

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de
Gestion
Département des Sciences Financières et comptabilité



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Financières et Comptabilités

Option : Finance d'entreprise

Thème :

Le rôle des Fintechs dans le financement des PME
Cas de la banque nationale d'Algérie BNA : agence N°631 –
Thenia

Présenté par :

Melle BELKHIR Manal

Dirigé par :

Mme MAMERI Nardjesse

Présidente : Mme ALLEK Saifa - MCA

Reportrice : Mme MAMERI Nardjesse – MCB

Examinatrice : Mme Zaidi Hassiba – MCB

Promotion : 2024-2025

Remerciements

Avant tout, je tiens à exprimer ma profonde gratitude à **Dieu Tout-Puissant**, qui m'a donné la force, la patience et la persévérance nécessaires pour mener à bien ce travail.

Je souhaite adresser mes remerciements les plus sincères à **Madame Mammeri Nardjesse**, mon encadrante, pour son accompagnement, sa disponibilité, ses conseils pertinents et son soutien tout au long de l'élaboration de ce mémoire. Sa rigueur scientifique et sa bienveillance ont été d'une grande aide dans la réalisation de ce travail.

Je remercie les membres du jury pour l'honneur qu'ils me font en acceptant d'évaluer mon mémoire et pour l'attention qu'ils accorderont à sa lecture.

Un grand merci à toute l'équipe de la **Banque Nationale d'Algérie (BNA)**, notamment à Madame la chef de service d'engagement **MESTOUR Noria**, pour m'avoir accueilli chaleureusement lors de mon stage et pour leur précieuse collaboration.

Je tiens à exprimer ma reconnaissance à ma famille, en particulier à mes parents, pour leur soutien inconditionnel, leur amour et leurs encouragements constants. Leur présence à mes côtés a été essentielle dans chaque étape de ce parcours.

Dédicaces

Je dédie ce modestes travail a :

- À mes **chers parents, Amar et Leila**, mes repères, ma force et mon refuge. Merci pour votre amour incommensurable, vos innombrables sacrifices, votre patience et votre foi en moi. Tout ce que je suis, je le dois à vous. Que Dieu vous préserve et vous accorde une longue vie pleine de santé et de sérénité.
- À mon **frère Adel**, pour ta présence, tes encouragements et ta discrète mais précieuse manière de me soutenir.
- À ma **tata Ouiza**, que je considère comme une seconde maman. Merci pour ton amour, ta douceur, ton soutien inestimable et ta présence réconfortante à chaque étape de ma vie.
- À ma **grand-mère chérie**, pour son amour, ses prières sa tendresse et sa sagesse.
- toute ma famille **BELKHIR** et **DAHMANI** spécialement **Karim**.
- À **Mouhaned**, ma meilleure rencontre, pour sa disponibilité, sa bienveillance, son écoute et son soutien précieux durant cette étape importante.

Sommaire

- **Remerciements**
- **Dédicaces**
- **Liste des abréviations5**
- **Liste des figures et tableaux.....7**
- **Introduction générale10**

Chapitre 1 : Les Fintechs et la transformation bancaire

- Section 1 : Le contexte des Fintechs..... 15
- Section 2 : les fintechs et la banque..... 30
- Section 3 : l'impact des fintechs sur le secteur bancaire43

Chapitre 2 : Le financement des PME à l'ère des Fintechs

- Section 1 : Les PME face aux défis du financement traditionnel.....59
- Section 2 : Les Fintechs, une alternative pour le financement des PME..71
- Section 3 : Fintechs et inclusion financière des PME.....89

Chapitre 3 : Étude de cas – Le rôle des Fintechs dans le financement des PME en Algérie Cas de la BNA – Agence N°631 Thénia

- Section 1 : Présentation de la BNA.....102
- Section 2 : Transformation numérique de la BNA.....109
- Section 3 : Analyse stratégique du rôle des Fintechs dans le financement des PME.....119
- **Conclusion générale.....128**
- **Bibliographie.....135**

Liste d'abréviations

Abréviation	Explication
ACM	Algérie cyber market
ACPR	Autorité de contrôle prudentiel et de résolution
AON	ALL OR NOTHING
API	Application Programming Interface
ATM	Automated teller machine
B2B	Business to business
B2B2C	Business to business to consumer
B2C	Business to consumer
BA	Banque d'Algérie
BADR	Banque de l'agriculture et de développement rural
BCBS	Basel committee on banking supervision
BCE	Banque centrale européenne
BDA	Banque de développement d'Algérie
BDL	Banque de développement local
BEA	Banque extérieure d'Algérie
BEI	Banque européenne d'investissement
BFA	Bali finTech agenda
BFR	Besoin de fond de roulement
BNPL	Buy now pay later
BRI	Banque des règlements internationaux
BSP	Banque de services publics
BTC	Bitcoin
CIB	Carte interbancaire
CMC	Conseil de la monnaie et du crédit
CNEP	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
COSOB	Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
DAB	Distributeur automatique de billets
DL	Deep learning
DLT	Distributed Ledger Technology
EDI	Échange de Données Informatisé
EPIC	Établissement Public à caractère Industriel et Commercial
ESG	Environnement, Social et Gouvernance
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
Fintech	Technologie Financière
FMI	Fonds monétaires internationales
GAB	Guichet Automatique de Banque
GBM	Groupe Banque Mondiale
IA	Intelligence artificielle
IaaS	Infrastructure as a Service
ICO	Initial Coin Offering

IFC	International Finance Corporation
IoT	Internet of Things
KIA	Keep it all
KYC	Know Your Customer
LMC	Loi sur la Monnaie et le Crédit
ML	Machine learning
NFT	Non-Fungible Token
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OMC	Ordonnance sur la Monnaie et le Crédit
P2P	Peer to Peer
PaaS	Platform as a Service
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PSMOR	Principles for the Sound Management of Operational Risk
RGPD	Règlement Général sur la Protection des Données
RMI	Réseau monétique interbancaire
SaaS	Software as a Service
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SAS	Société par Actions Simplifiée
SATIM	Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique
SME	Small and Medium Entreprises
SNC	Société en Nom Collectif
TAEG	Taux Annuel Effectif Global
TPE	Terminal de Paiement Électronique
TPO	Tierce Partie Opératrice
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
XAI	eXplainable Artificial Intelligence

Liste de figures et de tableaux

- **Liste de figures :**

Figure 1 : classification des PME53

Figure 2 : organigramme de l'agence BNA Thenia 631.....98

- **Liste de tableaux :**

Tableau 1 : PSMOR appliqués aux fintechs44

Tableau 2 : Classification des entreprises selon le niveau de participation et les seuils financiers définis par la Commission européenne.....51

Tableau 3 : Classification des PME selon l'effectif52

Tableau 4 : forces et faiblesses des PME.....56

Tableau 5 : comparaison avant /après la digitalisation de BNA.....109

Résumé

Ce mémoire explore le rôle croissant des technologies financières (Fintechs) dans le financement des petites et moyennes entreprises (PME), en mettant l'accent sur la situation en Algérie à travers une étude de cas de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), agence Thénia 631. L'émergence des Fintechs bouleverse les modèles traditionnels du secteur bancaire en introduisant des services plus rapides, accessibles et personnalisés. Ces innovations offrent aux PME de nouvelles opportunités de financement, comme le crowdfunding, le crowdlending ou le scoring algorithmique, qui permettent de surmonter les limites du financement bancaire classique. Toutefois, l'intégration des Fintechs au sein des banques publiques algériennes reste limitée en raison de contraintes réglementaires, technologiques et culturelles. L'étude révèle des avancées numériques à la BNA, mais aussi des freins organisationnels et humains. Le mémoire conclut sur la nécessité d'une stratégie progressive d'adoption des Fintechs pour renforcer l'inclusion financière des PME.

Mots-clés : Fintechs – PME – financement alternatif – banque publique – désintermédiation financière – digitalisation – inclusion financière – Algérie – BNA – transformation bancaire

Abstract

This thesis examines the growing role of financial technologies (Fintechs) in the financing of small and medium-sized enterprises (SMEs), focusing on Algeria through a case study of the National Bank of Algeria (BNA), Thénia branch 631. The emergence of Fintechs is disrupting traditional banking models by offering faster, more accessible, and customized financial services. These innovations provide SMEs with alternative financing solutions—such as crowdfunding, crowdlending, and algorithmic scoring—which help overcome the limitations of conventional bank financing. However, the integration of Fintechs into Algerian public banks remains limited due to regulatory, technological, and cultural barriers. The study highlights some digital advances at BNA, along with internal and human challenges. The thesis concludes by emphasizing the need for a progressive strategy for adopting Fintechs to enhance SME financial inclusion.

Keywords: Fintech – SMEs – alternative financing – public bank – financial disintermediation – digitalization – financial inclusion – Algeria – BNA – banking transformation

Introduction générale

Ces dernières années, le monde a été témoin d'une transformation accélérée et profonde des systèmes économiques, sociaux et technologiques, portée par l'essor du numérique. Cette dynamique n'a pas épargné le secteur financier, traditionnellement perçu comme rigide, centralisé et régi par des normes strictes. En effet, l'avènement des technologies financières, connues sous l'appellation Fintechs, a entraîné une rupture majeure dans la manière de concevoir, de distribuer et d'accéder aux services financiers. En mobilisant des technologies avancées telles que l'intelligence artificielle, la blockchain, le Big Data ou encore le cloud computing, les Fintechs — souvent issues de startups technologiques ou de plateformes numériques innovantes — s'imposent comme de nouveaux acteurs capables de proposer des services plus rapides, plus accessibles et souvent mieux adaptés aux attentes des utilisateurs modernes.

Cette dynamique bouleverse les fondements du secteur bancaire traditionnel, longtemps protégé par des barrières réglementaires et institutionnelles. Ce n'est plus uniquement la performance financière ou la taille du réseau qui détermine la compétitivité d'un établissement bancaire, mais sa capacité à innover, à coopérer avec des acteurs technologiques et à repenser sa relation avec le client. Dans ce contexte, la frontière entre désintermédiation et réintermédiation devient floue : les Fintechs suppriment certains maillons du circuit financier, mais en recréent d'autres, parfois plus efficaces, plus transparents et mieux ciblés.

Parallèlement, un défi persistant continue de fragiliser l'économie de nombreux pays, en particulier les économies émergentes : la difficulté d'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises (PME). Ces dernières représentent pourtant un levier essentiel de croissance économique, de création d'emplois et de diversification productive. En Algérie, elles constituent plus de 90 % du tissu entrepreneurial, mais leur contribution effective au PIB reste limitée à cause d'un système bancaire encore largement dominé par des établissements publics, et qui souffre d'un ensemble de rigidités structurelles : lenteur des procédures, exigences de garanties inaccessibles, méfiance envers les profils non standardisés.

Dans ce contexte, les Fintechs apparaissent comme une alternative ou un complément potentiel au système bancaire traditionnel, en offrant de nouveaux mécanismes de financement comme le crowdfunding, le prêt entre particuliers, ou des outils de scoring algorithmique, susceptibles de rendre l'évaluation des PME plus rapide et plus objective. Cependant, la transposition de ces modèles dans un pays comme l'Algérie ne va pas de soi. Plusieurs freins structurels, réglementaires, technologiques et culturels entravent encore l'émergence d'un véritable écosystème Fintech local. Les banques publiques, à l'instar de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), amorcent une digitalisation progressive, mais demeurent confrontées à des contraintes internes : inertie organisationnelle, manque de compétences numériques, absence de cadre juridique clair pour les Fintechs, ou encore résistance au changement de la part des clients comme des agents bancaires.

Ce mémoire s'inscrit dans cette tension entre potentiel et réalité. Il vise à explorer la manière dont les Fintechs peuvent contribuer au financement des PME algériennes, tout en analysant les capacités d'adaptation des banques publiques à ces innovations. Le choix du cas de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), à travers l'agence de Thénia 631, permet d'ancrer la réflexion dans une réalité locale, en observant les dynamiques concrètes d'appropriation technologique, les initiatives existantes, mais aussi les résistances observées sur le terrain.

L'objectif de ce travail est précisément de déterminer l'effet de cette innovation et les changements liés à l'introduction de ces nouvelles entités au sein des banques algériennes. Il s'agit aussi d'avoir une vision globale sur le secteur financier à l'ère de la digitalisation, et de connaître le degré réel d'intégration des Fintechs dans le paysage bancaire national.

Dès lors, une problématique centrale s'impose : **Dans quelle mesure les Fintechs peuvent-elles jouer un rôle structurant dans le financement des PME en Algérie?**

Pour répondre rigoureusement à cette problématique, ce mémoire s'organise autour de trois questions secondaires, chacune associée à une hypothèse spécifique :

- **Question secondaire 1** : En quoi les Fintechs redéfinissent-elles les modèles traditionnels du secteur bancaire ?
Hypothèse 1 : Les Fintechs, grâce à leur agilité technologique, provoquent une rupture structurelle dans les services bancaires, imposant aux banques classiques une réorganisation de leur modèle économique.
- **Question secondaire 2** : Dans quelle mesure les Fintechs répondent-elles aux besoins spécifiques de financement des PME ?
Hypothèse 2 : Les Fintechs proposent des solutions de financement plus flexibles et accessibles pour les PME, répondant mieux à leurs contraintes que les mécanismes bancaires traditionnels.
- **Question secondaire 3** : Comment l'agence Thénia 631 de la BNA intègre-t-elle les outils Fintech dans sa stratégie de financement des PME ?
Hypothèse 3 : L'agence de Thénia 631 tente d'intégrer des solutions Fintech, mais rencontre des obstacles structurels qui freinent leur adoption réelle.

Afin de confirmer ou d'infirmer ces hypothèses, nous avons adopté une méthodologie qualitative et exploratoire. Elle repose, d'une part, sur une recherche documentaire et une revue de la littérature portant sur les Fintechs, les modèles de désintermédiation financière, les problématiques du financement des PME et les dynamiques de transformation bancaire ; et d'autre part, sur une étude de cas approfondie au sein d'une banque publique, en l'occurrence l'agence Thénia 631 de la BNA, avec observation des pratiques numériques, analyse des outils proposés aux PME et identification d'obstacles rencontrés sur le terrain.

Notre travail de recherche est scindé en trois chapitres structurés de manière progressive et complémentaire :

- Le premier chapitre est intitulé « **Les Fintechs et la transformation du secteur bancaire** ». Il pose le cadre conceptuel du travail, en définissant les Fintechs, en retraçant leur évolution historique, en analysant les principales technologies qu'elles utilisent (blockchain, IA, Big Data, crypto-actifs, etc.), et en examinant leur impact sur le modèle bancaire traditionnel. Ce chapitre permet de comprendre la nature disruptive des Fintechs et leurs implications pour le secteur financier global

- Le deuxième chapitre, intitulé « **Les Fintechs comme alternative de financement pour les PME** », approfondit les relations entre les Fintechs et le monde bancaire, en questionnant les logiques de désintermédiation, les rapports de coopération ou de concurrence, et les perspectives de co-développement. Ce chapitre s'attarde également sur les formes spécifiques de financement alternatif proposées aux PME : crowdfunding, crowdlending, scoring algorithmique, etc. Enfin, il explore les opportunités et limites de ces mécanismes.
- Le troisième chapitre constitue la partie empirique de notre mémoire. Intitulé « **Étude de cas : la BNA et les outils numériques de financement des PME à l'agence Thénia 631** », il présente la structure institutionnelle de la BNA, les services numériques offerts à sa clientèle professionnelle, et les perceptions recueillies auprès des acteurs internes (agents bancaires). Cette analyse de terrain permet d'identifier les avancées, les résistances et les axes d'amélioration dans l'intégration des solutions Fintech par une banque publique algérienne.

Ce travail s'achèvera par une conclusion générale qui résume les principales analyses menées, les résultats de l'étude empirique, les limites rencontrées, et les recommandations proposées pour une meilleure inclusion financière des PME via les technologies financières. L'ambition de ce mémoire est donc de contribuer à une réflexion critique sur les conditions de réussite d'une transition numérique inclusive, innovante et efficace, dans un secteur bancaire algérien en pleine mutation mais encore confronté à de nombreux défis.

Par ailleurs, mon expérience de stage au sein de l'agence BNA de Thénia 631 a mis en lumière plusieurs obstacles concrets qui confirment les limites de l'intégration des Fintechs dans le financement des PME algériennes. J'ai constaté notamment :

- L'absence de partenariats avec des plateformes Fintech innovantes capables d'offrir des financements alternatifs ou collaboratifs (crowdfunding, scoring digital, etc.) ;
- Le manque de solutions technologiques avancées comme le scoring algorithmique pour évaluer rapidement les risques liés aux PME ;
- Une faible culture numérique chez certains agents bancaires, freinant l'usage d'outils digitaux ;
- Une méfiance persistante des clients PME vis-à-vis des services financiers numériques, perçus comme complexes ou peu fiables ;
- Et l'inexistence de procédures opérationnelles claires permettant la digitalisation du parcours de financement des PME.

Ces constats renforcent l'intérêt de ce travail, en soulignant la nécessité d'une stratégie d'intégration progressive et adaptée des Fintechs dans les pratiques bancaires, pour répondre efficacement aux besoins de financement des PME en Algérie.

Chapitre 1: les Fintechs et la transformation bancaire.

Introduction

L'essor des technologies financières, ou FinTechs, a profondément bouleversé le secteur bancaire traditionnel, longtemps considéré comme figé dans ses méthodes et son fonctionnement. Alors que la numérisation s'impose comme une réalité incontournable dans l'économie globale, les institutions bancaires voient émerger de nouveaux acteurs agiles, innovants et porteurs d'une vision alternative des services financiers. Ce contexte impose aux banques de repenser en profondeur leur modèle économique, leur rapport à l'innovation et leur relation client. À travers ce chapitre, on va essayer de comprendre comment ces nouveaux acteurs, à la croisée de la finance et de la technologie, ont progressivement transformé l'écosystème bancaire. Dans un premier temps, nous définirons le concept de FinTech, en retraçant son évolution historique et en présentant les différentes typologies qui structurent cet univers. Nous analyserons ensuite les relations complexes entre FinTechs et banques traditionnelles, entre compétition et collaboration. Enfin, nous étudierons l'impact de ces technologies financières sur les activités bancaires, en mettant en lumière les défis, les opportunités et les mutations organisationnelles qu'elles engendrent pour les établissements classiques. Ce parcours permettra d'appréhender pleinement le rôle stratégique des FinTechs dans la redéfinition des modèles bancaires contemporains.

Section 01 : le contexte des fintechs

L'essor des technologies financières, plus communément appelées FinTechs, constitue l'une des évolutions majeures du secteur financier au XXI^e siècle. Si ce phénomène semble récent, ses origines remontent à plusieurs décennies et s'inscrivent dans une longue dynamique d'innovation technologique appliquée à la finance. Cette section vise à poser les fondations théoriques et historiques nécessaires à la compréhension du sujet. Elle propose d'abord un retour sur l'émergence progressive des FinTechs, avant d'en définir les contours, de présenter les principales catégories d'acteurs, les technologies mobilisées, ainsi que les services innovants qu'elles offrent aujourd'hui aux entreprises comme aux particuliers.

1. Historique des technologies financières :

L'histoire des Fintechs ne commence pas avec les start-ups récentes, mais trouve ses racines dès les années 1950 avec les premières innovations technologiques dans le secteur financier. L'apparition des cartes de crédit, des distributeurs automatiques (ATM), ou encore des systèmes de traitement électronique des paiements marque les premières étapes. Cette évolution progressive a conduit à la transformation numérique que connaît aujourd'hui l'industrie financière.

1.1 La genèse des Fintechs :

Dans un monde en mutation constante le secteur financier a connu également un tournant remarquable avec l'apparition des FinTechs.

Si le phénomène FinTech semble récent, ses racines remontent la moitié du XX^e (20) siècle, dans les années 1950, l'histoire des Fintechs débute avec l'émergence des premiers systèmes de traitement des transactions électroniques, marquée par l'apparition des cartes de crédit ainsi que la naissance des machines ATM plus tard en 1970. C'est en 1972, que pour la première fois le mot Fintech est défini.¹ Il est alors utilisé par Abraham Bettinger, vice-président de la banque Manufacturers Hanover Trust, dans un article où il présente des modèles pour analyser et résoudre des problèmes rencontrés dans sa banque.² Dans cet article, il mentionne que « FINTECH est un acronyme qui signifie technologie financière, combinant l'expertise bancaire avec les techniques modernes de la science de gestion et l'ordinateur ».³

Entre 1990 et les années 2000, la démocratisation d'internet et l'essor des technologies mobiles ont transformé le paysage financier, Les services bancaires en ligne se développent progressivement, incitant les banques traditionnelles à adopter des plateformes numériques pour répondre aux nouvelles attentes des clients.

¹ Schueffel, P, (2016), « **Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech** », *Journal of Innovation Management*, volume 4, n° 4, pp 32-54. https://www.researchgate.net/publication/314437464_Taming_the_Beast_A_Scientific_Definition_of_Fintech consulté le 07-02-2025.

² Idem.

³ Menad, R, (2019), « **L'impact des Fintechs sur le secteur bancaire : Cas pratique de la Trust Banque et de la Fintech Kepler Technologie** », (Mémoire de fin de cycle de finance et banque, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou)

1.2 L'historique des startups fintech :

L'ère des fintechs remonte à 1950 avec l'apparition de la carte de crédit, mais selon Arner, Barberis et Buckley⁴, cette dernière a vu la lumière du jour dès 1866, date à laquelle la pose du câble transatlantique marque le premier apport de la technologie à la finance. Cette première période de la fintech, telle que définie par les auteurs, a duré jusqu'en 1987. C'est à partir de cette date que la fintech a réellement pris son essor, marquée par la digitalisation des services financiers. Durant cette période, qui s'achève en 2008, l'industrie financière est dominée par les institutions financières classiques. La crise financière de 2008 a provoqué une perte de confiance profonde des consommateurs envers les banques traditionnelles de dépôt et de détail. Face à cette défiance, les consommateurs se sont tournés vers des solutions financières plus transparentes, moins coûteuses et mieux adaptées à leurs besoins. Cet environnement post-crise a favorisé un véritable engouement pour les Fintechs. L'accélération des innovations technologiques dans ce secteur a été portée par la convergence de plusieurs avancées majeures : les technologies mobiles, les réseaux et Internet, l'essor des réseaux sociaux, l'intelligence artificielle et l'analyse des Big Data.⁵

Donc l'évènement des fintechs tels que nous les connaissons aujourd'hui ont commencé à se développer après la crise de 2008, ce qui fait que la crise est un élément déclencheur de ce phénomène, comme il existe d'autres facteurs engendrés par la crise expliquant ce développement telle que la baisse de l'offre de crédits bancaires aux PME, la hausse de l'offre d'épargne, le développement internet et les nouvelles technologies.....etc.⁶

1.3 Les fintechs dans le monde et le rôle des licornes :

Le terme licorne, issu de l'anglais unicorn, est utilisé pour désigner une startup. Pour la première fois, ce terme a été popularisé en 2013 par Aileen Lee, experte en capital risque. Aujourd'hui, il qualifie une entreprise innovante du secteur des nouvelles technologies dont la valorisation atteint au moins un milliard de dollars et qui affiche un fort potentiel de croissance. L'objectif des licornes est de fournir aux développeurs des outils pour créer des produits financiers pour les utilisateurs et de proposer une plateforme permettant d'accéder aux données financières des consommateurs avec leur permission.⁷

Selon le Hurun Global Unicorn Index 2024, les États-Unis et la Chine continuent de dominer le paysage mondial des licornes. Les États-Unis comptent 530 licornes, tandis que la Chine en recense **375**. Ensemble, ces deux pays représentent plus de 75% des licornes mondiales.

⁴ Arner, D. W., Barberis, J.N., Buckley, R. P., (2015), «*The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm*», University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper N°. 2015/047. <https://www.researchgate.net/publication/273295292>, Consulté le 07-02-2025.

⁵ Lee, I., & Shin, Y. J., (2017), «*Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges*», Business Horizons, volume 60, n° (1), pp 35–46. Consulté le 07-02-2025.

⁶ Arner, D. W., Barberis, J. N., & Buckley, R. P., (2015), «*The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm*», University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper N°. 2015/047. <https://www.researchgate.net/publication/273295292>, consulté le 07-02-2025.

⁷ Senouci, K., Ahmed-Belbachir, W., & Ahmed-Belbachir, M. (2021), « **Les fintechs dans le monde : Stratégies et perspectives** », *Revue des Sciences Économiques, de Gestion et Sciences Commerciales*, volume 14, n°2, pp. 368–383. <https://asjp.cerist.dz/en/article/173297> consulté le 13-02-2025.

Le secteur fintech est particulièrement concentré aux États-Unis et en Chine, qui dominent le marché mondial des licornes. Selon le Hurun Global Unicorn Index 2024. Parmi elles, plusieurs leaders fintechs émergent :⁸

- **Stripe** (États-Unis) : spécialisée dans les paiements en ligne,
- **Ripple** (États-Unis) : active dans les transactions transfrontalières via la blockchain,
- **Ant Group** (Chine) : maison mère d'Alipay, leader du paiement mobile en Chine,
- **WeBank** (Chine) : banque 100 % numérique soutenue par Tencent.

Les licornes fintechs, en pleine croissance, façonnent le futur des services financiers en apportant agilité, innovation et inclusion financière. Elles permettent une meilleure personnalisation des services, une réduction des coûts et une rapidité accrue dans les transactions. En exploitant des technologies de pointe comme l'intelligence artificielle, la blockchain et le big data, elles révolutionnent les services bancaires et offrent de nouvelles opportunités de financement pour les PME. Cependant, malgré ces avancées, ces startups doivent relever plusieurs défis, notamment en matière de réglementation, de cybersécurité et de rentabilité à long terme. La collaboration avec les institutions financières traditionnelles pourrait être une solution pour assurer leur pérennité et accélérer l'adoption de leurs innovations.

2. Définition des fintechs :

Étymologiquement, FinTech est une abréviation du vocable anglais Financial technology qui résulte de la contraction des mots "finance" et "technologie". Le terme FinTech a été utilisé la première fois en 1972 par le vice-président de la banque Manufacturers Hanover Trust, Mr. Abraham Leon Bettinger, dans un article scientifique détaillant les modèles sur la façon dont il avait analysé et résolu les problèmes bancaires quotidiens rencontrés à la banque. « FINTECH est un acronyme qui signifie technologie financière, combinant l'expertise bancaire avec les techniques modernes de gestion scientifique et informatique. ».⁹ Cependant, il est crucial de distinguer l'usage générique du terme "FinTech" (désignant l'industrie dans son ensemble) et son usage spécifique pour désigner une "FinTech" en tant qu'entreprise ou start-up individuelle opérant dans ce secteur. Le terme FinTech désigne, sur le plan conceptuel : un phénomène d'innovation financière reposant sur les nouvelles technologies. Ce terme peut également être employé pour désigner les entités qui proposent exclusivement des services ou produits financiers innovants, fondés sur l'utilisation des nouvelles technologies

2.1. Définition de FinTech :

Selon FMI & Banque mondiale : En 2018, le FMI et le GBM ont lancé le Bali FinTech Agenda (BFA), avec l'objectif fondamental d'examiner comment l'innovation technologique modifie la fourniture de services financiers avec des conséquences sur l'efficacité et la croissance économique, la stabilité financière, l'inclusion et l'intégrité. Le BFA décrit les FinTech comme "des avancées technologiques qui ont le potentiel de transformer la fourniture de services financiers en stimulant le développement de nouveaux modèles d'affaires »

⁸ Hurun Report (2024), « *Hurun Global Unicorn Index 2024* », Shanghai : Hurun Research Institute. <https://www.hurun.net/en-us/rank/hsrankdetails?pagetype=unicorn> consulté le 13-02-2025.

⁹Menad, R, (2019), « *L'impact des Fintechs sur le secteur bancaire : Cas pratique de la Trust Banque et de la Fintech Kepler Technologie* », (Mémoire de fin de cycle en finance et banque, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou).

2.2 Définition d'une Fintech :

Selon la Banque Centrale Européenne : ¹⁰ « La FINTECH une entité présentant un modèle d'activité dans le cadre duquel la production et la fourniture de produits et de services financiers reposent sur l'innovation de nature technologique ». « (...) Les Fintechs sont communément considérées comme des jeunes entreprises qui utilisent des systèmes technologiques pour offrir des services financiers spécialisés et particulièrement orientés vers le client. ».¹¹

Les Fintechs sont réparties selon 4 catégories :

- **Les Fintech B2C (Business-to-Consumer)** : Ces entreprises s'adressent directement au grand public. Par exemple, les néo-banques entièrement digitales, sans agence physique, qui offrent des comptes bancaires et des cartes de paiement à des coûts réduits, telles que Compte Nickel ou Morning. On trouve également les plateformes de cagnottes en ligne comme Leetchi ou Le Pot Commun, ainsi que des applications de paiement telles que Lydia, ou encore des solutions de gestion des finances personnelles comme Bankin et Linxo.
- **Les Fintech B2B (Business-to-Business)** : Ces Fintech fournissent des services financiers destinés aux entreprises, qu'il s'agisse de PME ou de grandes entreprises. Parmi elles, on peut citer des solutions de transfert de devises en ligne comme Kantox ou des services d'affacturage dématérialisés tels que Finexkap.
- **Les Fintech B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer)** : Ce modèle d'entreprise met en relation des porteurs de projets, créateurs, commerçants ou PME avec des investisseurs, qu'ils soient particuliers ou professionnels. On retrouve notamment les plateformes de financement participatif, comme le crowdfunding en dons (avec ou sans récompenses) sur KissKissBankBank ou Ulule, le crowdlending (prêts aux PME) sur Lendix ou Lendosphère, ainsi que le crowdequity (financement en capital) avec des plateformes comme Sowefund.
- **Les Insurtech** : Les Insurtechs (ou InsurTechs, contraction de *Insurance* et *Technology*) désignent l'ensemble des entreprises, souvent des startups, qui utilisent les technologies numériques pour innover dans le secteur de l'assurance. Elles cherchent à améliorer l'efficacité, réduire les coûts, personnaliser les produits et offrir une meilleure expérience utilisateur que les assureurs traditionnels.¹²
- **Les Regtech**. Les entreprises spécialisées en RegTech (Regulatory Technology) proposent des outils technologiques destinés à aider les institutions financières à répondre aux obligations réglementaires croissantes. Grâce à l'intégration de technologies avancées telles que le cloud computing, l'intelligence artificielle, la biométrie, la blockchain (DLT) ou encore l'analyse de données massives (Big Data), ces solutions permettent de mieux gérer les risques, d'optimiser la conformité et de réduire les coûts associés. Elles interviennent notamment dans l'automatisation des déclarations réglementaires, la détection de fraudes, la vérification d'identité (KYC) et le respect des normes en vigueur. Depuis la crise

¹⁰ Banque centrale européenne, (2018), « **Rapport annuel 2017** », <https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/index.fr.html>, consulté le 09-02-2025.

¹¹ Danker. W, (2016), « **FinTechs: Young IT companies on the financial market** », BaFin, <https://www.bafin.de/ref/19619714>, consulté le 09-02-2025.

¹² Stoeckli, E., Dremel, C., & Uebernickel, F. (2018), « **Exploring characteristics and transformational capabilities of InsurTech innovations to understand insurance value creation in a digital world** », *Electronic Markets*, volume 28, n°3, pp. 287–307. <https://doi.org/10.1007/s12525-018-0299-0> consulté le 10-02-2025.

financière de 2008, le durcissement des exigences des régulateurs a accentué le besoin d'outils capables de centraliser et d'analyser efficacement les données de risque tout en renforçant la performance des fonctions de contrôle interne.¹³

3. Les services proposés par les entreprises fintechs :

Les fintechs transforment le secteur financier en proposant des services innovants qui répondent aux besoins croissants de simplicité, d'accessibilité et de rapidité. Parmi les services proposés par les fintechs on trouve :

3.1. Les services de paiement et transfert d'argent :

Les fintechs ont révolutionné les méthodes de paiement en introduisant des solutions de paiement mobile et des portefeuilles électroniques (e-wallets). Ces outils permettent d'effectuer des transactions en temps réel, tant au niveau national qu'international, avec une sécurité renforcée et souvent à moindre coût par rapport aux systèmes bancaires traditionnels

- **Le paiement mobile :**

Le moniteur suisse des paiements donne la définition suivante : un paiement mobile représente des transactions de paiements qui sont initiés avec ou sur un appareil mobile tel qu'un téléphone mobile, tablette ou smartwatch. Cela inclue aussi tous les transferts vers des particuliers privés en utilisant Twint ou Revolut par exemple.¹⁴

- **Les e-wallets :**

Le portefeuille électronique, ou E-wallet, est un portefeuille numérique qui permet aux utilisateurs d'effectuer des transactions de commerce électronique rapidement et en toute sécurité. Le portefeuille électronique (E-wallet) offre toutes les fonctionnalités d'un portefeuille traditionnel sur une seule carte intelligente pratique, éliminant ainsi le besoin de posséder plusieurs cartes. L'E-wallet intègre également de nombreuses mesures de sécurité absentes des portefeuilles classiques, telles qu'une identification obligatoire pour chaque transaction par carte de crédit et un dispositif de désactivation en cas de manipulation frauduleuse. Un exemple populaire sur le marché est le Microsoft Wallet.¹⁵

3.2. Les néobanques :

Cette nouvelle génération de banques a comme principale caractéristique d'être 100% digitales et accessibles uniquement via une application mobile. En effet, les fintechs combinent innovation technologique et domaine bancaire afin de fournir au client des outils simples d'utilisation, fluides et ergonomiques. Certaines de ces néo-banques ne sont en réalité pas des banques au sens propre mais bel et bien des institutions de paiement. Elles ont su tirer profit de la baisse de fréquentation des agences bancaires ainsi que de la digitalisation de certaines tâches

¹³ Basel Committee on Banking Supervision, (2017), « **Sound practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors (Consultative Document)** », *Bank for International Settlements*, pp. 1–36. <https://www.bis.org/bcbs/publ/d415.pdf> consulté le 10-02-2025.

¹⁴ Graf, M., Bieri, D., Meyer, L., & Wernli, R. (2023), « *Moniteur suisse des paiements 2023* », Zurich : ZHAW School of Management and Law, 56 pages. <https://www.zhaw.ch/storage/hochschule/medien/news/2023/Bericht-Swiss-Payment-Monitor-2023.pdf> consulté le 07-02-2025.

¹⁵ Upadhayaya, A. (2012), « **Electronic commerce and E-wallet** », *International Journal of Recent Research and Review*, volume 1, mars, ISSN 2277–8322. <https://ijrr.com/papers/8%20E-wallet.pdf> consulté le 07-02-2025.

n'ayant aucune réelle valeur ajoutée. Parmi les services offerts par les neo-banques on en trouve : ¹⁶

- **Ouverture de comptes** : l'objectif au sein d'une neo-banque est de simplifier au maximum l'expérience client, pour ce faire ces dernières consacrent un temps d'ouverture de compte d'environ 10 minutes et les seuls documents nécessaires sont une pièce d'identité et un document pouvant justifier le lieu de résidence ainsi qu'un smartphone
- **Tenue de compte et cartes** : Les banques digitales proposent une gestion de compte gratuite, avec parfois des frais pour une carte prépayée. Elles offrent aussi des cartes virtuelles pour des paiements sécurisés en ligne. De plus, elles permettent d'épargner via des comptes « coffres » sans intérêt, alimentés manuellement ou par arrondi automatique des transactions. En comparaison, les banques traditionnelles facturent généralement des frais de tenue de compte, bien que certaines proposent des comptes gratuits avec des services payants en option.
- **Paiement et retraits** : Les néo-banques permettent des paiements sans frais avec un taux de change avantageux, bien que certains retraits soient facturés. En revanche, les banques traditionnelles imposent des frais sur les paiements et retraits à l'étranger, ainsi que des commissions et des cotisations. Globalement, les néo-banques offrent une solution plus économique et flexible, notamment pour les transactions internationales.
- **Le service client** : Les néo-banques proposent un service client principalement via chat ou e-mail, avec une disponibilité variable selon l'établissement. Certaines, comme Revolut, offrent une assistance 24h/24 mais avec des priorités pour les clients premium et des frais éventuels pour les appels internationaux. N26 propose un support en plusieurs langues, tandis que Neon privilégie l'assistance par e-mail et téléphone pour les urgences. À l'inverse, les banques traditionnelles disposent d'un service client multicanal incluant e-mail, téléphone, réseaux sociaux et agences physiques. Cette diversité permet une prise en charge plus rapide, mais les réponses restent parfois trop formelles ou nécessitent un renvoi vers un autre canal. Ainsi, si les néo-banques sont plus lentes à répondre, elles offrent souvent un accompagnement plus précis et personnalisé.
- **Les abonnements** : les banques digitales offrent une version gratuite incluant les services essentiels, avec la possibilité de souscrire à des abonnements premium intégrant des avantages comme des retraits gratuits élargis, des assurances voyage et un service client prioritaire. Contrairement aux banques traditionnelles, ces abonnements permettent d'accéder à des prestations souvent exclusives sans frais cachés, rendant leur offre plus transparente et compétitive.

3.3. Prêts et financement participatif :

Le financement participatif, ou « crowdfunding », est défini comme un outil de financement alternatif qui n'utilise pas les circuits et outils traditionnels, notamment bancaires, mais fait

¹⁶ Cochet, C., & Quignon, L. (2020), « *Les néobanques : de nouveaux modèles bancaires ?* », Paris : BNP Paribas – Études économiques, pp 1-24.
<https://economicresearch.bnpparibas.com/Views/DisplayPublication.aspx?type=document&IdPdf=35435>
consulté le 07-02-2025.

appel à des ressources financières auprès des internautes afin de financer divers projets.¹⁷ Généralement, c'est l'addition de nombreux petits investisseurs qui permettent d'atteindre le montant de financement nécessaire. En effet, les investisseurs et les demandeurs de fonds sont mis en relation sur une plateforme informatique afin que chacun puisse trouver son intérêt.

On retrouve quatre grandes catégories de crowdfunding :¹⁸

- **Equity crowdfunding (investissement participatif)** : L'investisseur, qu'il soit institutionnel ou particulier, finance une entreprise dans l'optique d'acquérir des parts de celle-ci. En devenant actionnaire, il peut espérer percevoir des bénéfices si le projet réussit.
- **Crowdlending (financement sous forme de prêt)** : Fonctionnant sur un principe similaire aux prêts bancaires, ce modèle permet à l'investisseur de prêter des fonds à une entreprise en échange du remboursement du capital accompagné d'intérêts.
- **Crowdfunding (financement sous forme de don)** : Principalement utilisé pour soutenir des associations ou des causes humanitaires, ce modèle repose sur la générosité des donateurs qui contribuent sans attendre de retour financier. Grâce à des plateformes intuitives, il simplifie le processus de don.
- **Reward-based crowdfunding (financement avec récompense)** : En contrepartie de son soutien financier, l'investisseur reçoit une récompense symbolique, souvent sous forme de produits ou services proposés par l'entreprise. La valeur de la récompense est généralement proportionnelle au montant investi.

3.4. Investissements et gestion de patrimoine :

L'essor des robo-advisors représente une autre avancée majeure des fintechs dans le domaine de l'investissement. Ces outils automatisés permettent de gérer des portefeuilles d'investissement en s'appuyant sur des algorithmes qui analysent le profil de risque et les objectifs financiers des clients. En offrant des conseils personnalisés et en optimisant la répartition des actifs, les robo-advisors démocratisent l'accès à une gestion de patrimoine professionnelle. Ce type de service répond à une demande croissante de solutions accessibles, permettant aux investisseurs individuels de bénéficier de stratégies d'investissement traditionnellement réservées aux grandes institutions financières

3.5. Trading et actif numérique :

Les fintechs, en introduisant des plateformes de trading en ligne conviviales et à faibles coûts, ont démocratisé l'accès aux marchés financiers. Ces plateformes permettent aux investisseurs, qu'ils soient novices ou expérimentés, d'acheter et de vendre divers instruments financiers, y compris des actions, des obligations et des crypto-monnaies, avec une facilité sans précédent. Cette accessibilité accrue a non seulement élargi la base d'investisseurs, mais a également favorisé une diversification accrue des portefeuilles, en offrant des options d'investissement auparavant réservées aux professionnels.

¹⁷ Ministère de l'Économie et des Finances ,(2023), « **Le financement participatif (crowdfunding)** », *Économie.gouv.fr*.<https://www.economie.gouv.fr/entreprises/label-crowdfunding-croissance-verte-financement-collaboratif> consulté le 13-02-2025.

¹⁸Dominique, S. (2017), « *Financer une entreprise par le crowdfunding* », RB Édition, 1re édition, p. 35.

L'émergence des actifs numériques, notamment les crypto-monnaies, a ouvert de nouvelles avenues pour la diversification des portefeuilles. Ces actifs, bien que volatils, offrent un potentiel de rendement élevé et une protection contre l'inflation. Les plateformes de trading en ligne permettent aux investisseurs d'accéder facilement à ces marchés, offrant ainsi une opportunité de diversification supplémentaire.

