

Chers membres de la communauté Stripe,

Les entreprises qui utilisent Stripe ont généré un volume total de paiements de 1 400 milliards de dollars en 2024 (soit une augmentation de 38 % par rapport à 2023), ce qui représente environ 1,3 % du PIB mondial. Cette croissance rapide s'explique en partie par nos investissements de longue date pour intégrer le machine learning et l'intelligence artificielle au cœur de nos produits. Un pari technologique qui continue de porter ses fruits : il augmente le chiffre d'affaires de nos clients existants, encourage davantage d'entreprises à rejoindre Stripe, et permet à de jeunes start-up de se développer à une vitesse record — nous y reviendrons plus en détail. Bien sûr, les taux de croissance seront amenés à varier d'une année à l'autre (2024 a été une année particulièrement dynamique), mais nous restons très optimistes quant aux perspectives à long terme de l'économie numérique.

Stripe a été rentable en 2024, et nous prévoyons de le rester en 2025 et au-delà. Cette rentabilité durable nous permet de réinvestir une grande partie de nos bénéfices dans la recherche et le développement. Ces six dernières années, Stripe a consacré une part plus importante de ses bénéfices à la R&D et au développement que toute autre entreprise comparable. Nous sommes convaincus que cette capacité d'innovation sera un atout clé dans les années à venir, à l'heure où les stablecoins, l'IA et d'autres technologies transforment en profondeur le paysage financier. La trajectoire de Stripe illustre une tendance de fond : de plus en plus d'entreprises recherchent des services financiers programmables. Une transformation qui n'en est qu'à ses débuts.

Pour illustrer le succès de nos investissements, prenons l'exemple de Stripe Billing. En 2024, Billing a été reconnu leader de son marché par [Forrester](#) et [Gartner](#), une distinction qui salue sa puissance et sa maturité. Comme nous l'avions anticipé dans notre [lettre de 2023](#), la suite d'automatisation des revenus et des finances de Stripe, dont Billing est la pierre angulaire, a franchi le cap des 500 millions de dollars de chiffre d'affaires. Plus de 300 000 entreprises utilisent Billing. Avec près de 200 millions d'abonnements actifs, la solution s'est imposée comme un véritable moteur de revenus pour l'économie de l'IA.

Les entreprises qui utilisent Stripe couvrent l'ensemble du spectre économique : des grandes multinationales (notre clientèle inclut la moitié du Fortune 100), aux entreprises en hypercroissance (80 % du Forbes Cloud 100 et 78 % du Forbes AI 50 nous font confiance¹), sans oublier les jeunes pousses (une start-up sur six immatriculées dans le Delaware s'appuie sur Stripe Atlas pour se lancer). Quelle que soit leur taille, nos clients ont un point commun : une croissance exceptionnelle. À titre d'exemple, le chiffre d'affaires agrégé traité via Stripe progresse sept fois plus vite que celui des entreprises du S&P 500.

Destruction créatrice et reconstruction

Le tissu économique américain est à la fois une formidable pépinière d'innovation et un cimetière d'entreprises aux futurs autrefois radieux. Sur les 500 entreprises qui composaient l'indice S&P 500 lors de sa création en 1957, seules 53 en font encore partie aujourd'hui (et plus de la moitié de ces entreprises utilisent Stripe).

En 1957, une entreprise pouvait espérer rester dans le classement pendant 61 ans. En 1980, la moyenne n'était plus que de 36 ans. Aujourd'hui, elle est inférieure à 20 ans.² Les entreprises qui parviennent à s'établir à long terme sont de plus en plus rares.

De nombreuses entreprises historiques se tournent aujourd'hui vers Stripe pour moderniser leurs opérations afin d'inverser cette tendance. En voici quelques exemples emblématiques :

- L' [Université d'Oxford](#) (fondée en 1096)³ offre désormais à ses étudiants la possibilité de payer en ligne. Ils peuvent par exemple régler leurs livres ou leurs cotisations sportives via Apple Pay ou Link.
- L'[Église d'Angleterre](#) (fondée en 1534) peut maintenant collecter des dons en ligne, puis redistribuer ces fonds à plus de 16 000 paroisses via une infrastructure automatisée.
- La [Gaelic Athletic Association](#) (fondée en 1884) a accompagné la transition numérique de 2 200 clubs regroupant 600 000 membres en Irlande et à l'international.
- La [société Hershey](#) (fondée en 1894) permet désormais aux amateurs de bonbons de commander directement leurs friandises préférées [en ligne](#).
- [PepsiCo](#) (fondée en 1898) fait gagner du temps à ses clients professionnels (restaurants, épiceries, etc.) en leur permettant de se réapprovisionner automatiquement en produits de ses marques (Gatorade, SodaStream, Rockstar Energy, Lay's, Doritos, etc.).
- [Comcast](#) (fondée en 1963) a automatisé l'ensemble de son processus de réservation de publicité télévisée. Avec [Universal Ads](#), n'importe qui peut désormais acheter un spot télévisé et le diffuser sur NBCUniversal ou Fox, comme il le ferait sur Facebook.
- [NVIDIA](#) (fondée en 1993) permet aux développeurs d'acheter des GPU en libre-service, et propose même des fonctionnalités de type compute-as-a-service.
- [Perplexity](#) (fondée en 2022), un moteur de recherche basé sur l'IA enregistrant 500 millions de requêtes mensuelles, utilise Stripe pour mener à bien son projet de transition vers le [commerce automatisé](#) (machine commerce).

