

**Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
scientifique**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales et financières**

Spécialité : Comptabilité et finance

**Les Startups FinTech en Algérie : réalités et
défis**
Cas de la startup : Global Cash Management

Elaboré par :

DJOUAK Nesrine

Encadré par :

Dr. AKHROUF Mohamed

Lieu de stage: Global cash management

Période de stage: Du 01/03/2023 au 20/05/2023

2022/2023

**Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
scientifique**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences financières et comptabilité**

Spécialité : Comptabilité et finance

**Les Startups FinTech en Algérie : réalités et
défis**
Cas de la startup : Global Cash Management

Présenté par :

DJOUAK Nesrine

Encadré par :

Dr. AKHROUF Mohamed

Lieu de stage: Global cash management

Période de stage: Du 01/03/2023 au 20/05/2023

2022/2023

Dédicaces

A mes parents qui ont fait des sacrifices pour ma réussite

A mon ange gardien, ma chère mère celle qui a toujours été là pour moi, qui n'a jamais cessé de sacrifier pour mon bien être.

A Mon cher père qui m'a accompagné dans toutes les étapes de ma vie, de me soutenir et de me guider avec ses précieux conseils pour je puisse atteindre mes objectifs.

A mes chers frères Wassim et Hatem qui étaient toujours à mes côtés, à ma chère sœur Feriel.

A toute ma famille.

A mes meilleures copines au monde Maram, Narimen, Maissa, Merieme et Ikram.

Tous ceux qui sont proche de moi, qui ont su partager avec moi mes moments de Joies, et de stressés.

A l'ensemble des enseignants et à tous ceux qui ont collaboré de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

A tous ceux qui m'aiment et que j'aime

Remerciements

Je remercie avant tout "Allah", le Tout-Puissant, de m'avoir donné le courage et aidé à réaliser ce travail que je présente sous forme de mémoire de Master.

Je tiens à saisir cette occasion et exprimer ma reconnaissance envers mon encadreur de mémoire, Mr. Akhrouf Mohammed, pour ses précieux conseils et son orientation tout au long de ma recherche.

Je souhaite également remercier Mr. Bekkat Fawzi mon maitre de stage, pour son aide et sa collaboration dans l'accomplissement de ce travail.

Mes sincères remerciements vont également aux membres du jury d'avoir accepté d'examiner et d'évaluer mon travail.

Je tiens également à exprimer ma gratitude envers tous les professeurs de l'École Supérieure de Commerce (ESC) qui ont partagé leur savoir tout au long de mon parcours universitaire.

Afin de ne pas oublier personne, je souhaite remercier toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces	
Remerciements	
Sommaire.....	I
Liste des abréviations	II
Liste des figures.....	IV
Liste des tableaux.....	V
Résumé et mots clés.....	VI
Abstract and keywords.....	VII
Introduction générale.....	A-D
Chapitre 01 : Cadre conceptuel sur les startups et la FinTech	
Introduction du chapitre.....	01
Section 01 : Généralités sur les Startups.....	02
Section 02 : La technologie financière.....	11
Conclusion du chapitre	23
Chapitre 02 : les Startups Fintech dans le monde et en Algérie	
Introduction du chapitre.....	24
Section 01 : Etats des Startups Fintech dans le monde.....	25
Section 02 : Ecosystème des Startups Fintech en Algérie.....	37
Conclusion du chapitre.....	48
Chapitre 03 : Analyse de l'état des Startups FinTech en Algérie	
Introduction du chapitre.....	49
Section 01: Analyse de l'échantillon (les Startups FinTechs Algériennes).....	50
Section 02: Etude de cas : startup Global Cash Management.....	68
Conclusion du chapitre	78
Conclusion générale.....	79
Bibliographie.....	83
Annexes.....	87
Table des matières.....	89

Abréviation	Signification
AIF	Algerian Investment Fund
API	Application Programming Interface
ASF	Algerian Startup Fund
ASICOM	Société Algéro-Saoudienne d'Investissement
BDL	Banque de développement local
BEA	Banque extérieure d'Algérie
BNA	Banque nationale d'Algérie
BNPL	Buy Now Pay Later
CNEP	Caisse nationale d'épargne et de prévoyance
COSOB	Commission d'organisation et de surveillance des opérations de la Bourse
CPA	Crédit populaire d'Algérie
CSF	Conseil de Stabilité Financière
DAB	Distributeur Automatique de billets
EMEA	Europ Moyen-Orient Afrique
FINALEP	Financière Algéro-Européenne de Participation
GAAN	Groupement Algérien des Acteurs du Numérique
IA	Intelligence Artificielle
IOB	Les Intermédiaires en Opérations de Bourse
MENA	Moyen-Orient Afrique du Nord
NAS..	National Association of Securities Dealers Automated Quotations
NFC	Near Field Communication
P2P	Peer-to-peer
PME	Petite et Moyenne Entreprise
Qr CODE	Quick Response Code
SATIM	La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique
SGBV	La Société de Gestion de la Bourse des Valeurs Mobilières
SOFINANCE	La Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement
SPA	Société Par Action

SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TPE	Terminal de paiement Electronique
UAR	l'Union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance

N°	Titre de la figure	Page
01	Cycle de vie d'une Startup	5
02	Les services de la Fintech	15
03	Etat d'esprit (mindset) du promoteur Fintech	25
04	Le financement mondial de la Fintech	26
05	Nombre de startups Fintech entre 2018 et 2022	26
06	Nombre de nouveau licorns par secteur	27
07	Financement des startups dans la zone MENA	28
08	Nombre de Fintech dans la région MENA par pays	29
09	Corebusiness Fintech en Algérie	39
10	Représentation des FinTech par année de création	51
11	Représentation des FinTechs labélisés	52
12	Représentation des FinTechs par cycle de vie	54
13	Représentation des Fintechs par services proposés	55
14	Représentation des technologies utilisées par les FinTechs	56
15	Représentation de la clientèle visée par les FinTechs	57
16	Représentation des FinTechs incubés ou accéléré	59
17	Représentation des sources de financement des FinTechs	61
18	Représentation des FinTechs par taux de croissance prévue	62
19	Représentation des obstacles rencontrés par les FinTechs	64
20	Opinion sur l'existence d'un cadre réglementaire pour les FinTechs en Algérie	65

N° Tableau	Intitulé	Page
01	Définition de la FinTech	14
02	Définition des FinTechs par catégories	24
03	Répartition des FinTech par année de création	51
04	Répartition des FinTechs labélisés	52
05	Répartition des FinTechs par cycle de vie	53
06	Répartition des Fintechs par services proposés	55
07	Répartition des technologies utilisées par les FinTechs	56
08	Répartition de la clientèle visée par les FinTechs	57
09	Répartition des FinTechs incubés ou accéléré	58
10	Répartition des sources de financement des FinTechs	61
11	Répartition des FinTechs par taux de croissance prévue	62
12	Répartition des obstacles rencontrés par les FinTechs	63
13	Opinion sur l'existence d'un cadre réglementaire pour les FinTechs en Algérie	65

Les startups FinTech occupent une place de plus en plus importante en offrant des services financiers numériques et en rivalisant avec les institutions financières traditionnelles. Cependant, pour assurer leur réussite, ces startups nécessitent un environnement propice à leur développement, incluant un soutien à travers des programmes d'incubation, ainsi que des réglementations législatives garantissant leur fonctionnement optimal et la protection des utilisateurs.

Il est important de noter que l'investissement dans les startups FinTech a connu une augmentation significative récemment, notamment dans les pays arabes. Ces régions offrent un potentiel de bénéfices considérable pour les investisseurs. Les startups FinTech émergentes proposent des solutions novatrices que le secteur financier peut exploiter pour améliorer son efficacité et son efficience.

En Algérie, le domaine des startups FinTech est encore émergent. Cette étude a pour objectif d'évaluer la situation actuelle de ces startups et d'analyser les défis auxquels elles font face pour assurer leur succès. Pour ce faire, nous avons utilisé un questionnaire distribué aux fondateurs des startups FinTech en Algérie, afin de recueillir des données pertinentes. De plus, nous avons mené une étude de cas approfondie en interrogeant le fondateur d'une startup FinTech spécifique. Ces approches nous ont permis de fournir une analyse approfondie de l'état des startups FinTech en Algérie et des obstacles auxquels elles sont confrontées.

Mots clés : Startup, FinTech, Technologie, InsurTech.

FinTech startups are gaining increasing prominence as they offer digital financial services and compete with traditional financial institutions. However, in order to secure their success, these startups require an enabling environment that includes supportive incubation programs and legislative regulations ensuring their optimal functioning and user protection.

It is noteworthy that investment in FinTech startups has recently witnessed significant growth, particularly in Arab countries. These regions present substantial profit potential for investors. Emerging FinTech startups offer innovative solutions that the financial sector can leverage to enhance its efficiency and effectiveness.

In Algeria, the field of FinTech startups is still nascent. This study aims to assess the present state of these startups and analyze the challenges they face to ensure their success.

To accomplish this, we conducted a survey distributed among founders of Algerian FinTech startups to gather pertinent data. Furthermore, we conducted an in-depth case study by interviewing the founder of a specific FinTech startup. These methodologies have facilitated a comprehensive analysis of the landscape of FinTech startups in Algeria and the hurdles they confront.

Keywords: Startup, FinTech, Technology, InsurTech.

Introduction Générale

Le monde a récemment assisté à un changement de l'économie monétaire à l'économie numérique, donc il est devenu très dépendant de la technologie dans tous les secteurs, notamment le secteur financier.

La technologie financière vise à innover de nouvelles méthodes, et outils qui visent à faciliter les opérations financières et économiser des efforts, du temps et des coûts. La technologie financière (FinTech) fait évoluer le secteur financier dans le monde entier. Elle favorise aussi l'accès des ménages à bas revenu aux services financiers. Son potentiel et son impact sont considérables, ainsi que sa capacité à améliorer les conditions de vie dans les pays en développement.

À la lumière de ce développement, la plupart des pays du monde ont cherché à attirer cette technologie en créant des startups dans ce domaine, ces startups fournissent des services financiers numériques tels que le paiement électronique, l'assurance numérique, la gestion d'actifs et d'autres services de manière sûre et fluide, dépendant d'un ensemble de technologies telles que le Big data, la Blockchain, le cloud computing.

Les startups FinTech sont devenues des concurrents aux institutions financières traditionnelles malgré qu'elles fassent face à de nombreux défis, dont le plus important est la menace électronique.

Le développement de ce type de technologies nécessite un environnement d'incubation spécial et des réglementations législatives qui garantissent leur bon fonctionnement et assurent en même temps la sécurité de leurs utilisateurs. L'investissement dans les startups de technologie financière à travers le monde a considérablement augmenté récemment, en particulier dans les pays arabes, qui sont considérés comme un terrain fertile pour ce type d'entreprises, en raison de ce que l'investissement dans celles-ci peut générer de gros bénéfices, et les sociétés de technologie financière émergentes offrent de nouvelles solutions que le secteur financier peut employer pour améliorer l'efficacité et l'efficacité de ses opérations, malgré les obstacles et les défis auxquels elles sont confrontées.

Dans le contexte spécifique de l'Algérie, le domaine des startups FinTech est relativement nouveau. Ainsi, dans cette étude on veut savoir l'état de ces startups et l'écosystème dans lequel elles opèrent dans ce pays, et analyser les défis auxquels elles sont confrontées pour assurer leur réussite.

Problématique de la recherche

La problématique générale à laquelle on veut répondre est exprimée par l'interrogation suivante :

Quel est l'état des Startups FinTech en Algérie et quels défis celles-ci doivent relever pour réussir?

Pour traiter notre problématique, on considère qu'il serait approprié de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les services offerts par les startups FinTech en Algérie ?
- Quelles technologies sont utilisées par les startups FinTech en Algérie pour fournir leurs services ?
- Quels défis rencontrent les startups FinTech en Algérie ?

Les hypothèses de recherche

Hypothèse principale : la part de l'Algérie des Startups FinTech est faible à cause de manque de laboratoires de recherche et de réglementations claires.

Hypothèses secondaires

H 01 : La plupart des Startups FinTech en Algérie offrent des services de paiements et transfert d'argent.

H 02 : Les Startups Fintechs en Algérie utilisent les technologies les plus récentes pour offrir des services innovants.

H 03 : Les Startups FinTechs en Algérie ne disposent pas d'un cadre juridique pour réglementer leur activité dans ce domaine.

Raison du Choix du sujet :

J'ai choisi mon thème de recherche en raison de son importance dans mon domaine d'études, et de mon intérêt personnel pour le sujet et de ses implications pour l'avenir, en explorant les enjeux actuels liés aux startups et aux technologies financières, je pourrai mieux comprendre les tendances futures de mon domaine d'études et contribuer à façonner son avenir.

J'espère que ma recherche pourra apporter des réponses utiles aux questions actuelles et futures sur les Startups et la FinTech.

Importance de la recherche

Le sujet des Startups FinTech est de grande importance en raison de leur contribution significative à l'innovation et à la croissance économique, notamment en termes de création d'emplois et d'augmentation des revenus.

Dans le contexte de l'Algérie, l'intérêt de cette étude repose sur la nouveauté de ces Startups FinTech sur le marché local. Ainsi, il est important d'en savoir plus sur ces entreprises et leur impact sur l'économie algérienne.

Objectif de la recherche

L'objectif principal de notre étude était de réaliser une analyse approfondie de la situation actuelle des startups FinTech en Algérie, en mettant en évidence les technologies et services qu'elles proposent, ainsi que les obstacles auxquels elles sont confrontées. Nous avons cherché à obtenir des informations détaillées sur l'état des startups FinTech dans le pays, en mettant en lumière les défis spécifiques qui influencent leur développement.

Méthodologie de recherche

Dans le but de répondre à notre problématique de recherche et en raison de la nature de notre étude, nous nous sommes appuyés sur l'approche analytique descriptive afin d'analyser les concepts de startup et de technologie financière, en abordant leurs différents aspects et dimensions.

Tout d'abord, nous avons réalisé une recherche documentaire en consultant des articles, des ouvrages et des textes législatifs pertinents dans le domaine. De plus, nous avons élaboré et administré un questionnaire auprès des startups FinTech en Algérie pour mener une analyse de questionnaire. Enfin, nous avons mené une analyse d'entretien en utilisant un guide d'entretien pour interroger le fondateur de la FinTech Global Cash Management. Ces différentes méthodes nous ont permis de collecter et d'analyser les données pertinentes pour notre étude.

Plan de recherche

Afin d'atteindre notre objectif, nous avons structuré notre mémoire en trois chapitres distincts:

Le premier chapitre a posé les bases en introduisant les concepts clés des startups et de la FinTech. Nous avons exploré les caractéristiques des startups, ainsi que les technologies et innovations qui alimentent la révolution FinTech.

Le deuxième chapitre a été consacré à l'étude des startups FinTech à l'échelle mondiale et de l'écosystème dans lequel elles évoluent en Algérie. Nous avons examiné les tendances mondiales, les succès et les défis auxquels ces startups sont confrontées, ainsi que les initiatives gouvernementales et locales visant à soutenir leur croissance en Algérie.

Enfin, le troisième chapitre a constitué notre étude pratique, qui s'est concentrée sur les startups FinTech algériennes. Nous avons utilisé un questionnaire pour collecter des données quantitatives sur leur état actuel, leurs services, leurs méthodes de financement et les défis auxquels elles font face. De plus, nous avons réalisé une étude de cas approfondie sur une startup spécifique afin d'illustrer les réalités concrètes du secteur.

CHAPITRE I :

CADRE CONCEPTUEL SUR LES STARTUPS ET LA FINTECH

Introduction

L'industrie de la finance a connu une transformation importante ces dernières années grâce à l'arrivée de nouvelles entreprises technologiques connues sous le nom de FinTechs. Ces startups ont utilisé les technologies avancées pour perturber l'industrie financière traditionnelle et offrir des services financiers plus pratiques, plus rapides et plus abordables aux consommateurs.

Cette nouvelle approche a non seulement modifié les modèles d'affaires existants, mais elle a également permis l'émergence de nouveaux modèles économiques basés sur l'innovation et la technologie.

Dans ce chapitre, nous nous intéressons au cadre conceptuel des startups et de la FinTech. Nous explorons les caractéristiques fondamentales de ces entreprises émergentes ainsi que leur cycle de vie et leur financement. En outre, nous examinons les technologies clés qui alimentent le secteur FinTech, telles que l'analyse de données, l'intelligence artificielle, la blockchain et le big data.

SECTION 1 : Généralités sur les startups

Les startups sont devenues un phénomène de plus en plus présent dans le monde des affaires ces dernières années. Ces jeunes entreprises innovantes ont bousculé les codes traditionnels en proposant des solutions disruptives à des besoins émergents ou existants sur des marchés en pleine mutation. Dans ce qui suit on évoquera en premier lieu les définitions ainsi que les caractéristiques des startups. En second lieu, on présentera le cycle de vie des startups et leurs modes de financement.

1. Définition et caractéristiques des startups

Dans ce titre, nous explorerons la définition et les caractéristiques des startups

1.1. Définition des startups

D'après nos recherches, on a trouvé qu'il n'existe pas de définition universelle des startups. Seules des définitions générales sont acceptées par la plupart des universitaires, des praticiens et des décideurs.

Selon le dictionnaire anglais une startup est définie comme un petit projet qui vient de démarrer et le mot startup se compose de deux parties **start** qui renvoie à l'idée de lancement, et **up** qui renvoie à la forte croissance. Ce terme a commencé à être utilisé immédiatement après la Seconde Guerre mondiale, avec le début de l'émergence des sociétés de capital-risque.

Paul graham définit la startup dans son article sur la croissance (Growth=startup) « Une startup est une entreprise conçue pour croître rapidement. Être nouvellement fondée ne fait pas d'une entreprise une startup. Il n'est pas nécessaire pour une start-up de travailler sur la technologie, ou de prendre des fonds de capital-risque, ou d'avoir une sorte de "sortie". La seule chose essentielle est la croissance. Tout le reste que nous associons aux startups découle de la croissance. »¹

Steve Blank le célèbre entrepreneur et l'un des noms les plus connus de la "Silicon Valley" définit la startup comme étant : « **A startup is a temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model.** » Sa traduction en Français est

¹ Paul .G **startup = growth** . Récupéré sur : <http://paulgraham.com/growth.html> (24/12/2022) 16:40

comme suit : « Organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle »¹

Comme la définit aussi **Eric Ries** « Une startup est une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions extrêmes d'incertitude ». Cette définition ne dit rien sur la taille de l'entreprise, l'industrie, ou le secteur de l'économie.²

Selon **Patrick Fridenson**, être une start-up n'est pas une question d'âge, de taille ou d'industrie. Quatre conditions doivent être réunies :

- Une forte croissance potentielle ;
- L'utilisation de nouvelles technologies ;
- Le besoin de financements massifs ;
- Être sur un nouveau marché dont les risques sont difficiles à évaluer.³

Chaque définition se base sur un point spécifique, et d'après ces définitions on peut dire que une startup est une entreprise basée sur une idée innovante non limitée sur la technologie, se caractérise par une croissance rapide et un grand risque d'échec, en proposant des produits ou services qui pénètrent les marchés non saturés ou créent des marchés entièrement nouveaux et donc ils opèrent dans des conditions de grande incertitude.

1.2. Caractéristiques des startups

Pour distinguer entre les startups et toutes autres formes d'entreprises ces dernières proposent de nouvelles caractéristiques différentes des entreprises classiques. Voici les différentes caractéristiques d'une startup :⁴

1.2.1. Organisation temporaire

L'objectif principal d'une startup n'est pas de rester dans cet état indéfiniment, mais plutôt de passer à une nouvelle phase. En effet, selon Peter Thiel, un célèbre entrepreneur de

¹ DJEKIDEL Y, DOUA M, Rais M, **La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations**, Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion. Vol 05, N°01, (2021), p419

² Eric Ries **the lean startup :How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses**, kindle, 1, 2011, p20

³ Noémie CHANIAUD, Camille JEAN, **OPEN INNOVATION : UNE NOUVELLE METHODE POUR SÉLECTIONNER DE JEUNES PARTENAIRES INNOVANTS**, CONFERE 17 : 24ème Colloque des Sciences de la Conception et de l'Innovation, SEVILLE, Espagne, 2017, p2

⁴ DJEKIDEL Y, DOUA M, Rais M. **Op.cit** p420

la Silicon Valley, la startup doit passer de "Zéro à Un", c'est-à-dire de transformer une idée en une entreprise capable de créer de la valeur en proposant un nouveau service.

Contrairement aux entreprises établies et bien structurées sur le marché, une startup est toujours en train de chercher de nouveaux marchés et de tester différents modèles économiques. Selon Steve Blank, la startup est en constante expérimentation de son business model, elle découvre et s'adapte à son environnement en fonction des résultats obtenus.¹

1.2.2. industrialisable/Reproductible

Cela signifie qu'une startup cherche un modèle qui gagne de l'argent et sait comment on en gagne, peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autre.

1.2.3. scalable

La scalabilité correspond à la capacité d'un modèle à s'adapter à une augmentation du nombre de clients. Les premiers clients sont généralement plus coûteux que les suivants, et cette tendance se poursuit par la suite. Cette capacité de scalabilité, ainsi que la reproductibilité du modèle, sont les principales raisons pour lesquelles les startups peuvent se développer rapidement et atteindre une grande envergure en peu de temps, comparativement à une entreprise plus traditionnelle.

1.2.4. Un objectif de grande croissance

L'une des caractéristiques qui définissent le sens d'une startup est la possibilité de sa croissance rapide et de générer des revenus beaucoup plus rapidement que les coûts qu'elle nécessite pour fonctionner en conséquence, sa marge bénéficiaire augmente de manière surprenante. Et cela signifie qu'une startup est conçue pour se développer rapidement dès qu'elle trouve le modèle commercial le plus approprié.²

1.2.5. Présente une innovation

La startup est une entreprise qui se caractérise par son orientation vers l'innovation en apportant une valeur ajoutée aux clients à travers un produit ou un service totalement nouveau et novateur. Cette innovation peut prendre différentes formes, que ce soit une nouvelle technologie, un modèle d'affaires disruptif, une approche marketing innovante ou une solution

¹ <https://www.leblogdudirigeant.com/quest-quune-start-up/>, 24/12/2022 19 :01

² بن عياد جلييلة دور المؤسسات الناشئة ف التنمية الاقتصادية مجلة الدراسات القانونية المجلد الثامن، العدد 1 (2022) ص 160

unique pour résoudre un problème spécifique. L'idée est de se démarquer sur le marché en proposant quelque chose de nouveau et de différent.¹

2. cycle de vie et financement des startups

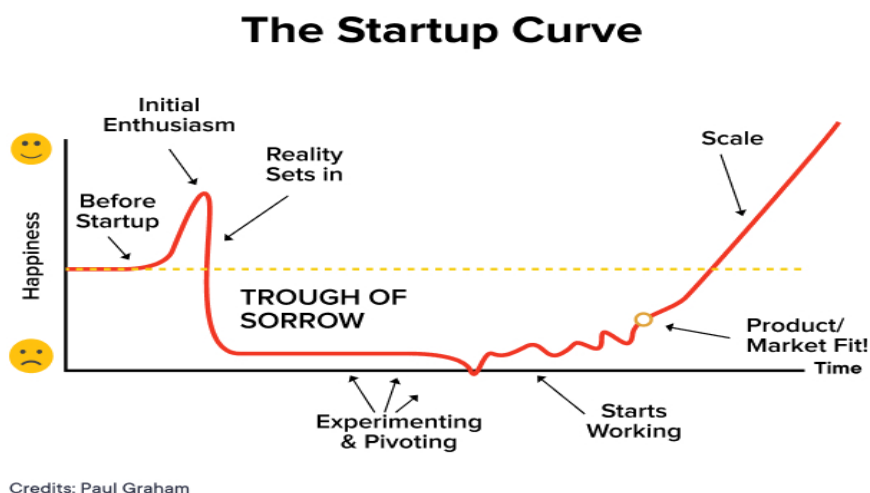
Le processus de financement des startups est étroitement lié à leur cycle de vie. En effet, l'entrepreneur doit traverser plusieurs étapes de financement en fonction de l'avancement de son projet et des risques encourus à chaque étape.

2.1. Cycle de vie d'une startup

Plusieurs théories concernant les phases de vie de la startup ont été avancées par différents experts depuis quelques années.

Selon la définition d'une startup, il nous semble que ce qui distingue, ces dernières c'est la croissance rapide et continue. Mais la réalité est différente, parce que ces entreprises échouent souvent et passent par des étapes difficiles et de fortes fluctuations avant de savoir leur chemin vers le haut. Cela peut être accentué par la courbe suivante conçue par **Paul Graham** :

Figure n°01 : Cycle de vie d'une startup



Source : <https://connected.thoughtworks.com/post/behind-the-grind-lessons-from-a-product-leader-episode-1/>

¹ Ojaghi H, Mohammadi M, Reza Yazdani H **A synthesized framework for the formation of startups' innovation ecosystem** Journal of Science and Technology Policy Management Vol. 10 No. 5, 2019 p1070

D'après le graph ci-dessus on peut conclure que les Startups passent par six étapes de vie :¹

La première étape : commence avant le démarrage de la start-up, où quelqu'un, ou un groupe d'individus, propose un prototype d'une idée créative, nouvelle au cours de laquelle la recherche se déroule en profondeur, en étudiant bien l'idée et en étudiant le marché, comportement et les goûts du consommateur ciblé afin de s'assurer qu'il peut être mis en œuvre sur le terrain et développé et soutenu dans L'avenir.

La deuxième étape : phase de départ, à ce stade, la première génération du produit ou du service est lancée, il n'est pas connu et donc la chose la plus difficile un entrepreneur peut faire face à ce stade est de trouver le financement pour son idée, et l'entrepreneur à ce point se tourne généralement vers ce qui est connu comme FFF(Friends, Family Fools) Les amis et la famille sont souvent la première source de financement pour l'entrepreneur, ou le financement peut être obtenu par des idiots qui sont prêts à jouer avec leur argent s'il est vrai de dire, surtout au début où le risque est élevé. À ce stade, le produit a besoin de beaucoup de promotion et donc c'est le moment d'utiliser les médias et toutes les moyennes pour faire connaître le produit.²

La troisième étape : une première étape de décollage et de croissance : le produit atteint son apogée, l'offre propage et c'est le stade où la défaillance commence, ou d'autres obstacles peuvent conduire la courbe à diminuer.