En rendant le trading plus accessible, les fintechs ont contribué à une démocratisation des investissements, auparavant dominés par les professionnels. Cette évolution a permis aux investisseurs individuels de prendre le contrôle de leurs investissements, d'accéder à une variété d'instruments financiers et de gérer efficacement les risques associés. Ainsi, les fintechs ont joué un rôle clé dans la transformation du paysage financier, en rendant les services financiers plus accessibles et en favorisant une participation plus large aux marchés financiers.

En somme, les innovations technologiques introduites par les fintechs ont non seulement facilité l'accès aux marchés financiers, mais ont également enrichi les options de diversification des portefeuilles, contribuant ainsi à une plus grande inclusion financière et à une meilleure gestion des risques pour les investisseurs individuels.

4. Les technologies utilisées dans la FinTech :

Le développement rapide des fintechs repose avant tout sur l'exploitation de technologies numériques avancées qui transforment en profondeur les services financiers. Ces innovations permettent d'automatiser les processus, d'améliorer la personnalisation des services, de renforcer la sécurité des transactions et de faciliter la conformité réglementaire

4.1. Le blockChain :

4.1.1. Concept et définition du blockChain :

Les acteurs d'une transaction ne se font pas confiance mutuellement, ils choisissent donc de faire confiance à une entité tierce qu'ils reconnaissent (état, banque, notaire...) ce tiers de confiance va tenir un registre de leurs transactions, et garantir la régularité de leurs échanges sur cela se base un système centralisé ou le tiers de confiance détient la responsabilité d'écartier tout risque de fraude. Le concept de la blockchain vise à proposer des alternatives au modèle centralisé, permettant une gestion partagée d'un registre décentralisé et ainsi éliminer le recours à une autorité centrale de confiance, en d'autres termes Elle n'est pas hébergée sur un serveur unique, mais sur une partie des utilisateurs. Il n'existe aucun intermédiaire, permettant à chacun de vérifier directement la validité de la chaîne. Les informations contenues dans les blocs (transactions, titres de propriété, contrats, etc.) sont sécurisées par des procédés cryptographiques, rendant toute modification ultérieure impossible.

La blockchain (dont la traduction en français est chaîne de blocs) est une technologie qui permet de stocker et transmettre des informations de manière transparente, sécurisée et sans organe central de contrôle. Elle ressemble à une grande base de données qui contient l'historique de tous les échanges réalisés entre ses utilisateurs depuis sa création. La blockchain peut être utilisée de trois façons : pour du transfert d'actifs (monnaie, titres, actions...), pour une meilleure traçabilité d'actifs et produits et pour exécuter automatiquement des contrats : des "smart contracts".

La blockchain est une infrastructure P2P (pair à pair) de transactions et de certification cryptographique en temps réel. Elle complète l'infrastructure internet existante qui permet de publier de l'information et est à la base de diverses applications du réseau des paiements. La blockchain la plus connue est celle qui sert de support au bitcoin. Mais il en existe plusieurs centaines d'autres, publiques ou privées, pouvant se combiner entre elles et dont certaines permettent des spécialisations lorsqu'elles reposent sur une autre blockchain : sidechains.¹⁹

4.1.2. Type des blockchains :

La technologie blockchain permet d'enregistrer et de transférer des transactions ou des échanges d'informations via des réseaux sécurisés. À l'origine, il existait deux types de blockchains : la blockchain privée et la blockchain publique. Cependant, en fonction de nouveaux critères, certaines blockchains ont été classées comme hybrides.

a. blockchain publique :

Ce type de blockchain est prédominant : C'est le modèle le plus connu, celui qui est à l'origine de la technologie. Il est accessible à toute personne souhaitant effectuer des transactions. La blockchain publique est également un système de registre non restrictif et distribué qui ne nécessite aucune autorisation. Ce type de blockchain permet également l'autorisation de vérification des enregistrements actuels et passés. De plus, il est utilisé pour le minage et l'échange de cryptomonnaies. Les blockchains les plus courantes dans ce segment sont Bitcoin et Litecoin. Elles sont généralement sécurisées lorsqu'elles suivent des règles et des méthodes de sécurité strictes. Cependant, en cas de non-respect des protocoles de sécurité, elles peuvent présenter des risques.²⁰

b. blockchain privé :

Les blockchains privées fonctionnent sur des systèmes et des réseaux fermés, généralement utilisés par des organisations et des entreprises où seuls des membres sélectionnés peuvent y accéder. Elles offrent des niveaux élevés de sécurité, d'autorisations et de contrôle d'accès.

Selon les experts, les blockchains privées sont utilisées pour divers cas d'usage tels que :

- **Le vote électronique**
- **La gestion de la chaîne d'approvisionnement**
- **L'identité numérique**
- **La gestion de la propriété des actifs**

Parmi les blockchains privées les plus connues figurent Multichain, les projets Hyperledger et Corda. Ces blockchains fonctionnent avec des nœuds autorisés, empêchant ainsi tout accès externe aux informations et aux transactions échangées.

¹⁹ Revue Banque (2016), « **Pour comprendre la technologie des blockchains** », *Revue Banque – Management & Fonctions Supports*, <http://www.revue-banque.fr/management-fonctions-supports/article/pour-comprendre-technologie-blockchains> consulté le 11-02-2025.

²⁰ Waelbroeck, P. (2017), « **Les enjeux économiques de la blockchain** », *Annales des Mines – Réalités industrielles*, n° 3, pp. 10–19. <https://doi.org/10.3917/rindu1.173.0010> consulté le 11-02-2025.

c. blockcain hybride :

Ici, le processus de consensus est contrôlé par un ensemble présélectionné de nœuds (participants). On pourrait imaginer, par exemple, un consortium de 15 institutions financières, dont chacune gère un nœud et dont au moins 10 doivent signer chaque bloc pour que ce bloc soit considéré comme valide. L'accès à cette blockchain peut être public ou restreint aux participants selon un processus de cooptation. Ces blockchains peuvent être considérées comme partiellement décentralisées.

4.2. L'intelligence artificielle :

• **Définition de l'IA :**

Selon (J.L.Laurière) l'IA est une étude des activités intellectuelles de l'homme pour lesquelles aucune méthode n'est a priori connue. (Tout ce qui n'a pas encore été fait en Informatique - quand on sait le faire, ce n'est plus de l'IA ...).

Le terme "intelligence artificielle" (IA) désigne les ordinateurs et les programmes informatiques capables d'accomplir des tâches généralement associées à l'intelligence humaine. Ces tâches incluent l'interaction avec les humains, le traitement de grandes quantités de données et l'apprentissage progressif pour s'améliorer de manière autonome.

L'IA est un domaine de recherche visant à comprendre et reproduire les processus cognitifs humains. Elle est apparue en 1956, lors de la conférence de Dartmouth, marquant le début officiel de cette discipline. Elle s'applique aux situations où les problèmes ne peuvent être résolus par des méthodes simples ou strictement algorithmiques, comme la reconnaissance vocale, l'analyse de données et l'automatisation de tâches complexes.²¹

• **Les formes de l'IA :**

L'intelligence artificielle a deux formes majeures : le machine learning (ML) (apprentissage automatique) et le deep learning (DL) (apprentissage profond).

- **Machine learning :** L'apprentissage automatique (**Machine Learning**) est une méthode d'analyse de données qui automatise la création de modèles analytiques. Il permet aux ordinateurs d'apprendre et de s'améliorer automatiquement à partir de l'expérience, sans être explicitement programmés. Il utilise des algorithmes pour examiner d'importants volumes de données afin de produire un résultat ou d'interpréter un comportement.
- **Deep learning :** L'apprentissage profond (**Deep Learning**) est un sous-ensemble de l'apprentissage automatique qui utilise des réseaux de neurones pour résoudre des problèmes complexes. Inspirés par la structure et le fonctionnement du cerveau humain, les modèles d'apprentissage profond sont capables d'apprendre à partir de données non structurées et non étiquetées.²²

²¹ Laurière, J.-L. (1988), « **Intelligence artificielle et cognition** », *Revue philosophique de la France et de l'étranger*, volume 88, n° 1, pp. 27–48. https://www.persee.fr/doc/phil_0035-3841_1988_num_88_1_1620 consulté le 11-02-2025.

²² Koosha, S., & Mahyar, A. (2023), « **Machine Learning and Deep Learning: A Review of Methods and Applications** », *World Information Technology and Engineering Journal*, volume 10, n° 07, pp. 3897–3904. <https://ssrn.com/abstract=4458723> consulté le 11-02-2025

4.3. Les crypto-monnaies :

4.3.1. Définition des crypto-monnaies :

Les cryptomonnaies, également appelées cryptoactifs, sont des monnaies électroniques décentralisées qui utilisent la cryptographie pour sécuriser les transactions et contrôler la création de nouvelles unités. Elles fonctionnent sur des réseaux informatiques distribués, appelés blockchains, qui enregistrent toutes les transactions de manière transparente et immuable. Le Bitcoin représente la première crypto-monnaie décentralisée, alimenté par un grand livre public qui enregistre et valide toutes les transactions de manière chronologique sur la blockchain.

La création du Bitcoin représente une avancée majeure dans le domaine des monnaies numériques, en raison de son caractère décentralisé et réparti. Cet événement a accéléré le développement d'un écosystème riche et diversifié composé d'autres devises et jetons, souvent regroupés sous l'appellation de crypto-monnaies, bien que la plupart d'entre eux ne correspondent pas strictement à la définition de la monnaie. Depuis son lancement en janvier 2009, le réseau Bitcoin a inspiré de nombreux développeurs qui ont adapté la technologie blockchain pour concevoir d'autres actifs numériques, offrant une variété d'usages et d'applications.

Aujourd'hui, on trouve ainsi des crypto-monnaies :

- Sans frais de transaction, comme le RaiBlocks ;
- Offrant l'anonymat grâce à une blockchain opaque, comme le Monero ;
- Utilisées au sein d'un écosystème applicatif, comme l'Ether.

Il est essentiel de mentionner que toutes les pièces ou jetons sont considérés comme des cryptomonnaies, même si la plupart des pièces ne fonctionnent pas comme la monnaie ou moyen d'échange et que le terme "cryptomonnaie" est sujet à débat. Certaines institutions, comme les ministres des Finances du G20 et la Banque de France, préfèrent le terme "crypto-actif", estimant que ces actifs ne remplissent pas toutes les fonctions traditionnelles d'une monnaie.

4.3.2. La classification des cryptomonnaies :

La classification la plus communément utilisée pour les crypto-monnaies est la Suivante :²³

- Les altcoins, ou crypto-monnaies alternatives au Bitcoin
- Les tokens (jetons)

a. les altcoins :

Dès son lancement, le bitcoin a été imité par des systèmes de crypto-monnaies alternatives (*altcoins*) qui utilisent les mêmes techniques, mais avec diverses optimisations. Les Altcoins désignent des monnaies cryptographiques de seconde, voire de troisième génération. Afin de concurrencer le BTC, ils proposent des innovations technologiques plus ou moins mineures par

²³ Coindcx (2023), « **Understanding the Different Types of Cryptos: Coins, Tokens, and Altcoins Explained** », *Coindcx Blog*, <https://coindcx.com/blog/cryptocurrency/types-of-cryptos-coins-tokens-altcoins-explained> consulté le 13-02-2025.

rapport à ce dernier. Dans la mesure où il existe actuellement plusieurs milliers d'Altcoins.²⁴ La plupart des altcoins sont des variantes (forks) de Bitcoin, développées à partir du protocole open source de ce dernier. En modifiant le code initial, il est possible de créer une nouvelle cryptomonnaie avec des fonctionnalités distinctes. Lorsqu'une modification majeure du code entraîne la création d'une chaîne distincte, on parle de hardfork. Parmi les altcoins issus du code de Bitcoin, on peut citer Namecoin, Peercoin, Litecoin, Dogecoin et Auroracoin.

Cependant, certains altcoins ne proviennent pas du protocole de Bitcoin. Ils reposent sur leur propre blockchain et utilisent un protocole indépendant pour gérer leur monnaie native. Des exemples de ces cryptomonnaies incluent Ethereum, Ripple, Omni, BitShares, NEO, Waves et Counterparty.

b. Les tokens :

Un token (ou jeton) est une unité numérique représentant un actif ou une utilité sur une blockchain. Ils peuvent être utilisés pour diverses fonctions telles que l'accès à un service, la participation à une gouvernance décentralisée, ou encore la représentation d'un actif physique ou numérique.²⁵

Contrairement aux cryptomonnaies comme Bitcoin, qui ont leur propre blockchain, les tokens sont généralement émis sur des blockchains existantes, comme Ethereum, via des contrats intelligents (*smart contracts*). Ils peuvent remplir diverses fonctions : représenter des actifs numériques (par exemple, des jetons de gouvernance ou d'utilité), faciliter les transactions au sein d'un écosystème numérique, ou encore symboliser des actifs physiques dans le monde réel.²⁶ Il existe plusieurs catégories de tokens, dont :

- **jetons d'utilité (utility tokens)** : ils permettent d'accéder à des services ou des produits **Les** spécifiques sur une plateforme.
- **Les jetons de sécurité (security tokens)** : ils représentent une participation financière dans un actif ou une entreprise et sont souvent soumis à des régulations financières.
- **Les jetons non fongibles (NFTs)** : ils sont uniques et servent généralement à certifier la propriété numérique d'objets tels que des œuvres d'art, des collections ou des biens virtuels.

4.4. Le Big data

4.4.1. Définition du big data :

L'explosion quantitative des données numériques a obligé les chercheurs à trouver de nouvelles manières de voir et d'analyser le monde. Il s'agit de découvrir de nouveaux ordres de grandeur

²⁴ Fabien, C., & Ntonga, E. (2024), « **Cryptomonnaies : Genèse, Typologie, Débats et Tendances** », *Les Cahiers du CEDIMES*, Hors-série. <https://cedimes.com/publications/> consulté le 13-02-2025.

²⁵ Pilkington, M. (2016), « Blockchain technology: Principles and applications », in Olleros, F. X. & Zhegu, M. (Eds.), *Research Handbook on Digital Transformations*, Edward Elgar Publishing, pp. 225–253. <https://www.elgaronline.com/view/edcoll/9781784717766/9781784717766.00025.xml> consulté le 13-02-2025

²⁶ **Chen, Y. (2018)**, « *Blockchain tokens and the potential democratization of entrepreneurship and innovation* », *Business Horizons*, volume 61, n°4, pp. 567–575. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2018.03.006> consulté le 13-02-2025.

concernant la capture, la recherche, le partage, le stockage et l'analyse des données. Ainsi est né le Big Data.

Le Big Data, ou mégadonnées, désigne des ensembles de données si volumineux, complexes ou générés à une telle vitesse qu'ils dépassent les capacités des outils traditionnels de gestion et d'analyse de données. Ces données proviennent de sources variées, notamment les réseaux sociaux, les capteurs IoT (Internet des objets), les transactions en ligne et bien d'autres. Leur traitement efficace nécessite l'utilisation de technologies et de méthodes analytiques spécifiques pour en extraire de la valeur et faciliter la prise de décisions éclairées.²⁷

Une autre définition est couramment utilisée proposée par Doug Laney dite la définition des 3V, au-delà du volume(1^{er} V) cette définition souligne l'importance du critère de variété : qui veut dire que les données sont hétérogènes et varient entre valeurs chiffrées ou codées à des textes, images, vidéos... ,et celui de la vitesse (celle-ci est en effet le plus souvent continue et immédiate comme dans l'enregistrement automatique des logs d'activité d'un service en ligne, celui des données de capteurs connectés au *web*, des vidéos des caméras de surveillance ou des messages postés sur les médias sociaux) .certains auteurs ont ajouté un 4eme(véricité de données) voir un 5eme (leurs valeurs) ainsi que d'autres caractéristiques non associées à la lettre V.²⁸

4.4.2. Fonctionnement du big data :

L'idée principale du Big Data, c'est que plus vous en savez sur quelque chose, plus vous pouvez en tirer des informations qui vous permettront de prendre une décision ou de trouver une solution. Dans la plupart des cas, ce processus est entièrement automatisé : nous disposons d'outils très avancés qui exécutent des millions de simulations pour nous donner le meilleur résultat possible. Mais pour y parvenir à l'aide d'outils d'analyse, de machine learning ou même d'intelligence artificielle, il faut savoir comment fonctionne le Big Data et comment tout configurer correctement.²⁹

- **Intégration** :
Le Big Data provient de multiples sources, et en raison du volume considérable d'informations, il est essentiel de développer de nouvelles stratégies et technologies pour les traiter efficacement. Dans certains cas, des pétaoctets de données circulent au sein des systèmes, rendant leur intégration complexe. Il est nécessaire de collecter, traiter et structurer ces données dans un format adapté aux exigences de l'entreprise et compréhensible pour les parties prenantes.
- **Gestion** :
La gestion d'un volume massif de données requiert des solutions de stockage adaptées. Ces données peuvent être conservées sur site, dans le cloud, ou via une approche hybride

²⁷ Gandomi, A., & Haider, M. (2015), « **Beyond the hype: Big data concepts, methods, and analytics** », *International Journal of Information Management*, volume 35, n° 2, pp. 137–144. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2014.10.007> consulté le 15-02-2025.

²⁸ Laney, D. (2001), « 3D data management: Controlling data volume, velocity, and variety », *META Group Research Note*. <https://blogs.gartner.com/doug-laney/files/2012/01/ad949-3D-Data-Management-Controlling-Data-Volume-Velocity-and-Variety.pdf> consulté le 16-02-2025

²⁹ Gavrilova, G. (2020), « **Big Data : qu'est-ce que c'est et comment ça marche ?** », *Mailjet Blog*, publié le 8 janvier 2020. <https://www.mailjet.com/fr/blog/marketing/big-data-definition/> consulté le 16-02-2025.

combinant les deux. Le choix du format de stockage est également crucial pour garantir un accès rapide et en temps réel aux informations. De plus en plus d'entreprises optent pour des solutions de stockage cloud capables de répondre à leurs besoins croissants en matière de gestion des données.

- **Analyse** : Une fois les données collectées et stockées, leur analyse devient essentielle pour en extraire des informations exploitables. Cette analyse permet d'identifier des tendances, de comprendre les préférences des clients et d'éclairer les prises de décisions stratégiques. Une infrastructure Big Data représente un investissement important, d'où l'importance de l'exploiter pleinement pour optimiser les processus et générer de la valeur.

4.4.3. L'utilisation du big data

Selon vos besoins, l'analyse des mégadonnées peut être réalisée soit manuellement par des experts, soit automatiquement à l'aide d'algorithmes et d'outils d'intelligence artificielle. En combinant diverses méthodes d'analyse, il est possible de croiser plusieurs types de données issues de différentes sources afin d'identifier des tendances et de prendre des décisions éclairées. Cette approche permet d'accélérer la mise sur le marché des produits et de mieux cibler les audiences pertinentes. Voici quelques-unes des applications les plus courantes du Big Data :

- **Conception de produits** : Lorsqu'un produit est au cœur de votre activité, l'exploitation des mégadonnées devient incontournable. Prenons l'exemple bien connu de Netflix : comment la plateforme parvient-elle à vous suggérer des programmes adaptés à vos préférences ? Grâce à l'analyse prédictive des données ! Netflix utilise des modèles statistiques pour analyser les programmes que vous avez regardés, ceux en cours de visionnage et ceux que vous avez enregistrés dans vos favoris afin de personnaliser ses recommandations. D'autres entreprises s'appuient également sur des données issues des réseaux sociaux, des ventes en magasin, des études de marché et des enquêtes pour affiner leur stratégie de lancement et cibler les bons consommateurs.³⁰
- **Analyse comparative** : En comprenant les comportements des clients et en les observant en temps réel, les entreprises peuvent comparer leurs performances avec celles de leurs concurrents. Cela leur permet d'identifier leurs avantages concurrentiels et d'adapter leur stratégie en conséquence.
- **Optimisation de l'expérience client** : Dans un marché saturé, il est difficile pour un produit de se démarquer uniquement par ses caractéristiques. L'un des meilleurs moyens d'y parvenir est de proposer une expérience client hautement personnalisée. Grâce au Big Data, il est possible de collecter des informations issues des réseaux sociaux, des sites web, des historiques d'appels et d'autres sources pour améliorer les interactions et offrir un service plus pertinent.
- **Apprentissage automatique (Machine Learning)** : Aujourd'hui, l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique suscitent un fort engouement. Ces technologies permettent de concevoir des systèmes capables d'apprendre et de s'améliorer sans intervention

³⁰ Gavrailova, G. (2020), « **Big Data : qu'est-ce que c'est et comment ça marche ?** », *Mailjet Blog*, publié le 8 janvier 2020. <https://www.mailjet.com/fr/blog/marketing/big-data-definition/> consulté le 16-02-2025.

humaine. Leur développement repose largement sur l'analyse de grandes quantités de données et l'exploitation de modèles prédictifs issus du Big Data.

- **Évolutivité et anticipation des pannes** : Il est essentiel de connaître en permanence le niveau d'utilisation de votre infrastructure et de pouvoir prévoir d'éventuelles défaillances. Au départ, l'analyse de l'ensemble des données peut sembler complexe en raison du volume important de données structurées (comme les informations sur les équipements ou les périodes d'activité) et non structurées (telles que les journaux système ou les messages d'erreur). Toutefois, en exploitant ces informations, il devient possible de détecter les anomalies avant qu'elles ne provoquent des pannes et d'ajuster l'utilisation des ressources en conséquence. Le Big Data permet également d'analyser les retours des clients et d'anticiper les besoins futurs, ce qui facilite la planification et l'allocation des ressources supplémentaires.
- **Détection des fraudes et respect des réglementations** : Avec l'augmentation des cyberattaques, les entreprises sont confrontées à des menaces variées : usurpation d'identité, vol de données sensibles, et autres activités malveillantes. Parallèlement, les normes de sécurité et de conformité évoluent constamment pour faire face à ces risques. Le Big Data joue un rôle clé dans la détection préventive des fraudes en identifiant des schémas inhabituels ou des comportements suspects. Grâce à l'analyse approfondie des données, vos équipes peuvent relier différentes sources d'informations pour produire des rapports détaillés, renforcer la sécurité et valoriser votre marque en publiant des études officielles.

4.5. Le cloud computing :

- **Définition du cloud computing** :

Le cloud computing désigne les applications livrées sous forme de service sur internet ainsi que le matériel et logiciel système au sein des centres de données qui fournissent ces services. Schwertner et al 2018, définissent le cloud computing comme étant un modèle permettant l'accès à la demande à un pool partagé de ressources informatiques configurables (réseaux, serveurs, stockage, applications et services (pouvant être rapidement mis en service et libéré avec un minimum d'effort de la part du fournisseur de service.³¹

- **Les services du cloud computing** :

On distingue plusieurs types de services cloud :

- **IaaS (Infrastructure as a Service, en anglais)** : le système d'exploitation et les applications sont installés par les clients sur des serveurs auxquels ils se connectent pour travailler comme s'il s'agissait d'un ordinateur classique.
- **PaaS (Platform as a Service, en anglais)** : dans ce mode, c'est le fournisseur du service cloud qui administre le système d'exploitation et ses outils. Le client peut installer ses propres applications si besoin.
- **SaaS (Software as a Service, en anglais)** : les applications sont fournies sous forme de services clés en mains auxquels les utilisateurs se connectent via des logiciels dédiés ou un navigateur Internet. Pour le grand public, il s'agit par exemple de messageries

³¹Louahabi, T., & Dakkon, M. (2022), « **Banking digitalization: conceptual and theoretical approach – Case of participatory banks** », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, volume 3, n°5-1, pp. 199–210. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7121100> consulté le 07-02-2025

électroniques type Gmail, Yahoo, Outlook.com ou de suites bureautiques type Office 365 ou Google Apps.

- **Le cloud computing et les banques :**

Le **cloud computing** joue un rôle central dans la transformation numérique du secteur bancaire, offrant aux institutions financières des solutions pour optimiser leurs opérations, améliorer la sécurité et favoriser l'innovation.

- a. Avantages du cloud computing pour les banques**

- **Réduction des coûts** : Les banques peuvent migrer d'une infrastructure sur site coûteuse vers des solutions cloud flexibles, ajustant les ressources en fonction de leurs besoins, ce qui permet de réaliser des économies significatives.
- **Scalabilité et flexibilité** : Le cloud permet aux banques d'ajuster rapidement leurs ressources informatiques en fonction de la demande, notamment lors de périodes de forte activité, assurant ainsi une performance optimale sans investissements matériels supplémentaires.
- **Sécurité renforcée** : Les fournisseurs de services cloud intègrent des mesures de sécurité avancées, telles que le chiffrement et la détection des fraudes, aidant les banques à protéger les données sensibles et à se conformer aux réglementations en vigueur.
- **Innovation accélérée** : En adoptant le cloud, les banques peuvent développer et déployer plus rapidement de nouveaux produits et services, répondant ainsi aux attentes changeantes des clients et aux évolutions du marché

- b. Considérations pour l'adoption du cloud dans le secteur bancaire**

- **Gestion des risques** : Il est essentiel d'identifier et de gérer les risques liés à la migration vers le cloud, notamment en matière de sécurité des données et de conformité réglementaire.
- **Choix du modèle de cloud** : Les banques doivent déterminer si elles optent pour un cloud public, privé ou hybride, en fonction de leurs besoins spécifiques, de leurs exigences en matière de sécurité et de leurs objectifs stratégiques.
- **Partenariats technologiques** : Collaborer avec des fournisseurs de services cloud expérimentés peut faciliter la transition et garantir que les solutions mises en place répondent aux standards de l'industrie financière

Section 2 : les fintechs et la banque

L'émergence des fintechs a profondément transformé le paysage financier mondial, en bousculant les modèles traditionnels des banques. Alors que ces dernières ont longtemps occupé une position dominante dans la distribution des services financiers, elles doivent désormais faire face à l'arrivée de nouveaux acteurs plus agiles, technologiques et centrés sur l'expérience utilisateur. Cette évolution soulève des questions fondamentales sur la nature des relations entre fintechs et banques : sont-elles concurrentes ou complémentaires ? Par ailleurs, les avancées technologiques telles que l'open banking et les interfaces de programmation applicatives (API) favorisent une nouvelle dynamique d'intégration ou de désintermédiation du secteur financier.

Cette section propose d'analyser d'abord les fonctions traditionnelles de la banque, avant d'examiner les rapports entre nouveaux entrants et acteurs établis, les mutations technologiques en cours, et enfin, le rôle des fintechs dans le processus plus large de désintermédiation bancaire.

1. Généralités sur les banques :

Le système financier est complexe il inclut plusieurs institutions financières strictement réglementées par les pouvoirs publique on en trouve parmi ces institutions les banques

1.1. Définition des banques :

1.1.1. Définition juridique :

Les banques sont des institutions financières autorisées à exercer des opérations bancaires conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur. En France, l'article L311-1 du Code monétaire et financier définit ces opérations comme comprenant la collecte de fonds auprès du public, l'octroi de crédits et la fourniture de services de paiement. Chaque zone monétaire est supervisée par une banque centrale, qui bénéficie d'un statut particulier lui garantissant une certaine indépendance afin d'assurer ses missions spécifiques.³²

Les textes réglementaires régissant le secteur bancaire en Algérie, notamment la Loi sur la Monnaie et le Crédit (LMC) n°10-90 et l'Ordonnance sur la Monnaie et le Crédit de 2003 (OMC)³³, constituent des références essentielles pour définir et clarifier le concept de banque.

Le législateur algérien définit la banque en fonction des missions qu'elle accomplit. À cet égard, l'article 66 de l'Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la LMC précise que « les opérations de banque comprennent la réception de fonds publics, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ».³⁴

Par ailleurs, selon l'article 72 de l'Ordonnance n°10-01, les banques et établissements financiers sont également habilités à mener diverses opérations connexes, notamment :³⁵

- Les opérations de change ;
- Les transactions sur l'or, les métaux précieux et les pièces ;
- Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières ainsi que de tout autre produit financier ;
- Le conseil, la gestion et l'ingénierie financière, ainsi que, plus généralement, toute prestation visant à faciliter la création et le développement d'entreprises ou d'équipements, dans le respect des dispositions légales en vigueur.

³² Article N°L311-1 du code monétaire et financier français

³³ Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiant et complétant la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

³⁵ Ordonnance n°10-01 du 26 août 2010 modifiant et complétant l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

1.1.2. Définition économique :

Une banque est une institution financière qui a pour rôle de collecter les dépôts à vue du public et d'effectuer diverses opérations bancaires. Elle agit comme un intermédiaire entre les agents économiques disposant d'excédents financiers et ceux ayant des besoins de financement. Elle assure également le traitement des paiements, que ce soit par chèque ou par transfert électronique, et propose une gamme variée de services tels que le conseil financier, l'assurance ou encore la gestion de portefeuilles d'investissement.

1.2. Typologie de banques :

Compte tenu de leurs activités, on distingue plusieurs types de banques, chacune ayant ses propres caractéristiques, fonctions et objectifs spécifiques :

- **La banque d'investissement** : C'est une banque indépendante ou une division d'une banque universelle. Elle ne reçoit pas des dépôts de particuliers, elle se finance donc grâce à des marchés interbancaires et ne peut pas avoir de prêts de la banque centrale. Elle travaille avec deux types de clients : ceux qui cherchent des capitaux ex : les grandes entreprises et le secteur public et les investisseurs institutionnels : banques, assurances.
- **La banque commerciale** : Les banques commerciales sont l'épine dorsale du système bancaire et sont les plus courantes. Ils offrent un large éventail de services à leurs clients notamment les comptes courants l'épargne les dépôts à terme ce qui leur permet de collecter les fonds afin de proposer des crédits elles tirent leurs bénéfices principalement de la différence entre les taux d'intérêt qu'ils facturent sur les prêts et ceux qu'ils paient aux déposants.
- **La banque centrale** :

La banque centrale d'un pays est une institution mandatée par l'État pour mettre en œuvre la politique monétaire. Elle remplit tout ou partie des trois fonctions suivantes :

- Émettre la monnaie fiduciaire et contribuer à la fixation des taux d'intérêt.
- Superviser les marchés financiers et veiller au respect des réglementations en matière de gestion des risques, notamment les ratios de solvabilité des institutions financières, en particulier les banques de dépôt.
- Agir en tant que prêteur en dernier ressort en cas de crise systémique.

L'organisation et les missions des banques centrales varient selon les pays. Dans certains cas, elles peuvent partager leurs compétences avec d'autres institutions. C'est notamment le cas de la Banque d'Algérie.

- **Les banques coopératives** : Il s'agit de banques régionales qui adhèrent au principe régional, font partie de réseaux denses qui favorisent la coopération au sein du groupe et ont également un double objectif. Dans leur cas, leur mandat est de soutenir les initiatives économiques de leurs clients et d'être des entreprises rentables qui couvrent leurs coûts. La caractéristique spécifique de toute banque coopérative – qui est donc un critère de démarcation des autres banques – est leur structure juridique. Même si elles affichent quelques caractéristiques propres aux sociétés anonymes, les coopératives sont organisées presque comme des clubs. Par conséquent, les propriétaires et les

bailleurs de fonds ne sont pas appelés « actionnaires », mais « membres ». ³⁶La banque coopérative se caractérise par une gestion très décentralisée et locale et a pour atout de mieux connaître les besoins et les attentes de ses clients. C'est un acteur du développement durable et de la responsabilité sociale comme la lutte pour l'emploi et contre l'exclusion sociale. Nous citons en exemple la CNEP, la BDL ...

- **Les banques de dépôts** : Avant de présenter la banque de crédit, il est essentiel de définir d'abord la notion de crédit. Selon l'article 112 de la Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, le crédit est défini comme : ³⁷

« ... 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. » Comme son nom l'indique, une banque de crédit est un établissement financier qui collecte des fonds auprès des ménages et des particuliers pour les redistribuer sous forme de prêts. Son activité principale repose sur la collecte des dépôts à vue et à terme, qu'elle utilise ensuite pour financer des crédits, principalement à court terme. Ce type de banque est le plus répandu auprès du grand public et propose plusieurs services à ses clients, notamment :

- La gestion de comptes bancaires, incluant l'accès à divers moyens de paiement (chèques, cartes bancaires, virements, etc.) ainsi que des conseils financiers.
- L'octroi de crédits adaptés aux besoins des particuliers et des entreprises.
- La réception et la sécurisation des dépôts d'argent.

- **Les banques d'affaire** :

Une banque d'affaires est une institution financière spécialisée dans l'accompagnement des entreprises et des gouvernements lors d'opérations financières complexes. Contrairement aux banques commerciales qui se concentrent sur la collecte de dépôts et l'octroi de crédits aux particuliers et aux entreprises, les banques d'affaires jouent un rôle d'intermédiaire et de conseiller dans diverses transactions stratégiques. Il est important de noter que les banques d'affaires n'acceptent généralement pas de dépôts du public et ne proposent pas de services bancaires traditionnels tels que les comptes courants ou les prêts personnels. Leur expertise réside principalement dans le conseil stratégique et la structuration de transactions financières complexes. ³⁸ Nous citons en exemple la SGA, BNP Paribas, Natixis

³⁶ Bülbül, D., Schmidt, R. H., & Schüwer, U. (2013), « *Savings Banks and Cooperative Banks in Europe* », *Frankfurt School of Finance & Management*, Working Paper n°16, 41 pages. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/74641/1/744577105.pdf> consulté le 15-02-2025.

³⁷ **Loi n°90-10 du 14 avril 1990** relative à la monnaie et au crédit. *Journal officiel de la République algérienne*, n°16 du 18 avril 1990

³⁸ Investopedia (2021), « *Banque d'affaires* », *Investopedia – Dictionnaire financier en ligne*. <https://www.investopedia.com/terms/b/banque-daffaires.asp> consulté le 15-02-2025.

1.3. Le rôle des banque :

• **La collecte de dépôts :**

La collecte des dépôts est l'une des fonctions fondamentales des banques, elle est d'ailleurs incorporée dans plusieurs définitions vue que c'est la base du fonctionnement d'une banque, cette dernière offre aux clients particuliers et entreprise la possibilité de déposer leurs fonds en toute sécurité en fournissant en retour des intérêts sur certains types de comptes tels que les comptes d'épargne . Ces dépôts constituent une source de liquidité importante qui sert à financer ses activités.

• **L'octroi des crédits :**

L'octroi de crédits constitue une fonction essentielle du système bancaire, jouant un rôle central dans le financement de l'économie. En mettant des fonds à disposition des particuliers, des entreprises et des gouvernements, les établissements bancaires facilitent l'investissement, la consommation et le développement des infrastructures. Ce mécanisme repose sur une évaluation rigoureuse de la solvabilité des emprunteurs, réalisée à travers des analyses financières et des modèles de scoring. Les crédits bancaires prennent plusieurs formes, notamment les prêts personnels, les crédits hypothécaires, les financements à la consommation et les prêts commerciaux destinés aux entreprises. En favorisant l'accès aux capitaux, le crédit bancaire stimule la croissance économique et contribue à la stabilité du système financier. Toutefois, une mauvaise gestion des risques liés à l'octroi de prêts peut entraîner des crises financières, comme l'a illustré la crise des subprimes de 2008, soulignant ainsi l'importance d'une régulation bancaire stricte et de mécanismes de contrôle prudentiel.

• **La gestion du système de paiement :**

L'organisation du système de paiement est une fonction très présente. Les banques gèrent en effet tout le système comptable permettant l'enregistrement des flux monétaires entre agents économiques. A l'intérieur de ce concept très général de gestion de système de paiement, il se trouve des fonctions plus précises parmi lesquelles :³⁹

- La gestion des opérations de change qui, historiquement fût une des premières missions assumées par l'Etat.
- La gestion de dépôts à vue enregistrés en compte courant et permettant aux titulaires des comptes de payer par chèque et cartes de crédit les achats de biens et services en rendant les transactions par ce biais, plus aisés, plus rapides et plus sûres, les banques ont permis un accroissement de l'activité économique et c'est là un service considérable qu'elles rendent à la société depuis la révolution industrielle.
- La garde de valeurs (or, titres), pour le compte du tiers, à cet égard, il n'est pas inutile de rappeler que les premières banques assurèrent la garde de valeurs contre remise d'un certificat de dépôt qui ne tarde pas à circuler comme moyen de paiement.

³⁹ **Hamidouche, Y., & Ikhlef, N.** (2021), « *Les FinTechs menacent-elles les banques traditionnelles ?* », Mémoire de Master en Sciences Financières et Comptabilité, option Finance et Banque, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou.
<https://dspace.ummto.dz/items/dfdb7beb-7ae0-4b15-af6c-858c86da9235> consulté le 15-02-2025.

- **Les services de conseils :**

Les banques fournissent des services de conseils en matière financière concernant la gestion du patrimoine, stratégies d'investissement, et même les fusions acquisitions pour les entreprises pour deux raisons : D'une part la complexité des procédures et des opérations financières notamment en matière de gestion de risques et La tendance actuelle de transformer les directions financières en centres de profits pousse les entreprises à consulter des experts financiers, et les banques, en raison de leur taille et de leur position stratégique, sont les mieux placées pour en recruter. D'autre part certaines activités autrefois assurées par le secteur bancaire le financement d'entreprise sont désormais pris en charge par les marchés financiers par exemples pour lever leurs fonds les entreprises émettent leurs actions sur un marché financier pour éviter le recours au prêt bancaire. Une spécialisation dans le conseil et l'offre de produits sur mesure s'impose aux banques sous peine de marginalisation ou de disparition pure et simple.

- **Mission d'assurance :**

Cette tâche est effectuée en relation avec les clients bancaires et le risque d'insolvabilité qui les concerne. Quand ce risque se concrétise, la banque peut agir en offrant les fonds nécessaires pour éviter le défaut du client. Cette garantie implicite peut se manifester de différentes manières, allant d'une autorisation de découvert à l'escompte d'effets, sans oublier la conclusion d'un accord de substitution pour les entreprises engagées dans un programme d'émission de titres.

Si cette mission de vérification est réalisée par l'intermédiaire d'un prêt accordé, elle se distingue radicalement de la mission d'intermédiation en ce sens que c'est le demandeur de la liquidation qui, si la situation n'est pas évitée, peut provoquer la cessation de la relation commerciale entre la banque et son client.

- **Mission politique :**

Les banques jouent un rôle central dans la politique monétaire en agissant comme levier principal, que ce soit par le contrôle de la masse monétaire ou par la gestion des taux d'intérêt. Elles interviennent aussi directement en achetant des titres émis par l'État, ce qui leur permet de financer ce dernier de manière plus efficace que les agents économiques individuels. Leur rôle est également limité à financer les projets d'investissement et de production décidés par l'État.

Avec le passage à une économie de marché, le système bancaire algérien a été réformé pour favoriser l'ouverture des marchés, permettant une augmentation des mouvements bancaires. Ainsi, les banques ont dû se restructurer pour répondre aux besoins de leurs clients et satisfaire leurs attentes.

1.4. Les éléments clés de l'environnement d'une banque :

L'environnement commercial d'une banque est déterminé par un ensemble de facteurs interdépendants qui influencent son fonctionnement, sa stratégie et sa compétitivité. Ces éléments, qu'ils soient économiques, réglementaires, technologiques, sociaux ou concurrentiels, façonnent le positionnement des institutions bancaires sur le marché. L'analyse de ces facteurs permet de mieux comprendre les enjeux auxquels les banques doivent faire face et d'anticiper les évolutions du secteur financier.

- **Facteurs économiques :**

Le contexte macroéconomique joue un rôle majeur dans l'activité bancaire. Des indicateurs tels que la croissance du PIB, les taux d'intérêt, le taux d'inflation et le niveau de chômage influencent directement la demande de crédits, les dépôts et les investissements. En période de croissance, les entreprises et les ménages ont tendance à recourir davantage aux services bancaires, tandis qu'en période de récession, le risque de défaut de paiement et les restrictions de crédit augmentent.⁴⁰

- **Facteurs réglementaires et législatifs :**

Le secteur bancaire est soumis à un cadre réglementaire strict visant à garantir la stabilité financière et à protéger les consommateurs. Les banques doivent respecter des exigences en matière de fonds propres, de gestion des risques et de transparence financière. De plus, les réglementations relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et au financement du terrorisme imposent des obligations de conformité rigoureuses. L'évolution constante de ces réglementations nécessite une adaptation continue des institutions bancaires.⁴¹

- **Facteurs technologiques :**

Les innovations technologiques transforment profondément le paysage bancaire. L'essor du numérique, l'intelligence artificielle, la blockchain et les solutions de paiement mobile modifient les attentes des clients et imposent aux banques de moderniser leurs services. L'essor des fintechs représente également un défi concurrentiel qui pousse les banques traditionnelles à renforcer leur digitalisation et à améliorer l'expérience utilisateur.

- **Facteurs sociaux et environnementaux :**

Les préoccupations sociétales et environnementales occupent une place croissante dans la stratégie des banques. La prise en compte des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) devient une exigence tant pour les régulateurs que pour les investisseurs. Le développement des « obligations vertes » et le financement de projets durables s'inscrivent dans cette dynamique, obligeant les institutions bancaires à adapter leurs politiques d'investissement. De plus, certaines banques doivent se conformer à des stress tests environnementaux pour évaluer leur exposition aux risques climatiques.

