

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Pôle universitaire de KOLEA

Mémoire de fin de cycle présenté en vue de l'obtention du diplôme

De Master en sciences financières et comptabilité

Spécialité : Comptabilité et finance

Défis et enjeux du lancement d'une néobanque en

Algérie :

Point de vue d'ABC Bank

Elaboré par :

BARKATI Wafia

Encadré par :

Dr. HAMOUCHE Ouehchia

Lieu du stage : Siège Social ABC Bank Algérie,
Bir Mourad Raïs, Alger.

Durée du stage : du 16/04/2023 au 16/05/2023.

Année universitaire

2022/2023

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Pôle universitaire de KOLEA

**Mémoire de fin de cycle présenté en vue de l'obtention du diplôme
De Master en sciences financières et comptabilité
Spécialité : Comptabilité et finance**

**Défis et enjeux du lancement d'une néobanque en
Algérie :
Point de vue d'ABC Bank**

Elaboré par :

BARKATI Wafia

Encadré par :

Dr. HAMOUCHE Ouehchia

Lieu du stage : Siège Social ABC Bank Algérie,
Bir Mourad Raïs, Alger.

Durée du stage : du 16/04/2023 au 16/05/2023

**Année universitaire
2022/2023**

REMERCIEMENT

Merci à Dieu le tout puissant de nous avoir donné la force et le courage de tenir jusqu'à la fin de ce travail.

*Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers **Madame Hamouche** pour son dévouement et son suivi tout au long de la période de travail sur ce mémoire, ainsi que pour ses précieuses instructions qui m'ont permis de présenter ce travail.*

*Je remercie également mes oncles, **Nourdine et Sofiane Kebaili**, ainsi que **Madame Titri Meriem** pour leur soutien et leur aide précieuse dans la réalisation de ce travail.*

*Je souhaite également exprimer ma reconnaissance à **Madame Sonia Oudia** pour son accompagnement et son soutien tout au long de mon stage.*

DECIDACE

*Je tiens à dédier ce travail à mes chers parents,
Abderrahmane Barkati et Amel Kebaili, pour leur
amour, leur soutien inconditionnel et leur
encouragement constant tout au long de ma vie.*

Sommaire :

Liste des abréviations	IV
Liste des tableaux.....	VI
Liste des figures.....	VIII
Liste des annexes.....	IX
Résumé.....	X
INTRODUCTION GENERALE.....	I
Chapitre I :Banque traditionnelle et Fintech.....	A
Introduction du chapitre.....	2
Section 1 : Banque traditionnelle : Métiers et risques	3
1 Généralité sur la banque traditionnelle.....	3
2 Risques bancaires	8
3 Reglementation bancaire	9
Section 2 : Fintechs et impacts sur le secteur financier.....	12
1 Fintechs.....	12
2 Typologies et risques associés aux Fintechs.....	21
3 Impact des fintechs sur la banque traditionnelle.....	25
Conclusion du chapitre	31
Chapitre II : Modèle d'affaires des néobanques : enjeux et défis.....	32
Introduction du chapitre.....	33
Section 1 : Contexte et évolution du marché des néobanques	34
1 Présentation de la néobanque.....	34
2 Evolution du marché des néobanques	36
3 Tendances actuelles du marché des néobanques.....	46
Section 02 : Défis du lancement et de la pérennité des néobanque	51
1 Processus de lancement d'une néobanque.....	51
2 Défis des néo-banques	53
3 Perspective d'avenir	61
Conclusion du chapitre	64
Chapitre III :Analyse des enjeux et des défis du lancement d'une néobanque en Algérie du point de vue d'ABC BANK.....	65
Introduction du chapitre.....	66
Section 01 : Présentation de BANK ABC	67

1	Généralités sur BANK ABC	67
2	La néobanque Ila Bank	67
3	Présentation de la filiale algérienne de Bank ABC	70
	Section 02 : Résultats de l'étude qualitative menée auprès d'ABC Bank.	76
1	Démarche méthodologique suivie.....	76
2	Analyse du corpus de données.....	79
3	Discussion des résultats et suggestions	90
	Conclusion du chapitre	94
	CONCLUSION GENERALE.....	95
	Bibliographie.....	100
	Annexes.....	104

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
ABC	Arab Banking Corporation
API	Application Programming Interface
BCE	Banque Centrale Européenne
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BNP	Banque Nationale de Paris
BNPL	Buy Now Pay Later
CBSB	Comité de Bâle pour la Supervision Bancaire
CCI	Chambre de Commerce International
CREDOC	Credit Documentaire
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque
DAB	Distributeur Automatique de Billets
DSP	Directive sur les Services de Paiement
FCA	Financial Conduct Authority
FEM	Forum Economique Mondial
FCB	Conseil de Stabilité Financière
GAA	Groupe pour l'Application de l'Accord
GAFA	Google Amazon Facebook Apple
GIE Monétique	Groupement d'Intérêt Economique Monétique
IA	Intelligence Artificielle
IFC	The International Finance Corporation
MAS	Monetary Authority of Singapore

GIE Monetique	Groupement d'Intérêt Economique Monétique
MENA	Middle Est North Africa
NAB	National Australia Bank
OCC	Office of the Comptroller of the Currency
P2P	Peer to peer
TCAC	Taux de Croissance Annuel Composé
VPN	Virtual Private Network

Liste des tableaux

Chapitre	Intitulé du tableau	Page
Chapitre01	Tableau N°01 : Services bancaires digitales autorisés par la Banque d'Algérie en date du 31 janvier 2022	28
Chapitre 02	Tableau N° 02 : Différences entre banque traditionnelle, banque digitale et néobanque	35
	Tableau N°03 : Evolution de la néobanque	36
	Tableau N° 04 : Statistiques sur la transaction par mobile en Algérie	44
	Tableau N°05 : Liste de néobanques populaires	47
	Tableau N°06 : Etapes clés pour lancer une neobanque	51
Chapitre 03	Tableau N°07 : Quelques services proposés par Ila bank	68
	Tableau N° 08 : Produits proposés par Bank ABC Algeria aux particuliers	72
	Tableau N° 09 : Produits proposés par Bank ABC Algeria aux professionnels	73
	Tableau N°10 : Fonctions de ABC Digital	74
	Tableau N° 11 : Population interviewée	77
	Tableau N° 12 : Thématiques et items traités	78
	Tableau N°13 : Liste de quelques produits bancaires nécessitant une présence à l'agence bancaire	86
Tableau N°14 : Retombées positives du lancement d'une neobanque pour les différentes parties	88	

Tableau N°15 : Économies réalisées en fermant une agence après le lancement d'une néobanque	89
Tableau N°16 : Suggestions pour faire face aux défis potentiels des néobanques en Algérie	91

Liste des figures

Chapitre	Intitulé de la figure	Page
Chapitre 01	Figure N°01 : Eléments de la carte CIB	07
	Figure N°02 : Evolutions des Fintechs	13
	Figure N°03 : Principales technologies utilisées par les fintechs.	15
	Figure N°04 : Enregistrement d'une transaction dans une blockchain	25
	Figure N°05 : Impact des fintechs sur la banque traditionnelle	26
	Figure N°06 : Pourcentage de niveau de digitalisation des sections du parcours client proposées par les banques.	27
Chapitre 02	Figure N°7 : Nombre de néobanques lancées dans le monde depuis 2010 jusqu'à 2020	38
	Figure N° 08 : Consolidation des comptes avec l'open banking	39
	Figure N° 09 : Motivations de GAFAM pour entrer dans le monde financier	46
	Figure N°10 : Schéma général de financement des start-ups	53
	Figure N° 11 : Défis des néobanques	54
	Figure N° 12 : Coût annuel moyen de la cybercriminalité par industrie.	58
	Figure N° 13 : Futures Scénarios des néobanques	61
	Figure N° 14 : Prévisions du marché mondial des néobanque	63

Chapitre 03	<u>Figure N°15</u> : Logo de Ila bank	68
	<u>Figure N°16</u> : Evolution de Bank ABC Algeria	70
	<u>Figure N°17</u> : Historique du réseau Bank ABC Algérie	71
	<u>Figure N°18</u> : Organigramme abrégé de la direction générale de ABC Bank Algeria	75
	<u>Figure N°19</u> : Motivations pour lancer une néobanque en Algérie	81
	<u>Figure N°20</u> : Défis maîtrisables liées au lancement d'une néobanque en Algérie.	83
	<u>Figure N° 21</u> : Raisons empêchant le développement des néobanques en Algérie.	84
	<u>Figure N° 22</u> : Scénario d'évolution d'un environnement propice aux néobanques en Algérie.	93

Liste des annexes

N° de L'annex e	Intitulé de l'annexe	Page
01	Guide d'entretien	104
02	Structure organisationnelle de la direction générale de ABC Bank.	105

Résumé

Dans le contexte de la digitalisation des services financiers, les néobanques ont émergé comme un nouveau mode de banque mobile 100% digitale qui a connu une croissance considérable dans le monde. Toutefois, ce marché n'existe pas encore en Algérie, ce qui a motivé la présente étude portant sur les défis et enjeux liés au lancement d'une neobanque dans le pays.

À travers une étude qualitative (basée sur une recherche documentaire et des entretiens effectués dans le cadre d'une étude de cas) menée au sein de la banque ABC, qui gère déjà une neobanque au Bahreïn, il a été conclu que les principaux obstacles auxquels les néobanques peuvent être confrontées en Algérie sont : la rigidité et le retard de la réglementation en matière de technologie financière, le faible réseau internet et la culture de paiement en liquide ancrée chez la population.

Cependant, l'étude a montré également que ces obstacles devraient être progressivement surmontés dans les années à venir, créant ainsi un environnement plus favorable pour les néobanques. Quant aux retombées positives attendues, elles incluent : une amélioration de l'expérience client, une réduction des coûts et une rentabilité accrue pour les banques, mais aussi une innovation bénéfique pour l'économie algérienne.

Mot clés : fintech, néobanque, Algérie, défis, enjeux

Abstract

In the context of the digitalization of financial services, neobanks have emerged as a new form of 100% digital mobile banking that has experienced considerable growth worldwide. However, this market does not yet exist in Algeria, which has motivated the present study on the challenges and issues related to launching a neobank in the country. Through a qualitative study (based on documentary research and interviews conducted as part of a case study) carried out within ABC Bank, which already manages a neobank in Bahrain, it was concluded that the main obstacles that neobanks may face in Algeria are: the rigidity and delay of regulations in financial technology, the low internet network, and the culture of cash payments rooted in the population. However, the study also showed that these obstacles should gradually be overcome in the coming years, creating a more favorable environment for neobanks. The expected positive outcomes include: an improvement in customer experience, a reduction in costs and increased profitability for banks, as well as beneficial innovation for the Algerian economy.

Keywords: fintech, neobank, Algeria, challenges.

INTRODUCTION GENERALE

La banque a joué un rôle important dans l'économie et dans les services aux clients à travers des décennies. Au cours de la seconde moitié du XXème siècle (à partir des années 1960), les banques ont connu un nouvel essor, avec de plus en plus de personnes possédant un compte bancaire, y compris de nouveaux clients tels que les femmes, les jeunes et les enfants par l'intermédiaire de leurs parents. De nouveaux services ont vu le jour, tels que la carte bancaire et les distributeurs automatiques de billets, puis avec l'avènement d'internet, les services sont devenus de plus en plus numériques, reposant sur les transactions électroniques.

Cependant, la crise financière de 2008 a marqué une étape importante dans l'industrie bancaire, avec une perte de confiance des clients dans leurs banques et des licenciements massifs. Cela a encouragé le développement des technologies financières, ou fintech, qui offrent des services financiers innovants tels que la blockchain pour sécuriser les transactions numériques et l'intelligence artificielle pour analyser et comprendre les données financières et personnaliser les offres aux clients selon leurs besoins. Ces services financiers sont offerts par des sociétés de technologies financières appelées aussi fintech. Ensuite un nouveau concept de fintech est apparu entre 2013 et 2015, celui de la néobanque.

Les néobanques sont des acteurs et intermédiaires financiers qui offrent des services bancaires en ligne ou accessibles par des applications 100% mobiles. En raison du progrès technologique et de l'utilisation des nouvelles technologies numériques, ces acteurs ont émergé pour répondre aux besoins des clients en matière de services bancaires numériques. Toutefois, ces nouveaux entrants ont dû relever le défi d'attirer des clients et de les convaincre d'ouvrir un compte. Les régulateurs ont également dû régulariser ce nouveau secteur qui a commencé à attirer les clients. Malgré ces défis, les néobanques ont connu une constante évolution, comme en témoigne le nombre de comptes actifs de néobanques en France qui était de plus de 3,5 millions à fin 2019, selon une étude de KPMG. Les banques traditionnelles ont également procédé à des acquisitions de néobanques, telles que l'achat de la néobanque Compte-Nickel par BNP Paribas en 2017, ainsi que des lancements de néobanques tels que Ila par ABC Bank à Bahreïn en 2019. À la fin de l'année 2020, plus de 250 néobanques étaient en activité dans le monde ;

Cependant, bien que ce nouveau mode de banque ait connu une évolution dans le monde, il n'existe pas de marché de néobanques en Algérie et les banques se contentent d'ouvrir des applications digitales n'offrant pas une expérience 100% digitale, malgré l'encouragement du gouvernement algérien à aller vers la digitalisation. Comme l'avait souligné le premier ministre algérien en 2022 « parmi les principaux ateliers ouverts à la Banque d'Algérie, figure la numérisation des paiements en s'orientant vers l'adoption d'une forme numérique de monnaie, dont elle assurera l'émission, la gestion et le contrôle sous le nom de dinar numérique algérien ». Dans ce même sillage, ABC Banque envisage de lancer sa propre néobanque en Algérie dans les années à venir.

Dans le cadre de cette recherche, nous nous intéressons justement à la question des obstacles potentiels qui pourraient entraver le lancement d'une néobanque en Algérie, ainsi que sur les avantages que pourrait offrir cette nouvelle approche, selon ABC Bank en Algérie. Bien que cette banque n'ait pas de structure dédiée à la réalisation de ce projet, elle envisage de lancer sa néobanque déjà présente au Bahreïn en Algérie. Notre objectif est de mettre en évidence les défis et les obstacles pouvant être rencontrés lors de ce processus de lancement et essayer d'apporter des solutions pour les anticiper et les surmonter. Mais aussi exposer les différents enjeux liés au lancement de cette dernière. Nous visons également à ce que les résultats de notre étude soient exploitables pour toute autre banque désirant investir dans les néobanques en Algérie. Pour cela et en résumé, nous allons nous intéresser à plusieurs aspects, tels que :

- L'identification des motivations et des enjeux liés au lancement d'une néobanque en Algérie.
- L'analyse des différents défis et obstacles liés à ce lancement.
- La proposition de solutions pour les surmonter.

Problématique et sous questions

Les objectifs tracés dans cette présente recherche nous amènent à poser la problématique

Suivante :

« Quels sont les obstacles potentiels pouvant freiner le lancement d'une néobanque en Algérie, et quels apports peut-on en attendre de ce lancement, selon ABC Bank ? »

A cette problématique, viennent se greffer les questions secondaires suivantes :

1. Quelles sont les raisons qui peuvent inciter ABC Bank à introduire sa néobanque en Algérie ?
2. Quels sont les éléments clés qui pourraient contribuer au succès du lancement et de la durabilité de la néobanque d'ABC Bank en Algérie ?

Hypothèse principale et sous hypothèses

Afin de donner des éléments de réponses à ces questions, on part respectivement des Hypothèses, principale et secondaires, suivantes :

ABC Bank estime que, mis à part la concurrence des banques digitales en Algérie, il n'y a pas d'obstacles majeurs qui pourraient entraver le lancement de sa néobanque dans le pays. La banque est convaincue que la néobanque sera fonctionnelle dès son lancement, avec une gamme complète de services numériques offerts aux clients. ABC Bank est également confiante que les clients algériens adopteront facilement la néobanque

Sous hypothèses

1. ABC Bank est motivée par plusieurs raisons pour lancer sa néobanque en Algérie. Tout d'abord, la banque souhaite transmettre son expertise dans le domaine des services bancaires numériques, acquise grâce à sa néobanque au Bahreïn. De plus, le gouvernement algérien encourage la numérisation de tous les secteurs de l'économie. Enfin, ABC Bank a également pris en compte le fait que les Algériens sont de plus en plus connectés à leurs téléphones
2. Les facteurs clés de succès pour le lancement d'une néobanque en Algérie par ABC Bank peuvent inclure : La compréhension des besoins du marché, La compréhension des besoins du marché, La qualité de l'expérience client, ainsi qu'une stratégie de marketing efficace pour se faire connaître sur le marché algérien.

Démarche méthodologique

Afin de répondre à nos interrogations, nous avons adopté une approche méthodologique qualitative comprenant une recherche documentaire à partir de la consultation de divers ouvrages, travaux de recherche et document remis par ABC Bank. Nous avons également mené des entretiens semi-

directifs auprès de la direction générale de cette même banque qui a fait objet de notre étude de cas.

Le choix d'ABC Bank comme terrain d'étude n'est pas fortuit, il est justifié par le fait que cette dernière dispose déjà d'une expérience en matière de néobanque au Bahreïn et prévoit de lancer sa néobanque en Algérie. Cela nous permettra de mener une étude approfondie pour comprendre les défis auxquels la banque pourrait faire face lors de son lancement en Algérie, ainsi que les avantages potentiels pour la banque et ses clients.

Plan de travail

Pour pouvoir répondre à l'ensemble des questions posées et dans un souci d'ordre méthodologique, nous avons articulé notre travail autour de trois (03) chapitres comme suit :

Chapitre 01 : Le premier chapitre de notre étude traitera la banque traditionnelle et les fintechs, il sera divisé en deux sections. La première section portera sur la banque traditionnelle et inclura une présentation de ses différentes typologies et des moyens de paiement qu'elle offre, des risques auxquels elle est confrontée et de la réglementation qu'elle doit respecter. La deuxième section sera consacrée aux fintechs et abordera leur évolution, les technologies qu'elles utilisent, les différentes réglementations auxquelles elles sont soumises, les différents types de fintechs existants, ainsi que les risques auxquels elles sont confrontées. Enfin, nous étudierons l'impact des fintechs sur les banques traditionnelles.

Chapitre 02 : Le deuxième chapitre de notre étude portera sur les enjeux et les défis du modèle d'affaires des néobanques. Pour mener notre étude de manière structurée, nous avons divisé ce chapitre en deux sections. La première section présentera le concept de la néobanque, son évolution, les facteurs de croissance et les opportunités qu'elle peut saisir. Nous examinerons également la concurrence des GAFAs et les tendances actuelles du marché ainsi que les apports des néobanques. Dans la deuxième section, nous étudierons le processus de lancement d'une néobanque, les défis auxquels elle peut faire face avant et après son lancement, ainsi que les perspectives d'avenir pour ce marché.

Chapitre 03 : Le troisième chapitre de notre étude portera sur les défis et les enjeux du lancement d'une néobanque en Algérie du point de vue d'ABC Bank. Nous avons structuré ce chapitre en deux sections. La première section présentera l'organisme d'accueil, c'est-à-dire ABC Bank, en expliquant son histoire, ses objectifs stratégiques ainsi que les produits qu'elle offre. Dans la deuxième section, nous présenterons la méthodologie que nous avons utilisée pour mener notre enquête de terrain, notamment pour la collecte et l'analyse des données. Ensuite, nous analyserons et interpréterons les principaux résultats de notre enquête pour mieux comprendre les défis et les enjeux du lancement d'une néobanque en Algérie par le point de vue d'ABC Bank. Nous concluons ce chapitre en présentant nos suggestions pour réussir à lancer et faire fonctionner le marché des néobanques en Algérie.

Chapitre I : Banque traditionnelle et Fintech

Introduction du chapitre

Le secteur bancaire et financier est en pleine mutation avec l'essor de la digitalisation. Les banques traditionnelles ont dû s'adapter en modernisant leurs services et produits pour rester compétitives.

Cependant, l'arrivée de la Fintech a bouleversé le marché financier en proposant des services financiers plus efficaces, plus accessibles et moins coûteux grâce à l'utilisation de technologies avancées.

Dans ce chapitre, nous explorerons la banque traditionnelle et ses différents métiers, ainsi que les fintechs et les risques associés à leur utilisation. Nous analyserons également leur impact sur le secteur bancaire et financier, ainsi que les collaborations en cours entre les banques traditionnelles et les startups fintech.

Pour bien mener notre travail nous avons structuré ce chapitre comme suit :

- **Section 01** : Banque traditionnelle : Métiers et risques ;
- **Section 02** : Fintechs et impacts sur le secteur financier.

Section 1 : Banque traditionnelle : Métiers et risques

La place et le rôle des banques ont acquis une importance croissante dans notre économie en offrant une gamme de services aux clients. Cependant, leur fonction fondamentale consiste à allouer de manière optimale les dépôts disponibles aux agents économiques ayant besoin de financement, tout en se dotant des instruments de paiement tels que les chèques, les virements, les effets de commerce et les cartes bancaires.

Dans cette section, nous nous efforcerons de définir la banque et ses différentes typologies, d'examiner ses divers moyens de paiement, ainsi que les risques auxquels elle est confrontée et la réglementation qu'elle est tenue de suivre.

1 Généralité sur la banque traditionnelle

Dans ce volet nous allons voir les définitions de la banque ensuite nous exposons ses différentes typologies ainsi que les divers moyens de paiement qu'elle utilise.

1.1 Définitions

Avant de donner la définition de la banque, nous jugeons important de nous intéresser à l'étymologie et à l'origine du mot « banque ».

Le terme "banque" est dérivé du mot italien "banca", qui signifiait initialement un "comptoir de vente". À l'origine, il s'agissait d'une table de change où les marchands pouvaient échanger des devises. En Grèce, le comptoir d'un marchand était appelé "trapeza", et en particulier les comptoirs d'un banquier. Ce terme s'est transformé en "mesa" (table) en latin, puis en "banca" en italien, pour finalement devenir "banque" en français et "bank" en anglais via le saxon.¹

1.1.1 Définition juridique de la banque

Selon la réglementation algérienne, l'article 114 de la loi algérienne N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, les banques sont : « Des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la présente loi »

L'article 110 : « Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement de la gestion de ceux-ci ».

L'article 111 : « Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis de tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charger de les restituer. Toutefois, ne sont pas considérés comme fonds reçus du public, au sens de la présente loi ; les fonds reçus ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins cinq pour cent (05%) du capital, les administrateurs et les gérants. Ainsi, que les fonds prévenant de prêts participatifs.

¹ Site web de Étymologie Français Latin

Grec Sanskrit : <https://sites.google.com/site/etymologielatingrec/home/b/banque> , consulté le 14/03/2023 à 15 :27.

L'article 112 : « Constitue une opération de crédit pour l'application de la présente loi tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie, sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits bail ».

L'article 113 : « Sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce, quel que soit le support ou le procédé technique utilisé »

1.1.2 Définition de la banque selon le dictionnaire économique

« Les banques sont des intermédiaires financiers dotés du pouvoir de création monétaire, c'est-à-dire de la possibilité de créditer le compte de l'un de leur client sans que cette opération soit compensée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt au préalable »¹

De l'ensemble des définitions, nous pouvons donner une définition synthétique de la banque comme étant une entreprise qui propose divers services financiers, mais dont l'activité principale consiste à recevoir des dépôts d'argent de la part de ses clients et à accorder des crédits à ceux qui ont besoin de financement, ainsi que d'autres services servant à formaliser et rentabiliser la gestion de leur argent.

Parmi les fonctions principales de la banque, on peut citer :

- Gérer les moyens de paiements : chèques, virements, retraits, cartes bancaires ;
- Assurer la sécurité des transactions financières ;
- Accorder les crédits aux clients ;
- Drainer l'épargne de ses clients ;
- Conseiller les particuliers et les entreprises sur les différents aspects financiers tels que la gestion de patrimoine, la planification fiscale et les investissements.

1.2 Typologies de la banque

Nous avons identifié deux typologies pour les banques : une typologie basée sur la propriété et celle basée sur l'activité. Nous allons donc examiner ces deux classifications.

1.2.1 Typologies de la banque selon la propriété

On distingue plusieurs types de banques qui sont, banque publique, banque privé, banque coopérative et banque centrale².

- **Banque publique** : Une société bancaire détenue par l'État qui se voit confier certaines missions par le pouvoir public est appelée une banque publique. Des exemples de telles banques comprennent la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) et la Banque Nationale d'Algérie (BNA).

¹ Bieton et Bollo, « **dictionnaire des sciences économique** », 2ème Edition, ARMAND COLIN, PARIS 2013.

² BELAIDI Mc, Collectif EPBI, **comprendre la banque, questions d'évaluation corrigées**, pages bleues, bab Ezzouar Alger, 2015, p8.

- **Banque privée :** La banque privée se distingue de la banque publique par son modèle d'actionnariat, car son capital est détenu par des actionnaires externes. Elle propose une gamme variée de produits financiers tels que des placements d'épargne et des assurances (vie, automobile, habitation). Son objectif principal est de réaliser des bénéfices commerciaux, à l'instar de banques telles que la BANK ABC (Arab Banking Corporation), BNP Paribas Al-Djazair et d'autres institutions bancaires privées.
- **Banque coopérative :** Une banque coopérative est une banque dont la propriété est collective et les dirigeants sont élus par les sociétaires selon le principe d'élections « une personne, une voix ». Les décisions sont prises en assemblée générale. Elle se distingue par une gestion décentralisée et locale qui permet de mieux comprendre les besoins et les attentes de ses clients. Des exemples de banques coopératives comprennent la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque (CNEP) et la Banque de Développement Local (BDL).
- **Banque centrale :** Une institution chargée d'appliquer la politique monétaire, de superviser le fonctionnement des marchés financiers, de financer les banques commerciales et de fixer les taux d'intérêt est appelée une banque centrale. Cependant, les rôles de la banque centrale ne sont pas forcément les mêmes dans tous les pays, car elle peut partager ses pouvoirs avec d'autres institutions. En Algérie, c'est la Banque d'Algérie qui supervise le secteur bancaire et établit les normes bancaires. Elle est responsable de la mise en œuvre de la politique monétaire du pays, de la réglementation des établissements financiers et de la promotion de la stabilité financière.

1.2.2 Typologies de la banque selon l'activité

La classification basée sur les activités professionnelles varie en fonction du type de clientèle et du type d'opérations en Algérie . Parmi ces classifications¹, on peut citer, la banque commerciale, la banque d'affaires et la banque d'investissement :

- **Banques commerciales :** Également appelées banques de détail, sont les types de banques les plus courants et fournissent des services bancaires aux clients particuliers et entreprises. Ces services incluent la fourniture de comptes bancaires, de moyens de paiement, de différents crédits ou prêts, et des comptes d'épargne. Il existe différents types de banques commerciales, notamment les banques traditionnelles, les banques en ligne, les banques mobiles et les nouvelles banques.
- **Banques d'affaires :** Se concentre sur le financement des entreprises et offrent des services bancaires tels que des conseils stratégiques et financiers aux grandes entreprises. Elles accompagnent également les entreprises dans des projets de fusions-acquisitions.
- **Banques d'investissement :** Elles proposent ses services aux entreprises, investisseurs et aux états, qui regroupent les activités de conseil, d'intermédiation et d'exécution ayant trait aux opérations dites de haut de bilan (introduction en bourse, émission de dette, fusion / acquisitions), elles peuvent être soit une banque ou une division de la banque, exemple de banque d'investissement, Natixis Algérie : c'est une banque française agréée en 2000 sous le statut de la banque universelle.

¹ BELAIDI Mc, Collectif EPBI, : Op-cit, pp.10, 12.

1.3 Moyens de paiements

Pour offrir ses services, la banque propose à ses clients une gamme diversifiée de moyens de paiement en fonction de la région ou de l'opération concernée. Ces moyens de paiement comprennent le paiement en espèces, le paiement par chèque, le virement bancaire, la carte bancaire, lettre de change, le crédit documentaire et la remise documentaire¹.

1.3.1 Paiement en espèces

Pour obtenir de l'argent liquide, une personne doit posséder un compte bancaire et se présenter soit au guichet de la banque muni d'un chèque et d'une pièce d'identité, soit au distributeur automatique de billets muni de sa carte bancaire et de son code secret.

Lorsqu'il s'agit d'envoyer de l'argent liquide à l'étranger, on parle de transfert d'argent, qui se fait par le biais d'un mandat international et l'argent est récupéré en devise locale à l'étranger.

1.3.2 Paiement par chèque

Le chèque permet de réaliser des échanges d'argent entre particuliers ou entre sociétés, ainsi qu'entre particuliers et sociétés. Dès le jour de son émission, le chèque a une durée de validité propre à chaque pays, au-delà de laquelle il ne peut plus être encaissé.

1.3.3 Virement bancaire

Le virement bancaire est un transfert électronique d'argent d'un compte à un autre, effectué soit en se rendant à la banque, soit par internet.

Le transfert d'argent entre deux comptes de la même banque, appelé « virement interne », est souvent gratuit, tandis que celui entre deux banques différentes, appelé « virement externe », est souvent payant.

Si le virement est effectué dans le même pays, il s'agit d'un virement domestique, sinon c'est un transfert international.

1.3.4 Carte interbancaire CIB

La carte CIB est une carte interbancaire qui peut être identifiée grâce au logo CIB de l'interbancaire monétique imprimé sur la carte, ainsi que par le nom et le logo de la banque émettrice. Avec son micro-processeur sécurisé appelé "puce", elle permet aux porteurs de cartes de régler leurs achats dans divers commerces de détail tels que les hôtels, les hypermarchés, les supermarchés, les restaurants, les magasins, les superettes et les pharmacies.

Elle constitue un moyen de paiement et de retrait interbancaire domestique qui est accepté chez les commerçants affiliés au réseau monétique interbancaire, ainsi que sur tous les Distributeurs de billets (DAB) installés sur le territoire national. En outre, elle permet de régler des factures auprès des grands facturiers.

Les banques proposent deux types de cartes : la carte classique et la carte gold. Les deux offrent des services de paiement et de retrait interbancaire, mais la carte gold offre des

¹BELAIDI Mc, Collectif EPBI, : **Op-cit**, pp.32, 42.

fonctionnalités supplémentaires et des plafonds de retrait et de paiement plus élevés que la carte classique. Les critères de sélection varient selon chaque banque.

La figure ci-dessous illustre les différents éléments de la carte CIB :

Figure N°01 : Eléments de la carte CIB.



Source : Site de SATIM : <https://www.satim.dz/fr/services-cib/carte-cib.html>

1.3.5 Lettre de change

La lettre de change est un mode de paiement qui se présente sous forme d'un écrit dans lequel la personne dénommée tireur donne à un débiteur appelé tiré l'ordre de payer, à l'échéance fixée, une certaine somme à une troisième personne appelée bénéficiaire ou porteur. Une fois que le débiteur accepte la lettre, le système ne peut plus refuser de payer le tireur, sauf dans quelques exceptions (comme l'absence de livraison), ainsi c'est un mode de paiement qui protège son porteur.

1.3.6 Crédit documentaire (Credoc)

C'est une technique de paiement internationale utilisée dans le commerce international pour garantir le paiement du vendeur par l'acheteur. Il s'agit d'un engagement écrit de la part d'une banque à payer une certaine somme d'argent au vendeur, à condition qu'il fournisse les documents spécifiés dans le crédit documentaire prouvant que les marchandises ont été expédiées conformément aux termes du contrat de vente.

Le crédit documentaire est souvent utilisé pour atténuer les risques de non-paiement ou de mauvais paiement dans les échanges commerciaux internationaux, et il est régi par des règles internationales établies par la Chambre de commerce internationale (CCI). Ci-dessous, les différentes étapes du crédit documentaire :

1. Le vendeur et l'acheteur concluent un contrat de vente incluant les termes et conditions de la transaction.
2. L'acheteur demande à sa banque (la banque émettrice) d'émettre un crédit documentaire en faveur du vendeur et de spécifier les conditions de paiement.

3. La banque émettrice envoie le crédit documentaire à la banque du vendeur (la banque notificatrice) qui avertit le vendeur de la réception de la lettre de crédit.
4. Le vendeur expédie les marchandises et prépare les documents conformes aux termes et conditions du crédit documentaire.
5. Le vendeur présente les documents à la banque notificatrice pour vérification et confirmation de la conformité.
6. La banque notificatrice transmet les documents à la banque émettrice pour paiement.

Cette procédure garantit un paiement sécurisé au vendeur en échange de documents conformes aux termes et conditions du crédit documentaire.

1.3.7 Remise documentaire

Contrairement au crédit documentaire, la remise documentaire est initiée par le vendeur (l'exportateur) et suit les étapes suivantes :

1. L'acheteur et le vendeur conviennent des termes et conditions de la transaction, y compris les modalités de paiement.
2. Le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur et prépare les documents conformes aux termes et conditions de la transaction, tels que les factures commerciales et les documents de transport.
3. Le vendeur remet les documents à sa banque (la banque remettante) avec des instructions pour les transmettre à la banque de l'acheteur.
4. La banque remettante vérifie les documents pour s'assurer qu'ils sont conformes aux termes et conditions convenus et transmet les documents à la banque de l'acheteur (la banque destinataire) avec des instructions sur les modalités de paiement.
5. La banque destinataire informe l'acheteur de la réception des documents et lui donne des instructions sur les modalités de paiement.
6. L'acheteur effectue le paiement à la banque destinataire en échange des documents conformes.
7. La banque destinataire effectue le paiement au vendeur une fois qu'elle a reçu les fonds de l'acheteur.

2 Risques bancaires

Les banques sont confrontées à divers risques qui peuvent nuire à leur rentabilité, à leur viabilité financière. Dans cette optique, nous citerons les principaux risques¹, tout en notant qu'il existe d'autres types de risques appartenant à d'autres catégories:

¹ Risques bancaires et environnement international, disponible sur <https://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2009/06/risques-bancaires-et-environnement-international.pdf> consulté le 19/04/ 2023 à 21 : 23.

2.1 Risque de crédit

Risque de pertes si les emprunteurs font défaut sur le remboursement de leurs prêts. C'est le risque le plus important pour les banques.

2.2 Risque de marché

Ce risque est lié aux fluctuations des marchés financiers, notamment les taux d'intérêt, les taux de change, les prix des actions et des matières premières.

2.3 Risque de liquidité

Ce risque est lié à la possibilité que les banques ne puissent pas honorer leurs obligations de paiement en temps voulu. Les banques peuvent gérer ce risque en maintenant des niveaux adéquats de liquidité, en diversifiant leurs sources de financement et en ayant des plans de contingence en cas de crise de liquidité.

2.4 Risque opérationnel

Ce risque est lié aux pertes potentielles résultant de défaillances opérationnelles, telles que les erreurs de traitement, les fraudes, les cyberattaques et les catastrophes naturelles. Les banques peuvent gérer ce risque en mettant en place des contrôles internes solides, en formant leur personnel et en ayant des plans de continuité des activités.

3 Réglementation bancaire

Pour atténuer les risques potentiels auxquels les banques sont exposées, les banques doivent adopter des normes réglementaires strictes pour minimiser les risques financiers.

En Algérie, c'est la Banque d'Algérie qui est chargée de la supervision et de la réglementation des activités bancaires conformément aux accords de Bâle qui sont des accords internationaux sur la réglementation bancaire, élaborés par le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire.

3.1 Définition du comité de Bâle

Le Comité de Bâle pour la Supervision Bancaire (CBSB) a été créé en 1974 par les gouverneurs des banques centrales du G10 et de la Suisse¹. Il a été initié par Peter Cooke, directeur de la banque d'Angleterre, à la suite de la faillite de la banque allemande Herstatt, qui a révélé l'ampleur du risque systémique. Le Comité de Bâle vise à encourager la convergence des normes de sécurité financière entre les différents pays membres et à combler les insuffisances de la supervision internationale pour que les banques disposant d'un statut international soient soumises à une supervision similaire à celle des banques nationales.

Le rapport de septembre 1975 sur le contrôle des établissements des banques à l'étranger a souligné la nécessité d'une coopération entre les autorités nationales pour améliorer l'efficacité de

¹ HENNANI, R, **De Bâle I à Bâle III : les principales avancées des accords prudentiels pour un système financier plus résilient**, un rapport technique, Université de Montpellier, 2015, p3.

la supervision. Le Comité de Bâle assiste les gouverneurs dans leurs tâches de surveillance et d'échange d'informations et vise à améliorer la supervision bancaire au niveau international.

L'évolution des accords de Bâle s'est déroulée en quatre grandes étapes, à savoir Bâle I, Bâle II, Bâle III et Bâle IV en décembre 2017.

3.2 Bâle I

Les Accords de Bâle I ont été signés en 1988 et ont été appliqués par plus de 100 pays dans le monde. Avant cela, le Comité de Bâle a publié plusieurs rapports et directives entre 1974 et 1988, qui ont jeté les bases des accords de Bâle I¹. Le premier rapport de septembre 1975 formulait des recommandations pour le contrôle des établissements des banques à l'étranger et appelait à une étroite coopération entre les différentes autorités. Le rapport mettait également en avant la nécessité de pallier le manque de surveillance des banques ayant des établissements à l'étranger. Le Comité a fixé plusieurs orientations générales pour les risques de liquidité, d'insolvabilité et les positions en devises. Les accords de Bâle I définissent un certain nombre de normes minimales que les banques doivent satisfaire et comprennent le ratio de fonds propres, communément appelé ratio Cooke. Cependant, un certain nombre de limites ont conduit à plusieurs amendements dès novembre 1991. Le Comité de Bâle a donc continué à travailler sur les accords suivants, notamment les Accords de Bâle II et III.