De nombreuses entreprises s'appuient sur Stripe pour réinventer leur business model, tandis que d'autres cherchent simplement à augmenter les revenus générés par leurs activités existantes, et ce, avec grand succès. Voici quelques exemples marquants de l'année qui vient de s'écouler :

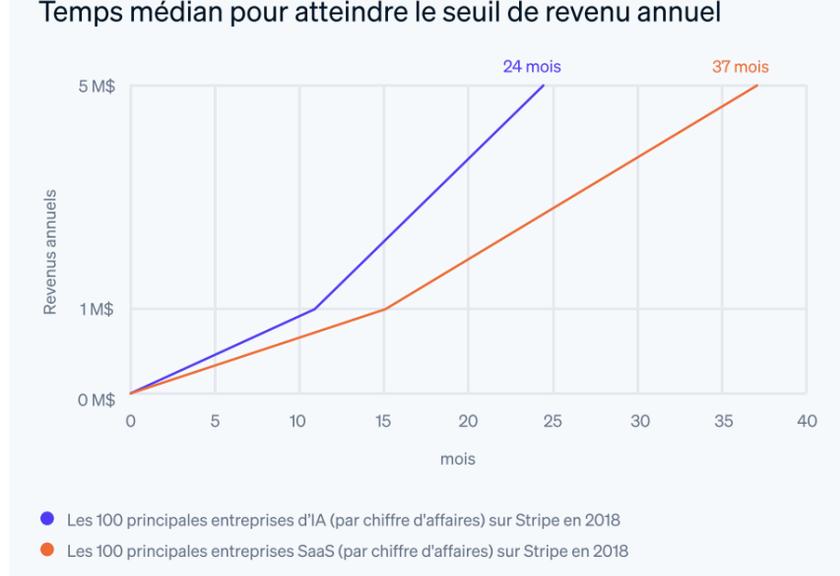
- [Hertz](#) a décidé de confier ses paiements à Stripe en 2024. Depuis, l'entreprise a constaté une hausse de 4 % du taux d'autorisation de ses transactions en ligne.
- Grâce à notre suite d'outils de paiement optimisée, [Turo](#) (la plus grande marketplace de location de voitures entre particuliers au monde) a pu récupérer 4,7 % de revenus supplémentaires, soit 114 millions de dollars par an.
- [Intercom](#) a boosté son taux de conversion de 2,1 % et économisé d'innombrables heures de développement après avoir adopté Stripe Billing.
- [Forbes](#) s'est tournée vers Stripe pour la gestion des paiements issus de ses abonnements, ce qui a entraîné une hausse de 23 % de ses revenus au cours des six derniers mois.
- [News Corp Australia](#), la société mère de Sky News Australia, a vu ses taux d'autorisation augmenter de 5 %. Stripe l'a également aidée à fidéliser plus de 10 000 lecteurs qu'elle aurait autrement perdus.

Ces améliorations s'expliquent en partie par l'ampleur de notre réseau de données : nous affinons continuellement plusieurs dizaines de modèles de machine learning, qui optimisent chaque étape du processus de transaction en s'appuyant sur un ensemble de données économiques. Les améliorations qui en découlent ont un impact visible sur le chiffre d'affaires des entreprises : celles-ci commencent tout simplement à générer davantage de revenus après avoir adopté Stripe.

De nombreuses entreprises établies se tournent également vers Stripe pour faire face à l'évolution rapide du paysage des paiements. Elles doivent s'adapter à la prolifération de nouveaux moyens de paiement et business models, à des mécanismes de fraude de plus en plus sophistiqués, aux attentes toujours plus élevées des consommateurs, et à la transformation de l'expérience commerciale induite par l'IA. Dans ce contexte, les entreprises qui font appel à nous savent qu'elles doivent abandonner leur plateforme de paiement traditionnelle pour rester compétitives.

L'économie de l'IA

Nous assistons aujourd'hui à un boom de l'IA sur Stripe. Nous travaillons avec un grand nombre d'entreprises à forte croissance, notamment [OpenAI](#), [Anthropic](#), [Suno](#), [Perplexity](#), [Midjourney](#), [Cognition](#), [ElevenLabs](#), [LangChain](#), [Pinecone](#), [Mistral](#), [Cohere](#), [Sierra](#), [Decagon](#), [Invideo](#), et bien d'autres qui ne sont pas encore très connues... mais qui pourraient très vite le devenir. D'après nos données pour 2024, ces start-up se développent à un rythme record.



Source : Données Stripe

[Cursor](#), un assistant de code alimenté par l'IA, a franchi la barre des **100 millions de dollars** de revenus récurrents en seulement 3 ans. **Dans le même temps**, grâce à des acteurs comme [Lovable](#) (**17 millions de dollars** de revenu annuel récurrent en seulement 3 mois), [Bolt](#) (**20 millions de dollars** de revenu annuel récurrent en 2 mois), et [Qodo](#), il est devenu plus facile de transformer une idée en application fonctionnelle.

