

Étude de cas

Finbed, finance embarquée



Anonymisé à la demande du client. Ce client a souhaité ne pas être nommé. Le nom de l'entreprise, celui du produit et la personne citée sont anonymisés. Le travail, la Story et les résultats ne le sont pas.

Contexte

Finbed fournit du Banking-as-a-Service (BaaS) et de la finance embarquée : de quoi intégrer des services financiers sans friction. La base technique était solide, la connaissance du secteur aussi. Mais l'entreprise n'arrivait pas à dire sa valeur, ni aux institutions financières ni aux sociétés qui voulaient embarquer des services financiers. Clients et investisseurs décrochaient.

Pour affiner son message et asseoir son positionnement, Finbed a travaillé la méthode Storybuilding avec Standpoint, au fil de plusieurs workshops en ligne sur Mural.

La méthode Storybuilding à l'œuvre

Étape 1 : comprendre les parties prenantes

L'enseignement clé : Finbed pensait s'adresser d'abord aux institutions financières agréées, les banques. Le **canvas Stakeholder** a montré autre chose : une bonne part de ses prospects étaient **des entreprises qui voulaient proposer des services financiers sans devenir une banque.**

Recadrer le public :

- **Aux banques :** « Étendez vos services à de nouveaux secteurs. »
- **Aux entreprises :** « Des services financiers intégrés, sans le casse-tête réglementaire. »

Le positionnement a basculé : Finbed parle désormais **de facilité d'intégration et de simplification réglementaire** plutôt que de caractéristiques techniques.

La question décisive : « *Sommes-nous le fournisseur d'une banque, ou le levier stratégique d'une entreprise ?* »

Comprendre que ces entreprises cherchaient **un partenaire stratégique, et pas un fournisseur technique** a fait basculer toute la Story du côté du client.

Étape 2 : définir ce que l'organisation a en propre

La difficulté : se distinguer de concurrents installés — Solaris, Swan, Weavr.

Les ajustements :

- **Positionnement initial** : « Nous fournissons des API BaaS. »
- **Positionnement revu** : « Nous levons les barrières de la finance embarquée. »
- **La différenciation finale** :
 - **Les concurrents** : la technologie d'abord, le casse-tête réglementaire, un marché qu'on atteint lentement.
 - **Finbed** : l'entreprise d'abord, la conformité intégrée, le chiffre d'affaires plus vite.

Le **canvas Organization** a fait apparaître le vrai facteur de différenciation : **une expertise de conseil doublée d'une technologie modulaire**. D'où le positionnement « **Hybrid BaaS** » — déployer vite, et tenir dans la durée.

Étape 3 : structurer la Story

Le **canvas Storybuilding** a mis le doigt sur ce qu'il fallait changer : passer d'un **pitch de fonctionnalités** à une **Story de résultats**, accordée aux aspirations et aux challenges du client.

Le cadrage émotionnel :

- **La peur** : « Ne restez pas prisonnier d'une solution rigide et coûteuse. »
- **La frustration** : « Pourquoi faudrait-il des années pour lancer un service financier ? »
- **L'aspiration** : « Saisissez le marché plus vite. »

Décliner la Story en trois longueurs a permis d'affiner ce que Finbed dit selon le contexte :

- **Cocktail Pitch** : « La banque instantanée. Ajoutez Finbed. »
- **Pitch investisseurs** : « Nous raccourcissons le time-to-market de la finance embarquée. »
- **Texte du site** : « Intégrez des services financiers partout. Saisissez le marché plus vite. »

Étape 4 : tester et affiner

Finbed a mis sa nouvelle Story à l'épreuve, en conditions réelles, devant des clients et des investisseurs.

Ce que les tests ont montré :

- La première version — « **Nous fournissons des API BaaS** » — n'a intéressé personne.
- La version affinée — « **Proposez des services financiers, sans la complexité** » — a déclenché **des questions immédiates**. La preuve qu'elle portait.

La comparaison avec les concurrents a confirmé le reste : beaucoup s'appuyaient sur le **jargon technique**, là où la nouvelle Story de Finbed était **simple, tournée vers le résultat, et écrite depuis le client**.

Étape 5 : la Story finale

La Story finale suit le modèle **Reconnaissance → Perception → Projection** :

- **Reconnaissance** : « Proposez des services financiers sans devenir une banque. »
- **Perception** : « Là où les systèmes bancaires sont rigides, notre solution s'intègre et grandit avec vous. »
- **Projection** : « Lancez vos paiements embarqués en semaines, pas en années. »

Tagline : « *La banque instantanée. Ajoutez Finbed.* »

Le parcours client, en trois temps :

- **Discover** : workshop de stratégie.
- **Design** : cadrage de l'intégration.
- **Deploy** : lancement agile, et des clients contents.