3.3 Bâle II

L'accord de Bâle II a été élaboré sur une période de cinq ans², de 1999 à 2004, dans le but de converger vers une révision internationale de l'accord sur les fonds propres de 1988. Les discussions ont débuté en juin 1999, et les premières réflexions ont posé les trois piliers de l'accord. Les principales faiblesses du texte initial ont été corrigées après les discussions qui ont suivi la publication du document sur un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres en juin 1999.

L'accord de Bâle II doit être entièrement appliqué avant la fin de l'année 2007 et prévoit des exigences de fonds propres plus sensibles aux risques, prenant en compte les normes comptables spécifiques à différents pays. Il conserve les trois principaux éléments de Bâle I, tout en accordant une plus grande attention aux évaluations des risques, proposant de déterminer des besoins en fonds propres pour le risque de crédit et le risque opérationnel. Le dispositif offre également une plus grande marge de manœuvre aux autorités de contrôle pour la mise en place de Bâle II via le Groupe pour l'Application de l'Accord (GAA) et énonce des principes directeurs pour la mise en œuvre transfrontalière du Nouvel Accord en août 2003.

3.4 Bâle III

Les accords de Bâle III ont été élaborés en réponse aux insuffisances de la réglementation prudentielle mises en évidence par la crise des subprimes³. Cette crise a révélé des lacunes dans la réglementation, telles que le manque de liquidité, l'absence de réglementation pour les

¹ HENNANI. R, **Op-cit**, pp 7-11.

² **Idem**.p 39.

³ **Ibid**. pp 68-70

établissements d'importance systémique, des fonds propres de qualité moyenne et une importante procyclicité.

Les autorités de surveillance prudentielle n'ont pas été en mesure d'identifier l'accumulation des risques sur les marchés financiers, ce qui a contribué à la crise. Les comportements irresponsables des banques sont également mis en cause. La crise a mis en évidence les limites de la finance libérale et la nécessité d'introduire une dimension macro-prudentielle dans la réglementation. Les accords de Bâle III visent à remédier à ces lacunes en introduisant des mesures telles que des exigences de liquidité plus strictes et des règles de supervision renforcées. Ils intègrent également une dimension macro-prudentielle pour mieux prendre en compte le risque systémique et la procyclicité.

3.5 Bâle IV

Le Comité de Bâle a publié les accords de Bâle IV en décembre 2017. Ces principales caractéristiques incluent une augmentation des exigences minimales de fonds propres pour les banques, une amélioration de la qualité des fonds propres, une meilleure prise en compte des risques de crédit, de marché et opérationnels, ainsi que des exigences plus strictes en matière de divulgation et de transparence¹.

Bâle IV introduit également de nouvelles mesures pour réduire la volatilité des ratios de fonds propres, notamment en introduisant une nouvelle méthode de calcul des risques de crédit pour les portefeuilles de prêts, en limitant l'utilisation des modèles internes pour évaluer les risques de crédit, et en introduisant un plancher de fonds propres pour les risques de crédit non pondérés.

Les accords de Bâle IV ont été critiqués par certains qui estiment que les exigences supplémentaires pourraient mettre à rude épreuve les banques et limiter leur capacité à fournir des prêts et d'autres services financiers. Cependant, les partisans de Bâle IV soutiennent que les normes plus strictes aideront à réduire le risque systémique et à promouvoir une stabilité financière plus durable à long terme.

Il est important de noter que les accords de Bâle IV n'ont pas encore été adoptés par tous les pays membres du Comité de Bâle et que leur mise en œuvre peut varier en fonction des réglementations nationales et des circonstances du marché local.

¹ Nexialog Consulting, NORME BALOISE Bâle IV, 2022, <https://www.nexialog.com/wp-content/uploads/2022/07/Note-dinformation-Bale-4-Nexialog-Consulting.pdf> , consulté le 25/05/2023 à 20 :50.

Section 2 : Fintechs et impacts sur le secteur financier

L'avenir du secteur bancaire et financier est largement influencé par des solutions numériques proposées par des entreprises de services financiers numériques, également appelées fintechs, ainsi que par les technologies financières telles que l'intelligence artificielle et la blockchain.

Dans cette deuxième section, nous allons explorer ces nouveaux acteurs des services financiers ainsi que les technologies qu'ils introduisent, puis examiner leurs impacts sur les banques.

1 Fintechs

Dans cette section, nous allons explorer les Fintechs en définissant le concept et en examinant leur évolution au fil des ans, ainsi que les technologies et réglementations qui s'y rapportent.

1.1 Définition

Le concept « fintech » provient de la contraction des mots « finance » et « technologie » ou l'abréviation de Financial Technology en anglais, qui fait référence aux technologies de l'information et de la communication.

On peut définir la fintech comme « l'activité pour laquelle les entreprises utilisent les technologies de l'information et de la communication pour livrer des services financiers de façons plus efficace et moins couteuse. Par extension, le terme fintech désigne toute entreprise qui intervient dans ce domaine pour proposer à ses clients des solutions technologiques innovantes. Le plus souvent ce sont des start-ups qui essaient de capter des parts de marché (toujours grandissantes) au détriment des acteurs traditionnels des services financier. Les banques et autres acteurs de ce secteur ne restent pas sans réagir et s'investissent pour résister à la concurrence des nouveaux entrants, généralement non issus du monde bancaire et financier »¹.

Le Conseil de Stabilité Financière (FSB), qui est une organisation internationale, définit les Fintechs comme « des innovations susceptibles d'impacter de façon significative l'offre de services financiers. Leur développement est censé générer de nouveaux produits, process, modèles d'affaires et transformer la structuration, l'efficacité et la stabilité du système financier »².

La fintech peut encore se définir comme étant « une entreprise digitale du monde financier »³.

Pour donner une définition globale, on peut dire que les fintechs sont des entreprises technologiques qui fournissent des services financiers, tels que les paiements et les prêts. Les fintechs utilisent des technologies innovantes pour offrir des solutions financières plus efficaces et plus accessibles que les banques traditionnelles, travaillant ainsi en rupture avec le système bancaire ou parfois en complément.

¹ BONNEAU. T et VERBIEST. T, **Fintech et Droit**, RB Edition, paris, 2017, p11

² KLEIN. O et POLLIN. J, **Technologies et mutations de l'activité financière**, Revue d'économie financière, N° 135, 2019, p9.

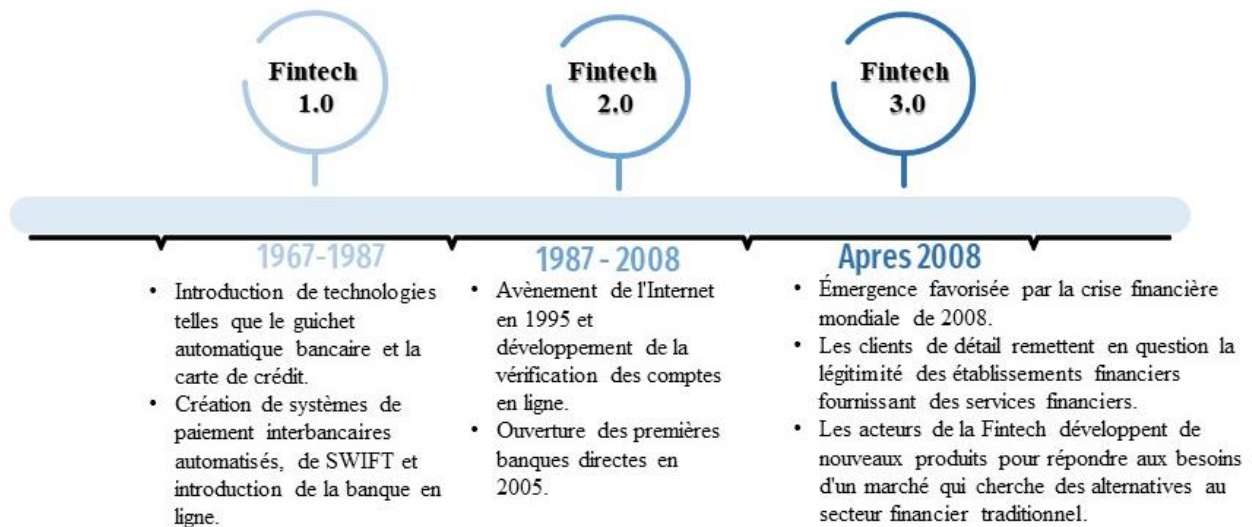
³ DE VAUPLANE. H, **Quelle réglementation pour la fintech ?** Revue Banque, 799, 2016, p20.

1.2 Evolution

On constate que l'industrie des fintechs est en constante évolution depuis plusieurs décennies. Trois grandes périodes peuvent être distinguées : la Fintech 1.0, la Fintech 2.0 et la Fintech 3.0 qui perdure jusqu'à aujourd'hui¹.

Nous allons commencer par présenter brièvement une figure des trois étapes de l'évolution de la Fintech, avant de détailler chacune de ces étapes.

Figure N°02 : Evolutions des Fintechs



Source : Elaboré par nos soins.

1.2.1 Fintech 1.0 : Passage de l'industrie analogique au digital

La période Fintech 1.0 est divisée en deux grandes périodes : une période analogique entre 1866 et 1967 marquée par l'introduction de technologies mécaniques telles que le guichet automatique bancaire et la carte de crédit, et une période numérique entre 1967 et 1987 où les technologies utilisées sont basées sur des signaux numériques, elle est caractérisée par la création de systèmes de paiement interbancaires automatisés tels que l'Inter-Bureau et CHIPS, la création de SWIFT pour interconnecter les systèmes de paiements nationaux et l'introduction de la banque en ligne aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Cette période a également vu l'apparition du terme "fintech" en 1972 pour définir la combinaison de l'expertise bancaire avec les techniques modernes de la science de gestion et de l'ordinateur, suivi par la faillite de la Herstatt Bank en 1974 qui a révélé les risques liés aux nouvelles technologies des systèmes de paiements et au renforcement des liens financiers internationaux.

¹LinkedIn : <https://www.linkedin.com/pulse/origine-et-evolution-des-fintech-depuis-1866-mbongue-epounde/?originalSubdomain=fr>, consulté le 6/02/2023 à 11 :34

1.2.2 Fintech 2.0 : L'ère des services financiers digitaux

De 1987 à 2008, la Fintech 2.0 a vu l'émergence d'une industrie des services financiers essentiellement numérique, reposant sur des transactions électroniques entre les institutions financières et les clients du monde entier. L'avènement de l'Internet en 1995 a ouvert la voie à plusieurs développements, tels que la vérification des comptes en ligne via le web par Wells Fargo, et a permis à huit banques américaines d'avoir au moins un million de clients en ligne en 2001. En 1987, une nouvelle période d'attention réglementaire a débuté, portant sur les risques associés aux interconnexions financières transfrontalières et à leur interaction avec la technologie. Enfin, l'ouverture des premières banques directes sans succursales physiques en 2005, telles que ING Direct et HSBC Direct au Royaume-Uni, a marqué une étape importante dans l'histoire de la Fintech 2.0.

Durant la période Fintech 2.0, les fournisseurs de solutions de banque en ligne étaient des institutions financières dûment supervisées et réglementées, et l'utilisation du terme "banque" était exclusivement autorisée dans la plupart des juridictions. Cette distinction est cruciale pour comprendre le virage entre la Fintech 2.0 et la Fintech 3.0.

1.2.3 Fintech 3.0: Démocratisation des services financiers digitaux

La crise financière mondiale de 2008 a eu un impact significatif sur l'industrie de la Fintech, en favorisant l'émergence de l'ère Fintech 3.0. Les clients de détail ont commencé à remettre en question la légitimité des établissements financiers fournissant des services financiers, ce qui a entraîné un changement de mentalité. Par conséquent, l'alignement des conditions de marché post-2008 a favorisé l'arrivée d'acteurs innovants sur le marché des services financiers.¹

La crise financière de 2008 a eu deux impacts majeurs, l'un chez les clients des institutions financières et l'autre chez les employés. Les clients ont commencé à se montrer de plus en plus réticents envers les banques en raison des pratiques de prêt qui ciblaient des communautés privées de droits. Les établissements financiers ont été accusés de ne pas respecter leurs obligations en matière de protection des droits des consommateurs, ce qui a entraîné une détérioration de leur réputation.

Le deuxième impact était sur les employés du secteur financier. Aux États-Unis, environ 8,7 millions de travailleurs ont perdu leur emploi en raison de la crise financière qui a entraîné une crise économique. Dans d'autres pays, de nombreux professionnels de la finance ont également subi des pertes d'emplois ou des baisses de rémunération. Ce qui encouragé une nouvelle génération de diplômés hautement qualifiés ayant une formation pointue et une solide compréhension des marchés financiers de venir compléter la main-d'œuvre instruite et sous-utilisée disponible sur le marché.

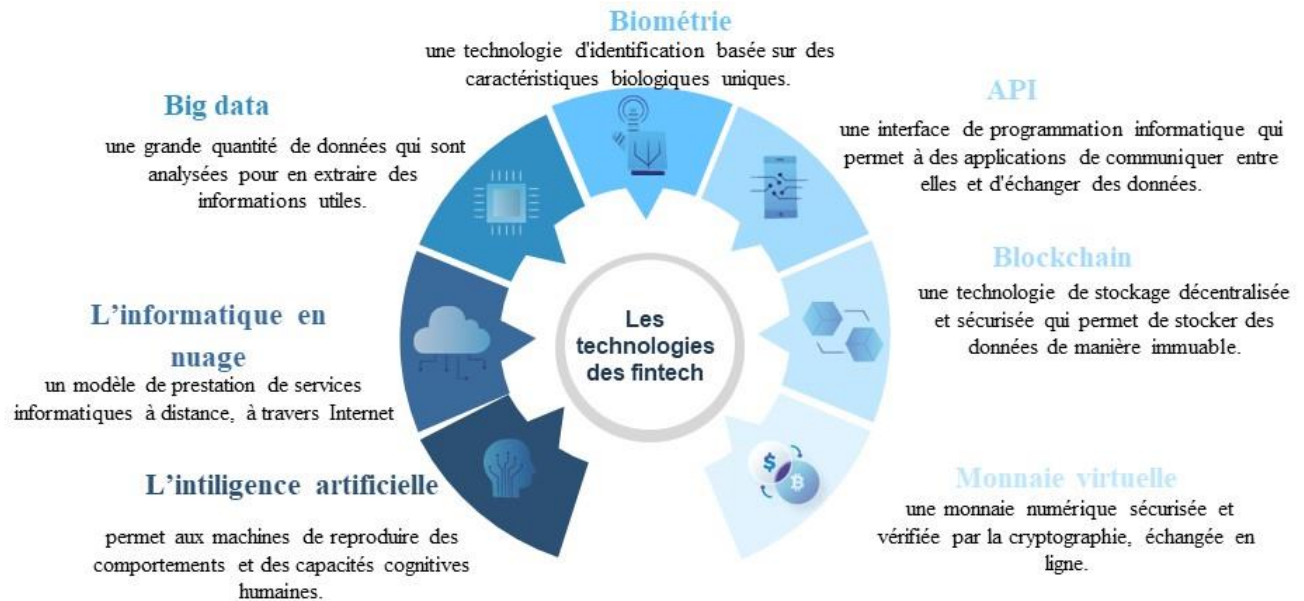
Ces deux impacts ont favorisé le développement de la Fintech 3.0 ce qui a encouragé les acteurs de la Fintech à développer de nouveaux produits et répondre aux besoins d'un marché qui cherche des alternatives au secteur financier traditionnel.

¹ LinkedIn : <https://www.linkedin.com/pulse/lhistoire-des-fintechs-mohamed-belahcen/?originalSubdomain=fr>, consulté le 14/04/2023 à 14 :59

1.3 Technologies des fintechs

Les Fintech recourent à différentes technologies pour offrir des services financiers innovants. Voici une synthèse des technologies les plus couramment utilisées dans les Fintech, que nous allons ensuite détailler :

Figure N°03 : Principales technologies utilisées par les fintechs.



Source : élaboré par nos soins.

Maintenant nous allons expliquer ces technologies :

1.3.1 L'intelligence artificielle

Un système est dit intelligent dès lors qu'il peut manifester quelque capacité à s'adapter : autrement dit à concevoir et à entreprendre de sa propre initiative des modifications délibérées de son comportement. Cette aptitude à délibérer, et donc à représenter des situations et des objectifs, à concevoir, puis à sélectionner des plans d'actions susceptibles d'être mis en œuvre dans ces situations, est tenue pour représentable et reproductible. Dès lors qu'un système peut produire un artefact qui peut reproduire une telle délibération (susceptible d'être produite par lui-même ou par un autre système), il sera tenu pour artificiellement intelligent.¹

Autrement, C'est une science interdisciplinaire qui implique un ensemble de logiciels, de logiques, de calculs et de disciplines philosophiques qui ont pour objectif d'amener les ordinateurs à exécuter des fonctions jusqu'alors perçues comme étant propres à l'homme.

¹Jean-Louis L, **Intelligence artificielle et raisonnement économique**, Mondes en développement, n° 192,2020, p 189

1.3.2 L'informatique en nuage

L'informatique en nuage correspond à l'utilisation de services ou au stockage, non pas sur son ordinateur personnel mais ailleurs sur l'internet, ce qui signifie que ces données sont réparties sur l'internet et non pas dans un seul centre de données. En tant qu'utilisateur, vous ne savez pas où se trouvent vos données ou les services que vous utilisez. Par conséquent, l'informatique en nuage, c'est Facebook, c'est le Webmail, c'est le stockage en ligne et c'est l'utilisation de logiciels qui ne sont pas exécutés sur son ordinateur mais sur l'internet¹. Cela permet aux entreprises de ne pas utiliser leurs propres ordinateurs ou serveurs pour stocker les données, de réduire les coûts liés à l'achat, à la maintenance et à la mise à niveau de leur propre infrastructure informatique.

1.3.3 Le big data

Le big data est une approche différente des données traditionnelles, qui sont centralisées, peu variées et de faible volume. Les données massives, quant à elles, sont collectées en temps réel, stockées et analysées par des algorithmes pour en tirer des informations utiles et économiquement exploitables. Elles constituent une aide à la décision pour les professionnels de la banque et de la finance, car la diversité des données change les points d'appui de la décision. Par exemple, l'analyse du comportement en ligne et du nombre de "likes" des amis peut être utilisée pour évaluer la capacité d'un demandeur à rembourser un prêt, ce qui diffère du score traditionnellement utilisé par les établissements de crédit². En somme, les données massives offrent de nouvelles perspectives pour l'analyse et la prise de décision dans le domaine de la finance et de la banque.

1.3.4 La biométrie

Le Forum des compétences français définit l'authentification biométrique comme une méthode d'authentification qui utilise des caractéristiques physiques liées à l'individu pour vérifier son identité. Ces caractéristiques peuvent inclure les empreintes digitales, le fond de l'œil, la forme de la main et d'autres informations physiques spécifiques au détenteur³. Cette technologie est notamment utilisée pour l'ouverture de comptes bancaires à distance.

1.3.5 Les interfaces de programmation applicatives (API)

Une API (Application Programming Interface), ou interface de programmation applicative en français, est un ensemble de fonctions qui permet à deux programmes logiciels de communiquer entre eux. Elle offre la possibilité à un développeur d'écrire un programme qui demande des services à un système d'information ou une application, et de concevoir des services en utilisant les fonctions fournies par l'API⁴.

Dans les secteurs bancaire, financier et de l'assurance, les systèmes d'information ont été construits au fil du temps en agrégeant des expériences diverses. Les innovations sont souvent ralenties par la complexité des systèmes existants et les contraintes réglementaires légales et techniques. Les API peuvent être une solution pour repenser les modèles économiques et les pratiques. Elles permettent notamment aux développeurs de se connecter à l'infrastructure de

¹Consulting C, **L'INFORMATIQUE EN NUAGE**, parlement européen, Bruxelles, 2012, p17

² BONNEAU. T et VERBIEST. **Op-cit**, p 30, 31.

³ Forum des compétences, **Authentification dans les systèmes d'information**, 2010, v. glossaire, p. 30.

⁴ Le MagIT: <http://www.lemagit.fr/definition/API>, consulté le 15/04/2023 à 13 : 12.

l'organisme bancaire, financier ou d'assurance et d'accéder à des données pour les intégrer dans le développement de nouvelles applications¹.

Les API ont des usages multiples, tant internes qu'externes. En interne, elles peuvent faciliter les interactions entre différentes applications d'un système d'information. En externe, elles permettent de simplifier le dialogue avec les applications des partenaires et de proposer aux clients les services attendus d'une banque².

1.3.6 La blockchain

Il est primordial de faire la distinction entre la Blockchain en tant que technologie générale, souvent liée au Bitcoin, et l'utilisation spécifique d'une Blockchain pour une organisation ou une application particulière. La Blockchain générale représente une technologie sous-jacente, tandis qu'une Blockchain spécifique est créée pour une organisation particulière, désignant une chaîne de blocs contenant des conteneurs numériques stockant diverses informations telles que des transactions, des contrats, des titres de propriété et des œuvres d'art³. Cela permet à chaque organisation d'avoir sa propre Blockchain pour stocker des données pertinentes à ses activités.

La blockchain peut être utilisée de trois manières : pour le transfert d'actifs tels que la monnaie, les titres et les actions ; pour une meilleure traçabilité des actifs et des produits ; et pour l'exécution automatique de contrats grâce aux "smart contracts"⁴

La figure ci-dessous présente une illustration de la façon dont une transaction est effectuée dans une blockchain.

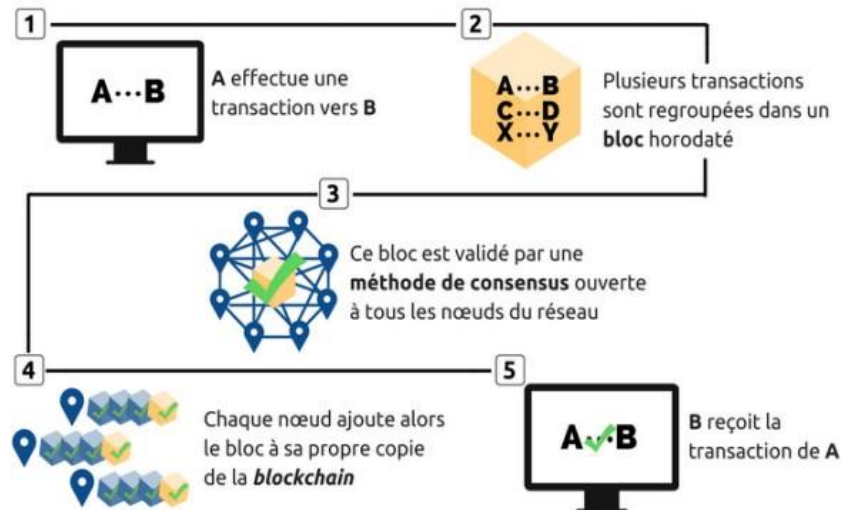
Figure N°04 : Enregistrement d'une transaction dans une blockchain

¹ Th. Dinard, **Les banques en route vers l'open innovation ?** disponible via le lien : <http://www.revue-banque.fr/banque-detail-assurance/article/les-banques-en-route-vers-open-innovation>, consulté le 15/04/2023 à 18 : 45.

² v. Axway « Banking APIs State of the Market » disponible sous le lien : https://www.axway.com/sites/default/files/report_files/axway_report_banking_apis_state_of_the_market_report_api_days.pdf, consulté le 15/04/2023 à 20 :56.

³ Caprioli.V. E. A, **La blockchain ou la confiance dans une technologie**, Journal des sociétés, 2016, p5 ; Moreau. Y, Dornbierer.C, **Les enjeux de la technologie de la blockchain**, Dalloz, 2016.

⁴ **Blockchain : définition, bitcoin... Tout ce qu'il faut savoir** (journaldunet.fr) consulté le 22/03/2023 à 16 :23.



Source : Site web blockchain France : <https://blockchainfrance.net/>

Ainsi, la blockchain est une technologie qui permet aux deux personnes qui se connaissent ou pas d'effectuer une transaction sans qu'elle soit sécurisée et validée par une autorité centrale.

1.3.7 Les monnaies virtuelles

La directive européenne de 2009 distingue les monnaies électroniques ou numériques comme étant simplement des versions dématérialisées des devises traditionnelles¹, tandis que les monnaies virtuelles, telles que définies par la Banque Centrale Européenne (BCE) dans son rapport de 2012, sont des devises dématérialisées non régulées, créées et généralement contrôlées par leurs développeurs, et utilisées et acceptées au sein d'une communauté virtuelle spécifique. Elles sont convertibles avec d'autres devises, et reposent souvent sur un principe de création et de gestion décentralisé basé sur des mécanismes cryptographiques, comme Bitcoin.

1.4 Règlementations des fintechs

En ce qui concerne les réglementations à appliquer, certains pensent que les FinTech seront soumises à des réglementations moins sévères que les entreprises bancaires et financières classiques, ce qui leur donnera un avantage concurrentiel au détriment des acteurs traditionnels. D'autres pensent que cela ne serait pas équitable, car les FinTech ont des activités similaires à celles des acteurs existants et doivent être réglementées de la même manière. Certains proposent d'alléger les contraintes réglementaires pour faciliter la création de nouvelles entreprises, mais cela ne peut être permanent et les FinTech devront être soumises à une réglementation similaire à celle des acteurs traditionnels à l'avenir. Cependant, le choix entre un régime dérogatoire et une réglementation commune doit être effectué avec prudence, car il peut perturber le marché et nuire à l'ensemble des acteurs, y compris les FinTech elles-mêmes².

¹ DIRECTIVE 2009/110/CE DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL, disponible sur <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0110&from=FR>, consulté le 12/05/2023 à 9 :53.

² **Idem.**

Quel que soit La réglementation applicable aux fintechs, elle doit répondre aux mêmes objectifs que n'importe quelle réglementation bancaire et financière ¹. La sécurité des transactions et des paiements est une priorité absolue. Cependant, il est également important de ne pas compromettre la stabilité financière en raison de l'essor de ces entreprises. Pour ce faire, il est essentiel de prendre en compte les grands fléaux financiers de notre temps, tels que le blanchiment d'argent, la cybercriminalité et les abus de marché.

En outre, la protection des données des clients, usagers et investisseurs est tout aussi cruciale, car la confiance est un élément essentiel dans le secteur financier. Si la confiance est compromise, cela pourrait avoir des répercussions sur toute l'économie numérique. Par conséquent, les régulateurs doivent mettre en place des mesures de sécurité adéquates pour protéger les données des clients.

Les approches réglementaires observées dans différentes juridictions peuvent être largement regroupées comme suit²:

- Appliquer les cadres réglementaires existants aux nouveaux modèles d'activité en se concentrant sur la fonction économique sous-jacente. Par exemple, réglementer les échanges de devises numériques en tant que services monétaires ou bourses. Les pays ayant des cadres juridiques et réglementaires basés sur des principes et des résultats ont constaté qu'il était plus facile d'étendre l'applicabilité des cadres existants.
- Adapter les cadres réglementaires existants pour permettre la réingénierie des processus existants et l'adoption de nouvelles technologies. Par exemple, apporter des ajustements mineurs pour permettre l'entrée sur le marché des banques numériques (banques digitales ou néobanques), l'utilisation de formes d'identité numérique pour ouvrir des comptes, et l'adoption de l'informatique en nuage pour les services bancaires le long des lignes des règles existantes pour l'externalisation.

Certains pays tels que le Singapour, Taïwan, la Malaisie et Hong-Kong ont mis en place un cadre réglementaire spécifique pour délivrer des agréments aux banques digitales. D'autres pays ont choisi de modifier leur réglementation bancaire existante en créant une catégorie de "banque digitale" et en précisant leur traitement réglementaire. Cependant, il convient de noter que ces deux approches sont minoritaires jusqu'à présent, la majorité des régulateurs appliquant la réglementation bancaire existante pour encadrer les banques digitales³.

En France, Les fintechs sont soumises aux règles de droit commun, en particulier à la réglementation applicable aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement. Elles ont ainsi besoin d'un agrément dès lors qu'elles souhaitent se livrer à des activités bancaires et financières. Les plateformes de conservation de monnaies virtuelles ont été soumises à la législation anti-blanchiment par l'ordonnance du 1er décembre 2016⁴.

¹ T. Bonneau et T. **Op-cit**, 2017, p25

² FEYEN. E, NATARAJAN. H et SAAL. M, **Fintech and the Future of Finance Market and Policy Implications**, World Bank Group, Washington, 2023, p62.

³ Anta N, PAYNE E et TRAORE M, **Op-cit**, p20.

⁴ Renforçant le dispositif français De lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, Ordonnance n° 2016-1635, France, 2012

En Algérie, un projet de texte de loi régissant le mode de financement participatif "crowdfunding" a été finalisé en Algérie et transmis au ministère des Finances. Le texte réglementaire exige que les promoteurs soient agréés par l'autorité du marché, et relie les souscripteurs aux chefs de projet à travers une plateforme comprenant les appels de fonds. Ceci est une étape importante dans le développement de l'écosystème des Fintechs dans le pays¹.

Quant au cryptomonnaie, leur réglementation varie considérablement d'un pays à l'autre. Certains pays, tels que le Japon et la Suisse, ont adopté des lois spécifiques pour régir les cryptoactifs et leurs prestataires de services, tandis que d'autres, comme l'Union européenne, les Émirats arabes unis, le Royaume-Uni et les États-Unis, sont en train de les élaborer. Les autorités nationales ont adopté des approches très différentes, allant de l'interdiction totale à l'encouragement du développement de ces actifs. Cette fragmentation réglementaire mondiale peut favoriser la concurrence déloyale et les pratiques illégales².

En conclusion, les régulateurs ont adopté différentes approches pour encadrer les FinTech, en élaborant des réglementations spécifiques pour certaines activités, tout en appliquant la réglementation existante pour d'autres. La sécurité des transactions et des paiements, la stabilité financière, la protection des données et la lutte contre les fléaux tels que le blanchiment d'argent et la cybercriminalité sont des préoccupations importantes pour les régulateurs.

1.5 Supervision et accompagnement des fintechs

Avec l'apparition de ces nouveaux services financiers, des initiatives pour encourager ces sociétés innovantes ont été marquées.

Le gouvernement algérien semble montrer un soutien accru au développement des startups algériennes, notamment dans le secteur de la fintech. Le ministre de l'Économie de la connaissance, des Start-up et des Micro-entreprises, Yacine El Mahdi Oualid, a récemment annoncé qu'un projet de loi relatif à la monnaie et au crédit instituerait de nouvelles activités pour encourager la compétitivité entre les startups algériennes, en particulier en modernisant les moyens de paiement. Le ministre a également souligné que ce projet de loi permettra de développer les moyens de paiement en Algérie et de diffuser la culture du paiement électronique, ce qui devrait inciter les startups et les entreprises technologiques à contribuer à cette dynamique³.

Par ailleurs, Lors du sommet "Algeria fintech summit & e-commerce summit" mené en février 2023, le consultant dans le numérique, Idir Saci, a encouragé l'intégration des solutions de la fintech dans les banques ainsi que la collaboration avec les startups fintech, soulignant l'intérêt grandissant des autorités publiques envers le développement de la fintech comme facteur d'inclusion financière. Il a également mentionné la loi sur la monnaie et le crédit comme un moyen de stimuler l'innovation et la croissance des startups algériennes dans le secteur de la fintech⁴.

¹ Algérie presse service, <https://www.aps.dz/economie/153444-finance-le-projet-de-texte-regissant-le-mode-de-financement-participatif-finalise>, consulté le 26/05/2023 à 10 :32.

² Réglementer la crypto, disponible sur, <https://www.imf.org/fr/Publications/fandd/issues/2022/09/Regulating-crypto-Narain-Moretti>, consulté le 19/04/2023 à 05 : 45.

³ Algérie Eco, <https://www.algerie-eco.com/2023/02/06/apn-la-loi-relative-a-la-monnaie-et-au-credit-instituera-de-nouvelles-activites-aux-startups/> consulté le 19/04/2023 à 16 : 23

⁴ Algérie Presse Service, <https://www.aps.dz/economie/151917-numerisation-le-role-de-la-fintech-dans-l-inclusion-financiere-souligne> consulté le 19/04/2023 à 17 :44

En France, l'autorité des marchés financiers a annoncé la création d'une division « Fintech, innovation et compétitivité » dont l'objectif est d'analyser les innovations en cours dans Le secteur des services d'investissement, et d'identifier les enjeux en matière de compétitivité et de régulation¹.

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution conte à elle, a créé au sein de sa structure un Pôle dédié, le Pôle ACPR « FinTech Innovation » pour créer une interface de dialogue avec les sociétés porteuses de projets en leur apportant conseil, orientation et coordination dans le cadre de leurs démarches d'agrément ou d'autorisation².

A Londres, la Financial Conduct Authority (FCA) a notamment développé Un « hub » innovation, visant à la simplification administrative dans le traitement des demandes d'agrément (par exemple en matière de paiements innovants). Elle a également institué un guichet unique avec Singapour appelé fintech Bridge, dont le but est de permettre aux fintechs de Londres d'accéder plus facilement au marché asiatique en s'installant à Singapour et d'attirer les fintech et investisseurs de Singapour au Royaume-Uni. Ce fintech Bridge, mis en place en mai 2016 par un accord de coopération entre la FCA (Financial Conduct Authority) et l'Autorité monétaire de Singapour (Monetary Authority of Singapore - MAS), permet notamment le partage et l'utilisation des informations sur ces services financiers innovants³.

En somme, la supervision et l'encouragement des fintechs sont devenues des enjeux majeurs pour les autorités publiques et s'inscrivent dans une tendance globale de promotion de l'innovation et de la croissance économique.

2 Typologies et risques associés aux Fintechs

Nous allons dans cette sous-section examiner les différentes typologies de sociétés Fintech, puis nous aborderons les divers risques auxquels elles peuvent être confrontées.

2.1 Typologies des fintechs

Il existe de nombreuses typologies de Fintech, chacune offrant des services financiers innovants et perturbateurs. Voici quelques exemples de types de Fintech :

2.1.1 Paytech

Les PayTech sont une sous-catégorie de FinTech qui se concentrent sur la chaîne de valeur des paiements⁴, ces services sont des solutions qui permettent aux utilisateurs d'effectuer des transactions financières en ligne, via des applications mobiles ou des plateformes de paiement. Les transactions sont généralement effectuées en temps réel, ce qui permet aux utilisateurs de payer des

¹ Communiqué de presse « L'AMF annonce la création d'une division Fintech, innovation et compétitivité et la nomination de Franck Gulader à sa tête » disponible sur : <https://www.amf-france.org/fr/actualites-publications/communiqués/communiqués-de-lamf>, consulté le 19/04/2023 à 08 : 20.

² Pôle ACPR FinTech Innovation disponible sous le lien : <https://acpr.banque-france.fr/lacpr/missions/pole-acpr-fintech-innovation.html>, consulté le 20/04/2023 à 02 : 12.

³ T. Bonneau et T. Verbiest, **Op-cit**, p28

⁴ EY, **The rise of PayTech- seven forces shaping the future of payments**, 2022, p4. Disponible sur, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/noindex/ey-the-rise-of-paytech-seven-forces-shaping-the-future-of-payments-final.pdf

factures, d'envoyer et de recevoir de l'argent, et même d'effectuer des achats en ligne sans avoir à utiliser des espèces ou des chèques. A titre d'exemple, PayPal, Stripe, etc.

2.1.2 Financement participatif (crowdfunding)

« Le financement participatif peut être défini comme un effort collectif de nombreuses personnes qui réseautent et mettent en commun leurs ressources pour soutenir les efforts initiés par d'autres personnes ou organisations. Cela se fait généralement via ou avec l'aide de l'Internet. Les projets individuels et les entreprises sont financés par de petites contributions d'un grand nombre de particuliers, permettant aux innovateurs, entrepreneurs et propriétaires d'entreprise à utiliser leurs réseaux sociaux pour augmenter le capital »¹.

Ainsi le crowdfunding est un outil de collecte de fond sur une plateforme en ligne où des individus hors du circuit financier institutionnel participent au financement d'un projet. Exemple de plateforme de financement participatif, Tudigo, qui se concentre principalement sur le financement participatif de projets locaux et régionaux en France en permettant aux porteurs de projets de lever des fonds auprès d'un grand nombre de contributeurs.

2.1.3 Regtech

L'Institute of International Finance définit la RegTech comme l'utilisation de nouvelles technologies pour résoudre de manière plus efficace et efficiente les exigences réglementaires et de conformité, tandis que la Financial Conduct Authority la définit comme un sous-ensemble de la FinTech qui utilise une technologie innovante et intégrée pour faciliter la fourniture de ces exigences réglementaires de manière plus efficace et efficiente que les capacités existantes².