La quatrième étape : le glissement dans la vallée, et bien que les capital-risqueurs aient continué à financer le projet, celui-ci continue de décliner jusqu'à atteindre une étape que l'on peut appeler la vallée de la douleur ou la vallée de la mort, qui mène à la sortie du projet du marché, surtout que les taux de croissance à ce stade sont très faibles.³

La cinquième étape : la remontée de la pente, l'entrepreneur continue dans cette étape en apportant des modifications à son produit et en lançant Des versions améliorées, pour que la startup recommence à monter grâce aux stratégies appliquées.

¹ د. بوالشعور شريفة دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: Startups دراسة حالة الجزائر مجلة البشائر الاقتصادية المجلد الرابع، العدد 2(2018) ص 421

² د. بوالشعور شريفة مرجع سبق ذكره ص 421

³ بسويح م ، ميموني ي ، بوقطاية س واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية المجلد 07 / العدد: 03 (2020)، ص 408

La sixième étape : la phase de forte croissance, à ce stade, le produit est entièrement développé et sort de la phase d'essai et test, et le mettre sur le marché approprié, et la startup commence à croître continuellement et prend la courbe aussi haut.

2.2. Financement des Startups

L'une des principaux problèmes dont souffrent les startups est l'incapacité d'obtenir un financement adéquat, et cela est dû à la réticence des banques à les financer en raison de manque de garanties et au risque élevé et dans ce contexte plusieurs alternatives de financement moderne pour les startups ont émergé. Ces options de financement modernes pour les startups varient en fonction du stade de développement de l'entreprise et de ses besoins spécifiques. Ainsi, à chaque étape du cycle de vie de la startup, certaines sources de financement sont plus courantes et mieux adaptées que d'autres. L'entrepreneur doit donc analyser les options qui sont les plus adaptées à son projet, à son marché, à sa stratégie et à la période concernée.

2.2.1. Le financement interne

Quand une Startup cherche des fonds, L'autofinancement est l'une des premières solutions qui vient à l'esprit. Les fondateurs et les associés d'une Startup peuvent choisir d'apporter leurs fonds propres pour la financer, ces fonds propres peuvent être de l'argent, mais pas seulement; ils peuvent désigner aussi des compétences, des logiciels, des produits qui peuvent aider au développement de la Startup.

Il existe d'autres méthodes de financement interne pour les Startups, parmi lesquelles le concept de « Love Money », également connu sous le nom de 3F (Friends, Family and Fools). Ce concept est apparu aux États-Unis dans les années 1960. L'entrepreneur peut alors solliciter ses proches, sa famille et ses amis pour obtenir des fonds. Ce type de financement est appelé « Love Money », car il s'agit d'une épargne affective de proximité. Les montants investis sont généralement de l'ordre de quelques milliers d'euros et peuvent prendre la forme de dons, de prêts ou de prise de parts dans la société. Bien entendu, ce type de financement ne convient pas aux entreprises ayant de lourds besoins financiers, mais cela peut être un premier moyen convivial de lever des fonds sans avoir à payer des intérêts.¹

¹ Ooreka : Love money. <https://levee-de-fonds.ooreka.fr/comprendre/levee-de-fonds-love-money>
(Consulté le 02/03/2023) à 12 :45

2.2.2. Banque et prêt personnel

Les startups peuvent choisir le financement par la dette, dans cette configuration, ils demandent des prêts bancaires, les banques sont plus frileuses, nombreux sont les dirigeants de startups qui ont connu des déconvenues avec leur banque : incompréhensions, refus de financement, manque de disponibilité et donc l'objectif est de les convaincre, grâce un business plan, d'injecter de l'argent dans un projet à risque. Ce type de financement permet de ne pas diluer la propriété de l'entreprise c'est-à-dire qu'ils auront la possibilité de collecter les fonds nécessaires sans avoir à renoncer à une part de capital ou même au contrôle de l'entreprise.¹

2.2.3 Les Business Angels

Les Business Angels sont des investisseurs privés qui injectent leur propre argent directement dans des entreprises. Ils ont été initialement identifiés dans les années 1990 dans la Silicon Valley lorsque le terme « Business Angel » est entré dans le vocabulaire des États-Unis²

Un Business Angel est un individu fortuné qui finance une startup, soit en échange d'une dette convertible, soit de capitaux propres. Ce type de financement est considéré comme un pont entre les prêts de la famille et des amis et le capital-risque, Ces investisseurs prennent beaucoup de risques lorsqu'ils investissent dans les startups. Par conséquent, ils exigent généralement un taux de rendement élevé en échange de leur financement.³

2.2.4. Venture capital ou capital-risque

Le concept de capital-risque est originaire des États-Unis et a évolué pour devenir une pratique courante à travers le monde. Il s'agit d'un mode de financement largement utilisé par les Startups, pour lesquelles il serait difficile d'obtenir un financement traditionnel en raison de leur niveau de risque élevé.

¹ Zineb stitou (2022) **Fin 2022, les banques sont-elles un bon levier pour les startups françaises ?** Récupéré sur : <https://eldorado.co/blog/2022/11/10/fin-2022-les-banques-sont-elles-un-bon-levier-pour-les-startups-francaises>

² Colin Mason and Tiago Botelho (2014) , **The 2014 survey of business angel. Investing in the UK**, University of Glasgow, Adam smith Business school, UK, p4

³ Dibrova, A. (2015). **Business angel investments: risks and opportunities**. Procedia - Social and Behavioral Sciences(207) p2.

Le capital-risque est défini selon Megenot, Jaspard, & Lestanville comme une participation en capital, dans des entreprises généralement non cotées, n'ayant pas d'accès direct aux marchés financiers pour financer leur démarrage ou leur croissance.¹

En effet, Le capital-risque est communément utilisé pour décrire les investissements effectués dans des entreprises en phase de développement initial, telles que des Startups ou des initiatives commerciales émergentes. Cette forme de financement est couramment utilisée pour soutenir le développement de nouvelles technologies, l'élaboration de nouveaux concepts de marketing, ainsi que la création de nouveaux produits pour répondre aux besoins du marché.

Le capital-risque englobe les trois étapes de financement initiales d'une Startup :²

a) Le capital d'amorçage : correspond au financement nécessaire pour développer le produit, le concept ou le prototype initial.

b) Le capital création : quant à lui, correspond au financement nécessaire pour lancer le produit sur le marché.

c) Le capital post-crédation : correspond au financement nécessaire pour assurer la croissance initiale d'une Startup ayant entre deux et cinq ans d'existence.

2.2.5. Le financement participatif (crowdfunding)

En général, les entrepreneurs ont recours au Crowdfunding pendant la phase de lancement de leur entreprise, après avoir tenté d'obtenir des financements à travers les 3F (Family, Friends and Fools) et avant de chercher le soutien des Business Angels. Contrairement aux sources de financement traditionnelles, où l'entreprise s'appuie sur un nombre restreint d'investisseurs institutionnels pour obtenir des sommes importantes, le Crowdfunding qui se traduit littéralement par financement participatif permet à l'entreprise de solliciter un grand nombre de personnes via une plateforme en ligne. La foule ou "crowd" en anglais, est ainsi invitée à investir de petites sommes d'argent en échange d'une rémunération préalablement définie.

Le crowdfunding est une méthode alternative de financement qui permet de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de personnes pour financer un projet, en remplacement des sources de financement traditionnelles telles que les banques et autres institutions

¹ Nait Slimani M, Ait Taleb A **Le capital investissement comme moteur de renouveau économique en Algérie** Review of Society Education Work vol :02 n° :02 2017 p35

² Gibaud, N, Mynard A, Malki F. (2009) **Le capital-risque aux Etats-Unis et le financement de l'innovation : réalités et tendances**, Rapport de synthèse. Washington DC.

financières. Cette approche fait appel à la foule, qui peut investir dans des projets et apporter son soutien financier à des entreprises ou des particuliers, leur permettant ainsi de développer leurs activités sur le marché. En somme, le crowdfunding permet de faire appel au portefeuille collectif d'individus pour obtenir des fonds et réaliser des projets.¹

Il existe plusieurs types de crowdfunding :

- **Dons (Crowdgiving)**

C'est une méthode de financement participatif qui permet à un entrepreneur de collecter des fonds via une plateforme de crowdfunding, sans que la foule qui contribue ne bénéficie d'un bénéfice financier direct en contrepartie. Cependant, le porteur de projet peut encourager les dons en offrant aux donateurs des contreparties symboliques, telles que des dédicaces, des billets d'entrée, des invitations, des abonnements, et autres, en reconnaissance de leur soutien.

- **Prêt (crowdlending)**

Dans ce type de crowdfunding la Startup lève des fonds sur une plateforme de financement participatif, auprès de prêteurs qui avancent des fonds en échange d'un prêt rémunéré. Les modalités de remboursement et le taux d'intérêt sont négociés entre l'entrepreneur et les prêteurs. Dans le cadre d'un prêt solidaire, aucun intérêt n'est dû par le fondateur sur le montant emprunté.

- **Titres financiers (crowdinvesting)**

Le crowdfunding sous forme de titres financiers, également connu sous le nom de crowdinvesting, permet à la foule de devenir actionnaire d'une entreprise en échange du financement apporté via une plateforme dédiée. Cela signifie que les investisseurs peuvent acquérir des parts de la société en fonction de leur contribution financière. C'est une participation aux fonds propres de la société créée, prise par une personne physique ou morale qui accepte d'investir dans ce projet. La rémunération de l'épargnant se fait alors par les dividendes ou par la plus-value réalisée lors de la cession des titres.²

¹ Onnée, S. & Renault, S. . **Crowdfunding : vers une compréhension du rôle joué par la foule**, Management & Avenir, vol : 8 n° : 74, 2014 p120

² A. SCHWEIENBACHER, «**Le crowdinvesting : une nouvelle forme de finance entrepreneuriale** », édition Broeck, Bruxelles, 2016.

SECTION 2 : La technologie financière

Le développement technologique rapide a fait évoluer l'économie mondiale vers les canaux numériques. Les marchés financiers ont été rapidement transformés par les entreprises de technologie financière (FinTech). Cette technologie affecte différents aspects de l'économie, notamment les services de paiement, le secteur bancaire et les réglementations financières.

Dans cette section, nous allons, présenter la technologie financière aussi dénommée FinTech, son historique et les différentes technologies et services fournis par celle-ci.

1. Historique et définition de la FinTech

Ce titre présente en premier lieu l'historique de la FinTech et comment elle s'est développée à travers l'intégration de la technologie dans la finance traditionnelle. Ensuite, il s'agira d'exposer les différentes définitions données à la FinTech.

1.1. Historique de la FinTech

La FinTech peut être divisé en un certain nombre d'époques différentes. Chacune de ces époques a vu un niveau distinct de différenciation dans le marché qui a conduit à des changements dans la façon dont les consommateurs interagissaient avec leur argent.¹

1.1.1. FinTech 1.0 (1886 – 1967)

Cette étape comprend la construction de l'infrastructure qui appuiera les services financiers mondialisés. Le premier câble transatlantique (1866) et Fedwire (1918) aux Etats-Unis ont permis le premier système de transfert électronique de fonds utilisant des technologies telles que le télégraphe et le code Morse. C'était fondamental selon les normes d'aujourd'hui, mais à une époque de développement de l'infrastructure et des transports, la capacité de faire des transactions financières sur une distance plus considérable était révolutionnaire.

¹ Ross .B, Douglas.w, Janos.N, **The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?**, SSRN Electronic Journal, 47(4) , 2016 p 6

1.1.2. FinTech 2.0 (1967 – 2008)

Le début de cette phase est marqué par l'installation du premier guichet automatique par Barclays en 1967, et se caractérise par le passage de l'analogique à la numérisation des finances. Les années 1970 ont vu la création du NASDAQ, la première bourse numérique au monde, et de SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunications), un protocole de communication entre les institutions financières facilitant le grand volume de paiements transfrontaliers.

Les années 1980 ont vu la montée des ordinateurs centraux des banques et le monde est introduit à la banque en ligne, qui a prospéré dans les années 1990 avec l'Internet et les modèles d'affaires de commerce électronique. Les services bancaires en ligne ont entraîné un changement majeur dans la façon dont les gens perçoivent l'argent et leurs relations avec les institutions financières.

Au début du XXI^e siècle, les processus internes des banques, leurs interactions avec les clients de l'extérieur et de détail étaient entièrement numérisées. Cette ère se termine avec la crise financière mondiale en 2008.

1.1.3. FinTech 3.0 (2008-2014)

La crise financière a eu deux effets majeurs, tant chez les clients que chez les employés des institutions financières. D'une part, les clients sont devenus de plus en plus méfiants envers les banques en raison des méthodes de prêt qu'elles ont appliquées, souvent en ciblant des communautés marginalisées. D'autre part, cette crise a conduit à la création de la troisième période, caractérisée par une disponibilité accrue de professionnels qualifiés et spécialisés dans le domaine de la finance, qui ont développé de nouveaux produits. En outre, cette période a vu émerger un marché en quête d'alternatives au secteur financier traditionnel.¹

Cette situation et le fait que de nombreux professionnels des services financiers étaient sans emploi ont entraîné un changement de mentalité et ouvert la voie à une nouvelle industrie, la FinTech 3.0. Ainsi, cette ère est marquée par l'émergence de nouveaux acteurs, notamment les Startups FinTech, aux côtés de celles déjà existantes comme les banques.

La sortie de Bitcoin v0.1 en 2009 est un autre événement qui a eu un impact majeur sur le monde financier et a été bientôt suivie par le boom de différentes Cryptomonnaies. Un

¹ ARNER, Douglas W., BARBERIS, Janos, et BUCKLEY, Ross P. **The evolution of Fintech : A new post-crisis paradigm**. *Geo. J. Int'l L.*, 2015, vol. 47, p. 1271.

autre facteur important qui a façonné le visage de la Fintech est la pénétration de masse des Smartphones qui a permis l'accès à Internet pour des millions de personnes à travers le monde.

1.1.4. FinTech 3.5 (2014-2017)

FinTech 3.5 signale l'expansion des services bancaires numériques dans le monde, avec des améliorations dans la technologie financière. Cette phase met l'accent sur le comportement des consommateurs ainsi que leur accès à Internet dans les pays en voie de développement. En Chine et en Inde, par exemple, où les infrastructures bancaires physiques n'ont pas eu le temps de se développer au même niveau que dans les pays occidentaux, cela a permis l'émergence rapide de nouvelles solutions financières.

1.1.5. Fintech 4.0 (2018-aujourd'hui)

Les technologies Blockchain et l'open banking continuent de stimuler l'innovation de l'avenir des services financiers. Les changeurs de jeu ici sont des néo banques qui remettent en question la tarification et la complexité des banques traditionnelles, tout en gagnant la confiance des clients grâce à des expériences simplifiées, uniquement numériques, ainsi les néo banques se distinguent souvent par des frais réduits, voire nuls, sur les opérations courantes, ce qui constitue un avantage significatif pour les utilisateurs. Cela est rendu possible grâce à une infrastructure légère et agile, ainsi qu'à une utilisation intelligente des technologies numériques pour optimiser les coûts.

Un autre événement majeur de cette période est la nouvelle vague de fournisseurs de paiements intégrés, avec des plateformes qui peuvent offrir des paiements comme un volet supplémentaire d'un système de gestion d'entreprise déjà complet.

L'émergence de ces fournisseurs de paiements intégrés a eu un impact significatif sur les entreprises, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME). Les PME peuvent désormais accéder à des solutions de paiement avancées qui étaient auparavant réservées aux grandes entreprises, ce qui leur permet de rivaliser sur un pied d'égalité.¹

¹ Ross .B, Douglas. w, Janos .N, Opcit .p7

1.2. Définition de la FinTech

La technologie financière a plusieurs définitions, dont quelques-unes sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N° 01: Définition de la FinTech

le Conseil de stabilité financière (CSF) définit la FinTech comme :	« innovation financière fondée sur la technologie, susceptible de donner lieu à de nouveaux modèles stratégiques, applications, processus ou produits ayant un impact important sur les marchés et établissements financiers ainsi que sur la prestation de services financiers » ¹
Le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire	la FinTech renvoie à un service ou modèle stratégique innovant (pouvant relever d'une banque établie ou d'une entreprises non financière), ou à une startup technologique nouvellement créée dans le secteur financier. ²
Selon Roy.S.Freedman	La FinTech désigne un secteur de services financiers émergent qui devient rapidement indispensable aux institutions financières et qui a un impact constant sur la manière dont les technologies soutiennent ou permettent les services bancaires et financiers. ³
Définition de World Bank Groupe	FinTech, désigne des petites entreprises (Startup et PME) qui fournissent des services financiers grâce à des solutions innovantes.

Source : élaboré par nos soins

On peut inférer que le terme "FinTech" résulte de la fusion des mots "finance" et "technologie". Ce terme décrit l'utilisation de la technologie pour fournir des produits et des

¹ Conseil de stabilité financière, **Financial Stability Implications from FinTech, Supervisory and Regulatory Issues that Merit Authorities**, Attention, 27 juin 2017

² Comité de Bâle sur le contrôle bancaire , **Implications of fintech developments for banks and bank supervisors**, février, 2018

³ Roy.S.Freedman **Introduction to Financial Technology** édition Elsevier, 2009 p 6

services financiers aux consommateurs, soit par des institutions financières traditionnelles telles que les banques, soit par des jeunes entreprises innovantes (Startups) qui proposent des solutions qui révolutionnent la manière dont les consommateurs effectuent des paiements, transfèrent de l'argent, empruntent, prêtent et investissent..

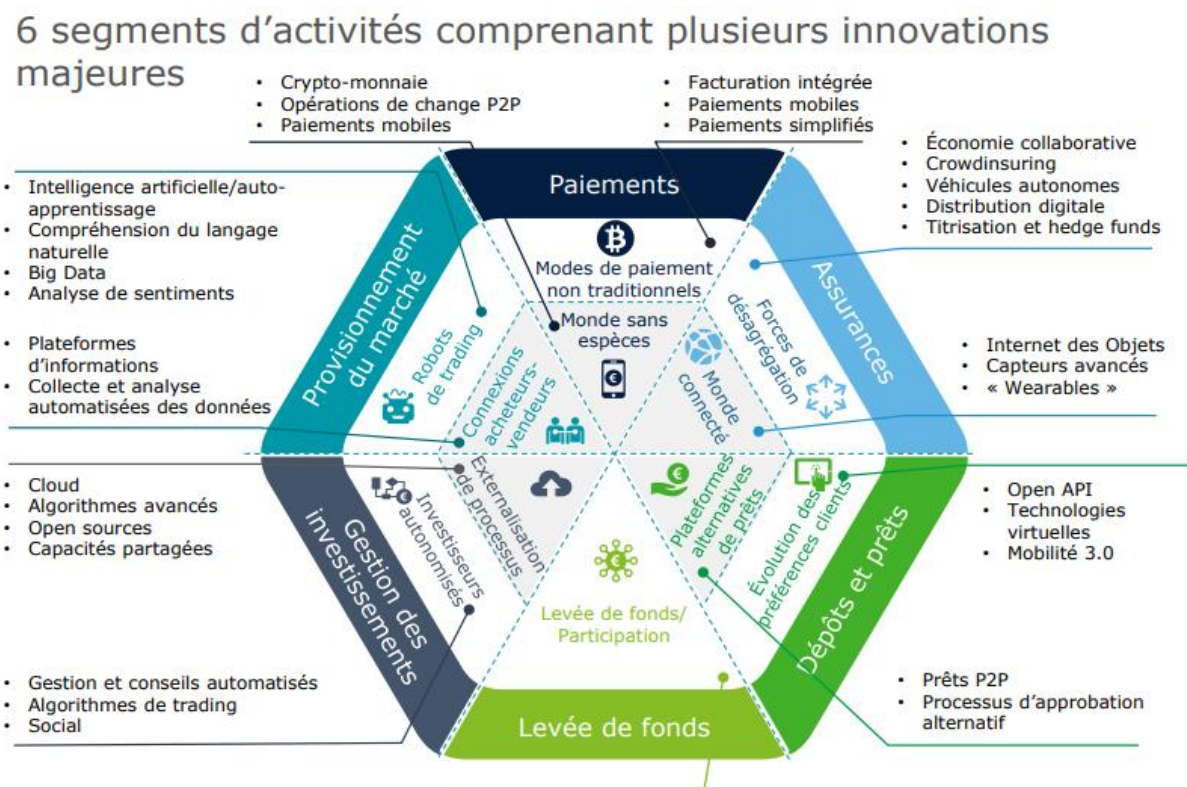
2. services et technologies de la FinTech

Les entreprises de technologie financière proposent des services financiers innovants et pratiques grâce à l'utilisation de technologies avancées, qui répondent aux besoins des consommateurs d'aujourd'hui. Cette partie sera consacrée aux services proposés par la FinTech ainsi qu'aux technologies utilisées par cette dernière.

2.1 Les services de la FinTech

la figure ci-dessous montre les principaux services de la FinTech :

Figure n°02 : les services de la FinTech



Source : L'émergence des FinTechs Deloitte.

2.1.1. Paiements et services de transfert d'argent

Ce sont les services fournis par certaines startups via des sites Web ou mobiles applications pour effectuer des achats dans les magasins en ligne sans avoir besoin de naviguer ou de divulguer des informations bancaires au consommateur, ainsi que la possibilité de transférer de l'argent à l'étranger. Et simplifier les processus de paiement entre les particuliers et "PayPal" est considéré comme l'une des plus grandes entreprises qui fournissent des services de paiement électronique. La valeur marchande de cette société est estimée à 60 milliards de dollars, tandis que son chiffre d'affaires annuel est estimé à 50,1 milliards de dollars avec des bénéfices nets dépassant 5 milliards de dollars.¹

2.1.2. Financement

- **Les prêts P2P: (Peer-to-peer lending)**

Ces prêts sont apparus comme l'alternative la plus viable au système de financement bancaire traditionnel du monde. Le prêt P2P est un type de service de prêt d'argent qui relie les prêteurs et les emprunteurs via des plateformes Internet.²

Les FinTechs proposent des prêts de particulier à particulier (P2P) en connectant des emprunteurs et des prêteurs via une plateforme en ligne. Cela permet aux emprunteurs d'obtenir des prêts à des taux d'intérêt plus avantageux que ceux proposés par les banques traditionnelles, et aux prêteurs de bénéficier d'un meilleur rendement que les produits d'épargne classiques.

- **Le financement participatif (Crowdfunding)**

Ce sont des plateformes électroniques pour collecter de l'argent du grand public pour financer un projet. Le propriétaire du projet présente son idée et précise les avantages et les objectifs de son projet tout en coût du projet. Le propriétaire de l'idée peut utiliser les fonds recueillis après avoir terminé le montant nécessaire pour financer le projet dans un délai déterminé.

¹ Bensaad .O,Yaagoub ,**A The COVID-19 Pandemic's Impact on Fintech Startups** Al Bashaer Economic Journal Vol: 7, n° 3.2021 p1011

² Anifa M, Ramakrishnan S, Joghee S, & Kabira, S **Fintech Innovations in the Financial Service Industry**. J. Risk and Financial Management journal. 2022 vol:15 n°: 07p 5

L'idée de sites de crowdfunding était simple comme un exutoire pour créateurs et entrepreneurs parce qu'elle a d'abord contribué à accroître leur liberté financière et deuxièmement, il a contribué à les débarrasser de l'autorité des investisseurs.¹

- **Les plateformes BNPL**

Les plateformes de buy now pay later sont des services qui permettent aux consommateurs d'acheter des biens ou des services immédiatement, mais de payer plus tard, généralement en plusieurs versements. Ces plateformes sont devenues de plus en plus populaires ces dernières années, en particulier parmi les jeunes consommateurs.

2.1.3. Plateformes de comparaison de crédit

Ces plateformes ont joué le rôle d'une solution de financement alternative pour soutenir la croissance du secteur des PME. Les plateformes de comparaison proposent différentes offres de financement et proposent toutes les formules disponibles avec les caractéristiques de chaque offre, faciliter la recherche du meilleure offre en termes d'opportunité et de coût approprié pour le bénéficiaire.²

2.1.4. La gestion de patrimoine en ligne

Les FinTechs ont développé des plateformes de gestion de patrimoine en ligne qui permettent aux utilisateurs de gérer leurs investissements en ligne, sans avoir besoin d'un conseiller financier traditionnel. Les plateformes de gestion de patrimoine en ligne offrent souvent des frais plus bas que les services de conseil financier traditionnels, ce qui les rend plus accessibles pour les investisseurs. Les services de gestion de patrimoine comprennent la planification financière et la gestion de portefeuille de placements ainsi qu'un certain nombre de services financiers combinés pour les particuliers fortunés et les petites entreprises.

2.1.5. Technologie de l'assurance (Insurtech)

Les Insurtech sont des entreprises technologiques qui utilisent la technologie pour transformer et perturber l'industrie de l'assurance. Les Insurtech offrent des produits et services innovants dans le domaine de l'assurance, tels que l'assurance automobile, l'assurance habitation, l'assurance vie, l'assurance santé, l'assurance voyage et bien d'autres. Les Insurtech cherchent à améliorer l'expérience client, à simplifier les processus de souscription et de gestion des sinistres, à réduire les coûts et à offrir des produits plus personnalisés et adaptés

¹ Bensaad .O, Yaagoub **op cit** p1011

² **Idem** p 1012

aux besoins des clients. Elles utilisent des technologies telles que l'intelligence artificielle, la Blockchain, l'analyse des données, l'Internet des objets et la réalité augmentée pour atteindre ces objectifs.