- **Facteurs concurrentiels :**

Le secteur bancaire est marqué par une concurrence accrue entre les banques traditionnelles, les nouveaux acteurs financiers (fintechs, néobanques) et les entreprises technologiques proposant des services financiers. Cette intensification de la concurrence oblige les banques à innover, à diversifier leurs offres et à renforcer leur relation client afin de fidéliser leur clientèle et d'attirer de nouveaux segments de marché.

⁴⁰ **Le Monde** (2024), « *Évolution constante des réglementations bancaires et adaptation des institutions* », *Le Monde Économie*.
<https://www.lemonde.fr/economie/article/2024/65/7a/evolution-reglementations-bancaires> consulté le 16-02-2025.

⁴¹ *Idem*

2. Nouveaux entrants et acteurs en place : coopération ou concurrence :

L'essor des fintechs et des néo-banques a profondément rééquilibré les rapports de force entre acteurs financiers. Jadis dominé par les banques traditionnelles, le paysage bancaire se caractérise désormais par une coexistence complexe où collaboration et rivalité coexistent. Les fintechs, portées par leur agilité technologique et leur focalisation client, investissent des segments jadis peu rentables ou délaissés, tandis que les établissements établis déploient des stratégies variées — partenariats, acquisitions ou renforcement interne — pour préserver leur part de marché. Cette dynamique soulève des enjeux majeurs, tant sur le plan de l'innovation et de la qualité du service, que sur celui de la régulation et de la stabilité financière. Il s'agit d'examiner comment ces nouveaux entrants redessinent les règles du jeu, et comment les banques historiques réagissent face à une concurrence à la fois menaçante et porteuse d'opportunités.

2.1. L'évolution des dynamiques concurrentielles entre Fintechs et banques traditionnelles :

- **Émergence des Fintechs et dépassement des banques traditionnelles :**

Les Fintechs ont réussi à surpasser les banques traditionnelles, malgré les efforts de ces dernières pour s'adapter au monde numérique. Cette réussite s'explique notamment par la capacité des Fintechs à déployer des données codifiées, leur permettant de traiter de vastes quantités de données relatives aux consommateurs et de les exploiter de manière plus efficace. En revanche, les banques traditionnelles, lorsqu'elles utilisent des données, le font principalement dans un contexte de contacts personnels et d'interprétation, ce qui limite leur capacité à tirer pleinement parti de ces informations.⁴²

- **Différences de stratégie entre les banques traditionnelles et les Fintechs**

Les banques traditionnelles se concentrent avant tout sur le produit, tandis que les Fintechs privilégient la satisfaction du client, ce qui exerce une pression sur le système opérationnel des banques. Les Fintechs doivent impérativement se concentrer sur le client, car c'est l'essence même de leur modèle économique. À l'inverse, les banques traditionnelles viennent d'une époque où le consommateur était déjà client de la banque, qui lui vendait des produits de manière plus passive.⁴³

- **Impact des régulations et des exigences réglementaires**

Dans le contexte du marché américain des prêts immobiliers, les banques traditionnelles bénéficient de coûts de financement implicites plus faibles et proposent des produits de meilleure qualité par rapport aux acteurs du système parallèle, tels que les Fintechs. Toutefois,

⁴² Weill, L. (2020), « *L'impact des Fintech sur la structure des marchés bancaires* », *Revue d'économie financière*, n°135, pp. 181–192. <https://doi.org/10.3917/ecofi.135.0181> consulté le 16-02-2025.

⁴³ El Hajouji, A., & Mesk, H. (2022), « *FINTECH et Industrie Bancaire : une revue de littérature* », *Revue du Contrôle, de la Comptabilité et de l'Audit*, volume 7, n° 4. <https://revues.imist.ma/index.php/RCCA/article/view/33051> consulté le 16-02-2025.

elles ont perdu des parts de marché en raison du durcissement des exigences réglementaires, qui les obligent à respecter des normes strictes en matière de capital, de gestion des risques et de conformité. Les Fintechs, souvent moins soumises à ces contraintes, ont une plus grande liberté d'innovation et peuvent proposer des produits plus flexibles. De plus, elles profitent des garanties d'État explicites et implicites, telles que celles offertes par des organismes fédéraux comme Fannie Mae et Freddie Mac, qui couvrent une partie des risques des prêts hypothécaires. Cette capacité à transférer une partie des risques vers des entités publiques permet aux Fintechs de réduire leur exposition au risque tout en maintenant une rentabilité élevée, ce qui leur confère un avantage compétitif par rapport aux banques, qui doivent assumer une plus grande part des risques en raison des exigences de capital strictes.

- **L'entrée sur le marché de l'intermédiation : Réglementation et garanties d'État**

L'entrée sur le marché des Fintechs dépend largement de la réglementation et des garanties d'État. Le Royaume-Uni a mis en place un environnement favorable à l'entrée des Fintechs et des néo banques opérant uniquement sur mobile, comme Monzo, Revolut ou Starling. En revanche, aux États-Unis, les barrières à l'entrée sont bien plus nombreuses, avec des régulateurs multiples et des règles exigeant une présence dans des succursales physiques.⁴⁴

- **Le durcissement des régulations et la migration vers le secteur parallèle**

Lorsque la réglementation bancaire se renforce, par exemple avec l'augmentation des exigences en matière de fonds propres, les activités bancaires migrent souvent vers le secteur bancaire parallèle. Cette évolution entraîne une augmentation du nombre d'établissements non bancaires reposant sur des technologies numériques, ce qui intensifie la concurrence et réduit l'importance des banques traditionnelles dans certains segments du marché.

- **Concurrence accrue et impact sur la banque de détail :**

Une question cruciale réside dans l'impact de l'émergence de nouveaux concurrents non bancaires sur l'intensification de la concurrence dans le secteur de la banque de détail. Premièrement, la réglementation plus souple à laquelle sont soumises les Fintechs joue un rôle central dans cette compétition avec les banques traditionnelles. Deuxièmement, les frictions exogènes et endogènes, ainsi que les coûts associés au changement de fournisseur, influencent également l'évolution de la banque en ligne et les décisions des consommateurs.⁴⁵

- **Stratégies d'adaptation des nouveaux entrants et des banques existantes :**

Les stratégies des nouveaux entrants et des banques historiques dépendent de la manière dont un investissement affecte leur compétitivité. Cela implique de savoir si un investissement rend une entreprise plus forte ou plus vulnérable face à la concurrence. La nature de la concurrence joue également un rôle clé : elle peut reposer sur des substituts (où

⁴⁴ Steinvill, T. (2019), « *La Fintech et les nouveaux rapports de force dans le secteur bancaire* », Mémoire de Master, Association Française des Trésoriers d'Entreprise (AFTE), 65 pages. <https://www.afte.com/publication/memoire-la-fintech-et-les-nouveaux-rapports-de-force> consulté le 18-02-2025.

⁴⁵Weill, L. (2020), « *L'impact des Fintech sur la structure des marchés bancaires* », *Revue d'économie financière*, n°135, pp. 181–192. <https://doi.org/10.3917/ecofi.135.0181> consulté le 18-02-2025.

l'action d'un concurrent, comme une baisse des prix, pousse une entreprise à réagir de la même manière) ou des compléments stratégiques (où une action concurrente, comme une hausse des prix, incite une entreprise à adopter une stratégie différente). Selon les caractéristiques du marché, une entreprise en place pourrait choisir de laisser entrer un concurrent si ce dernier adopte une stratégie non agressive, par exemple en restant de petite taille ou en formant un partenariat.

En revanche, si l'entreprise en place dispose d'une grande base de clients bien installée, elle pourrait ne pas se sentir menacée et décider de ne pas adopter de stratégies agressives. Dans d'autres cas, les entreprises historiques peuvent chercher à empêcher l'entrée de nouveaux concurrents en limitant leur accès aux infrastructures clés, par exemple.⁴⁶

2.2. Les formes de collaboration fintechs-banques :

Les startups Fintech sont souvent considérées comme des concurrentes aux acteurs financiers traditionnels car elles offrent des nouveaux produits et services spécialisés remettant en cause l'hégémonie des acteurs dominants. Bien qu'il existe une vraie concurrence entre certaines grosses startups Fintech et les acteurs traditionnels et que certaines d'entre elles représentent de vraies menaces, les grandes entreprises financières ont mis en place des stratégies de collaboration avec d'autres startups Fintech afin de s'appuyer sur leur avance technologique et créer des avantages concurrentiels.⁴⁷ Il existe 4 formes de collaboration entre les fintechs :

- **Les alliances :** Les alliances entre Fintechs et banques constituent l'une des formes de coopération les plus répandues dans le secteur financier, représentant environ 78 % des interactions entre ces acteurs. Ces alliances reposent sur une mise en commun de compétences et de ressources complémentaires, permettant de relever plusieurs défis liés à la transformation numérique et aux exigences du marché moderne. Les partenariats entre banques et Fintechs sont principalement orientés vers l'innovation de services et produits financiers. En collaborant étroitement, les banques bénéficient de l'agilité, de l'expertise technologique et de la capacité d'innovation des Fintechs, tandis que ces dernières profitent de l'infrastructure solide, de la base de clients établie et de l'expertise en gestion des risques des banques. Cette synergie permet notamment de réduire le « time-to-market » des nouveaux produits et d'améliorer l'expérience utilisateur, répondant ainsi à la demande croissante des consommateurs pour des services financiers accessibles et personnalisés.
- **L'incubation :** L'incubation constitue une approche proactive où les banques créent ou intègrent des programmes d'incubation et d'accélération pour accompagner le développement des startups Fintech. Cette stratégie vise à favoriser l'innovation en offrant un soutien adapté aux jeunes entreprises grâce à un ensemble de ressources variées. BNP Paribas a lancé un programme d'incubation international en partenariat avec des accélérateurs renommés, visant à identifier et soutenir des startups Fintech à fort potentiel. Dans ce dispositif, les startups bénéficient d'un accompagnement intensif combinant mentorat, ateliers de co-création et accès aux ressources technologiques et financières de la banque. Grâce à ces synergies, les entreprises innovantes sont rapidement intégrées aux départements stratégiques de BNP Paribas, ce qui leur permet

⁴⁶ **Steinvile, T.** (2019), « *La Fintech et les nouveaux rapports de force dans le secteur bancaire* », Mémoire de Master, *Association Française des Trésoriers d'Entreprise (AFTE)*, 65 pages. <https://www.aft.com/publication/memoire-la-fintech-et-les-nouveaux-rapports-de-force> consulté le 18-02-2025

⁴⁷ Lee, I., & Shin, Y. J. (2018), « *Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges* », *Business Horizons*, volume 61, n°1, pp. 35–46. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003> consulté le 18-02-2025.

de mettre en œuvre et de tester de nouvelles solutions financières dans un environnement réel. Cette approche favorise une transformation digitale accélérée, permettant à la banque de rester compétitive et de répondre efficacement aux évolutions du marché. Par ailleurs, les startups profitent de l'expertise opérationnelle et de la connaissance approfondie des marchés financiers de BNP Paribas pour valider et affiner leur modèle économique. En somme, cette initiative illustre comment l'alliance entre banques et Fintechs peut stimuler l'innovation et créer une véritable dynamique de coévolution dans le secteur financier.⁴⁸

- **L'acquisition** : L'acquisition de Fintechs par les banques est une stratégie de croissance externe qui permet aux établissements traditionnels d'intégrer rapidement des technologies innovantes sans devoir les développer en interne. Elle répond à la nécessité de s'adapter à la transformation numérique et à la concurrence accrue des nouveaux acteurs. Ces rachats offrent un accès à des compétences technologiques, améliorent la relation client et renforcent la compétitivité. Un exemple notable est celui de Goldman Sachs qui a acquis la startup Clarity Money pour enrichir son offre digitale via Marcus. Toutefois, cette stratégie comporte des défis, notamment l'intégration culturelle et organisationnelle entre une structure bancaire et une startup. Elle nécessite donc un accompagnement stratégique et une gouvernance adaptée pour être réellement efficace.⁴⁹
- **La coentreprise** Les coentreprises représentent une forme avancée de collaboration entre banques et Fintechs. Contrairement aux partenariats simples ou aux incubations, une coentreprise implique la création d'une entité commune, juridiquement autonome, fondée sur un engagement mutuel fort. Ce modèle permet aux deux parties de construire ensemble des solutions innovantes, **tout en** partageant les investissements, les risques, et les bénéfices. Un exemple illustratif est la collaboration entre la banque britannique Barclays et la Fintech TransferWise (aujourd'hui Wise). Ensemble, ils ont développé un service permettant aux clients d'effectuer des transferts d'argent internationaux à moindre coût grâce à la technologie innovante de TransferWise. Ce partenariat a permis à Barclays d'améliorer son offre tout en offrant à TransferWise une visibilité accrue auprès d'une clientèle plus large.⁵⁰

2.3. Les limites de la collaboration fintechs-banques :

Malgré l'essor des collaborations entre Fintechs et banques, plusieurs obstacles continuent de freiner l'efficacité de ces partenariats.

⁴⁸ BNP Paribas (2018), « *BNP Paribas and Plug and Play take their strategic partnership forward and launch Season 3 of the acceleration programme at Station F* », communiqué de presse publié le 27 avril 2018. <https://group.bnpparibas/en/press-release/bnp-paribas-plug-play-take-strategic-partnership-forward-launch-season-3-acceleration-programme-station-f> consulté le 18-02-2025.

⁴⁹ Goldman Sachs (2018), « *Marcus by Goldman Sachs Announces Acquisition of Clarity Money* », communiqué de presse publié le 15 avril 2018. <https://www.goldmansachs.com/pressroom/press-releases/2018/announcement-15-apr-2018> consulté le 18-02-2025

⁵⁰ Barclays (2023), « *Barclays partners with TransferMate to provide an international receivables solution* », communiqué de presse publié le 23 mai 2023. <https://home.barclays/news/press-releases/2023/05/barclays-partners-with-transfermate-to-provide-an-international> consulté le 16-02-2025.

- **Culture d'entreprise :**

Il existe un décalage important en matière de **culture d'entreprise**. Les banques traditionnelles, historiquement caractérisées par des structures hiérarchisées, une approche prudente et une lourdeur bureaucratique, peinent souvent à s'adapter à la dynamique d'agilité et de prise de risque inhérente aux Fintechs.⁵¹ Ce contraste peut provoquer des incompréhensions et des résistances lors de la mise en place de projets communs.

- **La réglementation asymétrique :**

La réglementation asymétrique représente un autre frein majeur. Alors que les banques opèrent sous un cadre réglementaire strict portant sur la gestion des risques, le capital et la conformité, les Fintechs bénéficient d'un environnement moins contraignant. Cette disparité crée une tension concurrentielle, dans laquelle les Fintechs ont souvent plus de latitude pour innover, tandis que les banques doivent concilier leurs impératifs de conformité et de sécurité.⁵²

- **Problèmes d'interopérabilité technologique :**

Des problèmes d'interopérabilité technologique apparaissent fréquemment. Les systèmes informatiques et les API développés par les Fintechs ne sont pas toujours compatibles avec les infrastructures des banques traditionnelles. De plus, les questions liées à la cybersécurité dans un environnement numérique en constante évolution représentent un défi supplémentaire, nécessitant la mise en place de protocoles robustes pour garantir la sécurité des échanges de données.⁵³

- **La méfiance réciproque :**

La méfiance réciproque constitue un frein non négligeable. Les banques craignent de perdre leur lien privilégié avec leurs clients, qui est un levier stratégique de fidélisation et de rentabilité. De leur côté, les Fintechs tiennent à préserver leur indépendance pour continuer à innover sans être contraintes par une culture d'entreprise trop rigide.

3. L'API et l'open banking :

3.1. L'open banking:

L'Open Banking ou système bancaire ouvert est un système qui permet aux consommateurs de transférer leurs données de façon sécurisée et efficace entre institutions financières et tiers fournisseurs de services afin d'accéder à des services qui peuvent les aider à améliorer leurs résultats financiers. De manière plus simpliste, l'Open Banking est une approche sécurisée pour partager ses données financières et bancaires avec des entreprises de technologies financières.

⁵¹ **Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., & Weber, B. W.** (2018), « *On the Fintech Revolution: Interpreting the Forces of Innovation, Disruption, and Transformation in Financial Services* », *Journal of Management Information Systems*, volume 35, n° 1, pp. 220–265. <https://doi.org/10.1080/07421222.2018.1440778> consulté le 19-02-2025

⁵² **Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P.** (2016), « *The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?* », *Georgetown Journal of International Law*, volume 47, n° 4, pp. 1271–1319. https://www.researchgate.net/publication/283730655_The_Evolution_of_Fintech_A_New_Post-Crisis_Paradigm consulté le 19-02-2025

⁵³ **Puschmann, T.** (2017), « *Fintech* », *Business & Information Systems Engineering*, volume 59, n° 1, pp. 69–76. <https://doi.org/10.1007/s12599-017-0464-6> consulté le 16-04-2025

Ainsi, elle permet notamment d'éviter le « grattage d'écran ». Dans un écosystème d'Open Banking il existe trois acteurs principaux qui communiquent entre eux à travers des API (Application Programming Interface). Premièrement, les institutions financières qui sont principalement les banques. Deuxièmement, les consommateurs / clients des institutions financières, il s'agit là de petites ou moyennes entreprises (PME) et de particuliers (gens ordinaires de la population). Troisièmement, les prestataires de services tiers offrant de nouveaux services financiers, avec par exemple les entreprises de FinTech.⁵⁴

3.2. L'API :

Mais l'Open Banking n'est pas possible sans la technologie des API. Un API (Application Programming Interface) est l'élément technologique qui permet de faire fonctionner tout l'écosystème d'Open Banking. « Une API, ou interface de programmation d'application, est un ensemble de définitions et de protocoles qui facilite la création et l'intégration de logiciels d'applications ». ⁵⁵D'une manière plus simpliste, les API permettent la communication entre deux applications en utilisant un langage commun que tous les deux comprennent).⁵⁶

4. Les Fintechs, une nouvelle étape de la désintermédiation bancaire :

La désintermédiation bancaire désigne le processus par lequel les agents économiques, qu'ils soient particuliers ou entreprises, accèdent directement aux services financiers en contournant les canaux traditionnels, notamment les banques. Autrement dit, elle consiste à supprimer ou à réduire le rôle des institutions bancaires en tant qu'intermédiaires entre les épargnants et les emprunteurs.⁵⁷

Les fintechs interviennent dans une variété de domaines tels que les paiements, le crédit, la gestion d'épargne, l'assurance (insurtech), ou encore les levées de fonds via des plateformes de financement participatif. Ces structures utilisent des technologies avancées comme l'intelligence artificielle, le machine learning, la blockchain ou encore les big data, pour offrir des services personnalisés, sécurisés et souvent dématérialisés.⁵⁸

Ce mouvement s'explique notamment par une volonté de combler les lacunes laissées par les banques traditionnelles. Après la crise financière de 2008, la méfiance vis-à-vis des banques s'est accentuée, et les régulations plus strictes ont conduit ces dernières à limiter leurs activités de prêt, notamment envers les PME et les particuliers à faible solvabilité. Les fintechs ont su

⁵⁴ Moneta, E. (2022), « *L'Open Banking, une évolution dangereuse ?* », *Cours de criminalité économique*, Université de Montréal, pp 1-22. https://cms.econcrimelab.com/uploads/Moneta_E_L_Open_Banking_une_evolution_dangereuse_aa74fcf1d3.pdf consulté le 16-04-2025

⁵⁵ Amazon Web Services (2017), « *Qu'est-ce qu'une API (interface de programmation d'application)* », AWS Documentation. <https://aws.amazon.com/fr/what-is/api/> consulté le 01-03-2025.

⁵⁶ Zachariadis, M., & Ozcan, P. (2017), « *The API Economy and Digital Transformation in Financial Services: The Case of Open Banking* », *SWIFT Institute Working Paper N°. 2016-001*. <https://swiftinstitute.org/research/the-api-economy/> consulté le 01-03-2025.

⁵⁷ Biais, B., & Gollier, C. (1997), « *Trade Credit and Credit Rationing* », *Review of Financial Studies*, volume 10, numéro 4, pp. 903-937. <https://doi.org/10.1093/rfs/10.4.903> consulté le 01-03-2025.

⁵⁸ Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2016), « *The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?* », *Georgetown Journal of International Law*, volume 47, n° 4, pp. 1271-1319. https://www.researchgate.net/publication/283730655_The_Evolution_of_Fintech_A_New_Post-Crisis_Paradigm consulté le 01-03-2025

tirer parti de cet espace laissé vacant, en apportant des solutions de financement alternatives, notamment à travers le **peer-to-peer lending** ou le **crowdfunding**.⁵⁹

L'impact des fintechs sur la désintermédiation est double. D'une part, elles participent à une **désintermédiation directe**, en mettant en relation les emprunteurs et les investisseurs via des plateformes numériques. D'autre part, elles entraînent une **reconfiguration du rôle des banques**, qui doivent désormais s'adapter, collaborer ou même entrer en concurrence avec ces nouveaux acteurs agiles et innovants. Certaines banques ont choisi d'intégrer ces technologies en interne ou de nouer des partenariats stratégiques avec des fintechs, dans une logique de coévolution.⁶⁰

Il convient toutefois de souligner que cette nouvelle étape de la désintermédiation n'est pas exempte de défis. Les questions liées à la régulation, à la sécurité des données, à la protection des consommateurs et à la stabilité du système financier restent centrales. Les fintechs évoluent parfois dans des zones grises du droit, ce qui rend nécessaire l'adaptation des cadres réglementaires pour garantir une concurrence équitable tout en préservant la sécurité des usagers.⁶¹

Section 03 : l'impact des fintechs sur le secteur bancaire :

L'émergence des Fintechs constitue une rupture significative dans l'industrie financière mondiale. Leur essor remet en question les modèles traditionnels des banques, tant au niveau économique qu'organisationnel. Cette section vise à analyser en profondeur les principales transformations induites par les Fintechs sur les banques traditionnelles.

1. Les effets de la technologie financière sur le fonctionnement des banques :

L'émergence fulgurante des technologies financières (fintechs) a profondément modifié le paysage bancaire mondial. Alors que les banques traditionnelles reposaient historiquement sur des modèles centralisés, bureaucratiques et souvent rigides, l'avènement des innovations technologiques a imposé une transformation structurelle sans précédent. L'émergence fulgurante des technologies financières (fintechs) a profondément modifié le paysage bancaire mondial. Alors que les banques traditionnelles reposaient historiquement sur des modèles centralisés, bureaucratiques et souvent rigides, l'avènement des innovations technologiques a imposé une transformation structurelle sans précédent

⁵⁹ Navaretti, G. B., Calzolari, G., Mansilla-Fernandez, J. M., & Pozzolo, A. F. (2018), « *Fintech and Banking: Friends or Foes?* », *European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector*, n° 3, pp. 9–30. <https://european-economy.eu/2018-3/fintech-and-banking-friends-or-foes/> consulté le 02-03-2025.

⁶⁰ Vives, X. (2017), « *The Impact of FinTech on Banking* », *European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector*, n°2, pp. 97–105. <https://european-economy.eu/2017-2/the-impact-of-fintech-on-banking/> consulté le 02-03-2025

⁶¹ Zetsche, D. A., Buckley, R. P., Arner, D. W., & Barberis, J. N. (2017), « *From FinTech to TechFin: The Regulatory Challenges of Data-Driven Finance* », *NYU Journal of Law & Business*, volume 14, n°2, pp. 393–446. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2959925 consulté le 02-03-2025.

1.1. Intelligence Artificielle : Nouveaux Horizons pour l'Inclusion Financière

L'IA et l'apprentissage automatique jouent un rôle clé dans la transformation du paysage bancaire.⁶² Les institutions financières utilisent ces technologies pour diverses fonctions, de l'amélioration de la détection des fraudes à l'offre de services de conseil financier personnalisés, dépassant les systèmes traditionnels qui ont du mal à s'adapter à l'évolution.⁶³

L'utilisation de l'IA dans les services de conseil financier est particulièrement marquante. Les outils de conseil basés sur l'IA permettent aux banques de fournir des conseils adaptés à grande échelle, ce qui améliore l'engagement des clients et augmente potentiellement les revenus grâce à des recommandations de produits et services alignés sur leurs objectifs financiers, un niveau de personnalisation difficile à atteindre avec les modèles traditionnels.⁶⁴

L'IA permet aux banques d'analyser les données financières individuelles et de comprendre les besoins des clients pour fournir des conseils opportuns sur la budgétisation, l'épargne, l'investissement et la planification de la retraite, ce qui renforce les relations clients et favorise l'adoption de produits financiers.⁶⁵

L'intégration de l'IA dans les modèles de notation de crédit permet des décisions de prêt plus précises et inclusives. Elle dépasse les points de données traditionnels comme l'historique de crédit, en intégrant des données alternatives, telles que l'analyse comportementale, ce qui permet une évaluation plus complète de la solvabilité et ouvre un accès plus équitable aux produits financiers, notamment pour les populations mal desservies.⁶⁶

Enfin, l'IA optimise les opérations informatiques en automatisant la gestion de l'infrastructure, réduisant les coûts liés à la surveillance et à la maintenance manuelles. Elle améliore l'efficacité en résolvant proactivement les problèmes et permet des temps de réponse plus rapides aux pannes de système, ce qui améliore la fiabilité des services bancaires. L'IA libère ainsi les équipes informatiques des tâches routinières, leur permettant de se concentrer sur des initiatives stratégiques et d'améliorer l'efficacité opérationnelle globale.⁶⁷

⁶² Robledo, T., Giner, B., & Martínez, M. A. (2020), « *The impact of artificial intelligence on banking: A systematic literature review* », *Journal of Banking & Finance*, volume 112, article 105123, pp 1- 23. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.105123> consulté le 02-03-2025.

⁶³ Idem

⁶⁴ Lee, I., & Shin, Y. J. (2018), « *Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges* », *Business Horizons*, volume 61 ,n °1, pp. 35–46. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003> consulté le 04-03-2025

⁶⁵ He, D., Leckow, R., Haksar, V., Mancini-Griffoli, T., Jenkinson, N., Kashima, M., Popescu, A., & Tourpe, H. (2017), « *Fintech and Financial Services: Initial Considerations* », *IMF Fintech Note*, International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2017/06/16/Fintech-and-Financial-Services-Initial-Considerations-44985> consulté le 04-03-2025.

⁶⁶ Khandani, A. E., Kim, A. J., & Lo, A. W. (2010), « *Consumer credit-risk models via machine-learning algorithms* », *Journal of Banking & Finance*, volume 34, n°11, pp. 2767–2789. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.06.001> consulté le 06-03-2025.

⁶⁷ Huang, C.-L., & Ling, C.-X. (2021), « *Using maintenance-predictive models for improved IT operations* », *Journal of Operations Management*, volume 67, n°2, pp. 121–137. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2020.09.002> consulté le 06-03-2025.

1.2. Registres Distribués et Smart Contracts : Révolution de l'Infrastructure Bancaire

La technologie de la blockchain représente un potentiel révolutionnaire pour l'infrastructure des banques centrales en permettant l'enregistrement de transactions de manière sécurisée et transparente. Des exemples concrets d'adoption de la blockchain dans le secteur bancaire incluent RippleNet pour les paiements transfrontaliers et la plateforme Onyx de JPMorgan pour les paiements de gros et les actifs numériques.

Les transactions transfrontalières illustrent bien le potentiel de la blockchain pour réduire les délais de règlement et diminuer les coûts de transaction. En éliminant le besoin d'intermédiaires multiples et en rationalisant le processus de change et de conformité, la blockchain permet des transferts directs et plus rapides. Cela réduit les coûts, simplifie les procédures et augmente l'efficacité. Contrairement aux paiements transfrontaliers traditionnels, qui impliquent un réseau complexe de banques correspondantes, la nature décentralisée et transparente de la blockchain facilite des échanges plus rapides et moins coûteux.

L'intégration de contrats intelligents dans les systèmes bancaires permet d'automatiser l'exécution d'accords complexes, comme les conditions de prêt ou les contrats de financement du commerce. Cela réduit l'intervention manuelle, minimisant ainsi les erreurs humaines et les risques de litiges. Les contrats intelligents, grâce à leur nature auto-exécutable, renforcent la transparence et la confiance entre les parties, en assurant que les conditions sont remplies de manière fiable et sans ambiguïté.

En simplifiant les processus manuels, la blockchain améliore l'efficacité et la rapidité des transactions bancaires. Elle facilite également la gestion des actifs numériques et des paiements de gros, contribuant ainsi à une meilleure fluidité et sécurité dans la gestion des flux financiers.

1.3. Les Avantages de l'Évolutivité et de la Rentabilité du Cloud Computing

L'adoption du cloud s'est considérablement accélérée dans le secteur financier, offrant des avantages significatifs en termes d'évolutivité pour gérer les volumes de transactions fluctuants, de rentabilité en éliminant le besoin d'une infrastructure coûteuse sur site et de résilience opérationnelle améliorée grâce à des centres de données répartis géographiquement et à de solides capacités de reprise après sinistre.⁸ Des banques majeures comme Capital One ont adopté des stratégies "cloud-first".⁸ Le passage à des stratégies "cloud-first" indique une confiance croissante dans la sécurité et la fiabilité des plateformes cloud, même pour les fonctions bancaires centrales, motivée par le besoin d'agilité pour déployer rapidement de nouveaux services, de réduction des coûts par rapport au maintien de centres de données internes et d'une meilleure évolutivité pour faire face aux pics de demande sans investissement initial important dans le matériel.⁸ Les banques étaient initialement hésitantes à transférer les systèmes centraux vers le cloud en raison de préoccupations concernant la sécurité des données et la conformité réglementaire. L'adoption croissante suggère que les fournisseurs de services cloud ont répondu à ces préoccupations avec des mesures de sécurité robustes et des certifications de conformité, rendant les avantages du cloud computing de plus en plus attrayants pour les institutions financières. L'adoption d'une architecture sans serveur et de microservices permet une mise à l'échelle granulaire des composants individuels des applications et une utilisation plus efficace des

ressources, permettant aux banques d'optimiser leur infrastructure informatique et de réduire les frais généraux opérationnels.⁶⁸ La décomposition des applications bancaires monolithiques en microservices plus petits et indépendants hébergés dans le cloud permet une allocation plus efficace des ressources, car les services individuels peuvent être mis à l'échelle en fonction de la demande, ainsi qu'un déploiement plus rapide des mises à jour et des nouvelles fonctionnalités sans impacter l'ensemble du système, ce qui se traduit par une plus grande agilité et une réduction du délai de mise sur le marché des nouveaux produits et services bancaires.⁶⁸ Les applications monolithiques traditionnelles peuvent être difficiles à mettre à l'échelle et à mettre à jour, car les modifications apportées à une partie de l'application peuvent avoir un impact sur l'ensemble du système. Les microservices offrent une approche plus modulaire et flexible, permettant une mise à l'échelle et un déploiement indépendants des composants individuels.

2. L'impact de la Fintech sur le marketing bancaire :La Fintech bancaire entre le passé et perspectives d'avenir

2.1. Le passé : Les premières expériences de banque virtuelle

Les banques cherchent continuellement à tirer parti des nouvelles technologies. Si de nombreuses innovations existent, seules quelques-unes sont devenues de véritables références. Un exemple marquant du passé récent, offrant des enseignements précieux pour l'avenir, est l'expérience de la banque virtuelle menée par Security First Network Bank (SFNB).⁶⁸

Fondée en octobre 1995 à Atlanta par Cardial Bankshares (créée en 1987 par James S. Mahan), SFNB fut un pionnier de la banque virtuelle. Malgré une offre initiale simplifiée (comptes chèques et cartes de débit), SFNB s'est différenciée en :⁶⁹

- proposant des taux très compétitifs grâce à des coûts de distribution réduits,
- misant sur la construction de relations individualisées avec ses clients,
- élargissant ses services à une gamme de besoins en cartes de crédit et investissements, bien que plus restreinte qu'une banque universelle,
- offrant un interlocuteur unique accessible 24h/24 par téléphone, en complément de l'accès et des opérations en ligne.

SFNB ciblait principalement les gros utilisateurs d'Internet et de services en ligne, adaptant son marketing via des partenariats avec des opérateurs comme CompuServe et des offres spéciales avec les principaux fournisseurs d'accès.⁷⁰

La direction de la banque comprenait que l'innovation seule ne suffirait pas à faire changer les clients. Pour générer une seconde source de revenus, SFNB proposait aussi, via une filiale, ses services de création d'agences virtuelles à d'autres établissements financiers.

Cependant, SFNB a rapidement constaté que les consommateurs valorisaient encore une présence physique. Cela a conduit à la création de « bureaux urbains » – des agences sans

⁶⁸ Menad, R, (2019), « *L'impact des Fintechs sur le secteur bancaire : Cas pratique de la Trust Banque et de la Fintech Kepler Technologie* », (Mémoire de fin de cycle de finance et banque, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.), consulté le 07-02-2025.

⁶⁹ Idem

⁷⁰ Idem

guichetiers traditionnels, où les clients pouvaient rencontrer des experts en technologies pour les accompagner dans la banque en ligne et utiliser des distributeurs automatiques externes pour les opérations courantes. Cette adaptation a mis en lumière que le passage à la banque virtuelle était plus lent que prévu, nécessitant un accent sur l'éducation des clients pour favoriser la croissance. Il est devenu évident que l'adoption des nouvelles technologies par les clients n'est pas toujours aussi rapide ni aussi large que prévu.⁷¹

2.2. Le futur : Tirer parti de la technologie pour une meilleure expérience client

Les nouvelles technologies offrent des opportunités majeures pour diversifier et personnaliser les services bancaires via l'interactivité et la segmentation client. Elles permettent aux banques de mieux répondre aux besoins individuels et d'anticiper les attentes.

La distribution, principal facteur de coût, connaît une transformation importante. Le secteur bancaire automatise de plus en plus ses services, de la génération de devis aux transferts en ligne, et développe des canaux numériques performants. Nombre d'établissements proposent désormais des opérations en ligne directes, investissant massivement dans la communication grand public, avec des budgets marketing comparables à ceux des biens de consommation courante.

Si la technologie multimédia existe depuis longtemps et est largement utilisée en formation grâce à sa capacité à rendre l'information complexe accessible, son potentiel pour le grand public en banque est encore en cours d'exploration.

La motivation principale du client entrant dans une agence physique est de réaliser une opération bancaire, qui peut être :⁷²

- simple et automatisable via des automates en libre-service,
- plus complexe nécessitant l'intervention d'un conseiller.

Pour les clients qui se déplacent en agence, un service précis est attendu. Des terminaux interactifs, permettant la mise en relation avec un commercial, physiquement ou via visioconférence, peuvent répondre à ce besoin. La virtualisation offre un accès aux services en dehors des horaires classiques, ce qui justifie la mise en place de terminaux multiservices interactifs dans des espaces en libre-service ouverts plus longtemps, souvent en dehors des agences traditionnelles.

L'objectif est d'intégrer les services bancaires dans le quotidien des consommateurs. Cependant, des terminaux vendant des produits non bancaires, même avec crédit à la consommation, peuvent ne pas correspondre à la motivation initiale du client entrant pour un besoin bancaire précis.

Les fintechs ne sont pas une finalité mais un moyen de proposer de nouveaux services faciles d'usage. Comme l'a dit un expert : « La technologie, bien utilisée, sera un outil pour faciliter la vie, mais ne sera pas la vie elle-même. ».⁷³

⁷¹ Idem

⁷² Idem

⁷³ Idem

L'innovation est cruciale pour la croissance des banques, mais son succès dépend de la capacité des technologies proposées à répondre aux attentes du marché et à apporter une réelle valeur ajoutée à la clientèle cible. La vraie création de valeur est commerciale, renforçant chaque maillon de la relation client : informer, conseiller, acquérir et fidéliser.

Le développement du libre-service nécessite une révision approfondie des offres, en éliminant les gadgets technologiques sans valeur perçue. Beaucoup d'institutions ont vu à tort les terminaux interactifs uniquement comme des outils d'information, de vente et de compensation des faiblesses de la distribution traditionnelle.

La technologie pour la technologie mène à l'échec. Il ne suffit pas d'analyser le seuil technologique acceptable pour le consommateur ; il faut aussi prendre en compte l'histoire, la culture, la courbe d'apprentissage et le niveau de modernisation du pays. Négliger la segmentation client, les besoins réels et une analyse réaliste du secteur bancaire a souvent conduit à des échecs dans le développement de ces services. Les réussites technologiques, comme sur les salles de marchés, sont toujours liées aux attentes clients, à la formation des utilisateurs, à la technologie et à la logistique.⁷⁴

Une approche spécifique, nécessitant un regard neuf sur l'usage global du marketing bancaire, est essentielle pour toute institution souhaitant réussir le défi technologique.

3. Les startups Fintechs et activités bancaires

Les fintechs (start-ups ou filiales utilisant les dernières technologies numériques) bouleversent les métiers traditionnels de la banque. Leur arrivée s'est traduite par une révolution dans les services de paiement, de crédit, d'assurance et d'épargne. En combinant mobilité, IA et données massives, elles proposent des services plus rapides, moins chers et plus conviviaux que les offres bancaires classiques).⁷⁵ Face à cette concurrence, les banques historiques ont dû réagir : elles améliorent leurs plateformes en ligne, développent leur propre offre digitale (néobanques, assistants IA, robo-conseillers...) ou s'allient à des fintechs pour rester compétitives.

- **Paiements**

Sur le segment des paiements, les fintechs ont introduit de nouveaux usages (portefeuilles mobiles, QR codes, link to pay, paiements interbancaires instantanés) qui rendent les transactions quasi-instantanées et plus fluides. Elles exploitent les API d'open banking et les nouvelles normes (par ex. DSP2, tokenisation) pour échanger les données financières plus rapidement et à moindre coût.⁷⁶ Les exemples sont nombreux : applications comme Lydia ou Paylib (en France), Apple Pay, Google Pay, ainsi que des solutions internationales (PayPal, Stripe, Alipay). Les fintechs démocratisent aussi le paiement différé et fractionné (« Buy Now, Pay Later ») : déjà 43 % des Européens ont adopté un BNPL (+22 % en un an). Pour ne pas être distancées, les banques doivent moderniser leurs offres. Elles développent le paiement

⁷⁴ Idem

⁷⁵ Bédu, N., Granier, C., Malherbe, L., & Montalban, M. (2022), « *Les banques françaises face à l'émergence des FinTechs de paiement et de crédit : dynamique réglementaire et changement technique* », *Revue d'économie industrielle*, n° 260, pp. 169–206. <https://doi.org/10.4000/rei.11006> consulté le 09-03-2025.

⁷⁶ Idem

instantané (virements SEPA instant à 30 millions d'utilisateurs via Paylib par exemple) et coopèrent même sur de nouveaux projets. Par exemple, plusieurs grandes banques européennes ont lancé l'European Payments Initiative (EPI) pour créer un wallet paneuropéen (« Wero ») utilisable partout en Europe.⁷⁷

- **Crédits**

Les fintechs sont devenues de sérieuses concurrentes des banques sur le crédit à la consommation et aux PME. Utilisant le big data et l'IA pour simplifier le scoring et accélérer l'octroi de prêts, elles offrent en ligne des crédits auto, travaux, rachat de crédit, etc., avec un parcours 100 % digital. Comme le note un expert, ces start-up « révolutionnent le secteur financier » en adaptant les services aux nouvelles attentes (simplicité, personnalisation, tarifs réduits).⁷⁸ Des plateformes comme Pretto, Younited Credit ou Floa (ex-BNP Paribas Personal Finance) permettent ainsi de comparer et d'obtenir un prêt en quelques clics. Elles ont forcé les banques à s'adapter : celles-ci améliorent leurs processus pour offrir des décisions de principe rapides ou des offres 100 % en ligne, et nouent parfois des partenariats. Par exemple, la néobanque Nickel (filiale de BNP Paribas) a lancé en 2024 un crédit à la consommation en partenariat avec la banque Floa, et prévoit aussi de proposer prochainement un livret d'épargne.⁷⁹

- **Épargne et gestion d'actifs :**

Les fintechs ont également transformé la manière dont les particuliers épargnent et investissent. D'une part, elles proposent des robo-conseillers et applications de micro-investissement (ex. Yomoni, Nalo, Revolut Trading, Finary) qui rendent accessibles des produits financiers autrefois réservés aux gros portefeuilles). D'autre part, elles innovent sur l'épargne de précaution (par exemple des fonctionnalités d'arrondi automatique ou de « coffres-forts » d'épargne dans les applis mobiles). En résumé, « les fintechs se sont d'abord fait connaître pour faciliter les paiements et la gestion de budget, puis se sont rapidement lancées sur l'épargne et l'investissement ».⁸⁰ Cependant, la plupart de ces acteurs restent monoproduit (robo-conseil pur, crowdlending, etc.) contrairement aux banques en ligne ou traditionnelles qui offrent une gamme complète de placements.⁸¹ Sous la pression, les banques étoffent leur offre digitale : elles proposent elles aussi des livrets en ligne à taux promotionnels, développent leurs propres conseillers automatisés ou intègrent des partenariats (par ex. bancassureurs s'appuyant sur des outils fintech). L'objectif est de retenir la clientèle qui pourrait être séduite par la simplicité des applis fintech.

