sur la technologie, les fintechs sont généralement parmi les premières à adopter l'IA. Les résultats de l'enquête indiquent que 80 % des fintechs ont mis en œuvre ou sont en train de mettre en œuvre l'IA dans au moins un des cinq domaines d'application analysés.

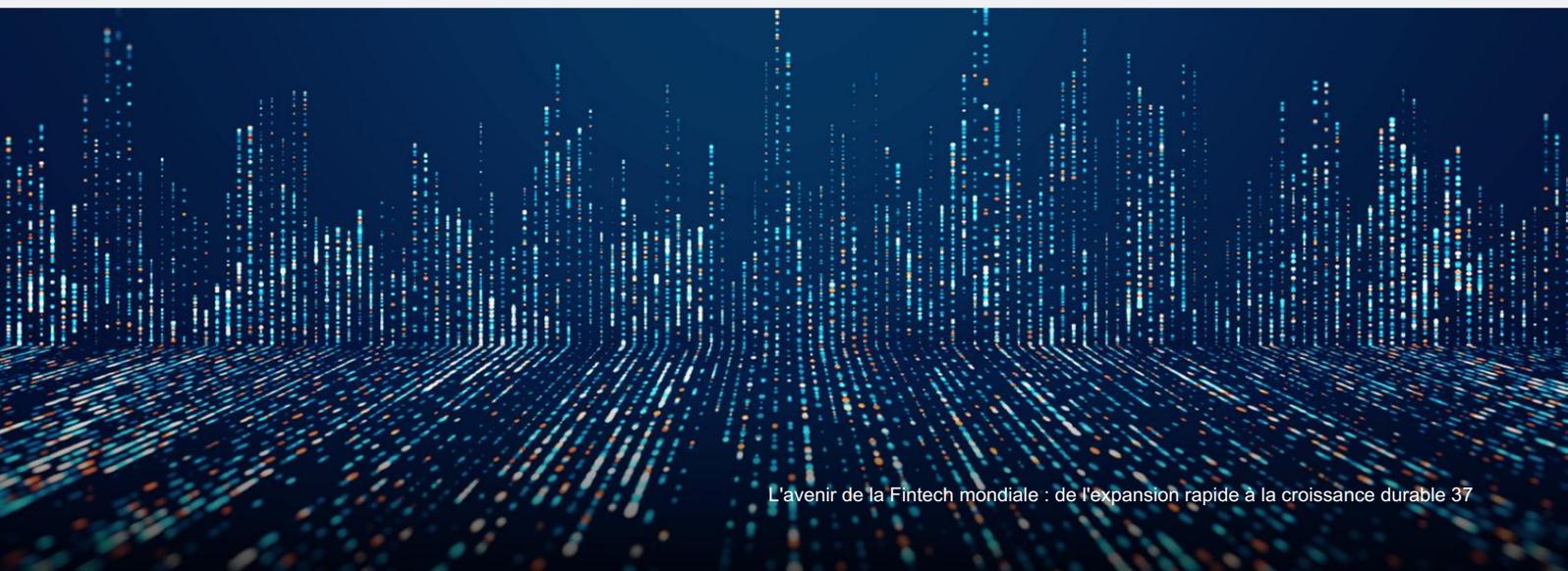
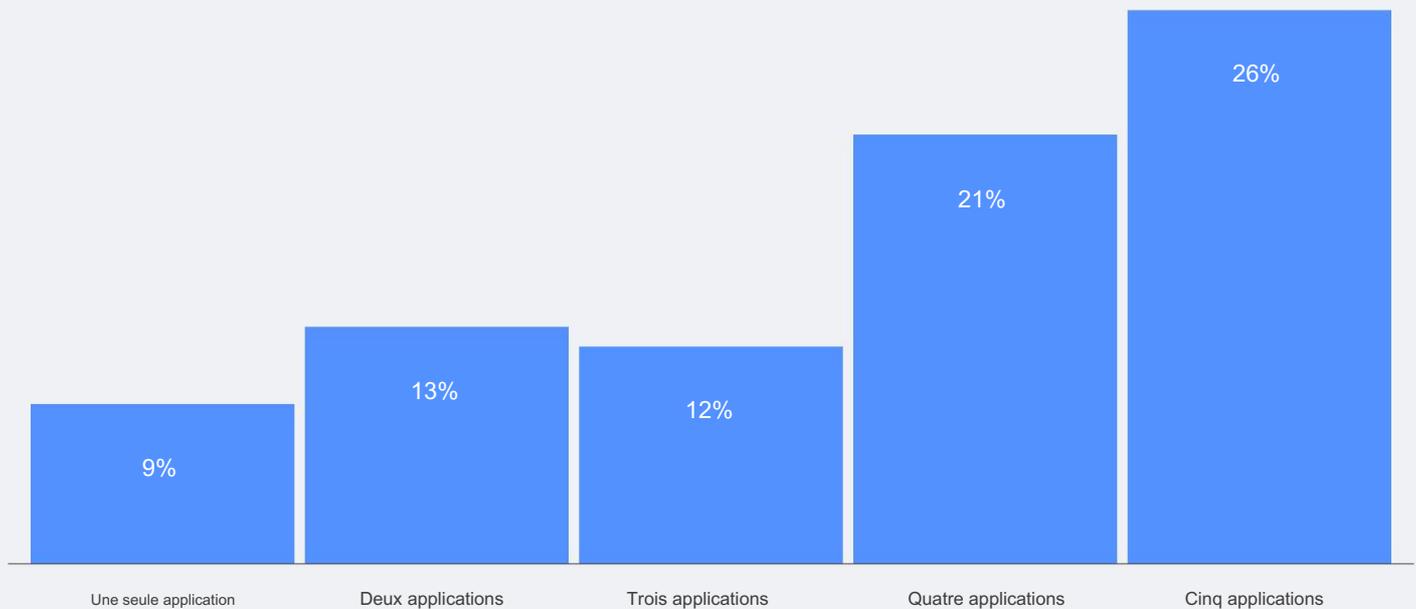
Une exploration plus approfondie a révélé que les fintechs intégraient l'IA dans de multiples domaines d'application

(Figure 25), plus d'un quart des entreprises l'utilisant dans les cinq domaines étudiés. Ce résultat indique une expansion dans plusieurs fonctions de l'entreprise et souligne l'importance croissante du déploiement de cette technologie dans les opérations commerciales.

L'adoption de l'IA varie selon les régions et les secteurs verticaux. La région Asie-Pacifique est en tête, avec 33 % des fintechs mettant en œuvre l'IA dans les cinq domaines d'application. Parmi les régions ayant signalé des taux d'adoption plus lents, on trouve l'Afrique subsaharienne, qui compte la plus forte proportion de fintechs n'ayant pas encore mis en œuvre l'IA (29 %), et la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (22 %). Aucune de ces deux régions n'a toutefois indiqué vouloir renoncer totalement à l'IA, ce qui suggère qu'elles en ont reconnu le potentiel.

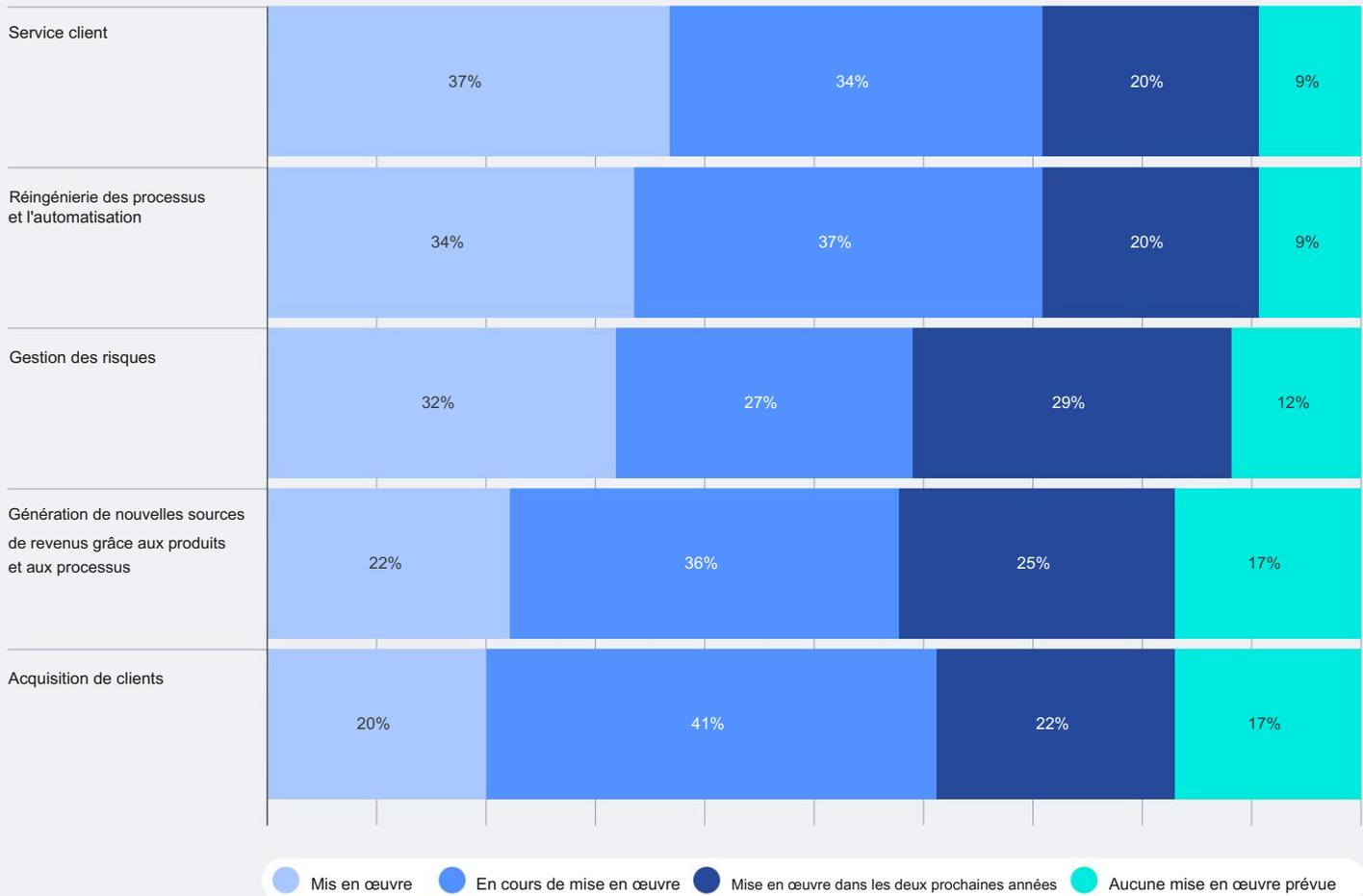
Parmi les secteurs d'activité, les paiements numériques et les technologies de gestion de patrimoine sont en tête, avec les pourcentages les plus élevés d'entreprises mettant en œuvre l'IA dans les cinq domaines d'application (respectivement 36 % et 31 %). En revanche, la levée de capitaux numériques affiche le taux de non-adoption le plus élevé, soit 40 % (dont 28 % n'ont indiqué aucun projet de mise en œuvre). Ce taux dépasse celui d'autres secteurs d'activité, tels que le crédit numérique (25 %) et la banque et l'épargne numériques (10 %), qui n'ont adopté l'IA dans aucun domaine d'application.

