



Association  
pour l'Intermédiation  
de Données

# **Intermédiation de données :**

## **Bâtir la confiance, soutenir la croissance**

## Table des matières

<b>Une réponse aux nombreux enjeux de croissance d'une économie numérique désormais mature .....</b>	<b>4</b>
<b>I. Le rôle stratégique des intermédiaires de données.....</b>	<b>9</b>
<b>II. Le cadre réglementaire européen : un socle pour la confiance numérique .....</b>	<b>13</b>
<b>III. Modèles économiques et leviers de monétisation.....</b>	<b>18</b>
<b>FOCUS : Le rôle stratégique du label Arcep.....</b>	<b>20</b>
<b>IV. L'intermédiation n'est pas un aboutissement, mais un levier .....</b>	<b>28</b>
<b>CAS D'USAGE : .....</b>	<b>29</b>

## L'intermédiation de données : innovation, confiance et souveraineté

*Un intermédiaire de données est un acteur neutre qui facilite le partage de données entre détenteurs et utilisateurs, sans exploiter lui-même ces données à des fins commerciales. Il agit comme un tiers de confiance, garantissant un cadre sécurisé, transparent et conforme aux règles européennes.*

*L'intermédiation de données constitue ainsi une brique stratégique de l'économie numérique, au croisement de la confiance, de la souveraineté et de l'innovation.*

*La Commission européenne, en créant le statut d'intermédiaire de données dans le Data Governance Act (DGA), poursuit plusieurs ambitions stratégiques majeures :*

- *Créer un marché intérieur de la donnée répondant aux valeurs européennes*
  - *Instaurer la confiance dans le partage des données*
  - *Assurer un équilibre entre ouverture et protection*
    - *Stimuler l'innovation et la compétitivité*

*Ce livre blanc a pour objectif de clarifier cette notion encore récente, d'en présenter les fondements réglementaires et techniques, et surtout d'en illustrer les applications concrètes.*

*L'ambition est de dépasser les seules logiques de conformité pour mettre en avant la valeur créée : valeur pour le détenteur de données, pour l'intermédiaire qui organise leur circulation, pour l'utilisateur final, mais aussi pour la société dans son ensemble, à travers des services plus transparents, plus efficaces et plus sûrs.*

*En réunissant analyses et cas d'usage, ce document vise à fournir un cadre de référence commun et à tracer des perspectives pour faire de l'intermédiation de données un levier d'innovation, de compétitivité et de transformation économique et sociale.*

## Une réponse aux nombreux enjeux de croissance d'une économie numérique désormais mature

L'économie numérique fait aujourd'hui face à de nouveaux enjeux : des réglementations très différentes selon les continents, une volonté citoyenne européenne de protection de la donnée, des organisations qui disposent maintenant d'outils puissants d'analyse, l'accélération fascinante de l'usage de l'intelligence artificielle dans toutes les strates économiques et sociales, etc.

L'intermédiation de données est le dénominateur commun à toutes ces problématiques. Elle est aussi une opportunité sans précédent de lier la croissance et l'innovation à la confiance et la transparence.

Fluidifier les échanges de données – et donc favoriser l'innovation - tout en respectant une gouvernance efficace et responsable est un impératif qui s'impose à tous les acteurs, qu'ils soient publics ou privés.

Au milieu de tous ces écosystèmes, les intermédiaires de données – Prestataires de Services d'Intermédiation de Données (PSID) – sont les garants d'une exploitation de données qui favorise les innovations respectueuses de principes réglementaires européens.

Ce livret blanc a été pensé comme un vademécum pour expliquer l'intermédiation de données, son rôle dans les écosystèmes et ses enjeux économiques, technologiques et réglementaires.

Nous sommes convaincus que l'intermédiation de données représente non seulement une réponse aux inefficacités des processus traditionnels, mais aussi un levier stratégique pour stimuler l'innovation, réduire les coûts, renforcer la confiance entre les acteurs du numérique et générer de la croissance. Et au-delà, elle constitue un socle essentiel pour structurer et fiabiliser les jeux de données nécessaires au développement d'une intelligence artificielle robuste, éthique et souveraine.

Ce livre blanc est le fruit des travaux menés par l'Association pour l'Intermédiation de Données (AID) et ses partenaires.

Ce document se veut une invitation à réinventer la manière dont nous échangeons les données. Il se veut aussi une projection vers de nouveaux modèles, vecteur de croissance et de progrès économique, social et sociétal.

Ensemble, les membres de l'AID promeuvent un avenir où les données ne seront plus un simple flux d'informations, mais le socle d'une économie numérique où l'innovation et la régulation se conjugent pour créer un environnement de confiance et de prospérité.

**Jean-Sébastien Mackiewicz**

*Directeur de Hub One DataTrust,  
Vice-président de l'Association pour  
l'Intermédiation de Données Président du  
Pôle économique*

**Xavier Drillhon**

*Président de MiTrust  
Président de l'Association pour l'Inter-  
médiation de Données*

## | La donnée, à la croisée des mutations technologiques, économiques et réglementaires

La donnée est au cœur des dynamiques de croissance, d'innovation et de compétitivité. Elle est devenue le socle des stratégies d'innovation des organisations et mécaniquement un élément indispensable de la compétitivité des entreprises. Le partage et l'acquisition de données sont devenus une préoccupation centrale.

La régulation européenne qui, à travers le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), le Data Governance Act (DGA) et le Data Act, impose des normes strictes, offre par ailleurs une base solide pour bâtir un écosystème de confiance.

Ainsi, comme toute matière première stratégique pour laquelle les échanges façonnent les modèles économiques et redéfinissent les rapports de force, il est nécessaire d'en garantir la maîtrise des flux.

Dans ce cadre, l'intermédiaire de données est ainsi bien plus qu'un simple « passeur » technique : il garantit la fluidité, la sécurité et la confiance dans les échanges de données.

Se trouvant ainsi à l'intersection des enjeux technologiques, économiques et réglementaires, il joue un rôle fondamental dans la préservation de la souveraineté numérique.

Ce document de référence propose un éclairage sur le rôle de l'intermédiaire de donnée et ses enjeux, multiples : monétisation, réglementation, souveraineté européenne, etc.

Il met également en lumière les bonnes pratiques et les retours d'expérience d'acteurs de l'intermédiation de données, tout en proposant un état des lieux destiné à nourrir la réflexion et éclairer les décisions relatives à la gouvernance des données.

### | Une souveraineté qui se construit

Nous croyons que la souveraineté numérique européenne ne se décrète pas mais qu'elle se construit. Non pas contre les grandes plateformes mais pour garantir aux acteurs un pouvoir d'agir dans l'économie de la donnée.

Ce pouvoir repose sur un levier fondamental pour permettre la montée en puissance des écosystèmes tech européens : la structuration de cadres

réglementaires qui permettent une concurrence loyale.

En la matière, mettre le curseur de la réglementation de l'intermédiation de données au bon endroit n'est pas cosmétique : c'est une condition de la réussite d'une économie numérique puissante.

## **| Une souveraineté opérationnelle, pas symbolique**

Le concept de souveraineté doit être utilisé en intégrant les notions de puissance économique et de multiplicité des acteurs. Autrement dit, elle ne doit pas être incantatoire ou symbolique mais permettre l'émergence d'innovation réelles et d'initiatives privées.

Objectif opérationnel, la souveraineté doit garantir à l'Europe la maîtrise de ses flux de données, la circulation dans un cadre de confiance et les bénéfices économiques, scientifiques et sociaux.

En cela, les règles européennes (RGPD, DGA, Data Act), même si encore perfectibles, doivent être accueillies avec bienveillance.

Elles doivent néanmoins pouvoir évoluer rapidement, être lisibles, activables, cohérentes et favoriser l'initiative tout en garantissant transparence, confiance et sécurité.

## **| Chaînon impératifs des écosystèmes, les PSID sont les premiers leviers de la souveraineté**

Ainsi, les Prestataires de Services d'Intermédiation de Données (PSID) jouent plusieurs rôles centraux :

- Assurer la fluidité, la sécurité et la conformité des échanges ;
- Permettre aux espaces de données de fonctionner,
- Permettre aux utilisateurs de garder le contrôle,
- Permettre aux organisations de se développer.

Sans les intermédiaires de donnée, la souveraineté reste théorique. Avec eux, elle devient actionnable.

Créée en novembre 2023, l'Association pour l'Intermédiation de Données (AID) rassemble des acteurs clés de l'écosystème numérique en France et en Europe.

Ses membres partagent des valeurs fondamentales : transparence, confiance et responsabilité numérique.

Ensemble, ils s'engagent à promouvoir des modèles d'intermédiation éthiques et sécurisés, contribuant activement aux politiques publiques qui favorisent la libre circulation des données dans un cadre de confiance.

L'AID défend une vision ambitieuse : faire de l'intermédiation de données un moteur de création de valeur pour l'économie de demain.

En tant que porte-parole de la profession auprès des autorités nationales et européennes, l'AID œuvre pour un écosystème numérique où innovation, sécurité et compétitivité coexistent harmonieusement



### Être proche des décideurs publics

Contribuer aux choix politiques des activités relatives à l'intermédiation et aux espaces de données.



### Assurer la représentation

En France, en Europe et dans le monde, des professions présentes au sein de l'association et intervenir auprès des autorités compétentes : pouvoirs publics et autorités de régulation.



### Communiquer et promouvoir

Développer les rôles et fonctions des intermédiaires et des espaces de données dans les différents secteurs économiques.

L'AID accueille toutes les organisations liées à l'intermédiation de données. Afin d'accélérer la croissance globale de l'économie numérique et favoriser le développement d'initiatives innovantes, l'association accueille toutes les organisations liées à l'intermédiation de données **au sein de 4 collègues** :



**Rejoindre l'AID, c'est faire partie de ceux qui construisent les modèles de demain et contribuer à façonner un écosystème où les échanges de données s'appuient sur des principes partagés de confiance, d'interopérabilité et de responsabilité.**

**C'est agir collectivement pour que les futures réglementations européennes ne soient pas subies mais co-construites.**

## I. Le rôle stratégique des intermédiaires de données

Dans un monde où la donnée est devenue un actif stratégique par excellence, la question n'est plus de savoir s'il faut la partager, mais comment le faire, non pas que d'un point de vue technique mais aussi d'un point de vue éthique et de manière sécurisée.

La confiance à accorder à ceux qui transmettent la donnée devient ainsi clé.

C'est le rôle des Intermédiaires de données ou PSID (Prestataire de Services d'Intermédiation de Données).

Acteur clé de l'économie numérique, il garantit la fluidité des échanges, la sécurité des transactions et la conformité des pratiques.

C'est l'intermédiaire de données qui rend possible le développement des espaces de données, un avantage compétitif réel pour les organisations.

### Les intermédiaires de données : au cœur de la confiance numérique

Les intermédiaires de données sont au cœur de la confiance numérique car leur rôle dépasse la simple mise en relation entre détenteurs et utilisateurs de données.

Ils assurent :

- La fluidité des échanges, en favorisant l'interopérabilité des systèmes et la standardisation des formats ;
- La sécurité des transactions de données, en garantissant la conformité aux réglementations en vigueur ;
- La transparence et la responsabilité, en agissant comme des tiers de confiance dans des environnements où la donnée est un actif stratégique.

### Focus : espaces de données et intermédiaires de données, deux rôles complémentaires

Il est essentiel de bien distinguer les espaces de données (Data Spaces) des Prestataires de Services d'Intermédiation de Données (PSID), deux concepts complémentaires qui jouent un rôle distinct dans l'écosystème de l'économie des données.