La trajectoire de l'IA est semblable à celle du SaaS, qui a commencé de manière horizontale (Salesforce) avant de devenir vertical (Toast) : après ChatGPT, nous assistons à une explosion d'outils spécialisés pour chaque secteur d'activité. Certains réduisent ces start-up à de simples « wrappers LLM » (c'est-à-dire des applications sans valeur ajoutée qui font abstraction des complexités de l'interaction avec les LLM) — une erreur de perspective. Avec le modèle O-ring, l'économie nous enseigne que, dans un processus où les tâches sont interdépendantes, la performance globale est limitée par l'élément le moins performant. Ce n'est pas seulement une question de coût, mais bien de réussite de l'ensemble du système. De la même façon, ces outils d'IA spécialisés permettent aux entreprises de chaque secteur de tirer pleinement parti de la puissance des LLM, et garantissent que l'intégration des données, des processus métiers et des contextes spécifiques sera bénéfique sur le long terme.

[Abridge](#), [Nabla](#) et [DeepScribe](#), qui repensent la médecine et les soins aux patients, ou encore [Studeo](#), qui redéfinit la manière dont les entreprises immobilières commercialisent leurs biens, en sont de bons exemples. Dans la même veine, les architectes utilisent [SketchPro](#) pour générer instantanément des dessins à l'aide de simples prompts, les restaurateurs s'appuient sur [Slang.ai](#) pour prendre des réservations par téléphone, et les gestionnaires immobiliers unifient leur offre de support client avec [HostAI](#). Pour finir, [Harvey](#), dont l'assistant juridique alimenté par l'IA est utilisé par de nombreuses entreprises du Fortune 500, **a multiplié ses revenus par quatre** en 2024.

L'IA va redéfinir les bases du commerce en ligne. Si nous avons toujours cherché à optimiser les paiements pour les humains, nous en faisons désormais autant pour les **agents d'IA**, à commencer par notre Agent **SDK** lancé en novembre dernier. Nous proposons également aux utilisateurs de contrôler les achats des agents grâce à des cartes virtuelles, créées via [Stripe Issuing](#), qui leur permettent d'approuver ou de refuser les paiements de manière programmatique (rassurez-vous, nous y avons intégré des mécanismes de contrôle des dépenses : aucun risque qu'un T-1000 vide votre compte commun).

Preuve de notre succès dans ce domaine : chaque semaine, des milliers de développeurs téléchargent notre kit de développement dédié aux agents afin de créer de nouveaux systèmes autonomes pour leur start-up. [ElevenLabs](#) l'a par exemple utilisé pour créer un agent vocal capable de gérer des abonnements et d'émettre des remboursements en toute autonomie. De leur côté, [Perplexity](#) et [Payman](#) s'appuient sur Stripe pour mettre en place de nouvelles façons, pour les agents, de dépenser et de transférer de l'argent.

Notre objectif est de nous positionner comme un acteur clé de la prochaine ère économique. L'année dernière, plus de 700 start-up commercialisant des agents d'IA ont été lancées sur Stripe. Ce chiffre devrait être largement dépassé en 2025.

Les SaaS verticaux : le levier de croissance de Main Street

De 2005 à 2017, le nombre de pizzerias indépendantes aux États-Unis a progressivement diminué, à mesure que le secteur se franchisait. Cette tendance s'est ensuite **inversée** en 2017. En 2023, un nombre record de **pizzerias indépendantes** ont vu le jour aux États-Unis.

Nous sommes convaincus que l'essor du SaaS vertical a contribué à ce phénomène. Les plateformes dédiées aux besoins des pizzerias comme **Slice** offrent aux nouveaux commerces tout ce dont ils ont besoin pour lancer et exploiter leur activité (à l'exception d'un four et de la sauce parfaite) : logo, site web, solution de paiement, système de commande, suite d'outils marketing, et même des boîtes personnalisées aux couleurs de leur marque. Ils peuvent ainsi travailler en toute indépendance, tout en tirant parti des économies d'échelle dont bénéficient les franchises.

Aujourd'hui, **60 %** des petites entreprises américaines ont recours à des plateformes SaaS verticales pour gérer leur activité. Les arboriculteurs utilisent **SingleOps**, les entreprises de remorquage s'appuient sur **Traxero** (qui a même créé un **podcast** sur le sujet), et les magasins d'alcool peuvent gérer leur stock avec l'IA grâce à **Transformity**. Si vous souhaitez ouvrir un spa médical, **Moxie** peut vous aider à vous lancer en 30 jours. Sans oublier **Clio** pour les cabinets d'avocats, **Skimmer** pour les piscinistes, **Planning Center**, **Tithe.ly**, **Subsplash** ou **Pushpay** pour les églises, **Shulware** pour les synagogues, **Procede** pour les concessionnaires de camions, et **Meadow Memorials** ou **Tribute Technology** pour les salons funéraires.



Source : Données Stripe

Ces plateformes et plus de 14 000 autres utilisent Stripe pour offrir des services de paiement à leurs clients. En parallèle, dans presque tous les secteurs, de plus en plus d'entreprises indépendantes s'appuient sur des plateformes logicielles pour accélérer leur croissance. Aux États-Unis, 6,3 % des PME utilisant des plateformes SaaS verticales propulsées par Stripe atteignent 1 million de dollars de chiffre d'affaires dès leur première année. C'est près de 60 % de plus qu'un **échantillon de comparaison** représentatif.