FIGURE 25 Adoption de l'IA par les Fintechs selon le nombre de domaines d'application



Adoption de l'IA par domaine d'application

FIGURE 26 Adoption globale de l'IA par domaine d'application



37%

des fintechs mises en œuvre
L'IA dans le client
domaine de service.

Par domaine d'application, la région Asie-Pacifique est en tête en termes d'adoption de l'IA dans les différentes fonctions des services financiers. Parmi les secteurs verticaux, l'insurtech est en tête avec le taux de mise en œuvre le plus élevé, tant pour le service client (50 %) que pour la génération de nouvelles sources de revenus (47 %).

Bien que la gestion des risques ait été considérée comme un cas d'utilisation majeur de l'IA dans les premières études sur l'IA dans les services financiers²⁶, son adoption s'est étendue à d'autres domaines opérationnels.

Le service client arrive en tête, avec 37 % des fintechs mettant en œuvre l'IA dans ce domaine, suivi par l'automatisation des processus (34 %) (Figure 26). La région Asie-Pacifique affiche le taux d'adoption du service client le plus élevé (46 %), suivie des États-Unis et du Canada (40 %), tandis que l'Afrique subsaharienne est à la traîne avec 16 %, reflétant d'importantes différences régionales.

La réingénierie et l'automatisation des processus ont également enregistré des taux d'adoption élevés (34 % mis en œuvre, 37 % en cours), en particulier dans le secteur des technologies de la richesse, où 56 % des entreprises avaient mis en œuvre l'IA (contre seulement 5 % dans la levée de capitaux numériques). La génération de nouvelles sources de revenus grâce à l'IA a également été forte (avec 22 % d'adoption et 36 % en cours). Cela était particulièrement vrai aux États-Unis et au Canada (31 % mis en œuvre).

La gestion des risques demeure essentielle : 32 % des fintechs ont déclaré avoir déjà mis en œuvre l'IA, tandis que 27 % étaient en cours de mise en œuvre. Par région, la région Asie-Pacifique arrive en tête, avec 41 % des entreprises qui y ont mis en œuvre l'IA. Par secteur d'activité, 47 % des insurtechs ont déclaré y avoir mis en œuvre l'IA. Bien que la gestion des risques ne soit pas le principal domaine d'application, les réponses à l'enquête indiquent que ce domaine reste une priorité élevée, 29 % des fintechs déclarant prévoir de la mettre en œuvre au cours des deux prochaines années, principalement aux États-Unis et au Canada (35 %) et dans la région MENA (34 %). Les fintechs des secteurs de l'insurtech (35 %), du crédit numérique et de la wealthtech (31 % chacun) ont également déclaré prévoir de faire progresser l'IA au cours des deux prochaines années.

L'acquisition de clients a affiché des taux de mise en œuvre plus faibles (20 % mis en œuvre, 41 % en cours), bien que la région MENA (50 % mis en œuvre) et l'Europe (47 % mis en œuvre) soient en tête dans cette catégorie. La banque numérique, l'épargne et les technologies de gestion de patrimoine ont donné la priorité à l'acquisition de clients, avec des taux respectifs de 36 % (mis en œuvre) et 35 % (mis en œuvre).

« Dans le domaine de l'acquisition de clients, l'IA a aidé les fintechs à étendre leur présence sur le marché et leurs offres de services.

Applications spécifiques de l'IA

Afin de mieux comprendre l'utilisation de l'IA dans les différents domaines d'application, l'enquête a interrogé les répondants sur leurs intérêts spécifiques en matière d'application pour chaque domaine d'intérêt actuel ou prévu (Figure 27). Malgré des variations, les réponses ont révélé que les priorités couvraient la quasi-totalité des applications ou cas d'utilisation étudiés. Les répondants ont également été interrogés sur la manière dont ils mettaient en œuvre leurs applications d'IA : par exemple, en interne, via des partenariats avec des banques ou en externalisant.

Les cas d'utilisation du service client ont été au cœur des préoccupations, les fintechs indiquant privilégier les canaux de communication optimisés (64 %) et les services en temps réel (39 %). Le développement interne a dominé ces domaines (56 % et 62 %, respectivement), bien que l'externalisation ait également joué un rôle clé, couvrant 43 % des canaux de communication et 37 % des services en temps réel.

Dans le domaine de la réingénierie et de l'automatisation des processus, l'automatisation des tâches administratives a été le principal cas d'utilisation avec un taux de mise en œuvre de 46 %, suivie par le reporting automatisé (44 %) et les chatbots et assistants virtuels (35 %). L'automatisation de la conformité est restée plus faible (22 %), avec des taux d'externalisation plus élevés (notamment dans les régions Asie-Pacifique, Amérique latine et Caraïbes (ALC) et Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA), où plus de 30 % de ces tâches ont été externalisées).

En gestion des risques, l'IA a été principalement utilisée pour la détection des fraudes, 46 % des fintechs déclarant la mettre en œuvre à cette fin. Il est à noter que 37 % d'entre elles ont externalisé cette fonction, s'appuyant sur une expertise externe pour des compétences spécialisées. L'analyse des schémas préventifs a enregistré des taux d'externalisation encore plus élevés (65 % pour les paiements numériques et 30 % pour la levée de capitaux numériques). Des différences régionales notables ont été observées. L'Europe, par exemple, a privilégié le développement interne, avec 76 % de l'analyse des schémas préventifs gérée en interne.

De même, alors que la gestion des risques de conduite basée sur l'IA dans les paiements numériques et la levée de capitaux numériques a été externalisée par 61 % et 33 % des fintechs à l'échelle mondiale, l'Europe se distingue avec 84 % de développement interne.

Pour générer de nouvelles sources de revenus grâce à l'IA, les fintechs ont principalement développé en interne des solutions d'aide à la décision et d'analyse de données. Cependant, l'externalisation de ces solutions était plus fréquente en Amérique latine et dans les Caraïbes (27 %) et en Afrique subsaharienne (32 %). Les entreprises de technologie financière et de levée de capitaux numériques ont également fait appel à des prestataires externes, externalisant plus de 40 % des solutions d'aide à la décision. La levée de capitaux numériques a fait appel à une expertise externe pour 47 % de ses solutions d'analyse de données.

Dans le domaine de l'acquisition de clients, l'IA a aidé les fintechs à étendre leur présence sur le marché et leur offre de services. Environ 35 % des fintechs ont déclaré utiliser des services de marché basés sur l'IA, tandis que 39 % ont utilisé l'IA pour des services complémentaires. Il est à noter que 79 % de ces services complémentaires ont été développés en interne. Les solutions d'ouverture de compte numérique, adoptées par 25 % des fintechs, reflètent également cette tendance : 71 % d'entre elles ont développé leur activité en interne et seulement 23 % ont externalisé leur activité.

FIGURE 27 Applications spécifiques de l'IA dans son ensemble





« Environ 35 % des fintechs ont déclaré utiliser des services de marché basés sur l'IA, tandis que 39 % ont utilisé l'IA pour des services complémentaires.

Effets de l'IA sur la performance des entreprises

Au-delà de l'exploration de la manière et de l'ampleur du déploiement de l'IA par les fintechs, cette étude visait à comprendre où l'adoption de l'IA améliorerait réellement la performance des entreprises. Les répondants ont donc été interrogés sur l'impact de l'IA sur leur entreprise.

Les réponses ont souligné que l'adoption de l'IA avait largement contribué à une hausse de la rentabilité. Globalement, 74 % des fintechs ont indiqué que l'IA avait apporté des améliorations.

leur rentabilité (27 % d'amélioration significative et 48 % de légère amélioration) (Figure 28). Cet effet a été légèrement plus ressenti dans les AE (76 %) que dans les EMDE (73 %). Les pourcentages étaient généralement similaires d'une région à l'autre ; il convient toutefois de noter que pour 53 % des fintechs d'ASS, la rentabilité s'est considérablement améliorée.

La région MENA a enregistré le pourcentage le plus élevé d'entreprises n'ayant pas constaté de changement dans leur rentabilité après l'adoption de l'IA (39 %), bien qu'aucune fintech n'ait signalé de baisse de rentabilité. Par secteur, 90 % des insurtechs (dont 31 % ont connu une amélioration significative) et 85 % des banques et épargnes digitales (dont 58 % ont connu une amélioration significative) ont connu une amélioration de leur rentabilité.