Un espace de données est un système décentralisé qui orchestre des échanges de données sécurisés tout en garantissant aux participants le contrôle sur leurs données et leur stockage.

Ces espaces sectoriels (santé, aéronautique, mobilité, etc.) regroupent divers acteurs : détenteurs et utilisateurs de données, ainsi que fournisseurs de briques technologiques. Ils s'organisent sur deux niveaux de gouvernance :

- Une gouvernance stratégique, définissant le cadre organisationnel, juridique et économique, les standards d'interopérabilité et les modèles économiques ;
- Une orchestration technique, assurant l'implémentation des règles de gouvernance, la gestion de l'infrastructure et la sécurisation des transactions de données.

Les PSID, quant à eux, n'ont pas vocation à structurer ces espaces, mais interviennent comme facilitateurs, « *enablers* », d'échange au sein des espaces de données : leur rôle consiste à assurer la gestion des transactions de données dans un cadre sécurisé et conforme aux réglementations européennes.

Ils permettent aux participants d'un espace de données d'exploiter concrètement leurs cas d'usage en facilitant les interactions entre les différents acteurs et en garantissant le respect des règles de gouvernance établies et la réglementation.

En somme, les espaces de données établissent un cadre structurant et sectoriel, tandis que les PSID en facilitent la mise en œuvre opérationnelle. Cette complémentarité est essentielle pour garantir un écosystème fluide, sécurisé et conforme.

A noter par ailleurs que si les espaces de données ont impérativement besoin d'intermédiation, des intermédiaires de données peuvent néanmoins intervenir hors des espaces de données, avec des échanges entre acteurs qui ne font pas partie d'un espace de données et interviennent dans des secteurs d'activité différents. C'est notamment le cas pour le partage de données personnelles réalisés sous le contrôle de la personne concernée (voir MiTrust).

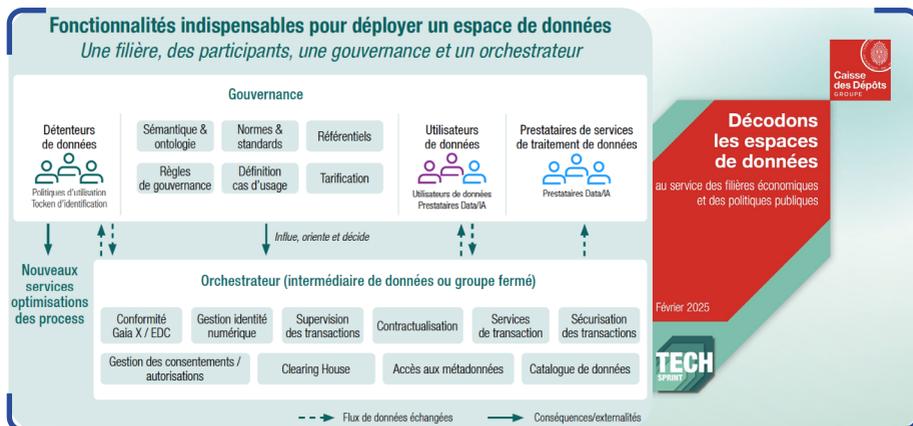


Schéma issu de la publication «*Décodez les espaces de données*» du groupe Caisse des dépôts

## PSID, architecte de la confiance et créateur de valeur

La valeur de la donnée ne réside pas uniquement dans sa collecte ou son volume. La différence intervient dans la capacité qu'en ont les détenteurs ou les utilisateurs à l'orchestrer. C'est le rôle des intermédiaires de données. Bien plus que des acteurs techniques, ils sont les architectes de la confiance numérique.

Le succès de l'intermédiation de données repose sur trois piliers : la confiance, la sécurité et la transparence.

**Dans un environnement marqué par la complexité des flux, la montée en puissance des risques cyber et la complexification réglementaire, les PSID sont des chaînons essentiels à la création de valeur en toute sécurité, quelle qu'en soit la dimension.**

Pour les entreprises, ils constituent un levier essentiel de compétitivité et d'innovation. En fournissant un accès à des données enrichies et fiables, les intermédiaires permettent aux entreprises de réduire significativement leurs coûts opérationnels, de maîtriser leurs risques et de se concentrer pleinement sur leur cœur de métier.

Ils favorisent également une accélération de l'innovation dans les secteurs en facilitant l'interopérabilité entre des systèmes hétérogènes, ce qui ouvre la voie à la cocréation de nouveaux services.

Enfin, les PSID jouent un rôle de « *bouclier juridique* », assurant aux entreprises la conformité réglementaire nécessaire pour minimiser les risques de sanctions financières ou d'atteintes à leur réputation.

Les intermédiaires de données (PSID) ne se limitent donc pas à de simples maillons techniques dans la chaîne de valeur numérique. Ils sont les garants de trois dynamiques fondamentales en la matière :

- Economique, en facilitant la création de valeur et l'émergence d'écosystèmes numériques performants ;
- Réglementaire, en garantissant la conformité aux exigences du DGA et des cadres législatifs européens ;
- Et sociétale, en assurant des principes éthiques de transparence, de sécurité et de souveraineté numérique.

## **| L'utilisateur final, le premier bénéficiaire des services du PSID**

Trop souvent négligé dans les débats sur l'intermédiation, l'utilisateur final est pourtant le premier bénéficiaire des garanties offertes par les PSID.

On entend par utilisateurs finaux les propriétaires ou les producteurs de la donnée.

Grâce aux mécanismes robustes des PSID, l'utilisateur final :

- Prend le contrôle effectif de l'utilisation de ses données avec la gestion du consentement ;
- Gagne en transparence en sachant précisément quand, par qui, et dans quel but les données sont exploitées ;
- Bénéficie de services à forte valeur ajoutée grâce aux innovations (ergonomie, personnalisation, etc.) ;
- Peut potentiellement monétiser l'utilisation de ses données.

En servant in fine l'utilisateur final, le PSID renforce la confiance dans l'économie digitale.

## II. Le cadre réglementaire européen : un socle pour la confiance numérique

Pour que les PSID puissent pleinement jouer leur rôle, l'écosystème européen doit évoluer vers un modèle où la régulation soutient l'innovation tout en garantissant une concurrence équitable, notamment avec les grandes plateformes internationales, qu'elles soient pure players en numérique, ou leaders de leurs secteurs économique (industrie ou service).

L'Union européenne a pour cela mis en place un cadre réglementaire ambitieux pour structurer l'économie des données, reposant sur trois piliers essentiels :

- Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) ;
- Le Data Governance Act (DGA) ;
- Le Data Act.

### *L'importance des réglementations sectorielles*

Des réglementations sectorielles peuvent compléter ce dispositif. Ainsi le secteur financier a été précurseur en matière d'obligations d'ouverture des données et de contrôle des intermédiaires avec l'Open Banking (DSP2) dès 2018.

Le règlement FIDA viendra prochainement étendre l'accès aux données financières (données de crédit, d'épargne et d'investissement, de retraite, d'assurance et de prévoyance) afin que des prestataires agréés, sous le contrôle des autorités nationales, puissent proposer des services innovants au client, avec leur consentement explicite.

## Le Règlement général sur la protection des données - RGPD



Le RGPD vise à protéger les données personnelles des citoyens européens au sein de l'UE en encadrant leur collecte, leur traitement et leur circulation. Il établit des règles strictes pour garantir la confidentialité, la sécurité et la transparence des traitements de données. Il donne ou renforce les droits des citoyens (comme le droit d'accès ou le droit à la portabilité) et érige des principes forts sur la collecte et le stockage des données (comme ceux de

la transparence et de la minimisation - seules les données strictement nécessaires pour atteindre les finalités définies peuvent être collectées et traitées).

## Le RGPD permet :

- D'assurer la conformité des traitements de données personnelles ;
- De renforcer la transparence des pratiques vis-à-vis des utilisateurs ;
- De garantir la protection des droits des individus (droit d'accès, de rectification, d'effacement, portabilité des données, etc.).

## Enjeux pour les PSID :

- Faciliter l'exercice des droits d'accès ;
- Garantir la minimisation des données (seules les données strictement nécessaires doivent être utilisées pour atteindre l'objectif précis fixé en amont) ;
- Favoriser la transparence.

**Le RGPD est devenu une référence mondiale en matière de protection des données, influençant de nombreuses législations au-delà des frontières de l'UE.**

**En France, l'application et le contrôle du respect du RGPD relèvent de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL), l'autorité indépendante chargée de veiller à la protection des données personnelles.**



La CNIL accompagne les entreprises et les organismes publics dans leur mise en conformité, en publiant des recommandations et en proposant des outils pratiques. Elle dispose également d'un pouvoir de contrôle et de sanction en cas de manquement aux obligations du RGPD, pouvant aller jusqu'à des amendes administratives significatives. Son action s'inscrit dans un cadre européen coordonné avec les autres autorités de protection des données au sein du Comité européen de la protection des données (CEPD), garantissant une application harmonisée du RGPD à l'échelle de l'Union européenne.

## | Le Data Gouvernance Act - DGA



Le DGA vise à favoriser le partage sécurisé des données entre organisations publiques et privées, ainsi qu'à encourager l'innovation fondée sur les données. Il établit des mécanismes de gouvernance visant à renforcer la confiance dans les échanges de données à travers l'Union Européenne. Le DGA institutionnalise le rôle d'intermédiaire de données et crée le statut de Prestataire de Service d'Intermédiation de Données (PSID)

Le label de « *Prestataire de Services d'Intermédiation de Données reconnu dans l'Union* » peut être attribué à un PSID après un contrôle rigoureux par les autorités compétentes du respect des exigences requises par l'article 12 du DGA notamment en termes de sécurité, de neutralité, de transparence et de respect de la vie privée.

### Enjeux pour les PSID :

- Obligation de notification : les PSID doivent notifier leur activité auprès des autorités compétentes avant de démarrer leurs opérations (en France, l'Arcep est l'autorité de référence) ;
- Neutralité et indépendance : ils doivent garantir une gestion impartiale des données sans en exploiter le contenu à des fins commerciales, sauf consentement explicite des parties concernées ;
- Transparence des services : obligation de fournir des informations claires sur les conditions de service, y compris les politiques de tarification et de confidentialité ;
- Sécurité et protection des données : mise en place de mesures techniques et organisationnelles rigoureuses pour sécuriser les données échangées, en cohérence avec les exigences du RGPD ;
- Promotion de l'altruisme des données : encouragement du partage volontaire de données à des fins d'intérêt général (recherche scientifique, amélioration des services publics, etc.).

**Le DGA contribue à la création d'un marché unique des données en Europe, où la confiance, la transparence et la sécurité sont des piliers fondamentaux pour le développement des écosystèmes de données.**



Le Data Act vise à réguler l'accès, l'utilisation et la réutilisation des données non personnelles, en particulier les données industrielles générées par des objets connectés, des services numériques ou des systèmes automatisés. Il cherche à garantir un cadre équitable pour le partage des données entre entreprises, administrations publiques et particuliers, tout en stimulant l'innovation numérique en Europe.

### Enjeux pour les PSID :

- Faciliter la portabilité des données : obligation de garantir la possibilité pour les utilisateurs de transférer facilement leurs données d'un service à un autre, favorisant ainsi la concurrence et la diversité des services disponibles ;
- Promouvoir l'interopérabilité : encourager des standards techniques communs pour permettre l'échange fluide de données entre différents systèmes et acteurs économiques, évitant ainsi le verrouillage technologique (vendor lock-in) ;
- Accès équitable aux données : établir des conditions justes d'accès aux données générées par des produits connectés, notamment pour les PME et les start-ups qui doivent pouvoir accéder à des données auparavant monopolisées par des acteurs dominants ;
- Responsabilité des fournisseurs de services cloud : introduction de nouvelles règles pour éviter les barrières artificielles au changement de fournisseurs de services cloud et garantir la portabilité des services dans des environnements multicloud.