RegTech implique l'usage de technologies novatrices pour répondre aux exigences de conformité réglementaire dans un contexte de croissance exponentielle des données à traiter. Un exemple de RegTech est la société française "KYC3", qui fournit une plateforme pour aider les entreprises à vérifier l'identité de leurs clients et à se conformer aux réglementations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

2.1.4 Insurtech

Les FinTech ont élargi leur champ d'activité en investissant dans le secteur de l'assurance, en utilisant les nouvelles technologies pour réinventer la fourniture de services d'assurance. Ces nouveaux services, également appelés InsurTech.

Les InsurTech sont des entreprises qui utilisent la technologie pour proposer des solutions innovantes dans le domaine de l'assurance. Elles peuvent offrir des solutions pour différentes

¹ Hossain M, Oparaocha G. **Crowdfunding: Motives, Definitions, Typology and Ethical Challenges**. Entrepreneurship Research Journal. 2017;7(2): 20150045, p3

² EY, **Regulatory technology (RegTech)**, 2019, p2, disponible sur, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_us/topics/financial-services/ey-regulatory-technology-regtech.pdf.

branches de l'assurance, comme l'assurance automobile, l'assurance habitation, l'assurance santé, l'assurance voyage, etc. Ces Insurtech comprennent notamment les éléments suivants¹:

- La souscription et la gestion immédiate des contrats d'assurance et des sinistres déclarés en ligne ou via un smartphone ;
- La personnalisation des offres de contrats d'assurance, avec la possibilité pour les clients de souscrire à des contrats d'assurances sur mesure ;
- L'utilisation de l'intelligence artificielle et des Big Data pour évaluer les risques et effectuer des analyses prédictives ;
- Le renforcement de la relation client grâce à l'utilisation de robots classiques et de chatbots.

2.1.5 Néo-banques

Une néobanque est une société de technologie financière 100% digitale qui fournit des services bancaires de base tels que les comptes courants, les cartes de crédit et des outils d'aide à la budgétisation et à l'épargne via une application mobile. Dans notre deuxième chapitre, nous examinerons cette typologie de société Fintech en détail.

2.2 Risques associés aux fintechs

Le développement rapide des FinTech à travers le monde a conduit les régulateurs du secteur à s'interroger sur les risques associés et les mesures à prendre pour les encadrer. En effet, l'augmentation du volume de transactions, les nouveaux modes d'accès aux services financiers basés sur des technologies peu familières pour les régulateurs et l'incertitude juridique entourant ces nouveaux services peuvent perturber l'équilibre du système financier et provoquer une crise. Les principaux risques liés au développement des FinTech sont les risques opérationnels, de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme, de non-conformité aux réglementations en vigueur et de crédit. De plus, les FinTech ne sont pas à l'abri des risques "classiques" associés à certaines activités, tels que les risques de marché et de liquidité².

2.2.1 Risques opérationnels

L'expansion de l'informatisation et de l'utilisation d'Internet dans le secteur financier continue de progresser, en grande partie grâce à l'influence des FinTech. Cela entraîne l'apparition de nouveaux types de risques opérationnels liés à la cybersécurité, qui concerne la sécurité et l'intégrité des systèmes d'information où les données sont stockées. En effet, de nombreux incidents de piratage informatique touchant les portefeuilles électroniques et les plateformes d'échange de monnaies virtuelles témoignent de la réalité de ce risque. Des exemples de piratage incluent le cas de la plateforme d'échange de cryptomonnaies Coincheck en janvier 2018, où environ 534 millions de dollars américains ont été volés, ainsi que la faillite de la plateforme d'échange de Bitcoins MtGox en 2015, suite au détournement de 650 000 Bitcoins d'une valeur d'environ 360 millions de dollars.

¹TCA Assurances : <https://www.tca-assurances.com/blog/les-nouvelles-start-up-de-linsurtech/#:~:text=D%C3%A9finition%20%3A%20l'assurtech%20en%20fran%C3%A7ais,une%20r%C3%A9ducti on%20importante%20des%20prix> consulté le 18/04/2023 à 14 : 56

² Anta. N, PAYNE. E et TRAORE. M, **FINTECH : DEFINITION, ENJEUX ET ENCADREMENT PAR LES BANQUES CENTRALES**, PRECIS DU COFEB, 21, 2022, p17.

2.2.2 Risques de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme

Le développement des FinTech est associé à des risques de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme, car certaines plateformes technologiques peuvent permettre un certain degré d'anonymat, augmentant ainsi ces risques. Les normes internationales de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (AML/CFT) imposent des obligations de diligence raisonnable envers les clients (identification des clients et des bénéficiaires effectifs) ainsi que des obligations de déclaration des transactions suspectes. Ces obligations sont applicables aux institutions financières, y compris les FinTech, pour prévenir l'utilisation abusive de leurs services à des fins illicites.

Cependant, le caractère anonyme des transactions impliquant certains cryptoactifs tels que le Monero, qui est en contradiction avec les dispositions AML/CFT évoquées précédemment et accroît le risque de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme. En effet, ces critères ne sont pas respectés par la majorité des systèmes de paiement utilisant des actifs financiers virtuels. Par conséquent, les autorités réglementaires doivent travailler à mettre en place des mécanismes pour réguler les actifs financiers virtuels, notamment en veillant à ce que les transactions soient transparentes et traçables afin de respecter les normes AML/CFT et de prévenir les activités criminelles.

2.2.3 Risques de crédit

Le fait que certaines FinTech proposent des services financiers d'intermédiation sans système de garantie publique accroît le risque de défaut des contreparties. Par exemple, les utilisateurs de services de crowdfunding ou de cryptoactifs pourraient subir des pertes financières sans avoir de recours en cas de défaillance de l'institution financière. En effet, ces services ne sont pas couverts par les systèmes traditionnels de garantie ou de protection des déposants, ce qui expose les clients à un risque plus élevé de perte de leurs avoirs.

En ce qui concerne les activités de crowdfunding, le risque de crédit est lié à la possibilité que la plateforme ferme subitement ou à l'échec des projets dans lesquels les avoirs des utilisateurs sont investis.

2.2.4 Risques de liquidité et de marché

Les FinTech, en particulier celles qui travaillent avec les cryptoactifs, sont exposées à des risques de liquidité et de marché. Le risque de liquidité provient du fait que les cryptoactifs ne disposent pas d'un système garantissant leur convertibilité en monnaie traditionnelle. Si la viabilité des cryptoactifs est remise en question, les utilisateurs pourraient se retrouver incapables de les échanger contre des devises classiques, entraînant ainsi une perte de leur investissement.

Le risque de marché est lié à la forte volatilité observée sur le cours de certains cryptoactifs, le cours du bitcoin par exemple était de 0,001 dollar US le 5 octobre 2009. Le 17 décembre 2017, il a atteint son record historique avec un Bitcoin évalué à 19 891 dollars US, avant de retomber à 11 185 dollars US le 22 décembre 2017. Le 15 décembre 2018, le cours avait chuté à 3 215 dollars US, avant de remonter à 7 828 dollars US le 16 mai 2019. Et par conséquent, ces variations de

prix rapides et imprévisibles peuvent causer des pertes financières importantes pour les investisseurs.

2.2.5 Risque systémique

Le Conseil de stabilité financière, qui supervise le système financier mondial, a exprimé des préoccupations quant aux risques systémiques associés aux nouvelles technologies financières, en particulier les fintechs. Dans un rapport conjoint, les Autorités européennes de surveillance ont également mis en garde contre ces risques.

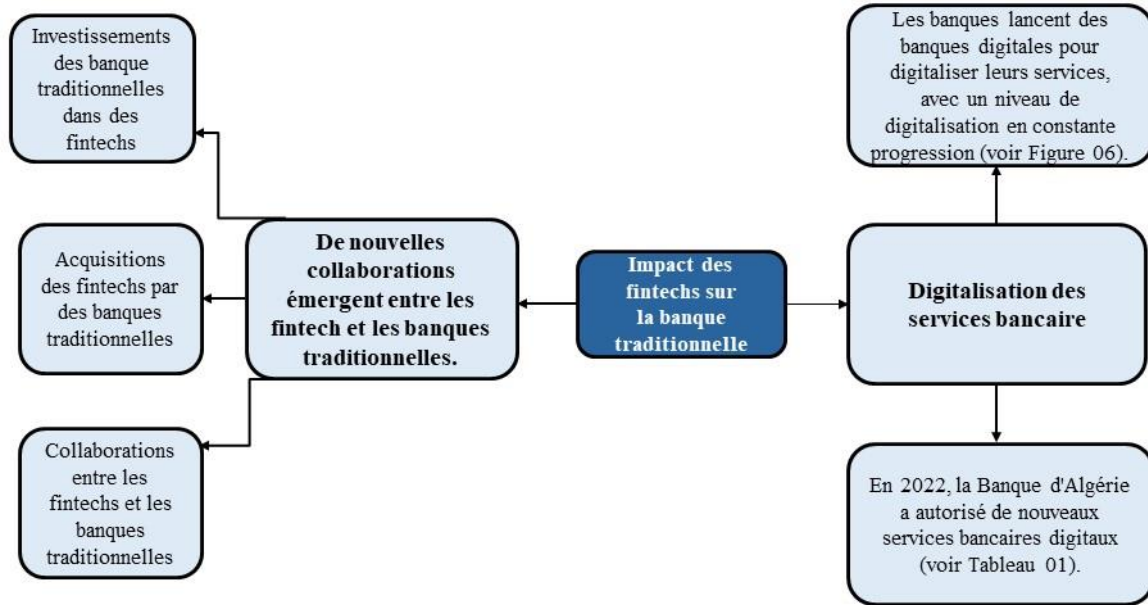
Le Forum Economique Mondial (FEM) qui est une organisation internationale qui travaille sur une variété de projets et d'initiatives qui visent à améliorer la coopération internationale et à résoudre les problèmes mondiaux, partage ces préoccupations et recommande que les gouvernements, les grandes institutions financières et les start-up fintech travaillent ensemble pour élaborer des réglementations visant à prévenir les risques systémiques pour l'économie. Les recommandations du FEM incluent l'organisation d'un débat sur l'utilisation éthique des données, la mise en place d'un forum public-privé pour discuter des innovations technologiques dans le secteur financier, l'instauration de normes internationales pour contrôler les start-up fintech et la création d'un organisme de normalisation dans le secteur privé pour imposer une bonne conduite aux nouveaux acteurs du marché¹.

3 Impact des fintechs sur la banque traditionnelle

Au cours des dernières années, les Fintech ont connu une croissance rapide et ont bouleversé l'industrie des services financiers, ce qui a eu un impact significatif sur l'industrie bancaire traditionnelle. Cette situation a conduit à la création d'un nouveau mode de banque appelé "neobanque", qui sera l'objet de notre étude dans le deuxième chapitre.

Avant de détailler les impacts des fintechs sur les banques classiques, nous allons présenter une figure récapitulative de ce qui suit

¹ BONNEAU. T et VERBIEST. **Op-cit**, p119, 120.

Figure N°05 : Impact des fintechs sur la banque traditionnelle

Source : Elaboré par nos soins.

3.1 Digitalisation des services

Les technologies fintech ont eu un impact significatif sur la digitalisation des services financiers proposés par les banques. Les fintechs ont souvent été les premières à proposer des services financiers numériques innovants, tels que les services de paiement mobile, les prêts en ligne et les plateformes de trading en ligne.

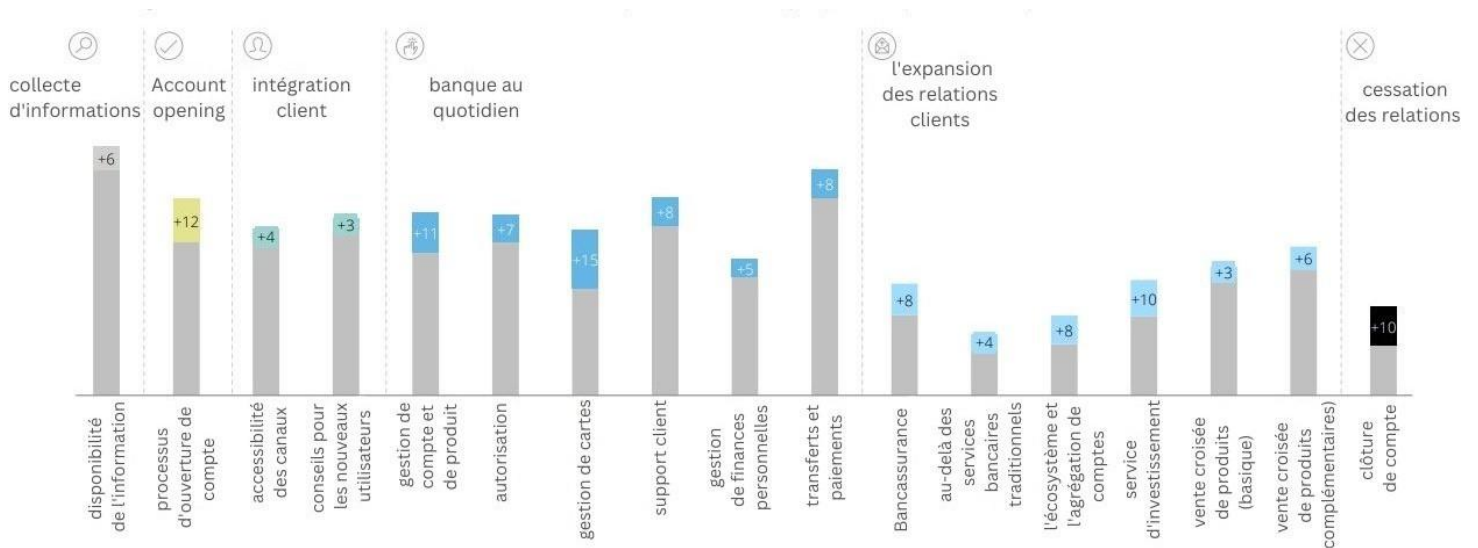
En réponse à cette concurrence, les banques ont entrepris de numériser leurs services bancaires et cela essentiellement par la mise à disposition de plateformes numériques, également connues sous le nom de banques digitales, qui offrent une large gamme de services bancaires en ligne. La banque digitale est la version numérisée des services bancaires traditionnels, développée par les banques universelles et toujours associée à une banque traditionnelle. Elle propose des services bancaires équivalents en qualité à ceux des banques traditionnelles, mais dématérialisés et sans agences physiques.

La banque digitale englobe à la fois la banque en ligne qui permet aux clients de bénéficier des services via un site web et la banque mobile qui proposent aux clients des services bancaires via une application mobile, rendant ainsi obsolètes les visites à la succursale de la banque.

Les banques ont également investi dans des technologies telles que l'intelligence artificielle, la blockchain et l'automatisation pour améliorer l'efficacité opérationnelle, réduire les coûts et offrir des services financiers plus personnalisés et plus accessibles.

La figure ci-dessous présente l'évolution du pourcentage de digitalisation dans plusieurs services bancaires de différentes banques entre 2020 et 2022.

Figure N°06 : Pourcentage de niveau de digitalisation des sections du parcours client proposées par les banques.



Source: Deloitte, Digital Banking Maturity 2022: Global Digital Frontiers, 2022, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/br/Documents/financial-services/Deloitte-DBM%202022-global-report.pdf>.

Le graphique présente les résultats d'une enquête menée par Deloitte auprès de 193 banques dans le monde entier. Le graphique montre les pourcentages du niveau de digitalisation de chaque étape du parcours client par rapport la dernière enquête menée en 2020. les étapes du parcours client sont divisé en six catégories (collecte d'information, ouverture de compte, intégration client, banque au quotidien, expansion des relations clients et cessation des relations) et chaque étape regroupe plusieurs sections.

Selon le graphique les sections les plus digitalisées sont gestion de cartes et processus d'ouverture de compte avec des pourcentages de digitalisation de 15% et 12% respectivement

En revanche les sections conseils pour les nouveaux utilisateurs et vente croisée de produits (basiques), sont les sections les moins digitalisées avec un pourcentage de digitalisation de 3% seulement.

En analysant ce graphique, on peut constater que la tendance à la digitalisation est en hausse, mais il reste encore des progrès à faire pour offrir une expérience client entièrement numérique, à l'instar de ce que proposent les fintechs.

En Algérie, la Banque d'Algérie a publié le 31 janvier 2022 une liste de produits et services bancaires autorisés pour les banques algériennes à compter du 31 janvier 2022. La plupart de ces produits sont liés au digital banking, ce qui reflète une tendance croissante vers la numérisation dans le secteur bancaire.

Voici une liste non exhaustive des produits autorisés par la Banque d'Algérie que nous considérons comme importants à mentionner.

Tableau N°01 : Services bancaires digitales autorisés par la Banque d'Algérie en date du 31 janvier 2022

Support	Type / Présentation et service
PC / Interface utilisateur	<p>ONLINE-BANKING :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consultation : des comptes (courant, d'épargne, de dépôt), des bons de caisse, des prêts, des chèques, descours de devises. - Consultation et édition de l'historique des comptes. - Téléchargement des relevés de comptes et d'opérations. - Virements de : compte à compte, interbancaires, intra- bancaires, permanents et multiples. - Paiement des factures. - Commande de carte bancaire et chéquier.
Mobile / Smartphone	<p>MOBILE-BANKING :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ouverture de compte. - Commande de carte bancaire et chéquier. - Consultation des comptes, relevés des comptes. - SMS Banking : messagerie, situation de compte, information sur la disponibilité de carte bancaire, de chéquier. - Virements, paiement de factures, et signature des virements. - Envoi des relevés des comptes par Swift. - Suivi des cours de change et conversion de monnaie.
	<p>Mobile QR-code en Intra-bancaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Client particulier, professionnel et commerçant : <ul style="list-style-type: none"> - Opérations de paiement basées sur un QR-code. - Opérations de virements. - Demande de transfert d'argent entre les clients abonnés de l'application. - Consultation du solde du compte ainsi que l'ensemble des opérations effectuées. ▪ Client entreprise : <ul style="list-style-type: none"> - Opérations de paiement basées sur un QR-code. - Consultations du solde du compte ainsi que l'ensemble des opérations effectuées à travers l'application.

Source: Site de Bank of Algeria, <https://www.bank-of-algeria.dz>

L'autorisation de ces produits bancaires du digital banking, notamment des services courants ainsi que les services innovants tels que l'ouverture de compte via mobile et le paiement par QR code en intra-bancaire vont pousser les banques à adopter ces nouvelles technologies pour rivaliser avec les Fintechs et répondre aux besoins changeants de leur clientèle ce qui montre une volonté de moderniser le secteur bancaire en Algérie.

3.2 Naissance des nouvelles collaborations

Les fintechs ont eu un impact significatif sur les banques, offrant des solutions financières plus accessibles, plus efficaces et moins chères, les banques ont commencé à collaborer avec des fintechs. Cette collaboration permet aux banques d'exploiter les technologies innovantes des fintechs pour offrir de nouveaux services financiers à leurs clients, tout en offrant aux fintech un accès aux ressources et aux clients des banques. Voici 3 types de collaboration mentionnées par la firme mondiale Deloitte dans son étude¹ :

3.2.1 Investissement

Les banques peuvent investir de manière stratégique dans des startups fintech prometteuses pour accéder à leurs technologies de pointe et expertises uniques. Un cadre bancaire a déclaré : "Si vous pensez avoir une solution vraiment innovante qui améliore l'efficacité dans les services financiers, vous devriez essayer de trouver une banque partenaire adéquate pour déployer ce produit." Pour favoriser une collaboration fructueuse, les institutions financières traditionnelles et les fintechs doivent adopter une attitude d'ouverture d'esprit, de tolérance et de conciliation afin de promouvoir, plutôt qu'entraver, l'innovation et la transformation. Un exemple est l'investissement de la banque d'investissement Goldman Sachs dans Circle, une fintech spécialisée dans les paiements en crypto-monnaies.

3.2.2 Acquisition

Les acquisitions offrent des opportunités aux institutions financières et aux fintechs intéressées à consolider leur position sur le marché ou à étendre leurs capacités et offres de produits. Une banque australienne a déclaré : "Il existe des centaines de fintech offrant des services similaires. L'une d'entre elles finira par les acquérir toutes, puis une banque les acquerra à son tour." Un exemple est l'acquisition par la banque espagnole BBVA de Holvi, une fintech spécialisée dans la gestion financière des petites entreprises.

3.2.3 Partenariat

Les partenariats peuvent aider les institutions financières à prendre de l'avance sur la concurrence et à introduire des solutions et approches innovantes. Les fintechs peuvent également

¹ Deloitte, **Closing the gap in fintech collaboration**, 2018, p 12, disponible sur, <https://www2.deloitte.fr/formulaire/telechargement/comment-les-fintech-et-les-entreprises-du-secteur-financier-peuvent-travailler-ensemble>, Consulté le 22/04/2023 à 04:32.

rechercher des partenaires potentiels pour déployer leurs produits. Pour une collaboration fructueuse, les institutions financières et les fintechs doivent adopter une attitude d'ouverture d'esprit, de tolérance et de conciliation afin de promouvoir l'innovation et la transformation. Par exemple, American Express a collaboré avec la fintech Nova Credit pour offrir des cartes de crédit aux nouveaux immigrants n'ayant pas d'historique de crédit aux États-Unis.

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre, nous avons présenté la banque traditionnelle, ses moyens de paiement et réglementation ainsi que ses risques et typologies. Nous avons également examiné l'émergence des nouveaux acteurs dans le secteur financier, qui sont les fintechs, qui cherchent à concurrencer les acteurs historiques en utilisant des technologies financières. Ces technologies ont transformé en profondeur le secteur bancaire et financier en modernisant les opérations financières et en répondant aux nouvelles attentes des consommateurs.

La combinaison de l'expertise de la banque traditionnelle et de l'innovation des fintechs peut offrir des avantages significatifs pour les consommateurs et le secteur financier dans son ensemble, ce qui a conduit à l'émergence des néobanques. Ces néobanques jouent un rôle important dans la promotion de la pérennité et de la croissance du secteur financier dans un environnement en constante évolution, ce qui sera l'objet de notre deuxième chapitre.

**Chapitre II : Modèle
d'affaires des
néobanques : enjeux et
défis**

Introduction du chapitre

Les avancées des technologies financières présentées dans le premier chapitre ont conduit non seulement à la digitalisation de certains services bancaires, mais également à la création d'un tout nouveau type de banque : la neobanque.

Dans ce deuxième chapitre, nous allons explorer ce nouveau concept de banque 100% digitale, son évolution, son marché actuel, ainsi que les défis rencontrés avant et après son lancement. Nous allons également examiner les perspectives futures pour ce marché émergent en pleine croissance.

Pour bien mener notre travail, nous avons structuré ce chapitre comme suit :

- **Section 1 : Contexte et évolution du marché des néobanques**
- **Section 2 : Défis du lancement et de la pérennité des néobanque**

Section 1 : Contexte et évolution du marché des néobanques

Dans cette première section, nous allons explorer les néobanques, leur évolution et les facteurs clés qui stimulent leur croissance. Nous examinerons également les géants de la tech GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon) comme concurrents principaux, ainsi qu'un aperçu général de certains des acteurs clés du marché des néobanques et des services qu'ils proposent. En dernier lieu nous allons voir les apports de ces dernières.

1 Présentation de la néobanque

Dans ce volet, nous allons définir la néobanque et ses catégories ainsi que sa distinction avec la banque digitale et la banque traditionnelle.

1.1 Définition

Avant de définir les néobanques, Il est important de comprendre la notion de "banque directe", car ce terme inclut différents types de banques, y compris les néobanques. Une banque directe fonctionne en servant ses clients via des moyens de communication à distance, tels que le courrier, Internet (en ligne et mobile), le téléphone ou d'autres canaux similaires. Contrairement aux banques traditionnelles, les banques directes n'ont pas de succursales physiques et offrent certains, mais pas tous, les services proposés par les banques physiques¹.

Une néo-banque est une banque digitale, accessible uniquement via une application mobile (d'où l'appellation banques mobiles). En réalité, une néo-banque n'est pas une banque mais généralement un établissement de paiement qui s'appuie sur les innovations technologiques pour formuler des offres plus en adéquation avec les attentes et les comportements des usagers bancaires. Leur succès réside sur leur capacité à agréger plusieurs briques technologiques afin de proposer le meilleur des services dans des domaines définis à des tarifs compétitifs (outils de gestion, paiement, application fluide et ergonomique, etc.)².

Selon Christoph Stegmeier et Matthias Verburg, les néobanques qui sont appelées aussi « banques challengers » en français sont des banques uniquement numériques qui ont émergé pour la première fois après la crise financière de 2007-2009. Elles se concentrent sur les applications mobiles et visent à établir des relations client exclusivement numériques à travers plusieurs produits. Au cœur de cet objectif se trouve la perturbation des processus ou des propositions bancaires traditionnelles, ainsi qu'une expérience client nettement améliorée³.

Selon le magazine world finance, Les néobanques sont des institutions financières sans succursales physiques, dont les opérations se font entièrement via des canaux numériques. Leur modèle économique repose sur des coûts généraux moins élevés. Elles ont une barrière à l'entrée plus faible, ce qui leur permet d'accepter des clients qui ne sont pas admissibles à un compte bancaire traditionnel. De plus, elles sont souvent utilisées comme une solution pour les adultes et les ménages sous-bancarisés. Les jeunes peuvent également utiliser les néobanques pour

¹ Site web Money land: <https://www.moneyland.ch/en/direct-bank-definition>, Consulté le 27/05/2023 à 7:57.

² Y. Eonnet, H. Manceron, **Fintech les banques contre-attaquent**, Ed : Dunod, 2018, p 62

³ Stegmeier.C, Verburg.M, **The Future of Neobanking How can Neobanks unlock profitable growth?** Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants GmbH, Munich, Allemagne,2022, p4.

apprendre la gestion de l'argent, sous la supervision de leurs parents qui contrôlent le compte bancaire sous-jacent¹.

En se basant sur les trois définitions, on peut conclure que les néobanques sont des institutions financières qui fonctionnent exclusivement en ligne et qui ont émergé grâce aux avancées technologiques présentées dans le premier chapitre. Les néobanques sont également considérées comme moins exigeantes que les banques traditionnelles.

1.2 Catégories des néobanques

Il est envisageable de repérer diverses classifications selon les sources d'informations et le modèle d'affaire de l'entreprise, toutefois on peut principalement identifier deux catégories de néo-banques, lesquelles offrent des services similaires et font face à des défis communs² :

➤ Néobanques indépendantes :

Ce sont des entreprises qui disposent d'une licence bancaire et qui n'ont pas de lien avec une banque traditionnelle. Elles ont une gamme de services plus étendue, tels que des services d'investissement, de crédit et d'assurance, en plus des services bancaires de base. Elles sont en charge de toutes les opérations front-end et back-end. Quelques exemples d'un tel modèle de néobanques : N26 (l'Allemagne), Monzo (royaume uni), Atom Bank (royaume uni) etc.

➤ Néobanques axées sur l'interface utilisateur (Front End) :

Ces néobanques n'ont pas de licences bancaires et elles travaillent avec des banques traditionnelles existantes, elles ont été créées pour offrir des services bancaires numériques tels que la gestion de comptes courants, de cartes bancaires et de paiements. Elles cherchent à répondre à la demande des clients qui souhaitent bénéficier des services bancaires via smartphone plus rapides et plus efficaces, tout en bénéficiant de la sécurité et de l'expérience d'une banque traditionnelle.

1.3 Différences entre banque traditionnelle, banque digitale et néobanque

Suite à l'examen des définitions de chaque entité, voici quelques différences distinctives entre les banques traditionnelles, les banques digitales et les néobanques :

Tableau N° 02 : Différences entre banque traditionnelle, banque digitale et néobanque

Diférence	Banques traditionnelles	Banques digitales	Néobanques
Licence bancaire	Elles ont leur propre licence bancaire	Elles sont des filiales de banques traditionnelles, donc elles disposent d'une licence bancaire.	Elles peuvent avoir leur propre licence bancaire ou travailler en partenariat avec des banques traditionnelles

¹ Site web world finance: <https://www.worldfinance.com/information/about-world-finance>, Consulté le 27/05/2023 à 07:07.

² Neobank Definition: What Is a Neobank? disponible sur, seon, What Is a Neobank?, Consulté le 05/04/2023 à 16 :00.

Couts de services	Elles ont généralement des coûts plus élevés en raison de la gestion d'un réseau d'agences physiques et d'un grand nombre de personnel.	Les néobanques et les banques digitales ont une structure de coûts plus légère et proposent souvent des tarifs moins élevés	
Processus d'ouverture de compte	Elles ont parfois des processus d'ouverture de compte longs et complexes.	Elles offrent des délais d'ouverture de compte rapides. Les clients doivent remplir des formulaires, fournir des informations sur leurs revenus et se soumettre à des procédures de vérification d'identité	Elles proposent généralement des ouvertures de compte instantanées et sans condition de revenus.
Gamme de produits	Elles proposent une gamme complète de produits financiers	Comme étant des filiales des banques traditionnelles, elles offrent une gamme complète de produits et services bancaires similaires à ceux des banques traditionnelles, tels que les comptes bancaires, les crédits, l'épargne et les assurances-vie	Les néobanques se concentrent principalement sur les comptes et les cartes bancaires avec des services de base limités

Source : élaboré par nos soins

2 Evolution du marché des néobanques

Dans ce volet, nous allons voir brièvement les étapes de l'évolution des néobanques. Ensuite, nous allons explorer quelques facteurs qui stimulent leur croissance, ainsi que quelques-uns des principaux concurrents des néobanques.

2.1 Etapes clé de l'évolution des néobanques

Depuis leur apparition sur le marché au début des années 2010, les néobanques ont évolué pour offrir des services financiers de plus en plus sophistiqués

Le tableau ci-dessous illustre l'évolution de la banque directe pour devenir une neobanque

Tableau N°03 : Evolution de la néobanque

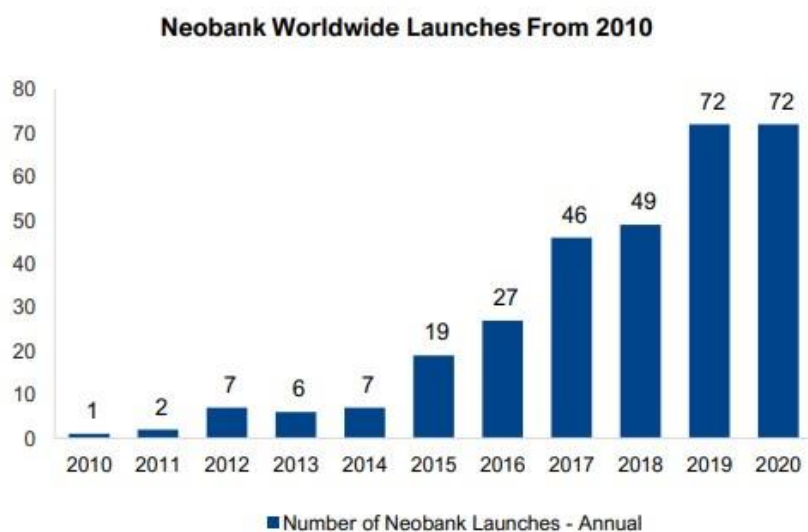
	1990-2000	2000-2010	2010-maintenant
Etapes	Banques directes de première génération	Banques directes de deuxième génération	Néobanques
Caractéristiques	<p>-Point de départ dans les années 90 avant la bulle internet.</p> <p>-Le centre d'appels en tant que point pivot du modèle d'affaires.</p>	<p>-Une forte croissance dans les années 2000 grâce à des acquisitions comme l'acquisition de la banque en ligne ING DiBa par ING Group.</p> <p>-prioriser l'expérience en ligne (sur ordinateur) et l'automatisation des processus (afin de réduire les coûts).</p>	<p>-Le smartphone en tant que principal canal de distribution et de communication avec les clients</p> <p>-L'approche axée sur les API natives et l'Open Banking.</p>
Évènements	<p>1989 : First Direct lance la première banque directe entièrement fonctionnelle au monde avec un centre d'appels disponible 24 heures sur 24.</p> <p>1999 : Bank of Internet USA devient la première banque en ligne aux États-Unis</p>	<p>2000 : La division finatiQ de la banque OCBC a lancé la première banque directe d'Asie</p> <p>2006 : selon KANTAR TNS, 80% des banques aux États-Unis proposent des services bancaires en ligne.</p>	<p>2017 : selon PWC 46% des consommateurs effectuent leurs opérations bancaires exclusivement via des canaux numériques</p> <p>2018 : Selon la Banque mondiale, 1,7 milliard d'adultes n'ont pas accès aux services bancaires, mais les deux tiers possèdent un téléphone portable qui pourrait leur permettre de se connecter à des services financiers</p>

Source : élaboré par nos soins sur la base de : DANIELS.L, STEGMEIER.CH, **Facing the arrival of the new wave of digital banks : THE NEOBANKS**, Inside Financial Services, n°2,2018, p3. Et the evolution of direct banks, disponible sur evolutionofdirectbankinggraphic215.pdf (fisglobal.com).

De ce tableau, on peut affirmer que les néobanques ne sont qu'une forme évoluée des banques directes.

Le graphique ci-dessous illustre la croissance du nombre de néobanques lancées entre 2010 et 2020.

Figure N°7 : Nombre de néobanques lancées dans le monde depuis 2010 jusqu'à 2020



Source: Aranca, Neobanks – The Future of Banking, 2022: <https://www.aranca.com/>

Selon ce graphique, on peut observer une augmentation du nombre de nouvelles néobanques lancées sur le marché chaque année entre 2010 et 2020. Cette tendance peut être expliquée par une demande croissante des consommateurs pour des services bancaires numériques ainsi que par la croissance de l'industrie des technologies financières en général.

2.2 Facteurs qui stimulent la croissance des néobanques

Suite à des recherches, plusieurs facteurs ont été identifiés comme ayant contribué à la croissance des néobanques après la crise financière de 2008. Parmi ces facteurs, deux facteurs clés ont été identifiés comme ayant contribué le plus à cette croissance.

2.2.1 Facteurs réglementaires

Pour encourager la croissance des néobanques, de nombreuses réglementations ont été mises en place dans différents pays. Ces réglementations visent à faciliter l'entrée des néobanques sur le marché, à réduire les coûts de conformité et à encourager l'innovation. Voici des exemples que l'on considère comme pertinents.

✓ L'initiative de l'open banking dans l'Union Européenne :

Un cadre juridique connu sous le nom de la Directive sur les Services de Paiement (PSD1) a été introduit pour promouvoir des services de paiement plus rapides, moins chers et plus transparents au sein de l'Union européenne (UE), ayant un impact sur le fonctionnement des acteurs existants et favorisant l'entrée de nouveaux acteurs.

La PSD2, qui est la version révisée de la PSD1 est entrée en vigueur en 2019¹, elle est mise en place pour adapter la réglementation existante concernant les services de paiement électroniques aux nouvelles technologies et aux nouvelles pratiques du marché. Elle vise

¹ Tout savoir sur la DSP2. Disponible sur [Tout savoir sur la DSP2 - Finance Innovation \(finance-innovation.org\)](https://www.finance-innovation.org/), consulté le 06/04/2023 à 18 :24

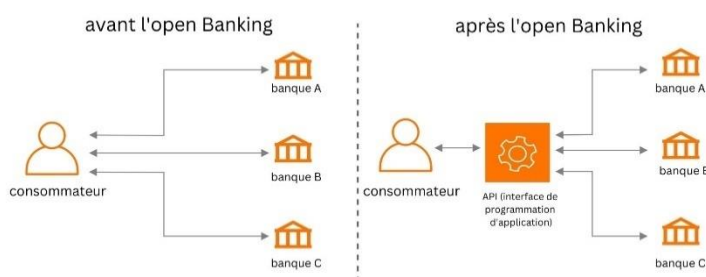
notamment à définir des règles communes en termes de sécurité pour les nouveaux services de paiement, tels que les paiements mobiles ou les virements instantanés.

La DSP2 a ramené le terme « open banking » qui décrit un modèle économique qui repose sur l'utilisation d'API (une technologie déjà développée dans le premier chapitre) pour le partage de données financières entre différentes parties. Ces données incluent notamment celles qui sont partagées entre les prestataires de services financiers (banques, compagnies d'assurance, revendeurs, etc.) entre les prestataires et leurs clients ou entre les individus¹.

Cette approche permet aux néobanques d'accéder aux données bancaires des clients pour offrir des services innovants et personnalisés. Parmi ces services, la consolidation de comptes est l'un des plus populaires, car elle permet de regrouper les informations relatives à tous les comptes bancaires du client en un seul endroit pour offrir une meilleure visibilité sur les finances du client et facilite la gestion de son budget.

La figure ci-dessous illustre comment l'open banking a facilité la consolidation de différents comptes bancaires en une seule plateforme.

Figure N° 08 : Consolidation des comptes avec l'open banking



Source : élaboré par nos soins à partir du site web WSO2 Open Banking Accelerator : <https://ob.docs.wso2.com/en/latest/get-started/open-banking/>

Avant l'Open Banking, les banques n'étaient pas obligées de partager les données de leurs clients avec des tiers, ce qui rendait la consolidation de comptes plus compliquée pour les agrégateurs de compte qui devaient négocier des accords de partenariat avec chaque banque.