2.2. Types de technologies financières

La FinTech est un secteur en pleine croissance qui utilise des technologies innovantes pour fournir des services financiers plus rapides, plus pratiques et plus abordables. Les technologies utilisées par la FinTech incluent :

2.2.1 Intelligence Artificielle

a) Définition

L'intelligence artificielle, également connue sous le nom d'IA (ou AI en anglais pour Artificial Intelligence), est un ensemble de techniques visant à permettre aux machines de simuler une forme d'intelligence humaine. Il s'agit d'un système informatique intelligent qui permet aux machines d'apprendre et de raisonner de manière similaire à celle des êtres humains.

L'IA est un système informatique intelligent qui permet aux machines d'apprendre et réfléchir comme des humains.¹

L'IA n'est pas un concept récent, en effet, les recherches et les idées sur ce domaine ont été présentes depuis de nombreuses décennies. Les premiers travaux sur l'IA ont commencé dans les années 1940 et 1950, lorsque des scientifiques ont commencé à développer des algorithmes et des modèles mathématiques pour imiter l'intelligence humaine.

b) Utilisation de l'intelligence artificielle dans la FinTech

On peut identifier les utilisations les plus courantes de l'IA dans la FinTech :²

- ✓ La détection des fraudes : les algorithmes d'IA peuvent analyser rapidement des volumes massifs de données et identifier des comportements suspects, tels que des transactions inhabituelles ou des achats en ligne suspects.
- ✓ Le conseil automatisé : l'IA peut également aider les entreprises de FinTech à offrir des services de conseil en investissement personnalisés. En utilisant des données de

¹ J Gabriel Ganascia « **Intelligence artificielle vers une domination programmée ?** », édition : Le Cavalier Bleu éditions, 2017, p 19.

² Les echos : <https://www.lesechos.fr/partenaires/dla-piper/intelligence-artificielle-dans-le-secteur-bancaire-et-financier-1294948> Publié le 3 mars 2021 consulté le : 12 mars 2023 à 21 :56

profilage et des analyses prédictives, les algorithmes d'IA peuvent recommander des produits d'investissement spécifiques en fonction des objectifs de l'investisseur et de sa tolérance au risque.

- ✓ Faciliter la compréhension des offres de produits et de services financiers : à travers les assistants bancaires et les simulateurs en ligne : Chatbots (envoi et réception de messages écrits), Voicebots (envoi et réception de messages vocaux) et analyseurs de mails. On peut prendre l'exemple de l'agent virtuel d'Orange Bank, Djingo, a pour vocation de répondre aux questions des clients ou de les mettre en relation avec un conseiller, et traiterait en moyenne 17 000 conversations par semaine, avec un taux de compréhension des questions posées de 85 %.¹

2.2.2 Big data

a) Définition

Big Data fait référence à la collecte, l'analyse et l'utilisation de grandes quantités de données, souvent en temps réel, pour obtenir des informations précieuses et prendre des décisions éclairées. Les données massives, également appelées Big Data, reposent sur des bases de données décentralisées et présentent une grande diversité, notamment avec l'inclusion d'informations issues des réseaux sociaux ainsi que des données relatives aux habitudes de consommation et de vie des individus.²

b) Utilisation de Big Data dans la FinTech

Dans le domaine de la finance, les données peuvent provenir de diverses sources telles que les transactions bancaires, les marchés boursiers, les réseaux sociaux, les dispositifs portables, etc.

L'utilisation de Big Data dans la FinTech permet de collecter et d'analyser des données pour aider les entreprises à prendre des décisions plus éclairées, à améliorer la gestion des risques, à personnaliser les offres de produits et à améliorer l'expérience client. Par exemple, les données peuvent être utilisées pour créer des profils d'emprunteurs plus précis, pour

¹Jean-hervé L, Joëlle D, Bernard G **Intelligence artificielle, blockchain et technologies quantiques au service de la finance de demain**, RB Edition, avril 2019.p19

² Bonneau T., Verbiest T., « **Fintech et droit** » édition : RB édition, Paris, 2017, p29.

identifier les transactions frauduleuses, pour prédire les tendances du marché et pour développer des produits financiers plus adaptés aux besoins des clients.¹

2.2.3. Cloud computing

a) Définition

Le Cloud Computing est une technologie qui permet aux entreprises de stocker et de gérer des données, des applications et des services sur des serveurs distants accessibles via Internet.

b) Utilisation du cloud computing dans la FinTech

En combinant le Cloud Computing et la FinTech, les entreprises peuvent bénéficier d'un certain nombre d'avantages, notamment :²

- ✓ Réduction des coûts : Le Cloud Computing permet aux entreprises de réduire les coûts liés à l'achat, à l'installation et à la maintenance d'infrastructures informatiques coûteuses. Les entreprises peuvent accéder à des serveurs distants sur demande, sans avoir à investir dans des infrastructures coûteuses.
- ✓ Évolutivité : Les entreprises de FinTech peuvent être confrontées à des fluctuations importantes de la demande en fonction des événements économiques et des tendances du marché. Le Cloud Computing permet aux entreprises de FinTech de s'adapter rapidement à ces fluctuations en ajoutant ou en supprimant des ressources informatiques selon les besoins.
- ✓ Sécurité : Les entreprises de FinTech gèrent des données financières sensibles qui doivent être protégées contre les attaques malveillantes et les cybercriminels. Les fournisseurs de Cloud Computing offrent des niveaux de sécurité élevés pour protéger les données stockées sur leurs serveurs.
- ✓ Collaboration : Le Cloud Computing permet aux employés de travailler à distance et de collaborer facilement sur des projets. Cela peut améliorer l'efficacité et la productivité des équipes de FinTech.

¹ <https://www.analyticssteps.com/blogs/big-data-fintech-benefits-and-importance> consulté le 11 mars 2023 10 :30

² <https://www.finextra.com/blogposting/23718/how-cloud-computing-is-transforming-the-fintech-industry> consulté le 12 mars 2023 12 :05

2.2.4. La Blockchain

a) Définition

En 2008 la personne ou le groupe de personnes connues sous le nom de Satoshi Sakamoto a créé non seulement le premier crypto-monnaie nommé Bitcoin mais aussi une énorme technologie et structure de donnée appelée Blockchain, qui a été lancée en Janvier 2009 d'où le premier bloc de Bitcoin a été miné.

La Blockchain est une structure et technologie de stockage transparente qui permet l'enregistrement de transaction effectuée par des utilisateurs sous un réseau commun, et elle est aussi représentée comme un grand registre public où l'accès est disponible pour tous les agents, qui dispose un haut niveau sécurité et fonctionne sans organe central (décentralisation), chaque transaction inscrite ne peut être modifiée ou falsifiée. Il faut imaginer « un très grand cahier, que tout le monde peut lire librement et gratuitement, sur lequel tout le monde peut écrire, mais qui est impossible à effacer et indestructible »¹

B) Utilisation de la Blockchain dans la FinTech

En utilisant la Blockchain les FinTech peuvent bénéficier d'un certain nombre d'avantages, notamment :

- ✓ **Transparence** : La technologie de la Blockchain permet de stocker des données de façon transparente et immuable. Les transactions financières peuvent être vérifiées et validées par des tiers de confiance sans la nécessité d'un intermédiaire centralisé.
- ✓ **Sécurité** : La Blockchain offre un haut niveau de sécurité grâce à la cryptographie et à la distribution décentralisée. Les transactions financières sont enregistrées de manière immuable et ne peuvent pas être altérées.
- ✓ **Rapidité** : La Blockchain peut accélérer les transactions financières en supprimant la nécessité d'un intermédiaire centralisé. Les transactions peuvent être effectuées de manière directe et instantanée.
- ✓ **Réduction des coûts** : La Blockchain peut réduire les coûts liés aux transactions financières en supprimant la nécessité d'un intermédiaire centralisé et en automatisant les processus.

¹ Degos J. G. (2017). « **Les blocs chaînés et la future fiabilité des missions d'ex-pertise comptable** », Dossier Blockchain, n° 224-225, p. 13.

- ✓ Accessibilité : La Blockchain peut aider à améliorer l'accessibilité aux services financiers en supprimant les barrières géographiques et en permettant aux personnes non bancarisées d'accéder à des services financiers de base.

2.2.5. Application Programming Interface (API) Management

a) Définition

Une API (Application Programming Interface) est une interface de programmation qui permet à des applications de communiquer entre elles. Elle définit les règles et les protocoles à suivre pour échanger des données ou des services entre les différents logiciels et systèmes.

Selon Microsoft, "une API est une interface de programmation de logiciel qui permet à deux applications de communiquer entre elles"¹

b) Utilisation de L'API management dans la FinTech

Dans le contexte de la FinTech, les API sont des interfaces de programmation qui permettent aux développeurs de créer des applications qui se connectent aux systèmes financiers.

Les API sont utilisées pour intégrer les services financiers entre eux et avec les applications tierces, permettant ainsi aux utilisateurs d'accéder à une gamme de services financiers de manière transparente et sécurisée.

Les fournisseurs de services financiers, tels que les banques et les institutions financières, utilisent également l'API management pour ouvrir leurs services à des partenaires tiers et aux développeurs externes.

En outre, l'API management permet de contrôler l'accès aux données sensibles, telles que les informations sur les comptes et les transactions, en garantissant que seules les personnes autorisées ont accès à ces données. Cela permet également de répondre aux exigences réglementaires et de garantir la conformité avec les normes de sécurité des données financières.²

¹ Microsoft : <https://docs.microsoft.com/fr-fr/windows/win32/apiindex/windows-api-list> consulté le 29/04/2023 à 14 :55

² Ersin Ü, Bilgehan Ö, Murat Ç, Suat Ö, **Building a Fintech Ecosystem: Design and Development of a Fintech API Gateway**, International Symposium on Networks, Computers and Communications (ISNCC), Montreal, QC, Canada 20-22 October 2020.

Conclusion

En conclusion, nous avons vu que les startups sont des entreprises innovantes et agiles qui cherchent à répondre à des besoins sur des marchés en proposant des solutions originales. Les startups traversent différents stades de développement, depuis la phase de démarrage jusqu'à la phase de croissance, ils sont souvent porteuses d'un potentiel de croissance important, mais elles doivent faire face à des défis importants tels que la recherche de financement, la gestion de la croissance, la création d'une équipe solide et la mise en place de processus efficaces.

Nous avons également examiné la technologie FinTech, qui révolutionne le secteur financier en proposant des services numériques innovants, tels que les paiements mobiles, les prêts en ligne et la gestion d'actifs automatisée. La FinTech a le potentiel de rendre les services financiers plus accessibles et plus efficaces pour les consommateurs, tout en offrant de nouvelles opportunités de croissance pour les startups et les entreprises établies.

En somme, la combinaison des startups et de la FinTech peut conduire à une innovation et à une croissance économique significative, en repoussant les limites de ce qui est possible dans les affaires et la technologie.

CHAPITRE II

Les startups FinTech dans le monde et en Algérie

Introduction

L'évolution des technologies financières a ouvert la voie à de nouvelles entreprises qui perturbent l'industrie bancaire traditionnelle. Les startups FinTech ont révolutionné le paysage financier traditionnel en proposant des solutions plus efficaces, plus rapides et moins coûteuses que les banques traditionnelles. Dans ce contexte, il est important de se pencher sur l'état des startups FinTechs dans le monde et en Algérie en particulier.

Ce chapitre est divisé en deux sections la première concentre sur l'état des startups FinTech dans le monde, les défis auxquels elles sont confrontées et quelques exemples de FinTechs réussies dans le monde. Et dans la deuxième section nous allons examiner l'écosystème des startups FinTech en Algérie.

SECTION 1 : Définition et états des startups FinTech dans le monde

Depuis l'émergence des premières Fintechs, ce secteur a connu une croissance exponentielle dans le monde entier. Cette section nous donnera un aperçu de l'état actuel des startups FinTech dans le monde, les défis qu'elles doivent surmonter pour réussir et les exemples de FinTechs qui ont réussi à perturber l'industrie financière traditionnelle.

1. présentation des startups FinTech

Dans ce titre nous allons aborder deux aspects essentiels de ces entreprises innovantes. Tout d'abord, nous fournirons des définitions claires des startups FinTech. Ensuite, nous explorerons le business model adopté par ces startups.

1.1. Définition des startups FinTech

Les startups FinTech peuvent être des entreprises technologiques émergentes qui utilisent des technologies en développement telles que le Cloud Computing et la Blockchain, l'intelligence artificielle, l'analyse de données et des robots pour fournir des services financiers à faible coût, offrant ainsi une meilleure proposition de valeur.¹

Elles sont définies aussi comme : des entreprises modernes axées sur l'innovation et la technologie dans les services financiers, qui peuvent se traduire par de nouveaux modèles d'entreprises ayant un impact concret associé à la prestation de services financiers.²

«Une FinTech, c'est une startup innovante qui utilise la technologie pour transformer les services financiers et bancaires pour mieux répondre à la demande des clients. L'objectif d'une FinTech est de rendre la finance plus accessible avec des services de qualité, simple d'utilisation et plus abordable »³. Selon cette définition Les startups FinTech sont appelées aussi simplement des FinTech.

On peut conclure les Startups FinTech sont des entreprises qui utilisent les technologies pour proposer des services financiers innovants, tels que les paiements et les transferts d'argent, les prêts et les assurances. Ces startups utilisent des technologies avancées telles que le Big Data, le Cloud Computing, la Blockchain et l'intelligence artificielle pour proposer des

¹ Pant, S. K. **Fintech: Emerging Trends**. Telecom Business Review: SIDTM Journal, Vol 13 n° 1 (2020), p47.

² Sahay R, von Allmen U. E, Lahreche A, Khera, P, Ogawa S, Bazarbash M & Beaton K. (2020). **The promise of fintech : financial inclusion in the post COVID-19 era** International Monetary Fund n° 20/ 09 p:ix

³ Mon petit placement : <https://www.monpetitplacement.fr/fr/actualites-financieres/startup/les-fintechs-ces-startups-au-coeur-de-linnovation> 05/02/2023 à 11 :56

solutions financières plus rapides, plus abordables et plus efficaces que les banques traditionnelles.

1.2. Définition des FinTechs par catégories

Pour une définition plus précise, on peut distinguer plusieurs catégories de FinTechs :

Tableau N°02 : Définition des FinTechs par catégories

Paytech	Solution d'optimisation de tous types de paiements
Roboadviser	Conseil en investissement et gestion de portefeuille numérisés voire automatisés
Insurtech	Innovation numérique dans le domaine de l'assurance
Regtech	Innovation destinée à simplifier le suivi des contraintes réglementaires financières
Néo banque	Banque dématérialisée proposant des services bancaires innovants et à moindre coût
Cash management	Solution numérique de gestion des dépenses personnelles ou des flux de trésorerie d'une entreprise
Crowdfunding ou crowdlinding	Plateforme de financement participatif faisant appel à un grand nombre de personnes pour financer un projet
Comparateur	Solution de comparaison de produits financiers (comptes bancaires, crédits, placements, etc.)

Source : Selecta : <https://selectra.info/finance/guides/comprendre/fintech>

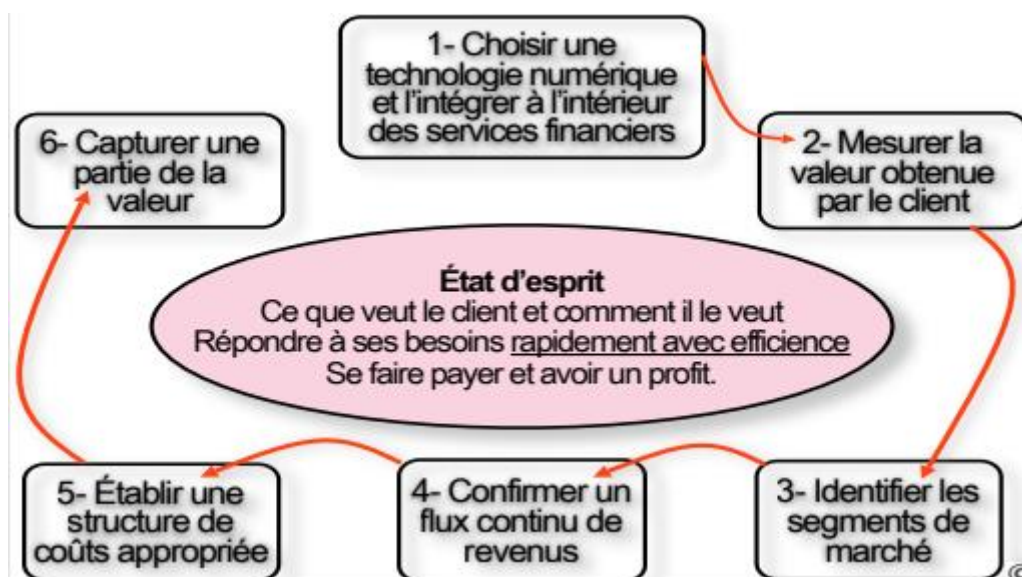
1.3 Le Business Model (modèle d'affaire) d'une startup Fintech

L'intégration des nouvelles technologies et l'arrivée d'un nombre important de nouveaux acteurs ont contribué au renouveau des Business Models. Le but d'un modèle d'affaires est d'expliquer comment une entreprise crée de la valeur et la rend accessible, que

cette valeur soit économique, sociale, culturelle ou autre. Lorsqu'un promoteur de projet FinTech reçoit des fonds, il doit produire une valeur en retour. Les entrepreneurs de la FinTech utilisent des plateformes numériques intelligentes de manière innovante pour proposer des solutions plus efficaces que les services financiers traditionnels. Ils font souvent preuve de créativité en utilisant de nouvelles activités pour maximiser leur retour sur investissement.

La figure ci-dessous repose sur l'interconnexion des différents éléments qui contribuent à la création de la valeur et à sa mise à disposition pour les consommateurs. Pour les entreprises de la FinTech, il est crucial de développer une proposition de valeur qui surpasse celle des services financiers classiques, afin de mieux répondre aux besoins des consommateurs.¹

Figure n°03 : État d'esprit (mindset) du promoteur FinTech



Source: Lacasse, R. M., Lambert, B. A. « **Cracking the Code of Successful FinTech Startups** », Projectics 2016, Biarritz, France

2. Etat des startups Fintech dans le monde

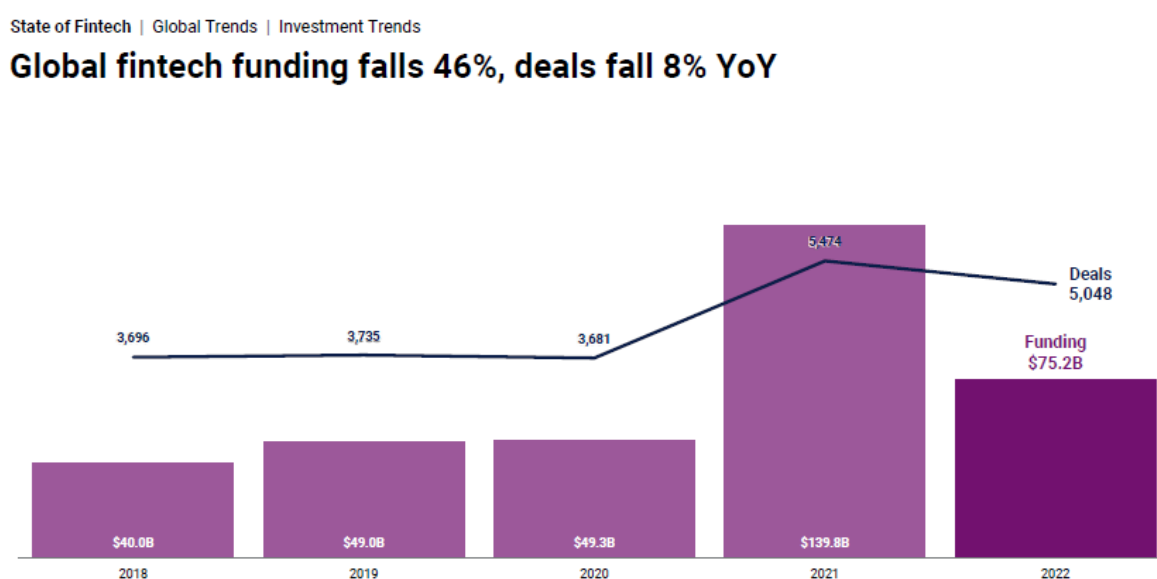
Dans ce titre, nous allons examiner les statistiques mondiales de la FinTech, notamment le nombre de startups et les montants de financement associés à ce secteur en pleine expansion.

¹Richard-Mar L, Berthe L. **L'invasion FinTech : zone de turbulence en vue !** International Journal of Innovation and Scientific Research (2016) 25(2) p5

2.1. Financement mondial de la FinTech

Selon le rapport de CBINSIGHTS « L'état de la FinTech en 2022 » le financement mondial de la FinTech a atteint 75,2 milliards de dollars en 2022 marquant une baisse de 46% par rapport à 2021, mais en hausse de 52% par rapport à 2020. Le ralentissement du financement a été particulièrement sévère au cours du second semestre de l'année, avec un financement de 10,7 milliards de dollars au quatrième trimestre, le niveau trimestriel le plus bas depuis 2018.

Figure n°04 : Le financement mondial de la FinTech



Source: CBINSIGHTS State of Fintech 2022 Report¹

Avec un taux de croissance annuel moyen de près de 25 %, le secteur des technologies financières est l'un de ceux qui connaissent la croissance la plus rapide au monde. Ainsi, même si la FinTech ne figure pas parmi les dix premiers secteurs mondiaux en termes de revenus, elle s'en rapproche assurément.

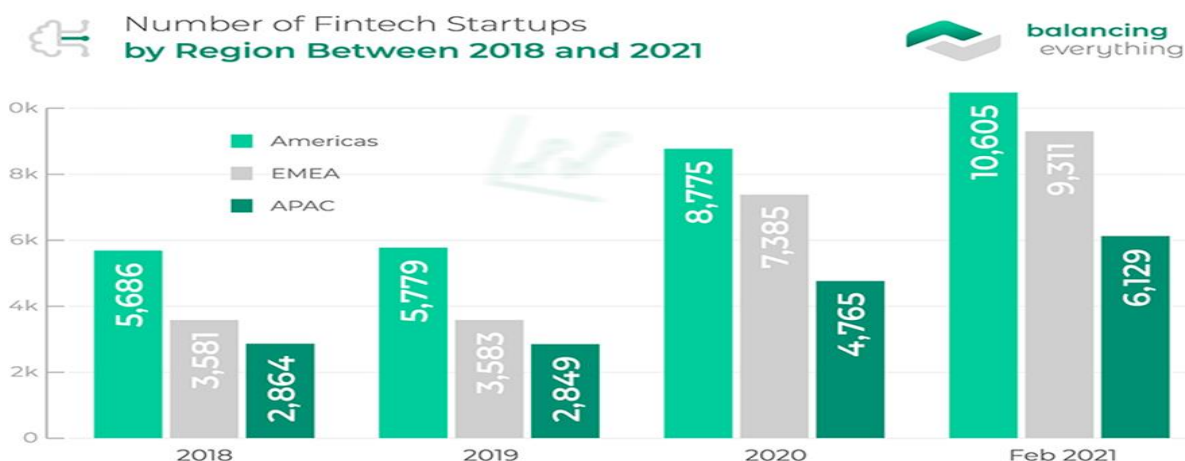
2.2. Nombre de startups FinTech entre 2018 et 2022

Comme indiquée dans la figure ci-dessous le monde a connu une évolution accélérée du nombre de jeunes entreprises de technologie financière au cours des dernières années, avec une estimation de 10.605 en février 2021 aux États-Unis, ce qui en fait la région ayant le plus

¹ Cbinsights : <https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-2022/> consulté le 28/01/2023 17 :35

grand nombre d'entreprises en retour de 9.311 dans la région EMEA(Europe, the Middle East and Africa) et 6.129 dans la région Asie-Pacifique(APAC).

Figure n°05 : Nombre des startups FinTech entre 2018 et 2022

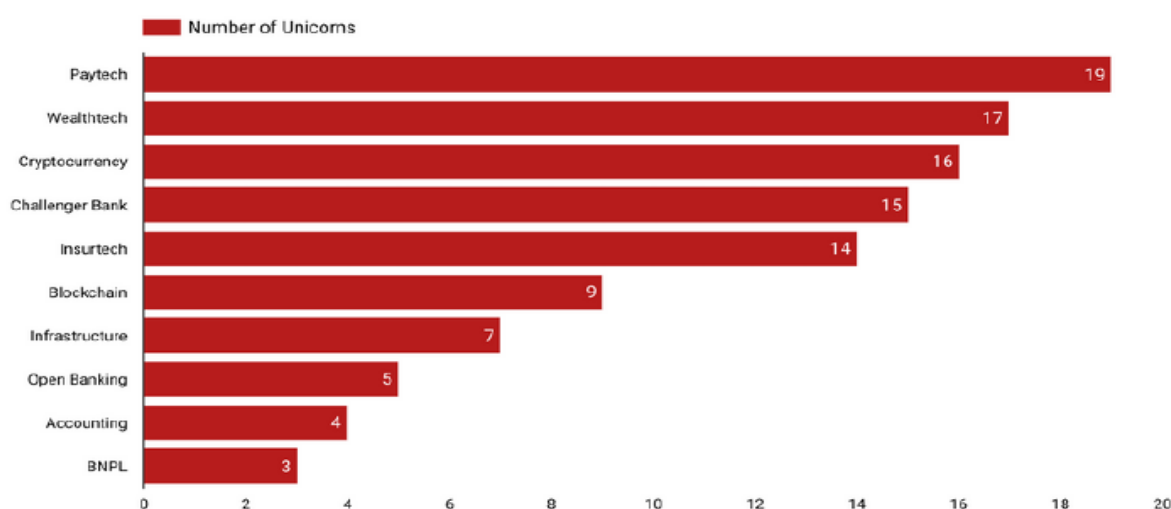


Source : <https://balancingeverything.com/fintech-statistics/>¹

2.3. Nombre de nouveau licorns par secteur en 2021

Licorn, Il s'agit des startups dont la valeur dépasse 1 milliard de dollars. Il y avait 113 nouvelles licornes FinTech ajoutées en 2021. BNPL, et comptabilité ont le moins de licornes suivies par l'infrastructure, Blockchain et Insurtech. Les crypto-monnaies, les secteurs Wealthtech et Paytech mènent l'industrie de la FinTech dans le plus grand nombre de licornes consécutivement. Comme indiqué dans l'illustration suivante :

Figure n°6 : Nombre de nouveau licorns par secteur en 2021



Source : Top fintech review 2021

¹ Balancing everything : <https://balancingeverything.com/fintech-statistics/> consulté le 08/04/2023 à 18:58

L'adoption générale des paiements numériques en raison des transactions transfrontalières a entraîné la croissance du secteur paytech sur une période constante, une tendance qui se poursuivra dans la FinTech.