**Le Data Act complète le RGPD et le DGA en mettant l'accent sur les données industrielles et l'économie des données au sens large, favorisant ainsi l'émergence d'un véritable marché européen de la donnée.**

### *Un cadre réglementaire complémentaire et évolutif*

Ces trois réglementations ne sont pas de simples contraintes juridiques : elles constituent des leviers de compétitivité pour les acteurs européens. En instaurant des règles communes, elles favorisent un environnement de confiance, essentiel pour stimuler l'innovation, encourager les échanges de données et renforcer la souveraineté numérique de l'Europe.

Cependant, leur mise en œuvre soulève des défis pour les intermédiaires de données, notamment en termes de coûts de conformité, de complexité administrative et de gestion des obligations multiples. L'enjeu est donc de trouver un équilibre entre régulation stricte et flexibilité nécessaire à l'innovation.

### III. Modèles économiques et leviers de monétisation

Devenue une ressource stratégique, la donnée constitue un pouvoir économique, voire social, et donc un outil stratégique pour qui sait l'utiliser. Elle redéfinit déjà la compétitivité des entreprises mais aussi, in fine, la souveraineté des nations.

Sa valeur ne réside pas dans sa possession statique, mais dans sa capacité à circuler, s'enrichir et se transformer en enseignements exploitables.

Elle est l'équivalent moderne du pétrole, mais avec une différence cruciale : son potentiel est illimité, à condition de savoir l'orchestrer.

Un défi majeur se pose alors pour les PSID : comment transformer un service de confiance en un modèle économique viable ?

Ce chapitre explore les enjeux de valorisation de l'activité de PSID : valeur de la confiance, débat sur la transformation de la donnée ainsi que les différentes stratégies de monétisation des services d'intermédiation de données.

#### Monétiser l'intangible : la valeur économique de la confiance

Comment monétiser des actifs immatériels tels que la confiance et la conformité réglementaire ? Ces éléments, souvent perçus comme de simples obligations, peuvent en réalité devenir des leviers économiques majeurs.

L'exemple de MiTrust (cf. fiches annexes) le démontre clairement : en positionnant la gestion rigoureuse des données personnelles non plus comme une contrainte réglementaire mais comme un véritable service à valeur ajoutée, l'entreprise transforme la confiance numérique en produit commercialisable.



Beaucoup d'entreprises considèrent encore la conformité réglementaire comme une simple obligation coûteuse plutôt qu'un investissement stratégique. Pour dépasser ce cap, il est essentiel de valoriser concrètement les bénéfices économiques associés à la réduction des risques juridiques,

au renforcement de la sécurité opérationnelle et à l'amélioration de la réputation auprès des utilisateurs et partenaires.

En démontrant clairement que la confiance et la conformité génèrent des gains économiques mesurables, les intermédiaires peuvent ainsi convertir ces exigences réglementaires en avantage concurrentiel.

C'est un des rôles du Label de « *PSID reconnu dans l'Union* », délivré en France par l'Arcep.



## FOCUS : Le rôle stratégique du label Arcep

Dans ce contexte, la question de la reconnaissance des intermédiaires devient centrale. En France, c'est l'Arcep – l'Autorité de Régulation des Communications Électroniques, des Postes et de la Distribution de la Presse – qui est chargée de réguler l'intermédiation des données dans le cadre européen du DGA.

Dès le lancement de leur activité, les intermédiaires de données doivent obligatoirement notifier leur activité auprès de l'Arcep dans un délai d'un an, ce qui constitue une première étape essentielle pour assurer une transparence et une conformité initiales.

Une fois cette formalité accomplie, ils ont la possibilité, sur une base facultative, de solliciter une labellisation officielle, offrant ainsi un gage de crédibilité supplémentaire aux acteurs économiques et institutionnels.



*« La labellisation Arcep c'est une reconnaissance que nous apportons à nos prospects, du respect que nous témoignons à nos clients. À notre sens, cette labellisation doit à terme devenir obligatoire, et pas simplement une démarche volontaire de la part des intermédiaires de confiance, afin que tout le monde soit sur un pied d'égalité et qu'il n'y ait pas de distorsion de concurrence. »*

— J.S Mackiewicz



Par ailleurs, l'harmonisation européenne devient un levier clé. Les initiatives comme Gaia-X participent à structurer un cadre interopérable où la conformité et la transparence deviennent des standards incontournables. Dans cette dynamique, le label Arcep joue un rôle structurant en garantissant la conformité aux exigences du DGA et renforce par la même occasion la reconnaissance des intermédiaires de données français dans l'Union Européenne.



*« La déclaration d'une activité d'intermédiation de données constitue une formalité administrative qui implique le respect strict des exigences définies par le DGA. La labellisation, quant à elle, atteste de cette conformité. Elle représente aujourd'hui un gage de confiance essentiel pour les clients d'un PSID, et pourrait, à terme, devenir une condition d'accès à certaines catégories de données. »*

— Xavier Drilhon, Président de MiTrust.



## Aller plus loin et apporter de la valeur aux données intermédiées, un enjeu en débat

Le DGA impose une stricte neutralité aux intermédiaires de données. Dit autrement, ils ne peuvent pas exploiter eux-mêmes les données qu'ils mettent à disposition.

”

*« Nous ne sommes propriétaires d'aucune donnée sur notre plateforme. Notre rôle est strictement celui d'un orchestrateur, jamais d'un fournisseur. »*  
— J.S Mackiewicz

”

Cette exigence se heurte néanmoins à des réalités opérationnelles. Certains intermédiaires intègrent des services complémentaires comme la préparation des données, afin de rendre leurs offres plus attractives. La frontière entre intermédiation et valorisation de la donnée reste donc un point de vigilance pour les régulateurs.

”

*« Nous pensons que la vision du DGA est trop restrictive en ce qui concerne le traitement et qu'en réalité, quand on est un acteur de l'échange, il est difficile de ne pas être un acteur du traitement. »*  
— J.S Mackiewicz

”

## Les modèles économiques des intermédiaires de données : entre innovation et résilience

Les Prestataires de Services d'Intermédiation de Données (PSID) évoluent dans un environnement où l'équation économique est complexe : ils doivent générer des revenus durables tout en respectant des exigences réglementaires strictes et en cultivant la confiance de leurs écosystèmes.

Face à ces défis, il n'existe pas de modèle économique universel. Chaque intermédiaire adapte sa stratégie en fonction de son secteur d'activité, de la nature des données traitées et des attentes des parties prenantes. Cependant, plusieurs approches se dégagent, illustrant la richesse et la diversité des mécanismes de création de valeur.

A noter : Tous les acteurs présentés dans ce chapitre ne sont pas nécessairement des PSID au sens du Data Governance Act (DGA), mais ils jouent un rôle clé dans l'intermédiation et la valorisation des données.

## I Commission sur les transactions avec Orange Business

Orange Business valorise ainsi des données issues du réseau mobile Orange, via Flux Vision, un service qui transforme des données anonymisées en analyses de mobilité, de fréquentation ou encore d'aménagement urbain.



Ce modèle économique repose sur un principe de perception d'une commission sur chaque transaction de données réalisée via sa plateforme qui implique un accroissement de la rentabilité en fonction du volume des échanges.

En complément des commissions sur les transactions, Orange Business a structuré son modèle autour d'abonnements (par exemple cloud) et de services associés (par exemple autour de l'identité numérique), garantissant ainsi une meilleure prévisibilité financière et une stabilité accrue des revenus.

### Les avantages de ce modèle :

- Alignement des intérêts : la performance de l'intermédiaire dépend directement de celle des flux de données ;
- Traçabilité et transparence : chaque transaction est documentée, créant un climat de confiance essentiel pour des décideurs soucieux de la gestion des risques.

Les coûts d'infrastructure liés à l'exploitation des données, importants, doivent être couverts dès le démarrage, ce qui peut complexifier l'atteinte du seuil de rentabilité.

Le principal défi réside dans la nécessité d'atteindre un volume critique de transactions pour garantir une rentabilité stable.

Par ailleurs, ce modèle présente également des limites dans certains environnements où la régulation peut restreindre la fluidité des transactions.

## Le modèle de place de marché de la donnée structurée avec Apidae

Apidae est une plateforme de données touristiques proposant des données structurées et enrichies, commercialisées via une place de marché qui redistribue les revenus aux contributeurs locaux.

Apidae a initialement fonctionné sur un modèle d'intermédiation fondé sur le consentement, où les offices de tourisme devaient autoriser individuellement l'accès à leurs données par des tiers.

Face aux limites de ce système, Apidae a opéré une transition vers un modèle plus efficace : une place de marché, où les données sont commercialisées sous forme de packs de données structurées et enrichies.



## Les axes clés de ce modèle reposent sur :

- Un abonnement à la plateforme et aux services d'Apidae, qui constitue toujours la principale source de revenus (85-90 % du chiffre d'affaires de l'entreprise). Les acteurs du tourisme paient pour utiliser la base de données et bénéficier des outils de structuration et de diffusion des informations ;
- Une monétisation des données elles-mêmes, avec un partage des revenus : lorsqu'une donnée est commercialisée, 50 % des revenus sont reversés aux offices de tourisme contributeurs, renforçant ainsi l'incitation à partager des données de qualité ;
- Une intermédiation plus proactive, où Apidae structure, vérifie et met en conformité les jeux de données avant leur commercialisation. Ce rôle de curateur permet d'assurer aux acheteurs des données fiables et exploitables immédiatement

L'enjeu pour l'avenir est d'assurer l'équilibre entre son rôle d'acteur économique et sa mission d'intérêt général, tout en maintenant un modèle accessible et attractif pour les offices de tourisme, qui constituent le cœur de son écosystème.

A noter qu'Apidae ne revendique pas le statut de PSID au sens du Data Governance Act (DGA). Il facilite la circulation et l'exploitation des données touristiques, mais se positionne avant tout comme un gestionnaire et monétiseur de données pour les acteurs du secteur.

Contrairement aux plateformes dominantes du marché comme Google Travel, TripAdvisor ou Booking.com, qui exploitent les données des territoires sans leur reverser de valeur directe, Apidae assure un partage de revenus avec les offices de tourisme contributeurs.

Ainsi, en limitant la dépendance des acteurs locaux aux grandes plateformes privées – car la plateforme partage les revenus avec les contributeurs – Apidae s’inscrit de facto dans une logique de souveraineté : Apidae renforce la capacité des contributeurs à contribuer en les rémunérant d’une part et en garantissant la qualité de la donnée.

## I Le modèle d’abonnement SaaS avec Agdatahub

Agdatahub était une entreprise française spécialisée dans la gestion et le partage sécurisé des données agricoles. Elle proposait une plateforme permettant aux acteurs du secteur (exploitants, coopératives, industriels) de contrôler l’utilisation de leurs données et d’en faciliter l’échange entre partenaires.



Ces données incluait par exemple les rendements des cultures, les pratiques culturales, les données météorologiques, les intrants utilisés ou encore les informations de traçabilité alimentaire, dans le but de favoriser l’innovation dans l’agriculture.

Après avoir testé, sans succès, le modèle économique de commissionnement à la transaction, Agdatahub a choisi l’abonnement SaaS, offrant 3 types d’abonnements permettant l’accès à des fonctionnalités avancées variées.

L’abonnement SaaS (Software as a Service) repose sur des revenus récurrents générés par l’accès à des catégories de fonctionnalités ayant une valeur croissante pour les utilisateurs.

