



Le marché des professionnels : un segment stratégique pour les banques

Benchmark Ailancy des offres digitales
dédiées au marché des professionnels

Présentation de nos observations & convictions
CIO Advisory & Digital Transformation



Le marché des professionnels : un segment en pleine transformation

Le marché des professionnels connaît une **croissance soutenue**, portée notamment par les **travailleurs indépendants et les micro-entrepreneurs**, qui représentent désormais une part majeure des créations d'entreprises. Cette dynamique s'accompagne d'une **forte hétérogénéité des profils, des activités et des besoins**, mais aussi d'une plus grande fragilité économique pour certaines catégories de professionnels.

Dans ce contexte, **les modèles bancaires historiques sont de plus en plus challengés**. Les professionnels attendent une expérience bancaire **plus simple, fluide, autonome et adaptée à leur quotidien**, tout en conservant la possibilité de bénéficier d'un accompagnement humain lorsqu'il apporte une réelle valeur. Les néobanques et acteurs spécialisés ont contribué à **rehausser les standards de l'expérience digitale** et gagnent progressivement du terrain sur la conquête, tandis que de nouveaux entrants issus de la comptabilité, de la gestion ou des services aux entreprises **élargissent leur rôle et remontent progressivement la chaîne de valeur**.

Notre benchmark des applications mobiles met ainsi en évidence **trois priorités stratégiques pour les banques : Conquérir, Équiper et Simplifier**. Les fonctionnalités les plus différenciantes convergent notamment vers **l'automatisation des tâches administratives, le pilotage de l'activité en temps réel et l'intégration de la banque dans l'écosystème du professionnel**.

L'enjeu pour les banques n'est donc plus seulement de **digitaliser leur offre PRO**, mais de **repenser l'expérience et la proposition de valeur dans leur ensemble** : une expérience plus intégrée, personnalisée et proactive, qui permette au professionnel de gagner en autonomie au quotidien tout en bénéficiant, au bon moment, d'une **expertise humaine à forte valeur ajoutée**.

Vos contacts



Ghislain de BROGLIE
Associé Innovation & Digital

ghislain.debroglie@ailancy.com

Mob. : +33 6 68 33 83 28



Hélène SELLAM
Manager

helene.sellam@ailancy.com

Mob. : +33 6 66 24 77 75



Sommaire

- 1 Notre regard sur le marché et les attentes des professionnels
- 2 Focus sur la stratégie de conquête
- 3 Résultats du benchmark
- 4 Zoom sur les innovations impactantes et opportunités
- 5 Annexes

Introduction

Le marché des professionnels oblige les banques à repenser leur proposition de valeur

UN MARCHÉ STRATÉGIQUE EN MUTATION

96 %

des entreprises françaises sont des TPE ou des micro-entreprises

- **Un marché dynamique et hétérogène**
Des profils et des besoins de plus en plus diversifiés
- **Des attentes encore insuffisamment couvertes**
Simplicité, réactivité et autonomie deviennent des standards
- **Une concurrence en accélération**
Les nouveaux entrants sur le marché séduisent de plus en plus les professionnels grâce à des parcours fluides et des services intégrés

TROIS PRIORITÉS POUR LES BANQUES

1

CONQUÉRIR

Attirer de nouveaux clients grâce à des parcours digitaux fluides, rapides et sans couture.

2

ÉQUIPER

Renforcer la valeur de la relation avec des services répondant aux besoins quotidiens des professionnels.

3

SIMPLIFIER

Développer le selfcare et automatiser les démarches pour offrir davantage d'autonomie et de réactivité.

ACCÉLÉRATEURS

Personnalisation maximum • Facturation électronique • Digitalisation des usages • Remontée dans la chaîne de valeurs de nouveaux entrants

3 AXES D'ANALYSE POUR CETTE ÉTUDE

1

COMPRENDRE LE MARCHÉ

Chiffres clés, dynamiques et attentes du marché

2

COMPARER LES OFFRES

15 acteurs et plus de 250 fonctionnalités recensées

3

IDENTIFIER LES INNOVATIONS

Pratiques émergentes, opportunités et innovations

Notre regard sur le marché des professionnels

1. *Définition des professionnels*
2. *Une croissance portée par les travailleurs indépendants*
3. *Analyse : un marché dynamique en croissance mais structurellement fragile*

Définitions des professionnels

Un marché très hétérogène régulé par des statuts juridiques

LE MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

LES INDÉPENDANTS



Les entrepreneurs individuels (EI, hors ME)

Personnes physiques qui exercent une activité économique en leur nom propre, sans créer de société distincte. Ils n'ont pas de plafond de chiffre d'affaires et sont imposés sur leurs bénéfices réels.

Ce statut convient aux activités nécessitant des investissements importants, un chiffre d'affaires élevé ou une structure plus solide (pas de seuil de CA pour passer d'une EI à une forme sociétaire).

Exemples : artisans (plombiers, électriciens), infirmier libéral, traiteur, expert-comptable, avocat...



Les micro-entreprises

Statut le plus sollicité aujourd'hui par les créateurs d'entreprises, les micro-entrepreneurs désignent un régime simplifié d'entreprise individuelle, avec un plafond de chiffre d'affaires : **176 200€ /an** pour la vente de marchandises, objets denrées à emporter ou sur place, prestation d'hébergement et **76 200€ /an** pour la prestation de services relevant des BIC et PI relevant des BNC. Ce statut est souvent cumulé avec un emploi salarié, du moins en début d'activité.

Exemples : Aide à domicile, développeur web, graphiste, chauffeur VTC....

LES DIRIGEANTS DE SOCIÉTÉS



Entreprises unipersonnelles ou TPE

Petites structures de moins de 10 salariés qui ont choisi une forme sociétaire (SARL, EURL...)
Le dirigeant est distinct de la société sur le plan juridique, ce qui protège son patrimoine personnel.

On parle de sociétés unipersonnelles avec ou sans salarié EURL/SASU ou de SARL/SAS (dans les 2 cas – entre 0 à 9 salariés).

Exemples : petit commerce de quartier familial (SARL), consultant indépendant avec 2-3 salariés (EURL), Agence digitale de 5 salariés...

Le marché des professionnels

Une croissance portée par les indépendants, qui transforme durablement les modèles bancaires

Une croissance portée par les travailleurs indépendants...,

Depuis 2008, le marché des professionnels connaît une massification importante, portée par l'augmentation du nombre de travailleurs indépendants

- 5,8 millions d'entreprises actives en France dont **4,8 millions de travailleurs indépendants fin 2024** (source URSSAF).
- Ils représentent désormais plus de **13 %** de la population active, un niveau historiquement élevé.