FIGURE 28 Impact de l'IA sur la rentabilité

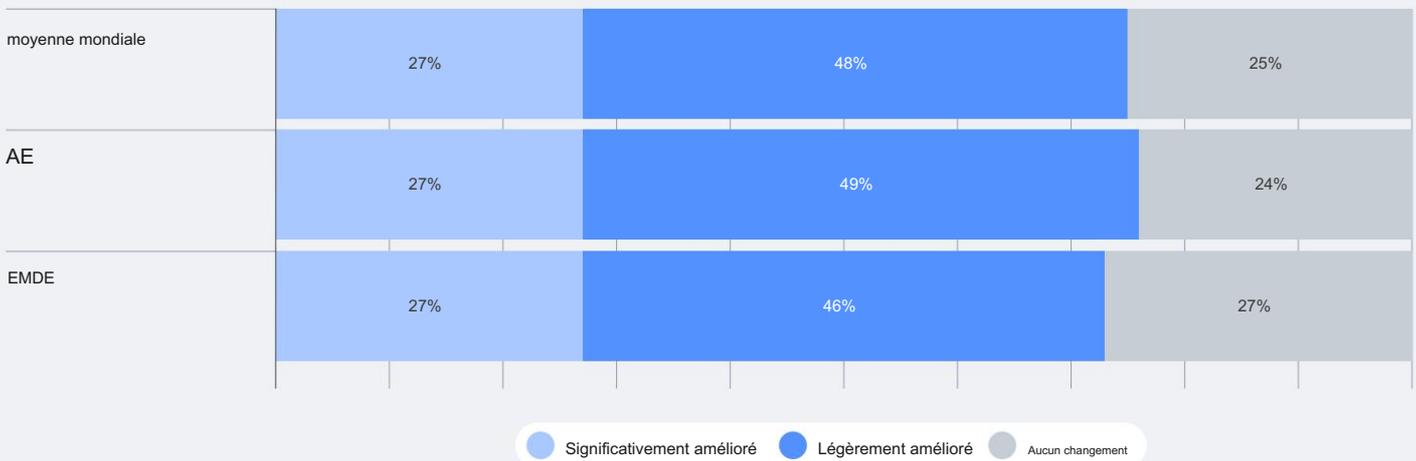
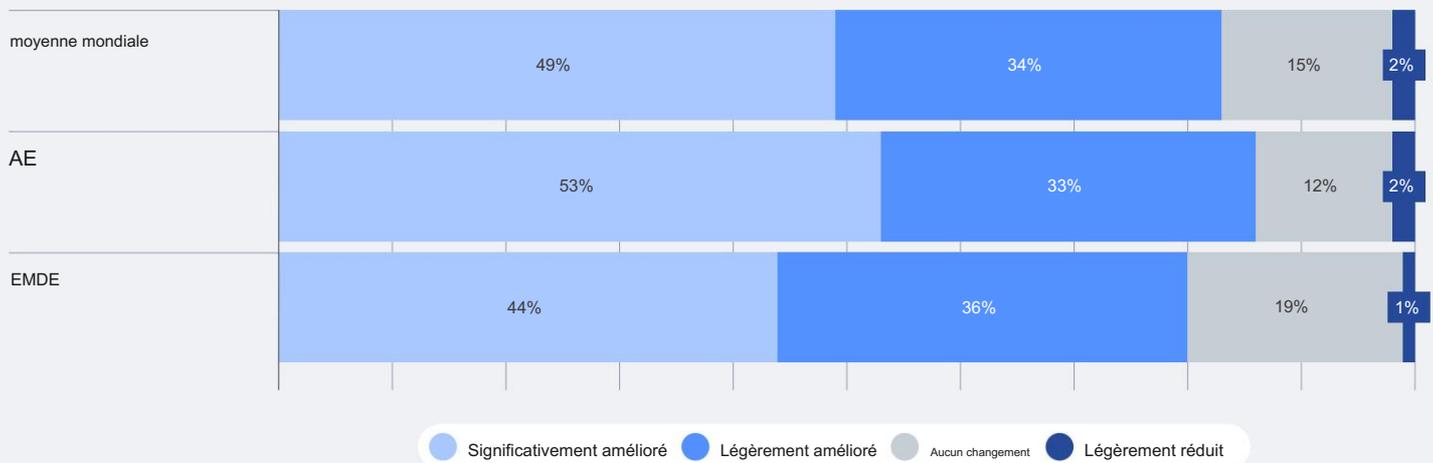


FIGURE 29 Impact de l'IA sur l'expérience client



92%

des sociétés de banque et d'épargne numériques ont considérablement amélioré leur expérience client après la mise en œuvre de l'IA.

Interrogées sur l'impact de l'IA sur l'expérience client, 83 % des fintechs ont signalé une amélioration, dont 49 % ont indiqué des bénéfices significatifs (Figure 29). Cette tendance était relativement constante d'une région à l'autre. De plus, 53 % des entreprises des pays avancés ont signalé des améliorations significatives, contre 44 % des pays émergents et en développement.

Dans l'ensemble, seulement 15 % n'ont constaté aucun changement dans l'expérience client après l'adoption de l'IA, avec une proportion légèrement plus élevée de fintechs dans les EMDE (19 %) et de fintechs de paiement numérique (32 %) ne signalant aucun changement. Les signalements d'une dégradation de l'expérience client ont été minimes. Il convient de noter que les secteurs de la banque et de l'épargne numériques (92 %) et de l'insurtech (78 %) ont considérablement amélioré leur expérience client après la mise en œuvre de l'IA, ces dernières étant également les premières à adopter l'IA pour leurs services clients (50 % d'entre elles).

Il était important de mesurer l'impact de l'IA sur les dépenses de recherche et développement (R&D) afin de comprendre le coût de la mise en œuvre de l'IA pour les fintechs. Globalement, 71 % des fintechs ont signalé une augmentation de leurs dépenses de R&D, 21 % la jugeant significative (Figure 30). Les dépenses de R&D sont restées inchangées ; toutefois, pour 25 % des entreprises, 3 % ont signalé une baisse. Les dépenses de R&D liées à l'IA étaient légèrement plus élevées dans les AE que dans les EMDE.

Un pourcentage plus élevé de fintechs en ASS, aux États-Unis et au Canada ont signalé une augmentation significative de la R&D que dans d'autres régions (35 % et 28 %, respectivement).

Alors que 33 % des fintechs opérant dans la région MENA n'ont indiqué aucun changement avec l'adoption de l'IA, 54 % de celles de la région APAC et LAC ont déclaré que les dépenses en R&D ont légèrement augmenté. Par secteur d'activité, 81 % des entreprises de banque et d'épargne numériques ont constaté une augmentation significative de leurs dépenses en R&D.