À la fin de 2022, le nombre de licornes actives dans le domaine de la FinTech s'élevait à 312, ce qui représente toujours une augmentation considérable par rapport aux cinq dernières années

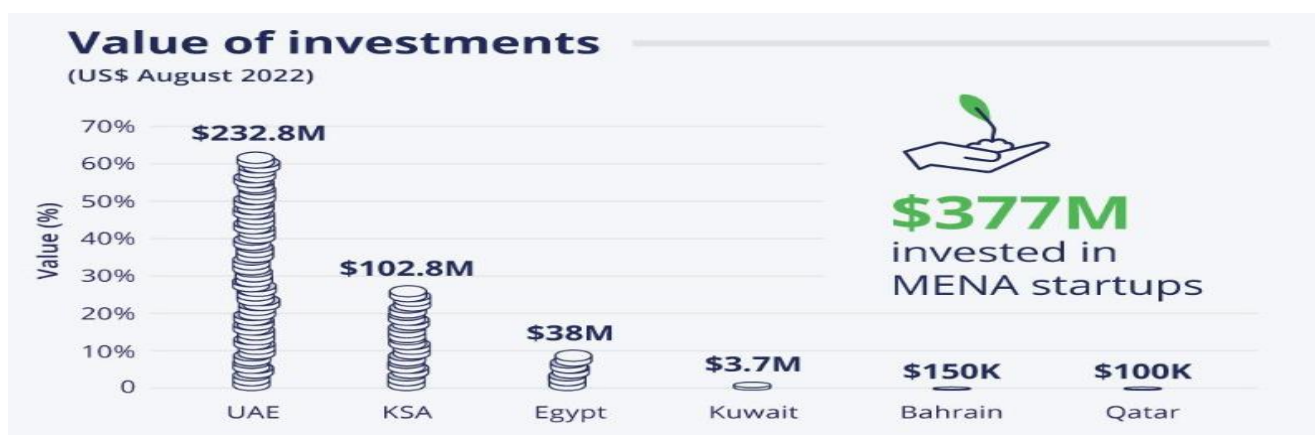
2.4. Les Startups FinTech dans la zone MENA (Middle East and North Africa)

Selon une étude de la plateforme Wamda publiée le 8 septembre 2022, les startups de la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) ont collecté un total de 2,2 milliards de dollars de financement entre janvier et août 2022, soit une augmentation de 29% en glissement annuel.

Au mois d'août uniquement, ces Startups ont obtenu environ 378 millions de dollars grâce à 33 transactions, soit une augmentation de 260% par rapport à juillet. Les Émirats arabes unis ont obtenu le plus grand montant de financement, avec 233 millions de dollars collectés grâce à la FinTech Tabby, qui propose une option d'achat immédiat et de paiement ultérieur (BNPL). L'Arabie saoudite arrive en deuxième position, ayant levé 103 millions de dollars en six transactions, tandis que l'Égypte est en troisième position, avec 38 millions de dollars levés. Les FinTech ont été les entreprises les plus financées de la région Mena, captant 68% du financement total obtenu, suivies des sociétés d'e-commerce et des entreprises technologiques axées sur la publicité. La grande majorité des fonds levés en août ont été obtenus via des financements de pré-amorçage et d'amorçage, avec 15 transactions attribuées à des startups en phase de pré-amorçage et d'amorçage, pour un montant total de 14,5 millions de dollars.¹

¹ Wamda : <https://www.wamda.com/2022/09/mena-startups-raised-378-million-august-2022> 01/02/2023 à 14 :20

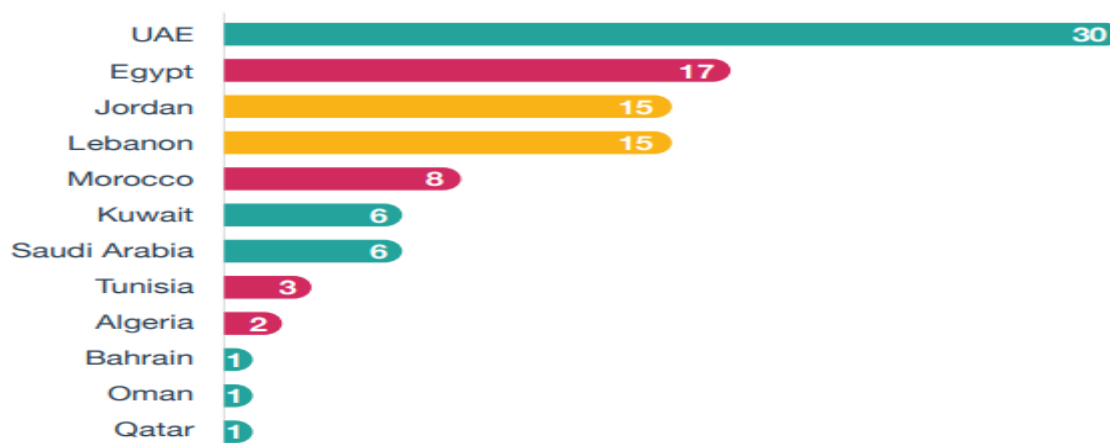
Figure n°07 : Financement des startups dans la région MENA



Source :Wamda : <https://www.wamda.com/2022/09/mena-startups-raised-378-million-august-2022>

Quatre des 12 pays accueillent 73% de toutes les startups FinTech de la région MENA. Ces quatre pays représentent les centres potentiels de la FinTech dans la région. La concentration dans ces quatre pays reflète le fait qu'il s'agit des écosystèmes de startups les plus avancés dans la région, qui se sont développés principalement grâce au soutien gouvernemental, à l'implication du secteur privé, à un bon niveau d'éducation et à la stabilité politique.

Figure n°08 : Nombre de FinTechs dans la région MENA par pays



Source: wamda and payfort report: Fintech in MENA

La figure si dessus montre la part de l'Algérie dans les startups FinTech du monde arabe en 2015 dans le domaine des FinTech, la prévalence de ces entreprises en Algérie étant très faible, avec seulement deux entreprises La vulnérabilité de l'Algérie dans ce domaine est due à son manque d'un environnement d'incubation pour la création et l'absence de

laboratoires réglementaires qui permettent aux startups FinTech et aux institutions financières traditionnelles de tester des innovations dans le réel environnement, le manque de promotion des technologies financières et le manque de contrôle sur les technologies modernes. Il est à noter que l'activité des sociétés de technologie financière basées en Algérie se limite à la conception de solutions et de programmes pour les institutions bancaires et la Poste algérienne, bien que l'Algérie soit l'un des sept pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord qui ont une législation sur les crimes électronique, mais cela n'a pas suffi pour la diffusion des entreprises FinTech.¹

3. risques et défis confronté par les Startups FinTech

Les services financiers traditionnels et les entreprises de technologie financière se livrent une concurrence intense, ce qui pousse de nombreuses banques à repenser leur modèle économique en investissant dans leur propre infrastructure et en devenant de plus en plus dépendantes de la technologie. Toutefois, la transition numérique et la préférence croissante pour les transactions bancaires et les paiements électroniques au détriment des transactions en espèces posent de nombreux défis à la technologie financière. Parmi ces défis, on peut citer la cybercriminalité et la réglementation des technologies financières, ainsi que certains obstacles techniques. Nous examinerons de plus près quelques obstacles et défis auxquels les FinTechs sont confrontée.

3.1. Les cyber-attaques

Les entreprises de technologie financière, ou FinTechs, gèrent des données sensibles et financières, ce qui les expose à des risques importants en matière de cybercriminalité. Par conséquent, les FinTechs doivent investir dans des systèmes de sécurité robustes pour protéger les données de leurs clients.

Les entreprises et les gouvernements du monde entier sont confrontés à l'un des plus grands défis de notre temps, les cyber-attaques. Les données sensibles des clients sont particulièrement vulnérables, ce qui suscite une grande inquiétude quant à la possibilité que les cybercriminels lancent des attaques encore plus sophistiquées. Le nombre d'incidents majeurs de violation de la sécurité des données semble avoir augmenté en 2018, avec un taux d'infractions de piratage en hausse de 480% entre 2017 et 2018. Les coûts de ces incidents

¹ بوزانة أيمن، و حمدوش و فاء. (2020). شركات التكنولوجيا المالية الناشئة كبديل لدعم الشمول المالي المستدام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة إلى حالة الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية المجلد 70 العدد 72 ص 105

sont énormes pour les institutions financières, atteignant des millions de dollars. Alors que de plus en plus d'entreprises se tournent vers les technologies financières, les institutions consacrent de plus en plus de temps et de ressources au cyber sécurité. En moyenne, les entreprises dépensent 11,7 millions de dollars pour se protéger contre les cyber-attaques.¹

3.2 La réglementation

Les startups de technologie financière, ou FinTechs, sont soumises à des réglementations strictes dans de nombreux pays, et ces réglementations peuvent varier considérablement en fonction du type de produit financier offert. Par conséquent, les FinTechs doivent être en mesure de respecter ces réglementations et de s'y adapter en cas de changements.

Le secteur des technologies financières aurait pu être plus dynamique, s'il n'était pas confronté à de nombreuses lois supplémentaires imposées une fois qu'une startup commence à fournir ses services. Ces lois peuvent limiter la capacité de l'entreprise à se développer à grande échelle, en exigeant des montants d'investissement élevés pour obtenir une licence avant la phase de service. Cela peut conduire à la recherche de partenariats avec différentes banques et institutions financières au début du développement, ce qui peut avoir un impact négatif sur la continuité de l'entreprise. Si les organismes de réglementation facilitent l'émergence de lois appropriées pour ces entreprises émergentes, elles pourront attirer davantage d'entreprises et réduire les obstacles et les facteurs d'échecs répétés.

3.3. La difficulté à gagner la confiance des clients

La confiance des clients est essentielle pour toute entreprise, mais cela est particulièrement vrai pour les FinTechs qui sont souvent des nouveaux entrants sur le marché financier. Pour réussir, les FinTechs ont généralement besoin de gagner la confiance des clients, car les clients sont souvent réticents à utiliser des services financiers provenant de sources inconnues.

Il est clair que l'expérience client est un facteur clé pour les FinTechs et leur capacité à gagner la confiance des clients. Les FinTechs ont souvent un avantage sur les banques traditionnelles en matière d'expérience client, car elles peuvent offrir des services plus

¹ بلعابد ص. باري أ تحديات ومخاطر استخدام الإدارة التكنولوجية في المؤسسات المالية الناشئة المؤتمر الدولي العلمي : استخدام التكنولوجيا في المؤسسات المالية والناشئة . المركز الديمقراطي العربي للدراسات الإستراتيجية والسياسية والاقتصادية ألمانيا/برلين 2022 ص 63

personnalisés et des processus plus simples et plus efficaces. Les entreprises de technologie financière doivent non seulement répondre aux besoins financiers spécifiques de leurs clients, mais également s'assurer de la sécurité et de la confidentialité de leurs données. Afin de respecter les réglementations en vigueur dans leur pays d'opération, les FinTechs doivent investir dans des technologies et des processus adaptés qui leur permettent de garantir une expérience client exceptionnelle.¹

3.4 La concurrence

Les FinTechs sont confrontées à une concurrence croissante de la part d'autres FinTechs ainsi que des institutions financières traditionnelles qui cherchent à se moderniser et à proposer des services financiers plus innovants. Les institutions financières traditionnelles ont l'avantage d'avoir une grande clientèle établie, une marque connue et des ressources financières importantes, mais elles peuvent être entravées par des processus lourds et des systèmes obsolètes qui les rendent moins agiles que les FinTechs.

D'un autre côté, les FinTechs ont souvent une structure organisationnelle plus légère et peuvent donc être plus agiles dans leur approche des affaires. Cela leur permet de se concentrer sur des solutions innovantes et des offres de services plus personnalisées pour répondre aux besoins de leurs clients. De plus, les coûts d'exploitation plus bas des FinTechs leur permettent souvent d'offrir des prix plus compétitifs pour leurs services financiers.

Dans l'ensemble, la concurrence entre les FinTechs et les institutions financières traditionnelles peut conduire à une amélioration globale de l'offre de services financiers pour les consommateurs. Les FinTechs peuvent apporter des innovations technologiques et des modèles commerciaux plus agiles, tandis que les institutions financières traditionnelles peuvent apporter leur expérience, leur expertise et leur portée. Les deux parties peuvent donc se compléter mutuellement pour offrir des services financiers plus performants et adaptés aux besoins des clients. De plus, les partenariats entre FinTechs et institutions financières peuvent renforcer la confiance des clients dans les nouveaux services financiers et aider les FinTechs à atteindre une clientèle plus large. Les institutions bancaires ont pris conscience de

¹ Journal du net : <https://www.journaldunet.com/economie/finance/1445840-fintech-comment-gagner-la-confiance-des-clients-via-la-preuve-sociale/> consulté le 03/02/2023 à 18 :22

l'importance de l'innovation et de l'avenir des services financiers qu'elle représente. Ainsi, elles reconnaissent qu'il est crucial de collaborer afin de tirer parti de ces opportunités.¹

4. Expériences de quelques Startups FinTech



4.1 Klarna

Société suédoise Decacorn (veut dire une startup évaluée à plus de 10 milliard de dollars et qui est financée par un fonds de capital-risque), Klarna est la société la mieux notée sur le marché européen et se classe au 16ème rang mondial parmi les meilleures entreprises de FinTech et la première en Europe, en 2005 à Stockholm, en Suède, dans le but de faciliter les achats en ligne. Klarna, a été l'une des premières entreprises dans le secteur en plein essor du «buy-now-pay-later». La société a signalé une augmentation de ses revenus de 40%, à 1 milliard de dollars, en 2020.

Klarna offre des expériences de magasinage et d'achat plus intelligentes et plus flexibles à 150 millions de consommateurs actifs dans plus de 500 000 commerçants dans 45 pays. Klarna offre des options de paiement direct, de paiement après livraison et de versements échelonnés dans une expérience d'achat en un clic qui permet aux consommateurs de payer quand et comment ils préfèrent.²



4.2. Fawry

Fawry est un réseau de paiement électronique pionnier en Egypte, offrant des services financiers aux consommateurs et aux entreprises à travers plus de 65000 emplacements et une variété de canaux. Il offre un moyen pratique et fiable de payer des factures et d'autres services dans de multiples canaux (en ligne, au moyen de guichets automatiques, de portefeuilles mobiles et de points de vente).³

Alors que la pandémie de Covid-19 a accéléré le passage aux paiements numériques, les consommateurs adoptant les paiements sans espèces et les achats en ligne, Fawry est devenue

¹ PWC France : <https://www.pwc.fr/fr/decryptages/transformation/les-fintech-nouveau-souffle-pour-le-secteur-bancaire.html> consulté le 05/02/2023 à 16 :44

² Klarna : <https://www.klarna.com/international/about-us/> consulté le 08/02/2023 14 :07

³ Crunshbase : https://www.crunchbase.com/organization/fawry/company_overview/overview_timeline consulté le 09/02/2023 11:51

la première licorne d'Égypte, atteignant une capitalisation boursière de plus d'un milliard de dollars en août 2020 un an après sa cotation à la bourse égyptienne (EGX). Et en février 2021, la valorisation de l'entreprise a dépassé les 2 milliards de dollars.¹

4.3. Funding Circle

C'est une startup FinTech fondée en 2010 à Londres qui propose un service de prêt d'argent qui relie les prêteurs et les emprunteurs via des plateformes Internet. Elle propose de nombreux produits de prêt, notamment des prêts pour fonds de roulement, des prêts à terme, et bien d'autres encore, pour faciliter les flux de trésorerie des entreprises. Elle offre une calculatrice de prêt pour évaluer l'intérêt du prêt en fonction du montant du prêt, des conditions du prêt et du score de crédit. Les utilisateurs peuvent s'inscrire sur la plateforme en fournissant des documents commerciaux et les informations requises.

Aujourd'hui, en tant que premier fournisseur mondial de prêts aux petites entreprises, Funding Circle a aidé plus de 135 000 petites entreprises à accéder à plus de 19,4 milliards de dollars de financement.²

¹ Thenationalnews : <https://www.thenationalnews.com/uae/ramadan/> consulté le 10/02/2023 01:30

² Funding Circle : <https://www.fundingcircle.com/us/about/> consulté le 10/02/2023 02 :08

SECTION 2 : Ecosystème des startups FinTech en Algérie

L'écosystème de l'entrepreneuriat est constitué d'un ensemble d'acteurs, d'institutions et de processus interconnectés qui travaillent ensemble pour stimuler l'entrepreneuriat dans l'environnement local. Cette notion englobe les divers groupes d'acteurs (qu'ils soient publics ou privés, institutions ou entreprises, universités) et les facteurs qui définissent l'environnement dans lequel ces acteurs interagissent constamment.¹ L'écosystème entrepreneurial est propre à chaque environnement et pays ainsi qu'à chaque région. Dans cette section et pour qu'on puisse préciser l'écosystème des Startups FinTech en Algérie. Nous allons d'abord commencer de discuter sur l'écosystème des Startups en Algérie avant d'aborder celui de la FinTech.

1. Ecosystème des Startups en Algérie

L'écosystème des startups en Algérie est encore en développement. Il y a eu une augmentation significative du nombre de startup en Algérie au cours des dernières années, en particulier dans les domaines de la technologie, de la santé, de l'énergie renouvelable, de l'agriculture et de l'éducation.

Plusieurs initiatives ont été mises en place par le gouvernement algérien afin de soutenir les startups. Ces mesures visent à encourager l'entrepreneuriat et à apporter un soutien aux jeunes entreprises innovantes du pays:

1.1. La création du ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance et des startups

Le ministre de l'économie de la connaissance, des startups et des micro-entreprises a pour mission de superviser toutes les activités liées à ces domaines, y compris le micro-crédit. En collaboration avec les autres ministères, les institutions, les organismes et les associations impliquées, il est chargé de la mise en place des politiques et des mesures nécessaires pour soutenir ces secteurs. Notamment :²

L'élaboration des plans et des programmes pour le développement de l'économie de la connaissance et des startups, ainsi que proposer des cadres législatifs et réglementaires pour

¹ Khelil S **Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives)** La Revue du développement et des Perspectives Pour Recherches et études, vol : 04 n°:01 2022 p300

² Décret exécutif n° 20-54 du Aouel Rajab 1441 correspondant au 25 février 2020 fixant les attributions du ministre de la microentreprise, des start-up et de l'économie de la connaissance

ces domaines. Il a également pour mission de promouvoir et de développer l'économie de la connaissance et les startups, de soutenir les opérateurs économiques nationaux et de promouvoir l'investissement étranger. En outre, il est chargé de l'organisation d'événements scientifiques et techniques, ainsi que de la supervision de l'administration des établissements sous sa tutelle.

Le ministère délégué a récemment créé deux directions distinctes, à savoir la direction de l'économie de la connaissance et la direction des startups et des structures d'appui. La direction de l'économie de la connaissance se compose de deux sous-directions, à savoir la sous-direction de l'innovation et la sous-direction de l'économie numérique. De même, la direction des startups et des structures d'appui comprend la sous-direction de la promotion et du développement des startups ainsi que la sous-direction des structures d'appui et d'accompagnement.¹

1.2. Financement des startups en Algérie

1.2.1. Algeria startup fund

ASF est une entreprise publique de capital-risque qui fournit un soutien financier en fonds propres et en quasi-fonds propres aux entreprises ayant le statut de "startup".

Le Fonds national pour le financement des start-up résulte d'un partenariat entre le ministère délégué de l'économie de la connaissance et des Startups, Sonatrach, la Banque de développement local (BDL), le Crédit populaire d'Algérie (CPA), la Banque extérieure d'Algérie (BEA), la Banque nationale d'Algérie (BNA) et la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance-Banque (Cnep-Banque). Le montant maximal d'investissement accordé par l'ASF est fixé à 2 millions, 5 millions et jusqu'à 20 millions de dinars selon le projet, le secteur d'activité et le besoin de financement, l'ASF étant responsable de l'évaluation de l'engagement et du risque. Après avoir injecté des fonds, le Fonds devient un partenaire de l'entreprise (actionnaire), avec laquelle il partage à la fois les bénéfices et les pertes.²

1.2.2. Algerian Investment fund

Créée en 2021, Algerian Investment Fund par abréviation AIF SPA est une société de capital investissement qui a pour objet de prendre des participations dans des sociétés de droit algérien dans le but de les accompagner dans leur développement et à titre exceptionnel dans

¹ Radioalgérie.dz : <https://radioalgerie.dz/news/fr/article/20201115/202441.html> consulté le 16/03/2023 à 18 :37

² Khelil. S **Op.cit.** p305

leur création et ce pour une durée limitée et avec l'objectif de réaliser lors de la cession de notre participation des plus-values de cession.

Dotée d'un capital social de 11 milliards de dinars, Algerian Investment Fund est le fruit d'un partenariat entre les deux plus grandes banques de la place d'Alger: la Banque Extérieure d'Algérie BEA et la Banque Nationale d'Algérie BNA.¹

1.2.3. La Financière Algéro-Européenne de Participation (FINALEP)

La FINALEP /SPA (Financière Algéro-Européenne de Participation) fut créée en 1991 par l'Union Européenne et l'Etat Algérien afin de favoriser les projets industriels établis en partenariat entre des acteurs algériens et européens. Elle est considérée comme étant la première société de capital-investissement en Algérie et a pour ambition d'ancrer cette nouvelle pratique dans le paysage financier en mettant en place des procédures et des outils spécifiques à cette activité, de former un personnel compétent pour encadrer cette pratique et diffuser les techniques liées à ce mode de financement, ainsi que de sensibiliser les dirigeants de PME aux avantages qu'elle offre en comparaison au financement bancaire. En résumé, la FINALEP vise à encourager le développement de projets industriels en Algérie grâce à un financement innovant et à favoriser les partenariats entre Algériens et Européens dans ce domaine.²

1.2.4. La Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement (Sofinance SPA)

SOFINANCE est une entreprise de financement établie en Algérie à l'initiative du Conseil National des Participations de l'État (CNPE). Elle a été approuvée par l'État et fournit une gamme de services de financement, y compris le crédit-bail (leasing), la prise de participation au capital des entreprises, ainsi que des services de crédit traditionnels et d'engagements par signature. De plus, SOFINANCE fournit des conseils et une assistance aux entreprises pour leur développement et leur restructuration.³

1.2.5. El Djazair Istithmar

La société « El DjazairIstithmar. Spa » est une entreprise de capital-investissement qui a été créée le 28 décembre 2009 en tant que société par actions. Elle est devenue opérationnelle

¹ AIF.dz : <https://aif.dz/#> consulté le 18/03/2023 à 12:35

² Djaber B **Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startup** Revue recherche économique contemporaine. Vol : 04 n°01 (2021) p145

³Djaber B **Op.cit.** p146

le 07 juillet 2010. Cette entreprise est une filiale de deux banques publiques, à savoir la BADR (détentriche de 70 % des parts) et la CNEP Banque (détenant 30 % des parts). Elle a été agréée par le Ministère des Finances le 11.05.2010 et possède un capital social d'un milliard de dinars. L'objectif principal d'El DjazairIsthmar est de prendre des participations minoritaires et temporaires en numéraire dans le capital social des petites et moyennes entreprises, ainsi que d'effectuer des opérations de fonds propres et de quasi-fonds propres.¹

1.2.6. La société ASICOM

En avril 2004, les ministres des finances de l'Algérie et du Royaume d'Arabie Saoudite ont signé une convention créant la Société Algéro-Saoudienne d'Investissement (ASICOM). Cette dernière propose différents modes de financement adaptés aux besoins de chaque projet d'investissement. Elle peut intervenir en prenant une participation dans le capital de sociétés déjà en activité ou en cours de création. Elle peut également apporter des financements complémentaires sous forme de titres participatifs et/ou en compte courant d'associés. Ces modes de financement peuvent être combinés dans des montages financiers spécifiques.

1.3 Les structure d'incubation et d'accélération

Les incubateurs sont des structures qui offrent un soutien aux entrepreneurs souhaitant créer une entreprise ou une Startup, en mettant à leur disposition un environnement propice à l'apprentissage, ainsi qu'un réseau d'accompagnement nécessaire dans les étapes clés du lancement de leurs projets. En Algérie, il existe plusieurs incubateurs, qu'ils soient publics ou privés, en projet ou déjà opérationnels, qui accompagnent les porteurs de projets et les startups en les encadrant et en les hébergeant au démarrage. Bien que ces structures ne soient pas censées financer directement les startups, elles les préparent à la levée de fonds et les orientent vers les potentiels financeurs.

Quant aux accélérateurs, ils prennent le relais des incubateurs en accompagnant les startups structurées et à un stade plus avancé, en les coachant de manière intensive afin d'accélérer leurs activités. Ces programmes d'accélération ont en moyenne une durée de 3 à 6 mois.

Nous citerons à titre d'exemple quelques incubateurs et d'accélérateurs régissant dans la sphère entrepreneuriale Algérienne tels que ANVREDET, HABAInstitute, ANPT, DarTech,

¹ Abadi M Mairif **A Le capital Investissement: Une Voie de Financement Alternatif** Journal Of Contemporary Economic Studies vol 1 n°: 01 2016 p12

CDTA, Incub Me, Incubateur de l'ESAA, Algeria venture , Incubateurs d'entreprises principalement les opérateurs de téléphonie mobile, Incubateurs des universités, ainsi que les accélérateurs de Sylabs et The pivot qui sont tous deux issues d'initiatives privées.¹

Il est en effet remarquable de constater que le nombre d'accélérateurs et d'incubateurs en Algérie ne cesse d'augmenter, ce qui témoigne de l'intérêt croissant pour l'entrepreneuriat et la création de startups dans le pays. Cette évolution montre que les acteurs locaux reconnaissent l'importance de soutenir les jeunes entrepreneurs et les porteurs de projets innovants, en leur offrant un environnement favorable à leur épanouissement et à la réussite de leurs projets. Ce mouvement contribue ainsi à la dynamisation de l'économie locale et à la création d'emploi.