Cette Story finale a installé Finbed comme **un partenaire de confiance, et non comme un fournisseur de technologie** — une nuance qui a nettement changé l'engagement des clients.

La Story finale – celle qui est sortie du travail

Transformez votre entreprise avec la finance embarquée. Propulsée par Finbed BRICKS

Finbed BRICKS ouvre le champ : toute entreprise peut explorer la finance embarquée et l'appliquer à sa façon. Nous intégrons les services financiers partout, solidement et sans friction. Vous saisissez le marché plus vite.

Le BaaS et la finance embarquée redessinent l'avenir des entreprises. Banques, institutions financières et sociétés de tous secteurs y trouvent de nouvelles sources de revenus. Pour qui veut innover, prendre les devants et croître, ce n'est plus une option.

Vous voulez le faire bien, et poser les fondations de votre croissance.

Créer des produits financiers numériques, ajouter des fonctions financières à un modèle existant : c'est compliqué. Le chemin vers la finance embarquée est semé d'obstacles.

- une complexité technique qui pèse sur vos équipes

- des mises en œuvre longues et coûteuses, qui vident le budget et repoussent le retour sur investissement
- des casse-têtes de conformité qui vous éloignent de votre métier
- des solutions standardisées et rigides, qui vous empêchent d'adapter et de grandir

La qualité ne devrait pas coûter du temps. C'est pourquoi nous avons conçu une solution à la fois pérenne et prête à déployer.

Finbed BRICKS – les fondations de votre finance embarquée

Finbed BRICKS réunit notre expertise du secteur et notre obsession de la réussite de nos clients. C'est une plateforme souple et modulaire : vous concevez, déployez et faites grandir des solutions de finance embarquée sur mesure — sans les casse-têtes.

Avec Finbed BRICKS, vous pouvez :

- Innover en confiance : nos consultants travaillent avec vous pour imaginer et cadrer des solutions qui servent vos objectifs et vos clients.
- Créer de la valeur plus vite : notre bibliothèque de composants préconçus et personnalisables donne vie à votre projet en une fraction du temps.
- Intégrer sans effort : nos connecteurs universels vous relient à n'importe quel système bancaire. À vous le métier, à nous la plomberie.
- Aborder la conformité sereinement : nos cadres de conformité éprouvés et nos partenariats bancaires locaux vous permettent de grandir en sécurité, quel que soit le régulateur.

Votre parcours, accéléré

Avec Finbed, le chemin de l'idée au chiffre d'affaires n'a jamais été aussi court :

1. Discover : cadrez votre stratégie et vos besoins avec nos experts.
2. Design : prototypez et délimitez votre solution sur mesure.
3. Deploy : notre méthode agile vous met sur le marché en un temps record.
4. Delight : offrez des expériences financières qui étonnent vos clients et les fidélisent.

« Finbed nous a menés de l'idée au lancement en six semaines. Du jamais-vu pour un projet de cette complexité. Leur expertise et la simplicité de leur technologie ont tout changé pour nous. »

- CEO, néobanque européenne. Nom non divulgué à la demande du client

Saisissez l'avenir de la finance

La révolution de la finance embarquée ne transforme pas seulement le marché : elle désigne des gagnants et des perdants. Vous avez un choix à faire.

Ne rien faire, et risquer :

- de perdre vos meilleurs clients au profit de concurrents plus rapides
- de voir votre part de marché s'effriter
- de décrocher dans la course technologique

Ou prendre les devants avec Finbed, et :

- poser les fondations de votre croissance
- faire de vos clients vos meilleurs ambassadeurs
- gagner des parts de marché
- ouvrir de nouvelles sources de revenus

Ne restez pas à la traîne. Rejoignez Finbed et libérez toute la puissance de la finance embarquée. Contactez-nous pour fixer votre consultation stratégique.

Le tableau blanc



Enseignements et points à retenir

Le basculement principal : passer de l'excellence technique aux résultats clients.

L'exercice le plus décisif : la structure Reconnaissance → Perception → Projection, qui a rendu la Story plus vivante et plus tournée vers l'action.

L'ajustement clé : passer du jargon technique au langage du partenaire d'affaires a doublé l'engagement en pitch.

Dernière réflexion : avec le Storybuilding, Finbed n'a pas seulement clarifié sa proposition de valeur. L'entreprise s'est installée comme référence de la finance embarquée, en se concentrant sur ce qui compte pour ses clients.