Les petites entreprises, qui génèrent 43 % du PIB américain, recèlent un potentiel de croissance encore largement inexploité. Pourtant, **77 %** d'entre elles rapportent des difficultés à obtenir du financement. Vertical SaaS, combiné avec Stripe Capital, peut changer la donne. L'année dernière, des centaines de milliers d'entreprises indépendantes utilisant des plateformes telles que **Jobber** ou **Housecall Pro** se sont vu proposer une offre de financement adaptée à leur activité, directement dans leur logiciel. Les fonds sont versés sous 48 heures, et remboursés en prélevant un pourcentage des ventes. Finis les procédures interminables, les multiples rendez-vous en agence, et les refus opposés par des analystes qui ne comprennent pas la nature de votre activité. La majorité des entreprises financées investissent les fonds dans leur développement, et 98 % d'entre elles déclarent qu'elles n'hésiteraient pas à refaire appel à ce type de financement.

Le potentiel des plateformes SaaS verticales va bien au-delà des services financiers. Nous avons déjà évoqué dans cette lettre l'essor de l'IA verticale, et il n'est pas surprenant que des entreprises SaaS spécialisées jouent un rôle moteur dans cette montée en puissance. Par exemple, **Jobber Copilot** fournit des conseils stratégiques basés sur les données, prépare des campagnes marketing et répond même automatiquement aux appels des clients pour le compte des entreprises de services à domicile. **Practice Better** facilite la prise de note pour les professionnels de santé, qui peuvent ainsi se concentrer sur leurs patients. **Fundraise Up** permet de son côté aux associations d'exploiter l'intelligence artificielle pour inciter leurs donateurs à être encore plus généreux. S'il a fallu des années pour que les petites entreprises bénéficient des évolutions technologiques précédentes, le SaaS vertical a directement propulsé l'IA dans l'économie des petites entreprises.

Le SaaS vertical a vu le jour aux États-Unis, où il est aujourd'hui bien implanté, mais il gagne en popularité à l'échelle mondiale. Plus d'un quart des petites entreprises australiennes utilisent une solution SaaS verticale, tout comme près d'un cinquième des petites entreprises britanniques. D'autres marchés comme Singapour (14 %), la France (8 %) et l'Allemagne (5 %) sont encore en cours de développement, mais le SaaS vertical y connaît une croissance rapide, comme en témoigne le succès de plateformes telles que **ServiceM8** et **Ignition** en Australie (pour les artisans et les entreprises de services professionnels, respectivement), **alLO** en Allemagne (pour les restaurants), **Playtomic** en Espagne et **Anybuddy** en France (pour les clubs de sport), et **Canterly** à Singapour (pour la gestion équestre).

Chaque pays souhaite voir ses petites entreprises prospérer. Toutefois, les études montrent que, jusqu'à présent, les grandes entreprises adoptaient les nouvelles technologies plus rapidement que les PME. Le SaaS vertical change la donne : il permet aux petites entreprises d'exploiter pleinement la puissance des logiciels, d'internet et de l'IA. C'est dans ce contexte que les services financiers programmables prennent tout leur sens : ils constituent la base nécessaire à la croissance des plateformes SaaS verticales.

Lutter contre la fraude organisée

La fraude a un impact considérable sur l'économie mondiale : une étude a révélé qu'elle entraînait en moyenne une perte de **3 %** du chiffre d'affaires des entreprises en ligne. La fraude est aujourd'hui une industrie à part entière, avec des équipes d'ingénieurs, de gestionnaires et d'analystes de données (on en viendrait presque à se demander s'ils ont un service RH... si vous avez des informations à ce sujet, n'hésitez pas à nous les transmettre afin que nous puissions leur faire part de nos retours). Les fraudeurs frappent surtout quand les équipes antifraude sont moins présentes, typiquement le week-end ou en tout début de semaine. Mais il leur arrive de prendre des libertés – tout le monde a droit à sa pause déjeuner !

Le réseau de réputation de Stripe est notre outil le plus efficace pour assurer la sécurité de nos clients. Nous nous appuyons sur les 1 400 milliards de dollars de paiements que nous traitons annuellement : chaque transaction alimente notre base de connaissance et rend la suivante plus sûre. C'est un véritable cercle vertueux, qui se renforce à mesure que notre plateforme se développe. Stripe Radar n'analyse pas seulement les cartes bancaires, mais aussi les adresses e-mail, les adresses IP, les numéros de téléphone, les adresses de livraison, les appareils utilisés, etc. C'est ainsi que nous parvenons à identifier efficacement les événements ou éléments qui sortent de l'ordinaire.