2. Mesures pour dynamiser l'écosystème FinTech en Algérie.

La Fintech est un domaine en pleine croissance dans le monde entier, y compris en Algérie. Bien que l'écosystème de la Fintech en Algérie soit encore émergent, il y a des signes de développement et d'investissement dans ce domaine.

Le gouvernement algérien a également pris des mesures pour encourager le développement de la Fintech en Algérie.

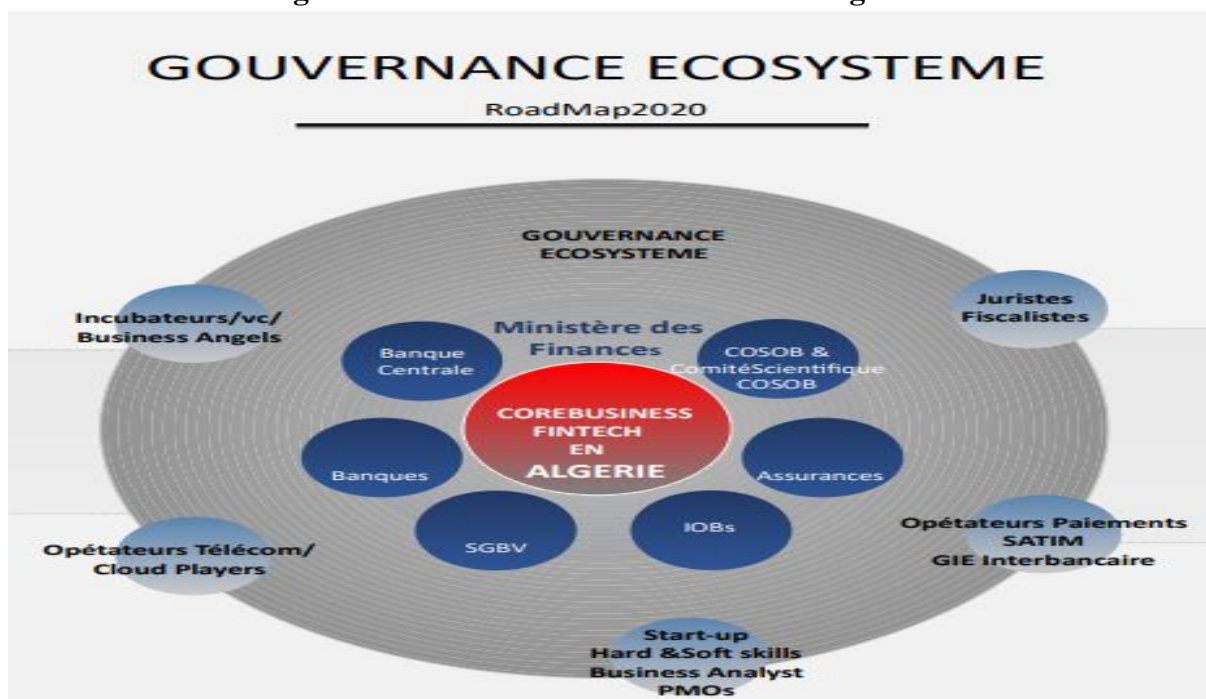
2.1. La création du premier FinLab an Algérie

Le 30 septembre 2021, la Commission d'organisation et de surveillance des opérations de la Bourse (Cosob) a signé un contrat constitutif avec l'Union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance (UAR) pour inaugurer le premier laboratoire de développement de l'innovation technologique dans le marché financier (FinLab) en Algérie. Le ministre délégué auprès du Premier ministre, chargé de l'Économie de la connaissance et des Startups, Yacine El-Mahdi Oualid, a annoncé que le FinLab sera initialement installé dans l'accélérateur "Algeria Venture". L'objectif du FinLab est de créer un écosystème pour les startups actives dans les technologies financières et de permettre aux porteurs de projets dans le secteur des Fintech de développer leurs solutions pour moderniser les services bancaires et d'assurance, tout en allant vers l'inclusion financière. Le laboratoire opérera dans tous les domaines de la finance et sera un catalyseur de l'innovation dans le secteur financier, soutenant ainsi le déploiement de la digitalisation de la finance en Algérie et la promotion de nouvelles technologies telles que la Blockchain et l'intelligence artificielle. Le FinLab sera également engagé dans une réflexion collective avec la participation d'universitaires, de

¹Khelil S **Op-cit** p 303

chercheurs et de représentants d'institutions financières pour identifier leurs besoins en matière d'aspects techniques réglementaires et fonctionnels.¹

Figure N°09 : Core business FinTech en Algérie



Source : Cosob : <https://www.cosob.org/wp-content/uploads/2020/02/1-Roadmap-Algeria-FinLab-Monsieur-Abdelkader-KHENNOUSSI.pdf>²

Ce laboratoire de FinTech travaille à mettre un road map comme le montre la figure ci-dessus pour l'écosystème pour la FinTech en Algérie qui contient différents acteurs contribue au développement de la FinTech en Algérie, parmi ces acteurs on a :

- **La banque centrale :**

La banque centrale peut mettre en place des réglementations claires et transparentes pour encadrer les paiements en ligne et la FinTech en général. Cela permettrait de créer un cadre juridique stable et prévisible pour les acteurs du secteur, ce qui encouragerait l'investissement et l'innovation.

Elle peut travailler en collaboration avec les acteurs du secteur pour développer des normes et des protocoles de sécurité robustes pour les transactions en ligne. Cela aiderait à

¹ Algérie Eco : <https://www.algerie-eco.com/2021/09/30/la-cosob-lance-le-premier-finlab-en-algerie/> consulté le 22/03/2023 à 11:38

² Cosob : <https://www.cosob.org/wp-content/uploads/2020/02/1-Roadmap-Algeria-FinLab-Monsieur-Abdelkader-KHENNOUSSI.pdf> consulté le 22/03/2023 à 15:50

protéger les consommateurs contre les fraudes et les cyberattaques, tout en renforçant la confiance dans les paiements en ligne.

Les banques :

Les banques peuvent jouer un rôle important dans le développement des de la Finetch. En collaborant avec les entreprises et les Startups en offrant des financements et des conseils, les banques peuvent aider à stimuler l'innovation et à créer un environnement propice à la croissance économique.

- **La Société de Gestion de la Bourse des Valeurs Mobilières (SGBV)**

La Société de Gestion de la Bourse des Valeurs Mobilières, également connue sous l'acronyme SGBV, est une entreprise ayant le statut de société par actions. Elle dispose d'un capital social de 485 200 000,00 DA. La SGBV est le lieu de transaction où les actions et les obligations émises par les sociétés par actions, ainsi que les titres obligataires émis par l'Etat et les collectivités locales, sont négociés en tant que produits financiers.¹

- **Les Intermédiaires en Opérations de Bourse (IOB)**

Les Intermédiaires en Opérations de Bourse (IOB) sont des institutions financières agréées par la Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB). Le statut des IOB a été défini par le décret législatif n° 93-10 du 23 mai 1993, qui a été modifié et complété. Ce décret confère aux IOB le monopole de la négociation des valeurs mobilières en bourse.²

- **La Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB) :**

La Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB) est une entité indépendante chargée de réguler le marché des valeurs mobilières. Dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, elle a été créée par le décret législatif n° 93-10 du 23 mai 1993, qui a depuis été amendé et complété, relatif à la bourse des valeurs mobilières.

La mission principale de la COSOB est d'organiser et de surveiller le marché des valeurs mobilières, avec une attention particulière portée à la protection de l'épargne investie

¹ COSOB : <https://www.cosob.org/la-sgbv/> consulté le 23/03 /2023 à 16:37

² Idem : <https://www.cosob.org/iob/> consulté le 23/03/2023 à 18 :05

dans des produits financiers faisant l'objet d'un appel public à l'épargne. Elle a également pour objectif de garantir le bon fonctionnement et la transparence du marché des valeurs mobilières.¹

- **Le GIE Monétique**

En juin 2014, le GIE Monétique a été fondé afin de soutenir une démarche stratégique visant à réguler le système monétique interbancaire. Le GIE est responsable de la définition des missions et des attributions de tous les acteurs impliqués dans ce système. En outre, le GIE est chargé de garantir l'interbancaire du système monétique et son interopérabilité avec les réseaux monétiques locaux ou internationaux.

- **La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique SATIM**

En 1995, la communauté bancaire a créé la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique, également connue sous le nom de SATIM. Cette société est une filiale de sept banques algériennes, à savoir BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, ALBARAKA, ainsi que de l'institution d'assurance CNMA. En tant qu'opérateur monétique interbancaire en Algérie, SATIM est chargée de faciliter les transactions pour les cartes de paiement domestiques et internationales. Elle est également un instrument technique de soutien pour le développement et la modernisation des banques, ainsi que pour la promotion des moyens de paiement par carte.²

- **Les Startups**

Les Startups jouent un rôle essentiel dans le développement de la FinTech et spécialement les startups FinTech. En tant qu'entreprises agiles et innovantes, les startups sont bien placées pour répondre aux besoins des consommateurs et des entreprises qui cherchent des solutions financières plus rapides, plus simples et plus efficaces.

¹ COSOB :

<https://www.cosob.org/missions/#:~:text=La%20COSOB%20a%20pour%20mission,du%20march%C3%A9%20des%20valeurs%20mobili%C3%A8res>. Consulté le 24/03/2023 à 11:55

² SATIM : <https://www.satim.dz/fr/la-satim/qui-sommes-nous.html> consulté le 24/03/2023 à 15:03

2.2. Organisation du premier évènement dédié à la FinTech

Dans le cadre des initiatives engagées pour développer le secteur de la FinTech en l'Algérie a acculé un grand évènement en février 2023 dédié à la technologie financière et au commerce électronique dans son première édition. Cet évènement, intitulé "ALGERIA FINTECH & E COMMERCE SUMMIT", est organisé par l'entreprise "Guiddini" et bénéficie du parrainage de plusieurs ministres, notamment le ministre de la poste et des télécommunications, le ministre de l'économie de la connaissance et des startups et micro-entreprises, et le ministre de la numérisation et des statistiques.

Cet évènement vise à contribuer au développement du commerce électronique et du paiement en ligne en Algérie, ainsi qu'à offrir une opportunité unique de nouer des relations privilégiées avec des partenaires et des clients potentiels. Il est ouvert à toutes les entreprises publiques ou privées qui font partie de l'écosystème de la technologie financière et du commerce en ligne, ainsi qu'aux visiteurs passionnés par le commerce en ligne et les technologies de paiement.¹

Ce sommet a également vu la participation de plus de 50 conférenciers, 100 exposants et plus de 2700 visiteurs.²

Cet évènement s'est terminée par la présentation de nombreuses recommandations pour le développement du secteur des technologies financières, et parmi ces recommandations on peut citer :³

_ Inclure les acteurs, en particulier les startups opérant dans les domaines du commerce électronique et de la FinTech, pour exprimer leurs opinions et propositions sur les réglementations et les textes juridiques actuels et futurs.

_ Créer un environnement expérimental législatif permettant aux entreprises actives dans la technologie financière de tester et de lancer leurs produits innovants avec les institutions financières dans un environnement sûr et sécurisé.

¹ N°TIC : <https://www.nticweb.com/it/10378-le-sommet-algeria-fintech-e-commerce-summit-se-tiendra-les-18-et-19-fevrier-a-alger.html> consulté le 28/03/2023 à 12:45

² eBourse dz : <https://ebourse.dz/algerian-fintech-e-commerce-summit-un-vecteur-pour-le-developpement-local-et-social/> consulté le 28 /03/2023 à 13 :30

³ AFES rapport février 2023 sur : [file:///C:/Users/Mouad/Downloads/RAPPORT_AFES_23_1%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Mouad/Downloads/RAPPORT_AFES_23_1%20(1).pdf) consulté le 28/03/2023 à 17 :05

_ Lancement d'une initiative visant à développer le projet de l'Open Banking en partenariat avec des institutions financières et des entreprises actives dans le numérique.

_ Simplifier les procédures d'agrément pour les activités Insurtech et réduire le capital requis qui est insoutenable pour les startups FinTech en le passant de 3 milliards de dinars toutes branches à millions de dinars dans le cadre du dispositif d'aide et de soutien aux startups et pour les startups FinTech labellisés

_ L'accélération de l'octroi de certificats aux entreprises privées par l'autorité gouvernementale de certification électronique, qui joue un rôle important dans le développement des transactions électroniques.

_ L'assurance d'une coordination efficace entre tous les départements ministériels et administrations impliqués dans le e-commerce et les technologies financières.

_ L'intégration des solutions digitales et nouer des collaborations avec les startups

2.3. Organisation de concours dédiés aux startups FinTech

Chaque année en Algérie, un concours appelé "Fintech Startup Challenge" est organisé dans le cadre de l'événement global "Algerian Startup Challenge". Cette compétition vise à identifier les startups du domaine des technologies financières.

Pour sa troisième édition, le concours s'est déroulé en collaboration avec la commission d'organisation et de surveillance des opérations de Bourse (COSOB). Parmi toutes les participantes, trois FinTechs ont été sélectionnées comme gagnantes.¹

Nous nous adresserons à ces entreprises comme suit :

2.3.1. Global Cash Management (GCM)

La Startup Global Cash Management, société algérienne se spécialise dans la gestion des ventes à tempérament, communément appelée vente par facilité de paiement. Ce modèle commercial est de plus en plus répandu dans le monde ainsi qu'en Algérie. En optant pour ce type de vente, les clients ont la possibilité d'acheter un produit ou un service en payant le prix convenu sur une période échelonnée, directement auprès du fournisseur.

¹ Algeria Startup Challenge. (2021). Fintech startup challenge: <https://algeriastartupchallenge.com/fintech/> consulté le 29/03/2023 à 23:56

2.3.2. GEODAB

GEODAB est une solution de géolocalisation pour distributeurs automatiques de billets et terminaux de paiement électronique. C'est une plateforme de gestion de TPE et DAB, indication de Géolocalisation en temps réel et de leur état actif ou passif et un tableau de bord des déploiements en temps réel.

2.3.3. UbexPay

C'est une Startup qui propose des solutions de paiement en ligne. Avec UbexPay, on peut payer en ligne, envoyer et recevoir de l'argent. UbexPay est le système de gestion de trésorerie le plus avancé en Algérie pour l'e-Paiement et l'e-commerce pour les commerçants et les freelances ou l'utilisation comme méthode de paiement dans n'importe quel site web ou application en utilisant l'API ou l'installation directe.

UbexPay, permet de gérer l'argent avec des protocoles de sécurité mondiaux sécurisés, recevoir du paiement de n'importe qui dans le monde entier en quelques secondes, payer sur une boutique en ligne, ou même payer dans les magasins et les supermarchés par Qr Code & NFC.¹

¹ MAGNITT : <https://magnitt.com/startups/ubexpay-63711> consulté le: 31/03/2023 à 11:25

Conclusion

Dans le monde entier, le nombre de startups FinTech ne cesse de croître, avec une forte concentration dans les pays développés, en raison de l'existence d'un écosystème favorable à l'innovation et à l'entrepreneuriat. Les investissements dans les FinTechs continuent également d'augmenter, avec un record de 41,7 milliards de dollars investis dans le monde en 2020, malgré les défis économiques et sanitaires liés à la pandémie de COVID-19.

En Algérie, le secteur des Startups FinTech est encore émergent, mais il existe des initiatives prometteuses en cours de développement. Les Startups FinTech en Algérie proposent des solutions innovantes pour répondre aux besoins des consommateurs et des entreprises, tout en faisant face à des défis tels que la réglementation et l'accès au financement.

Chapitre III :

Analyse de l'état des startups FinTech en Algérie

Introduction

Après avoir exploré les concepts clés des startups et des FinTechs dans la partie théorique, ainsi que l'écosystème des startups FinTechs en Algérie dans le deuxième chapitre, nous entamons maintenant l'étude pratique qui se concentre sur les startups FinTechs algériennes.

Cette étude pratique débute par une approche quantitative de l'état des startups FinTechs en Algérie, en utilisant un questionnaire conçu de manière à couvrir un large éventail de sujets pertinents, tels que la création des startups, leur phase de développement, les secteurs d'activité ciblés, les technologies utilisées et les défis auxquels elles sont confrontées.

Ensuite, nous allons approfondir notre étude en nous focalisant sur le cas de Global Cash Management, une startup FinTech spécifique. L'étude de ce cas concret nous fournira une compréhension approfondie des réalités et des défis auxquels sont confrontées les startups FinTechs en Algérie.

Section 01 : Analyse de l'échantillon (les FinTechs Algériennes)

1. Démarche de l'étude

L'étude consiste en une enquête par questionnaires, qui s'est déroulée en quatre étapes :



1.1. Elaboration du questionnaire

Le questionnaire est un outil méthodologique couramment utilisé en recherche pour collecter des données quantitatives auprès d'un grand nombre de personnes. Il s'agit d'un ensemble de questions structurées qui sont posées aux participants afin de recueillir des informations sur un sujet spécifique.

Le questionnaire que nous avons utilisé dans notre étude avait pour objectif de vérifier des hypothèses théoriques et de collecter des renseignements précis et exploitables, généralement présentés sous forme de tableaux et de graphiques. Il a été spécifiquement conçu pour être adressé aux fondateurs des Startups FinTech algériennes. Nous avons utilisé l'application en ligne Google Forms pour créer le questionnaire, qui se compose de 18 questions réparties en trois parties distinctes.

La première partie vise à caractériser la Startup, en incluant notamment son nom, les services qu'elle propose, les technologies qu'elle utilise, et d'autres informations pertinentes. La deuxième partie se concentre sur l'écosystème des FinTech en Algérie, en abordant des sujets tels que l'incubation et le financement. La troisième partie a pour but d'identifier les défis et obstacles auxquels sont confrontées les startups FinTech algériennes. En résumé, notre questionnaire a été conçu de manière à obtenir des données précises et exploitables, et à couvrir les différents aspects importants des startups FinTech en Algérie.

Les résultats obtenus grâce à ce questionnaire nous permettront de mieux comprendre les enjeux du secteur et d'élaborer des recommandations concrètes pour les acteurs concernés.

1.2. Sélection de l'échantillon

La population mère est constituée de (13) FinTech labelisé. Nous nous sommes appuyés pour déterminer ce chiffre sur le site officiel de « Algeria FinTech challenge » est le plus grand programme algérien sous le parrainage du ministère chargé de l'économie de la connaissance et des startups qui vise à identifier les startups en Algérie.

Quant à l'échantillon, il est composé de sept (7) FinTech, ce qui représente approximativement 54% de la population. Le chiffre de (7) entreprises est tout à fait conjoncturel car sur les (13) Startups contactées, (7) seulement ont répondu.

1.3. Réalisation de l'enquête par questionnaire

Pour mener cette enquête, nous avons utilisé le questionnaire suivant <https://forms.gle/LprdamxTWsq3ja2K9> que nous avons créé sur le site de Google forms, un service gratuit qui permet de concevoir des questionnaires et sondages personnalisés. Le questionnaire a été administré à la fois en face-à-face et en ligne, via mail entre les mois de février et mai.

1.4. Analyse et interprétation des résultats

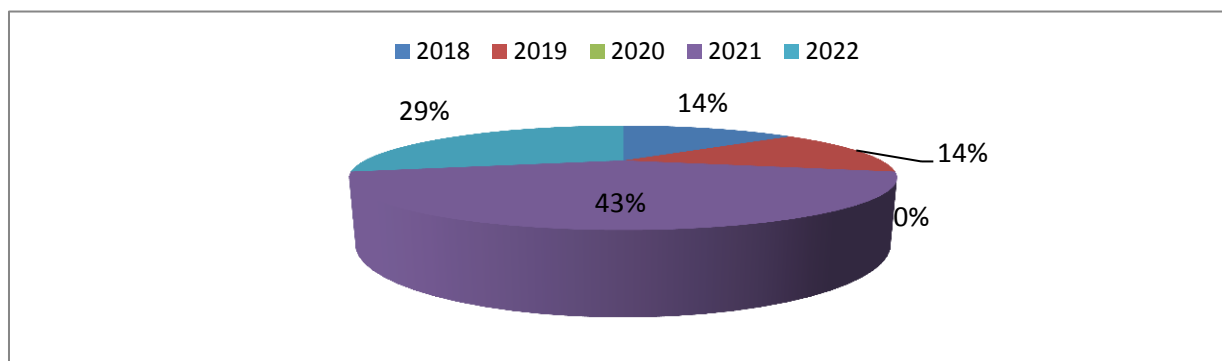
1.4.1. Représentation des FinTechs par année de création

Tableau N°03 : Répartition des FinTechs par année de création

Année de création des FinTechs	2018	2019	2020	2021	2022
Fréquence	1	1	0	3	2
Pourcentage	14%	14%	0%	43%	29%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête

Figure N°10 : Représentation des FinTechs par année de création



Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Le graphique montre que la majorité des FinTechs interrogées, soit 43%, ont été créées en 2021, suivies de 29% en 2022. Une période de création notable s'étend également de 2018 à 2019, représentant 14% des Startups. Cette hausse de création de startups entre 2018 et 2022 s'explique par l'intérêt croissant des jeunes Algériens pour l'entrepreneuriat, ainsi que par les mesures prises par le gouvernement, notamment la création d'un ministère dédié aux startups et de fonds de financement spécifiques. Ces initiatives ont favorisé un environnement favorable à l'innovation et à la création des Startups.

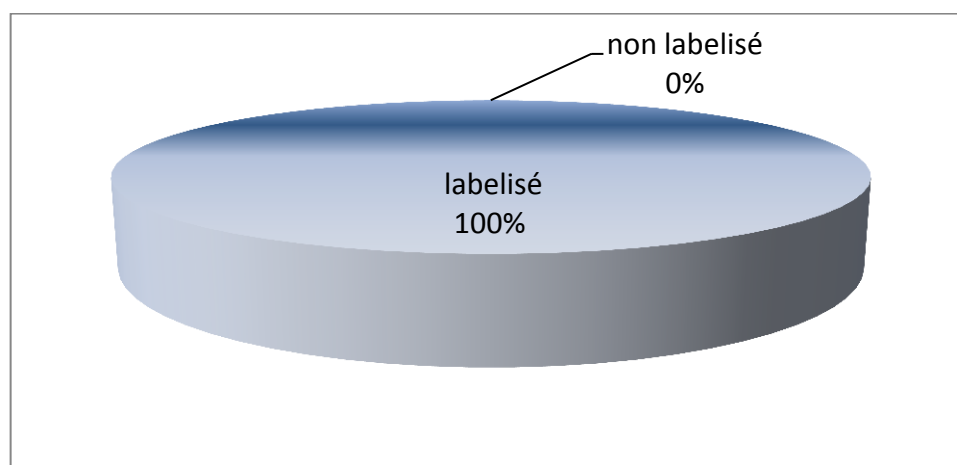
1.4.2. Labélisation des FinTechs

Tableau N°04 : répartition des FinTechs labélisées

Labelisation des FinTechs	non labélisé	labélisé
fréquence	0	7
pourcentage	0%	100%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Figure N°11 : représentation des FinTechs labélisé



Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Toutes les FinTechs mentionnées sont labellisées en tant que startups, ce qui signifie que ces entreprises remplissent les critères définis par la loi algérienne pour les startups, à savoir :¹

- La société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans.

¹ Décret exécutif n° : 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement .

- Le modèle d'affaires de la société doit reposer sur des produits, des services, un modèle commercial ou tout autre concept innovant.
- Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national.
- Le capital social doit être détenu à au moins 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou d'autres sociétés disposant du label "startup".
- La société doit avoir un potentiel de croissance suffisamment important.
- La société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

Le label "startup" est accordé à la société pour une durée de quatre (04) ans, renouvelable chaque année. Grâce à ce label, ces entreprises peuvent bénéficier de plusieurs avantages, tels que :

- Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), de l'impôt sur le revenu global (IRG) ou de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de la TVA sur les achats destinés aux investissements pendant une période de quatre ans, avec une année supplémentaire.

En plus des avantages fiscaux, les startups bénéficient des avantages suivants :

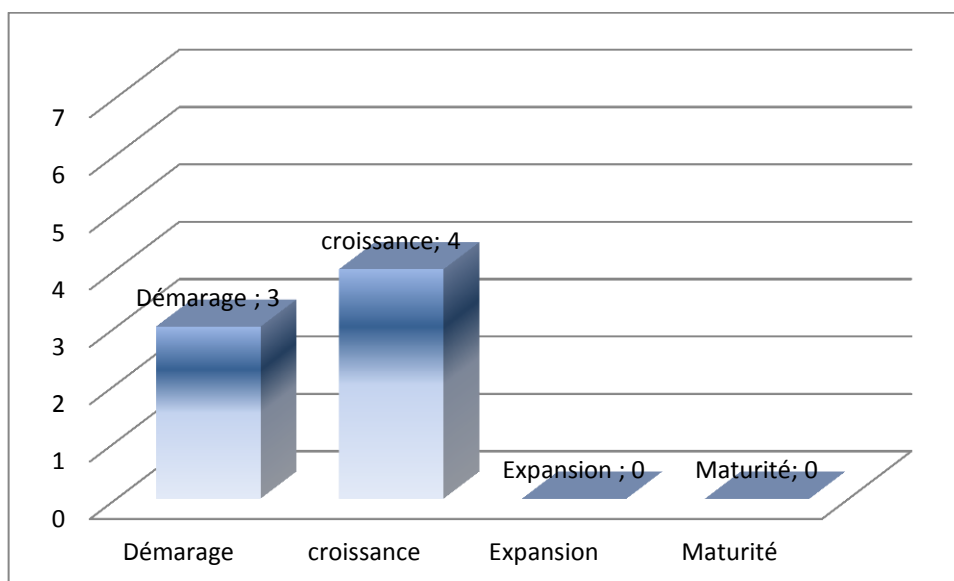
- La possibilité d'être financées par le fonds d'investissement public destiné aux startups, l'Algerian Startup Fund.
- La possibilité d'être financées par des investisseurs privés algériens ou étrangers.
- La possibilité de bénéficier de programmes d'incubation et d'accélération.