Ce modèle favorise la fidélisation des clients et assure une prévisibilité financière essentielle pour la croissance de la société.

Agdatahub a malheureusement dû déposer le bilan malgré le soutien public, manquant de temps de massifier suffisamment les données et démontrer la viabilité économique du modèle. Les actifs ont néanmoins été repris par Netframe, illustration de la valeur de ce qui avait été réalisé jusqu’alors.

### *Un signal d’alerte pour l’autonomie des infrastructures de données agricoles*

La liquidation d’Agdatahub révèle un déséquilibre important dans la gouvernance des données agricoles.

Alors que la plateforme visait à proposer un modèle européen, ouvert et sécurisé pour le partage de données d'intérêt général, elle n'a pas résisté à la captation de la valeur par de grands acteurs privés.

Des multinationales comme John Deere ou Bayer imposent désormais leurs propres écosystèmes numériques, intégrant collecte, traitement et monétisation des données, souvent au détriment des producteurs et propriétaires des données (agriculteurs et des filières locales), ceci en dehors de la réglementation.

## Le modèle de gestion de la confiance et des consentements avec MiTrust

MiTrust propose un service d'intermédiation centrée sur la confiance, la minimisation des données et l'expérience utilisateur, en proposant des services d'intermédiaire de confiance avec la gestion des consentements liés au partage de données personnelles.



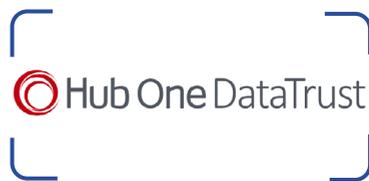
### MiTrust a structuré son modèle économique en deux axes :

- Phase d'intégration "Build" : facturation des prestations d'intégration et de personnalisation du service (approche "Professional Services").
- Phase d'exploitation "Run" : licence mensuelle et rémunération à la transaction, avec un minimum de facturation mensuelle et un modèle économique basé sur la scalabilité, où plus le volume de transactions augmente, plus le coût par transaction diminue pour le client.

Ce positionnement répond à une demande croissante d'entreprises soucieuses d'offrir une meilleure expérience client, d'améliorer l'efficacité et la conformité réglementaire de leurs processus. Plus qu'un simple service de partage de données, MiTrust vend de la sécurité juridique et de la transparence (Privacy by design, Security by design, Compliance by design), des valeurs essentielles pour des secteurs variés tels que la finance, l'assurance ou encore l'immobilier, où la confiance des utilisateurs est un levier de compétitivité clé.

## | Le modèle hybride d'intermédiation et de conseil avec Hub One DataTrust

Hub One DataTrust incarne un modèle hybride combinant technologie et conseil stratégique pour structurer et sécuriser les échanges de données dans des environnements complexes, notamment le secteur aéroportuaire.



### L'entreprise génère de la valeur à plusieurs niveaux en combinant trois sources principales de revenus :

- Un abonnement SaaS à la plateforme d'intermédiation, permettant aux acteurs de l'aéroportuaire et d'autres secteurs d'échanger des données en toute sécurité.
- Des services de conseil en gouvernance et conformité des données, aidant les entreprises à structurer et à optimiser leurs flux d'échange.
- Des services optionnels d'amélioration de la qualité des données

Hub One DataTrust fidélise les clients grâce à des abonnements SaaS, tout en générant des revenus supplémentaires via des missions de conseil à forte valeur ajoutée. L'expertise métier devient ainsi un levier de différenciation stratégique.

## | Le modèle d'écosystème collaboratif et de data space avec Prometheus-X

Prometheus-X agit sur la construction d'espaces de données. Contrairement aux modèles traditionnels centrés sur des transactions bilatérales, Prometheus-X développe des infrastructures où la valeur économique naît de la mutualisation des ressources et de la coopération entre acteurs multiples.



### Ce modèle repose sur deux piliers :

- La mutualisation des ressources : le financement des infrastructures est partagé entre les membres de l'écosystème, favorisant des logiques de co-investissement ;

- Des revenus issus de la gestion des services de gouvernance des données : interopérabilité, standardisation des flux, gestion des identités numériques, etc.

Prometheus-X illustre un modèle innovant qui contribue au développement d'écosystèmes collaboratifs de données, où la valeur économique repose sur la capacité à orchestrer des flux de données complexes tout en garantissant la souveraineté numérique des acteurs et en réduisant la dépendance aux grandes plateformes.

## IV. L'intermédiation n'est pas un aboutissement, mais un levier

L'intermédiation de données s'affirme aujourd'hui comme une fonction stratégique, au croisement de la confiance numérique, de la performance économique et de l'innovation. Ce Livre blanc montre que son développement est une condition essentielle pour bâtir un écosystème de la donnée ouvert, sécurisé et efficace.

Dans un contexte européen exigeant, il ne s'agit pas de proclamer une souveraineté théorique, mais de construire une souveraineté opérationnelle : la capacité effective de maîtriser les flux de données, d'organiser leur circulation dans un cadre de confiance et de soutenir l'émergence d'initiatives locales et sectorielles solides.

Les intermédiaires de données seront au cœur de cette dynamique. Leur reconnaissance, leur professionnalisation et leur capacité à porter des modèles économiques pérennes détermineront en grande partie la compétitivité future des écosystèmes européens.

La régulation joue, à cet égard, un rôle fondamental : elle est indispensable pour poser les bases de la confiance et garantir des règles du jeu équitables. Mais elle doit aussi trouver un équilibre juste, permettant de sécuriser les échanges sans freiner l'innovation ni alourdir les initiatives émergentes. Une régulation pensée comme levier, et non comme contrainte, est la clé d'une croissance durable dans l'économie de la donnée.

L'intermédiation n'est pas un aboutissement. C'est un levier pour accélérer la transformation numérique de nos économies, renforcer la maîtrise collective de nos actifs stratégiques et ouvrir de nouvelles perspectives de création de valeur.

A background network diagram consisting of numerous grey dots of varying sizes connected by thin, light grey lines. The dots are scattered across the page, with a higher density in the upper and lower portions, creating a complex web of connections.

# CAS D'USAGE :

## Afteriize : Fédérer, structurer, monétiser la donnée dans la mobilité routière

Lorsque Afteriize voit le jour en 2021, son ambition est claire : structurer un écosystème d'échange de données dans la mobilité routière et démontrer que la donnée est un actif stratégique monétisable. À son lancement, la marque fonctionnait sur un modèle mono-source destiné à plusieurs clients. Elle commence à évoluer vers une approche multifournisseur, multi-acquéreurs, s'adaptant aux mutations du marché et à la demande de certains clients.



”

« Au tout début, on avait vraiment un prisme unique... Puis, finalement, on commence à évoluer vers ce qu'on appelle maintenant les intermédiaires de données. » — Ludovic Codeluppi, Head of Afteriize

”

Dans un marché où les constructeurs automobiles développent leurs propres plateformes (à l'image de MobileSight de Stellantis), Afteriize se positionne comme une alternative pour l'aftermarket. Son objectif à terme est de fédérer un écosystème structuré et offrir une solution accessible aux fournisseurs et acquéreurs de données.

« Si on ne commence pas à structurer cet écosystème, on risque de se faire écraser de tous les côtés. »

### Un modèle économique hybride : marketplace, intermédiation et conseil

Afteriize n'est pas une entreprise autonome, mais une marque commerciale portée en interne par Mobivia. Ce statut d'intrapreneuriat lui permet d'innover tout en bénéficiant des ressources du groupe. Cependant, cela impose également une contrainte de rentabilité à court terme, car la survie du projet dépend de sa capacité à générer rapidement des revenus et à prouver son impact stratégique.

Contrairement à une simple marketplace transactionnelle, Afteriize s'appuie sur trois piliers fondamentaux. Tout d'abord, la vente de données, incluant des produits data, des API et l'accès aux catalogues, constitue une part essentielle de son modèle économique. En parallèle, son activité repose sur une intermédiation de données naissante, qui fonctionne grâce à des abonnements et un système de commissions sur les transactions.

Enfin, l'entreprise propose un accompagnement stratégique à la monétisation à travers le Data Exchange Advisory, un service dédié à l'optimisation de l'exploitation des données.

*« Nous ne mettons pas seulement à disposition des jeux de données. Nous devons accompagner nos clients afin de les aider à comprendre la valeur de leur data et de structurer leur approche de la monétisation. »*

Cette activité de conseil est née d'une prise de conscience progressive. De plus, le partenariat avec Dawex sur ces missions de conseil renforce la pertinence de cette offre de service.

*« Nous avons démarré cette phase avec Dawex, qui nous a ouvert beaucoup de chakras [...] Si on a basculé en orchestrateur, c'est parce qu'on avait fait cette phase d'advisory .»*

Les fournisseurs accèdent à la plateforme via un abonnement différencié (Essentiel, Avancé, Privilège), tandis que les acquéreurs bénéficient d'un accès libre, dans une logique inspirée du « retail ».

*« Quand je rentre chez Sephora, je ne paye pas l'entrée. Pourquoi je devrais payer pour accéder à une marketplace de données ? »*

Cette stratégie, favorise l'adoption : plus d'acquéreurs génèrent plus de transactions, attirant ainsi davantage de fournisseurs et renforçant l'attractivité de la plateforme.

## Mobivia : structurer un marché autour de la donnée

Initialement conçu pour structurer les échanges de données en provenance des enseignes de Mobivia (Norauto, Midas, A.T.U., Carter-Cash) vers des acteurs externes, Afteriize a d'abord servi de terrain d'expérimentation grandeur nature.



Fort de cette première phase, il s'ouvre désormais à d'autres acteurs du marché avec l'ambition de devenir un pilier central de l'intermédiation des données dans le secteur de la mobilité à 10 ans.

Son développement s'est articulé autour de plusieurs étapes clés. Dans un premier temps, l'enjeu a été de rassembler les clients et de structurer un catalogue de données cohérent. Une fois cette base établie, l'offre a été mise en ligne via la marketplace, accompagnée d'événements dédiés pour fédérer l'écosystème.

Enfin, notre événement les Mobility Data Days a permis de lancer la seconde étape qui est la mise en relation entre les différents acteurs, instaurant ainsi une dynamique transactionnelle favorisant les échanges et la valorisation des données.

### **Un modèle en tension : rentabilité, adoption et arbitrage stratégique**

Si Afteriize a réussi à structurer un marché émergent, son modèle économique reste fragile. Ludovic Codeluppi ne cache pas que la rentabilité de l'intermédiation de données n'est pas encore avérée.

*« Aujourd'hui, un modèle purement basé sur l'intermédiation de données reste difficilement viable. La vente de données a été essentielle et le restera pour assurer l'équilibre financier d'Afteriize. »*

Les coûts d'infrastructure et de structures sont élevés, et les revenus générés par les abonnements ne couvrent pas encore les charges et ne les couvriront peut-être jamais. L'enjeu est donc d'accélérer l'adoption pour atteindre une masse critique de transactions. Et une question stratégique se pose aujourd'hui :

*« Faut-il continuer à investir dans l'intermédiation ou recentrer les efforts sur l'industrialisation de la vente directe de données ? »*

Ce débat interne pourrait redéfinir le futur d'Afteriize et son positionnement dans l'écosystème de la mobilité routière.

### **Quel avenir pour Afteriize ? Consolidation ou pivot ?**

Face à ces défis, Afteriize met en place plusieurs axes stratégiques pour assurer son développement. L'optimisation des coûts d'infrastructure et la rationalisation des dépenses constituent une priorité, tandis que l'élargissement de sa base d'utilisateurs, notamment à travers l'intégration de nouveaux secteurs, représente un levier clé pour sa croissance. Par ailleurs, l'entreprise ambitionne de renforcer son positionnement en développant dans la mesure du possible, un rôle d'acheteur de données au sein du groupe Mobivia.