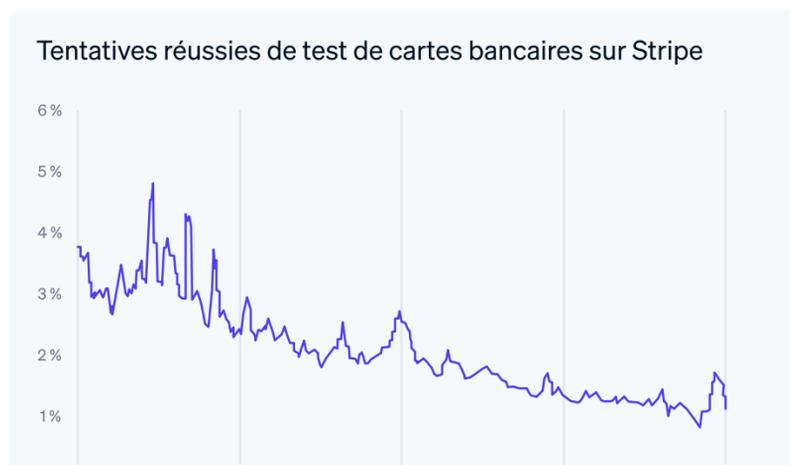
Et c'est la taille de ce réseau qui fait véritablement la différence : lorsqu'un paiement est réalisé, il y a 92 % de chance que la carte associée ait déjà été utilisée sur Stripe. On peut alors comparer cette transaction avec l'historique de la carte et le comportement d'achat qui lui est associé. Par exemple, si une carte est utilisée avec une nouvelle adresse e-mail, nous considérerons qu'il s'agit d'un élément suspicieux (dans les faits, cela augmente de 60 % le risque de fraude).

Certains signaux de fraude sont toutefois plus subtils. Nos modèles d'analyse sont capables d'apprendre à identifier les adresses de livraison associées à des transitaires. Ils peuvent aussi détecter un nombre anormalement élevé d'acheteurs pour une même adresse, une adresse de facturation très éloignée de l'adresse de livraison, et d'autres éléments suspicieux (notre principal défi est de simplifier au maximum les transactions pour nos clients en déplacement, sans pour autant laisser le champ libre aux fraudeurs). Aucun point de données n'est déterminant à lui seul, mais en analysant des milliers d'entre eux, nous sommes en mesure de dresser un tableau précis de chaque transaction.

La fraude s'apparente à un jeu du chat et de la souris, car les fraudeurs affinent sans cesse leurs méthodes. L'année dernière, nous avons par exemple vu les « testeurs de cartes » (ces escrocs qui tentent de récupérer des numéros de cartes valides) abandonner l'approche par essais-erreurs pour se tourner vers le skimming de cartes en ligne. Ils créent de faux sites d'e-commerce avec des offres alléchantes dans le seul but de voler les numéros de carte de crédit. Ces données sont ensuite revendues par lots, puis testées en conditions réelles. Le problème est qu'il est compliqué de détecter ce type d'activité. On pourrait croire qu'il suffit de surveiller les pics de volume de paiement d'une entreprise. Mais ces pics peuvent correspondre à une vente flash ou au lancement d'un nouveau produit. Intervenir par erreur serait alors très préjudiciable pour l'entreprise ! Pour éviter cela, nos équipes n'hésitent également pas à infiltrer des forums peu recommandables afin de repérer proactivement les cartes compromises et de les signaler dans nos systèmes. Encore une fois, ce n'est qu'une technique parmi tant d'autres.

Contrairement aux LLM, qui traitent des données relativement stables (aux dernières nouvelles, les lois de la physique n'ont pas changé depuis que nous avons commencé à utiliser Claude), la fraude évolue en permanence : les escrocs changent de stratégie dès qu'ils se heurtent à des difficultés. C'est pourquoi nous avons conçu des modèles qui s'adaptent en temps réel, pour que chaque décision puisse bénéficier des informations les plus récentes du réseau Stripe. Ainsi, lorsqu'un modèle antifraude de Stripe Radar évalue une transaction, il intègre les événements survenus moins de 100 millisecondes auparavant sur l'ensemble du réseau Stripe (nous avons d'ailleurs [publié en open source](#) une partie de l'infrastructure qui rend cela possible).

Grâce à ces techniques (et à bien d'autres), nous avons réduit les tentatives de test de cartes sur Stripe de plus de 80 % en deux ans, et avons pu protéger nos clients de milliards de tentatives de fraude. Petit message pour les fraudeurs : il va falloir annuler votre pause déjeuner !



Source : Données Stripe

Les stablecoins : de véritables supraconducteurs pour les services financiers

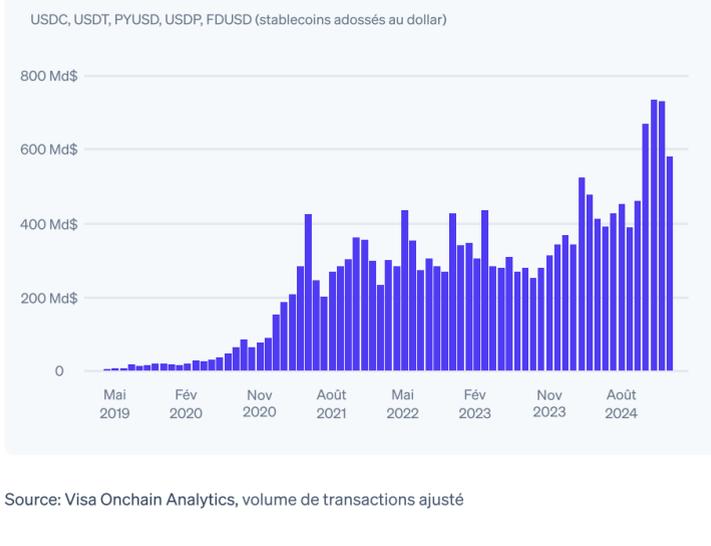
En octobre, nous avons annoncé l'acquisition de [Bridge](#), la première plateforme de gestion de stablecoins au monde. Cette solution simplifie le lancement et l'évolution des applications basées sur les stablecoins afin de permettre aux entreprises d'exploiter pleinement le potentiel de cette cryptomonnaie. Elle est utilisée par les plus grands acteurs du marché, de [Scale AI](#) au gouvernement américain (le plus grand détenteur de données au monde).