1.4.3. Cycle de vie des FinTechs Algériennes :

Tableau N°05 : répartition des FinTechs par cycle de vie

phase de cycle de vie	Démarage	Croissance	Expansion	Maturité
fréquence	3	4	0	0
pourcentage	43%	57%	0%	0%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Figure N°12 : représentation des FinTechs par phase de cycle de vie

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

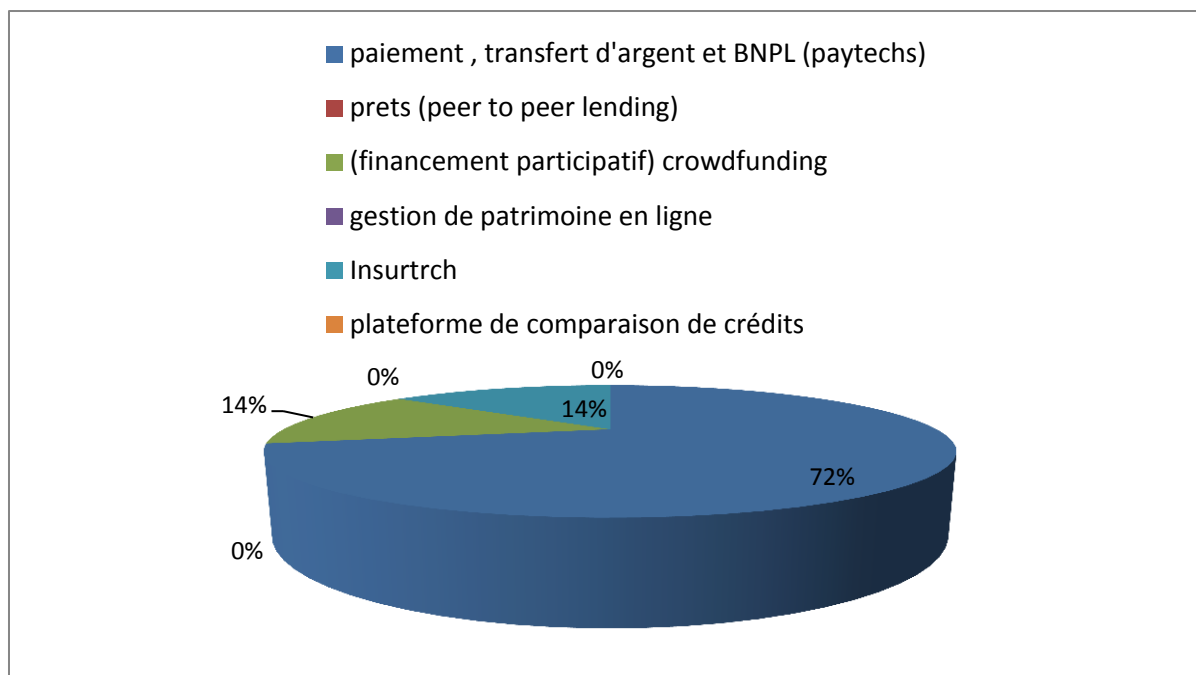
57 % des startups Fintech sont en phase de croissance, tandis que 43 % sont encore en phase de démarrage. Cette répartition s'explique par le caractère relativement nouveau des startups en Algérie et que l'écosystème dans lequel elles évoluent est en début de développement.

1.4.3. Services proposés par les FinTechs en Algérie

Tableau N°06 : répartition des FinTechs par services proposés

Services des FinTechs	paiement, transfert d'argent et BNPL (paytechs)	prêts (peer to peer lending)	financement participatif (crowdfunding)	gestion de patrimoine en ligne	Insurtrch	plateforme de comparaison de crédits
fréquence	5	0	1	0	1	0
pourcentage	72%	0%	14%	0%	14%	0%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Figure N°13 : représentation des FinTechs par services proposés

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

La plupart des FinTechs se concentrent principalement sur le secteur des paiements et transferts d'argent, représentant 72% des services proposés. En outre, 14% des Fintechs algériennes se spécialisent dans le financement participatif, tandis que 14% offrent des services d'InsurTech.

Cette tendance à se concentrer sur les paiements électroniques et le financement participatif est une avancée positive dans le paysage financier algérien. Les services de paiement électronique facilitent les transactions et les transferts d'argent, offrant une solution pratique et sécurisée aux utilisateurs. Le financement participatif permet également de stimuler l'entrepreneuriat et de faciliter l'accès au financement pour les petites entreprises et les projets innovants et les services d'InsurTech qui propose des solutions d'assurance innovantes et adaptées aux besoins des utilisateurs.

Cependant, malgré ces avancées, il est regrettable de constater l'absence d'autres services importants au sein de l'écosystème des Fintechs algériennes. Par exemple, la gestion du patrimoine, qui englobe la gestion et l'optimisation des investissements, est un service qui n'est pas encore pleinement exploré par les Fintechs du pays.

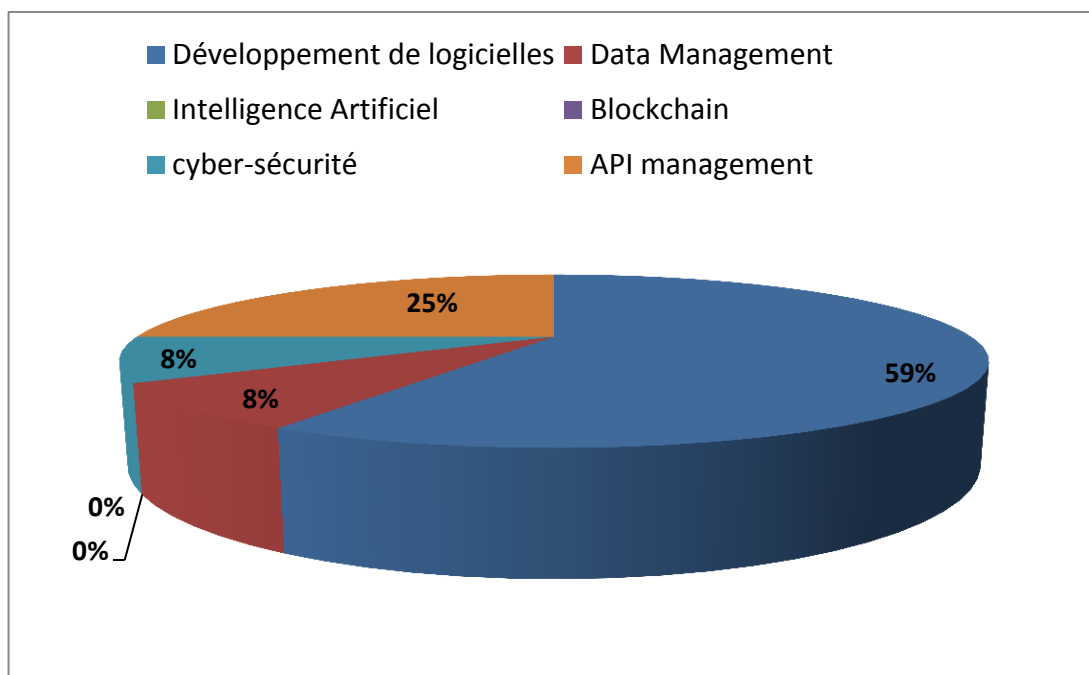
1.4.4. Technologies utilisées par les FinTechs Algériennes :

Tableau N°07 : Répartition des technologies utilisée par les FinTechs en Algérie

Technologies utilisés	Développement de logicielles	Data Management	Intelligence Artificiel	Blockchain	cyber-sécurité	API management
fréquence	7	1	0	0	1	3
Pourcentage	59%	8%	0%	0%	8%	25%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Figure N°14 : Représentation des technologies utilisée par les FinTechs en Algérie



Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Il est observé que 59% d'entre elles se concentrent sur le développement de logiciels, d'applications et de sites internet. Cette approche est largement répandue car elle permet aux Fintechs de fournir des services financiers innovants et accessibles aux utilisateurs via des interfaces conviviales et des plateformes en ligne.

On constate que 25% des Fintechs algériennes utilisent la gestion d'API (Application Programming Interface). L'utilisation de l'API management leur permet d'intégrer différentes fonctionnalités et services financiers provenant de diverses sources, ce qui améliore l'expérience utilisateur et facilite l'interopérabilité entre les différents systèmes.

Seulement 8% des Fintechs algériennes se concentrent sur la cybersécurité, ce qui est préoccupant pour la protection des données financières sensibles des utilisateurs et la confiance dans les services offerts. Des efforts supplémentaires sont nécessaires pour renforcer la sécurité et la confiance dans l'écosystème financier numérique.

La gestion efficace des données est également cruciale, utilisée par 8% des Fintechs algériennes, pour analyser les tendances du marché, prendre des décisions éclairées et offrir des services personnalisés. Cependant, il est important de développer des compétences en matière de gestion des données pour tirer pleinement parti de leur potentiel.

Il est à noter que les Fintechs algériennes n'utilisent pas l'intelligence artificielle (IA) ni la Blockchain. L'interdiction de la Blockchain en Algérie limite leur adoption. Pourtant, ces technologies ont le potentiel de transformer l'industrie financière en automatisant les processus, renforçant la sécurité et améliorant l'efficacité des transactions. Il pourrait être nécessaire de revoir la réglementation en vigueur pour permettre l'adoption de ces technologies émergentes.

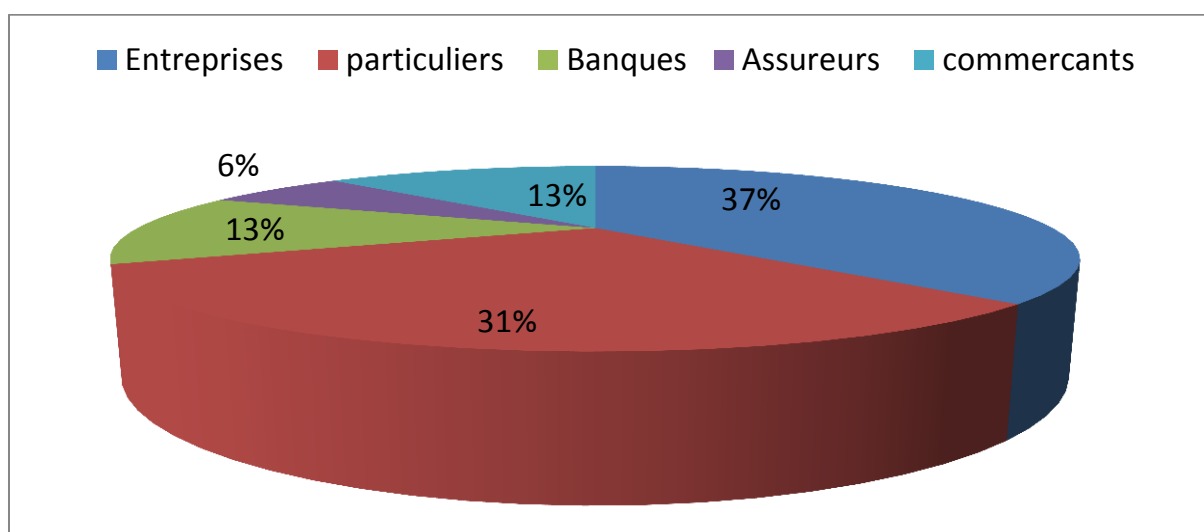
1.4.5. Clientèle visé par les FinTech en Algérie

Tableau N°08 : répartition de la clientèle visée par les FinTechs en Algérie

Clientèle visé	Entreprises	particuliers	Banques	Assureurs	commerçants
fréquence	6,00	5,00	2,00	1,00	2,00
pourcentage	37,00%	31,00%	13,00%	6,00%	13,00%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Figure N°15 : représentation de la clientèle visée par les FinTech en Algérie



Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Les FinTechs algériennes interrogées ont pour objectif de cibler différents segments de clientèle. Selon les données recueillies, elles se concentrent sur les catégories suivantes :

- **Particuliers** : 31% des FinTechs algériennes ont identifié les particuliers comme leur public cible principal. Elles cherchent à offrir des solutions financières innovantes et accessibles pour répondre aux besoins individuels des consommateurs.
- **Entreprises** : 37% des FinTechs algériennes se focalisent sur les besoins des entreprises. Leur objectif est d'apporter des services financiers adaptés aux défis spécifiques auxquels sont confrontées les entreprises.
- **Banques et commerçants** : 13% des FinTechs visent à collaborer avec les banques et les commerçants. Leur intention est de proposer des solutions technologiques avancées pour optimiser les processus bancaires, améliorer l'expérience client et faciliter les transactions commerciales.
- **Assureurs** : 6% des FinTechs algériennes se concentrent sur le secteur de l'assurance. Leur objectif est de développer des solutions numériques novatrices pour simplifier les processus d'assurance, améliorer la souscription et la gestion des polices, et offrir une meilleure expérience aux assurés.

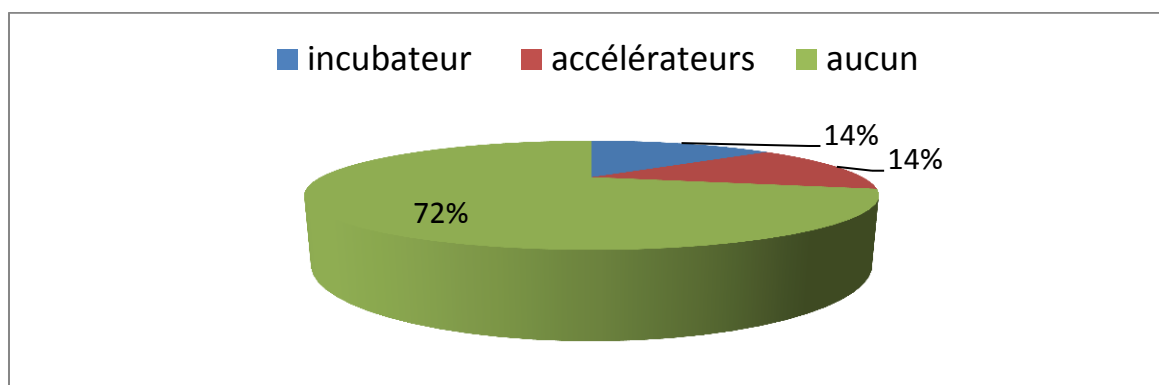
Ces statistiques démontrent la diversité des segments de clientèle que les FinTechs algériennes cherchent à atteindre, dans le but de répondre aux besoins financiers spécifiques de chaque groupe et de favoriser l'innovation dans le secteur financier en Algérie.

1.4.6. Incubation et Accélération

Tableau N°09 : Répartition des FinTechs incubées ou accélérées

Incubation ou Accélération	incubateur	accélérateurs	aucun
Fréquence	1	1	5
pourcentage	14%	14%	72%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

FigureN°16 : Représentation des Fintechs incubées ou accélérées

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Les résultats des startups FinTech interrogées indiquent que 14% d'entre elles ont été incubées et 14% ont été accélérées, tandis que 72% des startups FinTechs n'ont pas bénéficié de ces programmes. Ces pourcentages reflètent une FinTech qui a été accélérée par Algeria Venture.

Algeria Venture est un accélérateur public de startups établi en 2021, a fourni un accompagnement à plus de 800 startups, selon une déclaration de l'organisme. Une autre FinTech a également été accélérée par Algeria Venture et incubée par Fintech Catalyst. Fintech Catalyst est un programme d'innovation ouverte dédié à la promotion de la FinTech dans la région en créant des synergies entre les différents acteurs de l'écosystème de l'innovation, tels que les startups, les institutions financières, les fonds d'investissement et les accélérateurs.

Ce programme est financé par le Département d'État américain et l'Initiative de partenariat au Moyen-Orient (MEPI). Son objectif est d'accompagner les institutions financières, les banques et les compagnies d'assurance dans l'identification de leurs besoins et défis en matière d'innovation FinTech, et de leur permettre de co-créeer avec des startups des solutions innovantes répondant à leurs besoins.

Ainsi, on a pu obtenir l'avis des fondateurs de startups FinTech en Algérie afin d'évaluer l'efficacité de l'écosystème d'accompagnement des startups dans le pays à travers la question ouverte suivante :

Q : "Comment évaluez-vous l'écosystème d'accompagnement des Startups FinTechs en Algérie ?"

Dans l'ensemble, les réponses reflètent un mélange de perspectives sur l'écosystème d'accompagnement des startups en Algérie. Certaines réponses sont positives, tandis que d'autres soulignent des domaines d'amélioration potentiels. Cependant, il est important de noter que ces réponses représentent les opinions des fondateurs de startups FinTech en Algérie et ne peuvent pas être généralisées à l'ensemble de l'écosystème.

Les réponses positives comprennent des commentaires tels que "plein d'opportunités pour les startups", "en amélioration" et "il est en développement rapide". Ces réponses suggèrent que l'écosystème d'accompagnement des startups en Algérie offre des opportunités pour les entrepreneurs et montre des signes de progrès. L'accent mis sur le développement rapide indique que des efforts sont déployés pour répondre aux besoins des startups et favoriser leur croissance.

Cependant, certaines réponses indiquent également des domaines où des améliorations sont nécessaires. Par exemple, la mention du besoin d'incubateurs spécialisés dans les domaines des finances et des technologies ainsi que de laboratoires de recherche dans ces domaines souligne une lacune spécifique dans l'écosystème actuel. Cette demande souligne l'importance de disposer de ressources spécialisées pour soutenir le développement des startups FinTech en Algérie.

En outre, la réponse indiquant que l'écosystème est évalué comme "passable" peut être interprétée comme une évaluation mitigée, indiquant qu'il y a encore des améliorations à apporter pour répondre pleinement aux attentes des fondateurs de startups.

La mention de l'augmentation du nombre d'incubateurs comme un bon signe est un point positif qui suggère une croissance de l'écosystème et une volonté d'offrir davantage de soutien aux startups.

En résumé, bien que l'évaluation de l'écosystème d'accompagnement des startups en Algérie soit mitigée, les réponses suggèrent un potentiel et des opportunités pour les entrepreneurs. Les améliorations nécessaires comprennent la spécialisation des incubateurs dans les domaines des finances et des technologies ainsi que le renforcement des efforts de recherche dans ces domaines. L'augmentation du nombre d'incubateurs est perçue comme un signe encourageant de développement. Il est important de prendre en compte ces perspectives pour continuer à améliorer et à soutenir l'écosystème d'accompagnement des startups en Algérie.

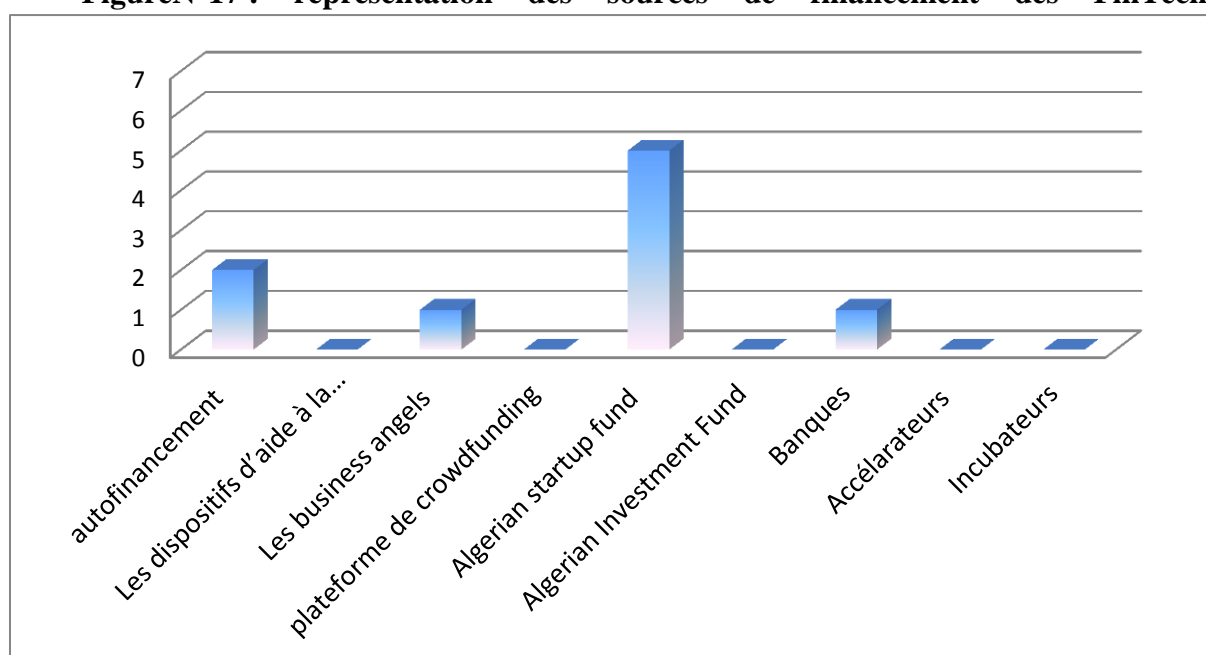
1.4.7. Source de Financement

Tableau N°10 : répartition des sources de financement des FinTechs

source de financement	fréquence	pourcentage
autofinancement	2	22%
Les dispositifs d'aide à la création des entreprises (ANADE – ANJEM)	0	0%
Les business angels	1	11%
plateforme de crowdfunding	0	0%
Algerian startup fund	5	56%
Algerian Investment Fund	0	0%
Banques	1	11%
Accélérateurs	0	0%
Incubateurs	0	0%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Figure N°17 : représentation des sources de financement des FinTechs



Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

On constate que les FinTechs interrogées ont suivi différentes méthodes de financement. Environ 56% d'entre elles ont bénéficié du financement de la part de Algerian Startup Fund, ce qui a été une source cruciale pour leur développement. En outre, environ 22% des FinTechs ont utilisé leurs propres fonds pour se financer.

Parmi les autres sources de financement, environ 11% des FinTechs ont eu recours aux banques pour obtenir les fonds nécessaires à leur expansion. De plus, 11% des FinTechs ont réussi à obtenir un soutien financier de la part des business angels.

Ces chiffres révèlent une diversité dans les sources de financement utilisées par les FinTechs interrogées, avec une dépendance significative de l'Algeria Startup Fund, suivie par l'utilisation des fonds propres, les banques et les business angels. Cette variété témoigne de l'écosystème financier en évolution dans lequel évoluent les FinTechs, ainsi que de la capacité de ces entreprises à naviguer dans différentes voies de financement pour soutenir leur croissance et leur développement.

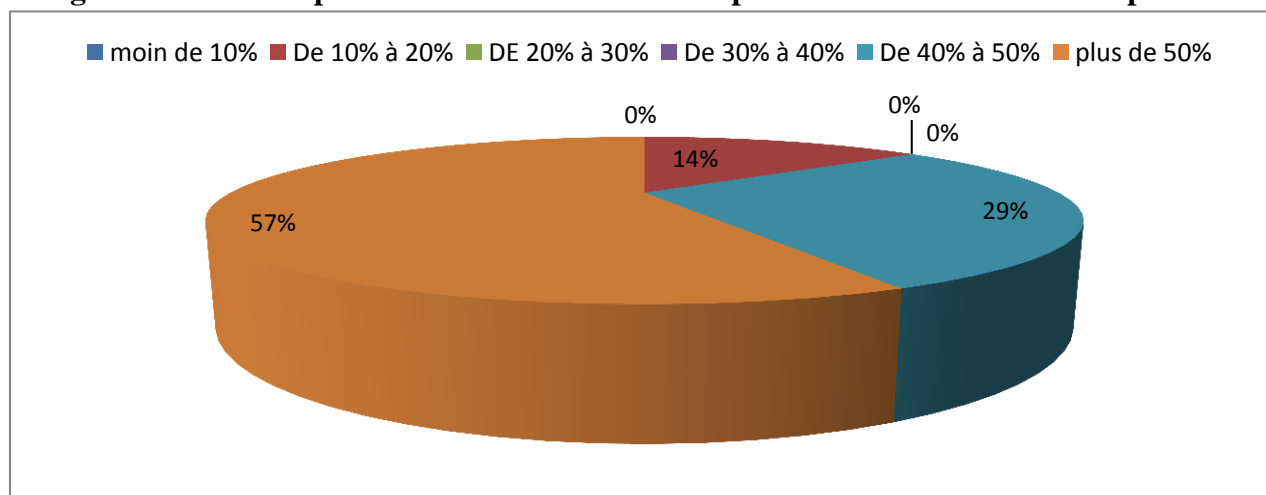
1.4.8. Taux de croissance prévue pour les cinq prochaines années :

Tableau N°11 : Répartition des Fintechs par taux de croissance prévus

taux de croissance attendue	fréquence	Pourcentage
moins de 10%	0	0%
De 10% à 20%	1	14%
DE 20% à 30%	0	0%
De 30% à 40%	0	0%
De 40% à 50%	2	29%
plus de 50%	4	57%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Figure N°18 : Représentation des Fintechs par taux de croissance prévus



Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

En analysant les réponses des FinTechs, il a été constaté que 57% d'entre elles prévoient une croissance de plus de 50%. De plus, 29% des FinTechs prévoient une croissance de [40%

à 50%], tandis que 14% prévoient une croissance de [10% à 20%]. Ces pourcentages sont justifiés par le potentiel de croissance du marché algérien.