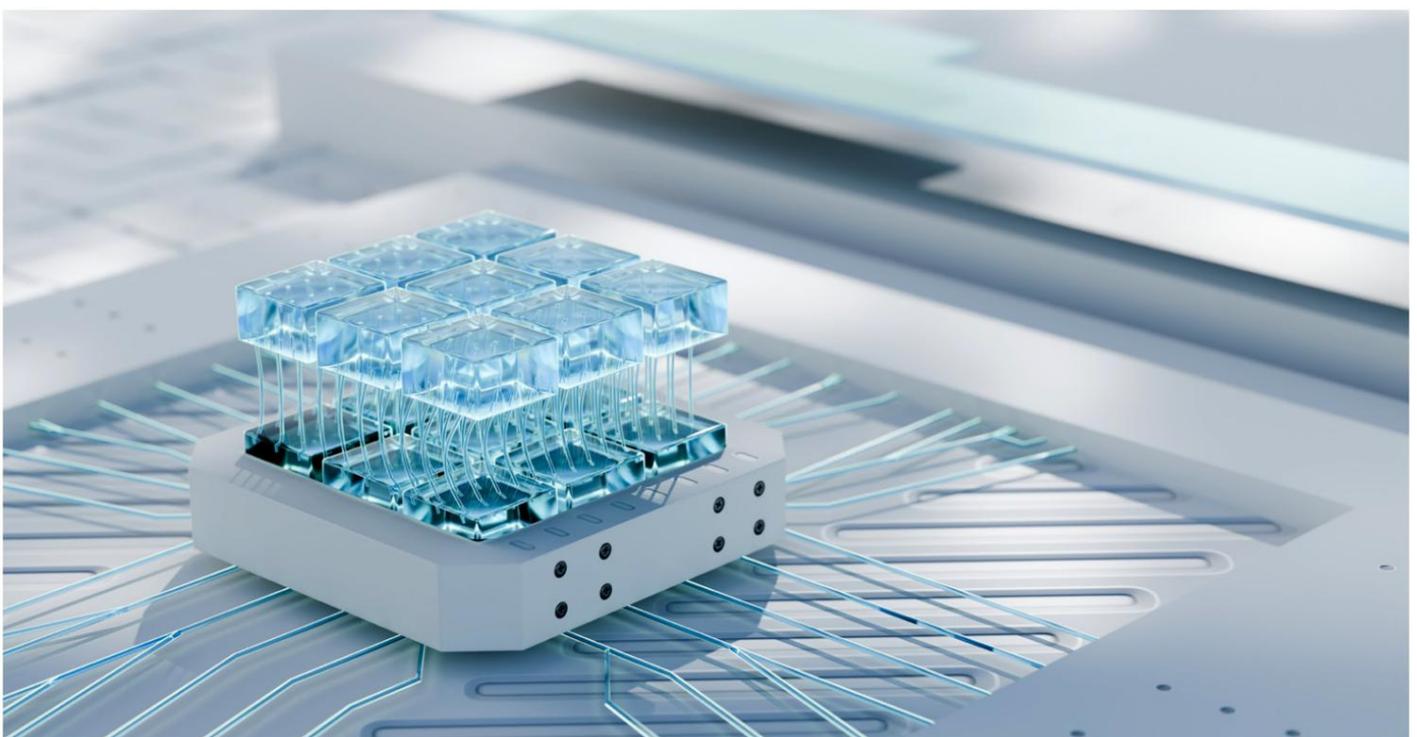


FIGURE 30 Impact de l'IA sur les dépenses de recherche et développement

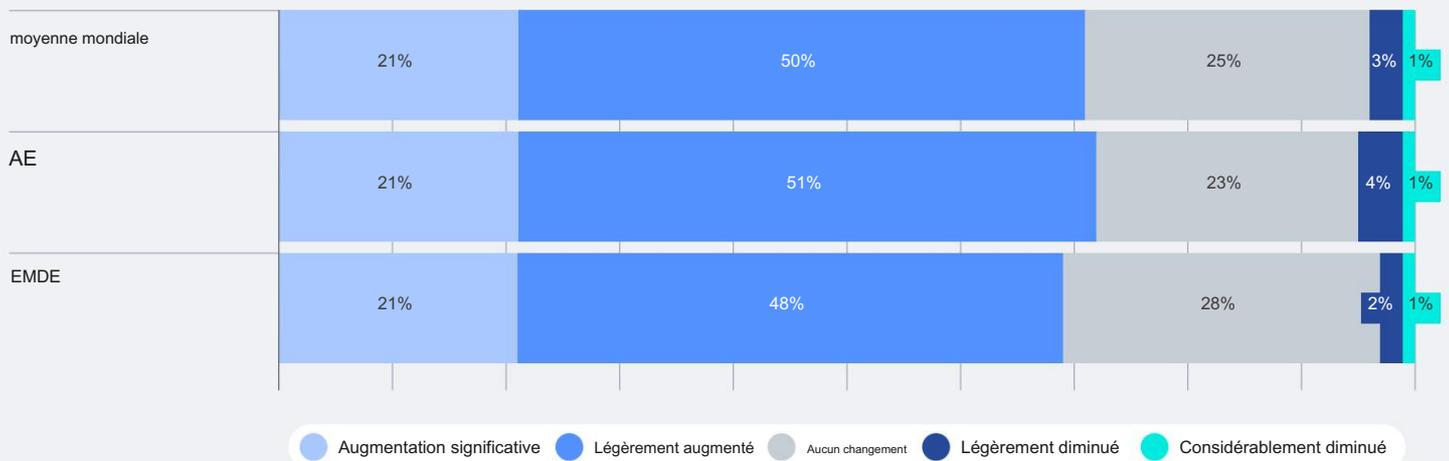
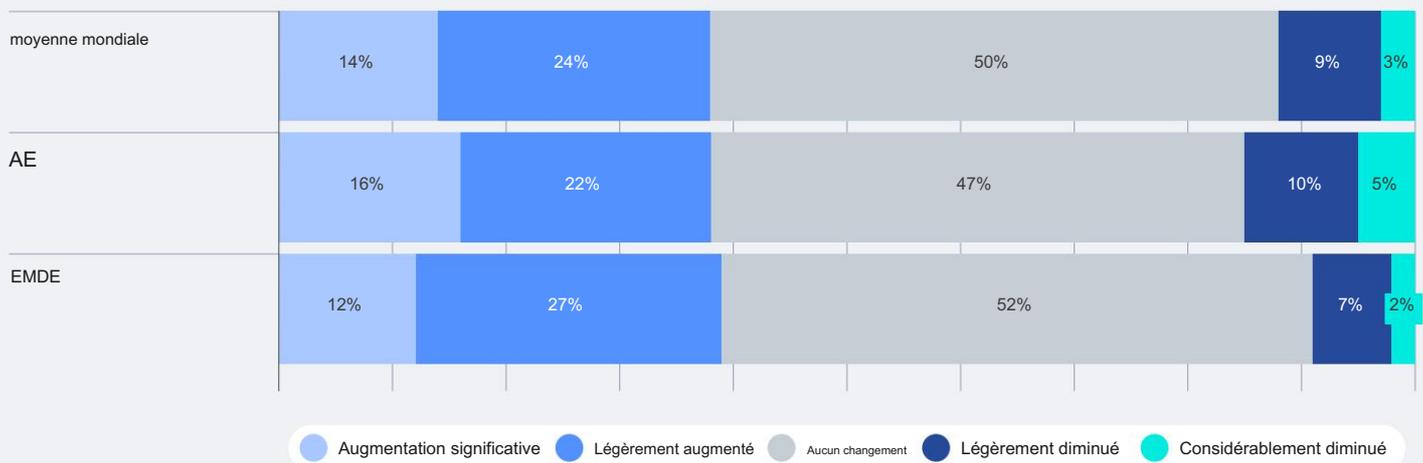


FIGURE 31 Impact de l'IA sur la main-d'œuvre



50%

des fintechs adoptant l'IA n'ont signalé aucun changement dans leurs effectifs.

L'un des principaux débats actuels autour de l'IA concerne son impact potentiel sur l'emploi. Les personnes interrogées ont été spécifiquement interrogées sur la question de savoir si les effectifs de leur entreprise avaient augmenté, diminué ou étaient restés stables suite à l'adoption de l'IA.

Globalement, 50 % des fintechs ayant adopté l'IA n'ont signalé aucun changement dans leurs effectifs. Il est à noter que les fintechs ont été plus nombreuses à augmenter leurs effectifs (24 % en légère augmentation et 14 % en augmentation significative) qu'à les réduire (9 % en légère diminution et 3 % en réduction significative) après la mise en œuvre de l'IA. De légères disparités ont été observées entre les fintechs opérant dans les pays émergents et les pays en développement et en développement, 16 % de celles opérant dans les pays émergents ayant augmenté significativement leurs effectifs, contre 12 % dans les pays en développement et en développement (Figure 31).

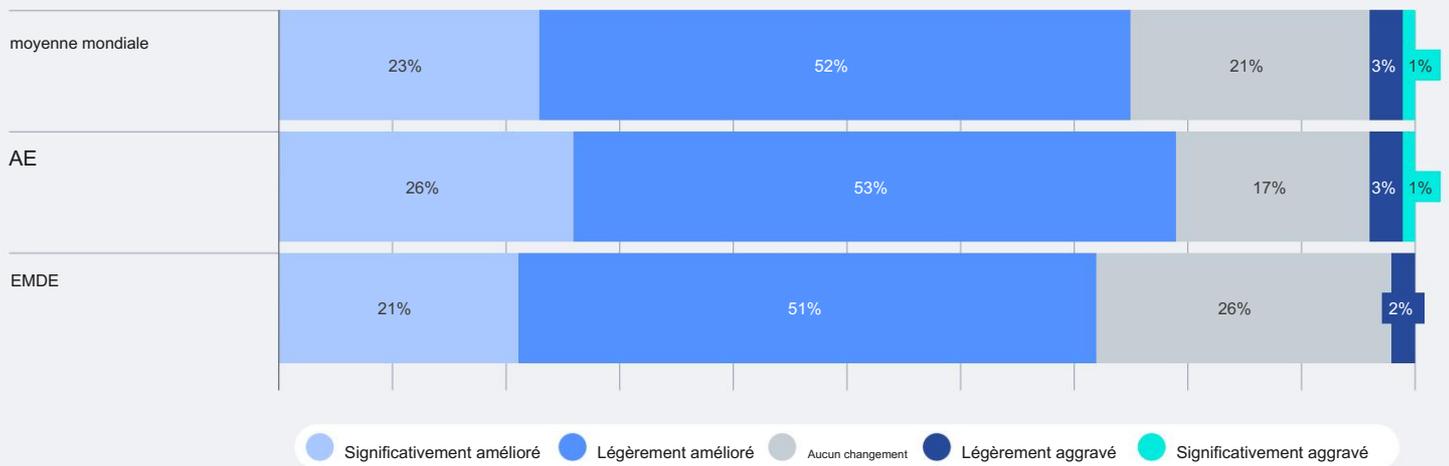
La région MENA constitue un cas unique, avec 22 % des fintechs signalant une réduction de leurs effectifs. Par secteur d'activité, la banque et l'épargne numériques constituent une exception positive, avec 58 % des fintechs signalant une augmentation significative de leurs effectifs après la mise en œuvre de l'IA.

L'une des principales motivations des entreprises à mettre en œuvre l'IA était le potentiel de réduction des coûts.

Des améliorations dans ce domaine ont été constatées par 75 % des fintechs interrogées, avec une légère amélioration pour 52 % et une amélioration significative pour 23 % supplémentaires (Figure 32). Seulement 3 % ont signalé une augmentation des coûts après l'adoption de l'IA. Les fintechs des pays avancés ont fait état de résultats en matière de réduction des coûts plus importants que celles des pays émergents et en développement, où un pourcentage plus élevé de fintechs n'ont signalé aucun changement.

Bien que certaines disparités aient été constatées, une tendance positive a été observée dans toutes les régions. Les fintechs européennes étaient plus susceptibles de signaler des améliorations significatives (39 %), tandis qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes, 61 % ont signalé de légères améliorations. En revanche, 36 % des fintechs de la région MENA n'ont signalé aucun changement, tandis que 9 % des fintechs de la région États-Unis et Canada ont déclaré une légère détérioration. De plus, les secteurs de la banque et de l'épargne numériques (62 %) et du crédit numérique (44 %) affichaient les taux les plus élevés de fintechs signalant une réduction significative des coûts après l'adoption de l'IA.

FIGURE 32 Impact de l'IA sur la réduction des coûts des entreprises



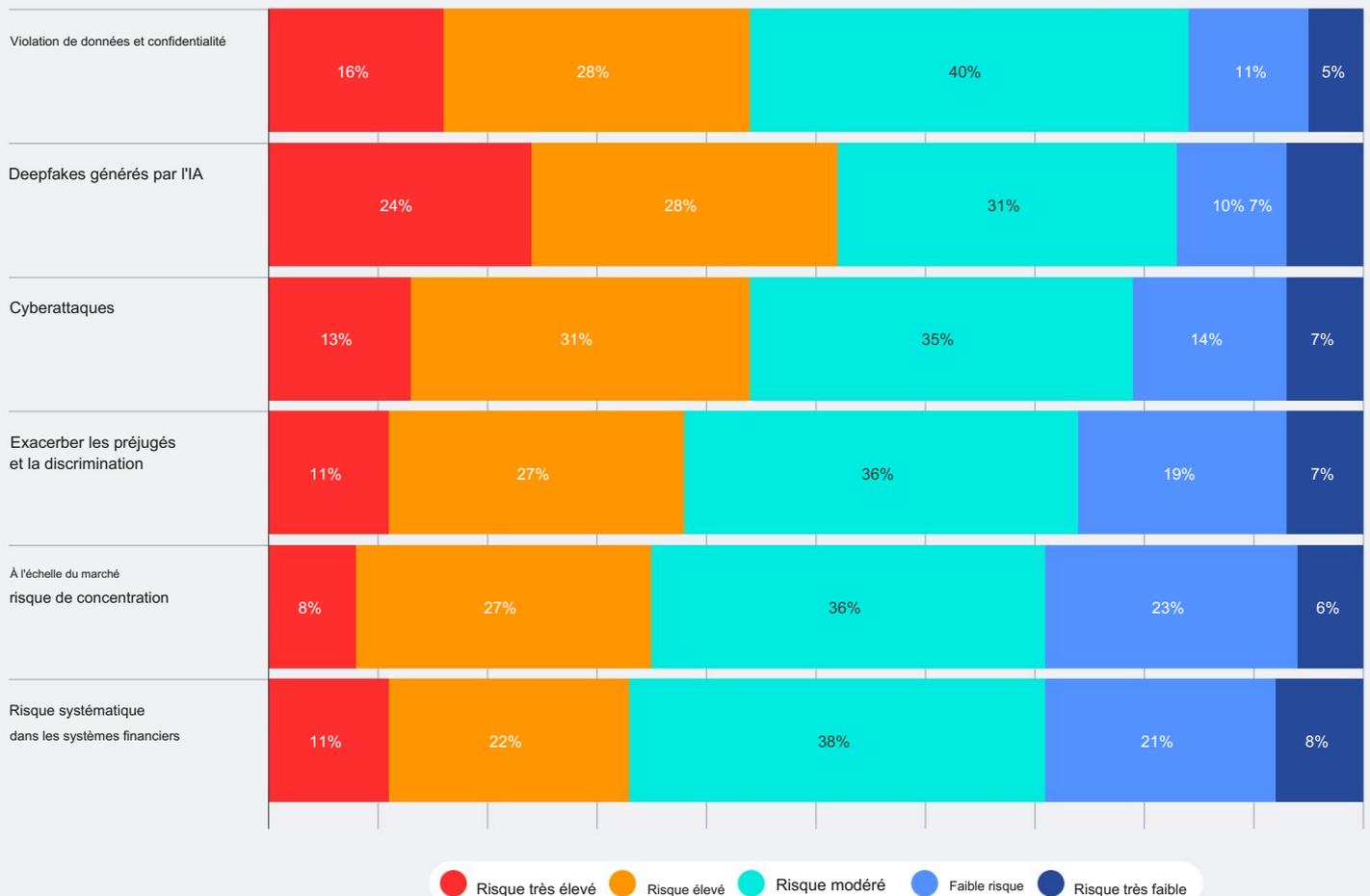
Risques associés à l'IA

Alors que le déploiement de l'IA dans le secteur financier continue de se développer et d'évoluer, il est nécessaire de surveiller l'évolution du paysage des risques. Dans cette optique, l'enquête a demandé aux participants :

les répondants sur leurs perceptions d'un ensemble de risques associés à l'IA.