Après l'Open Banking, les clients peuvent autoriser les agrégateurs de compte à accéder à leurs données bancaires via des API standardisées, ce qui permet de regrouper tous les comptes dans une seule interface utilisateur. Ainsi, les clients peuvent avoir une vue d'ensemble de leurs finances, même s'ils ont des comptes dans plusieurs banques différentes.

Cela permet aussi aux néobanques d'offrir des services personnalisés à leurs clients en se basant sur leurs habitudes de dépenses et d'épargne pour identifier les catégories de dépenses du client et proposer des offres de crédit personnalisées, en fonction de ses besoins et de sa capacité de remboursement.

¹ L'Open Banking, qu'est-ce que c'est ? red-hat/open-banking Consulté le 26/03/2023 à 18 :45.

Par exemple, en examinant les transactions et les habitudes de dépenses du client, une néobanque peut proposer des offres de crédit pour financer des achats spécifiques tels que l'achat d'une voiture ou le financement de travaux de rénovation. De plus, les données de compte consolidées permettent également aux néobanques d'offrir des services de budgétisation personnalisés, en fournissant des conseils pour économiser de l'argent et mieux gérer son budget.

✓ **Les chartes bancaires nationales pour les entreprises Fintech aux États-Unis :**

Aux États-Unis, L'office of the Comptroller of the Currency (OCC), une agence indépendante du gouvernement fédéral américain qui réglemente les banques nationales¹, a ouvert la voie aux fintechs, y compris les néobanques, en leur permettant d'obtenir des chartes bancaires nationales, à condition qu'elles respectent les mêmes règles et réglementations que les banques traditionnelles en matière de sécurité, de protection des données et de protection des consommateurs.

Ces chartes bancaires permettent aux néobanques de fonctionner comme des banques traditionnelles et d'offrir une gamme de services bancaires à leurs clients, tels que l'acceptation de dépôts, l'émission de prêts et la gestion de paiements et de transferts de fonds.

Ces deux exemples mettent en évidence l'importance de la réglementation en tant que facteur déterminant pour la croissance des néobanques, qui peuvent grâce à celle-ci proposer des services innovants et diversifiés.

2.2.2 Facteurs technologiques

Un autre élément crucial pour la croissance des néobanques réside dans la diversité des innovations financières qu'elles utilisent (comme nous l'avons déjà vu dans la deuxième section du premier chapitre) telles que l'intelligence artificielle, la blockchain et le cloud computing. Ces dernières permettent aux néobanques d'avoir plusieurs acquis que nous allons examiner maintenant² :

✓ **Cybersécurité et détection de la fraude :**

Les transactions financières en ligne sont de plus en plus courantes, nécessitant des mesures de cybersécurité et de détection de fraude plus solides dans le secteur bancaire. L'intelligence artificielle (IA) permet d'améliorer la sécurité des transactions en ligne et de minimiser les risques en identifiant les failles des systèmes.

Les banques telles que Danske Bank ont remplacé leur système de détection de fraude basé sur des règles par un algorithme d'apprentissage profond qui a augmenté leur capacité de détection de 50% et réduit les faux positifs de 60%. Par ailleurs les néobanques comme Monzo utilisent également l'IA pour surveiller les transactions de leurs clients et détecter toute activité frauduleuse ou suspecte en temps réel, envoyant des alertes aux clients en cas de besoin.

Ainsi ces systèmes basés sur l'IA contribuent à la croissance des néobanques en assurant la sécurité de leurs données contre les cyberattaques potentielles pour protéger les données de leurs clients et de leur entreprise.

¹ OCC. Exploring Special Purpose National Bank Charters for Fintech Companies. Washington disponible sur <https://www.occ.gov/publications-and-resources/publications/banker-education/files/pub-special-purpose-national-bank-charters-fintech.pdf>, (2016)

² [AI in Banking – How Artificial Intelligence is Used in Banks](#) Consulté le 04/04/2023 à 18 :56.

✓ Prise de Décisions de prêt et de crédit :

Plusieurs banques ont commencé à intégrer des systèmes basés sur l'IA pour déterminer la solvabilité d'un particulier ou d'une entreprise ayant un historique de crédit limitée afin de prendre des décisions de prêt et de crédit plus sûr, cela aide les banques plus que l'utilisation de l'historique de crédit, des scores de crédit et des références de clients.

La néobanque britannique Monzo a mis en place un système d'évaluation des risques basé sur l'IA pour aider à prendre des décisions de prêt plus rapides et plus précises. D'autres néobanques, comme Revolut et Starling Bank, utilisent également des technologies similaires pour évaluer la solvabilité de leurs clients et prendre des décisions de prêt et de crédit.

En bref, cette technologie permet aux néobanques de diversifier ses produits et se lancer dans le domaine des prêts.

✓ Collecte et Analyse des données :

Les institutions financières rencontrent des difficultés pour gérer les millions de transactions quotidiennes en raison du grand volume de données générées. Cependant, les solutions innovantes basées sur l'IA permettent une collecte et une analyse plus efficaces des données, améliorant ainsi l'expérience utilisateur globale.

Les néobanques comme Revolut utilisent l'analyse des données pour suivre les dépenses de leurs clients et créer des analyses détaillées de leurs habitudes de consommation. L'utilisation de l'IA pour l'analyse et la collecte de données peut également aider les néobanques à améliorer leur efficacité et à personnaliser leurs offres et services, contribuant ainsi à leur croissance et leur succès à long terme.

✓ Chatbots :

Plusieurs banques ont intégré des chatbots dans leurs applications bancaires pour garantir une disponibilité 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 pour leurs clients. Les chatbots peuvent également offrir un support personnalisé en comprenant les comportements des clients et recommander des produits et services financiers pertinents en fonction de leurs besoins. La néobanque française Qonto par exemple utilise des chatbots pour aider les clients à résoudre les problèmes courants et pour répondre aux questions fréquentes.

De ce fait, l'intégration de chatbots dans les applications de néobanques peut améliorer l'expérience utilisateur, offrir un support client constant, réduire les coûts et améliorer la qualité des services offerts, contribuant ainsi au développement de ces acteurs pour se différencier des autres concurrents.

✓ Intégration de la crypto-monnaie comme services :

Selon une publication technique publiée par VISA INC¹, La plupart des propriétaires de crypto-monnaies seraient intéressés par l'achat de crypto-monnaies auprès de leur banque (85% des propriétaires), et de nombreux propriétaires de crypto sont prêts à faire affaire avec des banques qui se sont lancées dans les crypto-monnaies, ensuite, plus d'un tiers des propriétaires actuels indiquent qu'ils prévoient de passer à une banque qui offre des produits de crypto-

¹ Visa.The Crypto Phenomenon: Technical Paper. Visa USA Inc. (2018), disponible sur <https://usa.visa.com/dam/VCOM/regional/na/us/Solutions/documents/the-crypto-phenomenon-technical-paper.pdf> consulté le 07/04/2023 à 13 :45.

monnaies. De ce fait, le crypto pourrait être un facteur important dans le succès futur des néobanques qui intègrent ce produit dans leurs services avec ces trois voies suivantes,

Les fournisseurs de services financiers tels que PayPal et Cash App facturent des frais élevés allant jusqu'à 2-3% pour convertir les dollars en crypto-monnaies et inversement. Cette source de revenus, combinée au fait que les fonds ne quittent plus les néobanques pour être transférés vers des bourses d'échanges de crypto-monnaies tierces ou des portefeuilles¹, ainsi, l'achat et la vente de diverses crypto-monnaies peut avoir un impact significatif sur les flux de revenus des néobanques.

De plus, Les clients souhaitant commencer à investir dans des crypto-monnaies choisiront probablement une solution avec les bonnes fonctionnalités qui transmettent un sentiment de confiance et de fiabilité. Les néobanques répondent déjà à ces attentes des clients car elles ont un solide bilan et une base de clients satisfaits.

En outre, la possibilité d'incorporer son portefeuille de crypto-monnaies dans son compte bancaire en ligne éliminerait le processus supplémentaire de devoir utiliser plusieurs plateformes pour gérer toutes ses finances et ses investissements en un seul endroit ce qui rend le processus moins chronophage et moins intimidant pour les utilisateurs et investisseurs en crypto-monnaies novices.

Pour ces raisons, la cryptomonnaie pourrait se considérer certainement comme un facteur important dans la croissance future des néobanques même si son utilisation est interdite dans plusieurs pays.

2.3 Opportunités pour les néobanques

Les néobanques ont la possibilité de maintenir leur croissance en profitant des facteurs mentionnés précédemment, ainsi que de diverses opportunités qui peuvent contribuer à leur développement futur. Voici deux exemples d'opportunités que les néobanques peuvent saisir pour augmenter leur croissance :

2.3.1 Population non bancarisée

La population non bancarisée représente une part importante de la population mondiale, en particulier dans les pays en développement. Ces populations font face à des difficultés pour accéder aux services financiers traditionnels, ce qui crée une opportunité pour les néobanques de proposer des services financiers innovants et adaptés à leurs besoins.

Selon la dernière étude de Global Findex de la Banque mondiale publiée en 2021², seulement 55% d'adultes dans les économies en développement ont facilement accès à des fonds supplémentaires en cas de besoin. Les principales raisons citées par les 1,4 milliard d'adultes non bancarisés incluent le manque d'argent, la distance géographique avec leur institution financière la plus proche et l'insuffisance des documents. Cependant, les amis et la famille sont apparus comme la principale source de fonds supplémentaires pour 30 % de la population adulte des économies en développement, suggérant que les réseaux sociaux et les relations personnelles sont importants pour obtenir des fonds supplémentaires dans ces économies.

¹Three reasons why Neobanks should consider offering crypto, disponible sur, <https://fintechmagazine.com/articles/three-reasons-why-neobanks-should-consider-offering-crypto> , Consulté le 08/04/2023 à 6:34.

² Base de données Global Findex 2021 : Inclusion financière, paiements numériques et résilience à l'ère de la COVID-19, disponible sur, [Base de données Global Findex 2021](#).

En Afrique subsaharienne, seulement 55% d'adultes disposent d'un compte bancaire, dont 33% sont titulaires d'un compte d'argent mobile qui leur permet d'accéder à des services financiers via un téléphone portable. Une proportion importante de cette population possède uniquement un compte d'argent mobile plutôt qu'un compte auprès d'une institution financière, en particulier les femmes, les pauvres et d'autres groupes habituellement exclus du système financier formel.

En Algérie, la base de données Global Findex 2017 montre que seulement 43% des adultes possèdent un compte courant, ce qui indique qu'il y a une grande proportion de la population qui n'a pas accès aux services financiers traditionnels.

Les néobanques pourraient donc jouer un rôle important en proposant des services financiers innovants et accessibles pour cette population non bancarisée. En somme, les néobanques ont l'opportunité de contribuer à l'inclusion financière en Algérie et dans d'autres économies en développement en proposant des solutions adaptées aux besoins de ces populations marginalisées.

2.3.2 Vente en ligne

Le commerce en ligne et les paiements mobiles ont connu une croissance rapide ces dernières années, offrant ainsi de nouvelles opportunités aux néobanques.

En 2022, on estimait que 2,14 milliards de personnes à travers le monde font des achats en ligne. Cela représente 27,6 % de la population mondiale¹.

En Algérie également, le commerce électronique connaît une croissance rapide, avec une augmentation significative du nombre d'acheteurs en ligne ces dernières années². Selon le rapport annuel de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) sur le commerce électronique, l'Algérie a gagné 29 places dans le monde, passant de la 109ème à la 80ème place et occupant ainsi la 4ème place en Afrique. Les études montrent que 44% des Algériens ont effectué des achats en ligne en 2022, démontrant que cette crise sanitaire est une opportunité pour le lancement tant attendu de l'e-commerce dans le pays.

Selon le bilan du GIE Monétique³, Le nombre de sites de commerce électronique en Algérie a également augmenté de manière significative, passant de seulement 48 en 2020 à 105 au premier semestre de 2021, soit une augmentation de 118,75%. En outre, les services de livraison à domicile de produits achetés en ligne ont connu une croissance importante dans le pays ces dernières années, avec un bond à 10 000 livraisons par jour lors du confinement de 2021.

D'autres part, d'après les statistiques publiées sur le site du GIE Monétique Algérie, qui est en charge du système monétique en Algérie, il y a actuellement 337 marchands en ligne qui ont adhéré au système de paiement sur internet par carte interbancaire.

Depuis le lancement du paiement en ligne en Algérie, le nombre total de transactions effectuées s'élève à 24 621 235.

¹ [COMMERCE EN LIGNE : STATISTIQUES MONDE ET FRANCE](#). Consulté le 28/04/2023 à 23 :34.

²Site de icosnet : <https://icosnet.com.dz/e-commerce-en-algerie-comment-se-porte-ce-secteur-en/#:~:text=Selon%20des%20C3%A9tudes%2044%25%20des,e%2Dcommerce%20dans%20notre%20pays> consulté le 29/04/2023 à 00 :39.

³Idem

Le paiement par mobile est désormais officiellement opérationnel en Algérie. Dans la première phase, le service a été mis en place pour les transactions intra-bancaires.

Le tableau suivant illustre le nombre et le montant total des transactions effectuées par mobile de décembre 2022 à mars 2023

Tableau N° 04 : Statistiques sur la transaction par mobile en Algérie

date	Nombre global des transactions paiement	Montant global des transactions paiement	Nombre global des transferts P2P	Montant global des transferts P2P
Décembre 2022	2 165 941	1 491 356 478,36 DZD	813 291	10 381 124 624,28 DZD
Janvier 2023	2 680 091	1 936 092 685,91 DZD	1 043 668	13 156 957 726,66 DZD
Février 2023	2 223 531	1 530 276 613,01 DZD	865 327	10 992 957 372,65 DZD
Mars 2023	2 812 537	2 042 521 061,08	1 107 397	14 036 258 419,77 DZD

Source : GIE Monétique : <https://giemonetique.dz/activite-paiement-par-mobile/>

Entre décembre 2022 et mars 2023, les transactions de paiement mobile en Algérie ont connu une augmentation significative, passant de 2 165 941 par mois en décembre 2022 à 2 812 537 en mars 2023. Par ailleurs, le nombre de transactions P2P, qui permettent un transfert d'argent direct entre deux personnes ou deux comptes bancaires, est également en augmentation, passant de 813 291 en décembre 2022 à 1 107 397 en mars 2023.

Ces chiffres témoignent de l'adoption croissante des paiements mobiles en Algérie, ce qui présente une opportunité pour les néobanques. Les consommateurs algériens cherchent des solutions de paiement plus pratiques et accessibles, et les paiements mobiles répondent à ces besoins en offrant une alternative aux méthodes traditionnelles de paiement telles que les espèces et les chèques.

En conclusion, la vente en ligne en Algérie est une opportunité pour les néobanques, car elle offre un marché en pleine croissance pour les services financiers numériques. Les paiements mobiles connaissent une adoption croissante dans le pays, avec une augmentation significative du nombre de transactions effectuées chaque mois. Ce qui offre de nombreuses opportunités pour les néobanques qui cherchent à se positionner sur ce marché.

2.4 GAFA comme concurrents principaux

En tant que fournisseurs de services financiers, les néobanques font face à une forte concurrence de la part de divers acteurs du marché, tels que les banques traditionnelles, les banques en ligne et les fintechs spécialisées dans quelques services.

Cependant, dans cette partie, nous avons choisi de nous concentrer spécifiquement sur les géants du web GAFa (Google, Amazon, Facebook, Apple) qui ont également investi dans les services financiers. Cette décision a été prise en raison de leur présence dominante dans le domaine technologique et de leur capacité à entrer rapidement sur le marché des services financiers vu qu'ils ont une base de clients massive et fidèle, ce qui leur confère un avantage concurrentiel important par rapport aux autres acteurs du marché. Parmi leurs services on peut citer :

- Google Pay qui est un service de paiement mobile et de portefeuille numérique proposé par Google, qui permet aux utilisateurs d'envoyer et de recevoir de l'argent, ainsi que de payer des biens et services en ligne ou en magasin en utilisant leur compte Google.
- Apple Pay qui est un service de paiement mobile et de portefeuille numérique proposé par Apple, qui permet aux utilisateurs de faire des paiements en utilisant leurs appareils Apple tels que l'iPhone, l'iPad et l'Apple Watch.
- Facebook Pay qui est un service de paiement proposé par Facebook, qui permet aux utilisateurs d'envoyer et de recevoir de l'argent sur Facebook, Messenger et Instagram.
- Amazon Pay qui est un service de portefeuille numérique proposé par Amazon, qui permet aux utilisateurs de faire des paiements en ligne, ainsi que de payer des biens et services en utilisant leur compte Amazon.

Ces géants du web ont plusieurs motivations pour entrer dans le monde financier¹. Pour Google, il souhaite entrer dans le monde financier pour accéder à une nouvelle source de données qu'il peut utiliser pour rendre son activité principale plus rentable. Il peut utiliser ces données pour rendre les requêtes de recherche plus précises et les publicités plus pertinentes, ce qui génère plus de revenus.

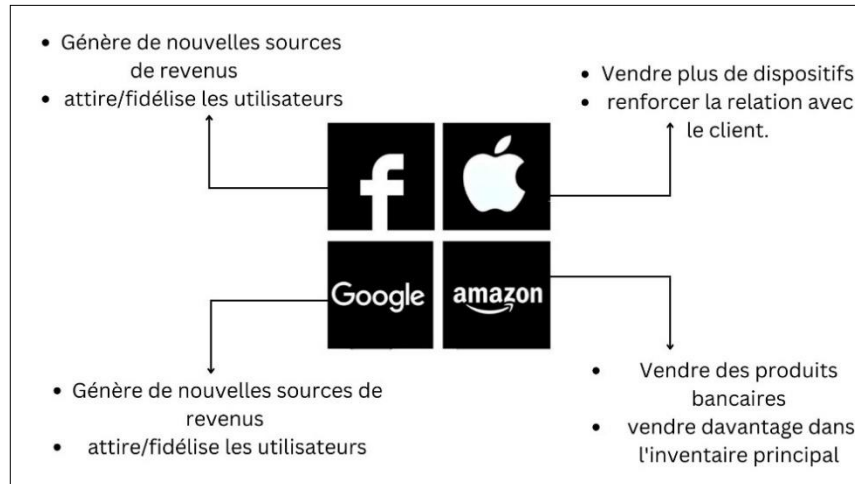
Quant à Apple, elle veut entrer dans le monde financier pour étendre son offre de produits et services et devenir la porte d'entrée principale pour que ses clients gèrent leur vie. Ils veulent s'assurer que le prochain appareil numérique de leurs clients soit l'un des leurs en connectant plus d'aspects de la vie de leurs clients à leurs produits. Pour y parvenir, Apple doit étendre son offre à la finance et à la banque, offrant une expérience de paiement plus efficace et plus agréable que celle proposée par les banques existantes, en connectant plus d'aspects de la vie de leurs clients à leurs produits.

De son côté, Facebook veut entrer dans le monde financier pour deux raisons. Tout d'abord, l'accès aux données financières de leurs utilisateurs, en complément des données qu'ils collectent déjà sur eux, améliorerait considérablement la précision de leurs publicités ciblées. De plus, fournir des services de paiement et d'autres services financiers leur permettrait de créer de nouvelles sources de revenus, au-delà de la publicité.

Enfin, Amazon veut entrer dans le monde financier pour mieux comprendre les caractéristiques financières de ses clients et évaluer leur solvabilité. En offrant un compte courant, Amazon peut obtenir une meilleure compréhension des finances de ses clients. Ce qui leur permettrait de proposer des produits de financement tels que le financement au point de vente, augmentant ainsi les ventes de leurs produits de base.

La figure ci-dessous résume les motivations des GAFa pour se lancer dans le monde financier.

¹ Site de pacemaker : <https://www.pacemakers.io/gafa> consulté le 07/04/2023 à 22 :23

Figure N° 09 : Motivations de GAFÀ pour entrer dans le monde financier

Source : élaboré par nos soins à base de : <https://www.pacemakers.io/gafa>

De ce fait, les GAFÀ peuvent se considérer comme une menace de plusieurs manières¹. Tout d'abord, ils ont une position préexistante dans la vie de leurs consommateurs grâce à leur présence numérique et leur engagement efficace avec les consommateurs. Cela leur donne un accès direct à des données précieuses sur les besoins et les désirs de leurs clients. De plus, la génération Y, qui est motivée par le numérique, représentent une grande partie de la main-d'œuvre mondiale. Les GAFÀ ont donc un avantage en matière de confiance et de satisfaction des clients. Enfin, les GAFÀ ont une forte position financière et peuvent facilement atteindre une échelle dans les services financiers, ce qui leur permet de concurrencer les banques traditionnelles avec des marges inférieures et une part de marché importante.

En fin, pour rester compétitives sur le marché, les néobanques comme étant des fournisseurs de services financiers doivent aussi améliorer leur relation avec les clients et trouver des moyens pour se démarquer des GAFÀ comme elles peuvent également envisager de collaborer avec les GAFÀ pour se renforcer mutuellement. Les GAFÀ ont des capacités technologiques et financières importantes, tandis que les néobanques ont une expertise particulière dans les services financiers. En travaillant ensemble, ils peuvent offrir des solutions financières plus complètes et innovantes, tout en bénéficiant des forces de chacun.

3 Tendances actuelles du marché des néobanques

Dans ce volet, nous allons voir un aperçu général sur les néobanques les plus connues ainsi que les services qu'elles proposent.

3.1 Panorama des néobanques

D'après une étude menée par KPMG en 2019 en France², le nombre de comptes actifs de néobanques s'élevait à plus de 3,5 millions fin 2019, ce qui représente une multiplication par

¹ Dhote. T, Pathak. P, Kulkarni. P, **coping with the challenges posed by GAFÀ and other digital disruptors: can advanced technologies help the banking sector?** International Journal of Scientific & Technology Research,9, 2020, p3.





² Panorama des néobanques en France" de KPMG et Ipsos, disponible sur https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2020-01/panorama_des_neobanques_kpmg_ipsos.pdf , consulté le 01/05/2023 à 21 :42.

2,5 en deux ans. Dans son rapport intitulé "Panorama des néobanques en France", KPMG France, en partenariat avec Ipsos, présente le profil des utilisateurs de ces services.

Les néobanques sont particulièrement populaires auprès des hommes (61%), des citadins et des franciliens (61%), des personnes âgées de 18 à 30 ans (42%) et les personnes ayant un statut socio-professionnel élevé (52%). Les campagnes numériques (50%) sont le premier moyen de découverte des néobanques, suivies des recommandations (34%), des articles dans les médias traditionnels (26%) et des points de vente physiques (14%).

Ci-dessous, quelques exemples de néobanques qui sont populaires, avec une petite description :

Tableau N°05 : Liste de néobanques populaires.

Néobanque	Description
<p>Revolut</p> 	<p>Une néobanque britannique fondée en 2015 qui dispose d'une licence bancaire européenne et d'une licence de monnaie électronique au Royaume-Uni. Ces licences permettent à Revolut d'opérer en tant que banque et institution de monnaie électronique dans l'Union européenne et au Royaume-Uni. La néobanque offre une gamme de services bancaires numériques à ses clients, tels que des comptes courants, des cartes de crédit et de débit, des transferts d'argent internationaux, des fonctionnalités de budgeting et d'épargne, ainsi que des services d'investissement.</p>
<p>N26</p> 	<p>Une néobanque allemande fondée en 2013, qui a obtenu une licence bancaire européenne en 2016 et une licence de monnaie électronique au Royaume-Uni. Elle propose des services bancaires numériques à ses clients, tels que des comptes courants, des cartes de crédit et de débit, des transferts d'argent internationaux, des fonctionnalités de budgeting et d'épargne, ainsi que des services d'investissement. N26 est connue pour ses fonctionnalités innovantes, telles que les comptes multi-devises, les cartes de crédit et de débit Mastercard, les fonctionnalités de budgeting et d'épargne, ainsi que les transferts d'argent internationaux avec des frais réduits et des taux de change compétitifs.</p>
<p>Chime</p> 	<p>Une néobanque qui a été fondée en 2013 aux États-Unis. Elle n'a pas de licence bancaire propre, mais travaille en partenariat avec The Bancorp Bank, une banque américaine réglementée, pour fournir des services bancaires à ses clients. Elle propose des services bancaires numériques à ses clients, y compris des comptes courants, des cartes de crédit et de débit, des transferts d'argent, des fonctionnalités de budgeting et d'épargne, ainsi que des services d'investissement.</p>
<p>Banxy</p> 	<p>La première néobanque en Algérie qui a été lancée en 2018 par Natixis Algérie filiale de NATIXIS qui appartient au Groupe BPCE, elle offre des services financiers différents comme le virement par numéro de téléphone, les virements classiques interbancaires et la modification du plafond de la carte bancaire.</p>

Source : élaboré par nos soins.

3.2 Produits et services proposés par les néobanques

Les néobanques proposent une variété de services financiers qui peuvent être, des services de base, offerts par un grand nombre de néobanques, et des nouveaux services, proposés par quelques néobanques seulement.

Les services de base :

Les néobanques proposent généralement une gamme de services de base, qui peuvent inclure :

- **Ouverture et gestion de compte en ligne :** Les néobanques permettent de créer et de gérer des comptes bancaires en ligne, sans avoir besoin de se rendre dans une agence physique.
- **Cartes de débit :** Les néobanques fournissent des cartes de débit pour effectuer des transactions, en ligne ou en magasin.
- **Applications mobiles bancaires :** Les néobanques proposent des applications mobiles bancaires pour permettre aux clients de gérer leurs comptes, d'afficher leurs transactions et de réaliser des paiements.
- **Budgeting et épargne :** Les néobanques fournissent des outils pour aider les clients à gérer leur budget et à économiser de l'argent.
- **Accès aux distributeurs automatiques de billets :** Les néobanques s'associent souvent avec des réseaux de distributeurs automatiques de billets pour offrir aux clients un accès facile aux retraits et aux dépôts d'argent.
- **Service client :** Les néobanques offrent un support client par chat, e-mail ou téléphone, et certaines proposent un service client 24/7.

Il est important de noter que les services proposés par chaque néobanque peuvent varier en fonction de son modèle d'affaires, de ses marchés cibles et des réglementations de leurs pays. Certaines néobanques peuvent également proposer des services supplémentaires, tels que :

- **Les solutions d'assurances :**

Les néobanques ont élargi leur champ d'activité en proposant des services d'assurance, comme l'a fait la fintech britannique Revolut. Cette néobanque propose une assurance voyage qui couvre les frais médicaux à l'étranger et les retards de vol ou de bagages de plus de 4 heures, ainsi qu'une assurance pour les appareils mobiles qui couvre les pannes hors garanties et les dommages causés par un tiers.

À l'avenir, les néobanques devraient collaborer avec des assureurs et utiliser les technologies telles que les API et l'intelligence artificielle pour proposer des solutions d'assurance personnalisées pour chaque client.¹ Cette évolution permettra de simplifier davantage l'accès à l'assurance pour les clients des néobanques et de répondre à leurs besoins spécifiques en matière de protection financière.

¹ SIMSEK N, **Les néobanques innovent avec leurs produits & services et séduisent une large clientèle, mais quelles stratégies peuvent-elles adopter pour devenir profitables sur le long terme en Suisse étend Europe ?** Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES, Filière économie d'entreprise, Haute École de Gestion de Genève, 2020, p8.

- **L'échange de cryptomonnaies :**

La réglementation des crypto-monnaies peut varier en fonction des pays, pour cela, la possibilité d'acheter et de vendre des cryptomonnaies n'est pas encore disponible sur la plupart des néobanques. Cependant, certaines néobanques, telles que Revolut, permettent à leurs utilisateurs d'acheter et de vendre des cryptomonnaies, notamment Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH) et Ripple (XRP). Ce service peut également inclure des fonctionnalités telles que des virements entrants/sortants, l'agrégation de comptes de crypto-monnaies, et des offres d'investissement en crypto-monnaie

3.3 Apports des neobanques

Un rapport intitulé « Understanding the impact of technology-enabled innovation on financial stability », rédigé conjointement par le Forum économique mondial (FEM) et le consultant Olivier Wyman¹, le secteur financier est actuellement à un tournant décisif, car des start-ups fintech dynamiques sont en train de remplacer les grandes banques dans les tâches qu'elles accomplissaient traditionnellement. Bien que l'utilisation de la technologie dans le secteur financier ne soit pas une nouveauté, les nouvelles applications rendues possibles par la technologie et la rapidité avec laquelle elles se développent font de cette vague d'innovation quelque chose de différent de ce que nous avons connu jusqu'à présent dans les services financiers. Cela étant dit, les fintechs en général et les néobanques pour notre cas offrent de nombreux avantages dans le secteur financier, notamment :

- **L'innovation** : Les néobanques ont introduit des innovations majeures dans le secteur bancaire, notamment en utilisant les technologies financières pour offrir une expérience client plus personnalisée, des fonctionnalités innovantes et des coûts plus compétitifs.
- **L'accessibilité** : Les néobanques ont rendu les services bancaires plus accessibles et pratiques pour les clients, en proposant des services en ligne disponibles 24h/24 et 7j/7, ce qui permet aux clients de gérer leurs finances à tout moment et en tout lieu.
- **La personnalisation** : Les néobanques offrent des services personnalisés qui répondent aux besoins spécifiques des clients, avec des offres de produits et de services adaptées aux préférences et aux habitudes de consommation des clients.
- **La compétitivité des frais bancaires** : Les néobanques proposent souvent des frais bancaires plus compétitifs que ceux des banques traditionnelles, ce qui peut représenter une économie significative pour les clients.
- **La sécurité** : Les néobanques sont souvent équipées de technologies avancées pour assurer la sécurité des transactions et la protection des données clients, offrant ainsi une protection accrue contre la fraude et la cybercriminalité.
- **La transparence** : Les néobanques sont souvent plus transparentes dans leurs frais et leurs conditions d'utilisation, permettant aux clients de mieux comprendre les coûts associés à leurs services bancaires.
- **La concurrence** : Les néobanques ont introduit une concurrence accrue sur le marché bancaire, ce qui peut inciter les banques traditionnelles à améliorer leurs offres de produits et de services pour rester compétitives.
- **La réduction des coûts** : grâce à l'automatisation des processus bancaires. Les clients peuvent ainsi bénéficier de services bancaires numériques moins chers,

¹ Le journal du net : <https://www.journaldunet.com/economie/finance/1177962-forum-economique-mondial-les-6-plus-grands-risques-de-la-fintech/>, consulté le 27/05/2023 à 10 :56.

sans avoir à se déplacer physiquement en agence et permet à des populations à faible revenu d'accéder à des services bancaires numériques abordables.

Section 02 : Défis du lancement et de la pérennité des néobanque

Pour rester compétitives et assurer leur croissance future, les néobanques doivent relever plusieurs défis. A travers cette section, Nous allons voir le processus à suivre pour lancer une neobanque. Ensuite nous allons examiner quelques défis en détail et discuter des perspectives futures pour le secteur des néobanques.

1 Processus de lancement d'une néobanque

Après avoir consulté plusieurs sources, nous avons conclu que la création d'une néobanque nécessite une planification minutieuse et une exécution rigoureuse. Nous avons résumé les points clés pour créer une néobanque à travers le tableau N°09 puis nous nous sommes concentrés sur le modèle d'affaires et le financement car nous considérons que ces deux points sont les plus importants pour garantir la rentabilité de la néobanque.

Tableau N°06 : Etapes clés pour lancer une neobanque

Etapes	explication
1. Modèle d'affaires	Tenir compte des coûts et des sources de revenus pour déterminer le marché cible, les segments de marché, les canaux de distribution et les partenaires stratégiques nécessaires.
2. Plan d'affaires	Inclure une analyse du marché, de la concurrence, des tendances du secteur et des projections financières détaillées pour convaincre les investisseurs potentiels.
3. Financement	Déterminer les sources de financement possibles pour garantir la stabilité financière de l'entreprise.
4. Obtention d'une licence bancaire	Comprendre les exigences réglementaires en vigueur pour obtenir une licence bancaire et prévoir suffisamment de temps et de ressources pour y parvenir.
5. Partenaires technologiques	Travailler avec des partenaires technologiques solides et fiables pour développer une infrastructure technologique solide et sécurisée pour les opérations bancaires en ligne.
6. Conformité réglementaire	Mettre en place des politiques de conformité robustes pour se conformer aux réglementations en vigueur et éviter les sanctions.

Source : élaboré par nos soins

1.1 Modèle d'affaires

La plupart des néobanques ont choisi une stratégie du freemium pour leur modèle d'affaires. Ils proposent un produit et un service gratuit pour attirer un grand nombre de clients et cherchent ensuite à les convertir en clients payants¹.

¹ SIMSEK N, **Op-cit**, p9.

Leur modèle d'affaires est aussi basé sur une structure de coûts faibles qui offre des produits et services riches en fonctionnalités et personnalisés, accessibles facilement depuis n'importe où et à tout moment, uniquement en ligne sans avoir besoin de succursales physiques. Les clients des néobanques sont principalement des millennials confiants dans l'utilisation de la technologie. Ce modèle a émergé après la crise financière de 2008 et se concentre sur l'expérience client¹.

1.1.1 Avantages et inconvénient du modèle d'affaires

Le modèle d'affaires des néobanques présente des avantages et des inconvénients², parmi eux on peut citer :

Ciblant principalement une clientèle jeune et technophile est avantageux pour l'avenir du modèle d'affaires, car cette génération deviendra de plus en plus importante, et les néobanques auront déjà collecté et analysé leurs données pour mieux comprendre leurs préférences. Cependant, cette stratégie a des inconvénients car les jeunes clients ont souvent des dépôts moins élevés et utilisent leur compte pour les dépenses quotidiennes plutôt que pour l'épargne, ce qui réduit leur position de dépôt par rapport aux banques traditionnelles.

Les néobanques ont l'avantage de se concentrer sur les besoins des clients et d'offrir des services moins coûteux que les banques traditionnelles en utilisant une approche centrée sur le client. Ils fournissent également des outils numériques personnalisés pour aider les clients à mieux comprendre et analyser leurs données financières. Cependant, cette approche ne convient pas aux produits complexes tels que les prêts hypothécaires qui nécessitent des conseils humains.

En termes d'architecture organisationnelle, les néobanques dépendent fortement des ressources de financement externes, ce qui peut les amener à prendre des décisions à court terme pour satisfaire les investisseurs plutôt que de profiter à long terme du modèle d'affaires. Les néobanques n'ont pas leur propre infrastructure de guichets automatiques, ce qui augmente les frais de mise en réseau. Ils ont également du mal à attirer des clients bancaires traditionnels en raison de l'absence de présence physique.

Grâce à l'utilisation de méthodes de marketing viral sur les réseaux sociaux et à des systèmes de parrainage efficaces, les coûts d'acquisition de clients sont réduits. De plus, les néobanques peuvent générer des revenus supplémentaires en analysant les préférences des clients et en créant des services adaptés à leurs besoins. Cependant, la mise en place et l'expansion du produit numérique peut entraîner des coûts élevés, comme l'a indiqué N26 dans son rapport annuel 2019/2020, avec des investissements allant jusqu'à 150 millions d'euros. Malgré cela, la structure opérationnelle légère des néobanques leur permet de maintenir des coûts de personnel faibles par rapport aux banques traditionnelles, où les coûts de personnel représentent une part plus importante de leurs revenus.

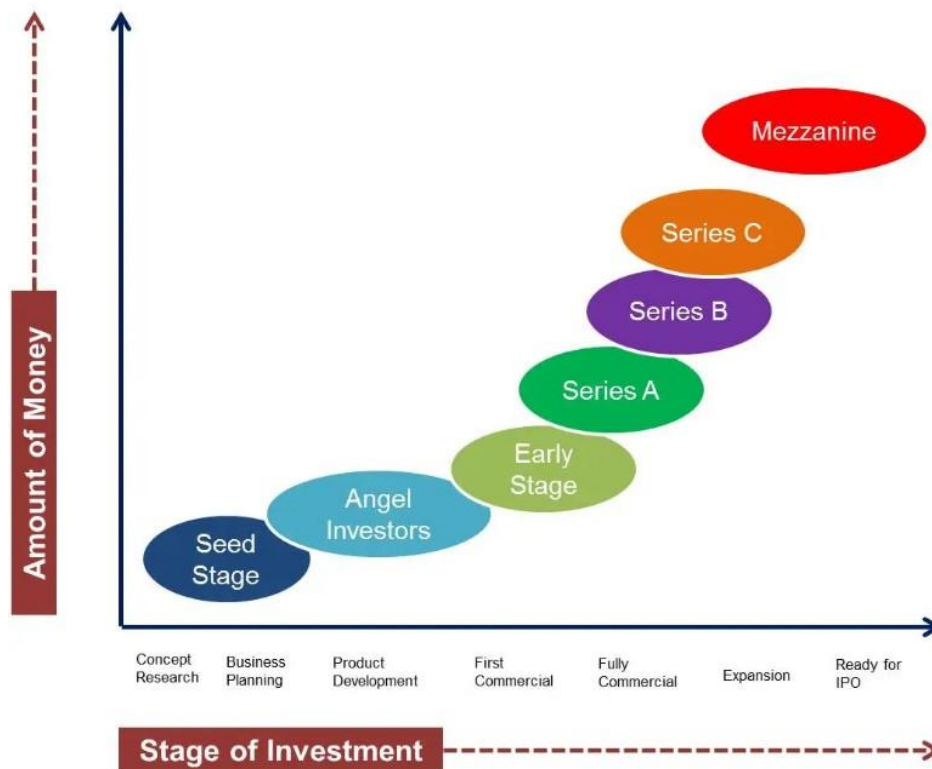
¹ **Temelkov Z, DIFFERENCES BETWEEN TRADITIONAL BANK MODEL AND FINTECH BASED DIGITAL BANK AND NEOBANKS MODELS, SocioBrains, 74,2020, p11.**

² **SCHWIENBACHER L. STRATEGIC BUSINESS MODELS IN THE EUROPEAN BANKING INDUSTRY: BUSINESS MODEL OPTIMIZATION FOR NEOBANKS**, Un projet professionnel présenté dans le cadre des exigences pour obtention d'un diplôme de Master en Management, La Nova School of Business and Economics, 2021, p 45.