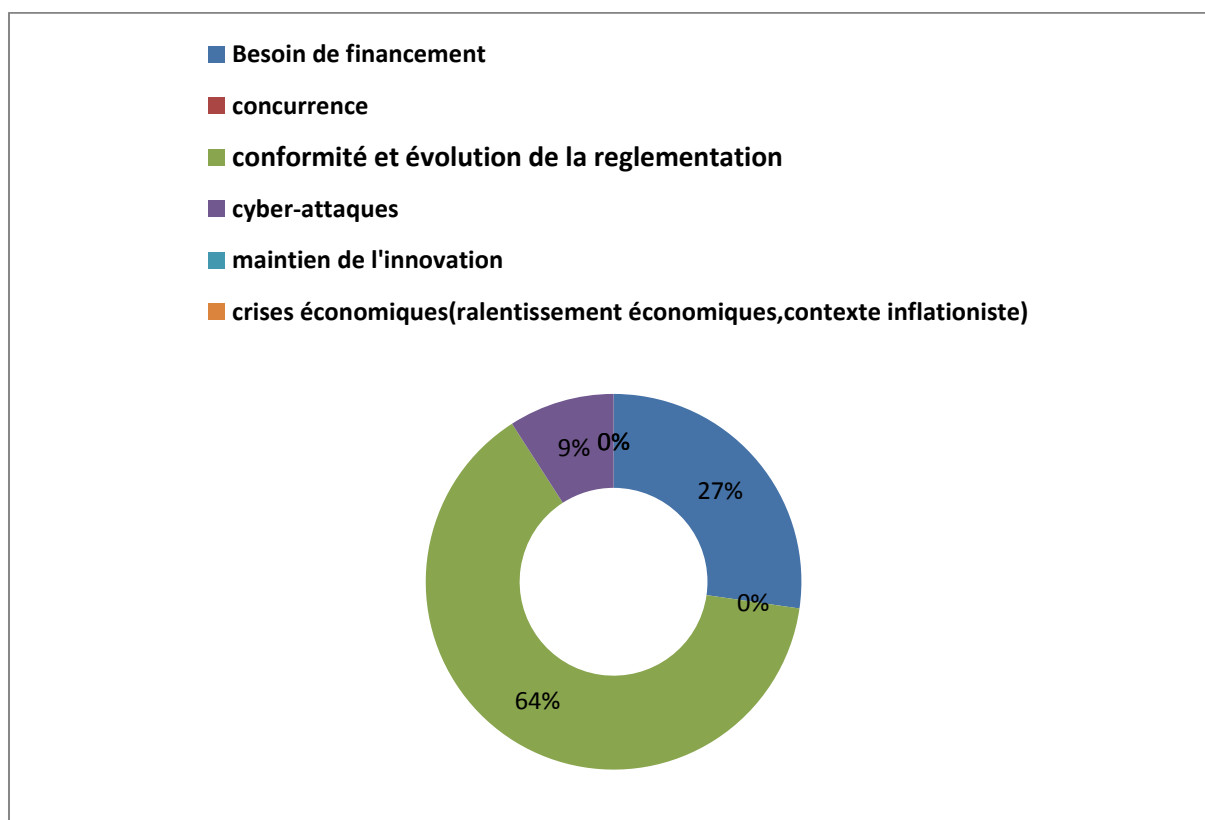
La croissance significative prévue par 57% des FinTechs peut s'expliquer par plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'Algérie est un pays en développement avec une économie émergente. Il existe donc un besoin croissant de services financiers innovants et accessibles. Les FinTechs sont bien placées pour répondre à cette demande en proposant des solutions technologiques adaptées aux besoins spécifiques du marché local. Ainsi que l'adoption croissante des technologies numériques, les limitations du secteur financier traditionnel et le soutien du gouvernement. Ces facteurs combinés créent un climat propice au développement et à l'expansion des FinTechs dans le pays.

1.4.9. Obstacles rencontrés par les FinTechs

Tableau N°12 : Répartition des obstacles rencontrés par les FinTechs

Obstacles rencontrés par les FinTechs	fréquence	Pourcentage
Besoin de financement	3	27%
Concurrence	0	0%
conformité et évolution de la réglementation	7	64%
cyber-attaques	1	9%
maintien de l'innovation	0	0%
crises économiques (ralentissement économiques, contexte inflationniste)	0	0%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête

Figure N°19 : Représentation des obstacles rencontrés par les FinTechs

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

On constate que 64% de ces FinTechs rencontrent des obstacles liés à la conformité et à l'évolution de la réglementation. Ces défis sont souvent dus aux exigences changeantes des autorités réglementaires et à la nécessité d'adapter leurs activités pour rester en conformité avec les lois et réglementations en vigueur.

De plus, 27% des FinTechs algériennes ont fait part de leurs besoins de financement. Ces besoins peuvent provenir de diverses sources, tels que le besoin de capitaux pour développer et améliorer leurs produits et services, ou pour étendre leur présence sur le marché.

En outre, 09% des FinTechs algériennes ont signalé des problèmes liés au cyber sécurité. Dans un paysage numérique en constante évolution, les FinTechs sont confrontées à des menaces croissantes en matière de sécurité des données et de cyber attaques. Il est essentiel pour elles de mettre en place des mesures de sécurité solides pour protéger les informations sensibles des utilisateurs et prévenir les violations de données.

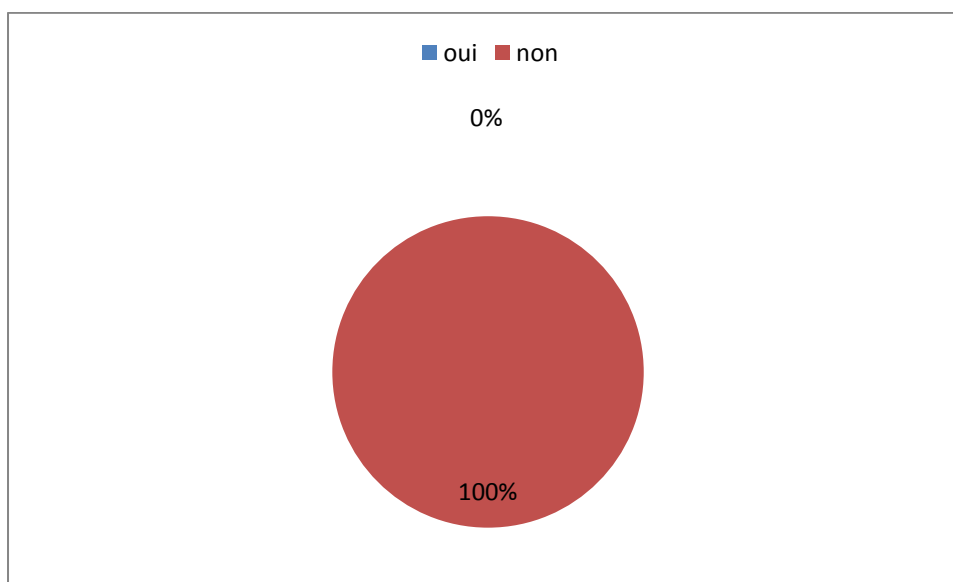
1.4.10. Cadre réglementaire pour les FinTechs

Tableau N°13 : opinion sur l'existence d'un cadre réglementaire pour les FinTechs en Algérie

Existence du cadre réglementaire pour les FinTechs	oui	non
Fréquence	0	7
Pourcentage	0%	100%

Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Figure N°20 : opinion sur l'existence d'un cadre réglementaire pour les FinTechs en Algérie



Source : Elaborée par nos soins sur la base des résultats de l'enquête.

Tous les fondateurs des Fintechs interrogés ont unanimement affirmé qu'il n'existe pas actuellement de réglementation spécifique pour encadrer les activités des Fintechs en Algérie.

Toutefois, la plupart des interrogés ont indiqué qu'ils attendent avec impatience l'adoption de la nouvelle loi sur la monnaie et le crédit. Ce projet de loi est actuellement présenté à l'Assemblée populaire nationale (APN) et est considéré comme une étape essentielle dans les réformes économiques et financières entreprises par le pays.

Parmi les principaux amendements prévus dans le projet de loi sur la monnaie et le crédit, qui bénéficieront aux FinTechs, on retrouve :¹

- L'introduction de la monnaie numérique de la Banque centrale, connue sous le nom de "dinar numérique algérien", qui sera développée, émise, gérée et contrôlée par la Banque d'Algérie. Cette initiative soutiendra la forme matérielle de la monnaie fiduciaire.
- La consécration et l'encadrement de la dématérialisation des échanges avec les banques, les établissements financiers et les prestataires de services de paiement.
- La création de banques numériques et de prestataires de services de paiement (PSP), qui pourront prendre la forme de sociétés par actions (SPA), de sociétés par actions simplifiées (SAS) ou de sociétés à responsabilité limitée (SARL) selon l'article 63 du projet de loi.

Ces amendements visent à fournir un cadre réglementaire adapté pour favoriser le développement des FinTechs en Algérie et stimuler l'innovation dans le secteur financier.

1.4.11. Vision sur l'avenir des FinTechs en Algérie

Nous avons recueilli des perspectives sur l'avenir des startups FinTech en Algérie grâce à une question ouverte posée aux fondateurs de ces FinTechs : **"Quelle est votre vision de l'avenir des FinTechs en Algérie ?"**

Figure N°21 : Exemple de réponses des répondants

We have 50million habitant, 70% are connected, and 80% are under the age of 40 years old. It a huge billion market. Rules needs to take this on their consideration, and speed up in making a good banking, regulations, operations, etc. for the FinTech.

نأمل أن نهتم الدولة الجزائرية بالاطر القانونية المنظمة ل مؤسسات التكنولوجيا المالية الناشئة، وتسهيل الاجراءات القانونية الخاصة سواء بالحصول على التمويل او بعمل هاته المؤسسات

Source : Questionnaire en ligne <https://forms.gle/g3k4z2dPee3fKhuW6>

Dans l'ensemble, les réponses fournies par les fondateurs de FinTechs en Algérie révèlent un sentiment d'optimisme et de confiance quant à l'avenir du secteur des FinTechs

¹ Algeria press service : <https://www.aps.dz/economie/151220-apn-le-projet-de-loi-sur-la-monnaie-et-le-credit-presente-devant-la-commission-specialisee> consulté le 01/05/2023 18:12

dans le pays. Les arguments avancés mettent en évidence plusieurs facteurs clés qui peuvent favoriser la croissance et le succès des FinTechs en Algérie.

Tout d'abord, la taille de la population algérienne est mentionnée comme un atout majeur, avec 50 millions d'habitants, dont 70% sont connectés et 80% sont âgés de moins de 40 ans. Cela crée un marché potentiellement énorme pour les FinTechs, en particulier compte tenu du niveau élevé de connectivité et de l'appétit pour l'innovation chez les jeunes.

Cependant, les fondateurs soulignent également la nécessité d'une réglementation appropriée pour soutenir le développement des FinTechs en Algérie. Ils appellent à l'accélération des efforts visant à mettre en place des réglementations, des opérations bancaires et des normes adaptées aux FinTechs. L'absence d'une réglementation adéquate est perçue comme un obstacle à surmonter pour permettre aux FinTechs de prospérer.

La nouvelle loi sur la monnaie et le crédit est mentionnée comme une mesure attendue avec impatience, car elle est considérée comme une opportunité de résoudre les contraintes actuelles et de fournir un cadre réglementaire spécifique aux FinTechs. Cela souligne la reconnaissance de l'importance d'un environnement réglementaire solide pour soutenir l'innovation et la croissance du secteur des FinTechs.

Les fondateurs soulignent également le besoin urgent de développer une infrastructure technologique et un écosystème favorables aux FinTechs en Algérie. Cela implique des investissements dans les infrastructures, ainsi que la création d'un environnement propice à l'innovation, à la collaboration et au développement des compétences nécessaires. L'accent est mis sur la nécessité de mettre en place une solide base technologique pour soutenir les opérations des FinTechs et promouvoir leur adoption par les utilisateurs.

Enfin, les réponses mettent également en avant l'importance d'avoir des professionnels qualifiés et spécialisés dans le domaine des FinTechs pour élaborer et mettre en œuvre des réglementations appropriées.

Dans l'ensemble, les réponses reflètent un consensus selon lequel les FinTechs ont un fort potentiel en Algérie, mais qu'il est nécessaire de mettre en place les conditions appropriées pour soutenir leur croissance. Cela inclut des réglementations adaptées, des investissements dans les infrastructures technologiques et la création d'un environnement propice à l'innovation et à la collaboration.

Section 02 : Etude de cas : startup Global Cash Management

1. Méthodologie

La méthode de l'étude de cas est une méthode de recherche qualitative, elle consiste à examiner de manière approfondie un phénomène spécifique, souvent en utilisant plusieurs sources de données telles que des entretiens, des observations et des documents.

Cette méthode peut être utile dans une recherche lorsque l'on cherche à examiner un phénomène complexe, rare ou explorer des situations réelles, malgré la fréquence de l'émergence d'écosystèmes de startups, il reste ce phénomène peu étudié dans le contexte Algérien. Ainsi, le choix de la méthode des cas est pleinement justifié compte tenu des réalités complexes et évolutives des startups Fintech en Algérie.

En outre, cette méthode permet souvent d'obtenir des données riches et détaillées à partir de différentes sources, comme des entretiens, des observations et des documents. Elle peut également être utilisée pour examiner différents aspects d'un cas, comme les facteurs sociaux, psychologiques et économiques qui peuvent influencer une situation donnée

2. La collecte de données

Pour collecter les données on a utilisé l'observation participante et un entretien semi-directif. La méthode de l'observation participante implique à la fois l'observation directe de la situation étudiée et la participation active à l'activité en question. Dans le cas spécifique de mon stage au sein de la Startup Global Cash Management, j'ai pratiqué l'observation participante en étudiant et participant activement à ses activités. Cette méthode peut aider à recueillir des informations sur des comportements, des interactions et des événements qui ne pourraient pas être facilement capturés par des entretiens ou des questionnaires.

Les entretiens semi-directifs sont également un moyen efficace de collecter des données dans une étude de cas. Dans un entretien semi-directif, le chercheur utilise une liste de questions préétablies pour guider la discussion avec le répondant, tout en permettant une certaine flexibilité dans l'ordre et la formulation des questions. Cette méthode peut fournir des informations détaillées sur les expériences, les opinions et les motivations du répondant.

Dans le but d'améliorer la qualité de la collecte de données, nous avons mené une interview avec le fondateur de la FinTech Global Cash Management. L'entretien a été structuré autour d'un guide préétabli qui détaille les sujets à aborder pendant l'entretien.

Notre but est de comprendre la situation actuelle des Fintechs en Algérie, y compris leur émergence et les défis majeurs qu'elles rencontrent. Les différents axes examinés permettront de répondre aux questions clés du guide d'entretien, notamment la présentation de la Fintech Global Cash Management (axe 1) et l'écosystème et l'émergence de Global Cash Management (axe 2).

3. Analyse des données

Q 01: Pouvez-vous nous présenter votre startup et nous donner un aperçu de votre mission ?

Global Cash Management, une startup algérienne qui propose des services innovants dans la gestion des ventes à tempérament, également connues sous le nom de ventes par facilité de paiement. Ce concept commercial est en pleine expansion dans le monde entier et particulièrement en Algérie.

Equipe dirigeante de GCM

- **Fawzi BEKKAT** : Fondateur (porteur d'idée) Expert en stratégie de gestion et automatisation des procédures
- **Fatiha TALBI** : Fondateur spécialiste en sécurisation et recouvrement des créances
- **Abdelmomen TALBI** : Directeur Technique
- **Said SASSI** : Développeur Senior
- **Imad BENOUDA** : Responsable communication et marketing

Q 02 : Quelle est la problématique traitée par GCM dans le domaine des ventes à tempérament et comment cette startup algérienne propose-t-elle une solution innovante pour y remédier ?

Problématique traité par GCM

- La baisse du pouvoir d'achat en Algérie a engendré un ralentissement de l'économie
- Les ménages réclament une flexibilité de paiement jugée trop risqué par les commerçants.

- Les vendeurs évitent d'accorder des ventes à tempérament par manque de savoir-faire.

Solution proposé par GCM

Global Cash Management propose la plateforme HaniPay est un nouveau mode de paiement nommé **BNPL « Buy Now Pay Later »** permet aux consommateurs d'accéder à des micro-crédits fournisseurs et d'acquérir un bien ou service en s'acquittant de son prix sur la base d'un échéancier offert directement par le commerçant.

Toute personne physique ayant un revenu stable et régulier peut bénéficier du service HaniPay.

Tout commerçant qui souhaite offrir des ventes à tempérament pourra utiliser la plateforme HaniPay pour bénéficier de la sécurité et la garantie des encaissements.

GCM se distingue par l'utilisation d'une plateforme technologique avancée. « Celle-ci nous permet d'effectuer une étude approfondie des dossiers afin d'identifier les acheteurs solvables et d'éviter les mauvais payeurs. Cette innovation est l'un de nos points forts et contribue à améliorer la gestion des risques ».

Q 03 : Quelle est la cible spécifique visée par GCM, et quel est le potentiel de ce marché pour la croissance et le développement de la startup ?

a) Particuliers : Avec une estimation de 4 millions de salariés et 3 millions de retraités, GCM vise à offrir ses services aux individus qui bénéficient d'un revenu régulier. Ces segments de la population représentent des opportunités significatives pour les ventes à tempérament, car ils sont souvent à la recherche de solutions flexibles de paiement pour l'acquisition de biens ou de services.

b) Commerçants : GCM vise également les commerçants, avec une estimation de 450 000 commerçants tous secteurs confondus. Les commerçants peuvent bénéficier de la solution de GCM pour proposer des facilités de paiement à leurs clients, ce qui peut stimuler les ventes et fidéliser leur clientèle.

Ces segments de marché offrent un potentiel considérable pour la croissance et le développement de GCM. En ciblant les particuliers salariés et retraités, ainsi que les commerçants, GCM élargit son audience et peut atteindre un nombre important d'acheteurs potentiels. De plus, l'intérêt croissant pour les ventes à tempérament en Algérie indique un

marché en expansion, offrant de nombreuses opportunités pour la startup de saisir une part significative du marché et d'accroître sa présence dans le secteur.

Q 04 : Quelle est la cible spécifique visée par GCM, et quel est le potentiel de ce marché pour la croissance et le développement de la startup ? a) Avantages compétitif

- ✓ Premier fournisseur BNPL en Algérie et au maghreb.

b) Avantages économiques

- **Pour le consommateur :**

- ✓ Accès à des micro-crédits fournisseurs

- **Pour le vendeur :**

- ✓ Booster ses ventes et élargir sa cible clientèle.

- **Pour l'économie :**

- ✓ Relever le pouvoir d'achat des ménages
- ✓ Participer à la bancarisation des paiements
- ✓ Booster l'économie

Q 05 : Comment la startup Global Cash Management (GCM) met-elle en œuvre sa solution innovante ?

a) Pour les Adhérents

Toute personne souhaitant bénéficier de ce mode de paiement devra s'inscrire une seule fois dans sa vie sur la plateforme HaniPay puis introduire ou de mettre à jour ces informations socio-professionnelles, pour traitement de sa solvabilité et de ses capacités de paiements.

L'inscription dans la plateforme se fait à travers les étapes suivantes :

- Inscription et upload des documents ;
- Contrôle des documents ;
- Affectation score et capacité de paiement ;

- Accès plateforme HaniPay.

b) Pour les partenaires

Tout commerçant souhaitant offrir le mode de paiement HaniPay devra signer un contrat de paiement HaniPay et devra signer un contrat de partenariat ce qui lui permettra de :

- Augmenter le panier moyen des clients ;
- Elargir la cible et le portefeuille client.

L'inscription dans la plateforme pour les commerçants se fait à travers les étapes suivantes :

- Identification code client ;
- Simulation et génération dossier vente à tempérament
- Concrétisation vente ;
- Transfert dossier pour GCM

c) Concrétisation des ventes

Toute vente concrétisée à travers la plateforme HaniPay donnera protection et garantie aux adhérents et aux partenaires

- Protection du surendettement aux adhérents ;
- Garantie d'encaissement eux partenaires ;

d) Traitement Back office GCM

- Suivi des dossiers
- Traitement des relances
- Suivie Evolution score

Q 06 : Quelles sont les étapes à suivre dans votre processus et comment vous gérer les impayés ?

Global Cash Management, révolutionne la gestion des ventes à tempérament en Algérie en offrant une solution complète, de l'étude des demandes au recouvrement des impayés, grâce à des outils technologiques avancés selon les étapes suivantes :

- **Étude des demandes :** Toute demande d'achat par facilité de paiement est soumise à une étude approfondie par GCM. Les services de la startup examinent les informations fournies par l'acheteur potentiel afin de déterminer sa solvabilité et sa capacité à honorer ses engagements financiers.
- **Autorisation d'achat :** Les demandes validées par les services de GCM sont autorisées à procéder à l'achat par facilité de paiement. Cela signifie que l'acheteur peut effectuer son achat en bénéficiant d'un échéancier de paiement convenu.
- **Prise en charge par GCM :** Une fois la demande d'achat autorisée, GCM prend en charge la gestion du dossier. Cela comprend la gestion des flux de dossiers, le suivi des échéances de paiement et la mise en place de mesures pour prévenir les impayés.
- **Recouvrement des impayés :** Si un acheteur ne parvient pas à honorer ses engagements de paiement, GCM entame immédiatement des procédures de recouvrement. La startup utilise des supports de créance qui lui permettent de mettre en place des procédures judiciaires simplifiées et avantageuses en termes de délais. GCM vise à obtenir rapidement des titres exécutoires pour faciliter leur exécution.
- **Sanctions et Blacklistage :** Les acheteurs qui ne respectent pas leurs engagements financiers sont Blacklistés par le système de GCM. Cela signifie qu'ils sont sanctionnés et ne pourront pas effectuer d'autres achats par facilité de paiement avec les partenaires de la startup.

En résumé, la startup Global Cash Management (GCM) propose un accompagnement complet dans le processus d'achat par facilité de paiement en Algérie. GCM réalise une étude préalable des demandes, prend en charge la gestion des dossiers et met en place des procédures de recouvrement en cas d'impayés. Son utilisation d'une plateforme technologique avancée lui permet de cibler efficacement les acheteurs solvables et d'assurer une gestion sécurisée des créances.

Q 07 : Quelles sont les distinctions entre la solution de gestion des ventes à tempérament proposée par GCM et l'approche actuelle adoptée par les commerçants en Algérie en matière de facilité de paiement ?

La différence avec la solution innovante proposée par GCM est que cette startup algérienne de service spécialisée dans la gestion des ventes à tempérament propose un processus complet de gestion des dossiers relatifs aux acheteurs tout au long de la chaîne de valeurs. Cela inclut la demande d'achat, le suivi des échéances et le recouvrement des

créances litigieuses. GCM met en place une expertise et un savoir-faire dans la gestion et le recouvrement des dossiers liés aux ventes par facilité de paiement, avec pour objectif de devenir un acteur clé dans ce type de vente en pleine expansion sur le marché algérien.

En revanche, actuellement en Algérie, les offres de vente par facilité de paiement sont proposées par seulement quelques acteurs spécialisés. Ces acteurs s'adressent principalement à une cible de consommateurs dont le revenu est domicilié au CCP (Compte Courant Postal). La gestion de ce type de vente, en particulier en ce qui concerne le risque d'impayé et d'insolvabilité des clients, est souvent aléatoire, ce qui entraîne parfois des créances irrécouvrables pour les vendeurs et des situations de surendettement pour les acheteurs.

En résumé, la solution innovante proposée par GCM se distingue par son approche complète de gestion des dossiers d'acheteurs dans les ventes par facilité de paiement.

Q 08 : Avez-vous bénéficié d'incubation et d'accompagnement pour la création de votre Startup ?

Non, GCM n'a pas bénéficié d'incubation ni d'accompagnement pour la création de notre startup, Global Cash Management. « Nous avons commencé notre entreprise de manière autonome, sans le soutien d'un incubateur ».

Q 09 : Avez-vous obtenu une aide financière ?

Oui, GCM a obtenu une aide financière de la part de la wilaya d'Alger. Cette aide nous a permis de financer le développement et la diffusion de notre solution après avoir effectué des tests auprès d'un commerçant disposant de 7 points de vente à travers le pays.

Q 10 : Quels obstacles avez-vous rencontrés lors du lancement de Global Cash Management ?

Lors du lancement de Global Cash Management, nous avons rencontré plusieurs obstacles. Tout d'abord, le manque de ressources financières était un défi majeur, mais nous avons pu bénéficier du soutien de la wilaya d'Alger. En plus du manque de ressources financières, un autre obstacle que nous avons rencontré lors du lancement de GCM était le défi de faire comprendre notre idée. Comme il s'agit d'une solution innovante dans le domaine des services financiers, il était important de communiquer efficacement sur notre concept et de convaincre les parties prenantes de son potentiel et de sa valeur ajoutée.

4. Analyse global des résultats et recommandations

4.1. Analyse globale des résultats

Les résultats obtenus à partir de l'étude réalisée sont les suivants :

Selon les données recueillies, une forte augmentation de la création de startups FinTech a été observée entre 2018 et 2022, avec 43 % des entreprises interrogées créées en 2021 et (29%) en 2022. Cette tendance s'explique par l'intérêt croissant des jeunes Algériens pour l'entrepreneuriat, soutenu par des mesures gouvernementales telles que la création d'un ministère dédié aux startups et de fonds de financement spécifiques.

Les startups FinTechs en Algérie se trouvent principalement dans des phases de croissance (57 %) et de démarrage (43 %). Cela reflète la nouveauté du secteur et le stade initial de développement de l'écosystème FinTech dans le pays.

En ce qui concerne les domaines d'activité, la majorité des FinTechs se concentrent sur les paiements et transferts d'argent (72 %), tandis que d'autres se spécialisent dans le financement participatif (14 %) et l'InsurTech (14 %). De plus, une grande partie des startups (59 %) se focalisent sur le développement de logiciels, d'applications et de sites internet, permettant ainsi d'offrir des services financiers innovants et accessibles via des interfaces conviviales et des plateformes en ligne.

Les startups FinTechs en Algérie utilisent diverses méthodes de financement, avec 56 % d'entre elles bénéficiant du soutien du fonds d'investissement Algeria Startup Fund, et 22 % s'autofinçant. Certaines startups ont également recours aux banques (11 %) et aux business angels (11 %) pour obtenir les fonds nécessaires à leur expansion.