Comme le montre la figure 33, une majorité significative des fintechs (entre 71 % et 84 %) considèrent tous les risques décrits comme modérés à très élevés. À l'inverse, 16 % à 29 % les considèrent comme faibles à très faibles.

FIGURE 33 Perception des risques associés à l'IA



87%

des entreprises ont identifié le coût de mise en œuvre et de maintenance de l'IA comme obstacle.

Parmi les risques évalués, les violations de données et la confidentialité arrivent en tête, 84 % les classant comme un risque modéré à très élevé. Les deepfakes générés par l'IA ont été classés comme un risque modéré à très élevé par 83 % des fintechs, tandis que les cyberattaques ont été classées comme un risque modéré à très élevé par 79 % des fintechs.

L'exacerbation des préjugés et de la discrimination (74 %), le risque systématique dans les systèmes financiers (71 %) et la concentration à l'échelle du marché (71 %) représentaient les trois risques les plus faibles, les répondants les classant comme modérés à très élevés.

Cette tendance était globalement cohérente dans toutes les régions, les violations de données et les problèmes de confidentialité, ainsi que les deep fakes générés par l'IA représentant les deux principaux risques, classés entre modérés et très élevés. Les risques de violation de données et de confidentialité étaient dominants en Europe, 90 % des fintechs les classant entre modérés et très élevés.

Dans la région MENA, les cyberattaques constituent la principale préoccupation, 86 % des fintechs les classant comme présentant un risque modéré à très élevé. En Afrique subsaharienne, les deepfakes générés par l'IA et les risques accrus de biais et de discrimination sont particulièrement importants, 96 % des fintechs les classant comme modérés à très élevés.

La SSA domine également en termes de concentration à l'échelle du marché et de risque systématique dans les systèmes financiers, avec 89 % des répondants classant les deux comme modérés à très élevés.

Les fintechs opérant dans les économies avancées ont indiqué que les violations de données et la confidentialité constituaient le risque le plus élevé, 87 % d'entre elles le jugeant modéré à très élevé. Les deepfakes générés par l'IA ont été signalés comme le risque le plus élevé par les fintechs opérant dans les économies émergentes et en développement (EMDE), 84 % le jugeant modéré à très élevé.

Par secteur vertical, les entreprises d'insurtech présentaient le pourcentage le plus élevé de perceptions négatives (avec des pourcentages systématiquement élevés dans les catégories modérées à très élevées) pour tous les risques analysés - de 85 % pour le risque systématique dans les systèmes financiers à 92 % pour la violation des données et la confidentialité.

Obstacles à la mise en œuvre de l'IA

L'évaluation des obstacles à la mise en œuvre de l'IA, d'origine interne et externe, peut permettre de mieux comprendre les efforts nécessaires pour créer un environnement favorable et solide. Pour mieux comprendre ces défis, l'enquête a interrogé les fintechs sur leur perception d'un ensemble d'obstacles à la mise en œuvre de l'IA.

Le coût de mise en œuvre et de maintenance des systèmes d'IA reste un défi majeur pour la plupart des fintechs, 87 % des entreprises l'identifiant comme un

Un obstacle majeur (41 % le considérant comme un obstacle important et 46 % comme un obstacle mineur). Il est à noter que 47 % des fintechs des pays émergents et en développement et 52 % des entreprises de paiement numérique ont estimé que les coûts de mise en œuvre constituaient un obstacle majeur.

L'accès et la qualité des données, notamment leur rareté et leur manque de variété, constituent un défi pour 69 % des fintechs, 48 % les considérant comme un obstacle mineur et 21 % comme un obstacle majeur. Cette préoccupation est particulièrement marquée en Afrique subsaharienne, où 40 % des fintechs citent les données comme un obstacle majeur à la mise en œuvre de l'IA. Globalement, 31 % des fintechs ne perçoivent pas l'accès et la qualité des données comme un obstacle, soulignant qu'il ne s'agit pas d'un défi universel.

Les fintechs ne considèrent pas d'autres facteurs internes, tels que des propositions de valeur floues ou la culture et la gouvernance de l'entreprise, comme des obstacles majeurs. Les fintechs des pays émergents et en développement (EMDE) expriment davantage de confiance dans ces domaines : 48 % d'entre elles ne voient aucun obstacle à la définition de la proposition de valeur de l'IA et 52 % ne signalent aucun défi lié à la culture et à la gouvernance.

Par secteur d'activité, 62 % des insurtechs étaient confiantes dans la proposition de valeur de l'IA, tandis que 71 % des banques et sociétés d'épargne numériques n'ont signalé aucun problème de culture et de gouvernance.

En ce qui concerne les facteurs externes, l'incertitude réglementaire entourant l'IA a constitué un obstacle majeur pour les fintechs.

Un pourcentage important de 77 % des fintechs l'ont perçue comme un défi, 32 % la considérant comme un obstacle important et 45 % comme un obstacle mineur. Seulement 23 % des fintechs ne percevaient pas l'incertitude réglementaire comme un obstacle. Au niveau régional, l'incertitude réglementaire était une préoccupation particulièrement importante pour les fintechs de la région Asie-Pacifique (35 %), de la région Amérique latine et Caraïbes (36 %), des États-Unis et du Canada (33 %) et de l'Afrique subsaharienne (35 %).

Bien que l'accès aux talents qualifiés soit un moteur essentiel de la croissance de la fintech (comme le montre le chapitre 3), il représente un défi pour la mise en œuvre de l'IA, limitant potentiellement la capacité des entreprises à développer des solutions basées sur l'IA.

Bien que 51 % des personnes interrogées considèrent le manque de talents comme un obstacle mineur, il s'agit d'un obstacle important pour 49 % des fintechs de prêt numérique.

D'autres facteurs externes, tels que la confiance et l'adoption de l'IA par les utilisateurs ainsi que l'incertitude du marché, sont restés un obstacle pour 74 % et 60 % des fintechs, respectivement.

Des variations régionales notables sont apparues. L'Europe est la région la plus préoccupée par la confiance et l'adoption de l'IA par les utilisateurs, 37 % la considérant comme un obstacle majeur, tandis que 33 % en Afrique subsaharienne ont cité l'incertitude du marché comme un obstacle majeur à la mise en œuvre de l'IA.

6 Regard vers l'avenir

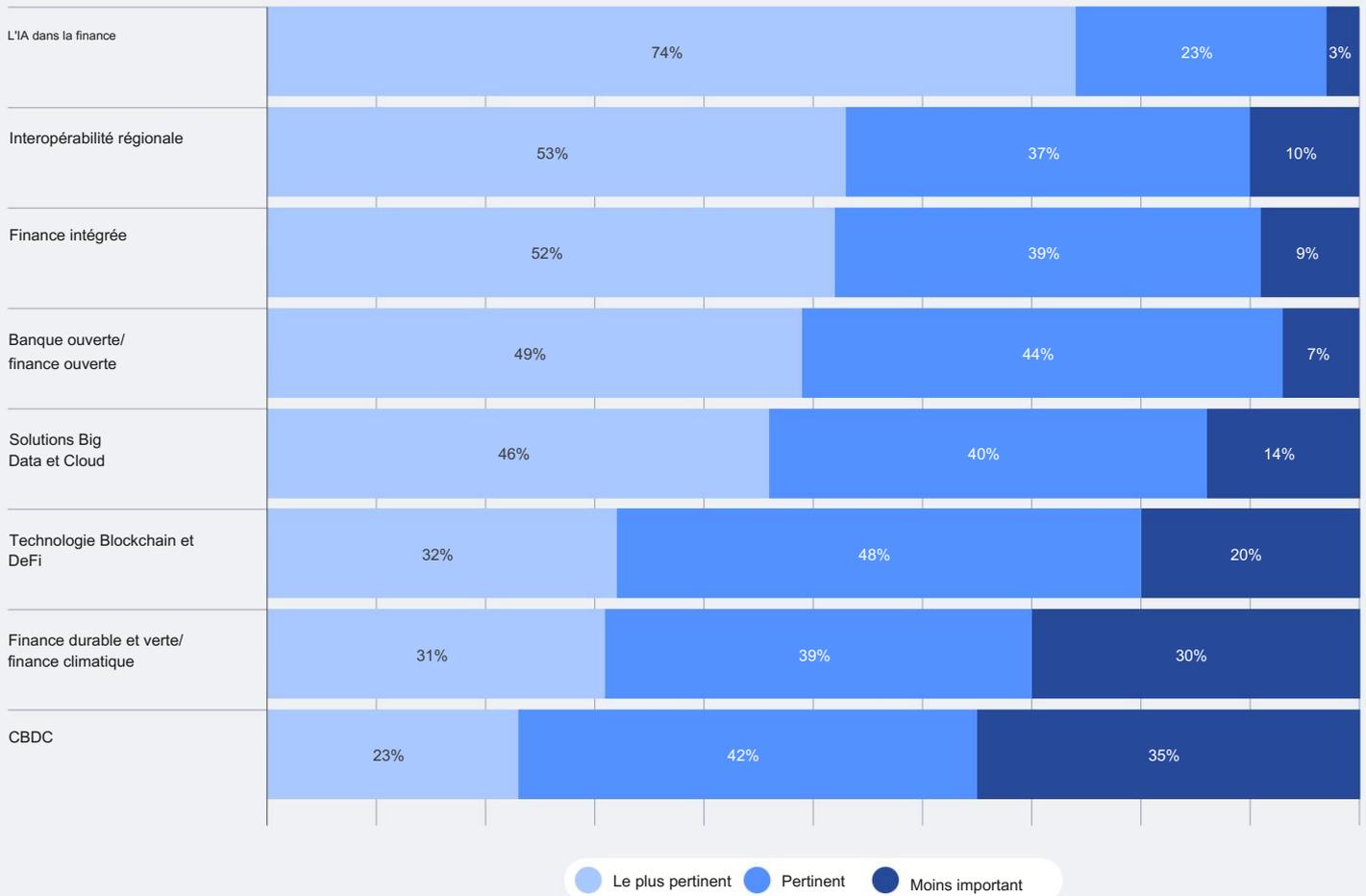
L'IA, l'interopérabilité régionale et l'open banking/open finance devraient être des moteurs essentiels du développement de la fintech entre 2025 et 2030.