Sur le plan réglementaire, Afteriize considère que le DGA et la labellisation par l'ARCEP pourraient structurer le marché en établissant un cadre clair pour les échanges de données. En revanche, Gaia-X est perçu comme une initiative institutionnelle dont les impacts économiques restent encore incertains.

*« Gaia-X ? C'est bien pour le discours institutionnel, mais cela reste éloigné des préoccupations concrètes des entreprises qui doivent générer du business. »*

## Un modèle en devenir, une question de timing

Si le modèle économique reste à stabiliser, l'essor de l'échange de données est indéniable, et Afteriize y occupe déjà une place clé.

De plus en plus d'acteurs s'appuient sur la plateforme pour affiner leurs stratégies commerciales, améliorer leur connaissance client et anticiper les évolutions du marché. L'ère de la donnée dans la mobilité ne fait que commencer. Afteriize est à un tournant décisif : structurer un écosystème durable et rentable pour asseoir son leadership en Europe.

## Agdatahub : entre ambitions et défis de l'intermédiation agricole

L'agriculture est un secteur où la donnée est devenue un levier stratégique, permettant d'améliorer les pratiques, d'optimiser les rendements et de favoriser une gestion durable des ressources. Pourtant, la question de la gouvernance des données agricoles reste un défi majeur, marqué par une méfiance historique et une fragmentation des systèmes existants opérés par une multitude d'acteurs publics et privés.



C'est dans cette dynamique qu'a été créé Agdatahub, un orchestrateur technique qui opère une plateforme d'intermédiation visant à structurer un écosystème sécurisé et souverain de partage de données agricoles en France et en Europe. Son pilier complémentaire, Agritrust, se positionnait comme un outil garantissant aux agriculteurs une sécurisation de leur identité numérique et un contrôle total sur l'accès et l'utilisation de leurs données.

Malgré une ambition affirmée et un soutien institutionnel initial par les organisations agricoles et l'Etat, Agdatahub a rencontré des défis économiques qui ont conduit à l'arrêt de ses activités en novembre 2024, avant sa reprise par un éditeur de logiciel opensource en février 2025. Son parcours met en lumière les enjeux structurels du modèle économique et de son financement auxquels font face les intermédiaires de données dans un secteur où la souveraineté et la gouvernance sont essentielles.

### Agdatahub : une ambition pour la souveraineté des données agricoles

Agdatahub est issu d'un projet de recherche et développement mené entre 2014 et 2017, avec le soutien des instituts techniques agricoles et des chambres d'agriculture, associé à un cofinancement du ministère de l'Agriculture. Ce projet a donné naissance à une plateforme d'exposition de jeux de données en open data, destinée à « *valoriser les résultats de la recherche appliquée en agriculture* » (projet API-AGRO), ainsi qu'à un outil de gestion des consentements des agriculteurs, visant à « *sécuriser l'usage de leurs données et garantir un partage conforme à leurs attentes* » (projet MultiPass).

En 2017, les acteurs du secteur ont décidé de structurer ces travaux sous forme d'une société dédiée, afin de concevoir une véritable plateforme d'intermédiation de données.

L'objectif était de faciliter des échanges sécurisés entre 400 000 exploitations

agricoles françaises et plus de 85 000 partenaires (coopératives, industriels, éditeurs de logiciels, etc.) dont 80% sont des TPE / PME.

”

*« L'enjeu n'était pas seulement de collecter des données, mais de bâtir un écosystème de confiance où chaque agriculteur reste maître de l'usage de ses informations. »*

*— Sébastien Picardat, ex-Directeur général d'Agdatahub*

”

Pour assurer sa montée en puissance, Agdatahub a bénéficié de plusieurs financements, notamment en remportant plusieurs appels à projets français (ministère de l'Économie et des Finances, BPI France) et européens (Horizon Europe, Digital Europe Program).

L'entreprise a également réalisé une première levée de fonds de 2,5 millions d'euros en 2020, suivie d'une seconde de 5 millions d'euros en 2022.

### **Agritrust : redonner le pouvoir aux agriculteurs**

L'innovation majeure introduite par Agdatahub résidait dans Agritrust, une solution permettant aux agriculteurs de sécuriser leur identité numérique et reprendre le contrôle sur l'usage de leurs données.

*« Ce n'est pas la technologie qui crée la confiance, c'est la transparence dans la manière dont les données sont gérées et partagées. »*

Agritrust proposait un portefeuille numérique (wallet) d'identité, garantissant l'authentification des exploitants (en qualité de personne physique) et de leurs exploitations agricoles (en qualité de personne morale), ainsi qu'un gestionnaire de consentements permettant aux agriculteurs de contrôler l'accès à leurs données, en précisant les destinataires, les finalités et la durée d'utilisation. Le dispositif offrait également une interconnexion sécurisée avec les logiciels agricoles et équipements connectés, facilitant ainsi l'automatisation des demandes et validations d'accès aux données et la sécurisation de leurs usages. Dans les faits, l'agriculteur ne se connectait pas directement à la plateforme : ce sont ses fournisseurs de services (coopératives, négociants, industriels agroalimentaires, fabricants d'équipements, éditeurs de logiciels agricoles, etc.) qui s'abonnaient à Agdatahub. L'agriculteur pouvait alors valider ou révoquer l'accès à ses données via une application mobile sécurisée et un QR code.

### **Les défis de l'adoption : une révolution numérique complexe**

Malgré son ambition et son positionnement innovant, Agdatahub n'a pas su atteindre la rentabilité espérée et a cessé ses activités en novembre 2024, avant sa reprise en février 2025.

Plusieurs facteurs expliquent cette situation :

## Une Réticence structurelle au partage de données

Le monde agricole repose historiquement sur des relations de proximité et entretient une certaine méfiance vis-à-vis de la valeur ajoutée créée par le partage de données. L'adoption d'Agdatahub a ainsi été freinée par trois grandes catégories d'acteurs. D'une part, les agriculteurs, souvent sceptiques quant à l'intérêt de partager leurs données et préoccupés par les usages qui pourraient en être faits. D'autre part, les grands industriels de l'agroalimentaire, de l'agrochimie et du machinisme agricole, qui privilégiaient le développement de systèmes propriétaires plutôt que l'ouverture de leurs données dans un écosystème mutualisé. Enfin, les éditeurs de logiciels agricoles, qui considéraient Agdatahub comme un concurrent potentiel à leurs propres API et modèles économiques.

*« L'enjeu n'est pas un enjeu technologique, c'est un enjeu de répartition de la valeur ajoutée dans les filières entre des petits et des gros. C'est un jeu de rapport de force. »*

## Un modèle économique en quête de viabilité

Agdatahub reposait sur un modèle SaaS par abonnement, associé à des services de gestion des consentements et de prestations de conseil à l'émergence des cas d'usage. Toutefois, ce modèle s'est heurté à plusieurs difficultés. Le manque de valeur perçue a constitué un premier frein, certains agriculteurs voyant la plateforme davantage comme une contrainte administrative que comme un outil générant des bénéfices concrets. Par ailleurs, l'adoption par les grands acteurs est restée limitée, les industriels privilégiant leurs propres solutions en circuit fermé. Enfin, l'accès aux financements s'est révélé complexe : malgré un soutien initial de BPI France, les fonds publics et privés nécessaires à la montée en puissance du projet n'ont pas suivi dans un délai compatible avec celui de la trésorerie.

## Un contexte réglementaire et concurrentiel évolutif

Agdatahub était un Prestataire de Services d'Intermédiation de Données (PSID) officiellement notifié à l'ARCEP, enregistré au niveau européen et respectait scrupuleusement les exigences du DGA. Cette conformité stricte était indispensable pour garantir la confiance et la souveraineté des données agricoles, en s'affirmant comme un acteur neutre vis-à-vis des différents acteurs de la filière.

Cependant, certains concurrents contournent ces exigences en restant en dehors du cadre des intermédiaires de données reconnus par l'Union européenne, créant ainsi une distorsion de concurrence.

*« Aujourd'hui, vous avez un code de la route, mais seuls les experts le connaissent. Certains préfèrent l'ignorer et continuent à rouler à 180 sur*

*autoroute. Si tout le monde respectait les règles, la concurrence serait plus saine et équitable. Mais en l'état, les efforts et les coûts engagés pour répondre aux exigences des réglementations Arcep, de la standardisation et de l'interopérabilité GAIA-X etc. ne sont pas partagés par tous.»*

Parmi ces acteurs, certains fournisseurs de solutions cloud ou marketplaces de données échappent aux obligations du DGA en se positionnant comme de simples agrégateurs, sans engagement direct sur la neutralité et la transparence des échanges.

## **Données agricoles, enseignements et perspectives pour l'intermédiation de données**

L'expérience d'Agdatahub apporte des enseignements précieux sur les défis de l'intermédiation de données. Le modèle économique doit être adapté aux spécificités sectorielles afin d'assurer son adoption et sa pérennité. L'accompagnement au changement joue également un rôle clé, en sensibilisant et en acculturant les utilisateurs à la valeur de leurs données. Par ailleurs, une régulation claire est indispensable pour garantir une concurrence équitable. Enfin, le soutien public et les partenariats privés doivent être envisagés sur le long terme, comme l'explique l'ancien Directeur général, Sébastien Picardat :

*« Les investisseurs financiers, recherchent un retour sur investissement (TRI) sous cinq ans, avec des perspectives de sortie rapide. Or, un opérateur d'infrastructure de données ne peut pas répondre à ces exigences de rentabilité à court terme. Il faudrait plutôt adopter une logique similaire à celle des infrastructures publiques – autoroutes, réseaux d'eau, transports – où la rentabilité s'inscrit sur un horizon de 10 à 15 ans, avec un TRI autour de 3 %. La phase d'amorçage nécessite aussi des financements conséquents : entre 15 et 50 millions d'euros sur quatre ans pour construire un modèle viable et pérenne. ».*

Bien que l'arrêt et la reprise d'Agdatahub représente un défi pour l'intermédiation de données agricoles en France, la dynamique européenne reste active. Le projet AgriDataSpace, financé par la Commission européenne, entre en 2025 dans une nouvelle phase d'interopérabilité et d'interconnexion entre des initiatives déjà existantes en Belgique, Allemagne, Finlande et aux

Pays-Bas grâce au consortium CEADS réunissant 35 partenaires chargé de déployer le futur Espace européen de données agricoles en Europe.

La question n'est donc pas si l'intermédiation de données agricoles sera adoptée, mais plutôt sous quelle forme et avec quels soutiens ?

## Apidae : Une intermédiation des données touristiques en mutation

L'intermédiation de données ne se limite pas aux secteurs de la finance, de la santé ou de l'industrie. Dans le domaine du tourisme, elle facilite la circulation des informations de référence entre ceux qui les produisent (offices de tourisme, institutionnels) et ceux qui les exploitent (entreprises, prestataires numériques, etc.).



Apidae illustre parfaitement cette transformation : née comme une plateforme de gestion des données pour les offices de tourisme, elle évolue aujourd'hui vers un modèle de place de marché de la donnée structurée, ouvrant ainsi de nouvelles opportunités économiques et stratégiques.

### Un Système d'Information Touristique Structurant le Secteur

Créée il y a vingt ans à l'initiative de la Région Rhône-Alpes, Apidae était à l'origine un logiciel mutualisé de gestion de données touristiques. Depuis, la plateforme s'est largement développée et a été adoptée par près de la moitié des offices de tourisme français et autres acteurs institutionnels départementaux et régionaux.