Cependant, certains défis demeurent. Près des deux tiers des startups interrogées ont signalé des obstacles liés à la conformité et à l'évolution de la réglementation. De plus, un pourcentage significatif de startups a exprimé des besoins de financement (27 %) et des préoccupations en matière de cybersécurité (9 %). Les fondateurs de FinTechs ont également souligné l'absence de réglementation spécifique encadrant les activités des FinTechs en Algérie, ce qui soulève des inquiétudes quant à la clarté des lignes directrices et au cadre juridique adapté.

Ainsi l'entretien mené avec le fondateur de la startup Global Cash Management a révélé des résultats significatifs. La startup n'a pas bénéficié d'incubation pour sa création, mais a

obtenu un soutien financier de la wilaya d'Alger. Elle a également souligné le défi de faire comprendre son idée, ce qui nécessitait de convaincre les parties prenantes de la valeur de sa solution.

Malgré ces défis, les résultats globaux de l'étude reflètent un sentiment d'optimisme et de confiance quant à l'avenir du secteur FinTech en Algérie. Les efforts déployés par les startups pour créer des produits et services innovants ainsi que les initiatives gouvernementales visant à soutenir l'entrepreneuriat et l'innovation sont des facteurs clés qui favorisent la croissance et le succès du secteur des FinTechs en Algérie.

En conclusion, le marché des startups FinTech en Algérie est en plein essor, avec des startups émergentes qui cherchent à créer des produits et services financiers innovants, à attirer des clients et à prouver leur valeur sur le marché.

4.2. Recommandations

4.2.1. Recommandations pour l'État :

- **Élaborer une réglementation adaptée :** L'État devrait travailler à l'élaboration d'une réglementation spécifique qui encadre les activités des FinTechs en Algérie. ainsi d'accélérer l'adaptation du code de commerce pour prendre en compte les nouvelles activités liées à la technologie financière. Cela aidera à clarifier les lignes directrices et à instaurer un environnement réglementaire favorable au développement de ces entreprises.
- **Encourager l'innovation et la recherche :** L'État devrait mettre en place des programmes de soutien à l'innovation et à la recherche dans le secteur FinTech. Cela peut inclure des subventions, des incitations fiscales ou des partenariats avec des universités et des centres de recherche pour stimuler la création de nouvelles technologies et solutions financières.
- **Faciliter l'accès au financement :** Mettre en place des mécanismes de financement adaptés aux besoins des startups FinTech, tels que des fonds d'investissement spécialisés, des incubateurs ou des plateformes de financement participatif. Cela permettra aux entreprises d'accéder plus facilement aux ressources financières nécessaires à leur croissance.
- **Favoriser la collaboration entre les acteurs du secteur :** Promouvoir la collaboration entre les startups FinTech, les banques, les organismes de

réglementation et les autres acteurs de l'écosystème financier. Des initiatives de co-création et de partenariats stratégiques peuvent favoriser l'innovation, la diffusion des bonnes pratiques et la création de synergies bénéfiques pour tous.

4.2.2. Recommandations pour les startups FinTech :

- **Renforcer la sécurité des données** : Les startups FinTech doivent accorder une attention particulière à la cyber sécurité et à la protection des données sensibles de leurs utilisateurs. Il est essentiel d'investir dans des mesures de sécurité robustes pour instaurer la confiance et préserver la réputation de l'entreprise.
- **Favoriser l'adoption de nouvelles technologies** : Les startups FinTech devraient explorer l'utilisation de technologies émergentes telles que l'intelligence artificielle (IA) et la Blockchain, malgré les restrictions réglementaires actuelles. Ces technologies peuvent apporter des avantages significatifs en termes d'automatisation, de sécurité et d'efficacité des transactions financières.
- **Établir des partenariats stratégiques** : Collaborer avec des acteurs existants de l'écosystème financier tels que les banques, les commerçants et les assureurs peut aider les startups FinTech à accéder à de nouveaux marchés, à bénéficier de ressources complémentaires et à renforcer leur crédibilité.
- **Investir dans la formation et le développement des compétences** : Les startups FinTech doivent s'assurer d'avoir les compétences techniques et commerciales nécessaires pour réussir. Il est important d'investir dans la formation de leurs équipes et de rester constamment à jour sur les dernières tendances et technologies du secteur.
- **Promouvoir la communication et la compréhension des besoins des consommateurs algériens** : Les startups FinTech doivent mener des études approfondies pour comprendre les besoins et les préférences des consommateurs algériens en matière de paiements et de services financiers.
- **Développer l'épargne et le financement en ligne** : Les FinTechs en Algérie devraient élargir leurs services pour inclure des solutions d'épargne et de financement en ligne. Cela permettra aux consommateurs d'accéder à des produits financiers plus diversifiés et facilitera l'accès au crédit pour les petites entreprises et les particuliers.

En mettant en œuvre ces recommandations, l'État et les startups FinTech en Algérie peuvent travailler ensemble pour créer un environnement propice au développement et à la croissance du secteur FinTech, favorisant ainsi l'innovation.

Conclusion

Dans l'étude pratique réalisée, nous avons entrepris une approche quantitative pour évaluer l'état des startups FinTechs en Algérie. Nous avons utilisé un questionnaire structuré pour collecter des données auprès d'un groupe de ces startups, ce qui nous a permis d'obtenir des informations concrètes et spécifiques sur leur création, leur phase de développement, leurs services proposés, leurs méthodes de financement, leurs publics cibles et leurs besoins.

Nous avons approfondi notre étude en analysant le cas spécifique de la startup FinTech Global Cash Management.

Dans l'ensemble, cette étude pratique a permis de fournir des informations précieuses sur l'état actuel des startups FinTechs en Algérie. Les résultats obtenus et les recommandations formulées peuvent servir de base pour soutenir le développement de ce secteur et créer un environnement propice à l'innovation et à la croissance des startups FinTechs en Algérie.

Conclusion générale

La technologie financière, également connue sous le nom de FinTech, a émergé comme une force perturbatrice dans le secteur de la finance traditionnelle. Elle englobe l'utilisation de technologies innovantes telles que l'intelligence artificielle, la Blockchain et les plateformes numériques pour offrir des services financiers plus rapides, plus accessibles et plus personnalisés. L'impact de la FinTech sur la finance traditionnelle est indéniable, car elle remet en question les modèles d'affaires établis, crée de nouvelles opportunités de services et améliore l'efficacité opérationnelle.

Ainsi l'arrivée des startups FinTech a considérablement transformé le paysage financier à l'échelle mondiale. Ces nouveaux acteurs apportent des idées novatrices, une agilité opérationnelle et une focalisation sur l'expérience client. Ils ont réussi à créer des solutions financières qui répondent aux besoins changeants des consommateurs, notamment en matière de paiements mobiles, de prêts en ligne, d'investissement participatif et de gestion financière automatisée. Les startups FinTech se distinguent par leur approche axée sur la technologie, leur capacité à repousser les limites traditionnelles et leur agilité dans l'adaptation aux tendances émergentes du marché.

Dans le contexte spécifique de l'Algérie, nous nous sommes intéressés à l'état des startups FinTech et à l'écosystème dans lequel elles opèrent. Notre objectif principal était de comprendre l'état actuel de ces startups FinTech en Algérie et les défis auxquels elles sont confrontées pour réussir. Pour atteindre cet objectif, nous avons structuré notre mémoire en trois chapitres distincts :

- Le premier chapitre a jeté les bases en présentant les concepts clés des startups et de la FinTech. Nous avons exploré les caractéristiques des startups, ainsi que les technologies et les innovations qui alimentent la révolution FinTech.
- Le deuxième chapitre a été consacré à l'étude des startups FinTech dans le monde et à l'écosystème dans lequel elles évoluent en Algérie. Nous avons examiné les tendances mondiales, les succès et les défis rencontrés par ces startups, ainsi que les initiatives mises en place par le gouvernement et les acteurs locaux pour soutenir leur croissance en Algérie.

- Enfin, le troisième chapitre a constitué notre étude pratique, menée auprès des startups FinTechs algériennes. Nous avons utilisé un questionnaire rempli par 54% de la population pour recueillir des données quantitatives sur leur état, leurs services, leurs méthodes de financement et leurs défis. De plus, nous avons effectué une étude de cas approfondie sur une startup spécifique, permettant ainsi de répondre à la problématique de notre recherche suivante :
« Quel est l'état des Startups FinTech en Algérie et quels défis celles-ci doivent relever pour réussir? »

Notre étude pratique a confirmé certaines hypothèses et infirmé d'autres :

- La première hypothèse: « La plupart des FinTech en Algérie offrent des services de paiements et transfert d'argent. » a été confirmée à hauteur de 72% des startups FinTech incluses dans l'échantillon se concentraient sur le secteur des paiements et transfert d'argent. Cela met en évidence l'importance des services de paiement dans le paysage des FinTechs en Algérie.
- La deuxième hypothèse : « Les FinTechs en Algérie utilisent les technologies les plus récentes pour offrir des services innovants » infirmée car Les résultats de l'étude pratique ont révélé que 59% des startups FinTech de l'échantillon se concentrent sur le développement de logiciels. Cependant, il a été constaté que ces startups ne font pas usage des technologies avancées telles que l'intelligence artificielle (IA) et la Blockchain.
- La troisième hypothèse : « Les FinTechs en Algérie ne disposent pas d'un cadre juridique pour réglementer leur activité dans ce domaine » Confirmation : L'hypothèse a été confirmée par les résultats de l'étude, ainsi que par les témoignages des participants. Il a été constaté que les FinTechs en Algérie font face à des lacunes en termes de cadre juridique spécifique pour réglementer leurs activités. Toutefois, il convient de noter que des développements positifs sont en cours, notamment avec le projet de loi sur la monnaie et le crédit actuellement présenté à l'Assemblée populaire nationale (APN). Ce projet de loi comprendra des réglementations spécifiques qui impacteront les FinTechs et contribueront à combler le vide juridique actuel.

- Hypothèse principale : « La part de l'Algérie des startups FinTech est faible en raison du manque de laboratoires de recherche et de réglementations claires. » Confirmation : L'état des Startups FinTech en Algérie est actuellement limité, avec un nombre restreint de startups opérant dans ce domaine. Ces startups doivent relever plusieurs défis pour réussir, notamment l'absence de réglementations claires adaptées aux FinTechs.

Notre étude révèle une augmentation significative du nombre de startups FinTech en Algérie ces dernières, témoignant de l'intérêt croissant des jeunes pour l'entrepreneuriat et de l'environnement favorable à l'innovation soutenu par le gouvernement. Cependant, le développement de ces startups est entravé par divers obstacles, tels que le manque de développeurs en informatique, un cadre légal peu favorable et une adaptation lente du code de commerce aux nouvelles technologies. Malgré ces défis, il est clair que les startups FinTech en Algérie ont un potentiel de croissance prometteur et peuvent contribuer à l'économie du pays.

Limites de la recherche

- Échantillon limité : L'étude pratique menée auprès des startups FinTech en Algérie peut avoir été basée sur un échantillon restreint, ce qui pourrait limiter la généralisation des résultats à l'ensemble de l'écosystème des startups FinTech en Algérie.
- Manque de données : Une limite importante de cette recherche est le manque de données disponibles sur les startups FinTech en Algérie. Malgré nos efforts pour recueillir des informations auprès du ministère chargé de l'économie de la connaissance et des startups et d'autres sources officielles, nous n'avons pas pu obtenir de réponse sur le nombre exact de startups FinTech existantes dans le pays.

Perspectives de la recherche

- Approfondir l'étude pratique : Une recherche future pourrait envisager d'approfondir l'étude pratique en incluant un échantillon plus large de startups FinTech en Algérie
- Étude comparative internationale : Une comparaison avec d'autres pays ou régions ayant un écosystème FinTech développé pourrait offrir des perspectives intéressantes

- Analyse approfondie des défis spécifiques : Une recherche future pourrait se concentrer sur une analyse plus approfondie des défis spécifiques auxquels les startups FinTech en Algérie sont confrontées.
- Impact économique et social : Étudier l'impact économique et social des startups FinTech en Algérie pourrait être une perspective intéressante

Ouvrage :

- Bonneau T., Verbiest T., « **Fintech et droit** » édition : RB édition, Paris, 2017.
- Eric Ries the lean startup: **How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses**, kindle, 1, 2011.
- J Gabriel Ganascia « **Intelligence artificielle vers une domination programmée ?** », édition: Le Cavalier Bleu éditions, 2017.
- Jean-hervé L, Joëlle D, Bernard G **Intelligence artificielle, blockchain et technologies quantiques au service de la finance de demain**, RB Edition, avril 2019.
- Roy.S.Freedman **Introduction to Financial Technology** edition Elsevier, 2009.
- SCHWEIENBACHER, «**Le crowdfunding : une nouvelle forme de finance entrepreneuriale** », édition Broeck, Bruxelles, 2016.

Articles

- Abadi M Mairif **A Le capital Investissement: Une Voie de Financement Alternatif**
Journal Of Contemporary Economic Studies
- Anifa M, Ramakrishnan S, Joghee S, & Kabira, S **Fintech Innovations in the Financial Service Industry**. J. Risk and Financial Management journal
- ARNER, Douglas W., BARBERIS, Janos, et BUCKLEY, Ross P. **The evolution of Fintech : A new post-crisis paradigm**. Geo. J. Int'l L., 2015
- Bensaad .O,Yaagoub ,**A The COVID-19 Pandemic's Impact on Fintech Startups**
Al Bashaer Economic Journal
- Degos J. G. (2017). « **Les blocs chaînés et la future fiabilité des missions d'expertise comptable** », Dossier Blockchain, n° 224-225.
- Dibrova, A. (2015). **Business angel investments: risks and opportunities**. Procedia - Social and Behavioral Sciences
- Djaber B **Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startup** Revue recherche économique contemporaine. (2021)
- DJEKIDEL Y, DOUA M, Rais M, **La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations**, Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion
- Khelil S **Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives)**
La Revue du développement et des Prospectives Pour Recherches et études
- Nait Slimani M, Ait Taleb A **Le capital investissement comme moteur de renouveau économique en Algérie** Review of Society Education Work

- Onnée, S. & Renault, S. (2014). **Crowdfunding : vers une compréhension du rôle joué par la foule.** Management & Avenir
- Ojaghi H, Mohammadi M, Reza Yazdani H **A synthesized framework for the formation of startups' innovation ecosystem** Journal of Science and Technology Policy Management
- Pant, S. K. **Fintech: Emerging Trends.** Telecom Business Review: SIDTM Journal,
- Richard-Mar L, Berthe L. **L'invasion FinTech : zone de turbulence en vue !** International Journal of Innovation and Scientific Research (2016)
- Ross .B, Douglas.w, Janos.N, The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?, SSRN Electronic Journal
- Sahay R, von Allmen U. E, Lahreche A, Khera, P, Ogawa S, Bazarbash M & BeatonK. (2020). **The promise of fintech : financial inclusion in the post COVID-19 era** International Monetary Fund
- بن عباد جليبة **دور المؤسسات الناشئة ف التنمية الاقتصادية** مجلة الدراسات القانونية المجلد (2022)
- بوالشعور شريفة **دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: Startups دراسة حالة الجزائر** مجلة البشائر الاقتصادية
- بسويح م ، ميموني ي ، بوقطاية س **واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر** حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية
- بوزانة أيمن، و حمدوش وفاء. **شركات التكنولوجيا المالية الناشئة كبديل لدعم الشمول المالي المستدام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة إلى حالة الجزائر.** حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية. (2020)

Rapports

- Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, **Implications of fintech developments for banks and bank supervisors,** février, 2018
- Conseil de stabilité financière, **Financial Stability Implications from FinTech, Supervisory and Regulatory Issues that Merit Authorities'** Attention, 27 juin 2017
- Gibaud, N, Mynard A, Malki F. (2009) . **Le capital-risque aux Etats-Unis et le financement de l'innovation : réalités et tendances,** Rapport de synthèse. Washington DC.
- Rapport Algeria FinTech E-commerce summit février 2023

Colloques et séminaires

- Colin Mason and Tiago Botelho (2014) «, **The 2014 survey of business angel. Investing in the UK**, University of Glasgow, Adam Smith Business school, UK
- Ersin Ü, Bilgehan Ö, Murat Ç, Suat Ö, **Building a Fintech Ecosystem: Design and Development of a Fintech API Gateway**, International Symposium on Networks, Computers and Communications (ISNCC), Montreal, QC, Canada 20-22 October 2020
- Noémie C, Camille J, **OPEN INNOVATION : UNE NOUVELLE METHODE POUR SÉLECTIONNER DE JEUNES PARTENAIRES INNOVANTS**, CONFERE 17 : 24ème Colloque des Sciences de la Conception et de l'Innovation, SEVILLE, Espagne, 2017
- بلعابد ص. باري أ **تحديات ومخاطر استخدام الإدارة التكنولوجية في المؤسسات المالية الناشئة** المؤتمر الدولي العلمي : استخدام التكنولوجيا في المؤسسات المالية والمؤسسات الناشئة . المركز الديمقراطي العربي للدراسات الإستراتيجية والسياسية والاقتصادية ألمانيا/برلين

Textes réglementaires

- Décret exécutif n° 20-54 du Aouel Rajab 1441 correspondant au 25 février 2020 fixant les attributions du ministre de la microentreprise, des start-up et de l'économie de la connaissance
- Décret exécutif n° : 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement .

Sites Internet

- AIF.dz : <https://aif.dz/#>
- Algérie Eco : <https://www.algerie-eco.com/2021/09/30/la-cosob-lance-le-premier-finlab-en-algerie/>
- Balacing everything : <https://balancingeverything.com/fintech-statistics/>
- Cbinsights : <https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-2022/>
- Cosob : <https://www.cosob.org/wp-content/uploads/2020/02/1-Roadmap-Algeria-FinLab-Monsieur-Abdelkader-KHENNOUSSI.pdf> consulté le 22/03/2023
- Crunchbase : https://www.crunchbase.com/organization/fawry/company_overview/overview_timeline

-
- eBourse dz : <https://ebourse.dz/algerian-fintech-e-commerce-summit-un-vecteur-pour-le-developpement-local-et-social/>
 - Funding Circle : <https://www.fundingcircle.com/us/about/>
 - Journal du net : <https://www.journaldunet.com/economie/finance/1445840-fintech-comment-gagner-la-confiance-des-clients-via-la-preuve-sociale/>
 - Klarna : <https://www.klarna.com/international/about-us/>
 - Les echos : <https://www.lesechos.fr/partenaires/dla-piper/intelligence-artificielle-dans-le-secteur-bancaire-et-financier-1294948>
 - Microsoft : <https://docs.microsoft.com/fr-fr/windows/win32/apiindex/windows-api-list>
 - Mon petit placement : <https://www.monpetitplacement.fr/fr/actualites-financieres/startup/les-fintechs-ces-startups-au-coeur-de-linnovation>
 - N'TIC : <https://www.nticweb.com/it/10378-le-sommet-algeria-fintech-e-commerce-summit-se-tiendra-les-18-et-19-fevrier-a-alger.html>
 - Ooreka : Love money. <https://levee-de-fonds.ooreka.fr/comprendre/levee-de-fonds-love-money>
 - Paul .G startup = growth . Récupéré sur : <http://paulgraham.com/growth.html>
 - PWC France : <https://www.pwc.fr/fr/decryptages/transformation/les-fintech-nouveau-souffle-pour-le-secteur-bancaire.html>
 - Selecta : <https://selectra.info/finance/guides/comprendre/fintech>
 - Thenationalnews : <https://www.thenationalnews.com/uae/ramadan/>
 - Wamda : <https://www.wamda.com/2022/09/mena-startups-raised-378-million-august-2022>
 - Zineb stitou (2022) **Fin 2022, les banques sont-elles un bon levier pour les startups françaises ?** Récupéré sur : <https://eldorado.co/blog/2022/11/10/fin-2022-les-banques-sont-elles-un-bon-levier-pour-les-startups-francaises>

Annexe N° 01 : Guide d'entretien

1/ profile du répondant	<ul style="list-style-type: none">• Nom :• Prénom :• Profession :
2/ Présentation de Global Cash Management	<ul style="list-style-type: none">• Pouvez-vous nous présenter votre startup et nous donner un aperçu de votre mission ?• Quelle est la problématique traitée par GCM dans le domaine des ventes à tempérament et comment cette startup algérienne propose-t-elle une solution innovante pour y remédier ?• Quelle est la cible spécifique visée par GCM, et quel est le potentiel de ce marché pour la croissance et le développement de la startup ?• Quelle est la cible spécifique visée par GCM, et quel est le potentiel de ce marché pour la croissance et le développement de la startup ?• Comment la startup Global Cash Management (GCM) met-elle en œuvre sa solution innovante ?• Quelles sont les distinctions entre la solution de gestion des ventes à tempérament proposée par GCM et l'approche actuelle adoptée par les commerçants en Algérie en matière de facilité de paiement ?

3/ Ecosystème et émergence de Global Cash Management	<ul style="list-style-type: none">• Avez-vous bénéficié de dispositifs d'aide et d'accompagnement pour la création de votre Startup ?• Avez-vous obtenu une aide financière ?• Quels obstacles avez-vous rencontrés lors du lancement de Global Cash Management ?
--	---

Dédicaces**Remerciements****Sommaire.....I****Liste des abréviations.....II****Liste des figures.....IV****Liste des tableaux.....V****Résumé et mots clés.....VI****Abstract and keywords.....VII****Introduction générale..... A-C****Chapitre 01 : cadre conceptuel sur les startups et la FinTech****Introduction du chapitre.....01****Section 01 : Généralités sur les startups.....02**

1. Définition et caractéristiques des startups.....02

1.1. Définition des startups.....02

1.2. Caractéristiques des startup.....03

1.2.1. Organisation temporaire.....03

1.2.2. Industrialisable/reproductible.....04

1.2.3. scalable.....04

1.2.4. Un objectif de grande croissance04

1.2.5. Présente une innovation.....04

2. cycle de vie et financement des startups.....05

2.1. Cycle de vie d'une startup.....05

2.2. Financement des Startups.....07

2.2.1. Le financement interne.....07

2.2.2. Banque et prêt personnel.....08

2.2.3 Les Business Angels08

2.2.4. Venture capital ou capital-risque.....08

2.2.5. Le financement participatif (crowdfunding).....09

SECTION 2 : La technologie financière.....11

1. Historique et définition de la FinTech.....	11
1.1. Historique de la FinTech.....	11
1.1.1. FinTech 1.0 (1886 – 1967).....	11
1.1.2. FinTech 2.0 (1967 – 2008).....	12
1.1.3. FinTech 3.0 (2008-2014).....	12
1.1.4. FinTech 3.5 (2014-2017).....	13
1.1.5. Fintech 4.0 (2018-aujourhui.....	13
1.2. Définition de la FinTech.....	14
2. services et technologies de la FinTech.....	15
2.1 Les services de la FinTech.....	15
2.1.1. Paiements et services de transfert d'argent	15
2.1.2. Financement.....	16
2.1.3. Plateformes de comparaison de crédit.....	17
2.1.4. La gestion de patrimoine en ligne.....	17
2.1.5. Technologie de l'assurance (Insurtech).....	17
2.2. Types de technologies financières.....	18
2.2.1 Intelligence Artificielle.....	18
2.2.2 Big data	19
2.2.3. Cloud computing.....	20
2.2.4. La Blockchain.....	20
2.2.5. Application Programming Interface (API) Management.....	22
Conclusion du chapitre.....	23
Chapitre II : les startups FinTech dans le monde et en Algérie	
Introduction du chapitre.....	24
SECTION 1 : Définition et états des startups FinTech dans le monde.....	25
1. présentation des startups FinTech.....	25
1.1. Définition des startups FinTech	25
1.2. Définition des FinTechs par catégories	26
1.3 Le Business Model (modèle d'affaire) d'une startup Fintech	26
2. Etat des startups Fintech dans le monde	27

2.1. Financement de mondial de la FinTech	27
2.2. Nombre de startups FinTech entre 2018 et 2022	28
2.3. Nombre de nouveau licorns par secteur en 2021	29
2.4. Les Startups FinTech dans la zone MENA (Middle East andNorth Africa)	30
3. risques et défis confronté par les Startups FinTech	32
3.1. Les cyber-attaques.....	32
3.2 La réglementation.....	33
3.3. La difficulté à gagner la confiance des clients.....	33
3.4 La concurrence	34
4. Expériences de quelques Startups FinTech.....	35
SECTION 2 : Ecosystème des startups FinTech en Algérie	37
1. Ecosystème des Startups en Algérie	37
1.1 La création du ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance et des startups	37
1.2. Financement des startups en Algérie	38
1.2.1. Algeria startup fund	38
1.2.2. Algerian Investement fund	38
1.2.3. La Financière Algéro-Européenne de Participation (FINALEP)	39
1.2.4. La Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement (Sofinance SPA)	39
1.2.5. El Djazair Istithmar	39
1.2.6. La société ASICOM	40
1.3 Les structure d'incubation et d'accélération	40
2. Mesures pour dynamiser l'écosystème FinTech en Algérie	41
2.1. La création du premier FinLab an Algérie.....	41
2.2. Organisation du premier évènement dédié à la FinTech	45
2.3. Organisation de concours dédiés aux startups FinTech.....	46
3.3.1 Global Cash Management (GCM)	46
2.3.2 GEODAB.....	47
2.3.3. UbexPay.....	47

Conclusion du chapitre.....	48
Chapitre III : analyse de l'état des startups FinTech en Algérie	
Introduction du chapitre.....	49
Section 01 : Analyse de l'échantillon (les FinTechs Algériennes)	50
1. Démarche de l'étude.....	50
1.1. Elaboration du questionnaire.....	50
1.2. Sélection de l'échantillon.....	51
1.3. Réalisation de l'enquête par questionnaire	51
1.4. Analyse et interprétation des résultats	51
Section 02 : Etude de cas : startup Global Cash Management	68
1. méthodologie	68
2. La collecte de données.....	68
3. Analyse des données.....	69
4. Analyse global des résultats et recommandations	75
4.1. Analyse globale des résultats.....	75
4.2. Recommandations.....	76
4.2.1. Recommandations pour l'État.....	76
4.2.2. Recommandations pour les startups FinTech.....	77
Conclusion du chapitre.....	78
Conclusion générale.....	79
Bibliographie.....	83
Annexes.....	87
Table des matières.....	89