Principaux enjeux de l'industrie au cours des cinq prochaines années

Reconnaissant l'importance des perspectives sur l'avenir du marché mondial des fintech, cette étude s'est conclue par des points de vue des fintechs sur des sujets susceptibles de façonner l'industrie au cours des cinq prochaines années.

FIGURE 34 Perceptions des Fintechs sur le développement du secteur des Fintechs au cours des cinq prochaines années



« L'IA s'est classée première dans la plupart des secteurs verticaux, à l'exception de la levée de capitaux numériques, où l'interopérabilité régionale s'est avérée la plus pertinente.

Comme dans la première étude, l'IA était le problème le plus important, avec 74 % des fintechs la jugeant « la plus pertinente ». Cette tendance s'est maintenue dans toutes les régions et tous les secteurs d'activité, ce qui n'est pas surprenant compte tenu de l'attention soutenue portée à cette technologie et des récentes avancées dans ce domaine.

Le deuxième sujet le plus pertinent signalé était l'interopérabilité régionale, avec 53 % des fintechs le jugeant comme le plus pertinent et 37 % comme pertinent.

La finance intégrée suit de près, avec 52 % des sondés la jugeant la plus pertinente et 39 % la jugeant pertinente. En bas du classement, le classement reste inchangé par rapport à la dernière étude : la monnaie numérique de banque centrale (MNBC), la finance durable et verte, la technologie blockchain et la finance décentralisée (DeFi) restent les sujets les moins importants, avec respectivement 35 %, 30 % et 20 %.

La figure 35 montre les trois sujets les plus pertinents par secteur vertical, avec des différences intéressantes. L'IA classée

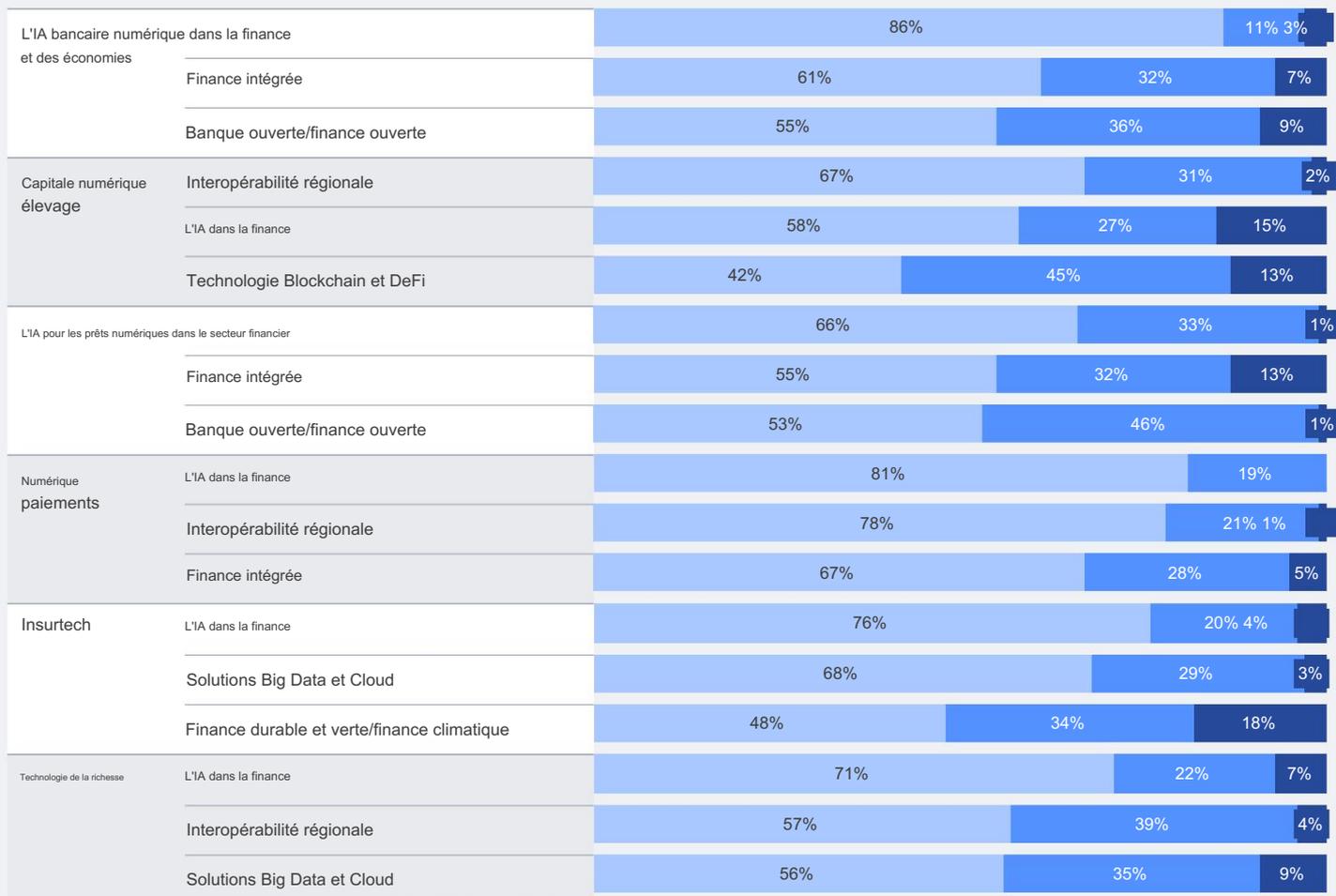
Premier dans la plupart des secteurs verticaux, à l'exception de la levée de capitaux numériques, où l'interopérabilité régionale s'est avérée la plus pertinente. Les entreprises de banque et d'épargne numériques, de paiements numériques et d'insurtech ont enregistré une reconnaissance supérieure à la moyenne de la pertinence de l'IA, avec respectivement 86 %, 81 % et 76 %.

La finance intégrée et l'open banking/finance ouverte figurent parmi les trois sujets les plus pertinents pour la banque numérique, l'épargne et le crédit numérique, reflétant la dépendance de ces secteurs aux intégrations d'API et aux fonctionnalités intégrées. Par ailleurs, l'interopérabilité régionale est plus pertinente pour les entreprises de levée de capitaux numériques (67 %), de paiements numériques (78 %) et de technologies de la richesse (57 %).

Enfin, la finance durable et verte figurait parmi les sujets les plus pertinents pour les insurtechs (48 %), tandis que les solutions Big Data et Cloud, la technologie blockchain et la DeFi complétaient le top trois dans différents segments.

FIGURE 35

Perceptions des Fintechs sur les sujets de développement du secteur
Fintech au cours des cinq prochaines années – par secteur vertical



● Le plus pertinent
 ● Pertinent
 ● Moins important

93%

des fintechs interrogées ont déclaré que l'open banking et l'open finance étaient des sujets pertinents affectant l'avenir du secteur.

Banque ouverte, finance ouverte et DPI

L'essor de l'open banking,²⁷ de l'open finance,²⁸ et du DPI,²⁹ a marqué une étape importante pour le secteur de la fintech, créant de nouvelles opportunités d'innovation, d'expansion du marché et de concurrence. Afin d'évaluer l'impact des fintechs, l'enquête a demandé aux répondants d'indiquer s'ils avaient bénéficié de ces cadres.

Comme indiqué précédemment dans la figure 34, 93 % des fintechs interrogées ont déclaré que l'open banking et l'open finance étaient des sujets pertinents pour l'avenir du secteur. Il s'ensuit que la plupart des fintechs (67 %) ont déclaré bénéficier des cadres d'open banking et d'open finance mis en œuvre sur leur marché. Au niveau régional, les régions MENA et ALC se sont montrées plus intéressées (avec respectivement 41 % et 40 % d'accord) par ces cadres, suivies par l'ASS (31 %).

Les différences entre les AE et les EMDE dans

Les avis dans ce domaine étaient faibles, les fintechs des EMDE étant plus fortement d'accord sur cet avantage par rapport à celles des AE (33 % contre 31 %, respectivement).

Dans la plupart des secteurs verticaux, les fintechs ont reconnu les avantages des cadres d'open banking et d'open finance mis en œuvre sur leur marché, à l'exception de l'insurtech, où la plupart des fintechs (56 %) sont restées neutres. Prêts numériques, paiements numériques et

Wealthtech a montré le plus fort consensus sur les avantages de ces cadres.