Au fil du temps, la plateforme est devenue un acteur central de l'écosystème touristique en France.



*« Nous fournissons un système d'information touristique qui permet aux offices de tourisme de centraliser leurs données. Nous leur offrons un outil structurant pour administrer efficacement les points d'intérêt, les hébergements, les restaurants, les événements, les itinéraires, et bien plus encore. »*

*— Frédéric Blavoux, Président Directeur Général d'Apidae*



La force d'Apidae repose sur une chaîne de valeur construite autour d'un cycle maîtrisé de la donnée : collecte, structuration et diffusion. La première étape consiste à récupérer les données, soit par une saisie directe des offices de tourisme, soit via des outils de collecte mis à leur disposition.

Ensuite, ces données sont structurées et validées grâce à un outil permettant d'analyser leur qualité, de les enrichir et de les catégoriser.

Enfin, elles sont diffusées sur divers canaux, tels que les sites web, les applications mobiles et les outils de gestion (taxe de séjour, CRM, etc.), garantissant ainsi une accessibilité et une utilisation optimales.

### **De l'intermédiation sur consentement à la place de marché de la donnée**

Fin 2022, Apidae a lancé, en complément de son offre historique de Système d'Information Touristique, un modèle reposant sur le consentement individuel des offices de tourisme pour le partage de leurs données avec des tiers. Bien qu'aligné sur les principes de souveraineté des données, ce système n'a pas immédiatement démontré une efficacité optimale :

*« Nous avons un système où, lorsqu'une structure externe souhaitait récupérer des données, celle-ci devait obtenir le consentement explicite de chaque office de tourisme concerné. Ce modèle s'est révélé relativement contraignant, car il nécessitait d'obtenir des centaines de consentements individuels de manière automatique, ce qui entraînait une forte déperdition. De plus, les offices de tourisme percevaient la valeur ajoutée du service comme faible. »*

### **Face à ces difficultés, Apidae a changé d'approche :**

*« Nous sommes en train de déployer une V2 plus efficace. Au lieu d'un système reposant sur une relation directe entre consommateur et producteur de données, nous jouons désormais un rôle d'intermédiaire en structurant des packs de données adaptés aux besoins des consommateurs et en obtenant nous-mêmes les consentements auprès des détenteurs. »*

Avec ce nouveau modèle de place de marché, Apidae ne se limite plus à offrir un simple accès à sa base de données, mais commercialise directement des jeux de données structurés. Cette approche facilite l'accès aux données pour les entreprises : "Nous travaillons avec des acteurs comme des constructeurs automobiles, qui utilisent nos données pour proposer des points d'intérêt (commerces et services, patrimoine naturel et culturel, etc.) autour des bornes de recharge électrique ; ou encore la Presse Quotidienne Régionale qui récupère les événements locaux pour éditer son guide de l'été". Elle repose également sur un modèle de partage de revenus, où "50 % de la valeur générée est reversée aux offices de tourisme contributeurs." Enfin, Apidae joue un rôle d'intermédiaire actif, ne se contentant plus de stocker des données, mais les valorisant en assurant leur qualité et leur mise en conformité avant leur commercialisation.

### **Une gouvernance renforcée et une souveraineté des données :**

L'évolution du modèle d'Apidae repose sur un changement de paradigme en matière de gouvernance des données :

*« Nous passons d'un modèle où tout était ouvert à un modèle de souveraineté totale. Chaque office de tourisme décide désormais qui peut accéder à ses données, pour quelles finalités et selon quelles conditions. »*

Cette nouvelle approche repose sur trois niveaux de gestion des accès. En interne,

*« les membres du réseau Apidae peuvent partager certaines données entre eux, tout en gardant la possibilité de restreindre cet accès »* Pour les prestataires, *« les offices peuvent autoriser des fournisseurs spécifiques (éditeurs de sites web, applications, CRM...) à utiliser leurs données. »* Enfin, dans une logique de commercialisation, *« les données sont vendues via la marketplace auprès d'acteurs externes, avec un suivi précis des usages. »*

## Enjeux et perspectives

L'un des défis majeurs est de convaincre les acteurs d'adopter ce nouveau modèle. Comme le souligne Frédéric Blavoux, *« vendre de la donnée est un levier que nous activons avec prudence, car ce positionnement reste nouveau pour beaucoup d'acteurs. »*

Par ailleurs, la qualité et la fiabilité des données restent essentielles :

*« Nous mettons en place des outils pour évaluer la qualité des fiches touristiques et proposer des améliorations. Dans le secteur du tourisme, l'information ne peut pas être approximative, la précision des données est essentielle. »*

L'intelligence artificielle joue également un rôle clé en automatisant la collecte et la structuration des informations :

*« Grâce à l'IA, nous automatisons la collecte des données : elle peut analyser les photos, identifier les équipements et structurer les fiches touristiques directement dans notre base de données. »*

## Conclusion

L'évolution d'Apidae montre comment une plateforme sectorielle peut concilier souveraineté des données et valorisation économique. Ce modèle incarne les défis des intermédiaires de données : structurer l'information, monétiser durablement et s'adapter à un cadre réglementaire en mutation.

## Health DataTrust : Un intermédiaire de confiance au cœur de la donnée de santé

Health DataTrust propose un service d'intermédiation de données (PSID) dédié à la santé et se positionne comme un acteur fédérateur de l'écosystème des données de santé.



Face aux défis croissants d'accès, de partage et de valorisation de ces données, Health DataTrust apporte une réponse structurée fondée sur la confiance, la confidentialité et la sécurité, grâce à sa plateforme d'intermédiation décentralisée.

*« Aujourd'hui, la réutilisation et la valorisation des données sont des enjeux majeurs dans le domaine de la santé et dans l'offre de soins. Ces données sont précieuses : elles sont utilisées par les médecins pour un suivi optimal du patient et, par la suite, peuvent être réutilisées à des fins de recherche d'intérêt public. »*

Au sens du Data Governance Act (DGA), le rôle du PSID Health DataTrust est de faciliter et d'orchestrer les échanges de données de santé entre les détenteurs (patients, hôpitaux, laboratoires, associations de patients, etc.) et les utilisateurs (acteurs de la recherche et de l'innovation, institutions publiques, industriels de la santé, start-ups en e-santé, prestataire de service en santé, etc.). Cette intermédiation s'effectue dans un environnement souverain, sécurisé et fondé sur la confiance, tout en permettant aux acteurs d'anticiper la mise en place du futur Espace Européen des Données de Santé (EEDS).

### Une plateforme d'intermédiation au service de la recherche et de l'innovation en santé

L'accès aux données de santé reste, pour de nombreux professionnels, une démarche juridique longue, complexe et décourageante, freinant le développement de nouveaux usages, services ou traitements. Ce frein est d'autant plus marqué que la santé est l'un des secteurs les plus strictement encadrés en France, en particulier concernant les données à caractère personnel. Considérées comme sensibles, ces données font l'objet d'une protection renforcée par un cadre réglementaire exigeant du Code de la santé publique aux dispositifs d'agrément et de certification requis pour leur hébergement, leur traitement ou leur stockage. Leur mise à disposition suppose donc des infrastructures garantissant sécurité, traçabilité, transparence et conformité.

*« Les données de santé sont parmi les plus sensibles. C'est pourquoi nous avons mis en place une infrastructure qui garantit leur protection à chaque*

*étape du processus : stockage temporaire sécurisé HDS, pseudonymisation systématique, contractualisation rigoureuse des accès, concentement... Nous nous conformons aux exigences des autorités comme la CNIL et l'ARCEP pour assurer un cadre de confiance. »*

Health DataTrust a ainsi conçu une plateforme d'intermédiation (SID) permettant un accès décentralisé aux données de santé et aux services associés. Elle met à disposition un catalogue destiné aux utilisateurs, référençant des jeux de données de vie réelle, d'imagerie, de biologie ou de génétique, accessibles dans le strict respect de la réglementation en vigueur et de la protection des données personnelles des patients. La plateforme permet également de mobiliser des algorithmes d'aide au diagnostic et d'intelligence artificielle, dans un cadre juridique conforme aux exigences applicables aux données sensibles.

Au-delà de la simple intermédiation de données, la plateforme intègre des services spécifiques supplémentaires indispensables pour faciliter et sécuriser les échanges de données. Elle propose notamment du stockage temporaire sécurisé HDS, la pseudonymisation, la conversion aux formats d'ontologie ou aux standards sectorielles, ainsi que des solutions de sécurité à terme, le tout dans un environnement souverain, sécurisé et de confiance.

Avec ce système, Health DataTrust propose une intermédiation fluide et sécurisée, qui facilite la mise à disposition des données et des services, accélère les mises en relation entre acteurs, permet l'enrichissement des usages de données par le croisement de sources multiples –notamment pour favoriser des études multicentriques – et assure la centralisation des informations dans un cadre structuré. L'enjeu est également de fédérer l'écosystème autour d'une infrastructure décentralisée commune, pensée pour renforcer la transparence et la qualité des échanges.

En se positionnant comme un point de convergence, Health DataTrust ambitionne de structurer un espace d'intermédiation de référence pour les acteurs de la santé et de contribuer ainsi à l'accélération de la recherche et de l'innovation médicale.

### **Un Cas d'usage concret : accélérer la recherche sur les maladies rares**

L'un des principaux défis dans le domaine de la recherche médicale concerne l'accès aux données sur les maladies rares. Ces pathologies, par nature peu fréquentes, nécessitent de croiser des sources de données éparpillées pour constituer des cohortes de patients suffisamment représentatives.

*« Aujourd'hui, une équipe de recherche qui travaille sur une maladie rare n'a souvent qu'une petite base de données. Elle va se connecter à la plateforme*

*Health DataTrust pour voir s'il existe d'autres jeux de données pertinents et faire une demande d'accès. Le détenteur des données (CHU, hôpital, labo, etc.) définit les conditions d'accès, et nous, on assure la mise en relation et la sécurisation de l'échange. »*

Grâce à sa plateforme d'intermédiation, Health DataTrust propose aux chercheurs un accès simplifié et sécurisé aux données de santé. Ils peuvent ainsi consulter un catalogue détaillé des jeux de données disponibles, tout en bénéficiant d'un cadre contractuel standardisé garantissant la conformité réglementaire. De plus, la plateforme met à disposition un espace de travail sécurisé, évitant toute extraction non maîtrisée des données sensibles. Cette approche fluidifie la collaboration entre les chercheurs et les détenteurs de données, tout en garantissant une gouvernance rigoureuse et sécurisée.

### **Un modèle économique pensé pour la pérennité**

Pour son système d'intermédiation de données de santé, Health DataTrust adopte un modèle économique hybride et évolutif, adapté aux spécificités de chaque projet. Ce modèle repose à la fois sur des coûts de mise en place et sur des frais de fonctionnement. L'accès à la plateforme est structuré autour d'un abonnement, qui permet aux utilisateurs de consulter le catalogue de données disponibles et de bénéficier des services associés. À cela s'ajoute une commission sur les mises en relation, modulée en fonction des accords conclus entre les détenteurs et les exploitants de données. L'offre est complétée par des services à forte valeur ajoutée, tels que l'accompagnement à la structuration des données, ou les prestations d'anonymisation. Ce modèle assure la pérennité de l'initiative tout en garantissant un accès sécurisé, encadré et équitable aux données de santé.