....dont les micro-entrepreneurs constituent le principal moteur,

+65%

des nouvelles immatriculations sont des micro-entrepreneurs en 2025

32,7%

Part des ME dans le tissu économique français

- Record historique : sur les 1 165 800 d'entreprises créées en France en 2025, **plus de 2 créations sur 3 sont des micro-entreprises** (+6% entre 2024 et 2025, après +7% sur l'année 2023-2024).
- Les créations se concentrent principalement dans les secteurs des transports (+25%), des services administratifs (+16%) et de l'hébergement & restauration (+12%)
- Cette dynamique repose toutefois sur des structures économiquement plus fragiles, avec un taux de pérennité à 5 ans d'environ **28 %** contre près de **70 %** pour les sociétés

....ce qui oblige les acteurs traditionnels à repenser leurs modèles relationnels

- La conquête des nouveaux professionnels bénéficie principalement aux néobanques, qui captent une part croissante des ouvertures de comptes PRO, notamment auprès des micro-entrepreneurs et des freelances.
- Face à ces évolutions, les acteurs bancaires traditionnels multiplient les initiatives pour adresser ce marché afin de **défendre leur position et répondre à des besoins de plus en plus segmentés** : EasyPro by LCL, Pro by Crédit Agricole, Hello Bank by BNP Paribas...

+ 19% de part de marché (EER PRO) pour les néobanques sur les 5 dernières années, dont **10% d'EER captées par Qonto**

La croissance du marché des professionnels repose désormais sur des profils plus nombreux et plus hétérogènes, obligeant les acteurs bancaires à faire évoluer leurs modèles de distribution.

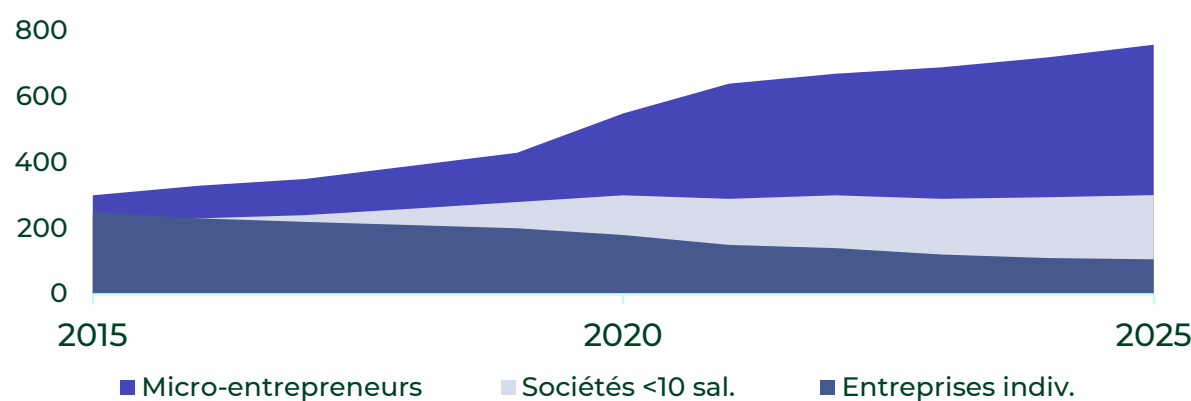
[Focus] Un marché dynamique et en croissance mais structurellement fragile

Une croissance tirée par les micro-entrepreneurs, nombreux mais vulnérables

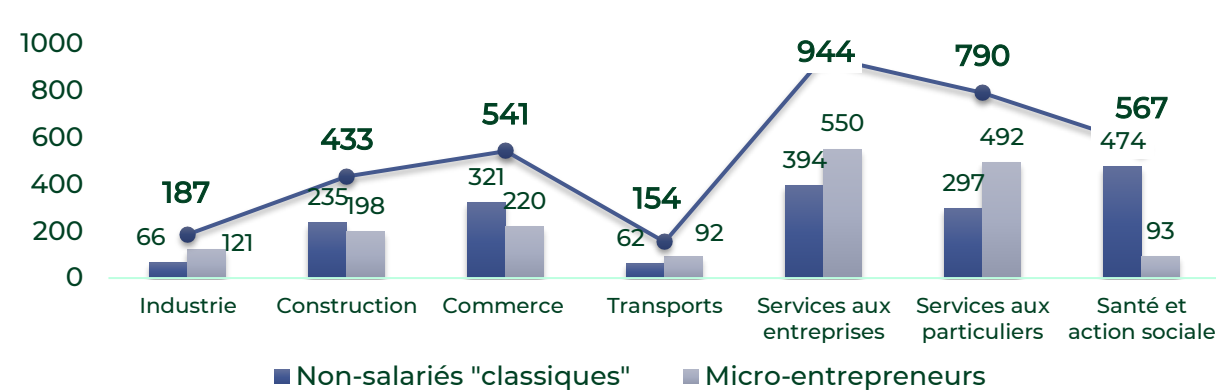
Depuis plus d’une décennie, la croissance du marché des professionnels repose largement sur l’essor des micro-entrepreneurs, accéléré par les évolutions réglementaires de 2008 et 2016 qui ont démocratisé, simplifié et durablement installé ce statut dans le paysage économique français.

Cette dynamique contribue fortement à la transformation structurelle du marché qui introduit de **nouvelles façons de conquérir les clients professionnels**.

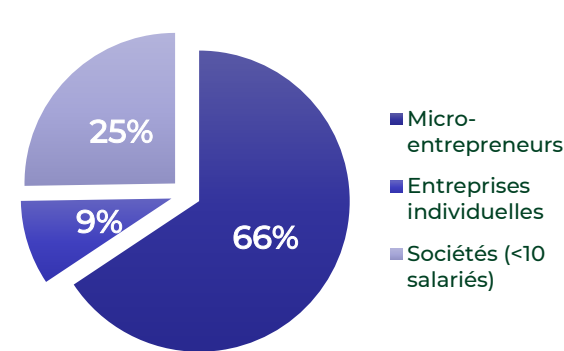
Évolution du nombre de création de TPE entre 2015 et 2025 (en milliers)



Répartition sectorielle des effectifs non-salariés (Insee, 2022)



Le marché des professionnels dominé par les microentreprises...



Âge moyen **35 ans**

Répartition H/F

55 % 45 %

Taux de survie à 5 ans*

28 %

vs. 65–70% pour le reste du marché

Les microentreprises se concentrent sur **des activités peu capitalistiques** (Services, Santé, Commerce).

Elles dominent en volume, tandis que **les TPE**, plus structurées, (SARL, SAS, SASU) **concentrent une part significative de la valeur**.

Répartition Volume / PNB généré (vision macro)

	Volume	PNB généré	Sous-jacents
Micro	★★★★★	★	▶ Peu d'équipement et d'encours crédit
EI	★★★	★★★	▶ Activité plus installée, besoins de financement
TPE	★★	★★★★★	▶ Activité structurée avec salariés, crédits, flux plus importants...