⁷⁷BNP Paribas (2024), « Paiements : 8 tendances à retenir pour 2024 et au-delà », publié sur BNP Paribas – Actualités, <https://group.bnpparibas/actualite/paiements-8-tendances-a-retenir-pour-2024-et-au-dela> consulté le 09-03-2025.

⁷⁸Thibeaut, B. (2024), « Les meilleures Fintechs de gestion de crédit en 2024 », Youdge – Actualités financières. <https://www.youdge.com/actualites/actualites-financieres/meilleures-fintechs-gerer-credit> consulté le 09-03-2025.

⁷⁹Maxence, F. (2024, 7 février), « Fintech : Nickel (BNP Paribas) se lance dans le crédit et l'assurance », Maddyness – Le média pour comprendre l'économie de demain. <https://www.maddyness.com/breve/7-fevrier-fintech-nickel-bnp-paribas-se-lance-dans-le-credit-et-lassurance/>

⁸⁰ Thibeaut, B. (2024), « Les meilleures Fintechs de gestion de crédit en 2024 », Youdge – Actualités financières. <https://www.youdge.com/actualites/actualites-financieres/meilleures-fintechs-gerer-credit> consulté le 10-03-2025.

⁸¹ Lambert, A. (2024, 28 février), « Comment les banques en ligne occupent le terrain de l'épargne », Le Monde. https://www.lemonde.fr/argent/article/2024/02/28/comment-les-banques-en-ligne-occupent-le-terrain-de-l-epargne_6218981_1657007.html consulté le 10-03-2025.

- **Assurance**

Dans l'assurance aussi, les insurtechs gagnent en importance. Des start-up comme Alan (santé), Acheel (auto) ou Seyna (proportionnelle) commercialisent des contrats 100 % en ligne, simplifiés et personnalisés. Leurs modèles numériques (applications mobiles, données en temps réel, IA) concurrencent directement les offres des assureurs traditionnels et des bancassureurs. Le secteur a connu un fort essor d'investissement : en 2024, l'insurtech a capté 34 % des levées de fonds fintech, contre seulement 9 % en 2023.⁸² Sous cette pression, banques et assureurs historiques doivent repenser la distribution de leurs produits. Par exemple, la fintech Lemonade (USA) s'est associée à BNP Paribas Cardif pour lancer une assurance habitation proposée via la plateforme Nickel.⁸³ Pour compléter leur palette, les banques développent aussi des solutions internes (ex. WeSave pour l'assurance-vie digitale) ou investissent dans des start-up spécialisées, afin de proposer une expérience client modernisée (souscription en quelques clics, suivi dématérialisé, services intégrés).

- **Services bancaires aux entreprises**

Les fintechs investissent enfin les services bancaires destinés aux entreprises (comptes pro, gestion de trésorerie, financement des PME, facturation, etc.). Une vingtaine de néobanques pro (Qonto, Manager.one, Shine, etc.) se sont lancées en France ces dernières années, en promettant des services sur mobile, des processus simplifiés et des tarifs ultra-compétitifs. Leur croissance a été fulgurante : fin 2020, la britannique Revolut Business levait 500 M\$ et la française Qonto 100 M€ pour accompagner leur développement. Ces start-up offrent souvent des outils intégrés (facturation, paiement par carte, comptabilité connectée) qui font défaut aux offres traditionnelles. Pour ne pas perdre les professionnels, les banques doivent réagir : plusieurs ont lancé leurs propres comptes pro en ligne ou créé des partenariats. Certaines distribuent par exemple des solutions digitales de gestion (par l'agrégation de comptes ou d'outils tiers) et des crédits dédiés aux PME.⁸⁴

En résumé, les fintechs poussent les banques à accélérer leur transformation numérique sur tous les fronts : elles ont accéléré l'essor du paiement mobile et du BNPL, obligé les établissements à simplifier et personnaliser leurs crédits, imposé l'avènement de robo-conseillers et de services d'investissement en ligne, fait entrer l'assurance dans l'ère digitale, et généré une course à la modernisation dans la banque aux entreprises. Chaque segment bancaire a ainsi vu émerger de nouveaux acteurs et usages qui contraignent les banques traditionnelles à innover sous peine de perdre des parts de marché.⁸⁵

⁸² France FinTech (2024), « *Fintech française : Bilan annuel 2024 et perspectives 2025 – Un rebond ?* », France FinTech. https://francefintech.org/wp-content/uploads/2024/12/FFT_Bilan-Annuel_2024_311224.pdf consulté le 10-03-2025

⁸³ Maxence, F. (2024, 7 février), « *Fintech : Nickel (BNP Paribas) se lance dans le crédit et l'assurance* », Maddynews – Le média pour comprendre l'économie de demain. <https://www.maddynews.com/breve/7-fevrier-fintech-nickel-bnp-paribas-se-lance-dans-le-credit-et-lassurance/> consulté le 10-03-2025

⁸⁴ Feat, T. (2020, 13 mars). *Les néobanques à la conquête des entreprises*. Option Finance. <https://www.optionfinance.fr/innovation/les-neobanques-a-la-conquete-des-entreprises.html> consulté le 10-03-2025

⁸⁵ Idem

4. Les opportunités et les risques des fintechs sur les banques :

4.1. Les opportunités :

Les innovations Fintech offrent des avantages potentiels pour tous les utilisateurs de services financiers. Ces avantages incluent l'élargissement de l'accès aux services financiers (inclusion financière), la possibilité d'atteindre des consommateurs mal desservis, la réduction des coûts de transaction, la fourniture de plus de transparence avec des produits simplifiés et des informations claires sur les coûts, l'offre de plus de commodité et d'efficacité, et la possibilité de mieux contrôler les dépenses et la gestion du budget. Collectivement, cela peut améliorer l'expérience client en offrant une meilleure compréhension des produits et des conditions. Il est à noter que, étant donné que les risques associés aux fintechs varient considérablement d'un scénario à l'autre, les opportunités identifiées dépendront moins de scénarios particuliers que des technologies qui permettront leur réalisation. Les opportunités les plus importantes à garder à l'esprit sont les suivantes :

- **Inclusion financière :** La finance numérique a amélioré l'accès aux services financiers pour les groupes mal desservis. La technologie peut atteindre des endroits éloignés. Seulement six adultes sur dix ont un compte bancaire, mais il y a plus de dispositifs mobiles que de personnes dans le monde. La promesse de la finance numérique d'atteindre une échelle plus grande, de réduire les coûts et, si elle est accompagnée des compétences financières appropriées, d'élargir l'accès est sans précédent. Les services financiers pourraient être fournis à plus de personnes avec une plus grande rapidité, responsabilité et efficacité.

- **Des services bancaires meilleurs et plus adaptés :** Les banques sont déjà régulées et savent comment amener leurs produits sur un marché régulé. Les entreprises fintech pourraient aider l'industrie bancaire à améliorer ses offres traditionnelles de nombreuses manières. Par exemple, les banques pourraient proposer des conseillers robo-advisors en marque blanche pour aider les clients à naviguer dans le monde des investissements et offrir une expérience client plus personnalisée. Les partenariats avec des entreprises fintech pourraient également augmenter l'efficacité des entreprises existantes.

- **Réduction des coûts de transaction et services bancaires plus rapides :** Les innovations des acteurs fintech peuvent accélérer les transferts et les paiements tout en réduisant leurs coûts. Par exemple, dans le domaine des transferts transfrontaliers, les entreprises fintech peuvent fournir des services bancaires plus rapides et à moindre coût.

- **Impact potentiel positif sur la stabilité financière grâce à la concurrence accrue :** L'entrée de nouveaux acteurs concurrençant les banques existantes pourrait finalement fragmenter le marché des services bancaires et réduire le risque systémique associé aux acteurs d'importance systémique.

- **Regtech :** Les fintechs pourraient être utilisées pour améliorer les processus de conformité au sein des institutions financières. La réglementation se renforce au niveau mondial, mais le développement et l'application efficaces du « regtech » pourraient créer des opportunités pour, par exemple, automatiser les rapports réglementaires et les exigences de conformité, ainsi que faciliter une coopération plus large entre les secteurs et les juridictions pour améliorer la conformité (par exemple, LBC/FT).

4.2. Principaux risques

Pour les banques, les principaux risques associés à l'émergence des fintechs incluent le risque stratégique, le risque opérationnel, le cyber-risque et le risque de conformité. Ces risques ont été identifiés à la fois pour les banques établies et pour les nouveaux entrants fintech dans l'industrie financière.

Les banques doivent s'assurer qu'elles disposent de structures de gouvernance efficaces et de processus de gestion des risques afin d'identifier, de gérer et de surveiller les risques associés à l'utilisation des technologies habilitantes et à l'émergence de nouveaux modèles commerciaux et entrants dans le système bancaire dus aux développements fintech. Ces structures et processus doivent inclure :⁸⁶

- Des processus de planification stratégique et commerciale solides permettant aux banques d'adapter leurs plans de revenus et de rentabilité en fonction de l'impact potentiel des nouvelles technologies et des nouveaux entrants sur le marché ;
- Des processus d'approbation des nouveaux produits et de gestion du changement pour aborder de manière appropriée les changements non seulement technologiques, mais aussi dans les processus commerciaux ;
- La mise en œuvre des Principes du Comité de Bâle pour une gestion saine du risque opérationnel (PSMOR), en tenant compte des développements fintech ;
- La surveillance et la révision de la conformité aux exigences réglementaires applicables, y compris celles liées à la protection des consommateurs, la protection des données et la LBC/FT lors de l'introduction de nouveaux produits, services ou canaux.

L'essor des fintechs entraînera probablement plus de concurrence pour les banques de la part d'acteurs non traditionnels dans un environnement de marché déjà difficile, ce qui pourrait affecter la durabilité des bénéfices des banques. Cela exerce également une pression sur les banques pour améliorer les interfaces numériques afin de mieux répondre aux attentes des clients. Les banques établies pourraient trouver de plus en plus difficile de répondre rapidement et de manière compétitive aux technologies émergentes pour maintenir le contrôle des relations clients. La prolifération de produits et services innovants pourrait augmenter la complexité opérationnelle et les risques.

Bon nombre des défis mentionnés ci-dessus sont compatibles avec les problèmes de risques décrits dans les PSMOR existants. Voici les interprétations applicables des PSMOR en relation avec les développements actuels et futurs des fintechs, à l'attention des banques existantes et nouvelles, ainsi que de leurs fournisseurs de services tiers.⁸⁷

⁸⁶ Basel Committee on Banking Supervision, (2021), « Revisions to the Principles for the Sound Management of Operational Risk », *Bank for International Settlements*, 31 mars, 38 pages. <https://www.bis.org/bcbs/publ/d516.pdf> consulté le 08-04-2025

⁸⁷ Idem

4.2.1. Exemples pratiques des PSMOR appliqués aux fintechs :

Tableau 1 : PSMOR appliqués aux fintechs :

PSMOR	Mise en œuvre pratique pour les développements fintechs
Principes fondamentaux de gestion des risques opérationnels	
1. Assurer une culture de risque forte	Assurer une culture de risque intégrée partagée tout au long de la chaîne d'approvisionnement.
2. Cadre de gestion des risques	Capturer les nouveaux risques et les changements de profil de risque induits par les fintechs.
Gouvernance	
3. Mise en œuvre efficace des politiques, processus et systèmes de gestion des risques	Mettre en place un cadre pour capturer et contrôler les nouveaux risques induits par les fintechs.
4. Définir et réévaluer l'appétit et la tolérance au risque	Définir un appétit et une tolérance au risque appropriés avec des seuils efficaces pour déclencher des actions correctives immédiates.
5. Mise en œuvre des politiques, processus et systèmes pour contrôler les risques	Assurer un rapport rapide, une évaluation et une atténuation précoce des risques induits par les fintechs.
Environnement de gestion des risques	
6. Identifier/évaluer les risques dans tous les processus et systèmes	Renforcer la capacité à identifier, évaluer et atténuer les risques découlant des processus et systèmes étendus dans les migrations fintechs.
7. Évaluer les risques au lancement de chaque produit, activité, processus et système	Assurer l'identification et l'évaluation rapides et globales des risques lors du lancement et de la livraison des processus et systèmes induits par les fintechs.
8. Surveillance appropriée des risques et gestion proactive des risques	Mettre à jour la fréquence de surveillance et de reporting avec une escalade appropriée en fonction de la taille et de la nature des risques.
9. Environnement de contrôle des risques solide	
Résilience et continuité des activités	
	Fournir les capacités et ressources appropriées allouées pour contrôler rapidement et efficacement les risques induits par les fintechs.
10. Plans de résilience et de continuité des affaires pour des perturbations graves	Intégrer un plan de continuité des affaires et de reprise après sinistre avec des scénarios de perturbation des

	affaires dans les processus et systèmes induits par les fintechs.
Rôle de la divulgation	
11. Divulgation publique de la gestion des risques	

Source : Basel Committee on Banking Supervision, (2021), « Revisions to the Principles for the Sound Management of Operational Risk », *Bank for International Settlements*, 31 mars, 38 pages. <https://www.bis.org/bcbs/publ/d516.pdf> consulté le 08-04-2025

4.2.2. Aperçu des risques à l'aide de l'analyse de scénarios

Le BCBS a utilisé les cinq scénarios bancaires décrits dans la section II.E et des études de cas pour mieux comprendre et avoir une vue d'ensemble des risques individuels, de leur probabilité dans chaque scénario et de leur impact sur les banques individuelles, le secteur financier, les consommateurs et la société en général.

a. Description des principaux risques par scénario :

- **Scénario de meilleure banque :** Les principaux risques dans ce scénario se concentrent sur le risque d'exécution lié à la mise en œuvre de la nouvelle stratégie (la capacité des banques à gérer et à mettre en œuvre efficacement les changements technologiques et des processus commerciaux) ainsi que les risques stratégiques et de rentabilité. Même dans ce scénario, une concurrence féroce est probable parmi les acteurs établis pour sélectionner la stratégie gagnante et le bon timing pour entrer sur le marché.⁸⁸
- **Nouvelle banque :** La taille et l'échelle de nombreuses banques établies peuvent rendre difficile la modernisation et la numérisation efficaces de leurs processus actuels afin d'atteindre une rentabilité tout en offrant des produits innovants dans un délai acceptable.⁸⁹
- **Banque distribuée :** Les risques clés dans ce scénario concernent la capacité des banques et des superviseurs bancaires à surveiller et à gérer les transactions de bout en bout entre une ou plusieurs parties prenantes externes. La gestion des risques liés aux tiers serait essentielle pour les banques.⁹⁰
- **Banque reléguée :** Dans ce scénario, les banques deviennent des prestataires de services back-office pour des plateformes client front-office. Cela soulève des questions importantes concernant la protection des consommateurs et la gestion de la relation client.⁹¹
- **Banque désintermédiée :** Ce scénario est peu probable à grande échelle dans le court à moyen terme, en raison de nombreux obstacles technologiques et juridiques. Néanmoins, un risque potentiel réside dans le fait que certaines activités financières se

⁸⁸ **Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision (BCBS).** (2019), « *The Future of Banking: Five Scenarios and Their Implications* », *BCBS Working Paper No. 38*, Bank for International Settlements (BIS), pp 1-55 . <https://www.bis.org/bcbs/publ/wp38.htm> consulté le 10-03-2025

⁸⁹ Idem

⁹⁰ Idem

⁹¹ Idem

déroulant en dehors des environnements réglementés pourraient être moins contrôlées et sécurisées.

b. Risques associés aux fintechs

Les fintechs présentent une large variété de risques qui traversent divers secteurs et mélangent souvent des éléments tactiques et stratégiques. Voici quelques-uns de ces risques :⁹²

- **Risque stratégique** : La possibilité de déconstruction rapide des services bancaires au profit des entreprises fintech ou bigtech augmente les risques pour la rentabilité des banques.
- **Risque opérationnel élevé – dimension systémique** : L'augmentation des interconnexions informatiques entre les acteurs du marché (banques, fintechs et autres) pourrait faire en sorte qu'un événement de risque informatique devienne une crise systémique.
- **Risque opérationnel élevé – dimension idiosyncratique** : La prolifération de produits et services innovants pourrait augmenter la complexité de la livraison des services financiers, rendant plus difficile la gestion et le contrôle du risque opérationnel.
- **Difficultés accrues pour répondre aux exigences de conformité, notamment en matière de LBC/FT** : La perte de la relation client pourrait entraîner une perte de revenus et d'opportunités de vente croisée. Les banques devront mettre en place des processus de surveillance appropriés pour la LBC/FT.
- **Risque de conformité en matière de confidentialité des données** : Le risque de non-conformité aux règles de confidentialité des données pourrait augmenter avec le développement des données massives et la concurrence pour la propriété de la relation client.
- **Risque d'externalisation** : L'implication de plus d'acteurs dans l'offre de produits et services financiers pourrait créer des ambiguïtés sur les responsabilités des différents acteurs dans la chaîne de valeur.
- **Cyber-risque** : Le cyber-risque devrait augmenter dans tous les scénarios en raison des nouvelles technologies et modèles commerciaux.
- **Risque de liquidité et volatilité des sources de financement des banques** : L'utilisation de nouvelles technologies et d'agrégateurs pourrait affecter la fidélité des clients et accroître la volatilité des dépôts, entraînant un risque de liquidité accru pour les banques.

⁹² Idem

Conclusion

L'étude menée dans ce chapitre a permis de cerner l'ampleur des bouleversements provoqués par les FinTechs dans l'univers bancaire. Nées de l'essor technologique et de l'évolution des attentes des consommateurs, ces entreprises innovantes ont redéfini les codes du secteur, aussi bien en matière de services que d'organisation interne. Après avoir exploré leur origine, leur typologie et leur mode d'interaction avec les banques traditionnelles, il apparaît clairement que les FinTechs ne se limitent pas à concurrencer les établissements historiques : elles participent activement à leur transformation. Face à cette dynamique, les banques sont appelées à repenser leur modèle, à accélérer leur transition numérique et à intégrer l'innovation au cœur de leur stratégie. Plus qu'une menace, les FinTechs représentent ainsi une opportunité pour celles qui sauront conjuguer tradition et modernité afin de construire la banque de demain.

Chapitre 2 : Le financement des PME à l'ère des Fintechs.

Chapitre 2 : le financement des PME a l'ère des fintechs

Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle crucial dans le développement économique, contribuant significativement à l'emploi, à l'innovation et à la croissance locale. Cependant, elles sont confrontées à des difficultés d'accès au financement traditionnel en raison de conditions bancaires strictes, de garanties inaccessibles et de procédures inadaptées à leur structure, ce qui limite leur capacité à investir et à se développer. Dans ce contexte, les Fintechs émergent comme des alternatives prometteuses, offrant des solutions de financement plus rapides, personnalisées et accessibles grâce aux technologies numériques. Ce chapitre examinera en profondeur ces enjeux, en mettant en lumière les limites du financement bancaire traditionnel pour les PME et les opportunités et défis présentés par les Fintechs dans ce domaine.

Section 1 : Les PME face aux défis du financement traditionnel.

Actrices incontournables de la croissance économique, les PME contribuent activement à l'emploi et à l'innovation. Toutefois, l'accès limité au financement bancaire constitue un frein majeur à leur essor. Les critères d'éligibilité rigoureux, l'exigence de garanties souvent inaccessibles et les procédures complexes réduisent leur marge de manœuvre financière. Ce contexte freine leur développement et compromet leur capacité à répondre aux impératifs de financement, notamment en période d'instabilité ou de croissance rapide.

Dans ce contexte, les Fintechs apparaissent comme des acteurs alternatifs capables de répondre à ces lacunes. Grâce à l'exploitation des technologies numériques telles que l'intelligence artificielle, le big data ou les plateformes ouvertes (Open Banking), elles proposent des solutions de financement plus rapides, plus personnalisées et plus accessibles. Ce chapitre vise à examiner ces enjeux de manière approfondie, en mettant en lumière d'une part les limites du financement bancaire traditionnel pour les PME, et d'autre part, les opportunités et défis que représentent les Fintechs dans ce domaine.

1. Généralités sur les PME :

1.1. Définition des PME :

La définition des PME diffère selon les aires géographiques, en France elle regroupe les petites et moyennes entreprises, le monde anglophone ne retient que leurs petites tailles sous le nom de small businesses. Tandis que les Allemands mettent l'accent sur le mot moyen avec le terme " Mittelstande ". Les organismes internationaux se rapprochent de la définition française, en regroupant petites et moyennes entreprises sous l'expression small and medium sized entreprises SMEs.⁹³

Frédéric Teulon définit les PME " petites et moyennes entreprises " comme étant « des firmes dans lesquelles les chefs d'entreprises assurent personnellement les responsabilités financières, techniques et sociales. Quel que soit leur forme juridique. Selon le critère le plus usité, les petites et moyennes entreprises sont de 10 à 500. Les petites entreprises "incluent dans les PME" sont celles qui emploient de 10 à 50 salariés».⁹⁴

Selon Bressy.G, C. Konkuyt ; les PME : « Sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 50. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1'salariés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyenne entreprises (50 à 449)».⁹⁵

Les PME sont souvent distinguées selon leur taille, mesurée le plus souvent en termes d'effectif et de chiffres d'affaires. Néanmoins, la taille retenue comme limite de définition n'est pas universelle. Les limites diffèrent selon les pays :⁹⁶

⁹³ MATENDERE. P, & MATIYENGA. F, (2022), «**financement des entreprises par les dispositifs ANADE**», mémoire de Master en finance d'entreprise, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

⁹⁴ Idem

⁹⁵ Idem

⁹⁶ Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, (2023), **Bulletin d'information Statistique de la PME – N°42**, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Étude

- **Etats-Unis** : une entreprise de 500 salariés est encore considérée comme une PME.
- **Canada** : une PME ne doit généralement pas employer plus de 500 personnes, avoir un actif inférieur à 25 millions de dollars et ne pas être détenue à plus de 25 % de son capital par une autre entreprise.
- **Chine** : ni le nombre de salariés ni le chiffre d'affaires ne sont retenus. Le critère retenu est la capacité de production des entreprises.
- **Japon** : les critères de base sont le capital ou le portefeuille de l'investissement et/ou les effectifs.
- **UE** : Selon la Commission européenne ; une entreprise est « toute identité, indépendamment de sa forme juridique, exerçant une activité économique ». Les seuils ont été changés suite aux transformations et développements économiques intervenus depuis 1996, date de la première définition commune des PME.

L'effectif et le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel, sont les différents critères: Selon la commission dans la recommandation (N°2003/361/ce)⁹⁷, sont considérées comme PME, les entreprises dont : (Voir le tableau 1)

Tableau 2 : classification des PME selon l'effectif

Catégorie d'entreprise	Effectifs : unités de travail par an	Chiffre d'affaires annuelles	Total du bilan annuel
Moyenne	< 250	≤ 50 millions d'euros (40 millions d'euros en 1996)	≤ 43 millions d'euros (27 millions d'euros en 1996)
Petite	< 50	≤ 10 millions d'euros (7 millions d'euros en 1996)	≤ 10 millions d'euros (5 millions d'euros en 1996)
Micro	< 10	≤ 2 millions d'euros (non défini auparavant)	≤ 2 millions d'euros (non défini auparavant)

Source : Commission Européenne, (2005), *Recommandation 2003/361/CE du 6 mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises*, Journal officiel de l'Union européenne, L 124 du 20 mai 2003, pp. 36–41. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32003H0361>

La Commission européenne répartit les entreprises en trois catégories en fonction de leur participation dans une autre entreprise ou de la participation d'autres entreprises dans leur capital. En fonction de cela, certaines données sont à communiquer à l'Union Européenne et permettent de déterminer si l'entreprise répond aux divers plafonds fixés dans cette définition des PME (Tableau 2).

Économiques et des Statistiques <https://www.industrie.gov.dz/wp-content/uploads/documents/bis/BIS-2023-04-42.pdf>. Consulté le 17-04-2025

⁹⁷ Idem

Tableau 3 : Classification des entreprises selon le niveau de participation et les seuils financiers définis par la Commission européenne.

	Entreprise autonome	Entreprise partenaire	Entreprise liée
Participation entre entreprises	< 25 % ou totalement indépendante si l'entreprise ne détient aucune participation dans une autre entreprise et qu'aucune autre entreprise ne possède une participation de la première.	entre 25 et 50 % inclus	> 50 %
Données à communiquer		Le nombre d'employés et les données financières des comptes, plus une proportion d'effectifs et du détail financier de l'autre entreprise en fonction du capital détenu.	toutes les données des entreprises concernées

Source : Commission Européenne, (2005), *Recommandation 2003/361/CE du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises*, Journal officiel de l'Union européenne, L 124 du 20 mai 2003, pp.36-41. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32003H0361>

1.1.1. Définition des PME en Algérie :

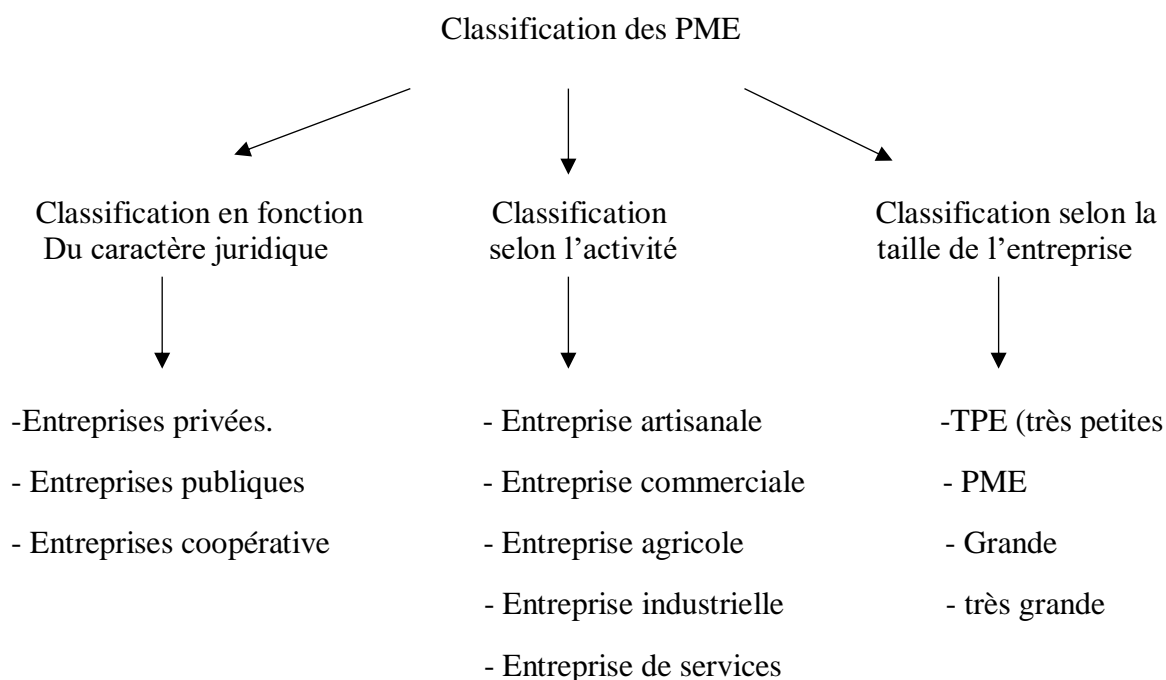
La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services, et qu'elle emploie d'une (1) à deux cent cinquante (250) personnes, et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens.

Ainsi, lorsqu'une entreprise enregistre un nombre d'employés qui la classe dans une catégorie de PME et un chiffre d'affaire ou un total du bilan qui la classe dans une autre catégorie, c'est le chiffre d'affaires ou le total du bilan qui est à priori dans sa classification et l'entreprise perd son caractère de PME. Aussi, une PME c'est celle qui respecte le critère d'indépendance, c'est-à-dire une entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.⁹⁸

⁹⁸ **Journal Officiel de la République Algérienne**, (2017), *Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME)*, Journal officiel n° 2 du 11 janvier 2017, chapitre II, articles 5 et 11, p. 5.

1.2. Classification des PME :

Figure 1 : classification des PME



Source: adapté de Taylor. A, Dhenin. J-F, & Pico. P-H, (2004), *Économie-Droit*, édition Bréal, p. 89.

1.2.1. Classification en fonction juridique :

a. Les entreprises privées : Les entreprises privées se caractérisent juridiquement par la propriété du capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes. Le chef d'entreprise aura, sauf cas particulier, principalement à choisir entre :⁹⁹

- **L'entreprise individuelle :**

C'est une entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte, et il est personnellement et indéfiniment responsable des biens, et des dettes de l'entreprise : commerçant, artisan, profession libérale, agriculteur.¹⁰⁰

- **L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée :** Une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée est une société à responsabilité limitée qui comporte la particularité d'être créée par un seul individu qui devient associé unique.
- **La société à responsabilité limitée (SARL):** C'est une structure idéale pour développer une petite ou moyenne entreprise. Sa caractéristique principale et de limiter la responsabilité des associés : chacun d'entre eux ne supporte les pertes éventuelles de la

^{99 99} Debbahi. Y, (2020), « **Le cadre conceptuel des petites et moyennes entreprises : diversité et spécificité**», *Revue STRATEV – Stratégie de transition vers une économie verte*, volume 6, n°1, pp 479-497, <https://asjp.cerist.dz/en/article/147181?utm> consulté le 17-04-2025

¹⁰⁰ Idem

société qu'à hauteur de son apport. Une SARL compte entre 2 et 100 associés (si elle n'est constituée que d'une personne, c'est une EURL).

- **Une société en nom collectif** : La société en nom collectif est un regroupement de personnes que l'on appelle les "associés" qui ont décidé d'exercer une activité commerciale commune dans un esprit de collaboration ; mise en commun des connaissances, des biens ou des activités ; et partage entre des bénéficiaires financiers et les pertes qui en découlent.
- **Une société par actions simplifiées** : La SAS est la résultante de la création décidée par un ou plusieurs associés, qu'elles soient personnes physiques ou morales.
- **Société anonyme** : La société est désignée par une dénomination sociale qui doit être immédiatement précédée ou suivie des mots "société anonyme" ou du sigle " SA", et administrée par un conseil d'administration et un président ou un conseil de surveillance et un directoire.

b. Les entreprises publiques : Une entreprise publique est une entreprise qui appartient en totalité ou en majorité à l'Etat ou à des collectivités territoriales et sur laquelle ils peuvent exercer une influence prépondérante. On distingue : Les établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC), Les sociétés nationales ; les sociétés d'économie mixte.¹⁰¹

c. Les entreprises coopératives : Les entreprises coopératives sont des entreprises dont les associés contribuent volontairement à part égale en droits et en obligations dont l'objectif est la satisfaction des aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels des membres, comme, par exemple, la réduction de coûts de revient ou le coût d'achat de certains produits.¹⁰²

1.2.2. Classification des PME selon l'activité :

a. Classification par secteur économique : A ce niveau de classification, on parle d'une répartition classique et d'une répartition moderne.

- **La répartition classique** : En répartition classique trois secteurs peuvent être distingués :¹⁰³
 - **Le secteur primaire** : Ce secteur regroupe l'ensemble des activités dont la finalité consiste en une extraction ou l'exploitation des ressources naturelles (agriculture, pêche, forêts...etc).
 - **Le secteur secondaire** : Ce secteur regroupe l'ensemble des activités liées à la transformation des matières premières issues du secteur primaire en biens productifs ou de consommation (agroalimentaire, automobile, industrie chimique, pharmaceutique.... Etc).
 - **Le secteur tertiaire** : Ce secteur est défini par exclusion des deux autres secteurs : il recouvre toutes les activités de services et à son tour, il comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à destination des entreprises ou des particuliers.

¹⁰¹ Idem

¹⁰² idem

¹⁰³ Higin Didace.A, « le droit du développement et de l'intégration économique dans l'espace OHADA », édition l'Harmattan, Paris, 2014, p25

https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9782336355900_A24327790/preview9782336355900_A24327790.pdf

b. Classification en fonction du regroupement moderne des activités : Comparativement à la classification précédente, Certains économistes évoquent aussi l'existence d'un quatrième secteur : Secteur quaternaire Appelé aussi nouvelle économie, Ce secteur regroupe les entreprises de production de haute technologie (spatial, aéronautique, l'énergie, télécommunication ...etc).

c. Classification des entreprises par domaine activité :

Le domaine d'activité classe les entreprises selon les actions réalisées. On distingue cinq domaines d'activité : Artisanale, commerciale, Industrielle, agricole, entreprises de services.¹⁰⁴

1.2.3. Classification selon la taille ou dimensionnelle de l'entreprise : Ce point a été évoqué précédemment dans la définition des petites et moyennes entreprises.

1.3. Les caractéristiques des PME:

- **La concentration de la gestion et de la décision :** c'est la centralisation de la plupart des décisions chez un seul individu, le patron» assumant entièrement la responsabilité technique et financière, c'est à dire contrôle le développement de son entreprise. Pour les entreprises de petite dimension, les décisions peuvent être assimilées à celles des seuls dirigeants.¹⁰⁵
- **Un nombre réduit de niveaux hiérarchiques :** Ce nombre réduit et la polyvalence élevée des personnes font que la prise en compte simultanée des diverses dimensions de l'innovation par un individu ou par une équipe se trouve ainsi favorisée. De plus, la décision de mise en œuvre du projet, ainsi que la mobilisation et l'organisation des ressources, peuvent se réaliser rapidement à partir de l'engagement du chef d'entreprise. La fonction de décision se fait alors de la manière suivante : Intuition- Décision- Action.¹⁰⁶
- **Une diffusion plus rapide de l'information :** Les informations sont diffusées rapidement entre les membres de l'entreprise au niveau interne d'une part, et d'autre part, on trouve un système d'information au niveau externe, qui est simple, dû essentiellement à la proximité du marché. Par ailleurs, «la petite entreprise n'a le plus souvent nul besoin d'études de marché complexes, lourds et souvent dépassées au moment où elles sont terminées.¹⁰⁷
- **Une aversion au risque du marché :** Les chefs propriétaires de l'entreprise expriment une certaine aversion au risque du marché suite à l'incertitude du marché. De ce fait, les petites entreprises répondent en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche, ...C'est pour cette raison que la productivité du travail (VA par salarié) est inférieure dans les PME à celle des grandes entreprises, en raison de la faiblesse du capital productif.
- **L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement :** Il existe plusieurs sources de financement pour les petites entreprises, et on sait que ces sources sont limitées pour le démarrage, à cause du risque supérieur et du caractère conservateur du milieu financier par rapport à ce risque. Toutefois le nouvel entrepreneur, en plus de sa propre mise de fonds, peut trouver des fonds de parents et d'amis qui lui font confiance, on appelle cela le capital amical. Ainsi, les apports de capitaux sont en général de type familial, de voisins, et fait moins recours aux capitaux extérieurs.

¹⁰⁴ Bah Ibrahima, (2012), «*économie Droit Opticien Lunetier BTS 2e édition : Le Livre interactif*», Editions OPHRYS, Paris, pp 9.

¹⁰⁵ Azzaoui. K, (2017), «*Le financement des PME et les mécanismes de garantie en Algérie*», Mémoire de master, École Supérieure de Commerce de Koléa. <https://fr.scribd.com/document/508896531/2>

¹⁰⁶ idem

¹⁰⁷ idem

1.4. le Rôle économique des PME :

- **La contribution en matière d'emploi :** La création d'emplois constitue l'axe central autour duquel s'articule la promotion des PME. La théorie affirme que les PME génèrent davantage d'emplois que les grandes entreprises, contribuant à plus de la moitié des emplois formels à l'échelle mondiale, soulignant leur rôle essentiel dans la stabilité du marché du travail.
- **Contribution au PIB et à la valeur ajoutée:** Dans les pays de l'OCDE, les PME génèrent entre 50 % et 60 % de la valeur ajoutée, soulignant leur contribution majeure à la croissance économique.¹⁰⁸
Dans les économies émergentes, la part des PME dans le PIB formel peut atteindre jusqu'à 40 %, démontrant leur impact sur le développement national. En Europe, les 26 millions de PME représentent 99 % des entreprises, emploient près de 100 millions de personnes et contribuent à plus de la moitié du PIB de l'UE.¹⁰⁹
- **L'innovation :** Les PME jouent un rôle clé dans le processus d'innovation. Leur structure légère et leur proximité aux besoins locaux leur permettent d'expérimenter rapidement de nouvelles idées et technologies. L'OCDE souligne que les PME « alimentent l'innovation et la concurrence ». ¹¹⁰ Elles sont souvent « au cœur du potentiel... d'innovation des économies » ¹¹¹, servant d'interface entre la recherche (universitaire ou grande entreprise) et le marché, et diffusant les innovations à travers les chaînes de valeur. De nombreuses économies reconnaissent d'ailleurs que les start-ups et entreprises de taille intermédiaire innovantes sont des vecteurs essentiels de progrès technologique et de renouvellement industriel.
- **Développement local et régional :** Par leur ancrage territorial, les PME dynamisent les économies régionales. Implantées dans de multiples zones rurales et urbaines, elles mobilisent les ressources locales et créent des emplois de proximité, ce qui renforce la cohésion spatiale. L'OCDE les qualifie d'« élément vital des économies et des communautés locales ». ¹¹² Ce rôle de pilier économique local se traduit par des activités diversifiées (artisanat, commerces, services) qui stimulent le tissu économique local. En soutenant la création de richesse à l'échelle régionale, les PME contribuent à réduire les disparités territoriales et à pérenniser l'activité dans les territoires hors des grands centres urbains.
- **Résilience économique :** Enfin, les PME renforcent la résilience globale de l'économie. En effet, leur grand nombre et leur diversité sectorielle forment un réseau productif souple : face aux chocs (crises financières, pandémies, ruptures de chaînes d'approvisionnement...), les PME peuvent s'adapter rapidement ou pivoter leurs modèles d'affaires. L'OCDE les décrit comme « les moteurs de la résilience et de la croissance ». ¹¹³ Leur capacité à ajuster les coûts, à innover en période de turbulence et

¹⁰⁸ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), (2023), «*SME and Entrepreneurship Outlook 2023*», Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/342b8564-en> consulté le 18-04-2025

¹⁰⁹ European Commission, (2023), «*Annual Report on European SMEs 2022/2023*», Luxembourg: Publications Office of the European Union, <https://doi.org/10.2826/69827>. consulté le 18-04-2025

¹¹⁰ OCDE, (2019), « **Enabling SMEs to scale up** », *OECD SME Ministerial Conference*, <https://www.oecd.org/industry/smes/ministerial/documents/2019-SME-Ministerial-Conference-issues-paper.pdf> consulté le 07-06-2025

¹¹¹ Idem

¹¹² Idem

¹¹³ Idem

à maintenir un niveau d'activité même quand les grandes entreprises réduisent leurs effectifs contribue à amortir les chocs. De ce fait, les PME jouent souvent un rôle stabilisateur dans la reprise post-crise en réembauchant massivement et en relançant l'investissement, ce qui renforce la solidité de l'économie dans son ensemble.

1.5. Les forces et faiblesses des PME :

Les principaux traits des forces et faiblesses des *PME* résumés dans le tableau suivant :

Tableau 4 : forces et faiblesses des PME

	Forces	faiblesses
Directions et administration	<ul style="list-style-type: none"> - Structure simple qui est synonyme de centralisation de décisions et de promptitude à réagir, homogénéité, rapidité des décisions, esprit d'indépendance du chef d'entreprise. - Polyvalence du patron, dynamisme, efficacité 	<ul style="list-style-type: none"> - Information insuffisante, défaut de prévision, problème de notoriété, manque de structure et d'organisation, vision stratégique réduite, faiblesse devant les pouvoirs publics, envahissement de l'administration, vulnérabilité de la direction
Technique professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Valeur technique, procédés nouveaux, prototypes, qualité, constance du produit, multiplicité des entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas assez d'ingénieurs, de laboratoires, de centres de recherches, - difficulté à faire des enquêtes commerciales, - insuffisance des moyens de recherches, - manque de personnel qualifié.
Valeur commerciale	<ul style="list-style-type: none"> - Relations personnelles avec la clientèle. - Rapidité du service après- vente 	<ul style="list-style-type: none"> -Puissance d'achat insuffisante, moyens faibles pour publicité et promotion des ventes, manques de moyens d'extension des marchés, achats plus chers, frais de vente plus élevé. Difficulté pour exporter. Prix de revient plus élevé.
Adaptation et conversion	<p>Grande souplesse d'adaptation, bonne connaissance de l'environnement local du terrain ou elles travaillent, conversion très rapide car investissements spécifiques faibles</p>	<p>Parfois arrêtées par des traditions familiales et la routine, information et moyens insuffisants, difficulté d'encaisser les chocs, pérennité et finalité de l'entreprise</p>

Plan financier	Gestion économique car frais généraux réduits	Prévisions financière insuffisantes, fonds propres faibles moyens et crédits difficiles, manque d'aide et de moyens financiers
Plan sociale	Climat social plus favorable, esprit d'équipe.	Promotion sociale insuffisante pour les cadres, difficulté de recrutement et de sélection des cadres, manque de spécialisation des cadres

Source : Debbahi. Y, (2020), « **Le cadre conceptuel des petites et moyennes entreprises : diversité et spécificité**», *Revue STRATEV – Stratégie de transition vers une économie verte*, volume 6, numéro 1, pp 479-497, <https://asjp.cerist.dz/en/article/147181?utm> consulté le 17-04-2025

2. Sources et obstacles liés au financement des PME :

2.1. Les sources de financement classiques :

Le financement est considéré comme l'ensemble des ressources monétaires nécessaires permettant de disposer d'un bien ou de mettre en œuvre une activité. Le mode de financement d'une entreprise (création ou développement), dépend de ce qu'il faut financer d'autant plus que les types de financements sont nombreux et très variés.