1.2 Financement

Après les recherches effectuées on a trouvé que le financement des néobanques suit le schéma général de financement des start-ups, avec différentes étapes qui dépendent de la maturité de l'entreprise, des investisseurs, des objectifs et de la manière d'allouer les fonds. Les quatre grandes étapes sont le Seed Fund, le Serie A Funding, le Serie B Funding et le Serie C Funding. Le schéma ci-dessous montre les phases et la maturité de la société de manière plus exhaustive :

Figure N°10 : Schéma général de financement des start-ups



Source : Site web de 21 : : <https://www.businessinsider.fr/us/neobanks-raise-cash-at-record-rates-business-insider-2019-8>

Au début de leur activité, les néobanques sont financées principalement grâce aux avoirs des fondateurs, à l'aide de proches ou de la famille, ou encore par l'appel à un Business Angel. Cependant, une fois que l'entreprise a bien démarré, elle peut se financer à travers des levées de fonds.

Selon une étude de CB Insights¹, en 2018, les néobanques ont levé près de 2,3 milliards de dollars à travers des levées de fonds, et cette forte tendance a continué avec un financement de près de 2,5 milliards de dollars pour les trois premiers trimestres de 2019. Bien que peu d'informations soient disponibles sur le mode de financement des néobanques lorsqu'elles commencent leurs activités, elles peuvent, une fois établies, utiliser des levées de fonds pour financer leur croissance.

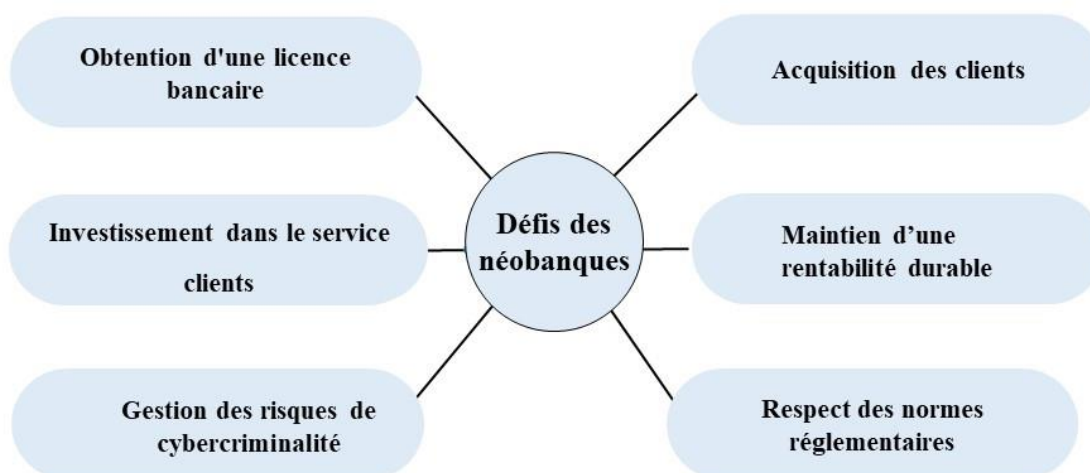
2 Défis des néo-banques

Les néobanques font face à des défis de taille, à la fois lors de leur lancement et pour maintenir leur rentabilité à long terme. Tout d'abord, nous allons présenter une figure

¹ Site web de Businessinsider: <https://www.businessinsider.fr/us/neobanks-raise-cash-at-record-rates-business-insider-2019-8>, consulté le 27/05/2023 à 11 :31

récapitulative de ces défis. Ensuite, nous examinerons en détail chacun de ces défis et discuterons des stratégies que les néobanques peuvent adopter pour les surmonter et maintenir leur position sur un marché financier en constante évolution.

Figure N° 11 : Défis des néobanques



Source : Elaboré par nos soins.

2.1 Obtention d'une licence bancaire

Selon un article publié par InvestGlass, une entreprise suisse spécialisée dans les technologies financières¹, pour devenir une néobanque, une société doit obtenir une licence bancaire, qui lui permettra d'offrir une gamme complète de services financiers, y compris la réception de dépôts, l'émission de crédits et la garde des fonds des clients. Cependant, le coût moyen de la mise en place d'une banque virtuelle est d'environ 1 à 2 millions d'euros, ce qui peut rendre l'obtention d'une licence bancaire complète difficile pour les start-ups.

Cependant, une alternative à l'obtention d'une licence bancaire complète est de demander une licence de monnaie électronique, qui permet à la société d'offrir des services de paiement, mais sans la possibilité d'offrir des services bancaires complets tels que l'assurance des dépôts et la garde des fonds des clients. Les frais juridiques pour une demande de licence réglementaire traditionnelle s'élèvent à environ 150 000 €, tandis que les frais juridiques pour une licence de monnaie électronique sont généralement moins élevés.

Une autre option pour les sociétés est de demander une licence d'établissement de paiement, qui leur permet de fournir des services de paiement et de réaliser des transactions avec des cartes ou par prélèvement automatique. Toutefois, contrairement à une licence bancaire, une licence d'établissement de paiement ne permet pas d'émettre des crédits à long terme, ce qui peut limiter la portée des services financiers proposés. Les frais juridiques pour une telle licence peuvent varier entre 50 000 et 150 000 euros, en fonction des produits financiers proposés et des activités de compte bancaire.

¹¹ Investglass : <https://www.investglass.com/fr/which-license-do-you-need-to-become-a-neobank/>, Consulté le 27/05/2023 à 13 :25.

Le modèle d'agent du prestataire de services de paiement est une autre option pour les start-ups qui souhaitent proposer des services financiers. Ce modèle permet à une société de fonctionner sous la tutelle d'une tierce partie jusqu'à ce qu'elle atteigne une taille suffisante pour obtenir une licence bancaire complète. Une société faïtière fonctionnant sous le modèle d'agent du prestataire de services de paiement peut commencer ses activités généralement deux jours après la création de la société à compartiments. Toutefois, les frais de maintenance mensuels pour un modèle d'agent du prestataire de services de paiement peuvent constituer un obstacle financier pour certaines sociétés.

2.2 Acquisition des clients

Les néobanques cherchent généralement à offrir des services financiers innovants basés sur les technologies modernes pour répondre aux attentes changeantes des clients. Cependant, la concurrence croissante a entraîné une augmentation des coûts d'acquisition de clients pour les banques car les investisseurs ont injecté des sommes massives dans les néobanques pour attirer un grand nombre de clients le plus rapidement possible, ce qui a également augmenté les coûts d'acquisition de clients pour tout le monde.

De plus, la surabondance de campagnes marketing, qui peut inclure des publicités sur les médias traditionnels (télévision, radio, presse écrite) ou numériques (Internet, réseaux sociaux), la banalisation des offres et le manque de granularité dans la segmentation des clients rendent difficile pour les néobanques d'attirer l'attention des clients et de les fidéliser.

Les coûts moyens pour acquérir un nouvel utilisateur en 2018 étaient de 6,93 \$, soit une augmentation de 5,32% par rapport à l'année précédente¹. Pour rester compétitives, les néobanques doivent trouver des moyens d'attirer des clients de manière plus rentable, en se concentrant sur des segments de marché de niche ou non desservis. Les néobanques doivent également adopter une approche plus granulaire de la segmentation des clients, en se concentrant sur des groupes de clients spécifiques et en offrant des offres spécialisées pour répondre à leurs besoins particuliers.

Prenant l'exemple de Revolut qui se distingue des autres néobanques en ciblant pour la première fois les jeunes âgés de 7 à 18 ans avec le lancement de "Revolut South", une interface conviviale pour les enfants où Les parents ont le contrôle des cartes de leurs enfants via leur compte courant Revolut. L'objectif est de fidéliser ces jeunes clients dès leur plus jeune âge car les statistiques montrent que la plupart des clients restent avec leur première banque pour la vie².

Bien que les revenus à court terme soient limités, cette stratégie est rentable à long terme car il est plus coûteux d'attirer des clients d'une autre banque que de les fidéliser dès le début.

2.3 Investissement dans le service clients

Les néobanques peuvent être confrontées à un défi en matière de service client, car elles doivent investir davantage dans le service après-vente pour satisfaire les exigences croissantes des clients. Avec la possibilité de transférer facilement leur compte vers un autre établissement, les clients insatisfaits peuvent rapidement changer de banque et nuire à la réputation de la néobanque sur les réseaux sociaux. Bien que l'automatisation des services clientèle puisse résoudre la plupart des requêtes simples, elle ne peut pas faire face aux cas complexes tels que le blocage ou le piratage de compte, où une décision rationnelle est nécessaire pour traiter le problème. Les témoignages de clients de Revolut qui ont eu des comptes bloqués pendant plusieurs mois sans réponse satisfaisante de la part de l'algorithme montrent l'importance d'un

¹ [Customer acquisition battles in banking](#) , Consulté le 24/04/2023 à 23 :36

² [Challenger banks eye the untapped teenage market](#) Consulté le 24/04/2023 à 23 :51

service client efficace. Dans un marché concurrentiel où les produits sont similaires, un bon service client est un critère clé pour fidéliser les clients et assurer la réputation et l'avenir de l'entreprise.

2.4 Maintien d'une rentabilité durable

Après leur lancement, les néobanques font face à un défi majeur en termes de rentabilité. D'une part, elles doivent investir des sommes importantes dans des technologies, des applications mobiles et des systèmes de sécurité pour offrir des services innovants à leurs clients. D'autre part, elles ont souvent des marges bénéficiaires plus faibles que les banques traditionnelles, ce qui peut rendre la rentabilité plus difficile à atteindre.

Une analyse a été faite par Simon-Kucher & Partners qui est une entreprise de conseil en stratégie internationale, a révélé que seulement deux sur 25 néobanques à un stade avancé ont atteint le point mort opérationnel. En extrapolant ces résultats à l'ensemble de l'industrie et en considérant que plus de la moitié des acteurs ont moins de trois ans, nous prévoyons que moins de 5% des 400 néobanques dans le monde ont été rentables jusqu'à présent. De plus, les taux de combustion de trésorerie restent élevés pour plusieurs banques, avec des pertes annuelles dépassant parfois les 100 millions de dollars. De plus, même après ajustement pour les coûts d'acquisition élevés, la grande majorité des néobanques n'ont toujours pas trouvé la clé pour gagner de l'argent¹.

Les coûts dans les néobanques sont étroitement liés à leur capacité à maintenir des coûts de marketing bas pour acquérir de nouveaux clients de manière économique. Les challengers ont réussi à atteindre une certaine échelle tout en minimisant les coûts d'acquisition de clients grâce à leur maîtrise du marketing numérique et l'utilisation de canaux peu coûteux. Cependant, pour garantir leur rentabilité, les néobanques doivent être plus efficaces dans l'identification des tendances émergentes et éviter une expansion géographique trop rapide et prématurée.

De nombreuses néobanques se concentrent encore fortement sur deux produits de base : les comptes et les services de paiement par carte. Ces deux produits génèrent environ 70% des revenus de l'industrie, mais sont souvent des produits d'appel peu rentables en raison de la concurrence, de la réticence des clients à payer des frais et les règlements sur les frais d'interchange. Les néobanques doivent explorer d'autres tendances de produits plus rentables, telles que Buy Now Pay Later (BNPL) ou en français, (Achetez maintenant, payez plus tard), les investissements numériques, les prêts numériques et Les crypto-monnaies qui ont été précédemment évoquées dans la première section².

- ✓ **Buy Now Pay Later" (BNPL) :** Ils permettent aux consommateurs d'acheter des produits sans avoir à payer le montant total immédiatement, en proposant des options de paiement échelonnées.
Ces options sont devenues indispensables pour les néobanques car elles peuvent être facilement intégrées à leur offre de base car les consommateurs sont prêts à payer des frais supplémentaires pour utiliser ces options de paiement échelonné.
- ✓ **Investissements numériques et hybrides :** il permet de donner l'accès à une gamme de solutions d'investissement numériques ou hybrides, de l'investissement automatisé aux investissements gérés.
Les néobanques doivent les intégrer car Il s'agit de l'un des produits bancaires numériques les plus rentables, avec une base de clients en augmentation rapide parmi les natifs numériques.

¹ Stegmeier.C, Verburg.M, The Future of Neobanking How can Neobanks unlock profitable growth? Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants GmbH, Munich, Allemagne,2022, p18.

² **Idem**, p 20.

- ✓ **Prêts hypothécaires numériques** : il permet d'offrir des Solutions innovantes pour le financement immobilier via des courtiers, des partenariats et des solutions internes. Cette option est devenue indispensable pour les néobanques car Il y a un manque de solutions véritablement numériques dans ce domaine. Cela permet d'accéder à des segments de clients rentables.

Pour devenir rentables à long terme, les néobanques doivent suivre plusieurs étapes clés¹. Tout d'abord, elles doivent identifier les problèmes pertinents pour les clients où ces derniers sont prêts à payer pour les résoudre. Ensuite, elles doivent développer des plans d'affaires ambitieux mais réalistes, avec un seuil de rentabilité atteignable en trois à cinq ans maximums. Les néobanques doivent également adopter une mentalité de start-up et une organisation agile, avec des plans de développement étape par étape et une gestion rigoureuse des budgets.

Ensuite, les néobanques doivent se concentrer sur les marchés et les segments pertinents, en commençant par leur marché domestique avant de s'étendre à l'international au moment opportun. Elles doivent également être capables de détecter les tendances et les innovations rentables pour étendre leur gamme de produits en conséquence. En outre, les néobanques doivent être excellentes en matière de croissance, en combinant le marketing numérique et les compétences en données pour élargir leur base de clients à des coûts d'acquisition minimaux.

Pour devenir rentables, les néobanques doivent également appliquer des stratégies de tarification modernes et développer un playbook de monétisation qui inclut des initiatives de passage de gratuit à payant, des programmes de fidélité, des offres groupées ou dégroupées et des campagnes de vente croisée basées sur les données. Elles doivent également utiliser des incitations comportementales pour aider les clients à trouver les produits qui leur conviennent le mieux. Enfin, les néobanques doivent élargir leurs partenariats et leur écosystème pour renforcer leur marque.

Les néobanques qui réussissent à mettre en place la plupart, voire la totalité, de ces éléments devraient non seulement atteindre une échelle et une clientèle importantes, mais aussi une rentabilité durable.

2.5 Gestion des risques de cybercriminalité

Les néobanques font face à des risques financiers similaires à ceux des fintechs, comme nous l'avons vu dans le premier chapitre. Cependant, il existe des risques plus spécifiques aux néobanques liés à la cybercriminalité. La cybercriminalité renvoie à tout crime commis principalement à l'aide d'Internet et des technologies de l'information, comme les ordinateurs, les tablettes ou les téléphones intelligents. Sous le vocable général de cybercriminalité².

Selon une étude menée par Accenture qui est une entreprise de conseil en management, de services technologiques et d'externalisation, en 2019, la cybercriminalité représente un risque important pour le secteur financier et bancaire, avec des dépenses liées à la cybercriminalité en constante augmentation. Les néobanques, en pleine expansion, doivent être conscientes des risques liés à la cybercriminalité et prendre des mesures de prévention pour protéger les données de leurs clients.

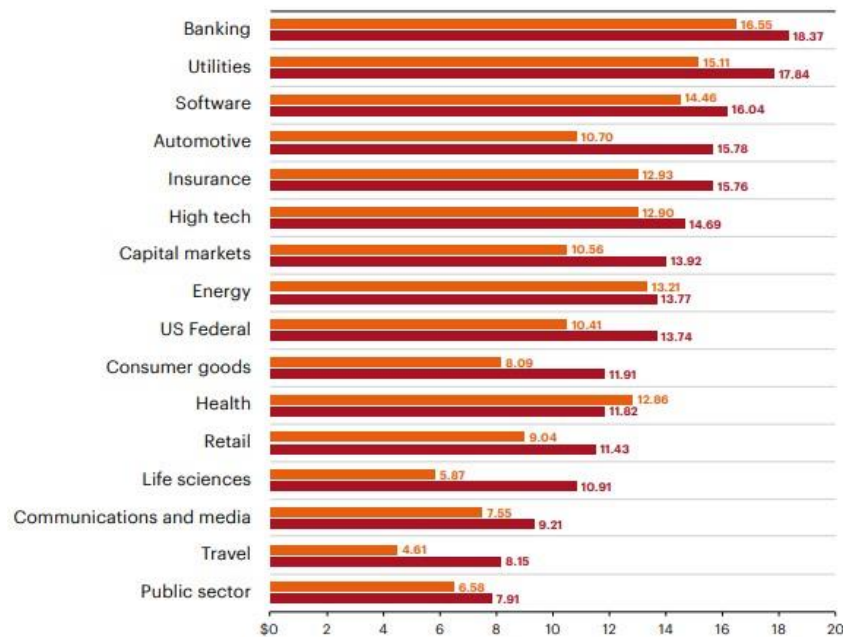
¹ Stegmeier.C, Verburg.M, **Op-cit**, pp 21-22.

² Site de Gendarmerie royale du Canada : <https://www.rcmp-grc.gc.ca/fr/definition-cybercriminalite> , consulté le 30/05/2023 à 20 :25.

L'étude de benchmarking menée par Accenture auprès de 355 institutions a également révélé une augmentation significative des violations de sécurité, passant d'un nombre moyen de 130 violations en 2017 à 145 en 2018.

La figure ci-dessous illustre le coût moyen des dépenses pour se prémunir contre la cybercriminalité pour plusieurs industries.

Figure N° 12 : Coût annuel moyen de la cybercriminalité par industrie.



Source: ninth annual cost of cybercrime study.

Comme le montre la figure ci-dessus, l'industrie bancaire a la part la plus élevée des coûts de cybercriminalité. Son coût annuel moyen de la cybercriminalité en 2017 était de 16,55 millions de dollars US, mais a connu une augmentation spectaculaire pour atteindre 18,37 millions de dollars US en 2018.

2.5.1 Risque de cyberattaque

Les risques de cybercriminalité impliquent des actions malveillantes et volontaires menées via un réseau informatique pour causer des dommages aux informations stockées et aux personnes qui les manipulent. Les néobanques sont particulièrement vulnérables à ce type d'attaques.

En 2016, Vincent Haupt a montré comment les données de N26, une néobanque allemande, ont été exposées, permettant à des pirates informatiques de prendre le contrôle de comptes clients. Les systèmes de sécurité de N26 n'ont pas détecté cette exposition et n'ont donc pas pu empêcher cette attaque¹. Cette situation souligne l'importance pour les néobanques de maintenir leurs systèmes de sécurité à jour pour se protéger contre les attaques de cybercriminalité.

¹ [N26 corrige plusieurs failles, la sécurité des « néo-banques » en question](#) consulté le 22/04/2023 à 23 :54

Pour renforcer leur système de sécurité et faire face au risque de cybercriminalité, les néobanques peuvent suivre plusieurs étapes¹.

Utiliser une solution automatisée de sécurité des applications mobiles : Les solutions automatisées de sécurité des applications mobiles, telles que Appknox, permettent aux néobanques de réaliser une variété de tests de sécurité pour détecter les vulnérabilités potentielles dans leurs applications mobiles. Les tests de sécurité incluent des tests statiques (SAST) qui examinent le code source de l'application, des tests dynamiques (DAST) qui simulent des attaques sur l'application en cours d'exécution, et des tests d'API pour détecter les problèmes de sécurité liés aux interfaces de programmation d'application.

Les solutions de sécurité automatisées aident également les néobanques à gérer et à surveiller leur sécurité avec plus de rigueur en découvrant les vulnérabilités et les menaces cachées.

- **Effectuer régulièrement des évaluations manuelles :** Contrairement aux tests automatisés, qui sont réalisés à l'aide d'outils logiciels, les évaluations manuelles sont effectuées par des professionnels de la sécurité. Elles permettent aux banques de détecter les vulnérabilités de sécurité dans leur réseau et leur système et de prendre des mesures pour les corriger. Les évaluations manuelles peuvent être effectuées par des équipes de sécurité internes ou par des tiers spécialisés en sécurité informatique.
- **Adopter des techniques d'authentification avancées :** Les techniques d'authentification avancées utilisent une vérification multi-étape pour garantir la sécurité des comptes et des transactions. Cela peut inclure une demande de mots de passe, de codes de vérification envoyés par SMS, de reconnaissance faciale ou d'empreintes digitales. Les techniques d'authentification avancées offrent une protection supplémentaire contre les attaques de phishing et les attaques de force brute.

2.5.2 Risques de fraude

Les néobanques attirent des fraudeurs car leur processus d'inscription est vulnérable. Les blanchisseurs d'argent cherchent à ouvrir des comptes pour blanchir leur argent, tandis que les fraudeurs peuvent vouloir convertir leurs fonds en cryptomonnaie via la néobanque. Certains escrocs cherchent également à obtenir un compte pour duper les gens en prétendant avoir un compte bancaire légitime pour recevoir des paiements pour des produits ou services qui ne seront jamais livrés. Si les néobanques ne prennent pas de mesures pour éviter ces fraudes, elles risquent de perdre leur réputation et de se faire sanctionner par les régulateurs².

Un gros risque lié à l'inscription en ligne est que des personnes utilisent des identités volées ou fausses pour ouvrir un compte bancaire. Les fraudeurs peuvent obtenir des informations personnelles par phishing, de fausses offres d'emploi ou par piratage. Ils peuvent ensuite utiliser ces informations pour commettre des fraudes en ligne, comme acheter des choses avec une carte de crédit volée. Les deepfakes, qui sont des vidéos ou des enregistrements audio créés numériquement pour ressembler à une personne réelle, sont également une menace pour la sécurité des inscriptions en ligne.

¹ [Everything You Need to Know About Neo Bank Security](#), Consulté le 01/05/2023 à 18:35.

² Digital Onboarding in Banking: How to Reduce Risk, disponible sur, <https://seon.io/resources/digital-onboarding-in-banking/>, Consulté le 1/05/2023 à 19:09.

Les entreprises doivent donc être très vigilantes pour éviter ces risques et protéger leurs clients contre la fraude en ligne. Voici quelques étapes que les néobanques pourraient prendre pour identifier leurs clients de manière plus sécurisée :

- ✓ Analyser si l'adresse électronique ou le numéro de téléphone ont été récemment créés et s'ils sont utilisés pour des comptes de réseaux sociaux ;
- ✓ Vérifier l'adresse IP pour savoir si la personne utilise un réseau privé virtuel (VPN) qui crypte les données et masque l'adresse IP et la localisation, ou si la personne utilise un réseau public ;
- ✓ Examiner les données pour savoir si la personne utilise un émulateur pour masquer le système informatique d'origine qu'elle utilise, ou si le périphérique utilisé pour se connecter semble être réel.

2.6 Respect des normes réglementaires

Les néobanques doivent respecter les normes réglementaires en matière de protection des consommateurs, de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, de protection de la vie privée des clients, et d'autres règles relatives à la sécurité et la confidentialité des données.

En effet, elles sont confrontées à des défis réglementaires importants. Et la réglementation est différente dans chaque pays où elles opèrent, ce qui peut rendre difficile la mise en place de solutions fintech qui fonctionnent dans plusieurs pays. Même dans les pays où les néobanques opèrent depuis plusieurs années, de nouvelles exigences réglementaires peuvent survenir, ce qui peut être difficile à gérer.

Par exemple, la Financial Conduct Authority (FCA) du Royaume-Uni a demandé aux sociétés de paiement électronique agréées de ne pas se "comparer à des banques" et d'informer les clients sur les différences de protection par rapport à celles offertes par les banques agréées. Les régulateurs américains et australiens ont également soulevé des demandes similaires, poussant les néobanques à acquérir des licences bancaires et à se qualifier légalement de "banques". Bien que cela puisse aider les néobanques à gagner en crédibilité auprès des clients potentiels, cela peut également être coûteux pour les néobanques et les empêcher de se concentrer sur leur cœur de métier.¹

Comme les réglementations varient d'une région à l'autre, une stratégie "taille unique" peut être paralysante dans certains marchés. Surtout lors de la mise en place d'opérations dans un nouveau pays, collaborer avec des partenaires expérimentés dans l'industrie financière peut réduire l'incertitude. N26, l'une des néobanques populaires d'origine allemande, s'est associée à Axos Bank pour ses activités sur le marché américain. Axos Bank fournit la surveillance et le contrôle nécessaires pour l'opération aux États-Unis, minimisant ainsi les risques pour N26.

Ainsi, les partenariats peuvent aider les néobanques à relever les défis réglementaires et à naviguer dans les réglementations complexes en vigueur dans chaque marché. En travaillant avec des partenaires locaux bien établis, les néobanques peuvent bénéficier de leur expertise et

¹[4 main challenges neobanks are facing](#) Consulté le 24/04/2023 à 16 :17

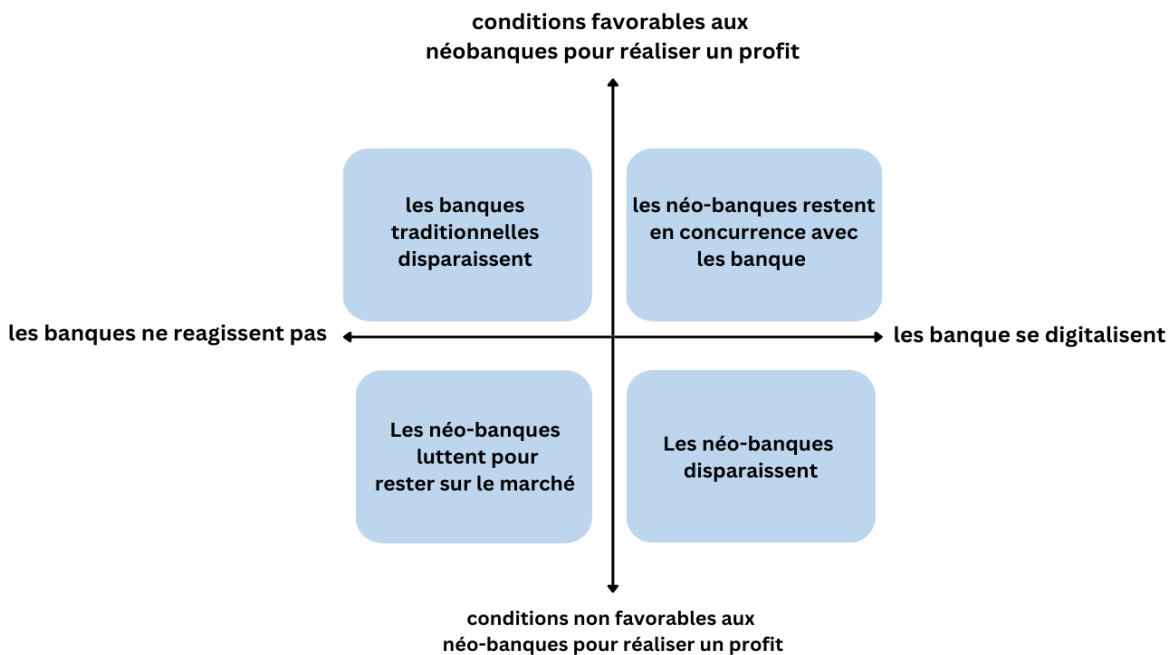
de leur compréhension des réglementations locales, ce qui peut réduire les risques et faciliter la mise en place d'opérations dans de nouveaux marchés.

Obtention d'une licence bancaire : Pour exercer comme une banque, une néobanque doit obtenir une licence bancaire auprès des régulateurs financiers. C'est un processus long et compliqué qui peut prendre 1 à 2 ans. C'est souvent le plus grand défi.

3 Perspective d'avenir

Dans ce sous-chapitre, nous allons examiner l'avenir des néobanques en déterminant deux axes qui influenceront leur progression future. Pour ce faire, j'ai choisi deux axes, Le premier axe concerne les conditions favorables permettant aux néobanques de réaliser un profit, telles qu'une réglementation favorable, une base de clients solide et en croissance, ainsi que des partenariats stratégiques avec d'autres entreprises du secteur financier. Le deuxième axe concerne la réponse des banques traditionnelles à la menace des néobanques, à savoir leur réaction ou leur absence de réaction. Nous sommes alors confrontés aux scénarios suivants :

Figure N° 13 : Futures Scénarios des néobanques



Source : réalisé par nos soins

Dans le premier scénario, situé en haut à gauche, il est possible que les banques traditionnelles décident de ne pas investir dans la transformation digitale, tandis que les néobanques parviennent à générer des profits considérables dans les années à venir. Dans ce cas, les néobanques pourraient devenir très puissantes et capables d'influencer le marché, ce qui pourrait entraîner l'élimination des banques traditionnelles du marché. Cependant, même en cas d'expansion fulgurante des banques digitales, il est peu probable que les banques traditionnelles disparaissent en raison de leur taille et de leur puissance financière. Néanmoins, elles pourraient perdre un nombre considérable de clients sur le segment de la banque de détail.

Dans le deuxième scénario, situé en haut à droite, les conditions sont favorables au développement des néobanques et les banques traditionnelles se digitalisent en adoptant les technologies de la fintech par exemple. Dans ce cas, les néobanques seront en concurrence avec les banques traditionnelles.

Dans le troisième scénario, situé en bas à gauche, les banques traditionnelles ne réagissent pas et les conditions ne sont pas favorables au développement des néobanques. Dans ce cas, les néobanques lutteront pour rester sur le marché.

Dans le quatrième scénario, situé en bas à droite, il est possible que les conditions ne soient pas favorables à la pérennité des néobanques et que les banques traditionnelles se digitalisent en transformant leur offre pour la rendre plus attrayante. Dans ce cas, les clients ne trouveraient guère d'avantages réels à se tourner vers les néobanques, ce qui pourrait conduire à la disparition de ces dernières.

Maintenant que nous avons examiné les quatre scénarios, nous allons présenter les différentes études et perspectives des différentes parties impliquées dans le marché des néobanques. Cela nous permettra de mieux comprendre les défis et les opportunités auxquels sont confrontées les néobanques, ainsi que les stratégies et les décisions prises par les banques traditionnelles pour faire face à l'évolution du marché financier.

Selon une étude de KPMG en 2019 sur l'avenir de la banque, la réglementation devrait évoluer vers une surveillance accrue des activités des institutions financières, plutôt que de se concentrer uniquement sur les produits financiers. Les régulateurs financiers devront construire de nouvelles structures pour surveiller les entreprises qu'ils réglementent et évaluer si les entreprises et les systèmes financiers sont plus sûrs. Les services bancaires et de paiement seront de plus en plus intégrés dans des offres de services ou d'expériences proposées par des institutions financières ou des entreprises, ce qui peut entraîner des défis réglementaires.

Cependant, l'émergence de nouvelles technologies peut également créer de nouveaux risques pour les consommateurs, et il est nécessaire que les régulateurs supervisent la technologie et son application. Les industries et les régulateurs devront travailler ensemble pour construire des systèmes plus fiables et robustes pour les consommateurs. Les nouvelles technologies de "regtech" alimentées par l'IA permettront une supervision plus efficace et efficiente, et les régulateurs utiliseront également ces technologies pour partager des informations entre eux, soutenant les efforts de lutte contre la criminalité financière.

L'importance d'une touche humaine ne peut être sous-estimée, même si l'IA alimentera la personnalisation de masse et la micro-consommation. Les produits financiers seront remplacés par une finance contextuelle, où la fourniture de crédit sera fournie dans le contexte pertinent pour les consommateurs. Les données joueront également un rôle clé dans cette transformation, et la blockchain deviendra une source de "confiance" pour verrouiller les données provenant de l'historique des transactions et contribuer à des modèles d'évaluation des risques plus sophistiqués. Les réglementations telles que le RGPD de l'UE seront courantes, et une réglementation mondiale similaire pourrait être adoptée par la communauté internationale.

Une autre étude qui a été faite par Research and Markets qui est une entreprise de recherche de marché et de veille économique, Le marché mondial de la néobanque est en constante évolution et devrait passer de 79,1 milliards de dollars en 2022 à 118,51 milliards de dollars en 2023, avec un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 49,8%. Cependant, la guerre entre la Russie et l'Ukraine a perturbé les perspectives de reprise économique mondiale après la pandémie de COVID-19, du moins à court terme.

Les sanctions économiques imposées à plusieurs pays, la hausse des prix des matières premières et les perturbations des chaînes d'approvisionnement ont provoqué une inflation sur les biens et services et affecté de nombreux marchés à travers le monde. Malgré cela, le marché mondial de la néobanque devrait croître à 556,66 milliards de dollars en 2027, avec un TCAC de 47,2%¹.

¹ [Neobanking Global Market Report 2023](#), Consulté le 29/04/2023 à 12:45

La figure présentée ci-dessous illustre les prévisions de la valeur du marché des néobanques pour l'année 2023 et 2027.

Figure N° 14 : Prévisions du marché mondial des néobanque



Source: Research and Markets. Neobanking Global Market Report

Selon Simon-Kucher & Partners, Bien qu'il y ait eu peu de fusions et acquisitions dans le secteur des néobanques jusqu'à présent, plusieurs transactions de taille moyenne ont eu lieu récemment, comme la prise de contrôle d'Anytime par Orange Bank en France, qui est une banque en ligne, pour renforcer sa proposition numérique et L'accord de la National Australia Bank (NAB) avec 86 400, une néobanque australienne, pour élargir sa gamme de produits numériques. Dans les deux cas, les néobanques ont ajouté de la valeur aux banques plus grandes et établies qui cherchent à renforcer leur présence numérique¹. Avec une concurrence féroce dans le secteur des néobanques, on s'attend à ce que le nombre de ces transactions augmente dans les années à venir, potentiellement divisant la concurrence en trois types de joueurs :

- Les banques digitales des banques traditionnelles (acquises ou construites) ;
- Les néobanques suffisamment puissantes pour se développer seules ;
- Les banques digitales qui abandonneront la partie.

¹ Stegmeier.C, Verburg.M, **Op-cit**, p08.

Conclusion du chapitre

La néobanque n'est qu'une évolution de la banque directe. Elle a profondément transformé la perception et l'offre des services bancaires en proposant une expérience client entièrement digitale.

Dans la première section, nous avons présenté les différentes catégories de néobanques, les différences entre la banque traditionnelle, la banque digitale et la néobanque, ainsi que les étapes clés de l'évolution des néobanques. Nous avons également examiné les facteurs qui stimulent leur croissance, les opportunités qu'elles doivent saisir pour leur croissance, ainsi que les GAFAs comme concurrents aux néobanques. Nous avons également présenté les produits et services proposés par les néobanques, ainsi que les tendances actuelles du marché.

Dans la deuxième section, nous avons examiné le processus de lancement d'une néobanque, y compris le modèle d'affaires et les avantages et inconvénients associés. Nous avons également souligné les défis majeurs auxquels sont confrontées les néobanques, tels que l'obtention d'une licence bancaire, l'acquisition de clients, la rentabilité durable, la gestion des risques de cybercriminalité et la conformité réglementaire.

Pour réussir dans un marché en constante évolution, la collaboration entre les néobanques et les banques traditionnelles peut également être une solution pour maximiser les avantages des technologies financières et offrir des services plus accessibles et efficaces pour les clients. Les néobanques doivent également mettre en place des mesures de sécurité solides pour protéger les données sensibles de leurs clients et rester à l'affût des risques de cybercriminalité.

Pour conclure, nous pouvons dire que la néobanque représente une opportunité majeure pour les acteurs du secteur financier, mais elle nécessite une bonne gestion, une stratégie efficace et une adaptabilité pour surmonter les défis et garantir une croissance durable.

**Chapitre III :Analyse
des enjeux et des défis
du lancement d'une
néobanque en Algérie
du point de vue
d'ABC BANK**

Introduction du chapitre

Après avoir exploré la revue de littérature sur le sujet des néobanques, ce chapitre vise à appliquer ces connaissances théoriques aux enjeux et défis auxquels la banque ABC est confrontée dans le cadre de son projet de lancement d'une néobanque en Algérie.

Nous allons examiner les aspects clés liés à ce projet, identifier les obstacles et les avantages associés, et chercher des solutions pour surmonter ces défis.