Focus sur les stratégies de conquête

1. *Un marché de plus en plus concurrentiel et en recomposition*
2. *Les nouveaux standards de la relation bancaire*
3. *Des attentes en partie satisfaites et des enjeux à adresser*
4. *Banque et ligne et Néobanque : des stratégies de conquête diverses qui portent leurs fruits*
5. *L'élargissement de la chaîne de valeur : au-delà du strict bancaire*

Les acteurs clés destinés aux professionnels

Un marché concurrentiel et en recomposition

Le marché des services bancaires dédiés aux professionnels est aujourd'hui structuré autour d'**acteurs aux positionnements variés**.
 Aux côtés des banques traditionnelles qui se servent de leur offre retail comme porte d'entrée, de nouveaux entrants proposent des offres intégrant des services **financiers et extra-financiers, au cœur des besoins des professionnels**.

Panorama des acteurs



Banques tradi.	Banques en ligne	Néobanques	Solutions de gestion

Marché fragmenté entre banques traditionnelles, néobanques et acteurs tech – les banques de réseau restent leaders en part de marché mais voient leur avance s'éroder, notamment chez les micro-entrepreneurs et freelances.

Le marché des professionnels connaît une intensification de la concurrence entre les banques traditionnelles et les nouveaux acteurs digitaux.

Au-delà des offres bancaires, la différenciation se joue désormais sur la capacité à proposer des services à valeur ajoutée et à s'intégrer dans l'écosystème de gestion des professionnels.



Sources: communiqué des établissements, les Echos

Les nouveaux standards qui définissent la relation bancaire

6 fondamentaux pour capter et fidéliser les professionnels

La croissance du marché des professionnels et la diversification des profils (micro-entrepreneurs, indépendants, TPE structurées...) font émerger des attentes plus variées et des parcours de vie plus hétérogènes. Les modèles bancaires traditionnels, historiquement construits autour d'une approche relativement homogène, doivent évoluer pour répondre à ces nouveaux usages.

Au-delà de la simple gestion bancaire, les professionnels attendent désormais une expérience digitale fluide, des services contextualisés et un accompagnement adapté à leur niveau de maturité. Ces nouvelles attentes redéfinissent les standards de la relation bancaire professionnelle.

1 Onboarding digital adapté aux pros
L'EER est un **point de friction** pour le PRO. La **multiplicité des documents** requis (KBIS, bénéficiaires effectifs, statuts), ainsi que les **délais d'ouverture** représentent une perte de temps
L'onboarding digital est désormais un **critère de sélection**

3 Interface orientée pilotage
Les pros ont besoin de **comprendre en temps réel l'état de leur trésorerie**, d'**anticiper les échéances** et de **catégoriser les flux**.
Leur interface bancaire est un outil de gestion à part entière.

5 Gestion des habilitations simplifiée
Les **dirigeants d'entreprises attendent une gestion simple et sécurisée des accès**, des droits et des délégations, adaptée à l'évolution de leur organisation.



2 Expérience fluide et rapide
Services fluides, notifications personnalisées, disponibilité 24/7...
L'**expérience utilisateur** devient un levier de **fidélisation**, et les **attentes en matière de réactivité** et d'**accompagnement financier** sont fortes.

4 Connectivité comptable et outils tiers
La e-facturation obligatoire en 2026 impose aux professionnels de **connecter leur banque à leur écosystème comptable**.
C'est donc un **critère indispensable** pour la **pérennité de l'activité** du professionnel.

6 Un conseil augmenté, proactif et personnalisé
Les **dirigeants recherchent un accompagnement à forte valeur ajoutée**, combinant accès à des experts, recommandations proactives et technologies de pointe pour anticiper et répondre à leurs besoins.

[Focus] Des attentes clients en partie satisfaites et des enjeux stratégiques à adresser

Les acteurs bancaires traditionnels ne répondent que partiellement aux attentes des clients professionnels

ATTENTES DES CLIENTS PROFESSIONNELS

1 Digitalisation complète

79 % des TPE/PME

voient un bénéfice concret dans le numérique : pilotage, gain de temps, autonomie*

2 Conseils personnalisés

78 % des pros

veulent combiner digital et accompagnement humain de qualité*

3 Outils de gestion intégrés

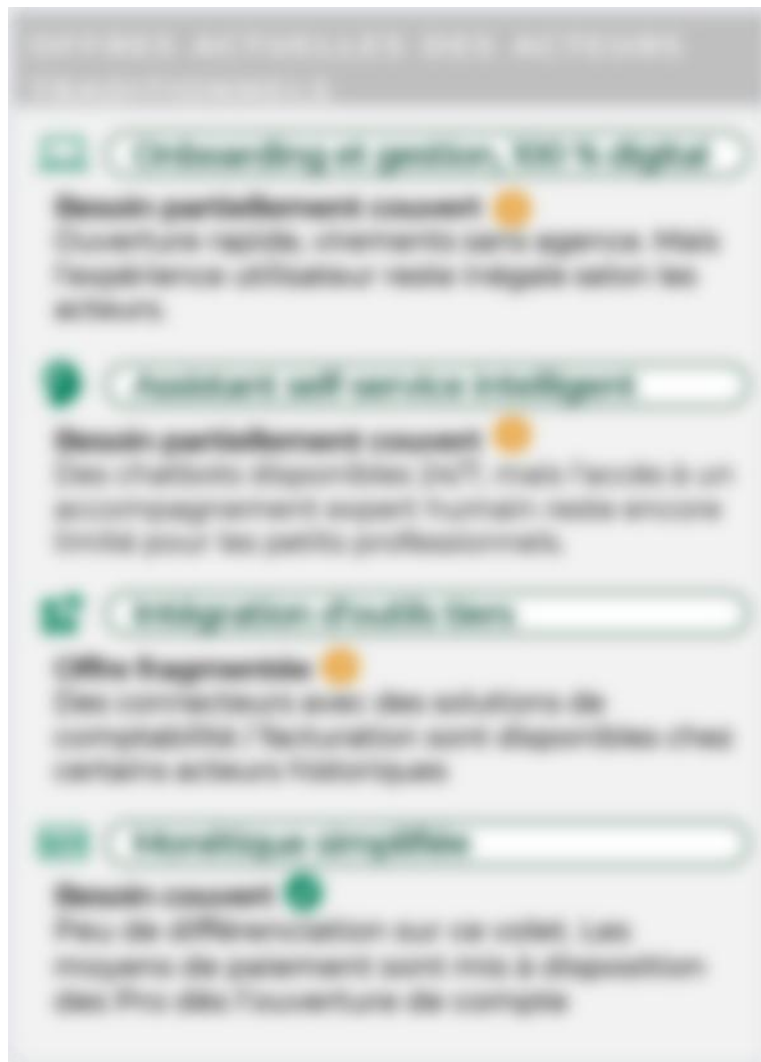
2 jours/semaine

28% des dirigeants de TPE-PME déclarent consacrer 25% de leur temps aux tâches administratives**

4 Rapidité des paiements

+60 %

des paiements en point de vente sont réalisés sans contact via carte ou mobile ***



L'enjeu : passer d'une relation transactionnelle à un partenariat proactif, humain et digital, au service de la croissance des petits pros.