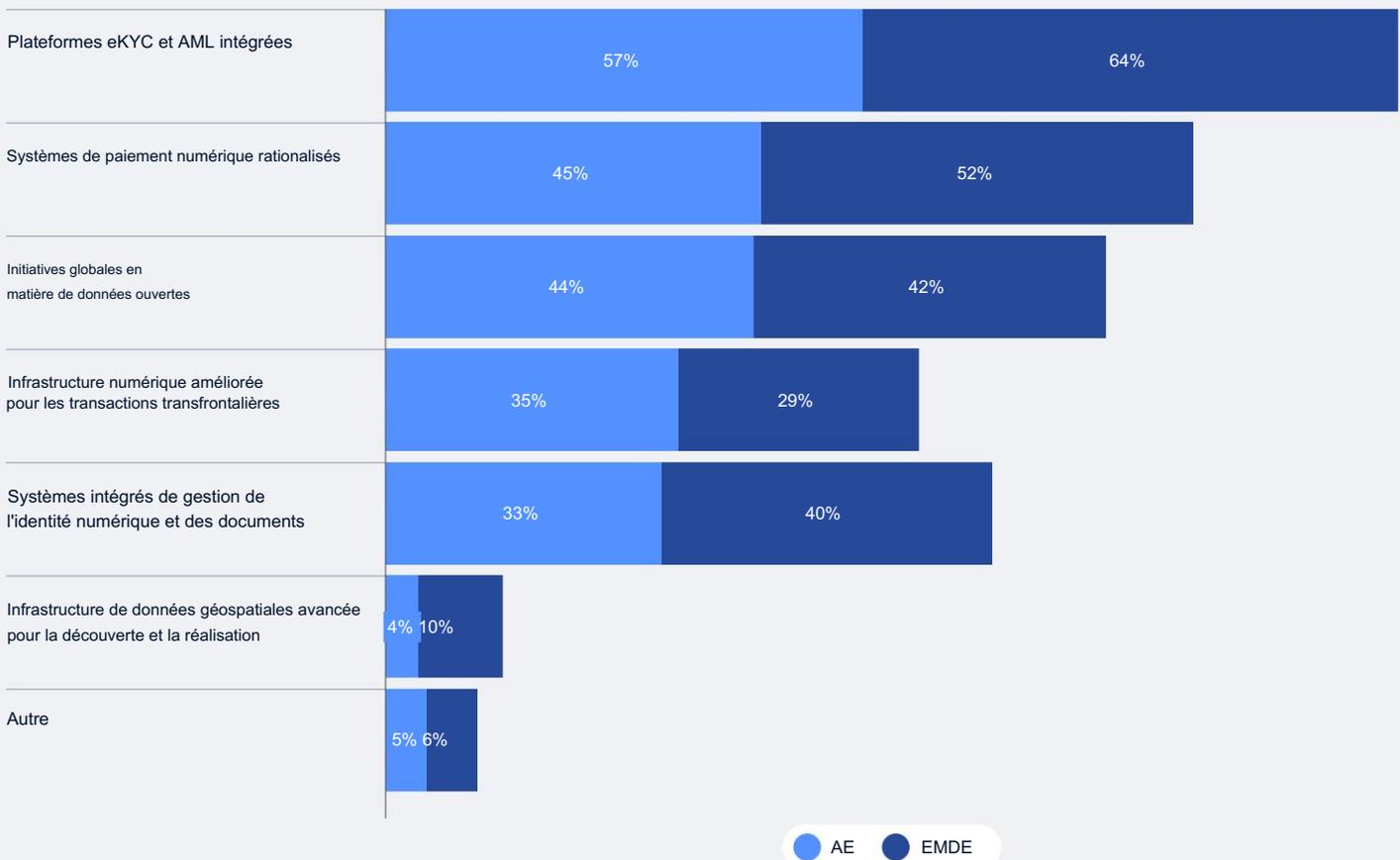
Afin d'évaluer les principales améliorations du DPI qui pourraient contribuer à la croissance de la fintech, l'enquête a demandé aux répondants d'évaluer l'importance de divers développements.

Les plateformes eKYC et AML intégrées ont été considérées comme la principale amélioration du paysage DPI pour les AE et les EMDE, avec 60 % des fintechs dans leur ensemble considérant cela comme une amélioration majeure qui pourrait profiter à la croissance de la fintech (Figure 36).

Viennent ensuite les systèmes de paiement numérique rationalisés (52 % dans les EMDE et 45 % dans les AE) et les initiatives complètes en matière de données ouvertes (42 % dans les EMDE et 44 % dans les AE), complétant le trio de tête. Les systèmes intégrés de gestion des identités numériques et des documents, ainsi que l'amélioration de l'infrastructure numérique pour les transactions transfrontalières, ont été également signalés par 36 % et 32 % respectivement.

Des différences régionales étaient évidentes. Dans la région MENA, l'amélioration des infrastructures numériques pour les transactions transfrontalières (47 %) était mieux notée que dans les autres régions. Cela concorde avec l'observation précédente selon laquelle 67 % des entreprises de la région MENA affichaient une plus grande volonté d'expansion internationale que dans les autres régions. En Afrique subsaharienne, les systèmes intégrés de gestion des identités numériques et des documents étaient prioritaires (49 %). Par secteur d'activité, les entreprises de prêt numérique ont jugé les initiatives en matière de données ouvertes particulièrement utiles (55 %).

FIGURE 36 Principales améliorations du DPI qui bénéficieraient à la croissance de la fintech – AE versus EMDE



Conclusion

Cette deuxième édition de « L'avenir de la Fintech mondiale » fournit des éclairages empiriques pour combler les lacunes en matière de connaissances et soutenir les acteurs qui œuvrent à l'essor de l'écosystème financier. Les conclusions reflètent un secteur de la Fintech en pleine maturité, dépassant l'accélération rapide provoquée par la pandémie de COVID-19, et s'orientant vers une croissance plus durable et inclusive.

Malgré des taux d'acquisition de clients modérés, les fintechs affichent de solides gains de revenus et de rentabilité, indiquant des fondamentaux commerciaux solides et une pertinence continue dans le secteur.

un paysage plus large des services financiers. Parallèlement, une attention accrue portée aux populations mal desservies, notamment dans les marchés émergents, renforce le rôle central des fintechs dans le développement de l'inclusion financière mondiale.

À l'avenir, des priorités telles que l'adoption de l'IA et l'interopérabilité régionale, ainsi que le développement des collaborations avec les institutions en place, l'amélioration du climat réglementaire et la stabilisation du contexte financier, sont autant de signes avant-coureurs d'un avenir financier plus intégré et résilient. Accompagner cette évolution nécessitera une recherche continue, fondée sur les données, afin de suivre les tendances émergentes et de donner aux décideurs les moyens d'y répondre efficacement.

Ce rapport est destiné à servir de base précieuse aux dirigeants des secteurs public et privé alors qu'ils guident le développement continu des fintechs et façonnent un système financier plus inclusif, plus efficace et plus prêt pour l'avenir.

Contributeurs

Forum économique mondial

Emina Aïvazovski
Coordonnateur communautaire,
Systèmes financiers et monétaires

Drew Propson
Responsable, Technologie et innovation
dans les services financiers

Centre de Cambridge pour la finance alternative

Pavle Avramovic
Responsable de l'Observatoire des marchés et des infrastructures

Felipe Ferri de Camargo Paes
Associé de recherche

Marc Jani
Analyste de recherche

Richard Kithuka
Analyste de recherche

Loh XiangRu
Analyste de recherche

Stanley Mutinda
Analyste de recherche

Krishnamurthy Suresh
Chargé d'études de marché pour la région Asie-Pacifique

Patrizia Troccoli Dragonetti
Analyste de recherche

Bryan Zhang
Co-fondateur et directeur exécutif

Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier les chercheurs supplémentaires suivants, dont le travail a été essentiel aux conclusions de ce rapport : Aslı Ergun Konuk, Sanya Juneja, Ruth Okhah et Yue Wu.

Le Forum économique mondial et le CCAF remercient le Foreign Commonwealth and Development Office (FCDO) du Royaume-Uni pour son soutien à cette initiative et expriment leur gratitude aux entreprises et organisations fintech ci-dessous pour leur précieuse participation à cette recherche.

aamarPay

Abaqus

Abhi

Investissement d'abondance

Activer l'Insurtech

Groupe de renseignement avancé (Atome)

Services financiers Advantech

Solutions financières Aella

Affluent

Agora Financial Technologies

AIFT (anciennement One Degree)

Dieu

Alixco

Alpien

Tous

Alta Alternative Investments et Bourse de valeurs mobilières

Amartha

AmFi

Économies importantes

Groupe de fournis

Anzen Technologies

APM Capital Markets

Services financiers arabes

L'art de la finance

ArtistShare

ASSNTURE

Ata Plus

Axe

D'accord.

AZA Finance

B89

Héros de l'équilibre

Banque éthique latino-américaine – Belat

Bétriix

Bharatsure

BigPay

Black Manta Amériques

Boltech

Bravo

Économisez des briques

BridgerPay

Brighte Capital

Briisk

Bruxelles

Brubank

bunq

Cadre

Cellule capitale

Capital-risque

Services Capsphere

Cashea

Catharsis

CFG Australia Holdings (ThinCats)

Charles Taylor Insuretech

Asseyez-vous

Chqbook

Clara

CLARK

ClickPesa

CMTA

Coda

CLIQUEZ

Cultiver

Comparaonline

Coralus

Pierre cornue

JE CROIS

CWallet

Dana Fintech

Digital Mobile Africa

Digizen

Doconomy

Boîte de dons

Porte

Dotz

Dvara Holdings

Ressources dynamiques

Eastnets

Énergie

Enfuce

Sondage électronique

Il est couvert

Estateguru

eTranzact International

Sortie

Fasset

Feelcapital

Fibe (anciennement EarlySalary)

Fincite

Finhay

Finple

Subtil

Association FinTech pour
Autonomisation des consommateurs (FACE)

Association Fintech du Japon

Association FinTech du Sri Lanka

FinTech Australie

FinTech Indonésie (AFTECH)

FintechAlliance.ph

Fintract Global

Financement de la croissance du premier cercle

Première société financière numérique

Fondify

FOO

Formes Syntron

Fraction

Librement

Fundfina

Sociétés de financement | Modalku

Groupe FWD

GCash

Association ghanéenne des technologies financières et des paiements

Salaire à la tâche

GoFundMe

Investissement Guanxi

hipster

Huddlestock

iBanFirst

Kiwi

IllumyFi

Financement Innova

Insgeek

Paiement instantané

InsurteChile

InsurX

Échange de factures

Fintech italienne

JazzCash

Jeitto

Jingle Pay

Financement participatif Jumpstarter

Capital

Khalti

Trésorerie

Allons-y

Grimpeur

Kura Technologies

De véritables solutions intelligentes
(Commerce sous forme de kiosque intelligent)