Pour mener à bien notre travail nous avons structuré ce chapitre comme suit :

- **Section01** : Présentation de BANK ABC.
- **Section02** : Résultats de l'étude qualitative menée auprès d'ABC Bank.

Section 01 : Présentation de BANK ABC

Cette section a pour objectif de fournir une présentation générale de la banque ABC en se basant sur les documents fournis par la banque ou disponibles sur son site web.

En outre, nous allons examiner en détail la néobanque déjà lancée par Bank ABC au Bahreïn, en examinant ses services et fonctionnalités. Nous allons également fournir un aperçu sur la filiale algérienne de la banque, à savoir Bank ABC Algeria.

1 Généralités sur BANK ABC

Dans cette partie, nous allons explorer l'historique de la banque ABC, les services bancaires qu'elle propose, ainsi que ses stratégie et objectifs.

1.1 Historique

Bank ABC a été créée en 1980 au Bahreïn avec un capital social autorisé de 1 milliard de dollars américains, payé en partie par trois actionnaires d'origine. Depuis lors, le capital social autorisé de la banque a été augmenté plusieurs fois et elle compte actuellement plus de 1 300 actionnaires institutionnels et individuels. Elle a étendu ses activités de banque de gros et de trésorerie dans le monde arabe et dans des centres financiers internationaux tels que Londres, Paris et Milan, et dispose d'un réseau couvrant les 5 continents.

En 2010, la Banque centrale de Libye a augmenté sa participation dans Bank ABC à 59,37%. En mars 2022, les actionnaires ont approuvé une émission de titres AT1 d'un montant de 390 millions de dollars américains pour augmenter le ratio de fonds propres de catégorie 1 de la banque et ont également augmenté le capital social autorisé de la banque de 3,5 milliards de dollars américains à 4,5 milliards de dollars américains. Les équipes de banque de gros et de trésorerie de Bank ABC sont des leaders du marché dans plusieurs domaines, notamment le financement de projets, le financement immobilier, la banque transactionnelle, les marchés de capitaux, la finance islamique et la banque de détail et numérique.

1.2 Stratégie et objectifs de la banque

D'après les documents fournis par la banque. La stratégie de Bank ABC est d'être la banque internationale leader dans la région Middle Est North Africa « MENA ».

Ses principaux objectifs sont de l'ordre de :

- ✓ Créer une banque performante axée sur le client ;
- ✓ Continuer à développer ses franchises bancaires primaires dans la région Moyen Orient et Afrique du Nord et le Brésil ;
- ✓ Rechercher des opportunités à travers les acquisitions qui viendront compléter ses principaux marchés, son réseau international et ses capacités ;
- ✓ Renforcer le modèle d'exploitation du Groupe, tout en préservant sa santé organisationnelle.

2 La néobanque Ila Bank

Dans cette partie, nous allons examiner la néobanque Ila de Bank ABC qui a été lancée au Bahreïn, en étudiant ses fonctionnalités et caractéristiques, ainsi que les services qu'elle propose.

2.1 Présentation

La néobanque Ila Bank a été lancée par BANK ABC au Bahreïn en 2019. Elle prend la forme d'une application qui est conçue pour séduire et servir une large section d'utilisateurs,

allant des millénaires et des personnes âgées aux travailleurs manuels. Elle est disponible en téléchargement sur Google Play et les magasins d'applications Apple.

La néobanque a introduit Fatema, le premier employé digital émotionnellement intelligent du Moyen-Orient et le premier avatar IA au monde développé à l'aide de Digital DNATM. Cet avatar IA est conçu pour offrir aux utilisateurs une expérience bancaire personnalisée et un service client 24h / 24 et 7j / 7. De plus, Ila Bank propose également un service d'appel pour que les clients puissent entrer en contact direct avec la banque.¹

Figure N°15 : Logo de Ila bank



Source : <https://ilabank.com/>

2.2 Services proposés par Ila bank

Ila Bank propose une variété de services à ses clients. Dans le tableau ci-dessous, nous présentons certains des services qu'elle offre.

Tableau N°07 : Quelques services proposés par Ila bank

	Service	Description
Compte	✓ Compte en devises étrangères	Il permet de lier plusieurs comptes en devises étrangères à votre carte, afin d'obtenir la bonne devise au moment où vous en avez besoin, sans frais supplémentaires.
	✓ Compte d'épargne Al Kanz	Le compte permettra d'économiser de l'argent et de courir la chance de gagner de gros prix en argent.
	✓ Compte à terme	Il permet d'épargner en BHD ou en USD et de bénéficier de taux d'intérêt compétitifs en fonction du montant et de la durée sélectionnés.
		En souscrivant à l'offre Premium, vous pouvez bénéficier de plusieurs avantages, tels que : -Une réduction Jusqu'à 50% de sur tous les frais bancaires

¹Site web Bank ABC : <https://www.bank-abc.com/en/aboutabc/media/press/pages/bank-abc-launches-ila-.aspx>
Consulté le 20/05/2023 à 23 :45.

Carte	✓ Carte premium	<p>-Taux d'intérêt plus élevés.</p> <p>-Assurance voyage complète : couverture pour les retards de vol, les bagages perdus et autres événements imprévus lors de vos voyages.</p> <p>-Assurance pour vos gadgets : couverture pour les dommages ou pertes jusqu'à 1000 \$ pour vos appareils électroniques.</p> <p>-Protection pour les achats en ligne : couverture pour les colis manquants, les articles endommagés ou les mauvaises livraisons.</p>
	✓ Carte prépayée	C'est une carte que vous pouvez recharger avec le montant de votre choix à partir de votre compte principal en BHD chez Ila Bank.
Autres services	✓ Jamiyah	Ce service permet à un groupe de personnes de confiance de travailler ensemble pour créer une épargne communautaire. Chaque participant verse une contribution mensuelle et, en retour, reçoit l'épargne totale d'un mois donné.
	✓ Ajouter la carte Ila à Apple Pay	Lorsque vous ajoutez votre carte Ila à Apple Pay, le service utilise un numéro spécifique à votre appareil et un code de transaction unique pour chaque achat. Votre numéro de carte complet n'est jamais stocké sur votre appareil ou sur les serveurs d'Apple, ce qui garantit la sécurité et la confidentialité de vos transactions.
	✓ Open banking	Open Banking permet à un client de partager les informations de son compte Ila avec des fournisseurs tiers, sans partager ses informations de connexion. Cela permet à des tiers, tels que votre conseiller financier ou un site de comparaison de produits, d'accéder à vos données et de vous fournir des services.

Source : réalisé par nos soins à partir des services du site : <https://ilabank.com/>

En comparant les services d'Ila Bank avec ceux des néobanques populaires qu'on a mentionnées dans le deuxième chapitre, on constate que la banque offre une gamme diversifiée de produits, allant de l'ouverture de compte à l'épargne et aux services de crédit. Cependant, on remarque que certains services spécifiques proposés par d'autres néobanques ne soient pas disponibles chez Ila Bank, tels que l'assurance ou les transactions en crypto-monnaies. De plus, il est à noter que Ila Bank semble se concentrer principalement sur les particuliers, plutôt que

sur les entreprises, car des services tels que les comptes professionnels ou les prêts commerciaux ne sont pas offerts.

3 Présentation de la filiale algérienne de Bank ABC

Dans cette partie, nous allons fournir un aperçu sur la filiale de Bank ABC en Algérie, en présentant son historique, ses principaux actionnaires, ainsi que la gamme de produits et services qu'elle propose. En outre, nous allons également examiner l'organigramme de la direction générale.

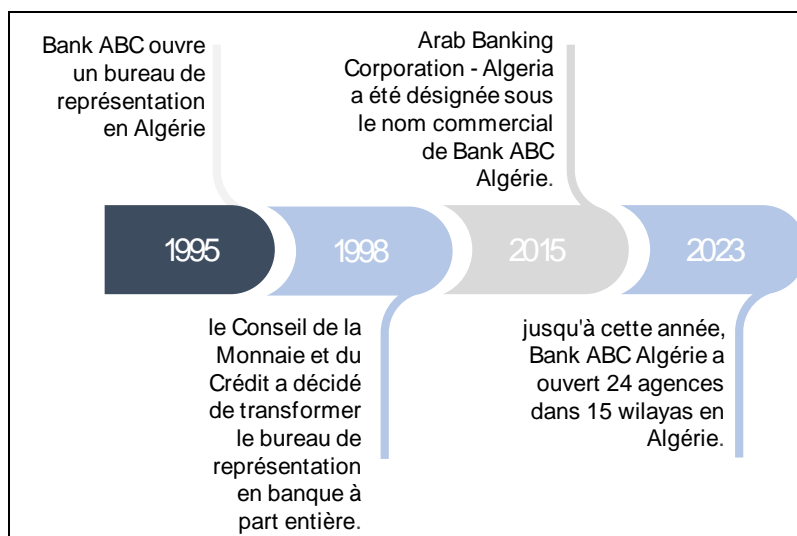
3.1 Historique de Bank ABC Algeria

En 1995, Bank ABC a établi sa présence sur le marché algérien en créant un bureau de représentation. Cette initiative a permis à la banque de renforcer sa coopération avec les institutions financières algériennes et de tirer parti des réformes économiques entreprises au début des années 90. Ces réformes ont autorisé l'établissement de banques privées dotées de capitaux étrangers sur le marché algérien.

L'ouverture de Bank ABC Algérie a eu lieu le 2 décembre 1998, après avoir été autorisée à opérer en Algérie par le Conseil de la Monnaie et du Crédit de la Banque centrale d'Algérie le 24 septembre de la même année. La banque a ainsi été la première banque privée internationale à recevoir cette autorisation. Sa principale succursale a été inaugurée à Bir Mourad Rais, à Alger.

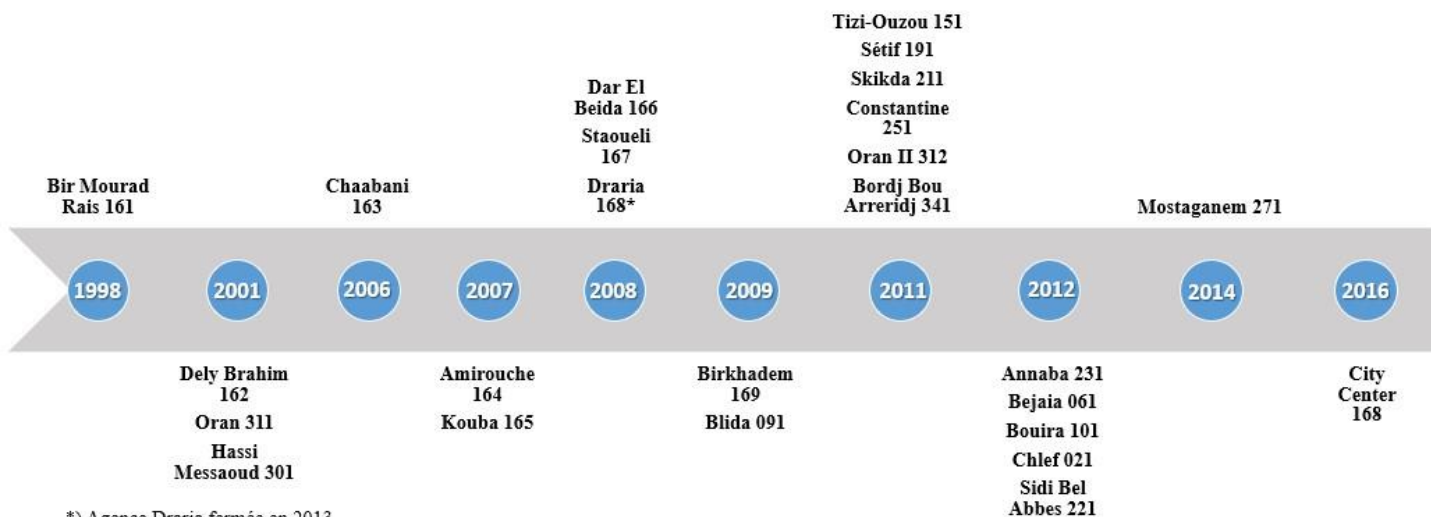
La figure ci-dessous résume l'évolution de Bank ABC Algeria

Figure N°16: Evolution de Bank ABC Algeria



Source : élaboré par nos soins sur la base des documents internes de Bank ABC

Figure N°17 : Historique du réseau Bank ABC Algérie

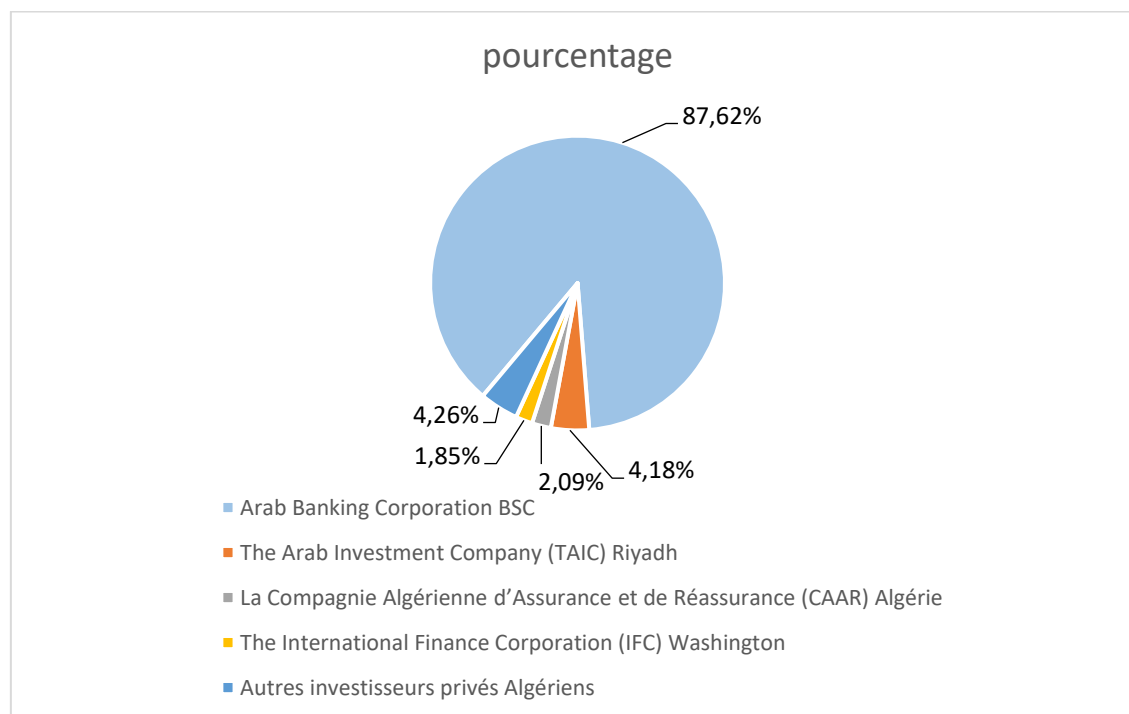


*) Agence Draria fermée en 2013

Source : élaboré par nos soins sur la base d'un document interne de la banque

Il est observé que ABC Banque en Algérie se distingue par un nombre restreint d'agences qui ne couvre que quelques wilayas du pays, contrairement à d'autres banques. Selon sa propre justification, Cette particularité s'explique par l'orientation de la banque qui se concentre davantage sur les entreprises et les projets plutôt que sur les particuliers.

3.2 Principaux actionnaires de Bank ABC Algérie



Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de Bank ABC

La Banque ABC Algeria est détenue majoritairement par la Arab Banking Corporation (87,62%). Les autres actionnaires comprennent la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR), des investisseurs privés algériens et des organisations internationales telles que The International Finance Corporation (IFC). Cette diversité d'actionnaires suggère

que la Banque ABC Algeria bénéficie d'un soutien financier et institutionnel solide, ce qui peut contribuer à renforcer sa position sur le marché bancaire algérien. Cependant, il est important de noter que les actionnaires peuvent avoir des intérêts et des objectifs différents, ce qui peut potentiellement affecter la stratégie et les décisions de la banque à long terme.

3.3 Produits proposés par Bank ABC Algeria

Bank ABC propose une gamme diversifiée de produits et de services pour répondre aux besoins financiers des particuliers et des professionnels, que ce soit pour leurs projets professionnels ou personnels. Voici deux tableaux récapitulatifs qui résument les différentes options disponibles pour les particuliers et les professionnels

Tableau N° 08 : Produits proposés par Bank ABC Algeria aux particuliers

Comptes Bancaires et solutions de placements	→ compte courant : un outil qui vous permet de gérer votre budget en effectuant des virements de salaire, en payant des factures.
	→ bons de caisse : un placement flexible, négociable et pouvant servir de garantie, avec des durées de souscription de 3 mois à plus de 48 mois.
	→ dépôts à terme en dinars (DAT-Dinars) : ce sont des comptes d'épargne ouverts aux clients qui souhaitent déposer un montant de 10 000 DA ou plus pour une durée allant de 3 mois à plus de 48 mois. Ils sont rémunérés selon les conditions actuelles de la banque.
Comptes épargnes	→ compte épargne "DAILY" :il permet de faire fructifier votre épargne avec un versement trimestriel d'intérêts pouvant atteindre jusqu'à 4,5% HT/an, en fonction des paliers de rémunération et des conditions en vigueur à la banque.
	→ compte épargne "GHADEN" : il vous permet de préparer votre avenir en plaçant votre argent en toute confiance avec un taux très avantageux.
	→ compte épargne "RAFIKI" :il vous permet d'épargner simplement pour vos enfants à un taux d'intérêt très attractif
	→ compte épargne sans intérêt (0%)
Les Crédits	→ SOUKNA Acquisition d'un bien finis ou d'un terrain :il permet d'acquérir un logement ou un terrain neuf ou ancien.
	→ SOUKNA Aménagement : c'est un crédit permettant de financer des travaux d'aménagement ou de réparation.
	→ Crédit Super-ABC « Carousty » :il est destiné au financement d'un véhicule de tourisme neuf de production algérienne, conformément à la réglementation en vigueur sur les activités et gammes de produits éligibles au crédit à la consommation.
	→ Crédit Super- ABC « Moumkin » : ça permet aux ménages de financer l'achat de produits fabriqués par des entreprises qui exercent une activité de production sur le territoire national, tels que des ordinateurs, des appareils électriques ou des matériaux de construction.
	→ Location de Coffres- Fort : Bank ABC Algérie propose un service de location de coffres-forts sécurisés de différentes tailles pour le dépôt de vos objets de valeur.

Autres services	→ Change manuel : Bank ABC Algérie propose des services de transactions de vente et d'achat de devises avec conversion contre des dinars ou d'autres devises
------------------------	---

Source : élaboré par nos soins à partir du site : <https://www.bank-abc.com/>

Tableau N° 09 : Produits proposés par Bank ABC Algeria aux professionnels

Comptes Bancaires	→ Le compte INR : c'est un compte de dépôt à vue en dinars, réservé exclusivement aux personnes physiques ou morales étrangères non résidentes titulaires d'un marché public en Algérie. Ce compte est destiné à faciliter les opérations liées à l'exécution de ce marché public, telles que le paiement des fournisseurs locaux et la réception des paiements du donneur d'ordre étranger.
	→ Le compte CEDAC : c'est un compte de dépôt en dinars ouvert au nom d'une personne physique ou morale résidente étrangère. Ce compte permet à des résidents étrangers en Algérie de gérer leurs opérations courantes en dinars, telles que le paiement des factures locales et la réception des paiements en dinars.
Les Crédits Bancaires	→ Les Crédits directs d'exploitation Pour les besoins de trésorerie tels que : le découvert, la facilité de caisse, les avances en compte courant (avances sur factures) et les avances sur les placements (Bon de caisse et/ou Dépôt à Terme).
	→ Les Crédits indirects d'exploitation : Tels que : Les cautions, Avals, Les obligations cautionnées en douanes, Refinancement des opérations de COMEX et droits de douanes.
	Les Crédits d'investissements à moyen et long terme destinés à financer des projets.
Les Opérations de Commerce Extérieur	→ Crédit Documentaire IMPORT/EXPORT (point déjà élaboré dans le premier chapitre)
	→ Remise Documentaire IMPORT/EXPORT (point déjà élaboré dans le premier chapitre)
	→ La garantie bancaire : elle est utilisée pour rassurer les partenaires commerciaux et garantir le respect des engagements contractuels.

Source : élaboré par nos soins à partir du site : <https://www.bank-abc.com/>

3.4 Solution mobile de ABC Bank Algérie « ABC Digital »

ABC Digital est une banque digitale développée par ABC Bank qui offre des services bancaires numériques innovants et conviviaux. Cette banque est accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Vous pouvez accéder à ce service depuis un ordinateur sécurisé, une tablette ou un appareil mobile disposant d'un accès Internet.

Le tableau ci-dessous présente les différentes fonctionnalités disponibles sur ABC Digital.

Tableau N° 10 : Fonctions de ABC Digital

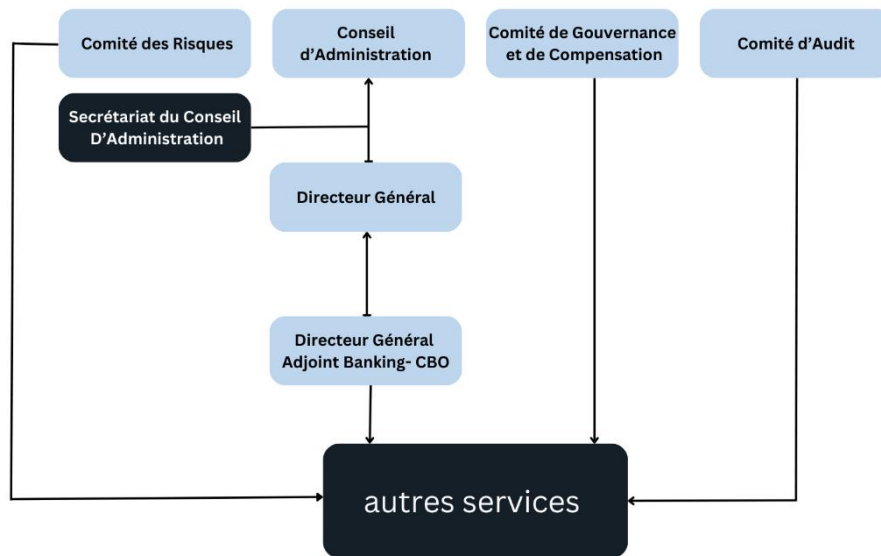
Service	Fonctionnalités disponibles sur ABC Digital
Comptes	<ul style="list-style-type: none"> -Afficher et gérer vos comptes -Personnaliser votre compte avec un surnom -Consulter les soldes de vos comptes -Voir l'historique des transactions -Imprimer ou télécharger les détails de la transaction -Utiliser des filtres avancés et des outils de recherche pour localiser une transaction spécifique -Imprimer ou télécharger des relevés de compte
Paiements et virements	<ul style="list-style-type: none"> -Transférer des fonds en ligne -Enregistrer les transferts de fonds pour exécution ultérieure -Visualiser l'historique des demandes de transfert de fonds -Afficher l'état des demandes de transfert de fonds
Prêts Corporate	<ul style="list-style-type: none"> -Voir les détails et les échéances des crédits renouvelables
Requêtes	<ul style="list-style-type: none"> -Créer des dépôts à terme -Demander un Carnet de chèque -Demander les Relevés de compte -Emettre un Chèque de banque
Saisie - Validation	<p>Disponible pour les clients de type entreprise qui souhaitent définir des limites et des contrôles transactionnels, ainsi que des processus d'approbation conformes à leur politique d'entreprise. Cela leur permet de mieux contrôler les transactions et de prévenir les risques de fraude ou d'erreur, en assurant que les transactions respectent les politiques et les procédures internes de l'entreprise.</p>

Source : élaboré par nos soins à partir du site : <https://www.bank-abc.com/>

3.5 Structure organisationnelle de la direction générale de ABC Bank Algeria

L'organigramme présenté est une version abrégée car le diagramme exhaustif est trop long. Pour visualiser l'organigramme complet, vous pouvez consulter l'annexe N°02.

Figure N°18 : Organigramme abrégé de la direction générale de ABC Bank Algeria



Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de ABC Bank

L'organigramme de Bank ABC (Arab Banking Corporation) comprend plusieurs éléments, chacun ayant un rôle spécifique :

Au sommet de la hiérarchie se trouve le Conseil d'Administration, qui supervise la direction et la gestion de la banque, prend des décisions stratégiques et définit les objectifs et les politiques générales de l'entreprise. Le Secréariat du Conseil d'Administration fournit un soutien administratif et organisationnel au Conseil d'Administration.

Le Comité des Risques est responsable de la supervision et de la gestion des risques auxquels la banque est exposée, notamment les risques de crédit, de marché, de liquidité, de conformité réglementaire et opérationnels

Le Directeur Général est chargé de la gestion quotidienne de la banque et de la mise en œuvre de la stratégie et des politiques générales définies par le Conseil d'Administration. Le Directeur Général Adjoint Banking- CBO est responsable de la gestion des activités bancaires de gros de la banque.

Le Comité de Gouvernance et de Compensation supervise la gouvernance d'entreprise et les politiques de rémunération de la banque, tandis que le Comité d'Audit supervise la gestion des risques et les performances financières de la banque, évalue la qualité des audits internes et externes et fournit des recommandations pour améliorer les processus de gestion des risques.

Pour conclure ce point, nous pouvons dire que l'organigramme nous semble assez centré sur la structure hiérarchique de l'entreprise, avec une forte emphase sur les niveaux supérieurs de la hiérarchie et une moins grande attention portée aux niveaux inférieurs.

Section 02 : Résultats de l'étude qualitative menée auprès d'ABC Bank.

ABC Banque prévoit de lancer sa néobanque Ila en Algérie dans les années à venir. Cette section a pour but d'analyser les motivations, les difficultés, les obstacles et les solutions liés au lancement d'une néobanque par ABC Banque en Algérie. Il est important de noter que cette étude se concentre sur le point de vue d'ABC Banque seulement. Cependant, les résultats de notre analyse peuvent être généralisés à d'autres banques algériennes qui envisagent de lancer leur propre néobanque. Nous commencerons par présenter notre méthodologie, puis nous analyserons les données recueillies. Nous conclurons par une discussion des résultats et des suggestions pour surmonter les obstacles.

1 Démarche méthodologique suivie

Il convient de noter que dans cette étude, nous allons nous concentrer sur les défis et enjeux de lancement d'une néobanque par une banque classique en Algérie. Nous allons examiner le cas spécifique d'ABC Bank, qui possède déjà une néobanque à Bahreïn et envisage de la lancer en Algérie.

Pour ce faire, nous avons choisi d'utiliser une méthode qualitative pour répondre à la problématique suivante : « **Quels sont les obstacles potentiels pouvant freiner le lancement d'une néobanque en Algérie, et quels apports peut-on en attendre de ce lancement, selon ABC Bank ?** ».

Cette méthode nous permettra de comprendre les enjeux et les défis auxquels Bank ABC pourrait être confrontée lors du lancement de sa néobanque en Algérie, en apportant des explications détaillées et en explorant différentes perspectives.

Nous allons exploiter chaque réponse donnée par les participants à notre étude et chaque document collecté, afin de déterminer si certaines réponses convergent en fonction des fondements théoriques. Cela nous permettra de fournir des éléments de réponse aux sous-questions suivantes :

- Quels sont les facteurs qui motivent la Bank ABC à lancer une néobanque en Algérie ?
- Quels sont les défis et les obstacles liés au lancement d'une néobanque en Algérie ?
- Quels sont les facteurs clés de succès pour le lancement d'une néobanque en Algérie ?
- Quels sont les avantages que la néobanque peut apporter en l'Algérie ?

Ainsi, nous allons analyser les défis et enjeux auxquels ABC Banque pourrait être confrontée lors du lancement d'une néobanque en Algérie, en examinant les facteurs de motivation, les obstacles potentiels, les avantages qu'elle pourrait tirer de cette initiative, ainsi que l'évolution future de ce nouveau mode de banque dans le pays.

Les outils de collecte des données utilisés dans le cadre de cette étude qualitative sont les entretiens ainsi que la recherche documentaire.

Les entretiens ont été menés auprès d'un échantillon de participants en utilisant un guide d'entretien qui regroupe l'ensemble des questions à poser lors de l'entretien.

Ce guide est structuré selon le type d'entretien mené (directif, semi-directif, non directif). Dans le cadre de notre étude, nous avons utilisé des entretiens semi-directifs.

Dans les passages suivants, nous allons fournir plus de détails sur l'échantillon de notre étude ainsi que sur le guide d'entretien que nous avons utilisé.

1.1 Description de l'échantillon de l'étude

Au cours de notre étude, étant donné qu'ABC Bank possède déjà une néobanque au Bahreïn et prévoit simplement de déployer son groupe et de former ses employés pour la gestion de la néobanque en Algérie. Il n'a pas été possible d'accéder à une structure spécialement dédiée au projet de lancement de la néobanque

Nous avons donc constitué notre échantillon à partir des différents responsables des services de la banque qui étaient conscients de ce projet et du projet de la nouvelle néobanque en Algérie. Et cela afin d'identifier les défis liés à différents aspects tels que la réglementation, les enjeux sociaux, la sécurité informatique, etc.

Nous avons mené six entretiens au cours des mois d'avril et de mai 2023, dans les bureaux des principaux responsables, pendant leurs heures de travail et leurs pauses déjeuner. Étant donné les emplois du temps chargés des employés, nous avons opté pour des entretiens semi-directifs et avons accordé une importance particulière aux questions clés pour répondre efficacement à notre problématique. Les entretiens ont duré en moyenne 65 minutes. Bien que le décalage dans le temps entre les entretiens aurait pu entraîner un risque de biais de contamination, il s'agissait des seules dates disponibles pour rencontrer les intervenants. Nous avons arrêté les entretiens en raison de la saturation des données et de la répétition des informations recueillies.

Le tableau ci-après, illustre le déroulement des entretiens de notre recherche :

Tableau N° 11 : Population interviewée

Date	Type d'entretien	L'interviewé	Durée	Lieu
16-04-2023	Face à face individuel	Responsable de digital banking	1 h 45min	Le bureau de l'interviewé
16-04-2023	Face à face individuel	Responsable de Conformité	30 min	Salle de réunion
17-04-2023	Face à face individuel	Responsable du Comité des Risques	1h	Le bureau de l'interviewé
02-05-2023	Face à face individuel	Responsable de la Sécurité Informatique	40 min	Le bureau de l'interviewé
04-05-2023	Face à face individuel	Responsable Division Banque de Détail	45min	Le bureau de l'interviewé
10-05-2023	Face à face individuel	Responsable de service marketing	1h15 min	Salle de réunion

total		6 interviewés	5 heures et 35 minutes.	
-------	--	---------------	-------------------------	--

Source : élaboré par nos soins

1.2 Description du guide d'entretien utilisé

Pour mener notre étude, nous avons élaboré un guide d'entretien composé de trois parties : l'introduction, le centre du thème et la conclusion. Le guide contient des questions classées par ordre logique pour toucher la problématique et y répondre.

Les questions sont principalement ouvertes pour collecter un maximum de données et permettre de relancer la personne interrogée si nécessaire. Le guide prend la forme d'une liste de questions semi-directives pour structurer l'entretien. Nous avons envoyé les questions aux interviewés préalablement pour qu'ils puissent préparer leurs réponses, et avons veillé à garantir l'anonymat des réponses et à expliquer comment les données collectées seront utilisées. Nous avons formulé nos questions en vue de couvrir les trois thèmes évoqués dans ce tableau.

Tableau N° 12.: Thématiques et items traités

Thématique	Items
Thématique 01 : Définition et perception de la Fintech et des néobanques	<ul style="list-style-type: none"> - Item01 : Définition de la Fintech et des néobanques. - Item02 : Experience de la banque dans le Domaine des néobanques.
Thématique 02 : Obstacles potentiels liés au lancement d'une néobanque	<ul style="list-style-type: none"> - Item 03 : Motivations pour lancer une néobanque. - Item 04 : Défis maîtrisables liées au lancement d'une néobanque en Algérie. - Item 05 : Raisons empêchant le développement des néobanques en Algérie. - Item 06 : Solutions pour surmonter ces défis. - Item07 : Stratégie pour réussir une néobanque en Algérie.
Thématique03: perspective et evolution	<ul style="list-style-type: none"> - Item 08 : Retombées positives des néobanques. - Item09 : Evolution du marché des néobanques en Algérie.

Source : élaboré par nos soins.

2 Analyse du corpus de données

Après avoir présenté notre démarche méthodologique, nous allons maintenant analyser les données collectées. Nous avons retranscrit les données à partir des notes que nous avons prises pendant les entretiens, ainsi que des enregistrements de certains entretiens, après avoir demandé la permission des interviewés. Après chaque entretien, nous avons réalisé une synthèse des verbatims pour ne rien perdre des détails importants.

L'analyse de données a été réalisée manuellement sous une approche d'analyse thématique de contenu, en nous appuyant sur les fondements théoriques de notre étude. Nous avons divisé le corpus de données en trois thématiques, chacune composée d'un ensemble d'items, comme présenté dans le tableau N°12 précédemment exposé.

2.1 Analyse de la thématique 01 : Définition et perception de la Fintech et des néobanques

La première thématique concerne la Fintech et les néobanques, et vise à comprendre la perception qu'a ABC bank de ces deux concepts. Cette analyse sera réalisée à travers l'étude de deux items :

- Item 01 : la définition de la Fintech et des néobanques.
- Item 02 : l'expérience de la banque dans le domaine des néobanques.

Item 01 : Définition de la Fintech et des néobanques

Pour commencer notre étude, nous avons souhaité clarifier les concepts de la Fintech et des néobanques afin d'éviter toute confusion avec d'autres concepts. Nous avons pour cela interrogé les responsables d'ABC BANK sur leur perception de ces deux termes.

Les verbatims ci-dessous semblent indiquer que les responsables de la banque ABC perçoivent la Fintech et les néobanques de la même manière que nous les avons définies précédemment dans la partie revue de littérature.

La Fintech est un terme qui fait référence aux technologies financières, telles que les paiements en ligne et les solutions digitales de gestion de compte elle fait aussi référence aux sociétés de technologies financières qui offre des solutions bancaires innovantes basées sur des technologies financières modernes. Les Fintechs proposent des services financiers innovants. Les banques classiques peuvent utiliser les technologies Fintech pour développer des applications financières, mais ces dernières restent toujours une filiale de la banque.

« La FinTech est une société de technologies financières qui offre des solutions bancaires innovantes basées sur des technologies financières modernes » (Responsable de digital banking)

La néobanque, quant à elle, est une banque mobile qui offre des services bancaires sans avoir d'agences physiques. Toutes les opérations sont effectuées en ligne, de l'ouverture de compte jusqu'à l'octroi de crédits, avec des conseillers qui sont des téléopérateurs.

« Les néobanques sont des banques récentes qui se distinguent des banques traditionnelles en matière de dématérialisation et d'utilisation des nouvelles technologies, telles que la banque mobile » (Responsable de digital banking).

« Les néobanques sont des banques mobiles qui n'ont pas d'agences physiques, toutes les opérations étant effectuées en ligne, de l'ouverture de compte jusqu'à l'octroi de crédits. Les conseillers sont des téléopérateurs et non des personnes physiques.

En revanche, les Fintech sont des technologies dédiées au monde des finances, telles que

les paiements en ligne et les solutions digitales de gestion de compte. Elles sont utilisées par les banques classiques pour créer des applications, mais ces dernières restent néanmoins la propriété de la banque classique » (Responsable de la Sécurité Informatique).

Item02 : Expérience de la banque dans le domaine des néobanques.

Il ressort du verbatim du responsable de digital banking que la banque ABC a une solide expérience dans le domaine des néobanques, grâce à la possession de la néobanque Ila Bank au Bahreïn. Cette expérience donne à la banque ABC un avantage compétitif sur les autres banques algériennes qui doivent encore créer leur propre projet de néobanque. La banque ABC est bien positionnée pour lancer Ila Bank en Algérie et renforcer ainsi sa présence sur le marché des néobanques.

« Nous avons la chance de posséder une néobanque, Ila, fondée au Bahreïn, qui offre presque toutes les fonctionnalités de ce type de banque. Cette situation nous donne une expérience et un avantage par rapport aux banques algériennes qui doivent encore créer leur propre projet de néobanque. Nous avons déjà notre propre groupe et nous attendons le bon moment pour lancer cette néobanque en Algérie » (responsable de digital banking).