[Focus] Stratégies de conquête des banques en ligne et néobanques du panel

Un marché en forte croissance, porté par des stratégies de conquête différentes

Le marché des banques en ligne et des néobanques poursuit sa croissance, portée par 3 principaux leviers : l'innovation produit, le développement d'écosystèmes de services autour de la gestion des professionnels et la conversion des clients particuliers en clients professionnels (en particulier via les offres de Revolut Business et BoursoBank Pro).

La digitalisation constitue le socle de ces 3 leviers. Elle permet d'accélérer l'innovation, d'enrichir les parcours clients et de fluidifier la transition entre les usages bancaires personnels et professionnels.

3 leviers de conquête, tous efficaces



L'INNOVATION PRODUIT



L'ECOSYSTEME COMPTABLE



CONVERSION PART - PROS



[Focus] Stratégies de conquête : élargissement de la chaîne de valeur de tous les acteurs

Au-delà du strict bancaire

L'élargissement de la chaîne de valeur est une tendance de fond, portée par la digitalisation, la réglementation et l'évolution des attentes des professionnels. Les acteurs bancaires et non bancaires convergent vers des offres globales et intégrées, qui dépassent le simple cadre bancaire pour devenir de véritables partenaires de gestion du quotidien professionnel.

	Création de société	Pré-Comptabilité*	Gestion de factures	Gestion des flux	Solutions financement	Assurance Pro	Solutions placement	Transmission & cession
Banques traditionnelles	●	●	●	●	●	●	●	●
Banques en ligne	●	●	●	●	●	●	●	●
Neobanques	●	via partenaire	●	●	●	via partenaire	●	●
Acteurs extra financiers*	●	●	●	via partenaire	via partenaire	●	●	●

* Pennylane & Spendesk

*préparation des documents nécessaire à la comptabilité de l'entreprise

● Offre disponible ● Offre partiellement disponible ● Offre non disponible

De forts enjeux pour les acteurs historiques

Les banques de réseau doivent **renforcer leurs partenariats et leurs intégrations pour rester l'interlocuteur privilégié des professionnels à chaque étape de leur parcours** : de la création de l'entreprise (dépôt de capital social) à son accompagnement quotidien, avec des services comme la connexion aux outils de gestion, la signature électronique ou la détection des besoins liés au cycle de vie de l'entreprise.

Résultats du Benchmark

Périmètre de l'étude

Une couverture large du marché français – 15 offres professionnelles analysées

L'échantillon retenu couvre un panel représentatif des **principaux acteurs de la banque de détail en France**.

Il intègre à la fois des établissements traditionnels, des néobanques et des banques en ligne, afin de refléter la **diversité des modèles économiques**, des **niveaux de maturité digitale** et des **orientations stratégiques** présents sur le marché.

Banques en ligne

 **Boursobank**


Hello bank!
Pro
par BNP PARIBAS

 **SOGEXIA**

 **manager.one**

Banques traditionnelles



CRÉDIT AGRICOLE


LA
BANQUE
POSTALE



BNP PARIBAS



Crédit Mutuel



**CAISSE
D'ÉPARGNE**



LCL
LE CRÉDIT LYONNAIS



**SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE**

**BANQUE
POPULAIRE** 

Néobanques

Revolut

Qonto

 **Shine**

Ce panel met en lumière des **logiques d'innovation contrastées** : cycles de développement plus longs et sécurisés pour les établissements traditionnels, **agilité et test-and-learn permanents** chez les néobanques, et **intégration fluide d'outils avancés** côté banques en ligne. Il reflète aussi les stratégies d'ouverture technologique, avec des niveaux variés de recours à l'**open banking** et aux **APIs**.

Classement global des applications bancaires

Synthèse des performances fonctionnelles et de la satisfaction utilisateur

Ce classement global des applications bancaires, basé sur la richesse fonctionnelle, met en avant les leaders offrant une expérience digitale complète tout en soulignant les écarts persistants avec les banques traditionnelles en retrait.



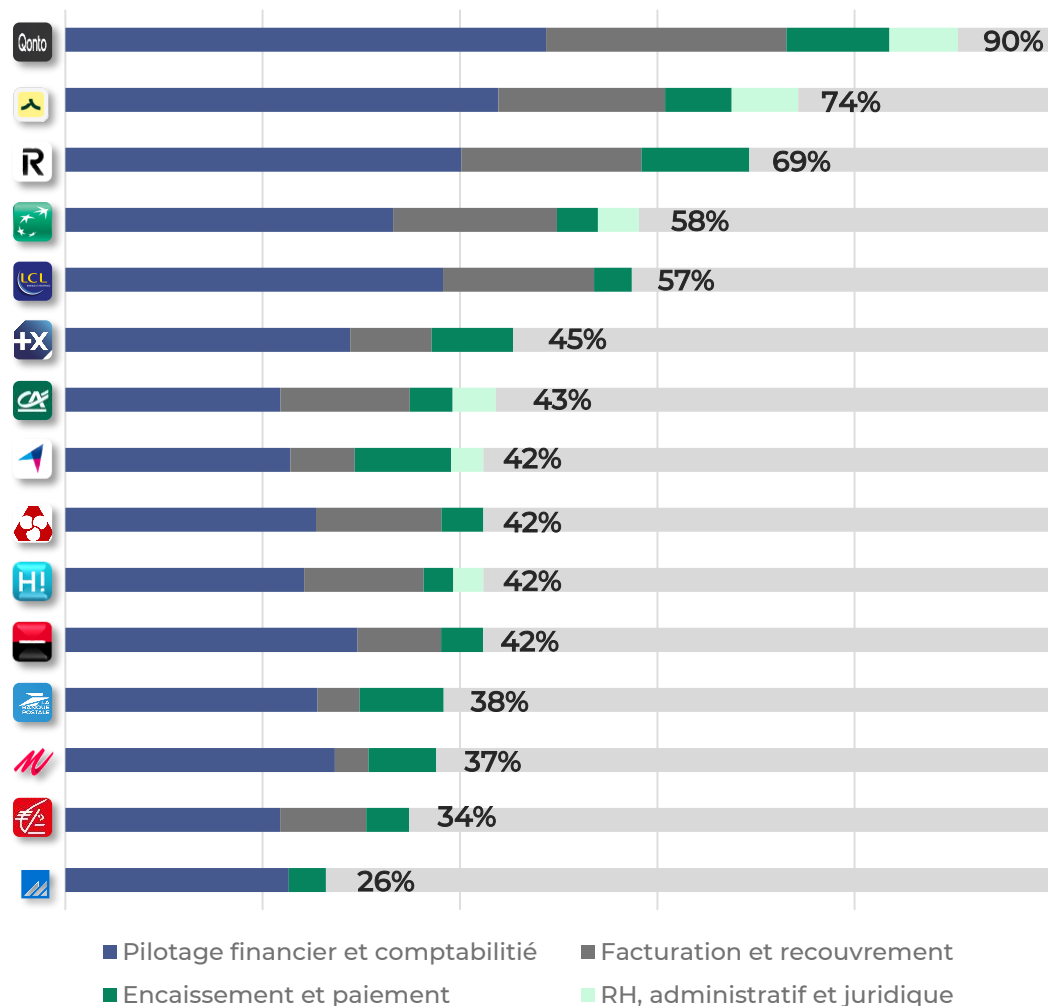
- › Qonto arrive en tête avec un score de 90,5%, confirmant son positionnement de référence sur le marché des professionnels grâce à une offre complète et des parcours entièrement digitaux
- › Shine se positionne en 2^{ème} place avec 74,3%, portée par des fonctionnalités solides de gestion au quotidien
- › Revolut complète le podium avec 69,3%, illustrant la montée en puissance des néobanques professionnelles misant sur la simplicité et la fluidité des parcours
- › Ce trio se distingue nettement du reste du marché et contribue à **élever les standards** attendus par les professionnels

A blurred screenshot of a detailed ranking table, likely showing the full list of banking applications and their scores across various functional categories.