Aujourd'hui, les principaux cas d'usage des stablecoins sont liés à des activités concrètes. Les CFO s'appuient sur les stablecoins pour gérer la trésorerie de leur entreprise. Les immigrants les utilisent pour envoyer de l'argent à leur famille. Les citoyens de pays dont la monnaie est volatile les emploient pour sécuriser leur épargne. Et les équipes de paiement les proposent comme moyen de paiement dans des pays où les cartes sont peu utilisées. Voici quelques-uns de nos cas d'usage préférés : [SpaceX](#) s'appuie sur Bridge pour rapatrier les fonds provenant des ventes de Starlink en Argentine, au Nigeria et sur d'autres marchés. [DolarApp](#), une néo-banque mexicaine, utilise Bridge pour permettre aux particuliers de recevoir des paiements en dollars américains de la part de fournisseurs de services de paie tels que [Deel](#). Enfin, [Airtm](#) a recours à Bridge pour verser des fonds aux travailleurs en Amérique latine.

Mais en quoi les stablecoins sont-ils intéressants ? L'amélioration continue du système monétaire sous-tend la croissance économique. Pensez aux transitions successives qui ont eu lieu dans ce domaine : des pièces de monnaie aux billets de banque, de l'étalon-or à la monnaie fiduciaire, puis des supports papier aux paiements électroniques. Les stablecoins sont le fruit d'une nouvelle évolution comme il s'en produit régulièrement au fil des siècles (et qui ont, bien souvent, un impact considérable).

Les stablecoins offrent quatre avantages majeurs par rapport au système monétaire actuel. Ils permettent des transactions plus rapides et moins coûteuses, ils sont accessibles partout dans le monde grâce à leur fonctionnement décentralisé, et ils sont programmables. Autant d'atouts qui leur confèrent un potentiel considérable.

En matière de vitesse et de coût, les stablecoins offrent des performances inédites dans l'écosystème des cryptomonnaies. Depuis l'invention de la cryptomonnaie moderne (présentée dans le livre blanc de Bitcoin en 2008), il a fallu des années de recherche et une ingénierie rigoureuse pour que les technologies décentralisées deviennent véritablement compétitives face aux infrastructures financières existantes. Les conditions favorables à l'adoption généralisée des stablecoins n'ont été réunies que récemment, ce qui a mené à la croissance fulgurante que nous observons aujourd'hui. En effet, entre le quatrième trimestre 2023 et le quatrième trimestre 2024, les volumes de transactions en stablecoins **ont plus que doublé**, et le nombre de portefeuilles actifs mensuels a désormais franchi la barre des **40 millions**.



Source: Visa Onchain Analytics, volume de transactions ajusté

Pendant trop longtemps, l'économie des cryptomonnaies s'est développée en vase clos, à l'image d'un atoll doté d'une culture locale dynamique mais limitant les exportations vers le reste du monde. Un token permettant d'augmenter l'effet de levier sur les échanges de NFT ? Une idée intéressante, mais pas au point de redéfinir le commerce mondial. En revanche, les stablecoins représentent un véritable atout stratégique pour les entreprises du monde entier.

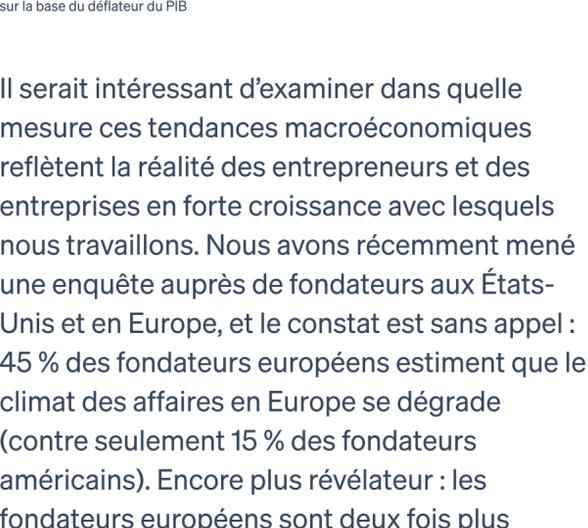
Pour mieux comprendre l'impact des stablecoins, on peut les comparer à deux actifs historiques : les pétrodollars et les eurodollars. Le système des pétrodollars est lié à des accords entre les États-Unis et les États du Golfe (à l'origine, uniquement l'Arabie saoudite), qui imposaient que les achats internationaux de pétrole soient libellés en dollars, et qu'une partie des revenus générés soit réinvestie dans la dette américaine en échange de garanties militaires et de mesures de protection. Ces accords ont renforcé la demande mondiale pour le dollar, ce qui a permis aux États-Unis de maintenir des taux d'intérêt bas et de consolider le statut du dollar comme principale monnaie de réserve mondiale. Dans la même dynamique, il y a fort à parier que les émetteurs de stablecoins vont devenir de grands acheteurs de la dette américaine, contribuant eux aussi à renforcer le dollar.

