



#1

Yeeld en mode confiné mais pas bloqué

Les 11 personnes de la start-up française qui ambitionne de faire passer votre épargne de 0 à 1 000 euros sans effort ont démontré qu'il fallait compter sur leur capacité à être fort dans l'exécution. En sortant, en plein confinement, une V2 de son application, Yeeld envoie ce message d'une fintech confinée mais pas bloquée. Dans un podcast original produit par Storears et diffusé le 12 mai dernier, son fondateur Nagib Beydoun annonçait la finalisation imminente d'une levée de fonds. On peut d'ores et déjà féliciter les futurs investisseurs qui ont repéré chez Yeeld cette capacité à délivrer une feuille de route dans des conditions dégradées. Un marqueur de confiance pour les 10 000 utilisateurs supplémentaires qui rejoignent chaque mois sa communauté.



#2

Starling s'affiche en fer de lance de la banque empathique

Prenez soin de vous... et surtout des autres ! Promesse tenue pour Starling avec sa carte bancaire connectée émise spécifiquement pour être prêtée à la personne de confiance de votre choix. Avec sa Connected Card, Starling transforme la carte bancaire en un vecteur d'entraide et de soutien. Ses bénéficiaires : des personnes isolées ou des tiers de confiance par exemple qui ont besoin d'un accès simple et facile à vos ressources financières. Pour vous, sécurité garantie : choix du code PIN, dépenses limitées car plafonnées, carte utilisable dans les seuls commerces physiques et sans accès aux distributeurs automatiques. Cette deuxième carte bancaire est une superbe illustration de cette nouvelle banque des fonctionnalités qui fait de l'empathie un axe stratégique de traction.



#3

Loyaltek émet une carte de relance économique

Loyaltek, la fintech belge auto-proclamée leader européen du marché des cartes cadeaux et des programmes de cartes de paiement innovantes, invente la carte solidaire Unity Card. Une initiative qui a peut-être inspiré le britannique Starling émetteur de la Connected Card à ceci près qu'il s'agit ici d'une carte prépayée chargée par un tiers du type employeur, autorité publique, ONG. Cette carte qualifiée de relance économique et d'aide alimentaire d'urgence est destinée à être offerte aux personnes dans le besoin. L'utilisation de la carte est restreinte aux denrées de base et produits de première nécessité et aux commerces impactés par la crise. Les paramètres d'usage de la carte sont annoncés comme entièrement paramétrables pour éviter les achats en ligne ou les retraits aux distributeurs, ou encore pour inciter des dépenses rapides de reprise en jouant sur la durée de sa validité. 600 000 cartes pourraient être émises en Belgique faisant alors de ce dispositif un succès jamais vu à cette échelle en Europe.



#4

Raisin renforce son leadership

L'une des conséquences du confinement sur les ménages aura été la constitution d'une épargne "forcée" et de "précaution". Aux États-Unis, le marché des dépôts se serait donc alourdi de 1 500 milliards de dollars au cours des six premières semaines de la pandémie. Une opportunité qu'a su saisir Raisin, la fintech berlinoise spécialiste de l'épargne courte aux 23 milliards d'euros de dépôts intermédiés. Au pic de la crise sanitaire américaine, elle a annoncé le 19 mai le lancement officiel de ses activités B2B aux États-Unis pour servir les banques désireuses d'adapter et d'élargir leur offre dans ce contexte inédit. La solution SaaS commercialisée par la start-up serait basée sur une technologie développée par la société Choice Financial Solutions acquise en janvier dernier et renommée depuis Raisin Technologies. Une preuve du leadership de la start-up allemande : capacité à anticiper, à se déployer, à enrichir son mix-produit... ceci en pleine crise... à un niveau international... impressionnant !



#5

Instamojo joue la carte de l'inclusion

Créée en 2012, la fintech indienne Instamojo spécialisée dans la création de sites e-commerce et la gestion de leurs solutions de paiement met en place une procédure inédite appelée "Priority KYC". Ce dispositif permet à toute entreprise qualifiée d'essentielle de basculer clé en main et en moins de cinq minutes leurs produits sur de la vente en ligne. Cette initiative est exemplaire dans la mesure où Instamojo a su répondre de manière agile et rapide à la digitalisation urgente des activités d'un certain type d'entreprises. Cette démarche qui cible des petites entreprises éloignées du numérique avant crise illustre parfaitement la dimension inclusive qui a fait le succès des licornes asiatiques de la fintech.



#6

TransferWise dorlote ses "Wisers"

TransferWise est décidément une fintech à la culture parfaitement anglo-saxonne doublée d'une pincée chaleureuse de traditions nordiques que l'on doit à ses co-fondateurs estoniens. C'est certainement ce qui a fait son succès et c'est indubitablement ce qui fait son charme. Pour tous ses employés surnommés "Wisers" passés en mode télétravail dès le 16 mars dernier, l'entreprise est aux petits soins : cours de yoga et de méditation, club de lecture, rendez-vous des talents artistiques sur Slack, budget pour s'équiper à domicile, accès à la plateforme de santé Modern Health... Sans oublier, ce Fika virtuel dans la pure tradition suédoise qui permet aux Wisers de se retrouver chaque après-midi autour d'une pause café et de savoureux biscuits. Un Fika qui se transforme les vendredis en un pub virtuel. Une gestion de la vie en entreprise qui devrait permettre à TransferWise de garder, même à distance, sa place de numéro 1 des PME de Floride où il fait bon vivre.



#7

Lydia pense à la générosité de ses utilisateurs

Parce que "les dons c'est du sérieux", que "les petits ruisseaux font les grandes rivières" et que les Français sont largement généreux, la start-up française fondée par l'explosif Cyril Chiche a livré dès le 18 mars à ses 3,3 millions d'utilisateurs la fonctionnalité d'effectuer en quelques secondes des dons à des associations pour des montants à partir de 0,50 euro. Une nouvelle fonctionnalité remarquable dans son exécution : la fintech a su revoir ses plans pour une sortie anticipée de 4 mois mais sans précipitation. Le fer de lance de la fintech tricolore a su mobiliser toutes ses expertises pour devancer son calendrier et délivrer une nouvelle feuille de route en 10 jours. Avec cette option, Lydia fait mieux que Revolut qui dispose d'un dispositif identique mais plus pauvre en associations partenaires. Lydia en compte aujourd'hui 19 parmi lesquelles des centres hospitaliers de nos régions, une démarche territoriale de proximité plébiscitée par les Français.