### **Cap sur l'Europe : une ambition d'interopérabilité à grande échelle**

Dans un contexte marqué par une volonté croissante, en France comme en Europe, de faciliter l'accès aux données de santé, les institutions européennes s'emploient à mettre en place un cadre réglementaire unifié. Le Data Governance Act (DGA), entré en vigueur en septembre 2023, et l'Espace Européen des Données de Santé (EHDS), prévu pour 2026, s'inscrivent dans cette dynamique.

Pour permettre aux acteurs de la santé de se conformer à ces nouvelles exigences et d'anticiper la mise en œuvre de l'EHDS, Health DataTrust se positionne comme un acteur structurant, en proposant un Service d'Intermédiation de Données (SID) dédié. Ce service organise, dans un environnement sécurisé et conforme, la mise en relation entre détenteurs et utilisateurs, la contractualisation des accès, ainsi que la mise à disposition des jeux de données de santé.

### Comme le souligne Health DataTrust :

*« Aujourd'hui, on se concentre sur la France, mais on veut aussi favoriser les projets européens. Parce que pour les chercheurs, c'est très compliqué d'avoir accès aux données rapidement. Parfois, ils attendent neuf mois pour l'obtention d'une donnée... Et leur financement est déjà fini ! Notre objectif, c'est de fluidifier l'accès et d'accélérer la recherche. »*

L'ambition est claire : faire de la plateforme SID de Health DataTrust un levier stratégique de la gouvernance des données de santé, en France comme à l'échelle européenne.

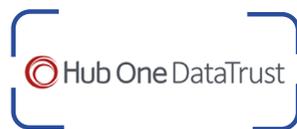
### Conclusion : une réponse stratégique aux enjeux du partage des données de santé

L'intermédiation des données constitue un levier stratégique pour relever les défis du système de santé et favoriser l'émergence de nouveaux usages. Fortement encadré, le secteur évolue désormais sous l'impulsion du futur règlement européen sur l'Espace Européen des Données de Santé (EHDS), qui imposera de nouveaux standards en matière de partage et de gouvernance des données.

Face à ces évolutions, Health DataTrust se positionne comme un acteur essentiel de la transformation numérique de la santé, en France comme à l'échelle européenne. En garantissant la sécurité, la conformité et la fluidité des échanges dans une architecture décentralisée, la plateforme contribue à structurer un cadre de confiance autour de la donnée et participe à l'accélération de l'innovation en santé. En plaçant la transparence et la souveraineté au cœur de son modèle, Health DataTrust préfigure ainsi l'avenir du partage des données de santé en Europe.

## Hub One DataTrust : un modèle d'intermédiaire au service de la gouvernance des données

Dans le secteur aéroportuaire, où Hub One DataTrust évolue en tant que filiale du groupe ADP (Aéroports de Paris), les prestataires et assistants ont pris une place prépondérante, représentant aujourd'hui la majorité des employés travaillant dans les aéroports.



Ces acteurs doivent à la fois anticiper la charge de leurs opérations et s'adapter en temps réel aux aléas, tout en garantissant une expérience fluide aux passagers et en respectant les impératifs de ponctualité et de sécurité.

Or, ces prestataires sont fortement interdépendants et peinent à digitaliser leurs opérations en raison d'un manque de visibilité sur les actions de leurs partenaires. L'échange de données est donc un enjeu clé, nécessitant un cadre de confiance et de neutralité. C'est précisément le rôle de Hub One DataTrust : offrir une plateforme d'échange fiable, où les données circulent de manière maîtrisée et sécurisée.

Au cœur des enjeux de gouvernance des données, Hub One DataTrust incarne ainsi un modèle hybride qui navigue entre exigences réglementaires, contraintes opérationnelles et ambitions stratégiques.

### Un rôle de facilitateur



*« Nous ne sommes pas là pour contrôler la donnée, mais pour en faciliter l'échange dans des environnements où la complexité est la norme. Notre rôle, c'est d'orchestrer des flux de données qui, sans nous, seraient éparpillés, mal gérés, voire invisibles. »*

*- Jean-Sébastien Mackiewicz, directeur de Hub One DataTrust*



Dans l'univers aéroportuaire, chaque donnée – des prévisions de trafic aux informations logistiques – peut avoir un impact direct sur l'efficacité des opérations. Pourtant, les acteurs de cet écosystème (compagnies aériennes, prestataires de services, autorités publiques) fonctionnent souvent en silos, avec des pratiques de partage hétérogènes.

Hub One DataTrust se positionne comme un trait d'union entre ces acteurs aux besoins disparates, en garantissant transparence, sécurité et conformité.

Dans cette optique, l'entreprise aide les organisations à structurer un cadre de gouvernance clair, conciliant les impératifs juridiques, opérationnels et technologiques.

*« La gouvernance des données, c'est avant tout savoir quelles données on possède, comment on les distribue et selon quelles règles. »*

## Neutralité et enjeux économiques

La neutralité est au cœur du rôle des intermédiaires de données, mais elle pose un paradoxe : comment rester un acteur strictement neutre tout en développant des services à forte valeur ajoutée ?

*« Toute opération de traitement que nous proposons est strictement optionnelle. Il n'y a aucune obligation de souscrire à un traitement auprès de nous, et nous ne faisons pas de proposition commerciale sous forme de bundle. Nous n'exploitons pas la donnée à des fins commerciales, mais nous accompagnons nos clients dans l'amélioration de sa qualité. »*

Hub One DataTrust propose ainsi des services de traitement des données en option, comprenant le nettoyage et la normalisation des jeux de données, ainsi qu'un accompagnement dédié à la mise en conformité des flux. L'entreprise s'inscrit également dans une dynamique d'évolution continue, s'adaptant aux évolutions réglementaires, aux nouveaux besoins des clients et aux ajustements nécessaires de son modèle économique.

*« Comme toute entreprise de type start-up qui évolue sur un marché émergent, notre perspective est celle de l'adaptation. On ne peut pas avoir de certitudes absolues sur l'évolution de ce marché. Nous pouvons avoir des convictions et les défendre, mais l'incertitude reste une constante. C'est pourquoi nous devons être extrêmement attentifs aux transformations en cours. »*

L'expérience de Hub One DataTrust illustre parfaitement les défis et les opportunités liés à la gouvernance des données dans un environnement où réglementation, technologie et stratégie business sont étroitement imbriquées. Entre rigueur réglementaire et agilité opérationnelle, la clé du succès réside dans la capacité à être à la fois un orchestrateur de confiance et un facilitateur d'innovation.

## MiTrust : Un modèle d'intermédiaire de confiance pour le partage des données personnelles

Parmi les acteurs phares de l'intermédiation de données, MiTrust se positionne comme un pionnier européen. En tant qu'intermédiaire de confiance, l'entreprise révolutionne le partage des données personnelles directement depuis des organismes détenteurs (banques, assureurs, services publics, etc.), avec le consentement explicite de l'utilisateur, vers le service en ligne qui en fait la demande.



Seules les informations nécessaires à la réalisation d'une transaction (demande de crédit à la consommation, constitution d'un dossier locatif etc.) sont partagées. Ce modèle innovant permet de fournir aux structures demandeuses des données authentiques en garantissant une sécurité et une conformité strictes aux réglementations européennes.

### La problématique des processus traditionnels

Les méthodes traditionnelles de collecte de données personnelles reposent souvent sur des démarches fastidieuses : remplissage de questionnaires, envoi de justificatifs et vérifications manuelles. Ce processus non seulement pénalise l'expérience utilisateur – souvent synonyme de frustration et de perte de temps dans la constitution comme la validation des dossiers – mais alourdit également la charge opérationnelle des entreprises, qui doivent consacrer des ressources importantes à la vérification et à la normalisation des données.

### La confiance au centre du service MiTrust



*« MiTrust a été conçu pour renforcer la confiance dans le digital en apportant simplicité, transparence et sécurité dans le partage de données personnelles, tant pour l'utilisateur que pour l'organisme avec qui les données sont partagées. »*

— Xavier Drilhon, Cofondateur / Président de MiTrust.



L'idée fondamentale est de remplacer les processus manuels et contraignants par une approche entièrement digitale automatisée, simple, sécurisée et transparente. Le but est de permettre aux utilisateurs de contrôler intégralement le partage de leurs données personnelles à travers une interface fluide tout en offrant aux entreprises une API unique pour accéder en temps réel à des informations authentiques leur permettant d'améliorer l'expérience de leurs utilisateurs, l'efficacité et la conformité de leurs processus métier.

Les engagements des parties prenantes sont clairement énoncés dans la Charte de Confiance du service et ceux de MiTrust font l'objet d'audits réguliers, en particulier :



Aucune donnée personnelle n'est partagée sans **consentement explicite**



**Seules les données nécessaires** sont partagées



Les données **ne peuvent pas être altérées** par l'utilisateur final



MiTrust **ne conserve pas** les données partagées

## Fonctionnement et Processus

La solution MiTrust repose sur un mécanisme de double consentement. L'utilisateur autorise d'abord la récupération de ses données auprès de sources fiables telles que les banques, les assureurs, les opérateurs télécom ou les administrations. Il donne ensuite son accord explicite pour que ces informations soient transmises à l'organisme demandeur, garantissant ainsi un contrôle total sur l'accès à ses données personnelles.

Pour pallier le manque d'API chez certains détenteurs de données, une situation fréquente à l'exception notable des banques grâce à l'ouverture des données des comptes courantes imposée par la DSP2, MiTrust a développé une technologie hybride utilisant également le screen scraping. Cette approche permet, sur mandat de l'utilisateur, d'extraire automatiquement les informations directement depuis l'espace utilisateur d'un établissement. « *Conformément au principe fondamental de minimisation du RGPD, seules les informations nécessaires à la transaction sont collectées.* »

## Sécurité et conformité

La sécurité des échanges est au cœur de la proposition MiTrust. Chaque transfert de données est crypté de bout en bout, assurant ainsi qu'aucune donnée ne peut être interceptée ou altérée. De plus, "MiTrust ne conserve aucune information personnelle après la transaction – seules des traces techniques (logs) sont enregistrées."

MiTrust a adopté depuis sa création une démarche rigoureuse de sécurité et de conformité. Déjà enregistré depuis 2020 auprès de l'ACPR Banque de France comme Prestataire d'Information sur les Comptes (PSIC), la société a été le premier PSIC labellisé en France par l'Arcep début 2025.

Son dispositif de maîtrise des risques, conforme aux exigences de l'ACPR et de l'European Banking Authority (EBA) est appliqué pour toutes les données, qu'elles soient bancaires ou non-bancaires.

Afin de garantir que ses promesses respectent les standards de sécurité et de confidentialité les plus stricts, le service fait l'objet d'audits réguliers par des experts en cybersécurité certifiés PASSI conformément au référentiel des exigences de l'Agence nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information (ANSSI).

### **Modèle économique et déploiement**

Opérant en France depuis 2019, financée à hauteur de 6 millions d'euros par le management, des business angels et Open CNP, le fonds de corporate venture de CNP Assurances, MiTrust a atteint la profitabilité opérationnelle au quatrième trimestre 2024.

*« Il a fallu plus de 5 ans pour évangéliser le marché, se concentrer sur certains cas d'usage et avoir des volumes suffisants pour faire tourner l'entreprise. Cela a été un vrai challenge, mais c'est passionnant ! Je reste d'ailleurs convaincu que le partage de données peut répondre à une multitude de cas d'usage dans la quasi-totalité des secteurs d'activité. Les utilisateurs sont prêts à partager leurs données personnelles, même les plus sensibles, dès lors que la demande est légitime et qu'ils bénéficient en retour de services innovants et d'une meilleure expérience. »*

Le service MiTrust est gratuit pour les utilisateurs finaux. L'intermédiation de données est rémunérée par les entreprises qui valorisent l'obtention en temps réel de données authentiques.