Panorama des performances digitales – Couverture fonctionnelle

Les fonctionnalités bancaires de base ne suffisent plus à se différencier

Répartition des fonctionnalités couvertes par les banques



Voir l'Annexe pour le détail des quatre blocs fonctionnels

Couverture essentielle vs différenciation : la nouvelle ligne de fracture

Un socle fonctionnel désormais largement partagé

L'ensemble des acteurs étudiés propose les fonctionnalités essentielles attendues par les professionnels : consultation des comptes, pilotage financier, reporting, export comptable et outils de suivi des dépenses. Ces services constituent désormais un standard du marché.

Ganto, la référence en matière de couverture fonctionnelle

Ganto se distingue par la richesse de son offre, couvrant l'ensemble des besoins des professionnels, de la gestion bancaire aux services professionnels (pilotage financier, gestion administrative, juridique, facturation).

Ces fonctionnalités telles que la déclaration d'impôt automatisée ou les outils avancés de reporting illustrent cette stratégie de différenciation.

Avec la couverture fonctionnelle la plus complète du benchmark, Ganto établit aujourd'hui la référence du marché.

Stora et Neobul, des offres complètes orientées usage

Stora et Neobul proposent également une couverture fonctionnelle étendue avec un positionnement centré sur la simplicité d'usage et les besoins du quotidien. Stora se démarque notamment sur les services liés à la gestion administrative, juridique et RH.

Les banques traditionnelles concentrées sur les usages bancaires

Les banques traditionnelles couvrent efficacement les besoins bancaires courants et de pilotage financier. En revanche, les services professionnels – administration, juridique, facturation, gestion RH ou automatisation – restent moins développés.

Ces domaines constituent aujourd'hui les principaux leviers de différenciation face aux nouveaux acteurs digitaux.

Panorama des performances digitales – Lecture croisée

Une lecture croisée entre couverture fonctionnelle et satisfaction client



Qonto : leader incontesté

- Qonto domine largement le marché avec une **couverture fonctionnelle exceptionnelle**, créatrice de valeur pour la banque et le client.
- Qonto a construit depuis sa création une offre pensée de bout en bout pour les besoins **des TPE, PME et indépendants**. Gestion des dépenses, facturation, intégration comptable : chaque fonctionnalité répond à un vrai usage métier et garantit la satisfaction client.
- C'est cette **profondeur fonctionnelle** qui lui vaut la première place de ce classement, loin devant les acteurs traditionnels.



Les axes de stratégie du marché bancaire digital

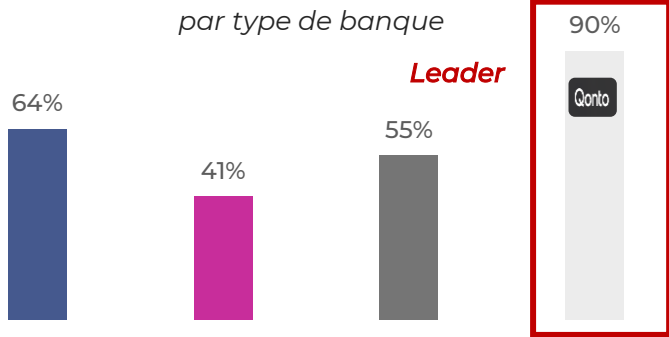
Trois axes stratégiques pour conquérir, équiper et fidéliser les professionnels

Capter de nouveaux clients

Cet axe consiste à répondre des attentes à offrir un parcours de nouveaux clients grâce à des parcours de nouvelles offres et des services innovants / différenciés.

- Les néobanques se distinguent par une expérience 100 % digitale, rapide et fluide, un service client en ligne. Les banques traditionnelles proposent davantage un service d'accompagnement et un accompagnement personnalisé pour répondre aux besoins spécifiques des professionnels.
- Les banques traditionnelles proposent des services personnalisés et de gestion, adaptés à la gestion d'entreprise, ainsi que des services innovants / différenciés destinés à offrir un accompagnement important, notamment auprès des nouveaux entrepreneurs.

Couverture fonctionnelle – Attirer
par type de banque

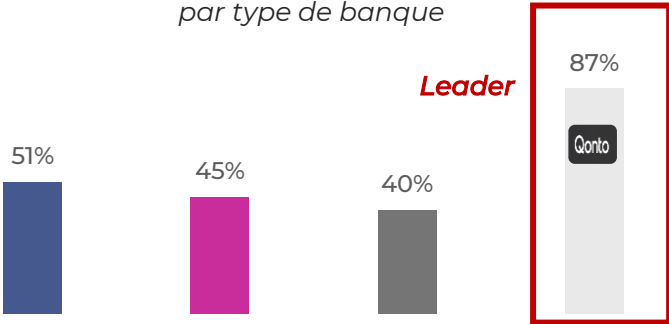


Équiper et engager les professionnels

Cet axe consiste à répondre à attentes à offrir un parcours des services complémentaires et des services innovants / différenciés.

- Les néobanques se distinguent par une offre dédiée de services de gestion financière. Elles offrent des services innovants de type, permettant d'engager et fidéliser les professionnels.
- En complément, elles offrent un accompagnement de services digitaux dédiés aux professionnels, ainsi que des services innovants / différenciés destinés à offrir un accompagnement important, notamment auprès des nouveaux entrepreneurs.

Couverture fonctionnelle – Equiper
par type de banque

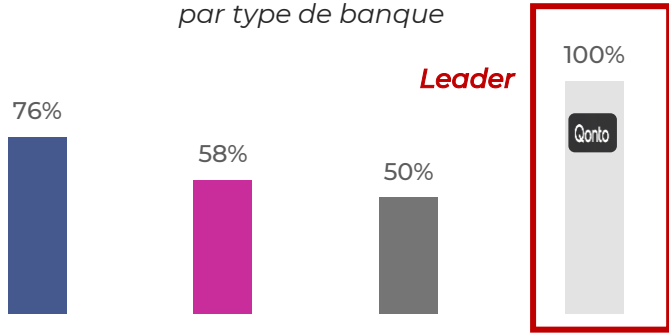


Simplifier le quotidien des professionnels

Cet axe consiste à répondre des attentes à offrir une gestion simple, fluide et autonome des opérations courantes.