2.1.1. Les modes de financement internes :

- **L'autofinancement :** L'autofinancement est la **capacité d'une entreprise à financer seule un investissement**. Lorsqu'une entreprise s'autofinance, cela signifie qu'elle finance ses investissements grâce à son "*free cash-flow*" ce dernier n'est donc pas un mode de financement accessible à toutes les entreprises puisqu'il s'agit d'un programme interne, d'une stratégie de l'entreprise, et il nécessite une excellente trésorerie et aussi une très grande rentabilité. L'entreprise peut s'autofinancer a partir de ses propres capitaux existants ; de sa propre rentabilité; de son épargne, etc.
- **L'augmentation de capital :** Une augmentation de capital consiste, pour une entreprise, à faire croître son capital social en créant de nouvelles actions achetées par des actionnaires, au besoin en faisant appel aux marchés financiers, ou en incorporant dans le capital social la partie des profits qui avait été mise en réserve car non-distribuée. L'augmentation du capital est très simple et peut engager aussi bien le créateur de l'entreprise que des investisseurs indépendants extérieurs. L'augmentation de capital peut toutefois entraîner une perte d'indépendance des entreprises si l'apport des investisseurs extérieurs devient trop important.

2.1.2. Les modes de financement externes:

- **Le prêt :** le prêt classique est celui des banques, des fournisseurs, des acomptes des clients, prêt dont la durée et le montant dépendent des garanties que l'entreprise peut

offrir et de sa situation financière analysée par les partenaires, de sa relation avec ses bailleurs de fonds et de la confiance des tiers, etc.

- **Le crédit-bail** : il s'est beaucoup développé ces dernières années, et il offre de nombreux avantages aux entreprises, particulièrement aux PME nouvellement créées. Le crédit-bail fonctionne comme une location d'un matériel par l'entreprise avec la possibilité de l'acquérir à la fin du contrat. Il peut s'utiliser dans tous les domaines où l'entreprise a besoin d'investir, tels que pour l'achat de machines ou de véhicules.

2.2. Les obstacles liés au financement des PME :

Dans un environnement instable, les prêteurs deviennent plus prudents, ce qui complique encore davantage l'accès au crédit pour les PME. De plus, ces entreprises doivent naviguer dans un paysage financier complexe où les exigences en matière de garanties et de documentation sont souvent élevées.

2.2.1. Asymétrie d'information : Éléments explicatifs des difficultés de financement des PME

Pour couvrir leurs besoins en capitaux, les petites et moyennes entreprises (PME) se tournent fréquemment vers l'autofinancement. Ce mode de financement n'est pas toujours un choix stratégique, mais plutôt une réponse contrainte aux difficultés rencontrées pour accéder à des ressources externes. En effet, leur taille modeste, leur faible visibilité sur les marchés et la structure parfois informelle de leur organisation les excluent souvent des circuits classiques de financement, notamment des marchés de capitaux.¹¹⁴

L'asymétrie d'information constitue l'un des principaux freins à leur accès aux financements. Elle se traduit par une inégalité dans la détention et la circulation de l'information entre les dirigeants d'entreprise et les potentiels financeurs. Les chefs d'entreprise disposent généralement d'informations précises et internes sur la situation de leur société – qu'il s'agisse de la performance, des risques ou des perspectives – que les investisseurs ne peuvent pas vérifier aisément. Ce déséquilibre informationnel complique l'évaluation des risques et pousse les investisseurs à la prudence, voire à la méfiance. Cette situation engendre deux grandes catégories de problèmes :

- **L'asymétrie ex ante**, qui correspond à un risque de sélection adverse. Les investisseurs, faute de données fiables, peuvent renoncer à investir de peur de financer des projets peu viables.
- **L'asymétrie ex post**, qui fait référence à un risque d'aléa moral, lorsque les financeurs ne peuvent plus contrôler l'utilisation des fonds après leur octroi.

Face à ces limites, le rôle des institutions financières devient central. Celles-ci agissent comme intermédiaires entre les porteurs de projets et les détenteurs de capitaux. Toutefois, même cette

¹¹⁴ ID Machiche. M & Maalemi .T, (2024), «**Les difficultés d'accès aux financements des PME marocaines : Cas de la région Sous Massa** », Revue Française d'Economie et de Gestion, Volume 5 : n°7, pp : 544 –560. consulté le 19-04-2025

intermédiation ne suffit pas toujours à compenser le déficit de confiance, rendant l'accès au crédit complexe pour nombre de PME.

L'asymétrie d'information, en affaiblissant la relation de confiance entre prêteurs et emprunteurs, contribue donc directement à la sous-capitalisation des PME. Elle justifie par ailleurs l'émergence de nouveaux acteurs spécialisés dans l'analyse des risques et la certification de l'information financière, dans l'objectif de mieux orienter les flux de financement et de limiter les incertitudes.

2.2.2. Le rationnement des crédits: autre facteur de limitation d'accès au financement :

Le **rationnement du crédit** et l'**asymétrie d'information** sont deux notions étroitement liées qui jouent un rôle crucial dans la compréhension de la structure financière des PME.

Comme mentionné précédemment, l'asymétrie d'information survient lorsque le dirigeant d'une entreprise détient des informations que les investisseurs ou les prêteurs ne possèdent pas. Ce déséquilibre informationnel peut perturber les négociations de financement, car les investisseurs, ne pouvant pas évaluer précisément les risques liés à l'entreprise, deviennent hésitants à accorder des prêts. Le rationnement du crédit, tel que défini par Stiglitz & Weiss (1981)¹¹⁵, correspond à une situation où une PME se voit refuser un crédit malgré une demande légitime.

Cette situation découle souvent de contraintes financières ou réglementaires. Par exemple, une banque peut refuser d'accorder un crédit à une PME en raison de doutes sur sa solvabilité, ou parce que la réglementation l'oblige à détenir un niveau de capital plus élevé pour couvrir les risques liés aux prêts aux PME. Ce capital sert de protection pour absorber d'éventuelles pertes en cas de non-remboursement.

Ainsi, l'asymétrie d'information et le rationnement du crédit constituent des freins majeurs à l'accès au financement pour les PME. Ces obstacles rendent l'obtention de financements plus difficile et plus coûteuse, ce qui peut freiner la croissance et le développement de ces entreprises.¹¹⁶

2.2.3. Réglementations et procédures complexes de l'accès au financement des PME

Les Pme rencontrent souvent des difficultés concernant la réglementation complexe qui accompagne les prêts.¹¹⁷

Dans un environnement où l'écosystème financier reste incomplet, certaines institutions financières, telles que les banques à modèle alternatif ou participatif, peuvent éprouver des difficultés à répondre efficacement aux besoins de financement des entreprises. Bien que des dispositifs publics de soutien financier existent dans de nombreux pays, ceux-ci demeurent souvent peu accessibles pour les PME. Cette situation s'explique notamment par le manque d'information sur ces dispositifs, ainsi que par la complexité et la lourdeur des démarches

¹¹⁵ Stiglitz, J. E, & Weiss, A, (1981), «*Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*», *American Economic Review*, volume 71 n° 3, pp 393-410. <https://www.jstor.org/stable/1802787> consulté le 19-04-2025

¹¹⁶ Idem

¹¹⁷ Oudgou, M, & Zeamari, M, (2019), «*Les difficultés de financement des PME marocaines : vision critique sur des dispositifs de financement*», *Revue Économie, Gestion et Société*, volume 1, pp 1-19. <https://revues.imist.ma/index.php/REGS/article/view/17571> consulté le 20-04-2025

administratives nécessaires à la constitution des dossiers de demande. La bureaucratie représente ainsi un obstacle majeur pour ces entreprises.¹¹⁸

Des études antérieures ont mis en évidence plusieurs facteurs aggravant les difficultés rencontrées par les PME dans leur accès au financement, parmi lesquels figurent la lenteur des procédures, l'absence de ciblage adéquat de l'aide publique, le manque de dispositifs de conseil ou de formation adaptés, ainsi que l'insuffisance de soutien financier. Face à ces défis, de nombreux pays envisagent aujourd'hui des réformes visant à simplifier les règles et les procédures liées au financement des petites et moyennes entreprises. Ces réformes incluent notamment l'assouplissement des conditions d'octroi de crédit, la mise en place de garanties facilitant les prêts bancaires, ou encore la promotion de nouveaux canaux de financement tels que le financement participatif. Ces alternatives offrent aux PME des solutions innovantes pour mobiliser les ressources nécessaires à leur développement, en contournant certains freins liés aux circuits bancaires classiques.¹¹⁹

Les petites et moyennes entreprises, malgré leur rôle central dans le tissu économique, continuent de faire face à d'importantes barrières lorsqu'il s'agit d'accéder aux financements traditionnels. Entre exigences élevées en matière de garanties, lourdeurs administratives et méfiance des prêteurs face au risque, ces structures se retrouvent souvent écartées des circuits bancaires classiques. Ces contraintes, combinées à leur taille modeste et à leur fragilité financière, freinent leur développement, leur capacité à innover et à générer de la croissance. Ce constat met en lumière la nécessité de repenser les modèles d'accompagnement et de financement pour mieux répondre aux spécificités des PME, notamment dans un environnement économique en mutation où de nouveaux acteurs, comme les Fintechs, commencent à proposer des solutions plus agiles et inclusives.

¹¹⁸ Idem

¹¹⁹ Idem

Section 2 : les fintechs, une alternative pour le financement des PME :

Face aux nombreuses limites du financement traditionnel, les PME se tournent de plus en plus vers des solutions alternatives portées par l'innovation technologique. C'est dans ce contexte que les Fintechs se sont imposées comme de nouveaux acteurs capables de redéfinir les mécanismes de financement. Grâce à l'exploitation du numérique, de la blockchain, de l'intelligence artificielle ou encore du big data, ces entreprises offrent des services financiers plus rapides, plus accessibles et souvent mieux adaptés aux besoins spécifiques des petites structures. Cette section se propose d'examiner en quoi les Fintechs peuvent représenter une réelle opportunité pour surmonter les barrières classiques auxquelles les PME sont confrontées, tout en analysant les nouvelles dynamiques qu'elles introduisent dans l'écosystème financier.

1. les nouvelles solutions de financement :

1.1. Le crowdfunding :

Comme cité dans le 1^{er} chapitre le crowdfunding est l'addition de nombreux investisseurs généralement sur une plateforme numérique afin d'atteindre un montant spécifique destiné à financer un projet spécifique. Dans ce cas les investisseurs acquièrent des parts de sociétés et devient des actionnaires.

1.1.1. Le fonctionnement du crowdfunding :

Le crowdfunding repose sur un principe simple : les porteurs de projets, ayant besoin de financement, font appel à des investisseurs qui contribuent chacun à hauteur de leurs moyens. Cette méthode de financement repose sur un cadre structuré composé de règles juridiques et de principes fondamentaux, indispensables pour assurer le bon déroulement des opérations et garantir la légalité et la transparence des échanges. Par conséquent, le crowdfunding se compose de règles juridiques et de principes de base, c'est-à-dire que, comme tout mécanisme financier, il est régi par des normes assurant la sécurité des transactions et la protection des parties prenantes.

Les détenteurs de projets présentent leurs idées sur des plateformes en ligne, où les investisseurs peuvent consulter et choisir les projets à soutenir. Du point de vue du financeur ou de l'investisseur, il est important d'identifier un projet pertinent, de le soutenir selon ses préférences, puis d'en suivre l'évolution. Grâce à l'espace personnel mis à disposition sur la plateforme, l'investisseur peut avoir une vue d'ensemble sur l'ensemble des projets auxquels il a contribué. Le financement participatif présente un avantage stratégique : il permet de répartir le risque entre plusieurs personnes, ce qui réduit le capital-risque pour chaque investisseur. Ainsi, de nombreuses personnes peuvent participer à un projet en y investissant de petites sommes, qu'elles soient rémunérées ou non.

Il constitue également un mode de financement transparent. L'épargnant choisit librement le projet qu'il souhaite financer, l'entreprise qu'il souhaite soutenir, ainsi que le montant de son investissement. En revanche, lorsque le projet n'atteint pas le seuil sollicité, dans certains cas, les mises sont retournées aux investisseurs

Enfin, le modèle économique des plateformes de crowdfunding varie selon le type de financement proposé. En général, leur rémunération prend la forme de commissions calculées sur le montant collecté auprès des contributeurs.¹²⁰

Depuis son lancement, le crowdfunding connaît une croissance exponentielle à l'échelle mondiale :¹²¹

- Entre 2013 et 2014, les montants levés sont passés de 6,1 Md\$ à 16,2 Md\$, soit une augmentation de 167%.
- En 2015, les montants levés sont de l'ordre de 34,4 Md\$ soit plus du double par rapport à 2014.
- Le volume mondial est passé de **89 Md\$ en 2018 à 91 Md\$ en 2019**, puis a bondi à **113 Md\$ en 2020**, malgré la pandémie de COVID-19.¹²²
- En **2023**, la taille du marché mondial du crowdfunding est estimée entre **1,19 Md\$ et 1,41 Md\$**.¹²³

1.1.2. Les avantages et les inconvénients des crowdfunding pour les pme

a. les avantages :

- La collecte de fonds constitue l'un des principaux objectifs du crowdfunding, mais ce n'est pas la seule motivation pour les porteurs de projets. En plus de lever des fonds, ces derniers peuvent bénéficier d'avantages non financiers, tels que la possibilité de communiquer largement sur leur projet, d'engager la foule et de la transformer en véritable partie prenante, de tester leur marché en amont et, surtout, de conserver leur indépendance dans la prise de décision. Ces éléments sont essentiels, car le crowdfunding permet de valider une idée avant de se tourner vers des options de financement plus classiques.
- Le crowdfunding offre aux petites et moyennes entreprises (PME) une solution de financement lorsque les banques sont incapables ou refusent d'octroyer des crédits. Cela s'avère particulièrement pertinent pour les entreprises qui ne disposent pas des garanties solides ou de la crédibilité requises pour convaincre les institutions financières traditionnelles.
- L'un des principaux avantages du crowdfunding réside dans la réduction des contraintes temporelles et géographiques. Une fois un projet déposé sur une plateforme de crowdfunding, les fonds peuvent être débloqués dans des délais bien plus courts que ceux imposés par les banques. Ce facteur de rapidité devient un critère déterminant pour les porteurs de projets, souvent plus important que le coût du financement lui-même.
- Dans le cadre du crowdfunding, les garanties ne sont généralement pas requises, ce qui constitue un atout majeur pour les entreprises à la structure fragile, ou pour celles qui ont

¹²⁰ Bouzidi. W, & Nabate. H, (2022), « **Le crowdfunding, la nouvelle voie de financement pour les PME marocaines**», International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, volume 3 n° 5-1, pp 211-222. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7121102>. Consulté 23/04/2025

¹²¹ Massolution, (2015), « **2015CF – The Crowdfunding Industry Report** », disponible sur : https://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=17 Consulté 23/04/2025

¹²² Grand View Research, (2024), « **Crowdfunding Market Size, Share & Trends Analysis Report 2023–2030** », Grand View Research, <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/crowdfunding-market> consulté le 07-06-2025

¹²³ Idem

du mal à fournir les garanties nécessaires. Cette absence de garanties facilite l'accès au financement, en particulier pour les jeunes entreprises ou les projets en développement.

- Enfin, réussir une campagne de crowdfunding peut significativement améliorer la crédibilité du porteur de projet. Comme le souligne Cuignet (2015)¹²⁴, cette réussite envoie un signal positif aux acteurs traditionnels du financement. Les banques et autres investisseurs institutionnels sont alors plus enclins à soutenir le projet, car une campagne de crowdfunding réussie est perçue comme une forme de validation de la part de la communauté d'investisseurs.
- La collecte de type KIA permet au porteur de projet de récupérer les fonds collectés indépendamment du montant initialement souhaité. Ici, ce sont les contributeurs qui supportent le risque, étant donné que le projet peut débiter sans que la totalité des fonds visés ne soit collectée et, donc, sans avoir obtenu le financement nécessaire pour le mener à bien. Le type de collecte KIA est plus particulièrement adapté aux projets à financer par phases.
- Les projets présentés sur les plateformes de crowdfunding sont regardés par un grand nombre de personnes, relayés sur les réseaux sociaux et parfois dans les médias. Le crowdfunding est un moyen pour l'entreprise de se faire connaître par la médiatisation et la communication qu'il engendre. Par là même, il permet d'attirer de nouveaux clients. Le crowdfunding favorise la notoriété de l'entreprise et permet à des projets locaux d'attirer des investisseurs mondiaux.
- Dès lors que le financement est collecté, le projet a de grandes chances de réussir. Lever des fonds par crowdfunding permet d'avoir un retour informationnel sur la faisabilité du projet et peut être considéré comme une motivation aussi importante que la collecte de fonds.
- Le crowdfunding peut se révéler être un vecteur de communication important et un révélateur d'opportunité d'investissement si le projet est financé.
- Le crowdfunding, notamment lorsqu'il s'agit d'une prise de participation au capital (crowdequity), peut permettre au porteur de projet de rester indépendant dans sa prise de décision après le financement, du fait du grand nombre de contributeurs et donc de leur faible participation individuelle dans le financement total.
- Pour faciliter la gestion post investissement, certaines plateformes interviennent dans la gouvernance des entreprises financées (holding) ou cherchent à constituer un réseau incluant des investisseurs non experts et experts autour des porteurs de projet (club).
- Même si le crowdfunding n'est pas la solution parfaite pour financer les TPE-PME, car il présente certaines limites, son recours se justifie par les insuffisances constatées du financement traditionnel à l'égard des TPE-PME.

b. les inconvénients

- un des inconvénients du crowdfunding est la sélection rigoureuse des projets. En particulier dans le domaine du **crowdlending** (prêt rémunéré), environ 2 % des demandes de financement aboutissent. Ce taux de réussite relativement faible peut rendre l'accès au

¹²⁴ Cuignet. M, (2015), « **Impact et perspectives de développement du crowdfunding en Belgique**», Mémoire de master, Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, DIAL. <https://dial.uclouvain.be/memoire/ucl/en/object/thesis%3A2927> Consulté 23/04/2025

financement difficile, surtout pour les projets jugés trop risqués ou ceux qui n'ont pas encore prouvé leur viabilité sur le marché¹²⁵.

- Lorsque le projet est mis en ligne pour l'appel de fonds, les plateformes proposent deux types de collecte : All-Or-Nothing (tout ou rien) (AON) ou Keep-It-All (garde tout) selon le type de collecte retenu, la répartition des risques entre le porteur de projet et les contributeurs est différente. La collecte de type AON fait supporter au porteur de projet le risque de ne pas pouvoir le mettre en œuvre, si les contributeurs n'apportent pas la totalité du montant demandé. En effet, lorsque le montant souhaité n'est pas atteint à la fin de la période de collecte, le porteur de projet doit renoncer aux contributions et le projet est retiré de la plateforme¹²⁶.
- L'échec d'une campagne de crowdfunding peut réduire, voire briser, les chances de réussite et de mise en œuvre d'un projet.
- Certains projets sont trop complexes pour se faire financer par crowdfunding, notamment les projets B to B (Business to Business).
- Une campagne de crowdfunding d'un produit ou service dédié aux entreprises a moins de chance de réussir que celle d'un produit ou d'un service, où le porteur de projet peut plus facilement convaincre la foule de le financer si cette dernière devient la consommatrice finale du produit ou du service.
- Il existe également d'autres inconvénients, comme celui de se faire plagier son idée.
- Tous les porteurs de projet ne sont pas capables de mener à bien une campagne de crowdfunding.
- Déposer un projet sur une plateforme ne suffit pas. Le porteur de projet, même s'il est guidé et épaulé par la plateforme, doit avoir quelques compétences, bien souvent loin de ses domaines d'expertise, en communication, management et finance.
- Une campagne de crowdfunding peut aussi être coûteuse en termes de temps et d'énergie (mobiliser une communauté d'individus autour du projet, communiquer avec eux, mettre à jour les informations sur le projet, etc.).
- Certains porteurs de projet renoncent à recourir au crowdfunding, car ils ne se sentent pas capables de mobiliser une communauté suffisante d'individus autour de leur projet, de partager ou de communiquer sur ce dernier.
- La gestion post-investissement peut parfois être compliquée lorsqu'il y a un grand nombre d'investisseurs et que l'accompagnement par la plateforme est limité. Même si la société holding de la plateforme ou le club d'investisseurs apportent des conseils, il semble que l'impact du financement participatif sur la gouvernance soit relativement faible.¹²⁷

1.2. Le crowdlending:

- **Définition du crowdlending:**

Nous pouvons définir le crowdlending comme un appel d'offre publique de titres non-enregistrés par l'intermédiaire d'une plateforme en ligne indépendante. Coakley et Huang

¹²⁵ idem

¹²⁶ Idem

¹²⁷ Idem

(2020)¹²⁸, le définit comme étant une forme de financement à laquelle des particuliers accordent des fonds à destination d'entreprises tout en espérant un retour sur investissement sous la forme d'un taux d'intérêt fixe.

Celui-ci étant ouvert à toute personne souhaitant investir dans le projet porté par le financement participatif, il n'y a ni mise minimum, ni nécessité de lien avec l'entrepreneur. De plus, les investisseurs reçoivent un intérêt financier. Cette mise en relation s'organise via une plateforme en ligne qui joue un rôle d'intermédiaire entre l'investisseur et le porteur de projet.¹²⁹

- **types de crowdlending :**

Selon **Véronique Bessière et Éric Stéphaney (2014)**, il existe trois types de crowdlending :

- « Les plateformes de prêts solidaires ;
 - Les plateformes de prêts rémunérés (ou non) aux particuliers ;
 - Les plateformes de prêts aux entreprises.
- **Plateforme de prêt solidaire** : Ce modèle de financement, proche de la microfinance, permet de connecter des micro-entrepreneurs sans accès aux services financiers traditionnels avec des prêteurs. Les prêts sont de faibles montants et courtes durées. Les plateformes collaborent avec des institutions de microfinance (IMF) qui assurent la sélection, l'évaluation et le suivi des projets. En cas de défaut de remboursement, les fonds prêtés sont perdus, et il n'y a aucun recours possible.
 - **Plateforme de prêt rémunéré aux particuliers** : Ici, les prêteurs choisissent les projets auxquels ils veulent participer, et les emprunteurs (des particuliers) doivent fournir des informations pour déterminer leur solvabilité. Un système de notation de crédit est utilisé pour fixer le taux d'intérêt, qui varie en fonction de cette note et de la durée du prêt. En cas de défaut de paiement, la plateforme n'est pas responsable, et aucun remboursement n'est effectué.
 - **Plateforme de prêt aux entreprises** : Ces plateformes accordent des prêts aux entreprises, souvent des PME, en fonction de leurs besoins de financement pour des projets. La plateforme évalue la solvabilité des emprunteurs et sélectionne les projets sur la base des informations fournies. Les taux d'intérêt sont également influencés par la note de crédit et la durée du prêt. La plateforme peut déléguer l'évaluation à des sociétés spécialisées en notation de crédit.
- **Avantages pour les PME :**
 - Accès aux financements rapides : Le crowdlending peut être plus rapide qu'un prêt bancaire classique car les plateformes automatisent les demandes et les évaluations.
 - Conditions souvent plus flexibles : Les critères d'acceptation sont parfois moins stricts que pour un crédit bancaire (peu ou pas de garanties exigées), ce qui peut aider les PME émergentes.
 - Élargissement du cercle d'investisseurs : Un grand nombre de petits prêteurs peuvent se mobiliser; la PME ne dépend plus d'une seule banque. Certains pays protègent les épargnants prêteurs (crédits inférieurs à un plafond, garanti de la plateforme).

¹²⁸ Coakley, J. & Huang, L. (2020), « **P2P lending and outside entrepreneurial finance** », *Small Business Economics*, volume 54, pp 843–867. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-01122-3> Consulté 25/04/2025

¹²⁹Torsin, W. (2024), « **Crowdlending : complément ou alternative au système financier traditionnel ? Cas des PME belges** », *Mémoire de Master, Université HEC Liège*. Consulté le 25/04/2025.

- Taux compétitifs pour emprunteurs de bonne qualité: En contexte de concurrence, les plateformes de crowdlending peuvent offrir des taux attractifs pour des PME à risque modéré, grâce à la mise en commun des prêts (effet d'échelle).¹³⁰
- **Limites et risques :**
 - Coût du crédit : Bien que parfois compétitif, le taux d'intérêt peut être supérieur à celui des banques pour les dossiers plus risqués.
 - Risque de défaut : En cas de défaillance de la PME, les prêteurs peuvent subir des pertes. Les plateformes ne garantissent pas le remboursement (sauf cas particuliers).
 - Effort d'encadrement : La plateforme peut exiger du PME un suivi régulier (rapports financiers) et facturer des frais (dossier, commission).
 - Pas de fonds propres : Le crowdlending accroît l'endettement de l'entreprise; il ne substitue pas à un renforcement de capital. Les remboursements mensuels peuvent peser sur la trésorerie de la PME.

1.3. Initial coin offering ICO:

- **Définition des ICO :**

Il existe de nombreuses définitions pour l'Initial Coin Offering (ICO) dans le domaine du financement des entreprises. Cette modalité de financement, bien qu'encore un phénomène récent, est devenu un moyen de plus en plus populaire pour augmenter le capital des startups de technologie. Les ICO sont aussi connus sous le nom de « ventes de jetons » (token sales), car dans cette modalité, les nouvelles entreprises augmentent le capital en vendant des jetons à une multitude d'investisseurs. Ce mécanisme de collecte de fonds est similaire à celui des campagnes de financement participatif (Crowdfunding) en termes d'utilisation des plateformes numériques et de l'absence l'intermédiaire financier standard.¹³¹ Cependant, ce qui différencie vraiment les ICO des autres mécanismes de financement alternatifs est l'émission de jetons cryptographiques. Ainsi, les jetons, après avoir été émis, sont vendus aux investisseurs comme moyen de financement des projets. Le propriétaire du jeton a une clé qui lui permet de créer de nouvelles entrées sur la chaîne de blocs pour réattribuer la propriété du jeton à quelqu'un d'autre.¹³² Ces jetons peuvent servir à plusieurs fins selon leurs types, les deux premiers types de jetons suivants sont affilier au groupe Cryptoassets :

- **Le jeton de sécurité (security token) :** Qui permet à l'investisseur de bénéficier dans certains cas du droit de vote ou même de contribuer au projet, en d'autre terme, une participation dans l'entreprise ou le projet.
- **Le jeton utilitaire (Utility tokens) :** Le type le plus commun de jetons, il attribue un droit de racheter le jeton pour un produit ou un service une fois développé. Il n'y a pas de droit de propriété attaché aux jetons d'utilité. Le type de jeton est populaire en raison du faible degré de réglementation dans la plupart des juridictions. Il est intéressant du

¹³⁰ Ribeiro-Navarrete. S, Piñeiro-Chousa. J, López-Cabarcos. M. Á, & Palacios-Marquéz. D, (2022), «**Crowdlending: Mapping the core literature and research frontiers**». *Review of Managerial Science*, volume 16 n° 8, pp 2381–2411. <https://doi.org/10.1007/s11846-021-00491-8> Consulté le 26/04/2025

¹³¹ Beladjine. R, & Mohammed Belkebir. K, (2023), « **Mécanismes de soutien et de financement des startups en Algérie**», *Journal of Economic Integration*, volume 11(20, Special Issue - Part 20), p 63. <https://asjp.cerist.dz/en/article/220242> Consulté le 27/04/2025

¹³² **Momtaz, P. P.** (2020), « *Initial Coin Offerings* », *PLOS ONE*, volume. 15, n° 5, article e0233018. Disponible en ligne : <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0233018> Consulté le 27/04/2025

point de vue de la recherche, car il unifie un paiement et un instrument d'investissement.¹³³Ce jeton a une utilité liée au produit ou au service que l'entreprise offre.

- **Le dernier type de jeton** est affilié au groupe Crypto-currency. Le plus important des jetons de crypto-monnaie (Crypto-currency tokens) est le Bitcoin.¹³⁴ L'ICO est encore un phénomène très récent, malgré son lancement initial en 2013, il a été mis en avant et n'est devenu populaire qu'en 2017 en tant que mécanisme de financement alternatif.

1.3.1. Avantages et inconvénients des ICO

a. Avantages :

- L'ICO offre une source de financement alternative lorsque les prêts bancaires sont limités, en permettant aux PME de lever des fonds directement auprès de contributeurs sans passer par les circuits bancaires traditionnels.¹³⁵
- Le processus de collecte est rapide : contrairement aux procédures bancaires lourdes, l'émission de tokens sur blockchain permet une levée de fonds en quelques jours ou semaines.
- Les ICO réduisent les coûts d'intermédiation et améliorent l'efficacité opérationnelle, grâce à l'automatisation des smart contracts et à l'absence d'opérateurs financiers classiques.
- La tokenisation permet le fractionnement de la propriété et améliore la liquidité : les tokens peuvent être échangés en continu sur des plateformes secondaires, ouvrant la PME à des investisseurs plus diversifiés.¹³⁶
- Les ICO renforcent la visibilité et la notoriété : en mobilisant une communauté d'investisseurs sur les réseaux blockchain, les PME gagnent en exposition, créent un effet réseau et peuvent fidéliser leurs premiers clients.¹³⁷

b. inconvénients :

- L'absence (ou l'incertitude) de cadre réglementaire expose les PME à des risques juridiques importants et peut rendre la levée de fonds illégale ou conditionnée à des modifications a posteriori.¹³⁸
- Les ICO sont soumises à des risques de sécurité et de cyberattaque : les failles dans les smart contracts ou les plateformes d'échange peuvent conduire à des vols massifs de tokens

¹³³ Idem

¹³⁴ Idem

¹³⁵ Ivashchenko. A, Polishchuk. Y. A, & Britchenko. I. H, (2018), «*Implementation of ICO European best practices by SMEs*», *Economic Annals-XXI*, volume 169, n°1-2, pp 67–71. <https://doi.org/10.21003/ea.V169-13> Consulté le 27/04/2025

¹³⁶ Ante. L, (2021), «*Blockchain-based tokens as financing instruments: Capital market access for SMEs?* », In *Fostering Innovation and Competitiveness with FinTech, RegTech, and SupTech*, pp. 129–141. Consulté le 25/04/2025

¹³⁷ Kumar. D, Phani. B. V, Chilamkurti. N, Saurabh. S, & Ratten. V, (2024), «*A taxonomy of blockchain technology application and adoption by small and medium-sized enterprises*», *Entrepreneurial Business and Economics Review*, volume 12 n°3, pp 97–120. Consulté le 27/04/2025

¹³⁸ Ivashchenko. A, Polishchuk. Y. A, & Britchenko. I. H, (2018), «*Implementation of ICO European best practices by SMEs* », *Economic Annals-XXI*, volume 169, n° 1-2, pp. 67–71. <https://doi.org/10.21003/ea.v169-13> Consulté le 27/04/2025

- L'asymétrie d'information et le manque de transparence (white papers parfois peu détaillés, absence d'audit externe) compliquent la confiance des investisseurs, freinant la réussite des campagnes
- La volatilité des crypto-actifs implique un risque financier élevé : le prix des tokens peut chuter brutalement après la ICO, fragilisant la trésorerie de la PME.
- La gestion opérationnelle et technique est complexe : les PME doivent acquérir des compétences en blockchain, communication digitale et compliance, souvent hors de leur cœur de métier
- Le risque réputationnel en cas d'échec ou de fraude est amplifié : une ICO ratée peut nuire durablement à l'image de la PME et compromettre d'autres sources de financement.¹³⁹
- Les questions fiscales et de conformité (déclarations, KYC/AML) peuvent s'avérer lourdes et coûteuses, notamment dans les juridictions où la fiscalité des crypto-actifs n'est pas encore stabilisée
- La gouvernance post-ICO peut devenir compliquée, surtout si un grand nombre d'investisseurs minoritaires réclament information et transparence, augmentant la charge administrative.

1.4. Affacturage digital (factoring en ligne) :

L'**affacturage** (factoring) traditionnel consiste pour une entreprise à vendre ses créances clients à un factor (société d'affacturage) moyennant une décote.¹⁴⁰ L'entreprise obtient ainsi immédiatement des liquidités et délègue le recouvrement de ses factures. L'**affacturage digital** reprend ce principe en le digitalisant : les plateformes FinTech d'affacturage en ligne gèrent les factures électroniquement, automatise l'évaluation du risque, et avancent les fonds de façon instantanée via leur interface web.¹⁴¹ Par exemple, une jeune entreprise envoie sa facture validée à la plateforme, qui lui verse un pourcentage de son montant (par ex. 80 %) sous quelques jours, le solde (moins la commission) étant débloqué à échéance. La procédure est dématérialisée (signature électronique, connexion au logiciel de facturation, etc.), ce qui accélère fortement le processus par rapport à l'affacturage traditionnel.

- **Avantages pour les PME :**
- **Accès rapide à la trésorerie :** L'entreprise transforme instantanément ses factures en liquidités, ce qui améliore son fonds de roulement. C'est particulièrement utile pour les PME confrontées à des délais de paiement clients longs (30–90 jours). Comme le note un responsable de Think Big Solutions, « factoring as a product is best suited to meet the needs of SME suppliers... [providing] much needed liquidity ».¹⁴²
- **Processus simplifié :** Les plateformes en ligne (ex. Finexkap en France, TREDX en Asie) offrent une interface unique pour déposer et suivre ses factures. La déclaration en ligne et le scoring automatisé simplifient l'inscription et réduisent la paperasse. Par exemple, Sace (Italie) lance "Sace Easy Factoring", une plateforme qui permet aux entreprises d'accéder à une gamme d'affacturage de manière autonome et simple, en quelques clics.

¹³⁹Adhami, S., Giudici, G., & Martinazzi, S. (2018), « **Why do businesses go crypto? An empirical analysis of initial coin offerings** », *Journal of Economics and Business*, volume 100, pp. 64–75. <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2018.04.001> Consulté le 27/04/2025

¹⁴⁰ OCDE, (2019), « **Le financement des PME et des entrepreneurs 2019 (version abrégée) : Tableau de bord de l'OCDE** », Éditions OCDE, Paris. <https://doi.org/10.1787/b0a04f38-fr> Consulté le 29/04/2025

¹⁴¹Idem

¹⁴² PYMNTS, (2022), « **FinTech Think Big Solutions offers TREDX digital factoring platform** », PYMNTS. <https://www.pymnts.com/> Consulté le 29/04/2025

- **Pas de nouvelles dettes à long terme** : Techniquement, l'affacturage n'apparaît pas comme un emprunt bancaire classique, mais plutôt comme une cession de créance. Cela peut être perçu comme moins alourdissant qu'un prêt classique sur le plan comptable.
- **Limites et risques** :
 - **Coût et décote** : Le factor prélève une commission et une marge d'intérêt sur les factures. Le financement via affacturage digital est donc souvent plus coûteux qu'un prêt bancaire bonifié, en particulier pour les PME peu matures.
 - **Dépendance à la solvabilité des clients** : La plateforme n'achète que des créances saines. Si les débiteurs sont eux-mêmes en difficulté financière, l'accès à l'affacturage est limité ou cher. De plus, en affacturage sans recours, le risque client est transféré au factor (factoring non-recourse) ; avec recours, le risque reste partiellement supporté par la PME.
 - **Montant des financements** : Les plateformes imposent souvent des seuils minimaux (par ex. factures supérieures à un certain montant) pour que l'opération soit rentable. Les très petites factures peuvent ne pas être financées.

Parmi les acteurs du factoring digital, on peut citer la fintech française **Finexkap** (affacturage 100% en ligne, sans garanties), la plateforme américaine **FundInvoice** (pour PME exportatrices), ou encore des solutions globales comme **Tradeshift** et **Taulia** qui automatisent l'affacturage et le financement de la chaîne logistique pour les PME clientes de grands comptes. Ces services permettent aux PME de débloquer rapidement leurs créances, améliorant ainsi leur trésorerie et réduisant leur dépendance aux prêts bancaires classiques.¹⁴³

1.5 BNPL professionnel (paiement différé B2B) :

Le **Buy Now Pay Later (BNPL)** professionnel est la transposition du concept de paiement échelonné (consacré dans l'e-commerce grand public) au secteur B2B. Concrètement, une PME cliente peut régler ses achats auprès d'un fournisseur en plusieurs fois ou à terme différé, tandis qu'une FinTech ou institution financière partenaire avance le paiement au fournisseur en amont. Les FinTech BNPL B2B intègrent souvent diverses formes de crédit : achats à crédit fournisseur, affacturage inversé ou solutions de financement embarqué (embedded finance) au moment de la transaction. Par exemple, la startup Hokodo (Royaume-Uni/France) propose aux acheteurs professionnels de régler leurs achats de manière différée, les vendeurs étant payés d'avance, reproduisant ainsi virtuellement un crédit fournisseur instantané.

- **Fonctionnement** : Lorsqu'une PME achète chez un fournisseur partenaire (plateforme e-commerce B2B, SAP, etc.), elle choisit l'option BNPL à la caisse. La FinTech BNPL paie immédiatement le fournisseur (en échange d'une commission) et demande ensuite à l'acheteur (la PME) de rembourser en plusieurs échéances ou au bout d'un délai fixé (par ex. 30 ou 60 jours). La plateforme analyse au préalable la solvabilité de l'acheteur (parfois en quelques secondes grâce à l'intelligence artificielle ou aux données financières disponibles) et fixe les conditions du crédit.

¹⁴³ L'équipe éditoriale de FIRSTonline, (2023), « **Sace : Sace Easy Factoring est né, une nouvelle offre d'affacturage digital** », *FIRSTonline*. <https://www.firstonline.info/fr/sace-sace-easy-factoring-est-n%C3%A9e%2C-une-nouvelle-offre-d%27affacturage-digital/> Consulté le 29/04/2025

a. Avantages pour les PME :

- **Amélioration de la trésorerie** : La PME qui achète bénéficie d'un délai de paiement gratuit ou peu coûteux, ce qui soulage sa trésorerie immédiate. Dans un contexte de hausse des coûts ou d'inflation, cela peut être un avantage pour lisser les dépenses courantes.
- **Simplicité et rapidité** : Le service est souvent intégré au processus d'achat (ex. plugins Shopify, Magento, ERP). L'obtention d'une ligne de crédit est quasi-instantanée et ne nécessite pas de longs dossiers comme pour un prêt classique.
- **Réduction du risque client pour le fournisseur** : Le fournisseur est payé immédiatement, améliorant sa propre trésorerie et limitant son risque de paiement. Cela favorise souvent une relation commerciale plus souple.¹⁴⁴

b. Limites et risques :

- **Coût caché** : Bien que présenté comme un service gratuit à court terme, le BNPL entraîne souvent des commissions ou intérêts sur les montants financés (surtout en cas d'échéancier). La PME doit vérifier ces conditions, car un défaut de paiement peut engager des frais importants.
- **Risque de surendettement** : En multipliant les achats différés, une PME peut s'exposer à une accumulation de dettes court terme. Bien que plus adapté qu'une carte de crédit non sécurisée, le BNPL n'est pas sans danger si l'entreprise n'assure pas sa capacité de remboursement.
- **Implémentation limitée** : Le BNPL B2B est encore naissant. Tous les fournisseurs ou plateformes n'offrent pas cette option, et les volumes restent modestes comparés au B2C. Une PME peut ne pas trouver ce service pour ses achats courants, surtout hors ligne.

Le BNPL professionnel est porté par de nombreuses FinTech spécialisées (par ex. **Hokodo, Two, Mondu, Billie** en Europe) et par des fintechs de paiements (p. ex. **Affirm for Business** aux États-Unis). Selon Arkwright Consulting (2025), le volume potentiel du marché B2B BNPL est considérable (trillions de dollars de paiements B2B mondiaux), même si les revenus actuels restent encore faibles (quelques dizaines de milliards).¹⁴⁵ Ces solutions comblent le crédit gap dont souffrent les micro et petites entreprises (estimé à environ 2,6 T\$ dans le monde¹⁴⁶), en apportant une nouvelle forme de crédit à l'acte d'achat.