Le parallèle avec les eurodollars est tout aussi pertinent, cette fois en matière d'accès à la monnaie. Les eurodollars sont des dépôts en dollars américains détenus dans des banques situées en dehors des États-Unis. À l'origine, les banques européennes concentraient la majeure partie de cette activité, d'où le terme « eurodollars ». Cette pratique s'est ensuite étendue à l'échelle mondiale. Malgré son inertie, le marché des eurodollars a connu un immense succès auprès des entreprises non américaines. Les stablecoins, une déclinaison plus accessible et plus flexible des eurodollars, pourraient offrir les mêmes avantages à un public nettement plus vaste. Point intéressant : malgré l'incertitude réglementaire aux États-Unis, les premières utilisations des stablecoins montrent une nette préférence pour les dollars américains, avec une estimation de **99 %** des fonds libellés en USD.

Au-delà de ces considérations macroéconomiques, la plateforme Stripe sera la meilleure infrastructure pour exploiter le potentiel des stablecoins. Nous sommes déjà en discussion avec certaines des plus grandes entreprises mondiales pour les aider à définir leur stratégie en matière de stablecoins, qu'il s'agisse d'accélérer leur expansion internationale ou de simplifier la gestion de leur trésorerie. Si votre entreprise a des projets ou des idées dans ce domaine, n'hésitez pas à nous contacter pour en discuter.

Le défi européen

Ces derniers mois, la question de la compétitivité économique de l'Europe est revenue sur le devant de la scène, notamment grâce au [rapport](#) de Mario Draghi pour la Commission européenne. En 1990, les niveaux de productivité étaient comparables aux États-Unis et en Europe. Mais aujourd'hui, l'écart s'est creusé : chaque heure travaillée produit en moyenne 104 dollars de valeur aux États-Unis, contre 85 dollars en Europe. Contrairement à la croyance populaire, ce n'est pas une question de temps de travail ou de fermetures estivales.⁴ (en réalité, les Européens travaillent davantage qu'avant). Les heures de travail sont tout simplement moins productives en Europe. Dans son rapport, M. Draghi qualifie à juste titre cette situation de défi existentiel pour le continent.



Source : OCDE, 2025 (PPA, prix constants). Ajusté de 2010 à 2024 en dollars constants, sur la base du déflateur du PIB

Il serait intéressant d'examiner dans quelle mesure ces tendances macroéconomiques reflètent la réalité des entrepreneurs et des entreprises en forte croissance avec lesquels nous travaillons. Nous avons récemment mené une enquête auprès de fondateurs aux États-Unis et en Europe, et le constat est sans appel : 45 % des fondateurs européens estiment que le climat des affaires en Europe se dégrade (contre seulement 15 % des fondateurs américains). Encore plus révélateur : les fondateurs européens sont deux fois plus nombreux à considérer l'Amérique du Nord comme une opportunité de croissance, plutôt que l'Europe. Et ce n'est pas tout : 66 % des fondateurs européens jugent que les politiques technologiques mises en place sur le continent au cours des quatre dernières années ont été plutôt défavorables (seuls 13 % d'entre eux estiment qu'elles ont eu un impact positif). Certains affirment que l'économie européenne a perdu le cap, et que son déclin est inéluctable. Mais nous refusons d'être aussi pessimistes car nous sommes fiers d'être européens. En plus de notre siège américain (situé à San Francisco), nous avons un siège à Dublin, et nous accompagnons des milliers d'entreprises à travers toute l'Europe. Nous souhaitons profiter de cette lettre pour partager quelques observations réalisées depuis notre position stratégique, à la croisée de la technologie et des services financiers.

Tout d'abord, l'Europe a besoin d'un écosystème de financement plus large et surtout plus diversifié. Aux États-Unis, près de 80 % des prêts aux entreprises proviennent aujourd'hui de sources non bancaires, contre seulement **32 %** dans l'UE. Le résultat ? Le coût du capital est plus élevé pour les entreprises européennes, ce qui freine l'investissement ([un rapport](#) du FMI de 2019 explore ce sujet). Le paysage du capital-risque européen souffre du même retard : les États-Unis investissent environ 0,7 % de leur PIB dans les entreprises à forte croissance, contre moins de **0,3 %** en Europe. Cette différence est due en partie à la réticence de certaines sources de financement : alors que de grands fonds de pension américains ont compris le potentiel de rentabilité du capital-risque et ont décidé d'investir massivement, les mêmes types de fonds en Europe n'ont pas suivi cet exemple.

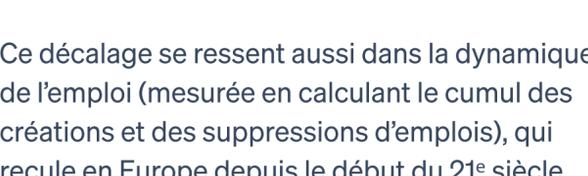
La perspective d'une réforme des marchés de capitaux n'est pas forcément attractive. Mais l'impact sur l'économie européenne serait considérable. En attendant, nous faisons en sorte de contribuer à notre niveau : Stripe Capital est encore modeste, mais nous comptons bien élargir notre offre pour financer la croissance des entreprises européennes.