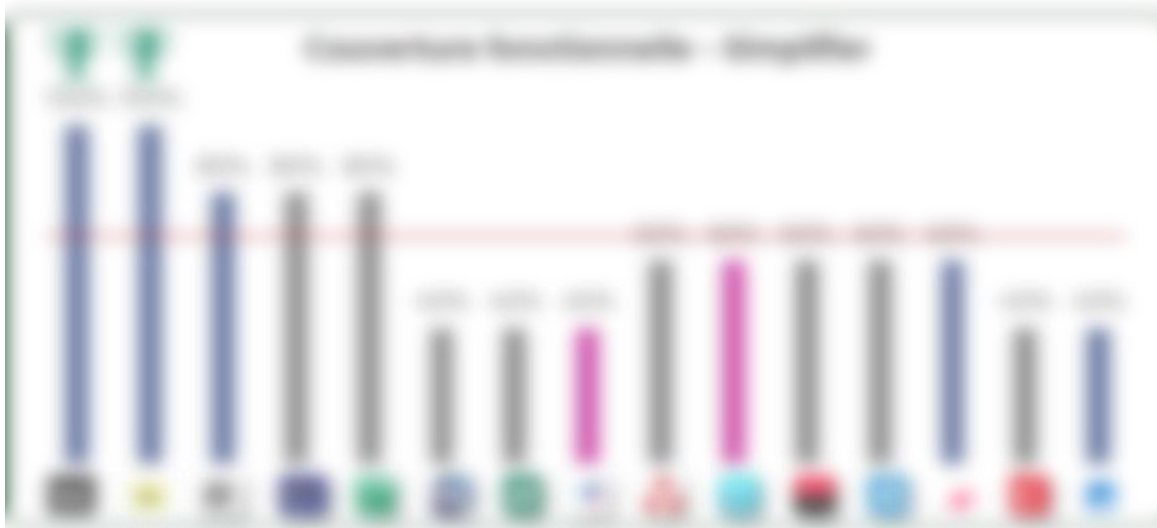
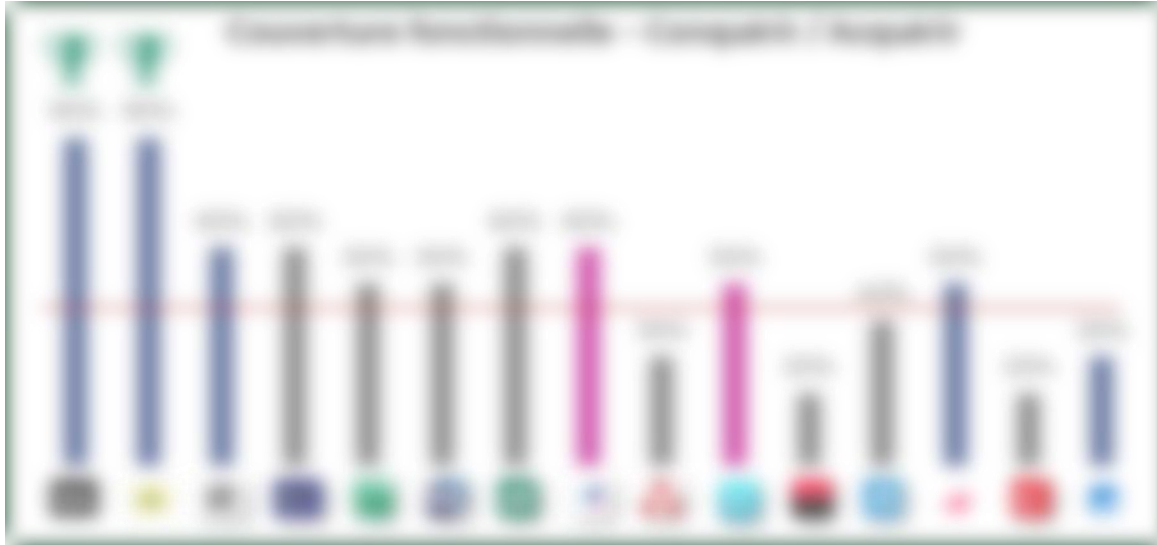
- L'ensemble des services de gestion proposés aux professionnels de manière fluide et autonome. Les néobanques et les banques en ligne se distinguent par une offre innovante et innovante / différenciée destinée à offrir un accompagnement important, notamment auprès des nouveaux entrepreneurs.
- Elles offrent un service de gestion simple, fluide et autonome des opérations courantes.

Couverture fonctionnelle – Simplifier
par type de banque



Le classement des banques du panel selon ces trois axes de stratégie

Des dynamiques contrastées entre les différentes banques du panel, Qonto en leader affirmé



- **Qonto** : leader incontesté sur les 3 axes stratégiques
- **Banques traditionnelles** : des positions solides sur les axes « Equipier » et, dans une moindre mesure, « Conquérir ». Un retard persistant sur l'axe « Simplifier »
- **LCL et BNPP** : établissements traditionnels les plus équilibrés, avec une couverture homogène des trois axes stratégiques
- **Nouveaux acteurs digitaux** : des performances contrastées. Si Qonto, Shine et Revolut se distinguent par leur avance sur les trois axes, les autres acteurs affichent un niveau de maturité plus variable

Top 10 des fonctionnalités à plus forte valeur, par axe stratégique

Les fonctionnalités qui apportent le plus de valeur sont celles soutenant les axes « Conquérir » et « Simplifier »

FONCTIONNALITÉS	AXE STRATÉGIQUE	VALEUR CLIENT	VALEUR BANQUE
...	Simplifier	7/10	9/10
...	Conquérir	8/10	8/10
...	Conquérir	7/10	8/10
...	Simplifier	6/10	8/10
...	Conquérir	7/10	7/10
...	Simplifier	7/10	8/10
...	Conquérir	8/10	9/10
...	Simplifier	6/10	8/10
...	Simplifier	7/10	7/10
...	Simplifier	6/10	7/10

Des enjeux différenciés mais convergents pour l'ensemble des acteurs du marché

Capitaliser sur ses savoir-faire historiques tout en s'adaptant aux besoins de la clientèle professionnelle

Derrière un marché des professionnels en forte croissance se cache une réalité plus contrastée : une valeur inégalement répartie, des clients professionnels très hétérogènes et donc des besoins multiples.