2.2 Analyse de la thématique 02 : Obstacles potentiels liés au lancement d'une néobanque

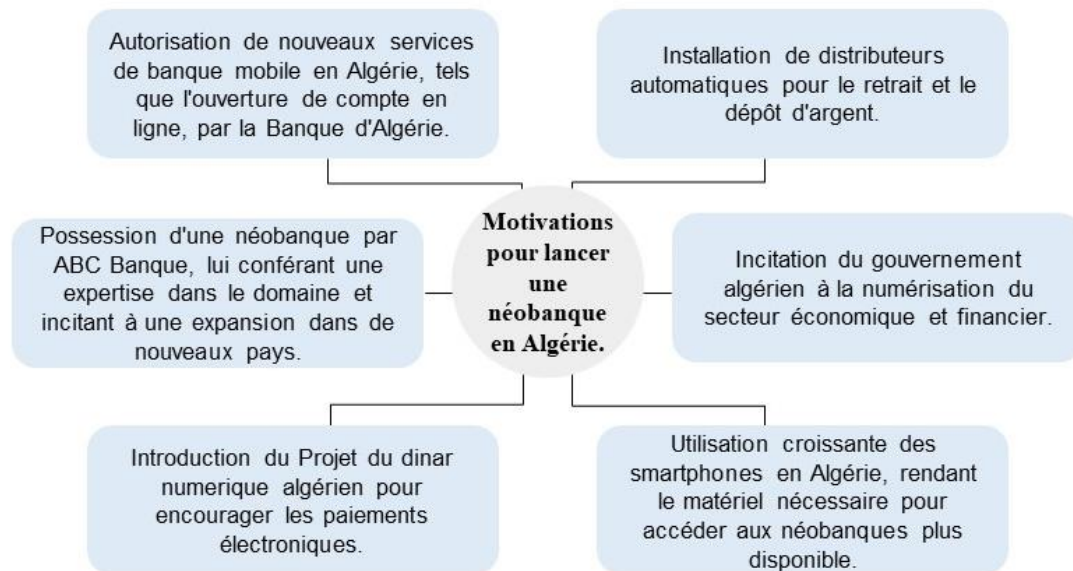
Cette thématique inclut les items liés aux défis du lancement d'une néobanque en Algérie ainsi que des solutions pour surmonter les défis maîtrisables. Pour ce faire, nous allons évoquer sept (07) items en l'occurrence :

- Item 03 : Motivations pour lancer une néobanque en Algérie.
- Item 04 : Défis maîtrisables liées au lancement d'une néobanque en Algérie.
- Item 05 : Raisons empêchant le développement des néobanques en Algérie.
- Item 06 : solutions pour surmonter ces défis.
- Item07 : stratégie pour réussir une néobanque en Algérie.

Item 03 : Motivations pour lancer une néobanque en Algérie.

Le lancement d'une néobanque par ABC Bank en Algérie est motivé par plusieurs facteurs, que nous présenterons dans une figure récapitulative. Nous aborderons ensuite chacun de ces facteurs en détail.

Figure N°19 : Motivations pour lancer une néobanque en Algérie



Source : Elaboré par nos soins.

Maintenant, nous allons détailler chacune de ces motivations :

Autorisation de nouveaux services digitale : Les évolutions réglementaires récentes en Algérie ont permis l'autorisation de nouveaux services bancaires numériques accessibles via mobile, comme l'ouverture de compte en ligne (tous les services récemment autorisés sont mentionnés dans le deuxième chapitre). Ces services sont principalement proposés par les néobanques.

Disponibilité des DAB permettant le dépôt d'argent : En Algérie, les Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) sont généralement utilisés pour le retrait d'argent. Cependant, les nouvelles évolutions réglementaires ont permis l'installation de DAB permettant également le dépôt d'argent. Cette fonctionnalité est particulièrement intéressante pour les clients de néobanques en Algérie, qui peuvent ainsi déposer des fonds sur leur compte pour effectuer diverses opérations bancaires.

Ces deux motivations sont tirées du verbatim suivant :

« La réglementation en vigueur en Algérie permet désormais l'ouverture de comptes bancaires en ligne et d'autres services qui n'étaient pas autorisés auparavant. De plus, il existe aujourd'hui des distributeurs automatiques de billets permettant le dépôt d'argent ce

Qui n'est pas répandu en Algérie. Généralement on a que les dabs pour le retrait »
(Responsable de Conformité).

Possession d'une neobanque au Bahreïn : La gestion de la neobanque Ila existante au Bahreïn par ABC Bank peut faciliter le lancement d'une neobanque en Algérie. En effet, cette expérience préalable permet à ABC Bank de bénéficier d'un savoir-faire et d'une expertise dans la gestion de néobanques. Cela peut réduire les coûts et les délais de lancement en évitant une création de neobanque à partir de zéro, et en permettant plutôt une adaptation des services existants pour le marché algérien.

« ABC Bank possède déjà une néobanque (Ela Bank) ce qui facilite le lancement d'une nouvelle néobanque par rapport aux autres banques algériennes. Nous attendons simplement le bon moment pour la lancer » (Responsable du Comité des Risques).

Incitation du gouvernement algérien à la numérisation des secteurs économiques et financiers : comme en témoigne la mise en place du portail gouvernemental des services

publics en ligne regroupant plus de 300 services publics¹. Cela souligne l'importance de la transition numérique pour les acteurs bancaires aussi. Les banques peuvent ainsi saisir l'opportunité d'adopter des néobanques.

« Tout d'abord, le gouvernement algérien encourage la numérisation et la modernisation de tous les secteurs. Le ministère des finances, le président Abdelmadjid Teboun, tous incitent à suivre les évolutions technologiques » (Responsable de Conformité).

Introduction du dinar numérique algérien : Lors de la conférence sur les défis futurs des banques centrales organisée par la Banque d'Algérie, le premier ministre a mis en avant la numérisation des paiements en vue de l'adoption d'une forme numérique de monnaie, appelée "dinar numérique algérien". La Banque d'Algérie sera chargée de l'émission, de la gestion et du contrôle de cette monnaie numérique dans le cadre de la numérisation des paiements².

D'après le verbatim ci-dessous, le projet de dinar numérique algérien est une initiative gouvernementale qui pourrait encourager l'adoption de nouvelles méthodes de paiement. Il est possible que cela offre également une alternative intéressante aux néobanques en remplacement des cryptomonnaies qui sont interdites en Algérie.

« Le projet de loi sur l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit (le dinar algérien digital) va conduire à la digitalisation du paiement, ce qui montre que les autorités ont la volonté de numériser le secteur bancaire et financier » (Responsable de Conformité).

Utilisation des smartphones à grande échelle : le nombre élevé d'abonnés à la téléphonie mobile enregistrés pendant le premier trimestre de 2022 (environ 47,67 millions)³ indique que le matériel nécessaire pour accéder aux services de neobanque est largement disponible en Algérie. De plus, beaucoup de jeunes algériens sont intéressés par les moyens de paiement en ligne pour effectuer des achats à l'étranger, comme Paysera.

« Les banques traditionnelles ciblent une population plus âgée, tandis qu'une néobanque peut s'adresser aux jeunes qui ont grandi avec des appareils technologiques tels que les tablettes, les smartwatches et les smartphones, tout le monde ont des smartphones et passent plus de temps sur leur smartphone donc pourquoi pas réfléchir à leur proposer une expérience bancaire 100% digitale via leurs téléphones » (Responsable Division Banque de Détail).

« Les Algériens utilisent déjà des services de paiement en ligne tels que Paysera pour effectuer des achats en ligne à l'étranger et il est possible qu'ils souhaitent également utiliser des services bancaires en ligne pour leurs transactions nationales » (Responsable de service marketing).

Item 04 : Défis maîtrisables liées au lancement d'une néobanque en Algérie :

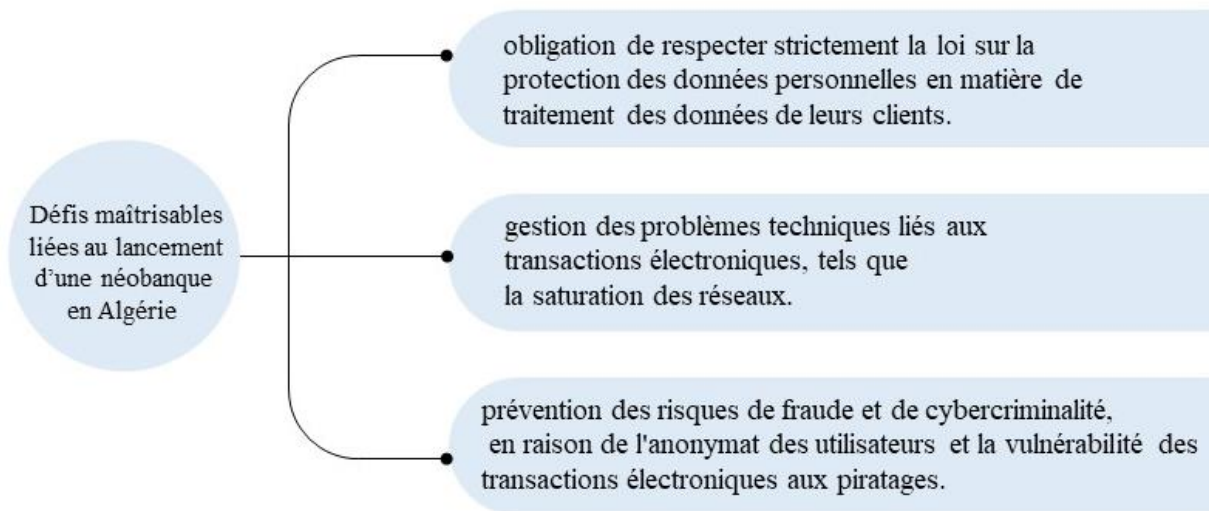
Le lancement d'une néobanque en Algérie peut être confronté à plusieurs défis. Dans cet item, nous présentons les défis qui peuvent être gérés avec une gestion appropriée. En revanche, dans l'item 5, nous aborderons les raisons qui pourraient être plus difficiles à gérer et pour lesquelles il faudra s'adapter. Nous introduisons tout d'abord une figure récapitulative des défis maîtrisables, avant d'aborder chacun de ces défis en détail.

¹ Algérie presse service, <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/149551-2022-annee-de-l-acceleration-de-la-numerisation-en-algerie>, Consulté le 20/05/2023 à 12 :56.

² Algérie presse service, <https://www.aps.dz/economie>, consulté le 28/05/2023 à 14 :12.

³ Algérie presse service, <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/143729-telephonie-mobile-47-67-millions-d-abonnes-au-1er-trimestre-2022-en-algerie#:~:text=ALGER%2D%20Plus%20de%2047%2C67,la%20Poste%20et%20des%20communications>, consulté le 20 /05/2023 à 15 :45.

Figure N°20 : Défis maîtrisables liés au lancement d'une néobanque en Algérie.



Source : Elaboré par nos soins.

Maintenant, nous allons détailler chacun de ces défis maîtrisables :

Se conformer à la loi N°18-07 sur la protection des données personnelles

Selon un responsable de Bank ABC, la loi sur la protection des données personnelles représente l'un des plus grands défis pour les néobanques en Algérie car elle établit des obligations strictes en matière de collecte, de traitement et de stockage des données personnelles des clients. Les néobanques doivent mettre en place des mesures de sécurité et de protection des données efficaces, obtenir le consentement explicite des clients, être transparentes sur la manière dont elles traitent les données et répondre aux demandes des clients en matière de protection des données.¹.

« La loi algérienne sur la protection des données personnelles (loi 18-07) impose des exigences strictes en matière de conformité » (Responsable de Conformité).

Gérer les problèmes techniques

D'après un responsable de Bank ABC, la néobanque peut être confrontée à des problèmes de réseau et de transactions qui se manifestent de la manière suivante,

- Les problèmes de ralentissement ou de bug en cas de saturation du réseau ;
- Les erreurs de transaction, où la transaction est débitée sur le compte de l'utilisateur mais pas créditée sur le compte du destinataire ;
- Les risques de paiements en double ou de transactions incomplètes, qui peuvent causer des problèmes pour les utilisateurs de la néobanque.

Ces points sont tirés du verbatim suivant.

« En ce qui concerne les problèmes de réseau, les applications de néobanque peuvent rencontrer des problèmes de ralentissement ou de bug si le réseau est saturé. De plus, il peut y avoir des erreurs de transaction, où une transaction est débitée sur le compte de l'utilisateur, mais pas créditée sur le compte du destinataire. Ce type de problème ne se

¹ Journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire <https://www.joradp.dz/FTP/jo-francais/2018/F2018034.pdf>

produit pas avec les paiements en espèces. Dans certains cas, cela peut même entraîner des paiements en double ou des transactions incomplètes » (Responsable de la Sécurité Informatique).

Gérer les Risques de fraude et de cybercriminalité :

Les difficultés auxquelles les néobanques sont confrontées en matière de sécurité incluent :

- Le risque de fraude, où des citoyens peuvent présenter des documents falsifiés ou des documents appartenant à d'autres personnes pour ouvrir un compte.
- Le risque de cybercriminalité, où les banques sont exposées à des milliers de cyberattaques chaque jour, ce qui peut compromettre la sécurité des données des clients ce qui peut être le cas pour une néobanque.
- Le risque de fausse adresse, où les clients peuvent fournir une fausse adresse pour ouvrir un compte.

Ces trois points sont tirés de ces deux verbatims.

« Les banques sont exposées à des milliers de cyberattaques chaque jour, mais elles disposent de systèmes de sécurité, y compris les pare-feux (firewalls), pour protéger leurs systèmes et les données des clients » (Responsable de la Sécurité Informatique).

« En plus on a le risque de fraude, un citoyen peut tout simplement ramener un acte de naissance d'une autre personne, sa pièce d'identité et d'autres informations et ouvrir un compte » (Responsable de service marketing).

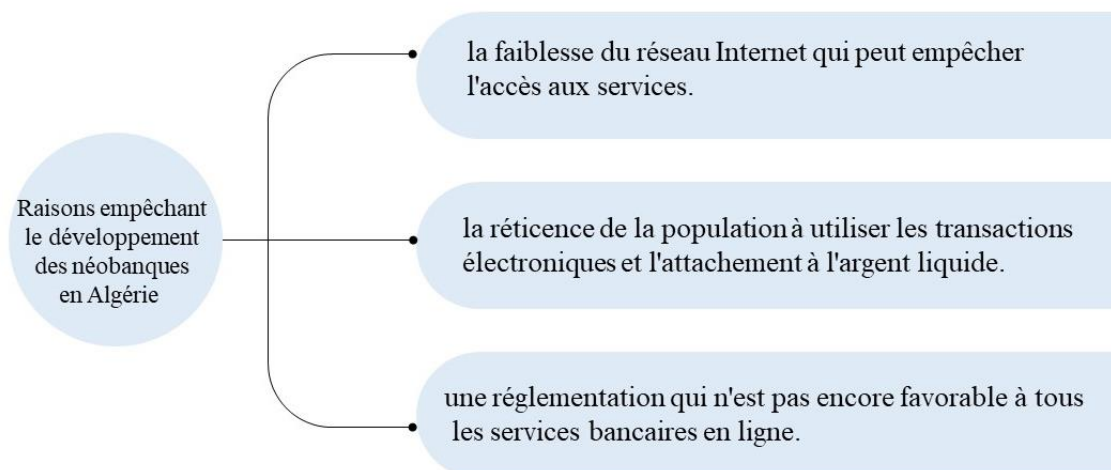
« Il est possible de fournir une adresse imprécise lors de l'ouverture d'un compte. Par exemple, il est possible d'envoyer une carte de débit à une adresse différente de celle indiquée lors de l'ouverture de compte » (Responsable de la Sécurité Informatique).

Item 05 : Raisons empêchant le développement des néobanques en Algérie.

Les obstacles que nous allons exposer dans cet item sont différents de ceux de l'item 4 en termes de contrôlabilité. En effet, ces obstacles ne peuvent pas être facilement contrôlés par la banque seule et nécessitent une collaboration à long terme avec différentes parties prenantes.

Nous allons commencer par présenter une figure récapitulative de ces raisons, puis nous détaillerons chacune d'entre elles.

Figure N° 21 : Raisons empêchant le développement des néobanques en Algérie.



Source : Elaboré par nos soins.

Maintenant, nous allons détailler chacune de ces raisons :

Réseau d'internet faible : La mauvaise qualité de la connectivité Internet dans certaines régions peut rendre difficile l'accessibilité aux services de la néobanque. Ainsi le client se trouve obligé d'aller vers une agence bancaire qu'attendre une bonne connexion pour effectuer ces services en ligne

« En Algérie, le taux de couverture de l'internet n'est pas uniforme sur l'ensemble du territoire et certaines régions, notamment dans le sud, peuvent être mal desservies ou pas desservies du tout » (Responsable du Comité des Risques).

La qualité de la connexion Internet peut compliquer l'accès aux données des clients, ce qui peut rendre difficile et lent l'offre de services pour une néobanque.

« La numérisation des services bancaires implique de disposer de l'ensemble des données clients à partir d'une simple pièce d'identité, notamment pour la prise de décision pour l'octroi de crédits et les services qui nécessitent un dossier complet. Si l'on ne dispose pas d'une bonne connexion Internet, l'accès aux données peut être difficile, ce qui peut rendre l'offre de services lente et difficile pour une néobanque » (Responsable de digital banking).

Population réticente : Convaincre la population algérienne de se bancariser est un défi pour les néobanques en raison de la préférence pour les transactions en espèces et le manque de confiance dans les banques. La culture digitale n'est pas encore très développée chez les consommateurs algériens, ce qui peut rendre difficile la transition vers les transactions en ligne. Malgré cela, la nouvelle génération semble plus ouverte aux nouvelles technologies.

Ces verbatims affirment ce résultat.

« La société algérienne n'est pas encore prête à adopter ce nouveau mode de banque. Les gens ont l'habitude d'utiliser de l'argent liquide et ne font pas confiance aux banques. Il est difficile de les convaincre. Cependant, la nouvelle génération est plus ouverte aux nouvelles technologies. Avant dix ans, les néobanques européennes faisaient face au même problème pour convaincre les gens » (Responsable Division Banque de Détail).

« La culture digitale n'est pas encore très développée chez les consommateurs algériens, ce qui peut limiter l'acceptation et l'utilisation de services bancaires en ligne » (Responsable de digital banking).

Réglementation non favorable : En Algérie, la réglementation est un obstacle important pour les néobanques. Contrairement à l'Europe où les développeurs peuvent proposer des solutions bancaires avant que les régulateurs ne mettent en place des réglementations adéquates, en Algérie, les institutions financières doivent respecter des réglementations strictes dès le départ. Cela peut entraîner des problèmes réglementaires pour les néobanques et compliquer leur lancement.

De plus, il n'existe pas de réglementation spécifique aux néobanques en Algérie, ce qui signifie qu'une néobanque doit obtenir l'agrément de la Banque d'Algérie en tant qu'établissement financier associé à une banque traditionnelle.

« Contrairement à l'Europe où les développeurs peuvent proposer des solutions bancaires avant que les régulateurs ne mettent en place des réglementations adéquates en dépendant sur le "user experience", les institutions financières en Algérie doivent respecter des réglementations strictes dès le départ » (Responsable de digital banking).

Certains services bancaires nécessitent la présence en personne du client à la banque, que ce soit pour signer des documents ou pour confirmer son identité ou pour ramener un dossier. Par

conséquent, pas tous les services bancaires peuvent être effectués par téléphone. Voici une liste de produits qui nécessitent la présence en personne du client à la banque, ainsi, ne peuvent donc pas être fournis par les néobanques.

Tableau N°13 : Liste de quelques produits bancaires nécessitant une présence à l'agence bancaire

Service nécessitant une présence en personne	Explication
Octroi de crédits et prêts bancaires	Seules les banques traditionnelles sont autorisées à accorder des crédits et prêts aux particuliers et entreprises. Les néobanques ne disposent pas d'agrément pour exercer cette activité.
Opérations de change et transferts internationaux	Les néobanques ne sont pas habilitées à effectuer des opérations de change manuel ou des virements en devises vers l'international en Algérie. Seules les banques agréées sont autorisées à le faire, afin de prévenir le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme en vérifiant l'existence réelle des deux personnes.
Epargne bancaire	Les néobanques ne disposent pas de l'agrément nécessaire pour le faire. (Comptes d'épargne, dépôts à terme, etc.).

Source : élaboré par nos soins à partir des informations fournis par la banque.

« En Algérie, les néobanques doivent obtenir l'agrément de la Banque d'Algérie en tant qu'établissement financier associé à une banque classique. Les néobanques ne peuvent pas octroyer de crédit juste avec les informations du client, et certaines technologies comme le cloud qui est utilisé par Ila bank sont interdites en Algérie » (Responsable de digital banking).

« Les règles en matière de services financiers sont strictes et il peut être difficile de proposer des services de paiement internationaux, de commerce extérieur, de domiciliation et d'exportation aux entreprises » (Responsable de Conformité).

En outre, certaines technologies comme le cloud sont interdites en Algérie, ce qui n'est pas favorable aux néobanques. Par exemple, Ela Bank d'ABC utilise un cloud américain avec des serveurs à l'étranger, ce qui est interdit en Algérie.

« Les néobanques du monde entier utilisent le cloud pour stocker les données personnelles de leurs clients, mais en Algérie, l'utilisation du cloud est interdite pour les entreprises, sauf pour les clouds locaux, vu la réglementation en matière de protection des données personnelles. La banque Ola utilise le cloud d'Amazon, mais en Algérie, son utilisation est interdite » (Responsable du Comité des Risques).

Item 06 : Solutions pour surmonter ces difficultés et obstacles.

Dans cet item, nous examinons les commentaires des responsables afin d'identifier des solutions pour surmonter les défis et obstacles mentionnés précédemment. Notant qu'on pas pu obtenir toutes les solutions pour les problèmes présentés précédemment, d'autres solutions seront recommandées dans la partie des recommandations.

✓ **Pour la réglementation :**

La loi doit être revue et adaptée au contexte international pour permettre l'émergence de néobanques 100% digitales indépendantes des agences bancaires, et pour autoriser les services digitaux non actuellement autorisés.

En attendant que cela soit effectif, ABC Banque peut lancer une neobanque offrant seulement des services digitaux autorisés et non pas toutes les fonctionnalités proposées par les néobanques.

« En ce qui concerne le problème de la réglementation stricte, nous sommes tenus de respecter les règles et exigences réglementaires en vigueur. Nous surveillons également les évolutions réglementaires et attendons que de nouveaux produits et services soient autorisés et réglementés pour pouvoir les proposer à nos clients » (Responsable de Conformité).

« La loi doit être revue et adaptée au contexte international pour permettre la mise en place d'une néobanque 100% digitale qui ne dépend pas d'une agence bancaire » (Responsable de service marketing).

✓ **Pour attirer les clients :**

Une étude de marché doit être menée pour comprendre les attentes, les fonctionnalités et les services les plus demandés par les clients tout en respectant la réglementation.

En outre, il est crucial de sensibiliser la population algérienne à la culture digitale en proposant des campagnes de communication et des programmes de formation pour les consommateurs sur l'utilisation de ces nouvelles technologies. Cela peut inclure la publicité via les réseaux sociaux ou la télévision.

« Il est essentiel de mener une étude de marché pour comprendre les attentes des clients d'ABC Banque en Algérie. Cette étude peut aider à identifier les préférences et les services les plus demandés par les clients et à adapter l'offre en conséquence. Il est également important de sensibiliser la population algérienne à la culture digitale, notamment en proposant des campagnes de communication et des programmes de formation pour les consommateurs, on peut aussi expliquer à nos clients de ABC Banque comment ça marche » (Responsable de digital banking).

« Faire de la publicité pour promouvoir ce nouveau mode de banque et convaincre la société de l'adopter, par exemple via les réseaux sociaux ou la télévision ou inciter les influenceurs qui vont eux-mêmes influencer les gens pour les adopter » (Responsable de service marketing).

Item07 : Stratégie pour réussir une néobanque en Algérie.

Les responsables interrogés ont exprimé une certaine réticence à divulguer des informations confidentielles sur la stratégie de sa néobanque en Algérie en raison de la concurrence. Cela étant dit, il a souligné que la stratégie de la néobanque est axée sur l'offre de services innovants, de fonctionnalités pratiques et d'une interface utilisateur conviviale.

« Pour assurer la pérennité de la néobanque en Algérie, nous mettons en place une stratégie axée sur l'offre d'une expérience client attrayante. Nous nous efforçons de proposer des services innovants, des fonctionnalités pratiques et une interface utilisateur facile à utiliser même pour les personnes qui ne savent pas utiliser des applications » (Responsable de digital banking).

3.1 Analyse de la thématique 03 : Perspective et évolution

Dans cette partie, nous allons examiner les perspectives d'avenir des néobanques en

Algérie et les retombées qu'elles pourraient avoir pour différentes parties prenantes, telles que l'économie du pays, les clients et ABC Banque. De ce fait, nous allons traiter ces deux items, à savoir :

- **Item08** : Retombées positives du lancement d'une néobanque.
- **Item09** : Evolution du marché des néobanques en Algérie.

Item08 : Retombées positives des néobanques.

L'ensemble des verbatims analysés ont conduit au tableau récapitulatif suivant portant « retombées positives du lancement d'une néobanque ». Ce dernier est suivi des détails expliquant ces résultats.

Tableau N°14 : Retombées positives du lancement d'une neobanque pour les différentes parties

Partie impliquée	Retombée positive
Clients	Facilité d'accès aux services bancaires
	Inclusion financière
	Meilleure expérience client
Bank ABC	Augmentation de la part de marché
	Amélioration de l'image de marque
	Réduction des coûts
L'économie Algerine	Réduction de l'inflation
	Fournir des opportunités d'emploi aux jeunes

Source : élaboré par nos soins sur la base du corpus de données collecté

Facilité d'accès aux services bancaires : Les personnes vivant dans des zones d'ombre ou des zones où il n'y a pas d'agences bancaires auront la possibilité d'accéder aux services bancaires.

« Les zones d'ombre sont des zones où il n'y a pas suffisamment d'infrastructures publiques et Il n'y a souvent pas d'agences bancaires. Les néobanques peuvent offrir une solution pour les habitants de ces zones » (Responsable de Conformité).

Inclusion financière : Les services bancaires en ligne peuvent être accessibles à des populations qui n'ont pas accès aux services bancaires traditionnels, ce qui peut contribuer à l'inclusion financière en Algérie.

« De plus, cela peut contribuer à l'inclusion financière en offrant des services bancaires à des populations qui n'ont pas toujours accès à des services bancaires traditionnels » (Responsable Division Banque de Détail).

Meilleure expérience client : Les clients pourront effectuer des transactions rapidement et facilement, ce qui peut améliorer leur expérience client.

« Les clients qui travaillent, qui n'ont pas le temps pour se rendre à une agence, cela va faciliter leur expérience bancaire » (Responsable Division Banque de Détail).

Augmentation de la part de marché : Le lancement d'une néobanque peut attirer de nouveaux clients et augmenter la part de marché d'ABC Banque.

« Le lancement de cette neobanque pourra attirer de nouveau clients qui ont la flemme pour aller à une agence pour ouvrir un compte » (Responsable de digital banking).

Amélioration de l'image de marque : Le lancement d'une néobanque peut renforcer l'image d'ABC Banque en tant qu'innovateur dans le secteur bancaire algérien.

« La néobanque permettra à BANK ABC de se positionner comme une banque innovante et moderne, capable de répondre aux besoins des clients en matière de services bancaires en ligne » (Responsable de digital banking).

Réduction des coûts : Les coûts de fonctionnement d'une néobanque sont moins élevés que ceux d'une banque traditionnelle, ce qui peut permettre à ABC Banque d'offrir des services

bancaires à des tarifs compétitifs et de réduire ses coûts en fermant un nombre d'agences et les remplaçant par une neobanque.

« Une meilleure rentabilité grâce à la réduction du nombre d'agences et d'employés et des coûts de services bancaires comme la paperasse. Tout se fera en ligne, ce qui impliquera beaucoup de transactions et donc plus de bénéfices et moins de coûts » (Responsable Division Banque de Détail).

On a tenté d'estimer les économies que la banque pourrait réaliser en fermant une nouvelle agence qui n'offre pas tous les services.

Tableau N°15 : Économies réalisées en fermant une agence après le lancement d'une néobanque.

Les couts	Montant par mois
Les coûts de loyer et d'entretien de l'agence bancaire	500.000,00 DA
Les coûts de personnel	700.000,00 DA
Les coûts de matériel et d'équipement	Plus de 4 000 000.00DZD pour l'acquisition
Coûts d'électricité et d'eau	275.000,00 DA /03
Coûts de papier et d'impression	560.000,00 DA/12
Somme	5 475 000,00 DA

Source : élaboré par nos soins à partir des donnée fournis par la banque.

Fermer une agence bancaire peut permettre à une banque de réaliser des économies importantes sur les coûts liés à l'exploitation d'une agence physique. Cependant, cela peut également avoir des conséquences négatives sur la relation client, car certains clients préfèrent avoir un contact direct avec les conseillers en agence et peuvent être mécontents de la fermeture de leur agence locale.

Réduction de l'inflation : La circulation des fonds sécurisée par la néobanque peut contribuer à réduire l'inflation en Algérie et à encourager les transactions électroniques plutôt que les transactions en espèces.

« La néobanque peut également aider à réduire l'inflation en Algérie en sécurisant la circulation des fonds et en réduisant les transactions en espèces » (Responsable de la Sécurité Informatique).

Fournir des opportunités d'emploi aux jeunes : Elles peuvent embaucher des jeunes diplômés ou des personnes ayant une expérience limitée dans le secteur bancaire, mais possédant une expertise en informatique, en marketing numérique ou en service clientèle.

« Cela va rendre les recrutements un peu stricts mais embaucher beaucoup de jeunes qui maîtrise le domaine digital et informatique » (Responsable de la Sécurité Informatique).

Item09 : Evolution du marché des néobanques en Algérie.

Les responsables se sont montrés optimistes quant à l'avenir des néobanques en Algérie.

Toutes les banques en Algérie pourraient avoir leur propre néobanque d'ici 2025.

Certaines banques ont déjà commencé à mettre en place des projets de néobanque et d'autres planifient leur lancement futur et certaines banques planifient de fermer un nombre de leurs agences bancaires comme BNP Paribas El Djazair¹.

« Avec presque toutes les banques ayant leur propre néobanque d'ici 2025. Cette tendance est déjà visible, avec certaines banques ayant commencé à mettre en place des projets de néobanque et d'autres planifiant leur lancement. De plus, des signes indiquent que certaines banques ont commencé à fermer certaines de leurs agences comme Bnp Paribas qui ont fermé un grand nombre de leurs agences » (Responsable de digital banking).

L'avenir des néobanques dépend en grande partie des décisions des autorités publiques et des réglementations mises en place. Si l'Algérie décide de passer à une numérisation complète des services bancaires, cela pourrait éliminer les obstacles majeurs à leur création.

« C'est le pouvoir public qui décide, si demain le président nous dit allons vers la neobanque la réglementation changera et toutes les banques y allons si non être le seul dans le marché sans incitation du gouvernement n'est pas vraiment une bonne idée » (Responsable du Comité des Risques).

Les start-ups pourraient également se développer pour répondre à la demande.

« Vu l'encouragement de la création des start-ups en Algérie, Des start-ups pourraient se développer pour répondre à la demande croissante de services bancaires numériques » (Responsable de digital banking).

3 Discussion des résultats et suggestions

Dans le cadre de notre étude visant à répondre à la problématique **« Quels sont les obstacles potentiels pouvant freiner le lancement d'une néobanque en Algérie, et quels apports peut-on en attendre de cette mise en place, selon ABC Bank ? »**, nous avons mené une recherche qualitative qui a examiné les défis et enjeux associés à ce processus.

Nous avons étudié les différents services numériques de l'entreprise, identifié les obstacles et les défis liés au lancement de leur néobanque en Algérie, ainsi que les motivations et les retombées potentielles de cette initiative.

Nous avons également analysé l'évolution future du marché bancaire algérien dans le contexte de l'essor des services bancaires numériques.

L'analyse de l'ensemble de ces idées a conduit aux résultats exposés ci-dessous.

3.1 Discussion des résultats

Suite à nos entretiens avec le responsable du digital banking de même que les responsables des autres services au sein de la direction générale de la Banque ABC, qui nous ont apporté des éclaircissements et ont répondu à nos questions sur les différentes thématiques du guide d'entretien, ainsi que les informations fournies par la recherche documentaire effectuée, nous avons pu obtenir les résultats suivants :

✓ Le marché des néobanques en Algérie n'existe pas encore car il n'y a pas de néobanque à 100 % offrant toutes les fonctionnalités des néobanques présentes dans d'autres pays. Cela est en partie dû à la réglementation algérienne qui ne permet pas encore tous les services bancaires via téléphone. Ce qui ne répond pas aux critères et fonctionnalités que ceux proposés par les néobanques dans d'autres pays.

¹ Maghreb intelligence, <https://www.aps.dz/economie>, consulté le 28/05/2023 à 21 :56.

- ✓ Si la ABC Bank lance sa néobanque en Algérie conformément aux réglementations en vigueur, elle ne sera pas en mesure de proposer toutes les fonctionnalités qu'elle offre au Bahreïn et elle devra s'adapter au contexte réglementaire algérien.
- ✓ Il n'y a pas de réglementation spécifique pour les néobanques, mais plutôt pour les services numériques proposés par les banques.
- ✓ Les néobanques dépendent en grande partie des technologies des fintechs et des services de mobile banking, mais pas tous ces services et technologies sont autorisés en Algérie, ce qui entrave le fonctionnement des néobanques.
- ✓ Actuellement, la banque ABC attend une réglementation plus favorable ainsi que le lancement des néobanques par d'autres banques pour créer un environnement concurrentiel et lancer ça neobanque.
- ✓ L'évolution et le fonctionnement de ce marché nécessitent une collaboration entre les acteurs du secteur bancaire, les pouvoirs publics et les consommateurs pour créer un environnement favorable à l'innovation et à l'adoption de services bancaires 100% digitaux.
- ✓ La Banque ABC dispose d'une expertise dans ce domaine, ce qui facilitera le lancement de sa neobanque par rapport aux autres banques, car elle évitera les erreurs techniques dans l'application et les coûts de lancement de cette neobanque.
- ✓ L'évolution de ce marché dépend en grande partie de la décision des pouvoirs publics et de la réglementation en place.
- ✓ Avant le lancement de la neobanque, une étude de marché doit être menée, ainsi que la formation des employés et le recrutement de nouveaux employés qui maîtrisent le domaine du digital.
- ✓ On peut s'attendre à une diminution du nombre d'agences bancaires dans les années à venir.
- ✓ Si la réglementation n'autorise pas tous les produits/technologies, mais incite à aller vers les néobanques, ces dernières peuvent être complémentaires pour la banque classique, ou les services qui ne peuvent pas être effectués par une neobanque via téléphone peuvent être effectués dans une agence bancaire, comme l'octroi du crédit.

3.2 Suggestions proposées

Étant donné que les responsables n'ont pas fourni de solutions pour tous les défis et obstacles mentionnés précédemment, ainsi que des détails sur leur stratégie pour lancer une néobanque en Algérie, nous avons mis en évidence des suggestions pour faire face à ces défis et proposer des éléments clés à considérer dans la stratégie pour réussir le lancement d'une néobanque en Algérie.

Ce tableau résume les éléments clés qui doivent être pris en compte dans la stratégie pour réussir une néobanque en Algérie, en tenant compte des spécificités du marché local. Notez que cette liste n'est pas exhaustive et qu'il peut y avoir d'autres éléments à prendre en compte en fonction de la situation et des besoins de chaque pays.

Tableau N°16 : Suggestions pour faire face aux défis potentiels des néobanques en Algérie

Problème	Suggestion
	Le gouvernement peut fournir des incitations financières ou réglementaires pour encourager les opérateurs télécoms à investir dans des régions rurales pour étendre la couverture réseau.