Par ailleurs, l'Europe a besoin de simplifier et de moderniser son cadre réglementaire. La présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, a récemment reconnu que le système était trop complexe, et les procédures administratives trop lourdes. Un entrepreneur allemand [nous a d'ailleurs confié une anecdote](#) qui résume bien le problème :

« J'avais lancé ma première entreprise (non allemande) dans le Delaware. En quelques jours, elle était créée, et le compte bancaire ouvert. Quand j'ai levé des fonds, je n'ai eu qu'à signer des documents électroniquement et à attendre le virement des investisseurs. Aujourd'hui, avec ma nouvelle entreprise en Allemagne, c'est une autre histoire : entre les rendez-vous chez le notaire, le remplissage des documents papier et les délais administratifs, il va me falloir 2 à 3 mois pour constituer l'entreprise. Autre problème : l'obligation de signature manuscrite complique la collecte de fonds auprès d'investisseurs américains. En attendant, je vais devoir puiser dans mes économies pendant 4 à 5 mois de plus que si j'avais lancé la même entreprise aux États-Unis. »

Bien sûr, personne n'a consciemment décidé de décourager la création d'entreprises en Europe. Mais c'est pourtant une réalité. On estime que le RGPD à lui seul a réduit les bénéfices des petites entreprises tech européennes de près de **12 %**. Les cookies ont donc un impact négatif, que vous les acceptiez ou non.

Enfin, le droit du travail et le cadre particulièrement strict qui encadre les restructurations dans les pays d'Europe freinent la capacité d'adaptation des entreprises. Le FMI a calculé que l'écart annuel de productivité entre les États-Unis et l'Europe lié à l'inefficacité d'allocation des ressources (c'est-à-dire la capacité à redéployer rapidement talents et capitaux vers des opportunités plus productives) atteint 2,5 points de pourcentage. Ce chiffre est très élevé : à titre de comparaison, la différence entre une croissance du PIB de 1 % et de 3,5 % équivaut à une croissance de 22 % contre 100 % sur une période de 20 ans.



Source : FMI, World Economic Outlook, avril 2024

Ce décalage se ressent aussi dans la dynamique de l'emploi (mesurée en calculant le cumul des créations et des suppressions d'emplois), qui recule en Europe depuis le début du 21^e siècle, et dans la dynamique entrepreneuriale (cumul des créations et des fermetures d'entreprises), qui reste nettement en retrait par rapport aux États-Unis. Si rien ne change, cet écart risque de se creuser encore plus. La prochaine décennie s'annonce encore plus riche en ruptures technologiques que la décennie actuelle. L'avenir économique de l'Europe dépendra en grande partie de la capacité des entreprises et des autres acteurs économiques à se réinventer face à ces bouleversements.



Source : European Centre for International Political Economy (ECIPE)



Source : OCDE

L'Europe a toujours su surmonter les crises existentielles auxquelles elle a été confrontée. Nous continuerons à soutenir l'innovation et la croissance économique en Europe grâce au travail que nous effectuons auprès de millions d'entreprises européennes. Comme l'a déclaré Mario Draghi devant le Parlement européen la semaine dernière :

« Pour relever ces défis, il est de plus en plus clair que nous devons agir comme si nous étions un seul et même État... La réponse doit être rapide, car le temps joue contre nous... [Elle] doit être à la hauteur des enjeux, et se concentrer sur les secteurs qui porteront la croissance. La vitesse, l'échelle et l'intensité seront essentielles. »

Nous partageons pleinement cette vision.

Ce qui nous attend

Il existe mille façons de contribuer positivement au monde actuel, mais il ne se passe pas une journée sans que nous réalisions la chance que nous avons d'accompagner, même modestement, le travail incroyable de nos clients. Les entreprises avec lesquelles nous collaborons contribuent, à différentes échelles, à la prospérité de nos sociétés. Elles nous encouragent, par leur créativité, à donner le meilleur de nous-mêmes. À nos clients qui lisent cette lettre : merci de votre confiance.

Si cette lettre a éveillé votre intérêt et que vous souhaitez en savoir plus sur la façon dont la technologie transforme le monde qui nous entoure, rejoignez-nous en personne lors de Stripe Sessions, notre conférence annuelle, qui se tiendra du 6 au 8 mai au Moscone Center à San Francisco. Vous y rencontrerez des leaders du secteur, des fondateurs d'entreprises et des développeurs qui font confiance à Stripe, et découvrirez nos projets pour l'année à venir. Vous pouvez vous inscrire à l'adresse suivante : sessions.stripe.com.

À l'année prochaine,

Patrick et John

¹ Stripe est utilisée par toutes les entreprises de l'IA 50 qui vendent un produit en ligne (11 d'entre elles ne vendent pas encore de produits en ligne).

² Sur la base de la [méthodologie](#) développée par Innosight, « 2021 Corporate Longevity Forecast », qui extrapole les taux annualisés.

³ Malgré la prééminence d'Oxford dans de nombreux domaines de recherche, on ne peut déterminer avec certitude quand l'université a vu le jour. Les premières traces d'enseignement remontent à 1096.

⁴ Nous attendons toujours l'analyse de l'impact économique de la [directive européenne](#) sur les bouchons en plastique.