Aujourd'hui, MiTrust affiche déjà une présence significative sur le marché français, notamment dans les secteurs du crédit à la consommation, de la banque, de l'assurance et de l'immobilier. Le service est également utilisé par des clients aux Pays-Bas et en Allemagne, avec des perspectives d'expansion et des tests déjà effectués en Italie, en Espagne, en Autriche et au Royaume-Uni.

*« L'ambition de MiTrust, c'est clairement d'être un acteur pan-européen. »*

### **Impacts et Bénéfices**

MiTrust offre aux entreprises un gain de temps significatif et une réduction des coûts opérationnels, en éliminant les démarches manuelles de collecte et de vérification des données. Par exemple, dans le domaine du crédit à la consommation, l'intégration de MiTrust chez Sofinco a permis de réduire drastiquement le « *time to yes* », passant d'un délai de 5 jours à une réponse immédiate avec un process complet d'octroi de crédit réalisé en 6 minutes. Cette accélération des processus renforce la compétitivité des entreprises et améliore leur capacité à prendre des décisions rapides basées sur des données authentiques. Pour l'utilisateur final, MiTrust représente une véritable révolution en matière de simplicité et de contrôle.

Son interface intuitive permet d'accéder aux données sans avoir à remplir de formulaires fastidieux ni à fournir de multiples justificatifs. Aucune création de compte ni installation d'application n'est nécessaire, rendant l'expérience plus fluide et accessible.

Le partage en ligne et sécurisé de données personnelles authentiques apporte surtout des bénéfices sociétaux majeurs avec :

- La mise en œuvre concrète du principe de minimisation de données,
- La lutte contre la fraude,
- La prévention des usurpations d'identité,
- La réduction des discriminations

### Défis obstacles à l'adoption

Les premiers défis rencontrés par MiTrust ont été liés à la nécessité de convaincre les entreprises de changer leurs pratiques traditionnelles et de faire confiance à une solution entièrement digitale.

*« Le principal concurrent de MiTrust, ce sont les systèmes existants... Remplir des questionnaires et fournir des documents papiers, ça fonctionne mal, certes, mais ça fonctionne. Il faut donc arriver à convaincre les entreprises, les organismes, qu'on peut avoir des process beaucoup plus efficaces. »*

Pour surmonter ces défis, MiTrust a mis en place une stratégie de pédagogie intensive auprès des entreprises et des utilisateurs. Des messages clairs sur la sécurité, la transparence et l'efficacité de la solution ont été diffusés, renforcés par des témoignages et des mesures d'impact sur des cas d'usage concrets (comme par exemple Sofinco ou Stellantis Banque pour le crédit conso, Verlingue, Verspieren ou Zelok pour le dossier locataire).

### Perspectives d'évolution

Face à un marché en pleine expansion, MiTrust continue d'innover pour enrichir ses sources (déjà plus de 3 000 en Europe) et d'améliorer la qualité des données partagées, grâce à des ajustements réguliers de sa grammaire de données (plus de 300 points de données déjà définis). À plus long terme, l'entreprise ambitionne de jouer un rôle actif dans le développement de l'écosystème autour des futurs wallet d'identité européens.

Le cas MiTrust démontre que, grâce à une architecture technologique robuste, à une stratégie d'accompagnement sur mesure et à une politique de sécurité intransigeante, il est possible d'instaurer un climat de confiance indispensable pour l'évolution des échanges de données personnelles à l'échelle européenne. MiTrust illustre enfin l'importance cruciale de soutenir des initiatives qui renforcent la souveraineté numérique et garantissent la protection des citoyens dans un monde digital en perpétuelle mutation.

## Orange Business – Un intermédiaire stratégique dans la gestion des données

Orange Business est un acteur clé du secteur des télécommunications et des services numériques, positionné comme un fournisseur et un intermédiaire de données.



Avec son offre Flux Vision, l'entreprise exploite les données anonymisées issues des réseaux mobiles Orange afin d'offrir des analyses avancées sur la mobilité des populations. Son modèle repose sur une approche combinant collecte, traitement et enrichissement des données pour les rendre exploitables par des tiers, tout en garantissant la conformité aux réglementations européennes telles que le Data Governance Act (DGA) et le RGPD.

Orange Business s'inscrit dans une dynamique d'orchestration de la donnée, avec un positionnement stratégique entre les détenteurs et les utilisateurs de données, en mettant en avant la qualité, la souveraineté et la sécurité des flux d'information.

### Un rôle d'intermédiation et d'enrichissement de données

Orange Business met à disposition une infrastructure robuste capable de gérer l'ensemble du cycle de traitement des données issues des réseaux mobiles. Elle assure d'abord leur collecte et leur anonymisation, garantissant ainsi leur conformité aux exigences réglementaires. Ces données sont ensuite traitées et enrichies grâce à des algorithmes avancés, permettant d'en extraire des informations exploitables. Enfin, elles sont mises à disposition sous forme de services et de tableaux de bord analytiques, offrant aux utilisateurs des enseignements pertinents pour optimiser leurs décisions stratégiques.

Contrairement aux plateformes neutres d'intermédiation, qui assurent exclusivement la mise en relation entre détenteurs et utilisateurs de données, Orange Business joue un rôle actif dans la valorisation de la donnée, en fournissant des analyses prêtes à l'emploi. Ce positionnement hybride entre fournisseur et intermédiaire est une force stratégique dans le paysage des données sectorielles.

L'offre Flux Vision, basée sur la captation et l'analyse des flux de mobilité, illustre parfaitement la capacité d'Orange Business à transformer la donnée brute en information stratégiques, exploitables dans divers domaines. Dans le secteur du tourisme, elle permet aux collectivités de suivre année après année les évolutions quantitatives et qualitatives de la fréquentation saisonnière. Elle permet d'adapter les horaires et de mieux gérer les flux touristiques, par exemple en optimisant les périodes d'ouverture et en anticipant les pics de fréquentation en haute saison.

En transport et urbanisme, elle facilite la réalisation d'études de mobilité urbaine afin de fluidifier les déplacements, d'optimiser les infrastructures et de réduire l'impact carbone des transports, notamment en anticipant la saturation des réseaux et en ajustant les offres de transport. Enfin, dans le commerce et la distribution, l'analyse des flux aide à comprendre les comportements d'achat et à affiner les stratégies d'implantation des enseignes, en identifiant les zones les plus fréquentées, les emplacements commerciaux stratégiques et leur pouvoir d'attractivité.

Cette capacité à analyser finement les déplacements a notamment été mobilisée pendant la crise sanitaire : Flux Vision a permis de mesurer en temps réel l'évolution de la mobilité, avec une réduction de près de 80 % des déplacements observée lors du premier confinement en mars 2020. Ces données ont contribué à évaluer l'efficacité des mesures de confinement et à ajuster les politiques publiques, y compris celles liées à l'ouverture des commerces en fonction des dynamiques territoriales.

En facilitant l'accès aux données de mobilité, Flux Vision permet ainsi aux acteurs publics et privés d'optimiser leurs décisions stratégiques, qu'il s'agisse de transport, d'aménagement urbain ou de développement des infrastructures.

### **Souveraineté numérique et conformité réglementaire**

L'un des défis majeurs pour Orange Business est de concilier le respect d'un cadre réglementaire strict avec la nécessité de maintenir un modèle économique viable. La pression croissante en faveur de la gratuité des services d'identité numérique pour les citoyens au niveau européen, représente un véritable enjeu. Pour s'adapter, l'entreprise participe à des projets européens autour de la mise en place d'une identité numérique, tout en développant des services premium à forte valeur ajoutée (Live Identity Wallet), incluant notamment un support client disponible 24/7 et des services de maintenance.

Dans ce contexte, le Data Governance Act (DGA) impose un cadre rigoureux en matière d'échange et de traitement des données. Pour s'y conformer, Orange Business a ajusté son offre en renforçant et en garantissant une interopérabilité efficace avec d'autres acteurs du partage de données et en assurant le respect des exigences de souveraineté numérique. Cette approche vise notamment à limiter toute dépendance excessive aux infrastructures extra-européennes.

L'entreprise joue également un rôle actif dans Gaia-X et les Data Spaces Européens, des initiatives clés pour la gouvernance des données en Europe.

Son engagement se traduit par une contribution directe à l'élaboration de standards d'interopérabilité et de souveraineté numérique, ainsi que par le développement d'un cadre standardisé de gestion des données de mobilité. L'objectif est de sécuriser la valorisation des services de traitement de données tout en maintenant un haut niveau de confiance auprès des régulateurs et des partenaires européens afin de contribuer à l'amélioration de la compétitivité des entreprises européennes dans ce domaine.

## **Flux vision, un modèle économique différencié et pérenne**

Le modèle économique d'Orange Business repose sur plusieurs leviers de financement complémentaires. L'entreprise propose un système d'abonnement incluant des services premium, donnant accès à des tableaux de bord analytiques et à des modèles de prédiction de flux. À cela s'ajoute la vente de services de support et d'accompagnement, couvrant la maintenance, la formation et le conseil.

Contrairement à certains intermédiaires qui prélèvent des commissions sur les ventes de données, l'entreprise privilégie une approche fondée sur la fourniture de services à valeur ajoutée. Son modèle combine un abonnement standard pour les données basiques avec des options premium destinées aux analyses sur mesure.

En mettant l'accent sur les services analytiques et l'accompagnement stratégique, Orange Business se distingue des plateformes classiques d'intermédiation, qui se limitent souvent à la simple mise en relation entre détenteurs et consommateurs de données.

## **Perspectives et développement futur**

Orange Business poursuit son engagement dans l'innovation afin de renforcer son rôle d'orchestrateur au sein de l'écosystème des données. Dans cette dynamique, l'entreprise étend son offre vers des modèles de données prédictifs, notamment dans le secteur de la logistique et des villes intelligentes (smart cities), tout en consolidant des partenariats stratégiques avec des acteurs spécialisés dans l'analyse de données pour renforcer son positionnement sur le marché. Elle s'attache également à approfondir son intégration avec les data spaces européens, garantissant ainsi une souveraineté accrue des données et une meilleure interopérabilité à l'échelle du continent.

Dans un environnement où les exigences réglementaires se renforcent, Orange Business accorde une importance particulière à la cybersécurité et à la protection des identités numériques, des enjeux devenus primordiaux à

l'échelle européennes. En parallèle, l'entreprise explore l'intégration de ses services au sein d'écosystèmes cloud multi-acteurs, facilitant ainsi une compatibilité accrue avec d'autres plateformes dédiées à la gestion des données de mobilité.



# Rejoignez l'Association pour l'Intermédiation de Données

aid

Association  
pour l'Intermédiation  
de Données



« Construire la confiance dans les échanges de données, c'est poser les fondations d'une économie numérique innovante, créatrice de valeur, souveraine et responsable »

— **Xavier Drilhon, Président de l'Association pour l'Intermédiation de Données**



Health DataTrust



afteriiize



MI TRUST

Hub One DataTrust



PROMETHEUS-X

Avec le soutien de la Banque des Territoires



« La Banque des Territoires se mobilise pour contribuer à l'émergence d'un écosystème numérique souverain et de confiance. La donnée est aujourd'hui un actif stratégique qu'il convient de partager, faire circuler et protéger. Aussi le soutien de la Banque des Territoires à l'AID traduit cette volonté de fédérer les différents acteurs autour des grandes problématiques et des enjeux de la donnée ; à savoir de disposer d'une donnée fiable, sécurisée et souveraine. »

— **Marie Claude Charles, Directrice des Investissements Data, confiance numérique & IA, Banque des Territoires**