2. Les avantages des fintechs pour les PME

Les solutions Fintech offrent aux PME des bénéfices considérables par rapport aux financements bancaires traditionnels. Elles permettent un **accès au crédit simplifié**, une **automatisation des tâches financières** et une **réduction des coûts opérationnels**. Par exemple, la Fintech se traduit par une automatisation efficace de la facturation, de la

¹⁴⁴ Karayan, R. (2022, 23 juin), « **Hokodo, fintech du BNPL B2B, lève 37 millions d'euros** », *L'Usine Digitale*. <https://www.usine-digitale.fr/article/hokodo-fintech-du-bnpl-b2b-leve-37-millions-d-euros.N2017787> Consulté le 29/04/2025

¹⁴⁵ Burelli, F. & Thom, M. (2025, 28 avril), « **Buy Now, Pay Later – do applications in B2B deliver on its promises?** », *The Paypers*. <https://thepappers.com/expert-opinion/buy-now-pay-later-do-applications-in-b2b-deliver-on-its-promises--1265215> Consulté le 30/04/2025

¹⁴⁶ Idem

comptabilité et de la gestion des paiements¹⁴⁷, libérant du temps pour les activités à forte valeur ajoutée. De même, l'adoption de ces outils numériques permet aux PME de gagner en efficacité et de réaliser des économies. Cette transformation s'accompagne d'un accroissement de la vitesse du cycle de crédit : Sanga et Aziakpono (2023) notent que la Fintech a « augmenté la vitesse et la qualité du cycle de prêt »¹⁴⁸, en réduisant les délais de traitement et l'asymétrie d'information. En somme, grâce à la combinaison de plateformes 100% en ligne et d'algorithmes de scoring, les PME peuvent obtenir un financement beaucoup plus rapidement, avec des offres souples et souvent sans garanties traditionnelles. Les paragraphes suivants détaillent ces quatre grands avantages (rapidité, flexibilité, absence de garantie et dématérialisation).

2.1. Rapidité d'accès au financement

Le premier atout des plateformes Fintech est la rapidité de mise à disposition des fonds. Les demandes se font en ligne et les décisions sont automatisées : il n'est plus besoin d'attendre plusieurs semaines pour rencontrer un chargé de compte ou faire instruire un dossier papier. Les algorithmes de scoring traitent immédiatement les données financières (comptes, facturation, etc.) et fournissent une réponse quasi-instantanée. Ainsi, selon les pratiques observées, les PME obtiennent souvent un avis de principe en quelques heures puis les fonds en quelques jours, couvrant des besoins urgents (BFR, stock, factures). Cet exemple illustre l'écart avec les canaux bancaires classiques : là où la banque met parfois plusieurs mois pour accorder un prêt, la Fintech assure un déblocage quasi-immédiat. De façon générale, « grâce aux plateformes proposées par les acteurs fintech, [...] les PME peuvent désormais accéder plus rapidement et plus facilement au financement ». Par ailleurs, l'automatisation s'applique aussi aux paiements : des solutions comme PayPal ou Stripe offrent aux PME un traitement des transactions plus **rapide et sécurisé**, réduisant les délais et les coûts comparés aux méthodes traditionnelles.¹⁴⁹ Cet afflux rapide de liquidités aide les PME à répondre rapidement aux fluctuations de leur activité et à saisir des opportunités de croissance, sans être freinées par des temps d'attente prolongés.

2.2. Flexibilité des conditions de financement

Un autre avantage décisif est la flexibilité des produits Fintech. Les offres sont conçues pour s'adapter aux besoins spécifiques de chaque entreprise. Contrairement aux prêts bancaires standardisés, les solutions Fintech proposent des durées, des montants et des modalités personnalisables. Karmen illustre cette souplesse en proposant des crédits de 2 à 24 mois pour des montants allant de 30 000 € à 5 millions d'euros¹⁵⁰, ce qui permet aux PME de moduler leur

¹⁴⁷ Touzani, O., & Moussa, A. (2024), « Fintech et le système d'information : Impact sur les PME », *Revue Internationale de la Recherche Scientifique (Revue-IRS)*, volume 2, n° 3, pp. 1147–116. <http://www.revue-irs.com> Consulté le 30/04/2025

¹⁴⁸ Sanga, D., & Aziakpono, M. J. (2023), « Fintech credit and bank credit for SMEs in Africa: Complement or substitute? », *ResearchGate*. <https://www.researchgate.net/publication/370891927> Consulté le 30/04/2025

¹⁴⁹ Touzani, O., & Moussa, A. (2024). Fintech et le système d'information : Impact sur les PME. *Revue Internationale de la Recherche Scientifique (Revue-IRS)*, 2(3), 1147–116x. <http://www.revue-irs.com> Consulté le 30/04/2025

¹⁵⁰ Hazan, R., Journal du Net (JDN). (2023). *Karmen, une solution de financement rapide pour les PME*. <https://www.journaldunet.com/business/dictionnaire-du-net/1201923-karmen-definition-traduction-et-synonymes> Consulté le 30/04/2025

endettement selon leurs projets (trésorerie, investissement, achat de matériel, etc.). De même, l'affacturage en ligne offre des avances de trésorerie renouvelables et ajustables en continu. Cette souplesse contractuelle contribue à préserver la flexibilité financière des PME : une étude empirique européenne montre que les entreprises ayant accès aux prêts peer-to-business raccourcissent leur dette bancaire à long terme au profit de dettes à court terme pour maintenir leur flexibilité financière.¹⁵¹ En d'autres termes, les PME utilisent le financement Fintech pour diversifier leurs sources sans se lier à des échéances rigides. Par ailleurs, les modalités de remboursement sont souvent assouplies (remboursement anticipé sans pénalité, commissions modulées au risque) – Karmen, par exemple, applique une commission de 0,5–8 % selon la durée et le profil de l'entreprise.¹⁵² L'ensemble de ces mécanismes permet aux dirigeants d'ajuster en temps réel leur plan de financement, répondant ainsi à la volatilité de leur activité. En somme, comme l'ont constaté Ferreira et ses coauteurs (BCE 2022), les PME qui recourent aux plateformes Fintech cherchent à conserver leur flexibilité financière en configurant librement leurs dettes.¹⁵³

2.3. Accès sans exigence de garantie

Le troisième avantage notable est l'allègement des conditions de garantie. Les banques classiques exigent souvent des sûretés importantes (hypothèque, nantissement, caution personnelle), ce qui limite l'accès au crédit pour les PME peu capitalisées. Les Fintech compensent généralement ce manque de collatéral par des méthodes d'évaluation basées sur les données (big data, scoring alternatif). En pratique, nombre de prêts Fintech sont accordés *sans garanties demandées*. Karmen, encore, met en avant le fait de prêter sans garantie.¹⁵⁴ De même, certaines plateformes d'affacturage en ligne se présentent explicitement comme flexibles : par exemple, Finexkap se décrit comme « 100 % en ligne pour PME, 100 % digital, flexible, sans garantie ». ¹⁵⁵ Sur le plan théorique, les études montrent que les capacités analytiques des Fintech réduisent la part du risque associée à l'absence de garantie. Sanga & Aziakpono soulignent que la technologie Fintech permet de diminuer les risques liés à l'asymétrie d'information et à l'absence de collatéral, en réduisant le coût et le temps nécessaires pour collecter et traiter les informations sur l'emprunteur. Autrement dit, en exploitant les données en temps réel et en affinant les modèles prédictifs, la Fintech permet d'accorder des crédits plus facilement à des PME qui n'auraient pas pu fournir de sûretés. Ce phénomène contribue à débloquer le financement des PME : l'OCDE note d'ailleurs que la digitalisation financière s'accompagne d'un assouplissement des contraintes de crédit, particulièrement favorable aux

¹⁵¹ Eça, A., Ferreira, M. A., Porras Prado, M., & Rizzo, A. E. (2022). *The real effects of FinTech lending on SMEs: Evidence from loan applications* (ECB Working Paper No. 2639). European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2639~849f8a2608.en.pdf> Consulté le 30/04/2025

¹⁵² Hazan, R., Journal du Net (JDN). (2023). *Karmen, une solution de financement rapide pour les PME*. <https://www.journaldunet.com/business/dictionnaire-du-net/1201923-karmen-definition-traduction-et-synonymes> Consulté le 30/04/2025

¹⁵³ Eça, A., Ferreira, M. A., Porras Prado, M., & Rizzo, A. E. (2022), « **The real effects of FinTech lending on SMEs: Evidence from loan applications** », *ECB Working Paper*, n° 2639, *European Central Bank*. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2639~849f8a2608.en.pdf> Consulté le 30/04/2025

¹⁵⁴ Hazan, R. (2023), « **Karmen, une solution de financement rapide pour les PME** », *Journal du Net (JDN)*. <https://www.journaldunet.com/business/dictionnaire-du-net/1201923-karmen-definition-traduction-et-synonymes> Consulté le 30/04/2025

¹⁵⁵ Anfray, A. (2025), « **Les 10 meilleures solutions d'affacturage en ligne pour 2025** », *Defacto*. <https://www.getdefacto.com/fr/article/solution-affacturage-en-ligne> Consulté le 01/05/2025

PME.¹⁵⁶ Ainsi, en levant en partie la barrière des garanties physiques, la Fintech élargit le vivier des entreprises éligibles au prêt, ce qui est crucial pour de nombreuses PME en forte croissance ou porteuses de projets innovants.

2.4. Digitalisation des démarches (automatisation, accessibilité)

Enfin, le dernier levier d'avantages est la dématérialisation complète des processus. Toutes les démarches – demande de financement, collecte de pièces, signature – se font en ligne, souvent via des interfaces intuitives et accessibles 24h/24 (mobile, application, web). Cette digitalisation réduit drastiquement la charge administrative. Les tâches récurrentes sont automatisées :¹⁵⁷ par exemple, les solutions Fintech de back-office prennent en charge la facturation, le recouvrement ou le rapprochement bancaire, évitant aux dirigeants de gérer manuellement ces étapes. Les PME bénéficient également d'outils collaboratifs basés sur le cloud (stockage de documents, partage en temps réel) qui simplifient le travail à distance. Sur le plan de l'interface, les plateformes Fintech sont souvent conçues pour être plus ergonomiques que les outils bancaires traditionnels : inscription rapide, accès aux informations clés en quelques clics, alertes automatiques, etc. Par ailleurs, les PME ont désormais à leur disposition des tableaux de bord analytiques en temps réel – la Fintech fournit notamment « des analyses de données en temps réel » aidant à la prise de décision et à la gestion des risques.¹⁵⁸ Dans son ensemble, cette numérisation offre une **expérience utilisateur** fluide, diminue les va-et-vient physiques et améliore la transparence des services. Comme le souligne la présidente de Swiss Fintech Innovations, les fintechs permettent aux PME de « gagner en efficacité et de faire des économies ».¹⁵⁹ Sur un plan plus global, l'OCDE confirme que la digitalisation des services financiers accroît la productivité des entreprises en aval et permet un assouplissement de l'allocation de crédit en faveur des PME. En conclusion, la dématérialisation, conjuguée à l'automatisation intelligente, rend les démarches financières plus accessibles (demande de prêt en ligne, comparateurs de taux, e-signature) et garantit une expérience client adaptée aux petites entreprises, ce qui n'est pas toujours le cas dans le circuit bancaire traditionnel.

Dans l'ensemble, les solutions Fintech démocratisent et fluidifient le financement des PME. En offrant des réponses rapides, des formules sur mesure, un accès sans cautions et des services entièrement digitaux, elles corrigent de nombreux points de friction du financement traditionnel.¹⁶⁰ Ces avantages sont abondamment documentés dans la littérature récente et

¹⁵⁶ Bontadini. F, Filippucci. F, Jona-Lasinio. C, Nicoletti. G, & Saia. A, (2023), « **Digitalisation of financial services, access to finance and aggregate economic performance** », *OECD Economics Department Working Papers*, n° 1818, *OECD Publishing*. <https://dx.doi.org/10.1787/10c7e583-en> Consulté le 01/05/2025

¹⁵⁷ Touzani. O, & Moussa. A, (2024), « **Fintech et le système d'information : Impact sur les PME** », *Revue Internationale de la Recherche Scientifique (Revue-IRS)*, volume 2, n° 3, pp. 1147–116. <http://www.revue-irs.com> consulté le 30/04/2025

¹⁵⁸ Idem

¹⁵⁹ Wickihalder. S, (2023), « **Les fintechs aident les PME à automatiser certains processus et à innover** [Entretien] », *FIRSTonline*. https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/actuel/interviews/2024/les_fintechs_aident_les_pme_a_automatiser_certaines_processus_et_a_innover.

¹⁶⁰ Touzani. O, & Moussa. A, (2024), « **Fintech et le système d'information : Impact sur les PME** », *Revue Internationale de la Recherche Scientifique (Revue-IRS)*, volume 2, n° 3, pp. 1147–116x. <http://www.revue-irs.com> Consulté le 30/04/2025

illustrés par des cas concrets de plateformes et d'entreprises (en France et à l'étranger), attestant de l'essor de ces nouveaux canaux pour soutenir la croissance des PME.

3. Limites et risques liés au financement Fintech

3.1. Encadrement réglementaire incertain.

Les modèles Fintech, souvent nés en dehors du périmètre bancaire traditionnel, souffrent d'un cadre légal fragmenté et parfois insuffisant. La Banque des Règlements Internationaux (BRI) souligne ainsi qu'en l'absence de règles dédiées, les prêteurs Fintech peuvent bénéficier d'un *arbitrage réglementaire* : ils n'appliquent pas toujours les mêmes exigences de fonds propres ou de liquidité que les banques classiques.¹⁶¹ Cette situation crée un risque de moindre qualité des actifs et de manque de transparence : les plateformes ne divulguent pas toujours pleinement les informations (taux effectifs, garanties, frais) aux emprunteurs et investisseurs, les exposant à des pertes potentielles.¹⁶² Plusieurs scandales récents (Wirecard en Allemagne, Swoon en France) ont illustré les dérives possibles en l'absence d'un encadrement rigoureux. Pour les autorités, l'enjeu est donc de trouver un équilibre entre soutien à l'innovation et protection du système financier. Comme le recommande la Banque mondiale (2022), il faut accompagner la croissance des Fintech d'une régulation renforcée visant à préserver la stabilité financière, l'intégrité des marchés et la protection des consommateurs et investisseurs.¹⁶³

3.2. Volatilité et instabilité des plateformes Fintech.

Les plateformes Fintech – en particulier les modèles de « place de marché » (crowdlending, prêt participatif, P2P/P2B) – sont de taille modeste et très exposées aux chocs opérationnels ou de marché. La BRI identifie plusieurs scénarios majeurs de crise : violations de cybersécurité, fraude sur prêts, effondrement soudain d'une plateforme phare, flambée des défauts de paiement ou retraits massifs des investisseurs.¹⁶⁴ Ces risques sont aggravés par le fait que les prêts Fintech ne sont pas couverts par des mécanismes publics de garantie (ex. garantie des dépôts), contrairement aux dépôts bancaires.¹⁶⁵ Si un grand nombre d'investisseurs privés veulent récupérer leurs fonds en même temps, la plateforme se trouve en situation de *trésorerie sèche* (asymétrie de liquidité) et risque de ne pouvoir honorer les prêts contractés.¹⁶⁶ Le gouverneur de la Banque de France a d'ailleurs insisté sur la « jeunesse » et l'« immaturité » du secteur Fintech, qui en font potentiellement un facteur d'instabilité pour le système financier global.¹⁶⁷ En pratique, plusieurs petites plateformes de prêt ont déjà déposé le bilan après une accélération des sorties de capitaux ou des défaillances en chaîne. L'abandon brusque d'une

¹⁶¹ OECD, (2022), « **Marketplace and FinTech lending for SMEs in the COVID-19 crisis** », *OECD Business and Finance Policy Papers*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/ff11697f-en> Consulté le 01/05/2025

¹⁶² Idem

¹⁶³ Feyen. E, Natarajan. H, & Saal. M, (2022), « La fintech et l'avenir de la finance » [Document de synthèse], *Banque mondiale*. <https://documents.banquemondiale.org/> Consulté le 01/05/2025

¹⁶⁴ Claessens. S, Frost. J, Turner. G, & Zhu. F, (2018, septembre), « Les marchés du crédit fintech à travers le monde : taille, moteurs et enjeux de politique publique » [Rapport trimestriel], *Banque des Règlements Internationaux (BRI)*. https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809f.htm Consulté le 01/05/2025

¹⁶⁵ Idem

¹⁶⁶ Idem

¹⁶⁷ Beau. D, (2022, 20 octobre), « Entre montée des risques et innovation financière, l'écosystème fintech à la croisée des chemins » [Discours], *FINTECH R:EVOLUTION 2022*, Paris, Banque de France. Consulté le 01/05/2025

plateforme peut alors laisser emprunteurs et prêteurs sans ressources : les PME se retrouvent brusquement privées d'accès au financement promis, et les investisseurs voient leur créance disparaître.

3.3. Coûts implicites et manque de transparence.

Les offres Fintech vantent souvent des tarifs compétitifs, mais de nombreux coûts réels restent cachés ou mal expliqués. Les conditions de financement (frais de dossier, commissions d'intermédiation, pénalités, assurance, etc.) sont parfois complexes et peu visibles pour l'utilisateur moyen. L'OCDE constate ainsi un « *manque de divulgation* » d'informations essentielles par certaines plateformes, exposant emprunteurs et prêteurs à des pertes imprévues.¹⁶⁸ Par exemple, de nombreux crédits « instantanés » ou paiements fractionnés reposent sur des schémas tarifaires (frais journaliers, mensualités différées) équivalant souvent à des TAEG très élevés, sans que l'utilisateur s'en rende facilement compte. Ce manque de transparence a conduit les régulateurs (ACPR, AMF) à exiger des plateformes une information plus claire sur les taux et les coûts finaux. Dans le cas du financement participatif, plusieurs études ont montré que les commissions prélevées sur le financement peuvent réduire significativement la rentabilité pour l'emprunteur par rapport à un prêt bancaire, sans toujours être explicitement annoncées. Au total, l'effet combiné de frais additionnels peu lisibles et de conditions parfois opaques peut rendre le coût réel du financement Fintech supérieur aux attentes initiales.

3.4. Asymétrie d'information et sélection adverse.

La structure même des plateformes Fintech engendre des déséquilibres d'information entre prêteurs, emprunteurs et intermédiaires. D'un côté, les algorithmes de crédit et le big data permettent de recueillir des données inédites sur les PME (réseaux sociaux, transactions numériques, historiques non financiers, etc.), réduisant certaines asymétries classiques entre banques et entreprises.¹⁶⁹ Mais ces techniques demeurent peu transparentes et basées sur des jeux de données expérimentaux : selon la BRI, certaines plateformes ont dû simplifier leurs modèles (retirer des variables complexes) pour limiter l'arbitrage par des investisseurs sophistiqués.¹⁷⁰ Par ailleurs, l'absence de (mise de fonds propres) des plateformes introduit un problème de sélection adverse. En effet, selon l'OCDE, les prêteurs Fintech ont tendance à cibler des emprunteurs plus risqués que les banques (par besoin de se différencier), tout en relâchant leurs standards pour accroître leur volume d'affaires.¹⁷¹ Cette quête de croissance peut conduire à sous-valoriser le risque : les prêts sont souvent moins coûteux qu'en banque, mais plus risqués, ce qui dégrade la qualité des portefeuilles en cas de retournement de conjoncture.¹⁷² Autrement dit, la diffusion d'information automatisée peut aider à mieux cibler les bons projets, mais l'incitation financière à maximiser le nombre de prêts crée un biais à la baisse dans l'évaluation du risque (risque de *moral hazard*). Résultat : en l'absence de garanties ou de fonds

¹⁶⁸OECD, (2022), « **Marketplace and FinTech lending for SMEs in the COVID-19 crisis** », *OECD Business and Finance Policy Papers*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/ff11697f-en> Consulté le 01/05/2025

¹⁶⁹ Claessens. S, Frost. J, Turner. G, & Zhu. F, (2018), « **Les marchés du crédit fintech à travers le monde : taille, moteurs et enjeux de politique publique** » [Rapport trimestriel], *Banque des Règlements Internationaux (BRI)*. https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809f.htm Consulté le 01/05/2025

¹⁷⁰ Idem

¹⁷¹OECD, (2022), « **Marketplace and FinTech lending for SMEs in the COVID-19 crisis** », *OECD Business and Finance Policy Papers*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/ff11697f-en>. Consulté le 01/05/2025

¹⁷² idem

propres suffisants, le phénomène de défaut peut se propager brusquement à travers un grand nombre de prêts de moindre qualité.

3.5. Cybersécurité et protection des données.

Le fort ancrage numérique des Fintech les rend particulièrement vulnérables aux attaques informatiques. Comme l'a souligné la Banque de France, « la numérisation du secteur financier a pour corollaire une aggravation du cyber-risque », qui est désormais « le premier risque opérationnel » pour les acteurs financiers.¹⁷³ Les plateformes Fintech traitent et stockent en effet d'importants volumes de données sensibles (données bancaires, fiscales, d'identification), ce qui en fait une cible de choix pour les cybercriminels (hameçonnage, maliciels, usurpation d'identité, etc.). Selon une enquête de l'ENISA citée par la presse, le secteur financier européen est l'un des plus visés par ces attaques, car il « offre des gains financiers importants ».¹⁷⁴ Un incident grave (faible de sécurité, divulgation de données, déni de service) peut non seulement causer des pertes directes (vol d'argent, rançons), mais aussi ruiner la réputation d'une plateforme. Les régulateurs insistent donc sur la mise en place de normes de cybersécurité robustes (audit, certifications, chiffrement, RGPD sur les données personnelles) et de plans de continuité d'activité. En l'absence de telles mesures, la confiance des utilisateurs – cruciale pour le modèle Fintech – peut s'éroder très rapidement.

3.6. Risques pour les emprunteurs PME.

Du côté des entreprises emprunteuses, le recours aux Fintech comporte aussi des dangers propres. La facilité d'accès au crédit peut encourager les PME à s'endetter excessivement. Par exemple, les nouveaux services de paiement fractionné (BNPL) — adaptés aux achats professionnels comme personnels — ont déjà été signalés par l'ACPR pour leur potentiel à générer du surendettement.¹⁷⁵ Plus généralement, l'évolution rapide de l'offre fintech peut entraîner une multiplication des crédits cumulés (parfois auprès de plusieurs plateformes), sans évaluation globale du risque financier. En outre, comme indiqué précédemment, les prêts Fintech sont le plus souvent non garantis :¹⁷⁶ en cas de défaillance de l'entreprise, l'absence de sûreté (gage de fonds de commerce, hypothèque, caution personnelle, etc.) laisse le prêteur impuni et peut conduire rapidement à une procédure collective pour l'emprunteur. Le moindre conseil humanisé (audit de solvabilité, éclairage sur les risques) étant souvent absent dans le processus automatisé, les dirigeants de PME peuvent également manquer d'informations clés sur les conditions et le coût réel du crédit. Enfin, en situation de crise économique ou sectorielle, les PME dépendantes d'un financement Fintech peuvent avoir plus de difficulté à renouveler

¹⁷³ Beau, D. (2022), « **Entre montée des risques et innovation financière, l'écosystème fintech à la croisée des chemins** » [Discours], *FINTECH R:EVOLUTION 2022, Paris, Banque de France*. <https://www.banque-france.fr/fr/interventions-gouverneur/entre-montee-des-risques-et-innovation-financiere-lecosysteme-fintech-la-croisee-des-chemins> Consulté le 01/05/2025

¹⁷⁴ Triniac, M. (2025), « **Cybersécurité et fintechs : face à la montée des attaques, comment renforcer la résilience ?** », *FrenchWeb*. Consulté en mai 2025. <https://www.frenchweb.fr> Consulté le 02/05/2025

¹⁷⁵ Beau, D. (2022), « **Entre montée des risques et innovation financière, l'écosystème fintech à la croisée des chemins** » [Discours], *FINTECH R:EVOLUTION 2022, Paris, Banque de France*. <https://www.banque-france.fr/fr/interventions-gouverneur/entre-montee-des-risques-et-innovation-financiere-lecosysteme-fintech-la-croisee-des-chemins> Consulté le 01/05/2025

¹⁷⁶ Eça, A., Ferreira, M. A., Porras Prado, M., & Rizzo, A. E. (2022), « **The real effects of FinTech lending on SMEs: Evidence from loan applications** », *ECB Working Paper*, n° 2639, *European Central Bank*. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2639~849f8a2608.en.pdf> Consulté le 30/04/2025

leur ligne de crédit — faute de garanties ou de relations historiques — par rapport aux entreprises ayant des prêts bancaires classiques.

3.7. Risques pour les prêteurs/investisseurs.

Les particuliers ou investisseurs qui financent les PME via des plateformes Fintech sont exposés à plusieurs risques. D'abord, il n'existe pas d'équivalent à l'assurance-dépôts bancaire pour couvrir les fonds prêtés : un défaut de l'emprunteur ou la faillite de la plateforme signifie souvent une perte totale du capital investi.¹⁷⁷ De plus, l'opacité évoquée plus haut peut conduire l'investisseur non-professionnel à sous-estimer la volatilité réelle des rendements ou le taux de défaut. L'AMF, à propos des levées de fonds en crypto-actifs, a ainsi rappelé que la proximité d'un cadre peu régulé multiplie les risques pour l'investisseur (perte en capital, forte volatilité, escroqueries, blanchiment...). Enfin, en période de panique ou de retournement de cycle, un bank run institutionnalisé est possible : la BRI note qu'un retrait anticipé massif de la part des prêteurs crée au bilan de la plateforme une forte asymétrie de liquidité et peut conduire à son effondrement immédiat.¹⁷⁸ Autrement dit, du fait de leur instabilité relative et de l'absence de filet public, les plateformes Fintech peuvent devenir imprévisibles pour les investisseurs, d'où une volatilité élevée de leur coût de financement à la moindre tension sur les marchés.

4. L'écosystème mondial des fintechs de financement :

L'univers des Fintechs évolue continuellement, animé par une dynamique d'innovation portée par de jeunes entreprises ambitieuses. Celles-ci développent des solutions qui visent à améliorer la gestion financière quotidienne, renforcer l'agilité opérationnelle des petites et moyennes entreprises, et apporter des réponses concrètes à leurs problématiques de financement. Certaines de ces start-up, bien qu'issues de la dernière décennie, ont su se hisser rapidement parmi les acteurs majeurs du secteur, tandis que d'autres, plus récentes, attirent l'attention par leur potentiel disruptif.¹⁷⁹

Un champ d'innovation particulièrement investi par ces entreprises est celui des paiements transfrontaliers. C'est le cas d'Ebury, fondée à Londres en 2009, qui accompagne plus de 30 000 clients dans 20 pays en leur offrant des services de change personnalisés ainsi que des lignes de financement à court terme. Kantox, également basée à Londres, s'est spécialisée dans la gestion des devises et la couverture du risque de change, en traitant plus de 11 milliards de dollars de transactions pour environ 4 300 clients. L'intérêt croissant des acteurs bancaires traditionnels pour ces technologies est illustré par l'investissement d'ING dans TransferMate, une Fintech fondée en 2010 et active dans 162 pays, qui simplifie les paiements internationaux en les rendant aussi fluides que les paiements domestiques.¹⁸⁰

¹⁷⁷ Claessens, S., Frost, J., Turner, G., & Zhu, F. (2018, septembre), « **Les marchés du crédit fintech à travers le monde : taille, moteurs et enjeux de politique publique** » [Rapport trimestriel], *Banque des Règlements Internationaux (BRI)*. https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809f.htm Consulté le 01/05/2025

¹⁷⁸ **Idem**

¹⁷⁹ Touzani, O., & Moussa, A. (2024), « **Fintech et le système d'information : Impact sur les PME** », *Revue Internationale de la Recherche Scientifique (Revue-IRS)*, volume 2, n° 3, pp. 1147–116x. <http://www.revue-irs.com> Consulté le 30/04/2025

¹⁸⁰ Touzani, O., & Moussa, A. (2024), « **Fintech et le système d'information : Impact sur les PME** », *Revue Internationale de la Recherche Scientifique (Revue-IRS)*, volume 2, n° 3, pp. 1147–116x. <http://www.revue-irs.com> Consulté le 30/04/2025

D'autres acteurs notables, comme Ripple et TransferWise (désormais Wise), ont également imposé leur empreinte dans ce secteur en misant sur des infrastructures de paiement plus rapides et plus économiques. Même des entreprises établies comme Western Union continuent d'opérer dans ce domaine, bien qu'elles ne soient pas toujours considérées comme des Fintechs à part entière.

Dans le domaine spécifique de la gestion du risque de change, des solutions comme DeftHedge apportent une réelle valeur ajoutée grâce à une plateforme SaaS offrant des outils de pricing, d'analyse en temps réel et d'aide à la décision. Le suédois Mitigram s'est quant à lui imposé comme la première plateforme en ligne dédiée au trade finance. Verifeasy, lancée en 2018, s'est spécialisée dans la vérification de conformité documentaire dans le cadre des crédits documentaires, simplifiant ainsi un processus souvent complexe pour les PME¹⁸¹.

Certaines Fintechs, comme Loansquare, facilitent l'accès au financement bancaire via des démarches entièrement en ligne. D'autres, comme Royalti, innovent en introduisant des modèles basés sur le partage de revenus (royalties) pour financer le besoin en fonds de roulement (BFR). Quant à Pandat Finance, elle propose une large gamme de placements de trésorerie adaptés aux besoins des entreprises, allant des produits de court terme aux instruments financiers plus complexes.

La conformité réglementaire, notamment en matière de connaissance client (KYC) et de lutte contre la fraude, constitue également un enjeu crucial dans lequel plusieurs jeunes entreprises se sont spécialisées. Parmi celles-ci figurent Clipeum, Blue Catalyst, Conformitee, Cambridge Blockchain, My SiS-id ou encore Trustpair, qui développent des solutions technologiques avancées pour sécuriser les flux financiers et garantir la fiabilité des processus d'identification.

Ces différents exemples témoignent de la richesse et de la diversité de l'écosystème Fintech à l'échelle mondiale. Dans ce contexte en constante mutation, il devient essentiel d'examiner de plus près le rôle stratégique que joue le système d'information dans l'organisation et la performance des PME.

Face aux limites structurelles du financement bancaire traditionnel, les Fintechs apparaissent comme des acteurs de rupture, capables de transformer en profondeur les modalités d'accès au crédit pour les PME. En s'appuyant sur des technologies comme la blockchain, l'intelligence artificielle, les API ou le big data, elles offrent des solutions innovantes, plus rapides, flexibles, accessibles et adaptées aux besoins spécifiques des petites structures. Qu'il s'agisse de crowdfunding, de crowdlending, d'ICO, d'affacturage digital ou encore de BNPL B2B, les modèles proposés permettent aux PME de diversifier leurs sources de financement, de renforcer leur trésorerie et de gagner en autonomie financière. Toutefois, ces nouvelles formes de financement ne sont pas sans risques : encadrement réglementaire encore instable, volatilité des plateformes, cybersécurité, asymétrie d'information ou encore surendettement potentiel. Il apparaît donc essentiel que les PME, tout en tirant parti des opportunités offertes par les Fintechs, fassent preuve de vigilance dans leur utilisation et que les régulateurs accompagnent cette transformation par des cadres robustes et adaptés. Dans un écosystème en pleine mutation, l'intégration maîtrisée des solutions Fintech représente un levier stratégique de compétitivité pour les PME et un vecteur d'inclusion financière à l'échelle globale.

¹⁸¹ Idem

Section 03 : Fintechs et inclusion financière des PME :

L'inclusion financière des PME repose sur leur capacité à accéder à des services financiers adaptés, accessibles et abordables, condition souvent non remplie dans le système bancaire traditionnel. Les Fintechs, en contournant les circuits classiques, apportent des solutions technologiques qui réduisent les barrières à l'entrée : elles simplifient les procédures d'accès au crédit, offrent des conditions plus souples et exploitent les données en temps réel pour évaluer la solvabilité des entreprises sans exiger de garanties lourdes. De plus, grâce à la digitalisation, elles rendent les services financiers disponibles à distance, y compris dans les zones peu desservies par les agences bancaires. En diversifiant les modes de financement – plateformes de prêts participatifs, affacturage digital, financement basé sur les revenus, etc. – les Fintechs contribuent à élargir le champ des possibles pour de nombreuses PME qui étaient jusque-là exclues ou marginalisées du financement formel.

1. rôle des fintechs dans l'inclusion financière :

Les fintechs ont contribué de manière significative à surmonter ces obstacles en proposant des solutions innovantes pour rendre les services financiers plus accessibles, rapides et moins coûteux. Elles ont joué un rôle crucial dans la transformation du paysage financier, en particulier pour les individus et les communautés qui étaient auparavant exclus du système financier traditionnel. Cette révolution a permis à de nombreuses personnes d'avoir accès à des services financiers essentiels de manière plus inclusive et adaptée à leurs besoins spécifiques. Les fintechs ont contribué à surmonter ces obstacles en proposant des solutions innovantes pour rendre les services financiers plus accessibles, plus rapides et moins coûteux

1.1. Les déterminants de l'inclusion financière :

1.1.1. Définition de l'inclusion financière :

L'inclusion financière désigne la capacité des individus et des entreprises à accéder à une gamme complète de produits et services financiers utiles, abordables et adaptés à leurs besoins, proposés par des prestataires fiables et responsables. Ces services incluent les transactions, paiements, épargne, crédit et assurance. L'inclusion financière est essentielle pour améliorer le quotidien des ménages, soutenir les entreprises, et contribuer à la réduction de la pauvreté ainsi qu'à la promotion de la prospérité partagée. Elle joue un rôle crucial dans la réalisation de plusieurs Objectifs de développement durable (ODD), en facilitant l'accès aux services financiers formels pour les populations non bancarisées ou mal desservies, notamment grâce à la digitalisation des services.¹⁸²

Dans la zone UEMOA, l'inclusion financière est définie comme « l'accès permanent des populations à une gamme diversifiée de produits et services financiers adaptés, à coût abordable, et utilisés de manière effective ».¹⁸³

¹⁸² Banque mondiale. (2024). *Inclusion financière*, sur <https://www.banquemondiale.org/fr/topic/financialinclusion/overview> Consulté le 01/05/2025

¹⁸³ Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). *Définition et enjeux*. <https://www.bceao.int/fr/documents/definition-et-enjeux>

1.1.1. Les déterminants de l'inclusion financière

a. Facteurs d'offre

➤ Infrastructure financière

- **Multiplicité des canaux** : une offre diversifiée (agences physiques, guichets automatiques, services en ligne et mobile) permet de répondre aux profils variés d'utilisateurs, réduit les temps d'attente et partage la charge entre différents points d'accès.
- **Interopérabilité** : la capacité pour un client d'utiliser plusieurs réseaux (retrait sur tout guichet, paiement sur différentes applications) améliore l'expérience utilisateur et favorise la migration vers des services formels.
- **Maintenance et sécurité** : des équipements fiables et régulièrement mis à jour garantissent la confiance ; à l'inverse, les pannes prolongées ou les failles de sécurité génèrent une méfiance durable.¹⁸⁴

➤ Coût des services financiers

- **Structure tarifaire transparente** : la clarté des barèmes (frais fixes, variables et pénalités) est essentielle pour éviter les surprises et renforcer la confiance. Une tarification opaque accroît le sentiment d'exploitation et décourage l'usage.
- **Équilibre coût-avantage** : les usagers comparent le coût des opérations (transfert, retrait, consultation de solde) au bénéfice attendu (sécurité, accès au crédit). Si le coût dépasse le gain perçu, ils préfèrent conserver l'épargne « sous l'oreiller » ou recourir à les réseaux informels.
- **Optimisation des marges** : les établissements peuvent réduire leur écart de taux en automatisant les processus, en optimisant leur réseau d'agents et en mutualisant les infrastructures technologiques.¹⁸⁵

➤ Concurrence et innovation technologique

- **Effet de pression concurrentielle** : l'arrivée de start-ups fintech pousse les acteurs historiques à revoir leurs tarifs et à améliorer la qualité de service.
- **Modularité des services** : l'ouverture d'API permet à des tiers (e-commerce, agritech, santé) d'intégrer des services financiers dans leurs plates-formes, créant des usages nouveaux (paiements automatisés, micro-assurances).

¹⁸⁴ Damayanthi. N. M. M, (2022), « **Determinants of financial inclusion: A review** », *Wayamba Journal of Management*, volume 13, n° 2, pp. 175–196. <https://doi.org/10.4038/wjm.v13i2.7572> Consulté le 03/05/2025

¹⁸⁵ Shah. S. M, & Ali. A, (2022), « **A survey on financial inclusion: Theoretical and empirical literature review** », *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*, document n° 117701. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/117701/> Consulté le 03/05/2025

- **Adoption progressive** : la diffusion de nouvelles technologies suit une courbe en S : un segment précoce d'utilisateurs adopte rapidement les innovations, ce qui incite les institutions à étendre progressivement la couverture à d'autres segments.¹⁸⁶

b. Facteurs de demande

➤ Revenu et emploi

- **Accès aux garanties** : les revenus stables et formels facilitent l'accès au crédit en réduisant le risque perçu par les prêteurs.
- **Effets multiplicateurs** : l'emprunt productif (investi dans une activité génératrice de revenu) peut accroître la capacité de remboursement, créant un cercle vertueux d'accès à de nouveaux fonds.
- **Segmentation des clients** : distinguer les travailleurs salariés, indépendants et informels permet de proposer des produits adaptés (crédit flexible, épargne périodique) et d'ajuster les conditions de tarification.¹⁸⁷

➤ Éducation et littératie financière

- **Formation ciblée** : des modules pédagogiques simples (budgétisation, calcul des intérêts, comparaison des frais) augmentent l'autonomie des utilisateurs et réduisent les erreurs de gestion.
- **Réseaux communautaires** : l'appui d'animateurs locaux ou de pairs formateurs renforce la portée des programmes de littératie et crée une dynamique d'apprentissage continu.
- **Mesure d'impact** : l'évaluation ex-post des formations (taux de rétention, volume de transactions) oriente l'amélioration des contenus et l'identification des profils nécessitant un accompagnement renforcé.¹⁸⁸

➤ Confiance et culture financière

- **Transparence contractuelle** : la clarté des conditions (taux, pénalités, processus de réclamation) est un facteur clé de confiance.
- **Réputation institutionnelle** : les antécédents d'incidents (faillite de sécurité, insolvabilité) pèsent durablement sur la perception des clients, quelle que soit la taille de l'établissement.

¹⁸⁶ Pelletier, A, et al., (2020), « **Financial inclusion and fintech: A state-of-the-art systematic literature review** », *Financial Innovation*, volume 6, n° 1, pp. 1–27. <https://doi.org/10.1186/s40854-020-00217-6> Consulté le 05/05/2025

¹⁸⁷ Jalloh. M. A, (2023), « **Determinants of financial inclusion: Evidence from Findex surveys** », *Ilorin Journal of Economic Policy*, volume 10, n° 1. <https://www.ajol.info/index.php/ijep/article/view/269479> Consulté le 05/05/2025

¹⁸⁸ Abel, S, Mutandwa, L, & Le Roux, P, (2018), « **A review of determinants of financial inclusion** », *International Journal of Economics and Financial Issues*, volume 8, n° 3, pp. 1–8. <https://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/6392> Consulté le 01/05/2025

- **Approche centrée utilisateur** : la personnalisation des services (notifications adaptées, assistance multilingue, design intuitif) renforce le sentiment d'appartenance et réduit l'auto-exclusion.¹⁸⁹

- **Facteurs institutionnels**

- a. Gouvernance et stabilité politique**

- **Cadre de supervision** : des organes indépendants dotés de ressources et de compétences garantissent une supervision efficace, limitant les risques systémiques.
- **Lutte contre la corruption** : la mise en place de mécanismes de dénonciation, de sanctions claires et de transparence dans les appels d'offres renforce la confiance des opérateurs et des clients.
- **Continuité des politiques** : la stabilité des orientations stratégiques et la prévisibilité réglementaire encouragent l'investissement à long terme dans les infrastructures financières.

- b. Réglementation et cadre juridique**

- **Proportionalité des exigences KYC/AML** : des procédures allégées pour les petits comptes garantissent la sécurité sans pénaliser les ménages à faibles revenus.
- **Sandbox réglementaire** : un environnement contrôlé où les fintech peuvent expérimenter de nouveaux produits permet d'équilibrer innovation et protection du consommateur.
- **Protection du consommateur** : l'instauration d'un droit de rétractation, d'un médiateur financier et d'un encadrement des pratiques commerciales limite les abus et favorise la confiance.¹⁹⁰

1.2. Les Fintechs comme Catalyseur : Les Mécanismes Favorisant l'Inclusion

Financière des PME

Les innovations fintech introduisent de nouveaux modèles commerciaux, des applications et des processus qui influencent les marchés financiers. La finance numérique fournit des solutions financières innovantes et adaptées au contexte spécifique des PME. Les fintechs peuvent réduire les coûts financiers, accroître l'inclusion financière, améliorer la sécurité et la transparence, et soutenir des produits financiers sur mesure. Elles ont également la capacité de diminuer les coûts d'endettement, de simplifier les procédures de crédit et de promouvoir la concurrence interbancaire. L'impact des fintechs n'est pas uniforme ; elles emploient divers mécanismes pour répondre à des problèmes spécifiques dans le financement des PME, conduisant à un écosystème financier plus inclusif.