Dans cet environnement, les enjeux divergent selon les acteurs mais s'alignent vers un même objectif : **rester compétitif et vecteur de croissance sur un marché très concurrentiel.**



Le digital comme levier de réponse aux nouveaux enjeux du marché des professionnels

Des use case concrets

Réinventer le modèle relationnel

1

Trouver l'équilibre entre exigence de rentabilité et fluidité de l'expérience

Trouver de nouveaux relais de croissance

2

Elargir la proposition de valeur en misant sur les nouvelles pratiques du marché

Consolider le modèle économique

3

Préserver l'avance digitale tout en consolidant le modèle économique



Les banques traditionnelles

Se digitalisent



Les banques en ligne

Se diversifient



Les néobanques

Se bancarisent

Les innovations dédiées aux professionnels

Des offres multiples à destination des professionnels dans une logique IA driven

L'IA présente sur tous les produits & services financiers et extra-financiers

Produits & Services financiers

I. Comptes et Connaissance clients

- Gestion de comptes
- Agrégation de comptes
- Bilan & Coach financier
- Profilage clients

personetics® powens bridge tink ONEUP

II. Financement – Lending as a Service

- Credit Scoring DSP2
- Financement CT
- Financement MLT
- Affacturage / Avances
- RBF
- ...

algoan YOUNITED RollingFunds defacto Rosaly

III. Epargne / Investissement

- Epargne bancaire
- Epargne financière / salariale
- Gestion d'actifs / PE
- Conseil fi. / Roboadvisor
- Cryptoactifs
- Epargne durable / ISR...

raisin. bitpanda COINHOUSE yomoni epsor Goodvest

IV. Paiement / Flux

- Virements / Prélèvements
- Monétique / Carte
- Encaissement / TPE
- International / Change
- Loyauté / Fidélité / Cashback
- Paiement n fois / BNPL...

stripe Zettle WIRE GoCardless MARQETA JOKO Alma

V. Assurance

- Assurances professionnelles
- Prévoyance / Mutuelle
- Risque climatique
- Export / Commerce international
- ...

alan STELLO ilino. Acheel DC Descartes Underwriting

Produits & Services extra-financiers

I. Pilotage financier de l'entreprise

- Comptabilité
- Trésorerie
- Facturation
- E-facturation
- Coach fiscal (TVA, URSAFF)
- Coach dirigeant...

pennylane iPaidTHAT AGICAP Kolecto. LIBEO

II. Gestion & avantages RH

- Gestion RH et de la paie
- Gestion des dépenses professionnelles
- Mobilité durable
- Ticket restaurant

PayFit spendesk betterway swile worklife

III. Juridique

- Démarches juridiques & administratives
- Création / Dépôt de capital
- Subventions / Aide publique
- Actes notariés
- Signature électronique...

legalstart.fr LegalPlace. Captain - Contrat QUAL DES NOTAIRES.COM QuickSign

IV. Appui au Business

- Site internet / Marketplace
- CRM / Marketing digital
- Programme de fidélité
- Espaces communautaires
- Offre de location
- Efficacité / automatisation...

PrestaShop MIRAKL zendesk sline make slack

V. Conformité / Fraude / Risk

- Onboarding / KYC / KYB
- Fraude numérique
- Risque d'impayé
- Réputation
- Cybercriminalité
- Coaching réglementaire...

Qard. meelo trustpair Flaminem INOVATIC

*L'IA comme pilier des
différentes
intégrations
destinées aux
professionnels.*

Les différents cas d'usage business

Les acteurs IA au plus près des business case



**+ de 45 acteurs
recensés, 10 cas
d'usage analysés !**

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS !

Ailancy Advisory Expertise CIO Advisory & Digital Transformation

Ailancy est le cabinet de référence des acteurs de la banque, de la finance et de l'assurance

NOTRE EMPREINTE

75 M€
de Chiffre d'Affaires

35% en Assurance
65% en Banque

450
consultants spécialisés

4
Implantations
géographiques



100+
Clients banque et
assurance

90%
des banques, gérants et
assureurs français sont
nos clients

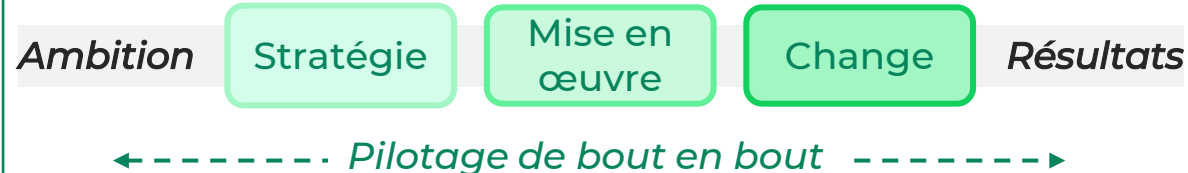
NOTRE MISSION

Depuis près de 20 ans, Ailancy définit, accompagne et met en œuvre les Transformations Métier, Opérationnelles et Technologiques des acteurs du secteur Financier en Europe et en Afrique

NOTRE ADN

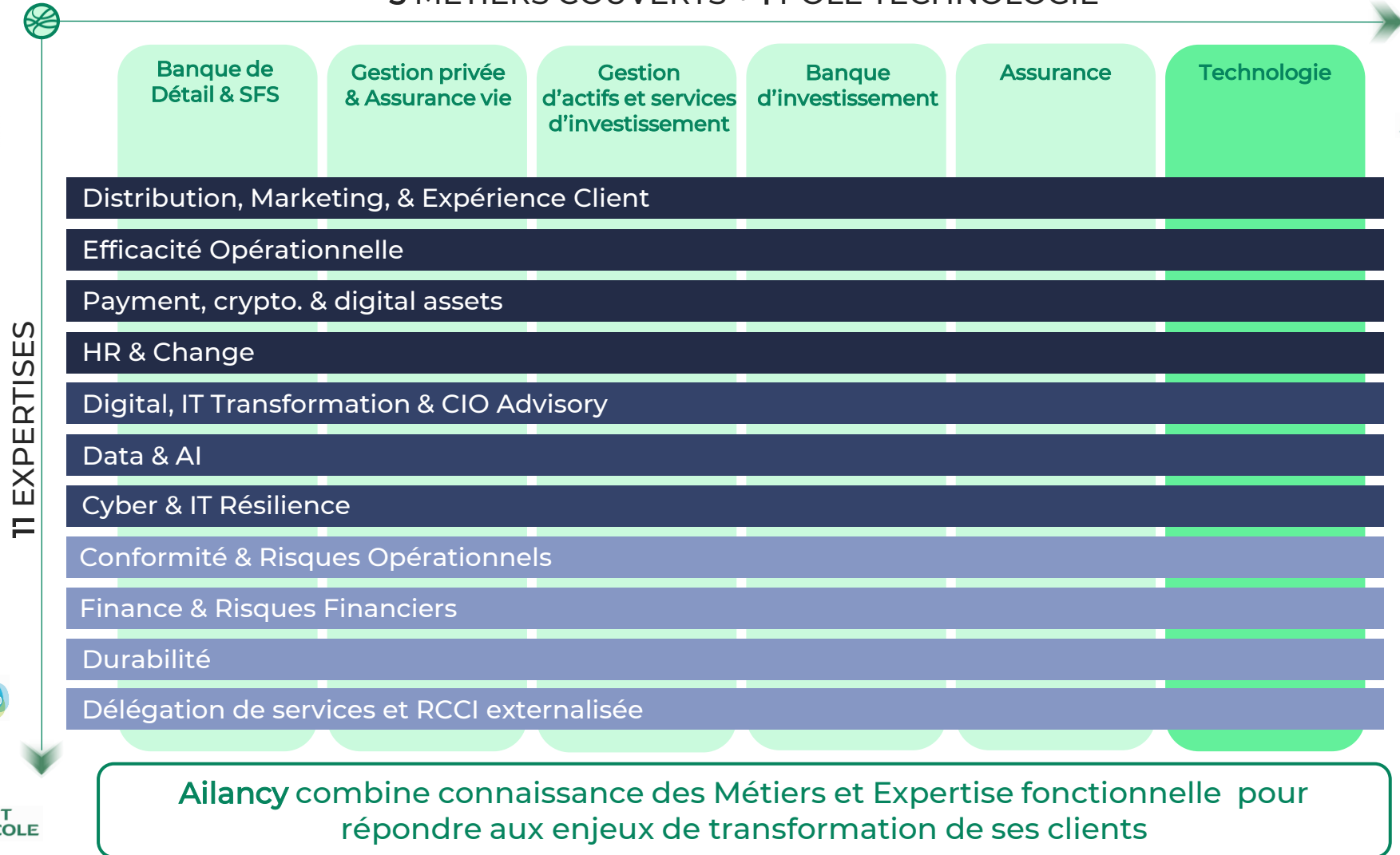
- ▶ 100% dédié banque, finance et assurance
- ▶ Une expertise Métier x Tech x Data / IA
- ▶ Un accompagnement de bout en bout, de la stratégie à l'exécution