Lean Financial

Leap Financial

LenDenClub

Lendha

Prêter Investissement

Recherche de niveau E

Enfants

Lulu Financial Holdings

Argent Lxme

L'argent des femmes

MDOTM

Suricate

Association Fintech de la région MENA

Mercure

Investisseur Merlin

MIC Global

MidasFi

MesFinances

Mintos

MNT-Halan

Modefinance

Se déplacer	Rôdeur
Moyasar Financial	PretUp
Valeurs mobilières musicales	PT Akseleran Inclusion financière Indonésie
monTU	PT Artha Bina Bhayangkara
nègre	PT Dompét Anak Bangsa (Gopay)
Namutek	PT Midtrans
Association nationale du financement participatif et de la Fintech (NCFA)	PT Ninety-nine Digital Niagara
Certainement pas	PT. Vertika Technologies Nusantara
Bien	Qoala
Nomade	Radiant Acemoney
Novembre	RedCapital
OKO Finance	Santé facile
Omnisient	Satago
Omocom	Sauver
Services numériques OPay	SDAX
Vers l'Oran	SDK.finance
CE	SecondSTAX
Paisabazaar	SEOS Énergie
Pango Financial	Skyblue Analytics
PausePay	Paiements SkyBridge
Payclip	SkyCredit
Code de paiement	Sonovate
PayPal	SpareBank 1 Spleis
Paysend	Cache-cache
Paysys Labs	Stitch Money
Paytota	StockGro
PayU	Bande
Compagnie d'assurance Pier	Ajouter un investissement
Établissement de paiement Roger	Banque Suning
Prune	SUNRATE
Pluriel	Exposant
Pocketly Infotech	Ligne d'approvisionnement
PolicyBazaar/PB Fintech	Association suédoise des FinTech

Glisser au Nigéria

swissQuant

Nombres

Cartes prépayées péruviennes

Technovation

TellerOne

Dire

Association thaïlandaise de la FinTech

TORANOTEC

UnaFinacial

Paieiment uni

Centre d'ingénierie de l'utilisabilité

On qui s'est passé

Fort

Douleur

Production

Louis Chaplin
Rédacteur, Studio Miko

Laurence Danemark
Directeur de création, Studio Miko

Jay Kelly
Designer, Studio Miko

Vayana

VendoMiJuicio

Verqor

Vestwell

VIAINVEST

Vivifi India Finance

Vivriti Capital

VunaPay

ouedz

Riche Techfin

Objets de richesse

Wisr

XPay

Zeste

Notes de fin

1. Forum économique mondial et Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF). (2024). L'avenir de la Fintech mondiale : Vers une croissance résiliente et inclusive. <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-global-fintech-towards-resilient-and-inclusive-growth/> .
2. Forum économique mondial, Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF) et Banque mondiale. (2020). Étude d'évaluation rapide du marché mondial des fintechs face à la COVID-19. <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/2020-étude-d-évaluation-rapide-du-marché-mondial-des-fintech-covid-19/>; Forum économique mondial, Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF) et Banque mondiale. (2022). Étude sur l'impact du marché mondial des Fintech face à la COVID-19 et la résilience du secteur. https://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Covid19_FinTech_Market_Study_2022.pdf.
3. Cette étude s'est concentrée sur les entreprises fintech, définies comme des entités numériques proposant ou facilitant des services financiers en ligne. Les sociétés financières traditionnelles et les grandes entreprises technologiques ont été exclues de l'étude. Ces dernières ont été omises car leur activité principale n'est pas la prestation de services financiers. Il est à noter que les grandes entreprises technologiques fournissent souvent des services financiers indirectement par le biais de collaborations avec des sociétés financières, notamment des fintechs.
4. L'édition actuelle de cette étude inclut désormais la wealthtech, compte tenu de sa prévalence croissante au sein de l'écosystème fintech et de sa distinction par rapport aux autres secteurs verticaux.
5. McKinsey & Company. (2023). Fintechs : un nouveau paradigme de croissance. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/fintechs-a-new-paradigm-of-growth> .
6. International Data Corporation. (2024). Indice mondial de numérisation 2024. <https://www-file.huawei.com/-/media/corp2020/gdi/pdf/gdi-2024-en.pdf?la=en>.
7. Résultats de l'analyse de régression :
 - Partenariats avec des institutions financières locales : hautement significatif avec une valeur P [0, 0,001] et un coefficient de corrélation positif de 0,1492.
 - Produits MSME : significatif avec une valeur P [0,001, 0,01] et un coefficient de corrélation positif de 0,11044.
8. McKinsey & Company. (2022). Fintech en Afrique : La fin du commencement. <https://www.mckinsey.com/-/media/mckinsey/industries/services%20financiers/nos%20idées/fintech%20en%20afrique%20la%20fin%20du%20début/fintech-en-afrique-la-fin-du-debut.pdf>.
9. Globenewswire. (2024). Le marché de l'insurtech devrait atteindre 336,5 milliards de dollars d'ici 2032. <https://www.globenewswire.com/news-release/2024/02/08/2825940/0/en/Insurtech-Market-Set-to-Hit-USD-336-5-billion-by-2032-Riding-on-a-Strong-41-0-TCAC-Marché-us.html>.
10. Dans la première étude, les facteurs macroéconomiques et la culture numérique et financière des utilisateurs ont été identifiés comme des obstacles par 56 % et 34 % des fintechs, respectivement.
11. Innovate Finance. (2025). Paysage des investissements FinTech 2024. <https://www.innovatefinance.com/capital/fintech-investment-landscape-2024/> .
12. CB Insights. (2025). Rapport sur l'état de la Fintech au 1er trimestre 2025. https://www.cbinsights.com/reports/CB-Insights_Fintech-Report-Q1-2025.pdf.
13. Banque mondiale. (2021). Environnement réglementaire des entreprises. <https://www.worldbank.org/en/topic/investment-climate/brief/environnement-réglementaire-des-affaires>.
14. Définition longue : L'environnement réglementaire des entreprises évalue dans quelle mesure les exigences juridiques, réglementaires et politiques Les environnements favorisent ou entravent les investissements des entreprises privées, la création d'emplois et leur productivité. Banque mondiale. (sd). DataBank : Glossaire des métadonnées. <https://databank.worldbank.org/metadataglossary/country-policy-and-institutional-assessment/series/IQ.CPA.BREG.XQ> .
15. Dans la première étude, la perception globale de l'environnement réglementaire comme étant « adéquat et approprié pour mes activités de plateforme » était de 63 %.
16. Dans la première étude, 24 % des fintechs opérant dans la région MENA ont déclaré que l'environnement réglementaire était excessif et trop restrictif pour leurs activités, contre 19 % dans cette édition.
17. Dans la première étude, 14 % des fintechs opérant en Amérique latine et dans les Caraïbes ont déclaré que l'environnement réglementaire était excessif et trop restrictif pour leurs activités, contre 20 % dans cette édition.
18. Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF). (2021). Réglementation des FinTech en Afrique subsaharienne. <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/fintech-regulation-in-sub-saharan-africa/>.
19. Résultats de l'analyse de régression :
 - Impact de l'adéquation réglementaire sur la croissance de la clientèle. Adapté et approprié pour mon entreprise : Significatif avec une valeur p [0,01, 0,05] et un coefficient de corrélation positif de 0,095662.
 - Impact de l'adéquation réglementaire sur la croissance de la clientèle dans les pays émergents et en développement. Adapté et approprié pour mon entreprise : Significatif avec une valeur p [0,01, 0,05] et un coefficient de corrélation positif de 0,159401.
 - Impact de l'adéquation réglementaire sur l'évolution du chiffre d'affaires des PME. Adapté et approprié pour mon entreprise : Significatif avec une valeur p [0,01, 0,05] et un coefficient de corrélation positive de 0,176787.

20. Résultats de l'analyse de corrélation : Une clarté adéquate dans l'approche réglementaire avait une corrélation positive avec l'expansion transfrontalière de 0,05207. Une grande clarté dans l'approche réglementaire avait une corrélation positive avec l'expansion transfrontalière de 0,1095.
21. Dans la première étude, les autorités réglementaires et les processus d'octroi de licences et d'enregistrement ont été évalués respectivement à 27 % et 28 %.
22. Dans la première étude, 72 % des fintechs ont évalué positivement les processus d'octroi de licences et d'enregistrement (21 % forts et 51 % adéquats) contre 77 % dans cette édition (22 % forts et 55 % adéquats).
23. Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF). (2024). Rapport sur l'état mondial de l'open banking et de la finance ouverte. <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-global-state-of-open-banking-and-open-finance-report/>.
24. Il est généralement admis que l'inclusion financière, dans son intégralité, est définie comme l'accès et l'utilisation de produits et services financiers de qualité et abordables qui conduisent à un plus grand bien-être financier.
25. Organisation de coopération et de développement économiques. (2023). Voici les régions du monde où l'accès à Internet pose encore problème – et pourquoi. <https://www.weforum.org/stories/2023/09/broadband-no-luxury-basic-necessity/#:~:text=The%20EDISON%20Alliance%20says%20internet,80%25%20in%20the%20developed%20world>.
26. Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF). (2020). Enquête mondiale sur l'IA dans les services financiers. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2020-ccaf-ai-in-financial-services-survey.pdf>.
27. L'open banking permet aux utilisateurs de partager les données de transaction de leur compte de paiement avec des fournisseurs tiers de confiance (TPP). Dans certains cas, ils peuvent également demander aux TPP d'initier des paiements à partir de ces comptes pour les aider à mieux gérer leurs finances, par exemple en accédant au crédit, en le faisant à moindre coût ou en fournissant des services de paiement plus flexibles et plus rentables. Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF). (2024). Rapport sur l'état mondial de l'Open Banking et de l'Open Finance. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2024/11/2024-ccaf-the-global-state-of-open-banking-and-open-finance.pdf>.
28. L'Open Finance élargit les principes de partage de données et d'initiation d'actions de l'Open Banking pour couvrir un plus large éventail de services financiers. Produits et fournisseurs de produits. Centre de Cambridge pour la finance alternative (CCAF). (2024). Rapport sur l'état mondial de l'Open Banking et de l'Open Finance. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2024/11/2024-ccaf-the-global-state-of-open-banking-and-open-finance.pdf>.
29. Les infrastructures publiques numériques (IPN) sont définies comme des plateformes numériques fondamentales et réutilisables, telles que l'identité numérique, les paiements numériques et le partage de données, qui soutiennent le développement et la fourniture de services numériques fiables dans les secteurs public et privé. Banque mondiale et Banque interaméricaine de développement (BID). (2024). Libérer le potentiel des infrastructures publiques numériques (IPN) en Amérique latine et dans les Caraïbes (ALC) : une perspective régionale. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099072524161522274/pdf/P1786161f166e904318ce516dc8d17f524b.pdf>.



COMMITTED TO
IMPROVING THE STATE
OF THE WORLD

Le Forum économique mondial, engagé à améliorer l'état du monde, est l'organisation internationale de coopération public-privé.

Le Forum réunit les principaux dirigeants politiques, commerciaux et autres de la société pour façonner les programmes mondiaux, régionaux et industriels.

Forum économique mondial

91-93 route de la Capite
CH-1223 Cologny/Genève
Suisse

Tél. : +41 (0) 22 869 1212
Fax : +41 (0) 22 786 2744
contact@weforum.org
www.weforum.org