¹⁸⁹ Akudugu. M. A, (2013), « **The determinants of financial inclusion in Western Africa: Insights from Ghana** », *Research Journal of Finance and Accounting*, volume 4, n° 8, pp. 1–9. <https://www.iiste.org/Journals/index.php/RJFA/article/view/7033> Consulté le 01/05/2025

¹⁹⁰ Tran. T. T. T, & Nguyen. T. T. T, (2021), « **Determinants of financial inclusion development: A review and some policy recommendations** », *Journal of Economic and Banking Studies*, volume 2, pp. 1–15. <https://vjol.info.vn/index.php/TCHVNH-Hanoi/article/view/66120> Consulté le 05/05/2025

- **Les plateformes de prêt numérique comme outil d'inclusion**

Parmi les applications clés des fintechs, on trouve les plateformes de prêt numérique, qui comprennent le prêt entre particuliers (P2P) et le prêt via des plateformes de marché. Ces plateformes utilisent des plateformes en ligne pour mettre en relation les prêteurs et les PME emprunteuses. Elles emploient des données alternatives et l'intelligence artificielle (IA) et l'apprentissage automatique (ML) pour améliorer l'évaluation du risque de crédit. Ces plateformes offrent des processus de demande et d'approbation de prêt plus rapides et peuvent servir des petites entreprises de haute qualité et solvables. Le prêt numérique démocratise l'accès au crédit en contournant les intermédiaires traditionnels et en utilisant la technologie pour évaluer le risque plus efficacement. Cependant, il ne dessert pas toujours les PME les plus risquées ou les plus jeunes.

- **Paiement mobile et portefeuilles numériques : des solutions d'élargissement d'accès financier :**

Les solutions de paiement mobile et les portefeuilles numériques représentent une autre contribution significative des fintechs. Ces outils permettent aux PME de mener leurs activités de manière efficace et sécurisée sans avoir besoin d'un compte bancaire traditionnel. Ils réduisent les coûts de transaction et améliorent l'efficacité, tout en facilitant les processus de paiement et de dépôt. Les paiements mobiles sont particulièrement importants dans les régions où l'infrastructure bancaire est limitée, permettant des transactions financières de base cruciales pour les opérations des PME.

- **Financement de la chaîne d'approvisionnement : une optimisation des flux de trésorerie**

Le financement de la chaîne d'approvisionnement et les plateformes de facturation électronique jouent également un rôle crucial. Ces solutions facilitent l'accès au financement en utilisant les factures comme garantie. Elles améliorent les flux de trésorerie des PME en permettant des paiements plus rapides. Le financement de la chaîne d'approvisionnement, facilité par les fintechs, peut également inciter les grands acheteurs à participer à des programmes de financement de la chaîne d'approvisionnement, bénéficiant ainsi à leurs fournisseurs PME (affacturation inversé).

- **Financement participatif : une alternative pour les PME à "dossier mince"**

Le financement participatif et les modèles de financement alternatifs offrent une autre voie pour l'inclusion financière des PME. Ils permettent aux PME de lever des capitaux auprès d'un grand nombre d'investisseurs en ligne et offrent des options de financement par dette et par actions alternatives. Ces modèles peuvent aider les micros, petites et moyennes entreprises en phase de démarrage considérées comme ayant des "dossiers minces". Le financement participatif offre une avenue précieuse pour les PME, en particulier les startups, pour accéder à des capitaux qui pourraient ne pas être disponibles par les canaux traditionnels.

- **Prêts garantis par des actifs : une solution face au manque de garanties traditionnelles**

Le prêt garanti par des actifs facilité par les fintechs permet aux PME d'utiliser des actifs mobiliers comme garantie via des plateformes numériques. Cela comprend l'affacturation, l'affacturation inversé et les lignes de crédit renouvelables garanties. Cette approche surmonte l'obstacle du manque de garanties immobilières traditionnelles, permettant un financement basé sur les actifs de l'entreprise.

- **Analyse des données et intelligence artificielle : vers un crédit plus intelligent et inclusif**

Enfin, l'analyse des données et l'IA jouent un rôle essentiel dans l'amélioration de l'évaluation du crédit pour les PME. Les fintechs utilisent des sources de données alternatives au-delà des états financiers traditionnels et développent des scores de crédit alternatifs à l'aide du big data, du cloud computing et de l'IA, améliorant ainsi la prédiction des défauts de paiement. Cette capacité à analyser de vastes quantités de données permet des décisions de prêt plus éclairées et potentiellement moins biaisées.

2. Digitalisation du crédit et inclusion financière des PME

Les PME jouent un rôle central dans l'économie (99 % des entreprises en Europe, plus de la moitié du PIB et de l'emploi, mais peinent à obtenir des prêts bancaires. Elles reçoivent historiquement une part de crédit disproportionnellement faible, en raison d'obstacles structurels : l'opacité de l'information financière des PME accroît l'asymétrie emprunteur/crédit ; le manque d'historique ou de garanties judiciaires érode la confiance du prêteur.¹⁹¹ Par ailleurs, dans certains pays en développement « plus de la moitié de l'activité économique est réalisée par des entreprises non déclarées » sans identité légale, ce qui les exclut des services financiers formels.¹⁹² L'inclusion financière des PME – c'est-à-dire leur accès généralisé au crédit – est donc un enjeu crucial pour la croissance économique et la réduction de la pauvreté (objectifs SDG soulignés par la Banque mondiale). Les crises récentes (2008, COVID-19) ont encore aggravé les difficultés de financement des PME, les pénalisant par des coûts d'emprunt plus élevés.¹⁹³ En résumé, le défi est de lever ces freins traditionnels afin que les petites entreprises bénéficient pleinement des financements disponibles.

2.1. Transformation des processus de crédit par le numérique

Les technologies numériques (IA, big data, automatisation) **reconfigurent totalement l'octroi de crédit**. D'une part, l'IA et le Big Data exploitent des données nouvelles (données transactionnelles, comportementales, factures électroniques, géolocalisation, réseaux sociaux, etc.) pour affiner l'évaluation du risque. Des algorithmes de machine learning peuvent « analyser rapidement de grandes quantités de données » et identifier des schémas complexes.¹⁹⁴ Ces modèles de scoring analytique prennent en compte bien plus de variables que les approches traditionnelles, permettant de créditer des PME auparavant « invisibles » (par exemple en tenant compte de leur activité numérique ou de leur historique de paiement mobile). D'autre part, l'automatisation et les plateformes digitales rendent le processus beaucoup plus efficace. Les dossiers de prêt sont déposés et traités en ligne (via portails ou API bancaires) : l'instruction de la demande, la due diligence et la compliance sont accélérées. Par exemple, passer de dossiers

¹⁹¹Hryckiewicz. A, Korosteleva. J. A, Kozłowski. Ł, Rzepka. M, & Wang. R, (2023), « **Bank Technological Innovation and SME Lending: Do We Experience a Transformation in a Bank-SME Relationship?** », *SSRN Working Paper*. <https://ssrn.com/abstract=4420575> Consulté le 06/05/2025

¹⁹² Wolf. S, (2020, 12 mars), « **Why a trusted identity is the first step to financial inclusion for SMEs** », *Global Legal Entity Identifier Foundation (GLEIF)*. <https://www.gleif.org/fr/newsroom/blog/why-a-trusted-identity-is-the-first-step-to-financial-inclusion-for-smes> Consulté le 06/05/2025

¹⁹³ Hryckiewicz. A, Korosteleva. J. A, Kozłowski. Ł, Rzepka. M, & Wang. R, (2023), « **Bank Technological Innovation and SME Lending: Do We Experience a Transformation in a Bank-SME Relationship?** », *SSRN Working Paper*. <https://ssrn.com/abstract=4420575> Consulté le 06/05/2025

¹⁹⁴ Mhlanga. D, (2024), « **The role of big data in financial technology toward financial inclusion** », *Frontiers in Big Data*, volume 7. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fdata.2024.1184444/full> Consulté le 06/05/2025

papers à une **automatisation cloud** (comptabilité en ligne, facturation électronique, paiement digital) augmente la productivité de la banque tout en réduisant ses coûts d'exploitation.¹⁹⁵

Le résultat est qu'un nombre croissant de banques digitales et FinTech se lancent sur le marché des PME. Ces acteurs intègrent l'IA dans leurs offres (modèles prédictifs, chatbots de conseil) et proposent des services 100 % en ligne pour les PME. On voit par exemple émerger des **banques dématérialisées** (WeBank en Chine, Tyme Bank en Afrique du Sud, N26 en Europe, etc.) ou des plateformes de crédit en ligne spécifiquement dédiées aux PME. Ces structures utilisent le Big Data pour proposer un crédit « tout numérique » : elles analysent en temps réel les données financières des entreprises (comptes bancaires, factures) et adaptent instantanément le montant et le taux du prêt. Comme le note un rapport récent, l'IA « transforme la finance des PME en automatisant des workflows et en utilisant des sources de données alternatives pour servir des PME exclues auparavant ». ¹⁹⁶ Les processus longuement manuels sont ainsi remplacés par des pipelines digitaux, offrant en pratique une interface utilisateur simple (applications mobiles ou web) pour les entrepreneurs.

2.2. Exemples d'initiatives innovantes

De nombreuses institutions ont déjà mis en œuvre ces outils numériques pour financer les PME

- **WeBank (Chine)** – Première banque entièrement digitale en Chine, WeBank a lancé en 2017 le prêt *Weiyedai*, un prêt en ligne de fonds de roulement sans garantie destiné aux micro, petites et moyennes entreprises. Grâce à des connexions (*APIs*) aux données publiques (fiscales, registre de commerce, facturation d'électricité, etc.), WeBank enrichit son évaluation du risque. Selon WeBank, son produit *Weiyedai* a déjà suscité plus de cinq millions de demandes de PME en Chine. Cette initiative illustre comment le Big Data (intégration d'informations tierces) peut être appliqué à grande échelle pour élargir l'accès des PME au crédits.
- **Talaty (Maroc)** – Talaty est une fintech spécialisée qui utilise l'IA pour révolutionner le crédit aux PME. Sa plateforme fait appel à la vision par ordinateur, à l'analyse textuelle et à la « finance comportementale » pour automatiser l'octroi de crédits. Les fondateurs affirment réduire de 90 % les coûts opérationnels des institutions financières grâce à l'automatisation des process. Concrètement, Talaty offre aux PME un accès simplifié et rapide aux fonds de roulement, en fournissant aux prêteurs des outils d'évaluation inclusifs basés sur l'IA.
- **Initiatives globales** – Les grandes plateformes numériques étendent aussi des crédits aux PME. Par exemple, Ant International (filiale d'Alibaba) met au point des solutions IA de paiements transfrontaliers et de trésorerie pour aider les PME à optimiser leurs flux de trésorerie et à anticiper leurs besoins en devises. De même, des géants du secteur (Mastercard, MercadoPago au Brésil, banques comme Santander) développent des outils d'analyse de données clients pour proposer du crédit instantané aux commerçants et petites entreprises, souvent en utilisant des scores fondés sur des données de vente ou de réseaux d'affaires. Par ailleurs, des rapports du secteur (BEI, IFC) soulignent que le **nombre de**

¹⁹⁵ Jagannathan. G, (2025), « **AI in SME finance: Opportunities and threats** », *SME Finance Forum*. <https://www.smefinanceforum.org/post/ai-in-sme-finance-opportunities-and-threats> Consulté le 05/05/2025

¹⁹⁶Idem

fintechs en Afrique a triplé de 2020 à 2024¹⁹⁷, contribuant à rapprocher des millions de PME du système financier traditionnel.

2.3. Avantages de la digitalisation

- **Rapidité et réactivité** : Le traitement automatisé des demandes par des algorithmes raccourcit considérablement les délais d'octroi. Les plateformes digitales permettent une réponse quasi-instantanée : à la place de semaines ou mois, les PME peuvent obtenir une décision en heures ou jours. Le processus d'étude de dossier (vérification d'identité, analyse financière) est accéléré.
- **Réduction des coûts** : L'absence de paperasse et la réduction du personnel d'agence diminuent les frais de traitement. Les prêteurs réalisent des économies (moins d'agences physiques, moins d'interventions manuelles) et peuvent proposer des taux d'intérêt ou des commissions plus attractifs. Par exemple, Talaty revendique une baisse de 90 % des coûts opérationnels bancaires sur le segment PME grâce à l'automatisation. Ces gains économiques facilitent l'inclusion : un prêt à moindre coût est plus abordable pour une petite entreprise.
- **Évaluation de risque enrichie** : En combinant données traditionnelles et données « alternatives » (transactions par carte, données mobiles, historiques de facturation, flux de caisse en temps réel, etc.), les modèles prédictifs obtiennent une image plus complète de la solvabilité des PME. Le scoring algorithmique peut détecter des indicateurs supplémentaires (p. ex. régularité des commandes, évolution du stock, réputation en ligne).¹⁹⁸ Cela permet de desservir des emprunteurs jugés trop risqués par les méthodes classiques, car l'analyse est plus fine et personnalisée.
- **Accessibilité et inclusion accrues** : Les canaux numériques atteignent des zones rurales ou éloignées où les banques n'ont pas de présence physique. Les PME peuvent faire leur demande de crédit via smartphone ou internet depuis n'importe quel lieu. Ce niveau d'accessibilité 24h/24 élargit l'audience des prêteurs et touche des entrepreneurs qui auraient été ignorés par les circuits traditionnels. Comme le souligne la BEI, l'essor des fintech en Afrique a « permis aux populations et aux entreprises du continent de bénéficier d'un meilleur accès au financement ». ¹⁹⁹ En outre, la digitalisation améliore l'expérience client (gestion en ligne des remboursements, alertes automatiques, etc.), renforçant l'attractivité du crédit formel pour les PME.
- **Offres personnalisées et innovation produit** : L'exploitation des big data permet de créer des produits de crédit adaptés à la situation précise de chaque PME (montants sur mesure, durées flexibles, montages hybrides). Par exemple, des banques peuvent proposer du financement adossé aux factures digitales ou au portefeuille clients des PME, plutôt qu'aux seuls biens physiques. De même, des outils de simulation et de conseil basés sur l'IA

¹⁹⁷ Banque européenne d'investissement, (2024), « **Rapport 2024 de la BEI sur la finance en Afrique : les technologies financières transforment les services financiers africains, mais les coûts de financement élevés freinent les transitions climatique et numérique** », Banque européenne d'investissement. <https://www.eib.org> Consulté le 07/05/2025

¹⁹⁸ Mhlanga. D, (2024), « **The role of big data in financial technology toward financial inclusion** », *Frontiers in Big Data*, volume 7. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fdata.2024.1184444/full> Consulté le 06/05/2025

¹⁹⁹ Banque européenne d'investissement, (2024), « **Rapport 2024 de la BEI sur la finance en Afrique : les technologies financières transforment les services financiers africains, mais les coûts de financement élevés freinent les transitions climatique et numérique** », Banque européenne d'investissement. <https://www.eib.org> Consulté le 07/05/2025

(chatbots, “assistants” financiers) peuvent accompagner les chefs d’entreprise dans leurs décisions. Au final, le prêteur numérique peut innover (prêts sur stock, micro-leasing, scoring collaboratif, etc.) pour mieux répondre à la diversité des besoins des PME.

2.4. Défis et limites

- **Biais algorithmiques** : Les modèles d’IA sont entraînés sur des données historiques et reflètent les préjugés implicites qu’elles contiennent. Ils peuvent ainsi reproduire des discriminations (géographiques, sectorielles ou basées sur le genre) lorsqu’ils apprennent des comportements passés.²⁰⁰ Par exemple, si les PME d’une région ont eu historiquement moins d’accès au crédit, l’algorithme pourrait continuer de les pénaliser. L’opacité de certains algorithmes compliquant l’audit des décisions renforce ce risque injuste. D’où l’importance de développer une **IA explicable** (XAI) et d’intégrer la supervision humaine pour détecter et corriger les biais
- **Exclusion numérique** : Les outils digitaux ne profitent qu’aux PME équipées et alphabétisées numériquement. Les entreprises n’ayant pas accès à internet fiable, ne maîtrisant pas les outils numériques ou n’ayant pas de comptes bancaires en ligne restent à l’écart.²⁰¹ Ainsi, l’automatisation peut paradoxalement creuser la « fracture numérique » : seules les PME les plus avancées en numérique (digitalisées, urbaines) bénéficieront des nouveaux crédits. Les autorités et prêteurs doivent veiller à ce qu’un accompagnement et un enseignement minimum soient fournis, sinon ces PME risquent d’être sur-risquées par les modèles.
- **Qualité et confidentialité des données** : Les méthodes basées sur les données alternatives reposent sur la collecte d’informations personnelles et professionnelles sensibles. La fiabilité de ces sources (exactitude, mises à jour régulières) est cruciale : des données erronées ou incomplètes peuvent fausser le scoring. De plus, le respect de la vie privée est un impératif réglementaire (RGPD en Europe) qui limite l’exploitation de certains indicateurs (données de localisation, réseaux sociaux, etc.). Les prêteurs doivent donc mettre en place de solides garanties de sécurité et de gouvernance des données pour protéger les PME emprunteuses.
- **Réglementation et encadrement** : Le digital lending est relativement nouveau, et les régulateurs doivent adapter les cadres existants. Par exemple, la Banque centrale des Philippines (BSP) ou la Reserve Bank of India ont publié des directives strictes pour encadrer les prêts numériques, imposant notamment la transparence des taux et un droit de rétractation pour l’emprunteur. Dans l’Union européenne, le Règlement européen sur l’IA (été 2024) fixe des exigences strictes sur la transparence et le contrôle des modèles d’IA dans la finance. Si ces mesures visent à protéger les consommateurs, elles peuvent être vues comme un frein à l’innovation si elles ne sont pas calibrées avec soin.²⁰² Comme le souligne un responsable de la Banque de France, « sans réglementation, pas de confiance, et donc pas d’innovation viable à long terme »²⁰³, d’où la nécessité d’un équilibre prudent.

²⁰⁰ Jagannathan. G, (2025), « **AI in SME finance: Opportunities and threats** », *SME Finance Forum*. <https://www.smefinanceforum.org/post/ai-in-sme-finance-opportunities-and-threats> Consulté le 05/05/2025

²⁰¹ Koreen. M, & Nemoto. N, (2019), « **Digital innovation can improve financial access for SMEs (Policy Brief)** », *Asian Development Bank Institute*. Consulté le 07/05/2025

²⁰² Beau. D, (2023), « **Les fondations d’une IA de confiance dans le secteur financier** » [Discours], *Banque de France*. <https://www.banque-france.fr> Consulté le 07/05/2025

²⁰³ Idem

- **Risques opérationnels** : La digitalisation expose aussi à de nouveaux risques : cyberattaques, vol d'identité ou de données financières, fraudes sophistiquées. Les prestataires doivent investir en cybersécurité et détection avancée (IA anti-fraude) pour limiter ces menaces. Par ailleurs, l'automatisation peut rendre le système moins résilient en cas de panne ou d'erreur technique. Ces risques exigent une architecture robuste et des plans de continuité.

Les Fintechs jouent un rôle clé dans l'élargissement de l'accès au financement pour les PME, en contournant les limites du système bancaire traditionnel. Grâce à des outils numériques comme l'IA, le big data ou les plateformes de prêt, elles proposent des solutions rapides, accessibles et adaptées aux besoins spécifiques des petites entreprises. Ce progrès favorise une inclusion financière plus large, essentielle à la croissance économique.

Cependant, cette dynamique pose aussi des défis : biais algorithmiques, fracture numérique, risques de cybersécurité et nécessité d'un cadre réglementaire clair. Pour que l'impact des Fintechs soit durable et équitable, il est crucial de concilier innovation et protection des utilisateurs. Ainsi encadrées, elles peuvent devenir un levier puissant pour un financement plus inclusif et résilient.

Conclusion

Le financement des PME constitue un enjeu central pour le développement économique, en particulier dans les contextes où l'accès au crédit reste difficile. Les limites du financement traditionnel, marquées par la lourdeur des procédures, l'exigence de garanties importantes et l'asymétrie d'information, freinent l'expansion des petites structures et accentuent leur vulnérabilité. Face à ces obstacles, les Fintechs émergent comme des alternatives prometteuses, en introduisant des modèles innovants qui simplifient, accélèrent et personnalisent l'offre financière.

L'intégration des technologies numériques dans le financement via le prêt en ligne, le financement participatif, l'analyse de données, ou encore les solutions de paiement mobile redessinent les contours de l'inclusion financière. Ces innovations permettent non seulement d'élargir l'accès aux capitaux, mais aussi de mieux évaluer les risques, de réduire les coûts et de toucher des entreprises jusqu'alors exclues du système formel.

Cependant, pour que cette transformation soit réellement inclusive et durable, elle doit être accompagnée d'un encadrement réglementaire adapté, de garanties en matière de sécurité des données, et d'un effort soutenu de littératie financière. Les Fintechs ne remplacent pas les institutions financières traditionnelles, mais elles les complètent, en ouvrant la voie à un écosystème plus souple, plus accessible et potentiellement plus équitable pour les PME.

Chapitre 3 : Étude de cas –
Le rôle des Fintechs dans le
financement des PME en
Algérie : **Cas de la Banque
Nationale d'Algérie
(BNA). Agence N°631
Thenia**

Introduction :

Dans un écosystème où les PME jouent un rôle crucial dans la dynamique économique, la création d’emploi et la redistribution des revenus leur financement reste un enjeu majeur notamment dans une économie émergente telle que celle de l’Algérie. Malgré les efforts des banques traditionnelles et du pouvoir public l’accès aux crédits reste limité pour une grande partie de ces entreprises à cause de leur structure organisationnelle fragilisée

Dans ce cadre les fintechs s’imposent comme une alternative innovante capable de révolutionner les méthodes traditionnelles d’octroi de crédit, en apportant davantage de rapidité, de flexibilité et en favorisant une inclusion financière plus large . Le présent chapitre vise à analyser concrètement la manière dont ces innovations peuvent être intégrées dans le processus de financement des PME à travers une étude de cas portant sur la Banque Nationale d’Algérie (BNA), une des principales banques publiques du pays.

Section 1 : Présentation de la BNA

Créée peu après l’indépendance, la BNA s’est imposée comme un acteur clé du secteur bancaire algérien. Elle a su jouer un rôle de levier dans la structuration de l’économie nationale, notamment par la mise en place de dispositifs de crédit et d’appui spécifiques aux besoins des entreprises. Aujourd’hui, elle poursuit cette mission tout en s’adaptant aux évolutions du marché bancaire, marqué par une transformation numérique rapide et l’émergence des technologies financières (Fintech).

Cette section vise à présenter la BNA dans son ensemble, en mettant l’accent sur son historique, sa structure organisationnelle, ses données clés et sa stratégie de financement des PME. Une attention particulière sera accordée à l’agence de Thénia (agence 631), en tant qu’exemple concret d’ancrage territorial de la politique de financement de la BNA et d’intégration progressive des innovations bancaires. Cette analyse permettra de mieux comprendre le fonctionnement interne de la banque, son rôle dans le financement des PME, ainsi que les leviers qu’elle mobilise pour moderniser ses services et renforcer son impact économique.

1. Aperçu général de la Banque Nationale d’Algérie (BNA)

Créée le 13 juin 1966, la Banque Nationale d’Algérie (BNA) est la première banque commerciale publique du pays, succédant aux activités algériennes du Crédit Foncier d’Algérie et de Tunisie. Depuis sa fondation, elle s’est imposée comme un acteur majeur du secteur bancaire national, en offrant une gamme complète de services financiers destinés aux particuliers, aux entreprises et aux institutions publiques.

La BNA a pour mission principale de soutenir le développement économique de l’Algérie en facilitant l’accès au financement, notamment pour les petites et moyennes entreprises (PME), qui constituent un pilier essentiel de l’économie nationale. Grâce à son réseau étendu de 227 agences réparties sur l’ensemble du territoire, la BNA est en mesure de répondre aux besoins variés de sa clientèle et de promouvoir l’inclusion financière.

Consciente des défis posés par un environnement bancaire en constante évolution et par une concurrence accrue, la BNA s’engage dans un processus de modernisation visant à améliorer sa compétitivité, renforcer sa notoriété et adapter ses produits et services aux nouvelles attentes du marché. Cette démarche stratégique inclut l’intégration progressive des technologies financières (Fintech) pour optimiser ses opérations et offrir des solutions innovantes à sa clientèle.

Dans le cadre de ce mémoire, l’analyse se focalisera sur l’agence de Thénia (agence 631), située à Si Mustapha, Boumerdès. Cette agence, relevant de la direction régionale de Rouiba, joue un rôle significatif dans la mise en œuvre de la stratégie globale de la BNA, notamment en matière de financement des PME et d’adoption des innovations technologiques.

1.1. Évolution historique de la Banque Nationale d’Algérie (BNA)

Après l’indépendance de l’Algérie, le pays a hérité d’un système bancaire issu de l’époque coloniale, qui se montrait réticent à soutenir les nouvelles orientations économiques des pouvoirs publics, notamment en matière de crédit. À cette période, seules deux institutions bancaires nationales étaient en activité : la Banque Centrale d’Algérie (aujourd’hui Banque d’Algérie, BA), créée le 13 décembre 1962, et la Caisse Algérienne de Développement (devenue la Banque Algérienne de Développement, BAD), fondée le 7 mai 1963.

Face à cette situation, l’État algérien a entrepris, à partir de 1966, une réforme en profondeur du secteur bancaire en procédant à la création de nouvelles banques nationales, dans le but de remplacer le réseau bancaire français devenu défaillant.²⁰⁴ Trois grandes banques spécialisées ont ainsi vu le jour :

- **La Banque Nationale d’Algérie (BNA)** : créée par l’ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966, elle avait pour mission principale le financement des secteurs socialiste et privé.²⁰⁵
- **Le Crédit Populaire d’Algérie (CPA)** : institué par l’ordonnance du 29 décembre 1966, il était chargé d’octroyer des crédits aux petites et moyennes entreprises, publiques ou privées, tout en soutenant le développement de l’artisanat, de la pêche, du tourisme et de l’hôtellerie.²⁰⁶
- **La Banque Extérieure d’Algérie (BEA)** : fondée par l’ordonnance du 10 octobre 1967, avec pour objectif de gérer les opérations financières en lien avec l’étranger et de soutenir le développement économique international.²⁰⁷

La Banque Nationale d’Algérie, première banque commerciale nationale, a repris dès sa création les actifs et activités de plusieurs établissements bancaires d’origine coloniale, notamment :

- Crédit Foncier d’Algérie et de Tunisie (C.F.A.T)
- Banque de Paris et des Pays-Bas (B.P.P.B)
- Banque Nationale pour le Commerce et l’Industrie - Afrique (B.N.C.I. « A »)
- Crédit Industriel et Commercial (C.I.C)
- Comptoir National d’Escompte de Paris (C.N.E.P)

Elle a également intégré, à la date du 30 septembre 1968, les patrimoines et activités des Caisses de Crédit Agricole, de la Caisse Centrale des S.A.P, et de la Caisse des Prêts Agricoles.

Jouant un rôle essentiel dans la planification financière du pays, la BNA ne se limitait pas à ses fonctions de banque de dépôts universelle, exercées en parallèle avec d’autres établissements, mais bénéficiait également du monopole du financement du secteur agricole, qu’il soit

²⁰⁴ Journal Officiel de la République Algérienne, (1966 a), *Ordonnance n° 66-178 du 13 juin 1966 portant création de la Banque Nationale d’Algérie*, n° 51, pp. 582–584.

²⁰⁵ Idem

²⁰⁶ Journal Officiel de la République Algérienne, (1966 b), *Ordonnance n° 66-366 du 29 décembre 1966 portant création du Crédit Populaire d’Algérie*, n° 110, pp. 1304–1307.

²⁰⁷ Journal Officiel de la République Algérienne, (1967), *Ordonnance n° 67-204 du 1er octobre 1967 portant création de la Banque Extérieure d’Algérie*, n° 83

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d'Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

traditionnel ou socialiste. Ce rôle stratégique s'inscrivait dans la volonté de l'État de soutenir l'agriculture autogérée, en lui offrant les ressources nécessaires à son développement et à une production optimale.

Cette spécialisation fut transférée à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) en mars 1982, à la suite d'une restructuration interne de la BNA.²⁰⁸

Initialement placée sous la tutelle directe du ministère des Finances, la BNA a acquis une autonomie juridique à partir de la promulgation de la loi 88-11 du 12 janvier 1988. Elle devient alors une Entreprise Publique Économique (E.P.E).²⁰⁹

Grâce à la mise en œuvre des réformes prévues par la loi 90-10 du 14 avril 1990, et au regard des performances satisfaisantes réalisées, la BNA a rempli les critères d'éligibilité établis par la Banque d'Algérie²¹⁰. Ainsi, par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC) en date du 5 septembre 1995, elle obtient officiellement son agrément bancaire, devenant ainsi la première banque nationale à obtenir ce statut.

Depuis sa création, la BNA a traversé plusieurs phases marquantes, reflétant les transformations économiques et financières de l'Algérie.²¹¹

- **1966 – Création de la BNA** : Le 13 juin 1966, la BNA est établie en tant que première banque commerciale nationale, succédant aux activités algériennes du Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie. Elle exerce alors toutes les fonctions d'une banque universelle, avec une mission particulière dans le financement du secteur agricole
- **1982 – Restructuration et spécialisation** : Dans le cadre d'une réorganisation du secteur bancaire, la BNA est restructurée, donnant naissance à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement du secteur rural
- **1988 – Autonomisation des entreprises publiques** : La promulgation de la loi 88-01 marque une étape vers l'autonomie des entreprises économiques, influençant les opérations et la structure organisationnelle de la BNA.
- **1990 – Réforme du système bancaire** : La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit introduit une refonte du système bancaire, définissant les banques comme des entités autonomes exerçant des opérations de crédit et de gestion des moyens de paiement.
- **1995 – Agrément officiel** : Le 5 septembre 1995, la BNA devient la première banque algérienne à obtenir son agrément conformément aux dispositions de la loi 90-10, renforçant ainsi sa position dans le secteur bancaire national.
- **2009 – Augmentation du capital** : En juin 2009, la BNA annonce une augmentation significative de son capital, passant de 14,6 milliards à 41,6 milliards de dinars algériens, renforçant sa capacité financière.
- **2018 – Renforcement des fonds propres** : En 2018, les fonds propres de la BNA atteignent 150 milliards de dinars algériens, témoignant de sa solidité financière et de son engagement envers le développement économique du pays.

²⁰⁸ Banque Nationale d'Algérie – BNA, (2024), *Rapport annuel 2023*, BNA Corporate. <https://www.bna.dz>

²⁰⁹ Journal Officiel de la République Algérienne, (1988), *Loi n° 88-11 du 12 janvier 1988 relative aux EPE*, n° 2.

²¹⁰ Journal Officiel de la République Algérienne, (1990), *Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit*, n° 16

²¹¹ <https://www.bna.dz>

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d’Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

Aujourd'hui, la BNA continue d'évoluer en intégrant des services numériques tels que la monétique et l'e-banking, tout en maintenant son rôle d'intermédiaire financier clé dans le paysage économique algérien.

1.2. La BNA en chiffres en 2025 ²¹² :

- 227 Agences réparties sur tout le territoire national ;
- 21 Directions de Réseau d'Exploitations ;
- 180 Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) ;
- 99 Guichets Automatiques de Banque (GAB) ;
- Plus de 6211 Collaborateurs ;
- 473,427 Cartes Interbancaires ;
- 2,835,000 Comptes Clientèle ;
- 106,231 Clients Abonnés en E-Banking ;
- 5 221 TPE installés ;
- 70 sites web marchands.
- 36 agences digitales

1.3. L'organisation de la banque :

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursale et agences. La structure générale de la BNA se fait comme suit :

- **La direction générale :** cette direction a pour tâche la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions ; en d'autres terme la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.
- **La succursale :** c'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachés.
- **L'agence :** c'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements.

2. Présentation de l'organisme d'accueil "agence BNA Thenia 631"

L'agence 631 de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), située à Thénia dans la wilaya de Boumerdès, se trouve précisément rue des Frères Benzerga, dans la commune de Si Mustapha. Relevant de la direction régionale de Rouiba, elle joue un rôle essentiel dans la mise en œuvre des orientations stratégiques de la BNA au niveau local.

Grâce aux moyens techniques et humains dont elle dispose, l'agence de Thénia est en mesure de traiter l'ensemble des opérations et transactions financières en toute légalité et transparence.

²¹² Idem

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d’Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

Elle offre une gamme complète de services bancaires destinés aux particuliers, professionnels et entreprises, incluant :²¹³

- Ouverture et gestion de comptes courants et d’épargne
- Octroi de crédits à la consommation et d’investissement
- Services de change de devises et allocations touristiques
- Solutions de banque à distance (e-banking, monétique)
- Distribution de moyens de paiement électroniques (cartes bancaires, TPE)
- Location de coffres-forts pour la sécurisation des biens précieux

Par le biais des moyens de traitement qu'elle dispose est en mesure de traiter toutes les opérations et transactions financières en toute légalité et transparence, afin de satisfaire sa clientèle et d'assurer sa continuité.

2.1. Organisation de l’agence :

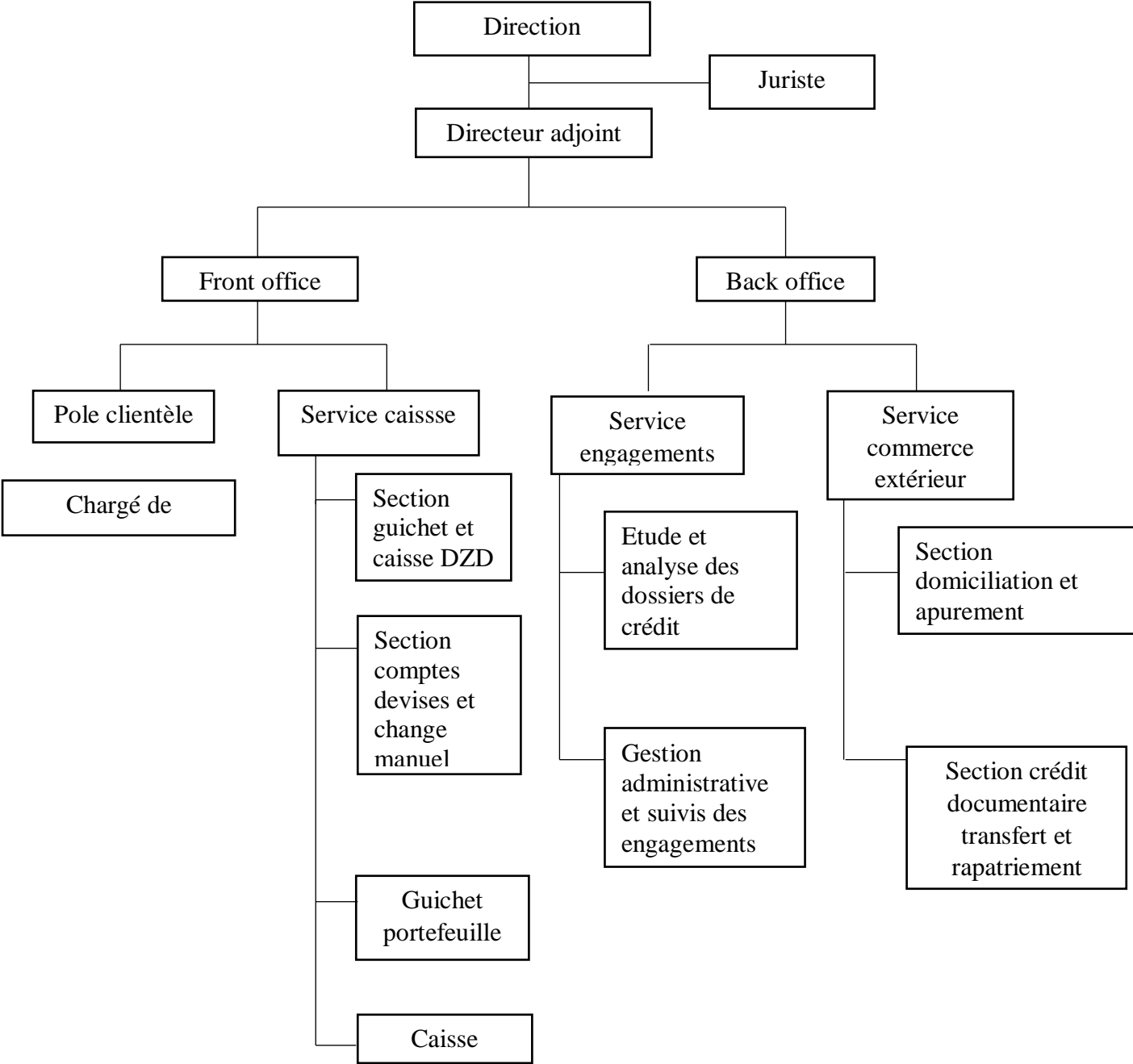
a) La structure organisationnelle de l’agence BNA Thénia « 631 » :
L’organisation de l’agence BNA Thénia « 631 » repose sur une hiérarchie bien définie comprenant plusieurs niveaux de gestion, notamment les cadres supérieurs, les directeurs de service et les chefs d’équipe. Chaque niveau dispose de responsabilités précises et de pouvoirs clairement établis, ce qui permet une prise de décision efficace et une gestion rigoureuse des opérations quotidiennes.

L’agence est structurée autour de divers services et sections, chacun chargé de missions spécifiques. On y retrouve notamment le service des engagements, le service de la caisse, ainsi que le service du commerce extérieur. Ces services sont composés d’équipes spécialisées, axées sur des domaines bien précis tels que l’étude et l’analyse des dossiers de crédit, la gestion administrative, ou encore la relation client.

²¹³ Document interne BNA

b. Organigramme :

Figure 2 : organigramme de l’agence 631 Thenia



Source : document fourni par la BNA

c. Présentation de la culture d’entreprise développée par la BNA :

La culture d’entreprise de la BNA repose sur des valeurs fondamentales telles que l’intégrité, la transparence, l’engagement envers la clientèle et le professionnalisme. Les collaborateurs partagent une vision centrée sur la qualité du service, le respect des normes éthiques et la construction d’une relation de confiance durable avec les clients.

Cette culture valorise l’orientation client en plaçant la satisfaction des besoins au cœur des priorités. Les employés sont encouragés à développer une compréhension approfondie des attentes des clients et à proposer des solutions adaptées, répondant au mieux à leurs exigences.

2.2. Missions de l’agence :

- L’agence est un organe d’action commerciale dont les missions principales consistent dans :
 - La recherche et la collecte des ressources ;
 - La distribution des crédits ;
 - La gestion des moyens de paiements ;
 - La gestion des opérations connexes.

- Comme point de vente, l’agence veille au développement et à la rentabilité de son fonds de commerce à travers la distribution et le placement des produits et services destinés à la clientèle conformément à la politique commerciale de la banque et aux orientations de la direction.
- L’agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. A ce titre, elle veille à sauvegarder l’image de marque de la banque et assure son développement dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés ;
- L’agence doit mettre en œuvre l’ensemble des moyens mis à sa disposition en vue d’une bancarisation optimale lui permettant de collecter et de drainer de nouvelles ressources.
- Elle exécute les opérations de la clientèle avec diligence et en conformité avec les textes réglementaires et organiques en vigueur ;
- Pour mener à bien sa mission, l’agence est dotée de moyens matériels et humains en adéquation avec son niveau d’activité.

2.3. Objectifs de l’agence :

- L’objectif principal d’une agence bancaire est de fournir des services financiers de qualité à ses clients, tels que des comptes bancaires, des prêts, des services de paiement, des conseils financiers, etc ;
 - Attirer de nouveaux clients et développer sa base de clientèle. Cela peut impliquer des initiatives de marketing ciblées, des programmes de fidélité, des offres spéciales, etc.
 - Satisfaire pleinement ses clients en leur offrant un excellent service, en répondant à leurs besoins financiers et en résolvant rapidement leurs problèmes éventuels ;
 - Atteindre des objectifs de rentabilité en augmentant ses revenus, en maîtrisant ses coûts et en gérant efficacement ses opérations.

Section 02 : Transformation numérique de la BNA : état des lieux

Dans un contexte marqué par l’émergence des technologies financières et l’évolution rapide des attentes des usagers, la transformation numérique constitue un levier stratégique pour les banques traditionnelles. En Algérie, la Banque Nationale d’Algérie (BNA) s’est engagée ces dernières années dans un processus de modernisation de ses services et de ses infrastructures. Cette transformation vise à améliorer l’efficacité opérationnelle, à renforcer la compétitivité de l’institution et à répondre aux exigences d’une clientèle de plus en plus tournée vers les solutions digitales. Cette section présente un état des lieux des principales initiatives numériques entreprises par la BNA, tout en identifiant les avancées, les limites et les perspectives de développement.