NOTRE OFFRE INTEGREE



Ailancy couvre l'ensemble des métiers et des besoins des acteurs de la banque, de l'assurance et de la gestion d'actifs

5 METIERS COUVERTS + 1 POLE TECHNOLOGIE



Ailancy + Valmen : un changement d'échelle pour accompagner les transformations de nos clients



VALMEN

GROUPE

Acquisition de VALMEN Groupe réalisée par Ailancy Group en 2026



**Leader Banque, Gestion
d'Actifs et Finance**



Expert reconnu de l'Assurance

UN LEADERSHIP RENFORCÉ

450+ consultants

Une taille critique pour accompagner les transformations les plus ambitieuses

UNE EXPERTISE CONFORTÉE

Banque, Finance, Assurance

La combinaison des expertises historiques d'Ailancy et de Valmen

UN IMPACT ACCRU POUR NOS CLIENTS

Stratégie + Exécution

Davantage d'expertises et de capacités pour accompagner les transformations de bout en bout

Ensemble, nous sommes le **1^{er} acteur français** du conseil en Stratégie & Transformation dédié à la Banque, Finance et Assurance avec 450 consultants et 75 M€ de chiffre d'affaires



[JE M'ABONNE](#)

En 15 ans, Ailancy est devenu un acteur de référence du conseil en transformation, organisation et management dédié aux Services Financiers. En tant que leader déterminé à repenser les codes du secteur, le cabinet entretient depuis sa création une veille constante sur l'actualité et conduit des travaux de prospective de l'évolution du secteur Banque, Finance et Assurance en y associant des consultants, des doctorants chercheurs, des experts et professionnels du secteur.

A travers des études, des notes de convictions, des newsletters, des tables rondes, des clubs, des webinaires et des conférences, Ailancy décrypte les grandes transformations qu'elles soient sociétales, technologiques ou réglementaires.

A travers ses évènements, publications et ses différentes interventions, Ailancy s'engage dans les transformations impactantes et durables de l'industrie financière.

Au-delà des travaux de recherche par secteur d'activité (Banque, Finance et Assurance), trois tribus étudient transversalement des transformations majeures :

La finance durable

- Comment assurer la transition vers une économie bas carbone ?
- Comment intégrer des critères ESG dans les décisions d'investissement ?
- Comment lutter efficacement contre le risque de greenwashing ?
- Comment promouvoir une transparence accrue pour encourager des pratiques financières responsables et durables ?
- Comment intégrer les exigences de la finance durable dans l'organisation et accompagner les clients dans leurs transitions ?

Les IA Génératives

- Quels sont les grands enjeux des IA génératives dans les services financiers ?
- Comment mettre en place une organisation favorisant l'adoption de cette nouvelle rupture technologique aussi bien côté IT que métier ?
- Comment acculturer les équipes aux enjeux des Gen AI ?
- Comment protéger les données sensibles, garantir la transparence et l'explicabilité des décisions automatisées ?
- Quel encadrement des usages des IA dans les services financiers ?
- Quelle est la place de l'humain et des IA ?

L'Open Finance

- Post-DSP2, où en sommes-nous de l'open banking, des modèles BaaS (Bank as a Service) et BaaP (Bank as a Platform) ?
- Quelle différence entre l'Open Banking et l'Open Finance ?
- Quelles sont les menaces et opportunités offertes par FiDA (Framework for Financial Data Access) et cette nouvelle économie de la donnée ?
- Faut-il et comment collaborer avec les fintechs ?
- Comment gérer l'interopérabilité entre les systèmes via les APIs ?

Nos savoir-faire en matière de CIO Advisory & Digital transformation

Ailancy, cabinet de conseil avec une forte expertise métier, a développé depuis plus de 15 ans des savoir-faire reconnus sur les projets de transformation IT & Digitaux

Experts des métiers de la Banque & de l'Assurance, nous accompagnons vos projets de transformation de la réflexion stratégique amont jusqu'à leur mise en œuvre, en nous appuyant sur des méthodologies éprouvées

CIO Advisory

Permettre aux DSI d'**accélérer** la transformation des métiers (IT4Business)

Stratégie IT Schéma directeur Souveraineté Innovation APM Flash TIME



Faire des **nouvelles technologies** un levier de transformation pour les DSI (IT4IT)

Lab Inno. DevSecOps IA/Gen IA Data Cloud Green IT LCNC



Adapter l'**organisation**, les **pratiques** et l'**allocation** des budgets de la DSI

TOM IT ITO/TMA Relation IT/Métier Perf. IT Agilité à l'échelle TCO Bench



Transform.
Innovate.
Lead.

IT & Digital Transformation

Appuyer les **métiers** et l'**IT** dans l'**évaluation** et le **choix** de partenaires technologiques

RFP POC Business case Roadmap Market trend Software vendors



Conduire de grands **programmes** de **transformation IT**

Dépendance de programme
Pilotage strat. Conception métier IT delivery Testing Change



Concevoir et réaliser des **produits digitaux** au **service des clients**

Digital Assessment PO/PM Agilité Parcours clients Design Thinking



Vos contacts



Ghislain de BROGLIE
Associé Innovation & Digital

ghislain.debroglie@ailancy.com

Mob. : +33 6 68 33 83 28



Hélène SELLAM
Manager

helene.sellam@ailancy.com

Mob. : +33 6 66 24 77 75

32 rue de Ponthieu

75008 Paris

<https://www.ailancygroup.com/>