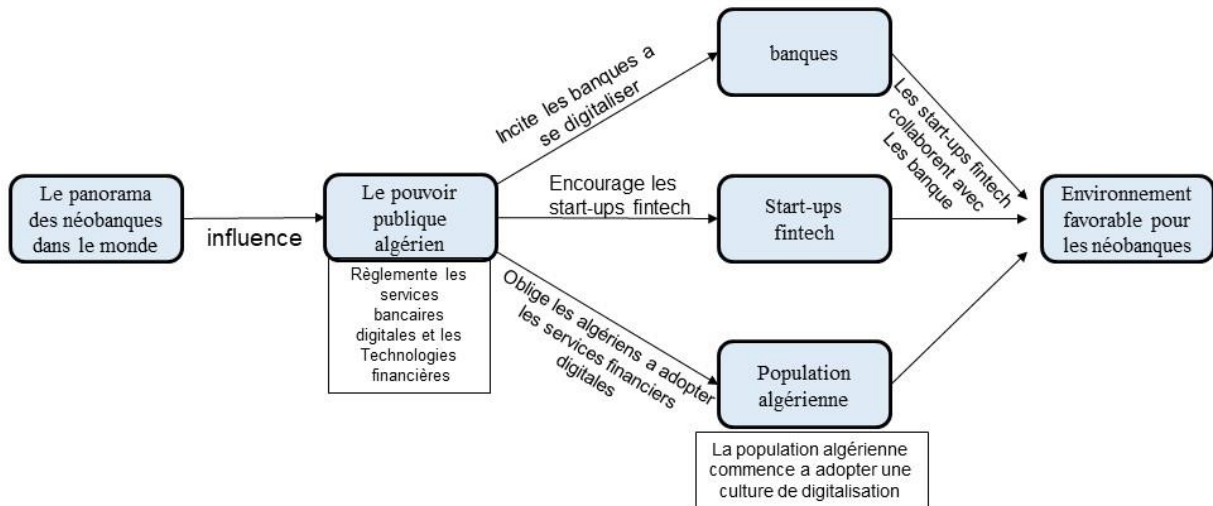
Réseau d'internet faible	Optimiser les applications pour un usage même avec une faible connectivité. En utilisant des fonctionnalités telles que la mise en cache de données localement sur le téléphone de l'utilisateur
Problèmes techniques	<p>Tester intensivement les applications et services avant leur lancement.</p> <p>Superviser en permanence le fonctionnement des applications et réseaux pour détecter rapidement tout dysfonctionnement.</p> <p>Informers les utilisateurs en cas de problème technique et leur fournir un support client rapide.</p> <p>Prévoir des plans de continuité d'activité pour assurer un service minimal en cas de panne majeure.</p>
Risque de fraude et de cybercriminalité	<p>Renforcer les systèmes de sécurité et de protection des données (firewall, antivirus, chiffrement des données, etc.).</p> <p>Améliorer les processus de vérification d'identité pour l'ouverture de comptes comme la biométrie.</p> <p>Sensibiliser les utilisateurs aux risques de fraude et de cybercriminalité.</p> <p>Développer des partenariats avec des spécialistes de la cybersécurité et les fintechs.</p>
Eléments clés dans la stratégie pour réussir une néobanque en Algérie.	
Comprendre les besoins des clients	Les études de marché et les enquêtes auprès des clients algériens peuvent aider à évaluer les besoins des consommateurs et à identifier les lacunes dans l'offre de services financiers.
Développer une forte présence en ligne	Cela peut inclure des campagnes de marketing en ligne, des publicités ciblées sur les réseaux sociaux, ainsi que la possibilité de recourir à des personnalités célèbres (des influenceurs) pour attirer l'attention des clients potentiels et renforcer la crédibilité de la néobanque.
Fournir un excellent service client	Cela peut inclure la mise en place d'une équipe de support client dédiée capable de répondre rapidement aux questions et de résoudre les problèmes techniques qui peuvent survenir. Ce qui est particulièrement important étant donné que les services financiers numériques sont relativement nouveaux en Algérie et que l'expérience dans ce domaine est limitée.

Source : élaboré par nos soins.

En guise de synthèse pour ce chapitre, nous pouvons dire que l'évolution du marché des néobanques en Algérie nécessite la collaboration de toutes les parties prenantes pour surmonter

les défis liés à leur lancement et leur fonctionnement. Voici une présentation schématique des actions à entreprendre, suivie d'une explication détaillée.

Figure N° 22: Scénario d'évolution d'un environnement propice aux néobanques en Algérie.



Source : élaboré par nos soins.

Pour créer un environnement favorable aux néobanques en Algérie et après l'obligation de suivre le panorama des néobanque dans le monde, Les autorités doivent réglementer les technologies financières et les services bancaires digitales via mobile, tout en incitant les banques à s'orienter vers les néobanques. Le gouvernement doit également financer les startups financières et les encourager en faisant par exemple appel à des experts étrangers pour former les jeunes algériens à maîtriser ces technologies cela peut permettre de créer des entreprises fintech qui pourraient collaborer avec les banques et leurs proposer des nouvelles solutions digitales.

Par ailleurs, il est essentiel d'obliger la population à adopter les services financiers numériques en incitant les marchands à utiliser des TPE gratuitement (qui est déjà le cas actuellement) et en offrant des exonérations fiscales pour ceux qui les adoptent. Aussi, en obligeant le paiement électronique pour certains services, les citoyens pourraient être encouragés à obtenir leur propre carte de débit pour payer ces services. Ils vont ainsi ouvrir un compte en ligne, avoir une carte et commence à payer en ligne. En créant ainsi un environnement favorable, les néobanques pourront lancer et faire fonctionner leurs activités en Algérie tout en relevant les défis liés à leur activité.

Conclusion du chapitre

Dans ce troisième chapitre, nous avons présenté ABC Bank et sa filiale ABC BANK ALGERIA en Algérie, en suite, dans la deuxième nous avons étudié les motivations, les obstacles, des solutions pour les obstacles liés au lancement d'une néobanque, les retombées positives et les perspectives futures de ce marché en Algérie à travers l'expérience d'ABC Bank en Algérie.

Nous avons conclu qu'il existe plusieurs motivations pour ce projet. Cependant, les conditions actuelles en matière de réglementation et de préparation de la population algérienne, ainsi que d'autres facteurs, ne sont pas vraiment favorables pour lancer une néobanque dotée de toutes les fonctionnalités des néobanques présentes dans d'autres pays ou celles que possède la néobanque d'ABC Bank au Bahreïn. Néanmoins, il est possible de lancer une néobanque avec des services et des fonctionnalités limités si on l'adapte à la réglementation actuelle. Cette situation ne durera pas, car la réglementation est en constante évolution et le gouvernement algérien encourage la digitalisation et la numérisation, créant ainsi un avenir prometteur et prospère pour les néobanques en Algérie.

CONCLUSION GENERALE

Retour sur l'objectif de l'étude et la méthodologie déployée

Les technologies financières (fintech) ont contribué à transformer le secteur financier et bancaire, en permettant une digitalisation croissante de l'ensemble du secteur, en réponse aux exigences des consommateurs qui recherchent des solutions innovantes et digitalisées.

Les néobanques sont particulièrement adaptées à répondre à ces changements et sont considérées comme l'avenir de la banque. Cependant, ces nouvelles entreprises font face à plusieurs défis et obstacles pour garantir leur succès, en dépit des avantages et des avancées qu'elles offrent aux clients, à l'économie et au secteur bancaire et financier.

Dans ce contexte, il est essentiel de déterminer les défis et les enjeux spécifiques liés au lancement d'une néobanque en Algérie, étant donné que ce marché est nouveau dans notre pays et représente l'avenir de la banque dans le monde. Il est donc crucial de planifier minutieusement et d'exécuter rigoureusement le lancement d'une néobanque en Algérie pour garantir son succès.

L'objectif de ce travail était de cerner les points suivants

- L'identification des motivations et des enjeux liés au lancement d'une néobanque en Algérie.
- L'analyse des différents défis et obstacles liés à ce lancement.
- La proposition de solutions pour les surmonter.

Rappelons que notre problématique est la suivante : « **Quels sont les obstacles potentiels pouvant freiner le lancement d'une néobanque en Algérie, et quels apports peut-on en attendre de ce lancement, selon ABC Bank ?** ».

Afin de répondre de manière probante à la problématique de notre étude, nous avons mené une étude qualitative au sein d'ABC Bank. Cette étude a fait appel aux entretiens et à la recherche documentaire pour la collecte des données.

Les entretiens ont mené en utilisant un guide d'entretien. Ce guide nous a permis d'identifier les obstacles liés au lancement d'une néobanque en Algérie, ainsi que les retombées positives qu'elle présente. Nous avons également exploité et analysé des documents pertinents qui nous ont été par la banque pour enrichir davantage notre recherche.

Par la suite, nous avons suggéré des solutions pour surmonter les obstacles identifiés et qui sont liés au lancement d'une néobanque en Algérie. Ces suggestions ont été formulées en exploitant les résultats de notre revue de littérature et de notre étude de terrain.

Résultats de l'étude théorique

Le secteur bancaire est de plus en plus lié aux technologies financières, communément appelées fintech. Les sociétés fintech ont commencé à collaborer avec les banques traditionnelles pour que chacune puisse bénéficier des avantages de l'autre. Les banques traditionnelles peuvent ainsi offrir des solutions financières digitales grâce aux avancées technologiques, tandis que les sociétés fintech bénéficient de l'expertise, des fonds et de la base de clientèle des banques traditionnelles.

Dans ce contexte, les néobanques sont un exemple de l'utilisation réussie de ces technologies financières pour offrir une expérience bancaire 100% digitale, indépendante ou acquise par une banque traditionnelle. Les néobanques présentent de nombreux avantages en matière de

réduction des coûts, de gain de temps et de facilité d'accès aux services bancaires. A cet effet, le marché des néobanques est en constante évolution et le nombre de néobanques augmente chaque année. Par conséquent, ces dernières sont confrontées à plusieurs défis qu'elles doivent surmonter pour garantir et assurer leur croissance, tels que le maintien de la rentabilité à long terme, l'acquisition de clients, la gestion des risques de cybercriminalité et la conformité à la réglementation qui diffère d'un pays à l'autre et qui n'est pas toujours claire étant donné l'évolution constante de ces technologies financières. Toutes fois elles peuvent surmonter ces défis en adoptant une approche centrée sur le client, en renforçant leur sécurité et leur conformité à la réglementation, et en développant des partenariats stratégiques.

Résultats de l'étude empirique

L'analyse des résultats, des entretiens et de la documentation, a permis de constater que le lancement d'une néobanque en Algérie, du point de vue d'ABC Banque, présenterait plusieurs avantages similaires à ceux décrits dans la partie théorique, tant pour les clients que pour l'économie et la banque.

Cependant, en comparant le volet des défis et des obstacles qui peuvent freiner son lancement, on constate que l'environnement est moins favorable en Algérie en comparaison avec les pays étrangers. Les réglementations algériennes sont plus strictes et en retard pour régir les technologies financières, la population n'est pas encore habituée aux transactions électroniques, préférant encore le liquide, et le réseau internet peut ralentir les offres des néobanques. De plus, l'expertise dans ce domaine est limitée. Ainsi, les offres et les fonctionnalités pourraient être limitées en Algérie, ce qui augmente les défis et les obstacles pour réussir une néobanque avec toutes les fonctionnalités actuellement disponibles sur le marché.

Cependant, en s'adaptant aux conditions du marché algérien, il est possible de surmonter ces défis et ces obstacles. Bien que cela puisse être un défi important, les néobanques peuvent trouver des solutions en développant des partenariats stratégiques avec des partenaires locaux et internationaux, en investissant dans des technologies de pointe pour renforcer leur sécurité et leur conformité à la réglementation, et en proposant des services personnalisés qui répondent aux besoins spécifiques de chaque client. En outre, avec l'évolution future du pays en termes de réglementation ou de changement de comportement de la population, ces défis peuvent être surmontés, offrant ainsi un environnement favorable à la pérennité des néobanques en Algérie. En fin de compte, bien que la situation actuelle en Algérie puisse présenter des défis pour le lancement d'une néobanque, les avantages qu'elle peut offrir pour les clients, l'économie et la banque justifient les efforts nécessaires pour surmonter ces obstacles et réussir dans ce marché émergent.

Examen des hypothèses

Concernant les hypothèses que nous avons proposé au début de notre travail, nous avons pu constater à travers notre étude de terrain au sein de la direction générale d'ABC Banque ce qui suit :

Hypothèse principale : ABC Bank estime que, mis à part la concurrence des banques digitales en Algérie, il n'y a pas d'obstacles majeurs qui pourraient entraver le lancement de sa néobanque dans le pays. La banque est convaincue que la néobanque sera fonctionnelle dès son lancement, avec une gamme complète de services numériques offerts aux clients. ABC Bank est également confiante que les clients algériens adopteront facilement la néobanque.

Hypothèse infirmée : ABC Bank a identifié plusieurs obstacles majeurs qui pourraient entraver le lancement de sa néobanque en Algérie, notamment les réglementations strictes sur les services financiers, le retard dans la réglementation des technologies financières utilisées

par les néobanques, et la préférence de la population algérienne pour les paiements en espèces. Si les obstacles sont surmontés, le lancement de la néobanque en Algérie pourrait offrir plusieurs avantages, tels que l'amélioration de l'expérience client, l'augmentation de la rentabilité pour la banque et la diminution de l'inflation pour l'économie.

Hypothèse 01 : ABC Bank est motivée par plusieurs raisons pour lancer sa néobanque en Algérie. Tout d'abord, la banque souhaite transmettre son expertise dans le domaine des services bancaires numériques, acquise grâce à sa néobanque au Bahreïn. De plus, le gouvernement algérien encourage la numérisation de tous les secteurs de l'économie. Enfin, ABC Bank a également pris en compte le fait que les Algériens sont de plus en plus connectés à leurs téléphones

Hypothèse confirmée : Les points évoqués précédemment ont été confirmés par les réponses obtenues, notamment par le projet de lancement du dinar algérien numérique et le nombre élevé d'abonnés à la téléphonie mobile enregistrés au premier trimestre de 2022, qui s'élève à environ 47,67 millions.

Hypothèse 02 : Les facteurs clés de succès pour le lancement d'une néobanque en Algérie par ABC Bank peuvent inclure : La compréhension des besoins du marché, La compréhension des besoins du marché, La qualité de l'expérience client, ainsi qu'une stratégie de marketing efficace pour se faire connaître sur le marché algérien.

Hypothèse confirmée : Les réponses obtenues ont confirmé l'hypothèse précédente, soulignant que les attentes des Algériens en matière de services bancaires numériques peuvent différer de celles d'autres populations, et que la faiblesse du réseau Internet nécessite la mise en place d'applications de néobanque optimisées pour une connectivité limitée. De plus, étant donné que le concept de néobanque n'est pas encore largement développé en Algérie, il sera crucial de mettre en place une stratégie marketing efficace pour faire connaître la néobanque et ses avantages auprès des clients potentiels.

Suggestions proposées

Les résultats de notre analyse ont permis de proposer des suggestions pour aider ABC Banque à relever les défis et les enjeux liés au lancement de sa néobanque en Algérie.

Aussi, il est important de souligner que ces suggestions sont valables non seulement pour ABC Banque dans le cadre de son projet, mais aussi pour toute autre banque désirant se lancer dans un projet similaire. En effet, notre étude a également une portée anticipative et peut être utile pour les banques qui envisagent de lancer leur propre néobanque en Algérie. Voici quelques-unes de ces suggestions :

- Comprendre les besoins spécifiques du marché local en Algérie et adapter les services de la néobanque en conséquence.
- Garantir une qualité d'expérience client supérieure pour répondre aux besoins des clients en Algérie.
- Mettre en place une stratégie de marketing efficace pour promouvoir la néobanque auprès des clients potentiels en Algérie.
- Développer des applications et des services de néobanque optimisés pour une connectivité limitée, qui est une caractéristique de nombreuses régions en Algérie.

- Respecter les lois sur la protection des données personnelles en Algérie et mettre en place des mesures de sécurité solides pour protéger les données des clients.
- Recruter des professionnels compétents en informatique et en banque pour gérer efficacement la néobanque en Algérie.

Les limites de la recherche

Au cours de cette étude qualitative, plusieurs difficultés ont été rencontrées, notamment la confidentialité des informations liées au lancement du projet de la néobanque par ABC Banque en Algérie, l'absence d'une structure travaillant sur ce projet, le temps limité des responsables pour nous recevoir dans le cadre d'entretien, ainsi que le manque de documentation sur le contexte algérien concernant le sujet des néobanques. Il est également important de noter que cette étude est limitée dans l'espace car elle ne reflète que les avis et les expériences d'une seule banque, à savoir ABC Banque. Il aurait été intéressant d'élargir le champ de l'étude à d'autres banques pour obtenir des points de vue différents et potentiellement mettre en évidence d'autres résultats.

Les perspectives de recherche

Les limites exposées ci-dessus soulignent la nécessité de poursuivre les recherches pour renforcer les résultats obtenus dans cette étude. Pour ce faire, nous proposons ces quelques voies de recherche futures, notamment :

- Compléter cette étude qualitative avec d'autres méthodes pour étudier le thème sous différents angles, notamment en interrogeant les clients potentiels pour mieux comprendre leurs besoins et leurs attentes.
- Introduire d'autres variables qualitatives telles que la stratégie, la structure, le mode de gestion, etc. pour compléter cette recherche et fournir une vision plus complète des défis et des opportunités liés au lancement d'une néobanque en Algérie.

Ainsi nous proposons comme thème de recherche de prendre la même étude « **défis et enjeux du lancement d'une néobanque en Algérie** » mais cette fois-ci, avec un échantillon de banques algériennes afin de couvrir d'autres éléments et défis et de mener une étude plus approfondie.

Bibliographie

I. Ouvrages

1. BELAIDI Mc, Collectif EPBI, **comprendre la banque, questions d'évaluation corrigées**, pages bleues, bab Ezzouar Alger, 2015.
2. Bieton et Bollo, **dictionnaire des sciences économique** ,2ème Edition, ARMAND COLIN, PARIS 2013.
3. BONNEAU. T et VERBIEST. T, **Fintech et Droit**, RB Edition, paris, 2017.
4. Caprioli.V. E. A, **La blockchain ou la confiance dans une technologie**, Journal des sociétés, 2016.
5. Moreau. Y, Dornbierer. C, **Les enjeux de la technologie de la blockchain**, Dalloz, 2016.
6. Consulting C, **L'INFORMATIQUE EN NUAGE**, parlement européen, Bruxelles, 2012.
7. Eonnet.Y, Manceron.H, **Fintech les banques contre-attaquent**, Ed : Dunod, 2018.
8. HENNANI. R, **De Bâle I à Bâle III : les principales avancées des accords prudentiels pour un système financier plus résilient**, un rapport technique, Université de Montpellier, 2015.

II. Articles de revues :

1. DE VAUPLANE. H, **Quelle réglementation pour la fintech** ? Revue Banque, 799, 2016.
2. Dhote. T, Pathak. P, Kulkarni. P, **coping with the challenges posed by GAFA and other digital disruptors: can advanced technologies help the banking sector?** International Journal of Scientific & Technology Research,9, 2020.
3. Jean-Louis L, **Intelligence artificielle et raisonnement économique, Mondes en développement**, n° 192,2020.
4. KLEIN. O et POLLIN. J, **Technologies et mutations de l'activité financière**, Revue d'économie financière, N° 135, 2019.

III. Rapports et documents officiels :

1. Directive 2009/110/CE du Parlement européen et du Conseil, disponible sur <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0110&from=FR>.
2. EY, Regulatory technology (RegTech), 2019, p2, disponible sur, [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_us/topics/financial-services/ey-\[regulatory\]](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_us/topics/financial-services/ey-[regulatory]).

3. FEYEN. E, NATARAJAN. H et SAAL. M, **Fintech and the Future of Finance Market and Policy Implications, World Bank Group**, Washington,2023.
4. Forum des compétences, **Authentification dans les systèmes d'information**, 2010.
5. Hossain M, Oparaocha G. Crowdfunding: **Motives, Definitions, Typology and Ethical Challenges. Entrepreneurship**, Research Journal, 7(2): 20150045, 2017.
6. Nexialog Consulting, NORME BALOISE Bale IV, 2022, <https://www.nexialog.com/wp-content/uploads/2022/07/Note-dinformation-Bale-4-Nexialog-Consulting.pdf>.
7. Stegmeier.C, Verburg.M, **The Future of Neobanking How can Neobanks unlock profitable growth?** Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants GmbH, Munich, Allemagne,2022.
8. Temelkov Z, **DIFFERENCES BETWEEN TRADITIONAL BANK MODEL AND FINTECH BASED DIGITAL BANK AND NEOBANKS MODELS, SocioBrains**, 74,2020.
9. OCC. **Exploring Special Purpose National Bank Charters for Fintech Companies**. Washington disponible sur <https://www.occ.gov/publications-and-resources/publications/banker-education/files/pub-special-purpose-nat-bank-charters-fintech.pdf>.
10. Ordonnance n° 2016-1635 relative à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, France, 2016.
11. Visa. (2018). **The Crypto Phenomenon: Technical Paper**. Visa USA Inc.
12. World Bank. Global Findex Database 2021: **Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the COVID-19 Era**.2021.

V. Thèses et mémoires :

1. SCHWIENBACHER L. **STRATEGIC BUSINESS MODELS IN THE EUROPEAN BANKING INDUSTRY: BUSINESS MODEL OPTIMIZATION FOR NEOBANKS**, Un projet professionnel présenté dans le cadre des exigences pour obtention d'un diplôme de Master en Management, La Nova School of Business and Economics, 2021.
2. SIMSEK N, **Les néobanques innovent avec leurs produits & services et séduisent une large clientèle, mais quelles stratégies peuvent-elles adopter pour devenir profitables sur le long terme en Suisse étend Europe ?** Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES, Filière économie d'entreprise, Haute École de Gestion de Genève,2020.

IV. Sites internet :

1. Th. Dinard, Les banques en route vers l'open innovation ? disponible via le lien : <http://www.revue-banque.fr/banque-detail-assurance/article/les-banques-en-route-vers-open-innovation>.

2. EY, The rise of PayTech- seven forces shaping the future of payments, 2022, p4. Disponible sur, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/noindex/ey-the-rise-of-paytech-seven-forces-shaping-the-future-of-payments-final.pdf.
3. v. Axway « Banking APIs State of the Market » disponible sous le lien : https://www.axway.com/sites/default/files/report_files/axway_report_banking_apis_state_of_the_market_report_apidays.pdf.
4. Deloitte, Closing the gap in fintech collaboration, 2018, p 12, disponible sur, <https://www2.deloitte.com/fr/formulaire/telechargement/comment-les-fintech-et-les-entreprises-du-secteur-financier-peuvent-travailler-ensemble>.
5. Pôle ACPR FinTech Innovation disponible sous le lien : <https://acpr.banque-france.fr/lacpr/missions/pole-acpr-fintech-innovation.html>.
6. TCA Assurances : <https://www.tca-assurances.com/blog/les-nouvelles-start-up-de-linsurtech/#:~:text=D%C3%A9finition%20%3A%20l'assurtech%20en%20fran%C3%A7ais,une%20r%C3%A9duction%20importante%20des%20prix>.
7. Site de Money land: <https://www.moneyland.ch/en/direct-bank-definition>.
8. Site de Bank of Algeria, <https://www.bank-of-algeria.dz>.
9. LinkedIn : <https://www.linkedin.com/pulse/origine-et-evolution-des-fintech-depuis-1866-mbongue-epounde/?originalSubdomain=fr,consulté>.
10. Site de icosnet : <https://icosnet.com.dz/e-commerce-en-algerie-comment-se-porte-ce-secteur/#:~:text=Selon%20des%20%C3%A9tudes%2044%25%20des,e%20commerce%20dans%20notre%20pays>.
11. Le journal du net : <https://www.journaldunet.com/economie/finance/1177962-forum-economique-mondial-les-6-plus-grands-risques-de-la-fintech/>.
12. Site de pacemaker : <https://www.pacemakers.io/gafa>.
13. Gendarmerie royale du Canada : <https://www.rcmp-grc.gc.ca/fr/definition-cybercriminalite>.
14. Algérie Eco, <https://www.algerie-eco.com/2023/02/06/apn-la-loi-relative-a-la-monnaie-et-au-credit-instituera-de-nouvelles-activites-aux-startups/>.
15. Business Insider: <https://www.businessinsider.fr/us/neobanks-raise-cash-at-record-rates-business-insider-2019-8>.
16. Moroku : <https://moroku.com/customer-acquisition-battles-in-banking/>.
17. Sifted: <https://sifted.eu/articles/revolut-youth-kard-fintech>.
18. Investglass: <https://www.investglass.com/fr/which-license-do-you-need-to-become-a-neobank>.

19. Research and markets
: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5766978/neobanking-global-market-report>.
20. Bank ABC: <https://www.bank-abc.com/en/aboutabc/media/press/pages/bank-abc-launches-ila-.aspx>.
21. ILABANK: <https://www.ilabank.com/>.

Annexes

Annexe N°01 : Guide d'entretien

Présentation de la recherche	<p>Le sujet de notre mémoire est la néobanque</p> <p>Le but de notre étude est d'identifier les enjeux et les défis du lancement d'une neobanque et comment les surmonter</p>
Interlocuteur	<p>BARKATI Wafia : étudiante en M2 en comptabilité et finance à l'école supérieure de commerce.</p>
Thèmes	Questions
Définition et perception de la Fintech et des néobanques	<ul style="list-style-type: none"> • Comment Définissez-vous et/ou comment vous percevez la Fintech et la néobanque • Pouvez-vous nous parler s'il vous plait, de l'expérience de votre banque dans les néobanques ? (Notamment dans d'autres pays)
Obstacles potentiels liés au lancement d'une néobanque	<ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont les motivations pour lancer cette néobanque en Algérie spécialement ? • Est-ce que vous rencontrez des difficultés en lançant un projet de néobanque en Algérie, si oui Pouvez-vous me parlez sur ces obstacles ? • Selon vous Qu'est ce qui empêche les banques de Développer des néobanque en Algérie ? • Comment faites-vous pour gérer ces obstacles (notamment les défis liés à la réglementation Et à la conformité) ? • Quelle stratégie suivez-vous pour réussir la pérennité de cette néobanque en Algérie ?
Perspective et évolution	<ul style="list-style-type: none"> • Quelles retombées positives BANK ABC peut-elle espérer en tirer de cette Néobanque ? • Finalement, Comment pensez-vous que le marché des néobanques évoluera dans les prochaines années En Algérie ?

**Annexe N°02 : Structure organisationnelle de
la direction générale de ABC Bank.**

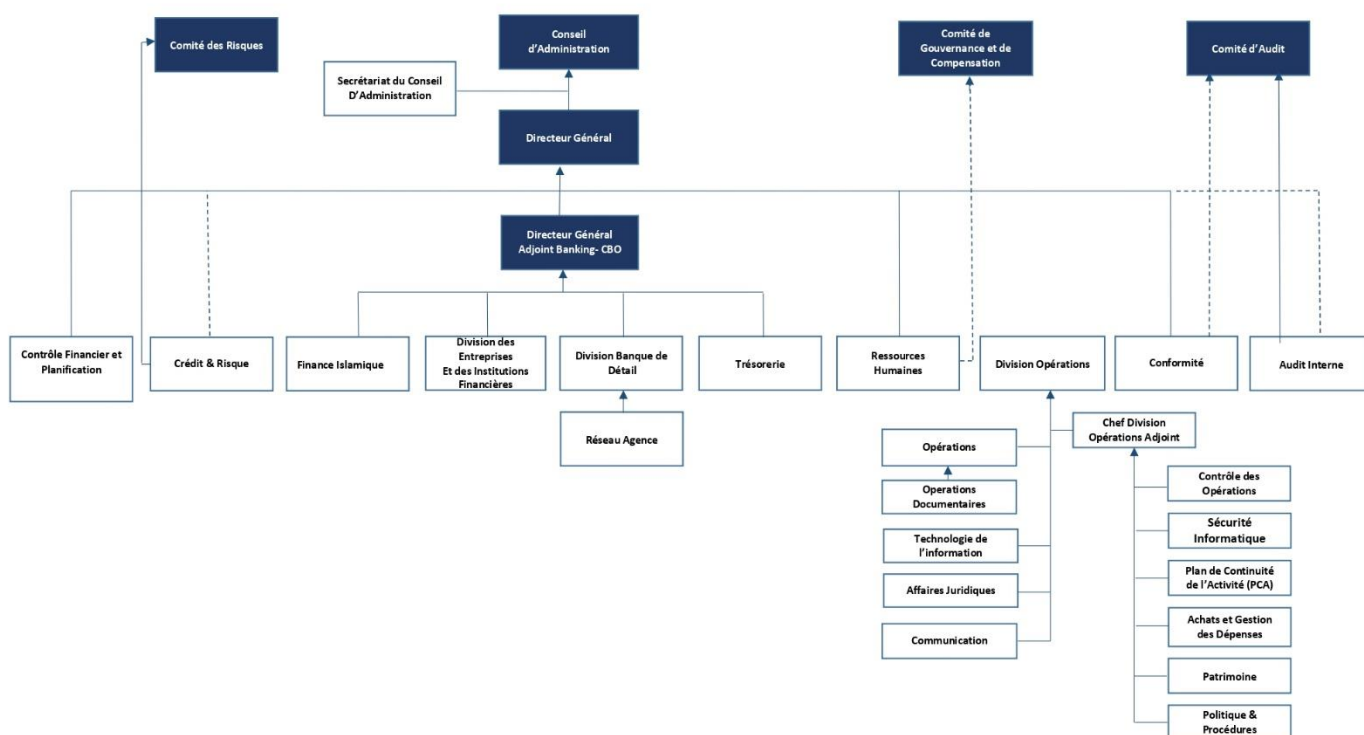


Table des matières

<u>Liste des abréviations</u>	IV
<u>Liste des tableaux</u>	VI
<u>Liste des figures</u>	VIII
<u>Liste des annexes</u>	IX
<u>Résumé</u>	X
<u>Abstract</u>	XI
<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	A
<u>Chapitre I :Banque traditionnelle</u>	1
<u>Introduction du chapitre</u>	2
<u>Section 1 : Banque traditionnelle : Métiers et risques</u>	3
<u>1 Généralité sur la banque traditionnelle</u>	3
<u>1.1 Définitions</u>	3
1.1.1 <u>Définition juridique de la banque</u>	3
1.1.2 <u>Définition de la banque selon le dictionnaire économique</u>	4
<u>1.2 Typologies de la banque</u>	4
1.2.1 <u>Typologies de la banque selon la propriété</u>	4
1.2.2 <u>Typologies de la banque selon l'activité</u>	5
<u>1.3 Moyens de paiements</u>	6
1.3.1 <u>Paiement en espèces</u>	6
1.3.2 <u>Paiement par chèque</u>	6
1.3.3 <u>Virement bancaire</u>	6
1.3.4 <u>Carte interbancaire CIB</u>	6
1.3.5 <u>Lettre de change</u>	7
1.3.6 <u>Crédit documentaire (Credoc)</u>	7
1.3.7 <u>Remise documentaire</u>	8
<u>2 Risques bancaires</u>	8
<u>2.1 Risque de crédit</u>	9
<u>2.2 Risque de marché</u>	9
<u>2.3 Risque de liquidité</u>	9
<u>2.4 Risque opérationnel</u>	9
<u>3 Reglementation bancaire</u>	9
<u>3.1 Définition du comité de Bâle</u>	9
<u>3.2 Bâle I</u>	10
<u>3.3 Bâle II</u>	10
<u>3.4 Bâle III</u>	10
<u>3.5 Bâle IV</u>	11

<u>Section 2 : Fintechs et impacts sur le secteur financier</u>	12
<u>1 Fintechs</u>	12
<u>1.1 Définition</u>	12
<u>1.2 Evolution</u>	13
<u>1.2.1 Fintech 1.0 : Passage de l'industrie analogique au digital</u>	13
<u>1.2.2 Fintech 2.0 : L'ère des services financiers digitaux</u>	14
<u>1.2.3 Fintech 3.0: Démocratisation des services financiers digitaux</u>	14
<u>1.3 Technologies des fintechs</u>	15
<u>1.3.1 L'intelligence artificielle</u>	15
<u>1.3.2 L'informatique en nuage</u>	16
<u>1.3.3 Le big data</u>	16
<u>1.3.4 La biométrie</u>	16
<u>1.3.5 Les interfaces de programmation applicatives (API)</u>	16
<u>1.3.6 La blockchain</u>	17
<u>1.3.7 Les monnaies virtuelles</u>	18
<u>1.4 Règlementations des fintechs</u>	18
<u>1.5 Supervision et accompagnement des fintechs</u>	20
<u>2 Typologies et risques associés aux Fintechs</u>	21
<u>2.1 Typologies des fintechs</u>	21
<u>2.1.1 Paytech</u>	21
<u>2.1.2 Financement participatif (crowdfunding)</u>	22
<u>2.1.3 Regtech</u>	22
<u>2.1.4 Insurtech</u>	22
<u>2.1.5 Néo-banques</u>	23
<u>2.2 Risques associés aux fintechs</u>	23
<u>2.2.1 Risques opérationnels</u>	23
<u>2.2.2 Risques de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme</u>	24
<u>2.2.3 Risques de crédit</u>	24
<u>2.2.4 Risques de liquidité et de marché</u>	24
<u>2.2.5 Risque systémique</u>	25
<u>3 Impact des fintechs sur la banque traditionnelle</u>	25
<u>3.1 Digitalisation des services</u>	26
<u>3.2 Naissance des nouvelles collaborations</u>	29
<u>3.2.1 Investissement</u>	29
<u>3.2.2 Acquisition</u>	29
<u>3.2.3 Partenariat</u>	29
<u>Conclusion du chapitre</u>	31
<u>Chapitre II : Modèle d'affaires des néobanques : enjeux et défis</u>	2
<u>Introduction du chapitre</u>	33
<u>Section 1 : Contexte et évolution du marché des néobanques</u>	34
<u>1 Présentation de la néobanque</u>	34

<u>1.1</u>	<u>Définition</u>	34
<u>1.2</u>	<u>Catégories des néobanques</u>	35
<u>1.3</u>	<u>Différences entre banque traditionnelle, banque digitale et néobanque</u>	35
<u>2</u>	<u>Evolution du marché des néobanques</u>	36
<u>2.1</u>	<u>Etapes clé de l'évolution des néobanques</u>	36
<u>2.2</u>	<u>Facteurs qui stimulent la croissance des néobanques</u>	38
<u>2.2.1</u>	<u>Facteurs règlementaires</u>	38
<u>2.2.2</u>	<u>Facteurs technologiques</u>	40
<u>2.3</u>	<u>Opportunités pour les néobanques</u>	42
<u>2.3.1</u>	<u>Population non bancarisée</u>	42
<u>2.3.2</u>	<u>Vente en ligne</u>	43
<u>2.4</u>	<u>GAFAs comme concurrents principaux</u>	44
<u>3</u>	<u>Tendances actuelles du marché des néobanques</u>	46
<u>3.1</u>	<u>Panorama des néobanques</u>	46
<u>3.2</u>	<u>Produits et services proposés par les néobanques</u>	48
<u>3.3</u>	<u>Apports des néobanques</u>	49
	<u>Section 02 : Défis du lancement et de la pérennité des néobanque</u>	51
<u>1</u>	<u>Processus de lancement d'une néobanque</u>	51
<u>1.1</u>	<u>Modèle d'affaires</u>	51
<u>1.1.1</u>	<u>Avantages et inconvénient du modèle d'affaires</u>	52
<u>1.2</u>	<u>Financement</u>	53
<u>2</u>	<u>Défis des néo-banques</u>	53
<u>2.1</u>	<u>Obtention d'une licence bancaire</u>	54
<u>2.2</u>	<u>Acquisition des clients</u>	55
<u>2.3</u>	<u>Investissement dans le service clients</u>	55
<u>2.4</u>	<u>Maintien d'une rentabilité durable</u>	56
<u>2.5</u>	<u>Gestion des risques de cybercriminalité</u>	57
<u>2.5.1</u>	<u>Risque de cyberattaque</u>	58
<u>2.5.2</u>	<u>Risques de fraude</u>	59
<u>2.6</u>	<u>Respect des normes réglementaires</u>	60
<u>3</u>	<u>Perspective d'avenir</u>	61
	<u>Conclusion du chapitre</u>	64
	<u>Chapitre III :Analyse des enjeux et des défis du lancement d'une néobanque en Algérie du point de vue d'ABC BANK</u>	65
	<u>Introduction du chapitre</u>	66
	<u>Section 01 : Présentation de BANK ABC</u>	67
<u>1</u>	<u>Généralités sur BANK ABC</u>	67

<u>1.1</u>	<u>Historique</u>	67
<u>1.2</u>	<u>Stratégie et objectifs de la banque</u>	67
<u>2</u>	<u>La néobanque Ila Bank</u>	67
<u>2.1</u>	<u>Présentation</u>	67
<u>2.2</u>	<u>Services proposés par Ila bank</u>	68
<u>3</u>	<u>Présentation de la filiale algérienne de Bank ABC</u>	70
<u>3.1</u>	<u>Historique de Bank ABC Algeria</u>	70
<u>3.2</u>	<u>Principaux actionnaires de Bank ABC Algérie</u>	71
<u>3.3</u>	<u>Produits proposés par Bank ABC Algeria</u>	72
<u>3.4</u>	<u>Solution mobile de ABC Bank Algérie « ABC Digital »</u>	73
<u>3.5</u>	<u>Structure organisationnelle de la direction générale de ABC Bank Algeria</u> 74	
	<u>Section 02 : Résultats de l'étude qualitative menée auprès d'ABC Bank</u>	76
<u>1</u>	<u>Démarche méthodologique suivie</u>	76
<u>1.1</u>	<u>Description de l'échantillon de l'étude</u>	77
<u>1.2</u>	<u>Description du guide d'entretien utilisé</u>	78
<u>2</u>	<u>Analyse du corpus de données</u>	79
<u>2.1</u>	<u>Analyse de la thématique 01 : Définition et perception de la Fintech et des néobanques</u> 79	
<u>2.2</u>	<u>Analyse de la thématique 02 : Obstacles potentiels liés au lancement d'une néobanque</u> 80	
<u>2.3</u>	<u>Analyse de la thématique 03 : Perspective et évolution</u>	87
<u>3</u>	<u>Discussion des résultats et suggestions</u>	90
<u>3.1</u>	<u>Discussion des résultats</u>	90
<u>3.2</u>	<u>Suggestions proposées</u>	91
	<u>Conclusion du chapitre</u>	94
	<u>CONCLUSION GENERALE</u>	95
	<u>Bibliographie</u>	100
	<u>Annexes</u>	104
	<u>Table des matieres</u>	110