1. La Banque Nationale d’Algérie (BNA) et le Financement des PME

La BNA possède une longue histoire en Algérie, depuis sa création en 1966. Avec un vaste réseau de 227 agences réparties sur le territoire national, cette présence étendue confère à la BNA une capacité d’atteindre les PME dans tout le pays particulièrement dans les régions où la pénétration de la technologie est assez faible. Dans un marché où l’adoption du numérique est encore en évolution et où la confiance dans les services purement numériques pourrait être plus faible dans certains segments, le vaste réseau d’agences de la BNA permet une interaction directe avec les clients PME, offrant un soutien personnalisé et établissant des relations plus solides.

La BNA propose des programmes de crédit spécifiques pour les professionnels et les entreprises, classés sous les rubriques Crédit aux professionnels, Crédits spécifiques (comprenant Financement ANGEM, ANADE, Crédit MED PRO SOLUTION, Pack Pharma, Crédit FILAHA, Crédit Pêche et Aquaculture), Crédit d’investissement et Crédit d’exploitation. La BNA dispose ainsi d’un éventail de produits de financement susceptibles de répondre aux divers besoins des PME, allant de l’investissement au fonds de roulement et aux exigences sectorielles spécifiques.²¹⁴ Son implication dans les programmes gouvernementaux suggère en outre un engagement envers le développement des PME.

- **Crédit investissement** : le Crédit d’investissement un crédit destiné au financement des entreprises et ce pour la création, l’extension ou le renouvellement et la modernisation des moyens de production il peut financer jusqu’à 80% du montant du projet avec une période de différé de 12 à 36 mois. La fourniture d’un financement à long terme avec une couverture importante du coût du projet et une période de grâce permet aux PME d’investir dans des actifs corporels, de développer leurs activités et d’adopter de nouvelles technologies sans pression immédiate de remboursement, facilitant ainsi une croissance durable.²¹⁵
- **Crédit d’exploitation** : Le crédit d’exploitation offre un financement à court terme pour les besoins opérationnels, avec des montants déterminés en fonction des besoins habituels du client et de son chiffre d’affaires. Ce type de crédit aide les PME à gérer

²¹⁴ <https://www.bna.dz> consulté le 08-05-2025

²¹⁵ Document interne de la banque 631

leur fonds de roulement et à éviter des sorties de trésorerie immédiates. En proposant des solutions de financement à court terme, la BNA permet aux PME de faire face à leurs dépenses opérationnelles immédiates, de gérer les fluctuations saisonnières de trésorerie et d'assurer le bon fonctionnement de leurs activités quotidiennes.

Pour cela les concours du banquier peuvent revêtir la forme des crédits par caisse ou par signature :

- **Les crédits par caisse** : Ces financements sont traduits par des mouvements de fonds réels, la durée peut s'étaler sur 24 mois, et leurs montants sont fixés préalablement par une autorisation qui prend en considération : Les besoins habituels du client et son chiffre d'affaire.²¹⁶

- **Les crédits par signature** : C'est une autre forme d'aide financière qui n'implique aucun décaissement de fonds sauf dans le cas où le client s'avère défaillant à échéance.

1.1. Critères d'éligibilité, conditions de prêt et processus de demande :

L'éligibilité au crédit d'investissement requiert la présentation des documents nécessaires, dont une étude technico-économique. La durée du crédit d'investissement octroyé par la BNA varie généralement entre 2 et 7 ans pour les financements à moyen terme, et peut aller au-delà pour les crédits à long terme. Le processus de demande peut être initié en ligne grâce au service numérique " Demande de Financement en ligne ", ce qui constitue un progrès en matière de simplification des démarches. Le montant accordé dépend principalement de la capacité de remboursement du projet, évaluée à travers une étude technico-économique réalisée par les experts de la banque.²¹⁷

Cependant, malgré la digitalisation partielle de la procédure, l'exigence d'une étude approfondie peut représenter un frein pour les petites et moyennes entreprises, notamment celles disposant de ressources limitées pour mener de telles analyses. Si la prise en compte de la capacité de remboursement reste un critère fondamental dans l'octroi du crédit, il est important de l'équilibrer avec le potentiel de croissance des PME, afin de ne pas freiner l'émergence d'initiatives entrepreneuriales prometteuses mais encore fragiles financièrement

La BNA propose aux PME des crédits d'exploitation à court terme, accessibles sous condition de fournir un dossier complet incluant des documents juridiques, fiscaux et financiers. Bien que la banque ait mis en place un service de demande de financement en ligne, les exigences documentaires restent contraignantes pour les petites entreprises. Ces dernières peuvent rencontrer des difficultés à satisfaire aux critères, notamment l'étude technico-économique. Un équilibre entre la capacité de remboursement et le potentiel de croissance des PME est recommandé pour un financement plus inclusif. La digitalisation est un progrès, mais elle devrait être accompagnée d'un soutien spécifique aux PME.²¹⁸

²¹⁶ Idem

²¹⁷ Document interne de la banque 631

²¹⁸ Idem

2. La BNA et la digitalisation des processus

2.1. Présentation des services digitaux :

Parmi les différents services digitaux proposés par la BNA , on retrouve notamment :

2.1.1. La carte de retrait et de paiement interbancaire (CIB)

La carte interbancaire, communément appelée carte « CIB », est un moyen de paiement et de retrait électronique à usage domestique. Elle permet à son titulaire d’effectuer des opérations financières auprès des commerçants affiliés au Réseau Monétique Interbancaire, ainsi que sur l’ensemble des Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) installés à travers le territoire national.²¹⁹

Reconnaissable grâce au logo « CIB » imprimé sur sa face, cette carte porte également l’identifiant visuel de la banque émettrice. Elle se présente sous la forme d’une carte plastique standard aux dimensions de 8,5 x 5,4 cm, et elle est équipée d’une bande magnétique et/ou d’une puce électronique conforme aux normes de sécurité EMV.

Lancée en 2006 par la Société d’Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM), opérateur technique national en matière de monétique, la carte CIB s’inscrit dans le cadre de la modernisation des services bancaires et de la promotion des paiements électroniques.²²⁰

Elle offre aux clients la possibilité :

- D’effectuer des achats de biens et services chez les commerçants équipés de Terminaux de Paiement Électronique (TPE) reliés au réseau interbancaire,
- De retirer des espèces sur l’ensemble des DAB connectés au réseau,
- De consulter le solde de leur compte ou encore d’accéder à d’autres services en libre-service bancaire.

La carte CIB est généralement délivrée gratuitement par les établissements bancaires et a une durée de validité de trois (03) ans. Elle constitue aujourd’hui un outil central dans le développement de la bancarisation et la dématérialisation des paiements en Algérie.

o Les avantages de la carte interbancaire (CIB)

La carte CIB offre plusieurs avantages significatifs aux clients bancaires, notamment²²¹:

- Facilité d’utilisation : Son utilisation est simple et intuitive, accessible à tous les profils de clients, même ceux peu familiarisés avec les technologies bancaires modernes.
- Disponibilité permanente : Elle permet d’accéder aux services bancaires à tout moment (24h/24, 7j/7), via les Guichets Automatiques Bancaires (GAB) de la BNA et les Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) connectés au Réseau Monétique Interbancaire (RMI).
- Sécurité renforcée : Équipée d’une puce électronique et protégée par un code confidentiel, la carte garantit un haut niveau de sécurité pour toutes les opérations (paiements, retraits, consultations de solde, etc.).

²¹⁹ <https://www.bna.dz> consulté le 08-05-2025

²²⁰ <https://www.bna.dz> consulté le 08-05-2025

²²¹ Document interne de BNA

- Gain de temps : En réduisant la nécessité de se rendre physiquement en agence, la carte CIB permet d’éviter les files d’attente et d’accéder rapidement aux opérations courantes.
- Confort d’utilisation : Elle facilite le règlement des achats grâce aux Terminaux de Paiement Électronique (TPE) installés chez les commerçants affiliés au réseau interbancaire.
- Souplesse d’utilisation : Certains établissements bancaires, dont la BNA, permettent à leurs clients de personnaliser les plafonds de retrait et de paiement, offrant ainsi une meilleure adaptation aux besoins individuels.

NB : Malgré ses autos, le modelé carte interbancaire est remises en causes par certains clients pour plusieurs raisons : le manque de culture bancaire chez les personnes, le manque d’infrastructure en terme de système d’information, la télé compensation¹⁸ et d’autres support de transféré des fonds moderne et l’absence des campagnes publicitaire par les banques en vus de sensibilisées les populations sous bancariser(faiblement bancariser), ainsi certains clients préfèrent d’utiliser d’autre moyens de paiement que la carte (la peur des fraude , de vol ou de perte de la carte.

2.1.2. La banque à distance.

Dans le cadre de la digitalisation, de l’enrichissement de l’offre des services et de la diversification de ses canaux de distribution, il est décidé la mise en place de nouveaux services bancaires à distance multi canal permettant d’élargir à la clientèle les services bancaires offerts à travers le canal web, les services Mobile Banking et SMS Banking.²²²

a. BN@tic : L’application mobile de la BNA

Dans le cadre de sa stratégie de transformation digitale et d’amélioration continue de la qualité de ses services, la Banque Nationale d’Algérie (BNA) a lancé en 2019 une solution innovante de banque mobile baptisée BN@tic. Cette application mobile vise à offrir à la clientèle un accès facilité, rapide et sécurisé aux services bancaires, 24h/24 et 7j/7, via un simple smartphone.²²³

• Fonctionnalités principales :

L’application BN@tic, disponible gratuitement sur le Play Store (et prochainement sur l’App Store), permet aux clients particuliers et professionnels de la BNA d’effectuer à distance plusieurs types d’opérations bancaires, parmi lesquelles :²²⁴

- Émission de virements vers des bénéficiaires enregistrés ;
- Consultation des soldes des comptes bancaires et de l’historique des opérations ;
- Commande en ligne de carnets de chèques et de cartes bancaires (CIB) ;
- Virements entre clients BNA sans plafond de montant ;
- Virements vers d’autres banques, plafonnés à 1 million de dinars algériens par opération.

• Modalités d’abonnement

²²² <https://www.bna.dz> consulté le 08-05-2025

²²³ Idem

²²⁴ Document interne de la BNA

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d’Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

L’utilisation de cette application nécessite une souscription préalable auprès d’une agence BNA. L’abonnement au service BN@tic est soumis au paiement de frais mensuels symboliques :

- 100 DA par mois pour les particuliers ;
- 800 DA par mois pour les professionnels et entreprises.

À la suite de l’abonnement, le client reçoit un identifiant personnel et un mot de passe temporaire. Ce mot de passe doit obligatoirement être modifié lors de la première connexion, puis régulièrement mis à jour pour renforcer la sécurité des accès.

b. le BNA.net

BNA.net est un service de banque à distance proposé par la Banque Nationale d’Algérie. Accessible uniquement sur abonnement, ce service permet aux clients de consulter et de gérer leurs comptes en toute sécurité, 24h/24 et 7j/7, quel que soit leur emplacement géographique.²²⁵

Les clients peuvent y accéder :

- Via le portail web sécurisé : <https://ebanking.bna.dz>,
- Ou via l’application mobile "BN@tic", disponible sur Play Store (et prochainement sur App Store) en recherchant "BNAtic".

Ce service vise à renforcer la digitalisation des opérations bancaires en offrant une alternative moderne et pratique aux déplacements physiques en agence.

• **Les fonctionnalités de BNA.net**

Le service BNA.net est décliné en deux formules (packs) principales, en fonction des besoins du client : le Pack “Net” et le Pack “Net+”.²²⁶

➤ **Pack « Net »**

Ce premier niveau de service permet au client d’accéder à un ensemble de fonctionnalités de **consultation** et de **gestion de compte**, notamment :

- Consultation des soldes et de l’historique des comptes ;
- Suivi des mouvements de comptes (entrées et sorties de fonds) ;
- Consultation des cartes bancaires et des opérations monétiques ;
- Recherche ciblée d’opérations sur un compte donné ;
- Téléchargement des relevés de compte et édition du Relevé d’Identité Bancaire (RIB) ;
- Messagerie intégrée avec la banque ;
- Service de notifications par SMS, activé à la demande du client.

➤ **Pack « Net+ »**

Le Pack « Net+ » inclut l’ensemble des services du Pack « Net » et y ajoute des fonctionnalités transactionnelles plus avancées, telles que :

²²⁵ <https://www.bna.dz> consulté le 10-05-2025

²²⁶ Document interne de la BNA

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d’Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

- Virements ponctuels internes entre les comptes du même client ;
- Virements vers des bénéficiaires tiers, qu’ils soient clients de la BNA ou d’autres banques ;
- Virements de masse pour salaires, spécialement destinés aux entreprises (hors clients utilisant l’interface EDI – Échange de Données Informatisé).

c. Le service E-trade :

Le service **E-Trade BNA** de la Banque Nationale d’Algérie (BNA) est une solution numérique conçue pour faciliter la gestion des opérations de commerce extérieur. Accessible via la plateforme e-banking de la BNA, ce service permet aux clients de consulter, télécharger et recevoir des notifications concernant leurs transactions internationales effectuées via le réseau SWIFT.²²⁷

E-Trade BNA offre une interface sécurisée permettant le suivi en temps réel des opérations suivantes :

- **Crédit Documentaire (CREDOC)** : Gestion des crédits documentaires pour sécuriser les transactions internationales.
- **Remise Documentaire (REMDOC)** : Traitement des documents commerciaux contre paiement ou acceptation.
- **Transfert Libre** : Effectuer des transferts de fonds à l’étranger sans contrainte documentaire.
- **Garanties Internationales** : Émission et gestion des garanties bancaires pour les opérations internationales.

Pour bénéficier de ce service, les clients doivent être titulaires d’un compte à la BNA et s’abonner au service de banque à distance **BNA.net** en optant pour le **Pack NET+**. L’accès au service se fait via le portail web ebanking.bna.dz ou l’application mobile **BN@tic**, disponible sur les plateformes de téléchargement.

E-Trade BNA s’inscrit dans la stratégie de digitalisation de la BNA, visant à moderniser ses services et à offrir des solutions bancaires adaptées aux besoins actuels des entreprises et des particuliers. Ce service contribue à améliorer l’efficacité des opérations de commerce extérieur en réduisant les délais de traitement et en offrant une transparence accrue.

c. Le WIMPAY BNA

La Banque Nationale d’Algérie (BNA) a renforcé sa stratégie de digitalisation en lançant **WIMPAY-BNA**, une application mobile de paiement sans contact basée sur la technologie des QR codes.²²⁸ Cette solution innovante permet aux clients de la BNA d’effectuer des transactions financières de manière simple, rapide et sécurisée, directement depuis leur smartphone.

Accessible via les plateformes **Play Store** et **App Store**, WIMPAY-BNA offre une gamme étendue de fonctionnalités. Les utilisateurs peuvent régler leurs achats chez les commerçants affiliés en scannant un QR code, transférer de l’argent à des proches en utilisant leur numéro de téléphone, ou encore demander des fonds. L’application permet également de payer diverses

²²⁷ Document interne de la banque BNA

²²⁸ <https://www.bna.dz> consulté le 10-05-2025

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d’Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

factures, telles que celles de l’électricité (SONELGAZ), de la téléphonie (Algérie Télécom, Mobilis, Djezzy), de l’internet (ADSL, Fibre, 4G LTE), ainsi que les avis de paiement A.A.D.L.²²⁹

Pour bénéficier de ces services, les clients doivent être titulaires d’un compte à la BNA et s’inscrire via l’application en fournissant les informations requises. L’inscription peut se faire en agence ou directement en ligne, avec une validation par code OTP reçu par SMS ou email.

WIMPAY-BNA se décline en plusieurs versions adaptées aux besoins spécifiques des utilisateurs :²³⁰

- **WIMPAY DZ BNA** : destinée aux particuliers pour les opérations courantes.
- **WIMPAY BNA Marchand** et **WIMPAY BNA Caissier** : conçues pour les commerçants, permettant la gestion des points de vente et le suivi des transactions.

L’application s’inscrit dans une démarche d’inclusion financière et de modernisation des services bancaires en Algérie, en offrant une alternative pratique aux moyens de paiement traditionnels. Grâce à WIMPAY-BNA, la BNA facilite l’accès aux services financiers pour une clientèle de plus en plus connectée, répondant ainsi aux exigences d’un environnement numérique en constante évolution.

3. Partenariats et initiatives BNA–Fintechs

La BNA s’inscrit dans cet écosystème en mutation. Elle n’est pas un simple observateur : elle collabore à plusieurs initiatives visant à intégrer la Fintech au financement de l’économie.

L’ouverture de la BNA est encore limitée mais en évolution. Du côté des partenariats, la banque a récemment signé un accord avec la start-up ALGERIE CYBER MARKET (ACM) en mars 2024.²³¹ Cette convention permet d’intégrer en ligne l’offre de crédit islamique « Mourabaha Équipements » de la BNA sur la plateforme e-commerce de l’ACM.²³² Les clients peuvent ainsi simuler et obtenir ce financement via un canal digital, avec livraison et support après-vente. Ce type de partenariat illustre l’intérêt croissant de la BNA pour les solutions numériques innovantes. En revanche, la banque n’a pas encore établi de programme formel de collaboration avec les jeunes fintechs (incubateur, sandbox, etc.). Le cadre réglementaire est en train d’évoluer, ce qui pourrait modifier la donne à l’avenir. Par exemple, une loi récente autorise désormais les prestataires non bancaires à proposer des services de paiement, une activité jusque-là réservée aux banques. De même, la Commission boursière (COSOB) a promulgué en 2023 une réglementation sur le crowdfunding : en mars 2025, elle a ainsi agréé la première plateforme d’investissement participatif (Yinvesti) en Algérie.²³³ Ces développements suggèrent que le secteur ouvre progressivement de nouveaux canaux de financement alternatifs

²²⁹ Idem

²³⁰ Document interne de la banque BNA

²³¹ BNA. (2024a). *Signature d’une convention BNA – Algérie Cyber Market*. Banque Nationale d’Algérie. <https://www.bna.dz/fr/signature-dune-convention-bna-algerie-cyber-market/>

²³² <https://www.taksitexpress.dz> consulté le 10-05-2025

²³³ Crowdfund Insider, (2025), « *Algeria Grants Country’s First Crowdfunding License to Yinvesti* ». <https://www.crowdfundinsider.com/2025/03/237836-algeria-grants-countrys-first-crowdfunding-license-to-yinvesti/> consulté le 10-05-2025

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d’Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

la BNA est cocontractante de l’**Algeria Investment Fund (AIF)**, fonds public de capital-risque lancé en 2021 avec la Banque Extérieure d’Algérie (BEA). Ce partenariat BNA–BEA a doté l’AIF d’un capital de 11 milliards de DA pour financer les startups et PME innovantes, avec des tickets allant jusqu’à 1,5 milliard de DA par entreprise²³⁴. L’AIF vise ainsi à diversifier les sources de financement pour les jeunes entreprises et les PME technologiques.

Ensuite, la BNA participe aux structures fédératrices du secteur financier digital. Par exemple, elle est membre du GIE Monétique et de la SATIM, qui pilotent les infrastructures de paiement électronique (comme la carte CIB) en Algérie. En décembre 2024, ces acteurs ont annoncé le lancement du **système national de paiement mobile « DZ Mob Pay »** pour janvier 2025. Cette plateforme, portée par les banques (dont la BNA) et Algérie Poste, permettra aux citoyens et aux commerçants d’émettre et de recevoir de l’argent via QR codes, gratuité et simplicité à l’appui. Le président de l’ABEF a souligné que la BNA, avec deux autres institutions financières, pilotera ce projet. Enfin, la BNA déploie en interne des **solutions digitales** destinées aux PME ainsi qu’aux particuliers. Elle propose notamment Wimpay-BNA, une application mobile de paiement sans contact par QR code, ainsi qu’un volet « Pack Wimpay BNA PRO/Store » permettant aux commerçants adhérents d’accepter des paiements numériques. La BNA offre aussi des services en ligne (ouverture de compte, gestion de trésorerie, demande de crédit en ligne) pour faciliter la relation avec ses clients professionnels.

Lors de mon stage, j’ai pu constater que ces initiatives internes – bien que natives du groupe bancaire – jouent un rôle comparable à celui d’un Fintech interne, car elles digitalisent le parcours client PME. En résumé, la BNA entretient plusieurs **alliances stratégiques** avec l’écosystème Fintech (fonds d’investissement, infrastructures de paiement, solutions digitales) pour améliorer le financement et les services aux PME.

4. Paysage réglementaire concernant les Fintechs :

L’Algérie a introduit des réformes législatives pour promouvoir l’e-commerce et la fintech (lois n°18-05 de 2018 sur le commerce électronique et n°23-09 de 2023 sur la monnaie et le crédit), mais l’écosystème est encore en développement. Avant 2020, des mécanismes comme le crowdfunding n’étaient pas encadrés ; la loi complémentaire n°20-07 de 2020 a ouvert la voie au financement participatif, et aujourd’hui seulement quatre plateformes algériennes de crowdfunding (Twizza, Chriky, Ninvesti, Kheyima) existent.

La Banque d’Algérie a publié l’instruction n° 02-25 décrivant le cadre d’établissement des banques numériques, indiquant une évolution vers la réglementation de la finance numérique. Le gouvernement a autorisé les non-banques à fournir des services de paiement, auparavant exclusifs aux banques. Un nouveau système de paiement mobile "DZ MOB PAY" est en cours de lancement avec le soutien réglementaire. Le paysage réglementaire en évolution en Algérie, en particulier avec l’introduction de réglementations sur la banque numérique et l’ouverture des services de paiement aux non-banques, crée à la fois des opportunités et des défis potentiels pour la stratégie Fintech de la BNA. La BNA doit naviguer efficacement dans ces réglementations pour tirer parti des Fintechs dans le financement des PME.

5. Digitalisation et intégration des FinTechs à la BNA – Théorie vs Réalité

²³⁴ Idem

5.1. Services bancaires numériques :

Dans la théorie la BNA a mis en avant une banque digitale performante (site web e-Banking, appli mobile *BN@tic*, etc.) avec enrichissement constant des fonctionnalités client. sa stratégie vise à améliorer l’expérience client et développer les canaux numériques. Des services en ligne tels que l’ouverture de compte et la demande de financement digitale ont été lancés, parallèlement à des solutions de paiement innovantes : par exemple, le service Wimpay-BNA (paiement mobile par QR).

Dans la réalité, la BNA a effectivement déployé ces outils numériques : la « nouvelle version » de la plateforme e-Banking (mai 2024) intègre de l’IA (chatbot) qui est certes très limité d’après mon expérience personnelle mais qui reste un pas considérable dans l’intégration des Fintechs aux services bancaires. Ainsi que de nouveaux modes de virement automatique. Le service Wimpay est opérationnel (paiement sans contact, virements entre utilisateurs), néanmoins En pratique, l’adoption réelle par les PME ou les particuliers de ces outils demeure modeste. Certaines données indirectes illustrent l’écart entre la communication marketing et la réalité d’usage. Par exemple, la fiche Google Play de WIMPAY BNA affirme avoir « révolutionné le paiement mobile en Algérie... offrant à des millions d’utilisateurs la possibilité de payer via leur smartphone » or l’application ne totalise qu’environ 50 000 téléchargements sur le Play Store (chiffres février 2025). Cela suggère que, malgré l’offre technique, l’usage de Wimpay reste limité (principalement chez une clientèle jeune et urbaine) et que de nombreuses entreprises continuent de privilégier les paiements en espèces ou par CIB classiques.

5.2. Financement :

Du côté du financement spécifiquement des PME, peu de résultats tangibles sont visibles à ce jour. Les financements sont toujours majoritairement accordés via les canaux traditionnels (crédits d’investissement/exploitation avec garanties foncières ou hypothèques) ; les nouvelles plateformes numériques n’ont pas encore débloquent de façon significative de crédit “sans contact” ou automatisé pour les PME. Les acteurs du secteur soulignent que les contraintes réglementaires (systèmes juridiques du fondé de pouvoir, exigence de cautions, procédures notariales...) restent les premiers obstacles pour les PME, et que la BNA a appelé publiquement à réformer ces règles pour améliorer l’accès au crédit. En somme, si la BNA affiche un discours volontariste sur le numérique et multiplie les partenariats (e-commerce, paiement mobile, fintech), la réalité des PME – peu aidées par des outils de financement alternatifs – montre que la digitalisation est pour l’instant plus un atout pour la gestion bancaire et les paiements qu’un véritable tournant FinTech dans l’octroi de crédits aux petites entreprises ou aux entreprises en général.

5.3. Évolution de l’infrastructure digitale (agences digitales, data centers, cybersécurité)

La **stratégie annoncée** met l’accent sur la modernisation des infrastructures internes pour accompagner la digitalisation : création de directions dédiées (SI, digitalisation, etc.) et investissements spécifiques. A l’extérieur, la BNA promeut des **agences digitales** » autonomes ouvertes 24h/24, intégrant automates (DAB/GAB) et bornes tactiles pour les clients. Fin 2022, la banque revendiquait environ **19 agences digitales** sur le territoire. Réglementairement, la Banque d’Algérie exige que les banques digitales hébergent leurs plateformes opérationnelles

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d’Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

sur le sol nationalnews.radioalgerie.dz, ce qui implique pour la BNA un renforcement de ses datacenters locaux et de sa cybersécurité interne (chiffrement, authentification, pare-feux, etc.).

Dans les faits, la BNA a procédé à l’**ouverture de nouveaux espaces digitaux** : en octobre 2020 neuf agences digitales ont été inaugurées, suivies en 2022 par huit nouveaux espaces (novembre) puis deux supplémentaires (décembre). Ces espaces proposent aux clients un libre-service bancaire avancé (dépôts, retraits, consultations) via des automates et guichets électroniques. En revanche, l’évolution des infrastructures informatiques (datacenters, serveurs, sécurité) est moins documentée publiquement : la Banque d’Algérie impose ces normes, mais on manque de détails sur les investissements précis. Globalement, la réalité montre une montée en puissance des « branches digitales », mais la qualité et la résilience des systèmes IT (sauvegarde, cyberdéfense) ne font pas l’objet de communication publique détaillée.

6. La BNA avant et apres la digitalisation

Tableau 5 : comparaison avant /apres la digitalisation de BNA

Aspect	Avant la digitalisation	Après la digitalisation
Organisation interne & processus	Procédures manuelles, hiérarchie lourde, circulation papier, décisions longues.	Automatisation, signature électronique, création d’une direction digitale, workflows numériques, réaffectation vers les canaux digitaux.
Accès au financement des PME	Dossiers complexes, garanties élevées, délais longs, contact physique obligatoire.	Demandes en ligne, outils d’analyse du risque, données alternatives (e-factures), simplification du processus de financement.
Expérience client	Guichets physiques, horaires limités, services peu personnalisés, attentes prolongées.	Services multicanaux (e-banking, appli BN@tic), chatbot IA, alertes automatiques, interactions en ligne personnalisées.
Rapidité et transparence des services	Traitements longs, absence de suivi en temps réel, manque de visibilité sur l’état des demandes.	Virements quasi instantanés, traçabilité renforcée, disponibilité 24/7, suivi en ligne des opérations, transparence accrue.
Innovation technologique	Innovation limitée (cartes bancaires, guichets automatiques, Internet banking rudimentaire).	intelligence artificielle (chatbot, recommandations), agences digitales, libre-service, virements personnalisés via appli mobile.

Source : élaboré par nous même à l’aide d’informations cité précédemment.

Section 3 : Analyse stratégique du rôle des FinTechs dans le financement

des PME à la BNA : SWOT et recommandations :

Face aux limites des modèles bancaires traditionnels et à l’émergence de nouvelles technologies financières, il est essentiel d’évaluer les forces et faiblesses de la BNA dans son processus d’adaptation.

1. Analyse SWOT:

1.1. Forces :

La BNA bénéficie de plusieurs atouts solides. On trouve parmi ses atouts :

- **Solidité financière renforcée**

En avril 2025, la BNA a doublé son capital social, passant de 150 à 300 milliards de dinars algériens. Cette augmentation, réalisée par incorporation de fonds propres, vise à renforcer la solidité financière de la banque et à soutenir davantage le financement de l’économie nationale, notamment les PME.

- **Réseau d'agences étendu et présence nationale**

La BNA dispose d'un vaste réseau de 227 agences réparties sur l'ensemble du territoire algérien. Cette couverture nationale lui permet de maintenir une proximité avec sa clientèle, essentielle pour l'accompagnement des PME locales.

- **Offre de produits diversifiée adaptée aux PME**

La BNA propose une gamme complète de produits et services bancaires, incluant des solutions de financement conventionnelles et islamiques. Elle offre également des produits de bancassurance, répondant ainsi aux divers besoins des PME en matière de financement et de gestion des risques.

- **Engagement dans la digitalisation des services**

La BNA a lancé une nouvelle version de sa plateforme de banque digitale, intégrant des technologies avancées telles que l'intelligence artificielle pour optimiser l'expérience client. Cette plateforme permet aux clients de gérer leurs comptes, d'effectuer des virements et d'accéder à divers services bancaires en ligne.

En outre, la banque a inauguré plusieurs agences digitales, offrant un accès 24h/24 et 7j/7 à des services bancaires automatisés, renforçant ainsi sa capacité à servir les PME de manière efficace et moderne.

Ces atouts positionnent la BNA comme un acteur clé dans le financement des PME en Algérie, combinant solidité financière, présence territoriale, diversité de l'offre et innovation digitale.

1.2. Les faiblesses :

- **Procédures bancaires complexes et peu adaptées aux PME**

La BNA, à l’instar de nombreuses banques traditionnelles, est souvent critiquée pour la lenteur et la complexité de ses procédures, notamment en ce qui concerne les études techniques et l’exigence de garanties. Ces processus, souvent basés sur des documents papier et des collatéraux matériels, peuvent être inadaptés aux très petites structures qui manquent de garanties tangibles. Cette situation freine l’accès au financement pour de nombreuses PME.

- **Faible inclusion financière des PME algériennes**

Le niveau d’inclusion financière des PME en Algérie reste faible. Selon une étude, l’Algérie affiche l’un des taux d’inclusion financière les plus bas de la région MENA, avec seulement 24 % de la population ayant accès aux services bancaires, 3 % ayant accès au crédit, 11 % à l’épargne et 14 % utilisant les paiements numériques. Cette situation signifie que de nombreux micro-entrepreneurs sont exclus du circuit bancaire classique.

- **Absence de cadre réglementaire pour l’open banking**

Malgré les efforts de digitalisation, l’Algérie ne dispose pas encore d’un cadre formel pour l’open banking. L’absence de réglementation sur le partage des données bancaires freine l’émergence de services fintech internes, tels que l’agrégation de données ou les APIs ouvertes, qui pourraient améliorer le scoring de crédit ou la gestion de trésorerie des PME.

- **Prévalence de l’économie informelle et usage massif de l’argent liquide**

L’économie algérienne est encore largement dominée par l’usage de l’argent liquide. Cette prévalence limite l’usage des solutions numériques et retarde la transition digitale souhaitée. De plus, la faible adoption des paiements électroniques entrave la collecte de données financières fiables, essentielles pour le développement de services fintech adaptés aux PME.

- **Faible adoption des technologies fintech**

La faible adoption des technologies fintech dans le secteur bancaire algérien, notamment au sein de la Banque Nationale d’Algérie (BNA), constitue un frein majeur à la modernisation des services financiers destinés aux PME. Cette situation résulte de plusieurs facteurs interdépendants.

Premièrement, l’absence d’un cadre réglementaire clair et adapté entrave l’intégration efficace des fintechs dans le système bancaire. Selon une étude, 48 % des banques interrogées estiment que le manque de réglementation adéquate est un obstacle majeur à l’adoption des technologies financières. Deuxièmement, le manque de sensibilisation et de compréhension des technologies financières parmi les acteurs bancaires et les clients limite leur adoption.²³⁵ L’étude précitée indique que 25 % des banques considèrent ce manque de sensibilisation comme un facteur contribuant à l’échec de l’intégration des fintechs. Troisièmement, la résistance au changement organisationnel et le coût élevé de mise en œuvre des technologies financières constituent des

²³⁵ Melakhessou, R, (2023), « Les obstacles à l’adoption des technologies financières dans le secteur bancaire algérien : Analyse et perspectives », *Revue des Sciences Commerciales*, volume 7, n° 1, pp. 1–20. <https://asjp.cerist.dz/en/downArticle/479/7/1/247710> consulté le 01-06-2025

barrières supplémentaires. Les banques traditionnelles, souvent caractérisées par des processus rigides, sont moins enclines à adopter des approches agiles nécessaires à l'intégration des fintechs. En 2021, le cycle de déploiement d'un nouveau service pour une banque traditionnelle était de 4 à 6 mois, contre 2 à 4 semaines pour les fintechs selon kepler technologies . Enfin, la prévalence de l'économie informelle et l'usage massif de l'argent liquide en Algérie limitent l'utilisation des solutions numériques. Cette situation entrave la collecte de données financières fiables, essentielles pour le développement de services fintech adaptés aux PME.

1.3. Les opportunités offertes par les fintechs pour le financement des PME : une chance à saisir pour la BNA :

L'émergence des fintechs en Algérie représente une véritable opportunité pour la Banque Nationale d'Algérie (BNA), notamment dans sa mission de soutien aux petites et moyennes entreprises. Ces innovations technologiques peuvent lui permettre de moderniser ses services, de toucher de nouveaux clients et de mieux répondre aux besoins spécifiques des PME.

Tout d'abord, de nouveaux modes de financement voient le jour, à l'image du **crowdfunding**. La plateforme **Yinvesti**, première du genre à être agréée en Algérie, permet désormais aux entrepreneurs de lever des fonds directement auprès du public. Pour la BNA, cette évolution représente une occasion de proposer des solutions alternatives au crédit classique. Par exemple, elle pourrait s'associer à Yinvesti pour co-financer certains projets, ou encore accompagner les entrepreneurs avec des services bancaires adaptés, comme des conseils personnalisés ou des offres d'assurance.

Ensuite, plusieurs startups locales telles que **Banxy**, **DFA**, **ESREF Pay** ou **Yassir** proposent déjà des services financiers numériques innovants. Ces entreprises offrent des solutions comme les portefeuilles électroniques, les micro-crédits via mobile ou encore des paiements via des « super-apps ». À travers une collaboration avec ces jeunes pousses, ou en s'inspirant de leurs approches agiles, la BNA pourrait enrichir son offre : développement d'une application mobile conviviale, crédits en ligne simplifiés, ou encore gestion de trésorerie automatisée pour les petites entreprises.

Par ailleurs, avec l'adoption progressive de standards internationaux comme **l'open banking**, de nouvelles possibilités apparaissent. Cette approche repose sur le partage sécurisé de données financières via des API. Si elle venait à être adoptée en Algérie, la BNA pourrait offrir des services encore plus personnalisés aux PME : tableaux de bord financiers, outils de prévision, ou services de gestion intégrée. Cela permettrait de mieux accompagner les chefs d'entreprises dans leur quotidien et de renforcer leur autonomie financière.

Enfin, l'intégration des technologies issues des fintechs permettrait à la BNA de favoriser l'inclusion financière, en particulier dans les zones rurales ou auprès des jeunes entrepreneurs. En rendant les services bancaires accessibles via des outils numériques simples et intuitifs, la banque pourrait toucher une population plus large, souvent éloignée du système bancaire traditionnel.

En résumé, les fintechs offrent à la BNA une opportunité unique d'innover, de mieux soutenir les PME et d'accélérer sa transition vers une banque plus moderne, plus proche et plus inclusive.

1.4. Risques internes et externes liés à la digitalisation de la BNA

La transformation digitale de la BNA s’accompagne de nouveaux défis internes et externes. D’un point de vue **organisationnel interne**, la banque doit gérer la résistance au changement d’une structure hiérarchique traditionnelle. Les processus anciens (circulation de documents papier, décisions en comités physiques) peuvent ralentir l’adoption des outils numériques. De plus, la gouvernance n’a pas encore été entièrement repensée pour la « culture digitale, ce qui crée un risque organisationnel : les équipes non formées ou peu préparées peuvent retarder le projet de digitalisation. Du côté **technologique**, l’un des principaux risques internes est la vétusté des systèmes d’information existants. Les plateformes informatiques historiques (core banking) de la BNA doivent être mises à jour pour intégrer les Fintech et garantir la cybersécurité. Un défaut de compatibilité ou des failles de sécurité créent un risque opérationnel majeur (fraudes, indisponibilité des services). Sur le plan **humain**, il existe un risque lié aux compétences : l’insuffisance de formation des employés aux nouveaux outils digitaux peut conduire à des erreurs ou à une méfiance vis-à-vis des innovations, freinant ainsi la diffusion interne des solutions Fintech. Enfin, on observe un **risque financier interne** : les projets de digitalisation nécessitent des investissements lourds (big data, intelligence artificielle, etc.) et leur rentabilité n’est pas immédiatement garantie, d’où un risque budgétaire si les retours sont trop lents²³⁶.

Parmi les **risques externes**, la dimension **réglementaire** est fondamentale. L’environnement législatif algérien reste très strict en matière bancaire. De nombreux auteurs soulignent que le secteur financier accuse « un retard notable en matière de digitalisation » précisément à cause d’une « réglementation stricte et conservatrice ». ²³⁷ Ce cadre contraignant (règles de change, supervision anti-blanchiment, exigences de licence pour les services de paiement) peut freiner la mise en place de solutions Fintech innovantes. Il y a un **risque de non-conformité** si la BNA adapte mal ses offres aux récentes circulaires (par exemple la loi 25-02 sur les paiements). En outre, le manque d’infrastructures adaptées (réseaux internet instables dans certaines régions) accentue ce risque externe, car « l’économie numérique est encore à ses balbutiements en raison du manque des conditions de base, notamment [...] l’infrastructure et une réglementation qui ne correspondent pas aux évolutions récentes ». ²³⁸

Côté **concurrentiel**, les Fintech elles-mêmes représentent une menace externe : elles bénéficient souvent d’un cadre réglementaire plus souple et de financements par capital-risque, ce qui facilite leur croissance. Comme le note Capgemini, la Fintech « propose des services qui répondent parfaitement aux clients de l’ère digitale, avec moins de barrière à l’entrée » et devient « une forme de concurrence grandissante » pour les banques traditionnelles. ²³⁹ Par conséquent, la BNA doit surveiller l’émergence des néobanques ou des solutions de paiement mobile (Wimpay, Yassir, etc.) pouvant capturer la clientèle, notamment les jeunes entrepreneurs. Enfin, un **risque de réputation** externe se profile : la moindre défaillance technique ou fuite de données dans l’écosystème digital pourrait ternir l’image de la BNA plus vite que dans le monde purement papier. À l’inverse, ne pas répondre à l’attente croissante des clients en matière de services en ligne pourrait être interprété comme de l’immobilisme.

²³⁶ MESLEM. A, 2023, « *Les normes requises pour la concrétisation de l’économie numérique en Algérie : le cas de la Banque Nationale d’Algérie* », Revue Recherche Économique Contemporaine, Vol. 06, n°1, 2023, pp. 485-504.

²³⁷ Idem

²³⁸ Idem

²³⁹ Idem

1.5. Recommandations concrètes pour la BNA

a. Digitaliser davantage l’offre de crédit

La BNA dispose déjà d'une plateforme de demande de financement en ligne, permettant aux clients de choisir le type de financement souhaité, d'effectuer des simulations, de créer un espace client, de téléverser les documents nécessaires et de prendre un rendez-vous en agence pour finaliser la demande.²⁴⁰

- **Actions proposées :**
 - **Développement d'un portail dédié aux PME :** Créer un espace spécifique sur la plateforme existante, adapté aux besoins des PME, avec des fonctionnalités telles que des simulateurs de crédit adaptés, des informations sur les produits financiers dédiés aux entreprises, et un accompagnement personnalisé.
 - **Automatisation du processus de crédit :** Intégrer des outils d'automatisation pour l'instruction des dossiers, permettant une évaluation rapide des demandes, la vérification automatique des documents, et la génération de réponses préliminaires en temps réel.
 - **Intégration de la signature électronique :** Permettre aux clients de signer électroniquement les contrats de crédit, réduisant ainsi les délais de traitement et les déplacements en agence.

b. Exploiter le potentiel de l’open banking et des données

L'open banking offre la possibilité de partager de manière sécurisée des données financières avec des tiers agréés, favorisant ainsi l'innovation et la création de services à valeur ajoutée.

- **Actions proposées :**
 - **Création d'une plateforme API interne :** Développer une interface de programmation d'applications (API) permettant aux fintechs partenaires d'accéder, avec le consentement des clients, à certaines données bancaires standardisées.
 - **Partenariats avec des fintechs :** Collaborer avec des startups spécialisées pour développer des applications de gestion financière, des outils de scoring de crédit basés sur des données alternatives, et des tableaux de bord financiers pour les PME.
 - **Respect de la réglementation :** Assurer la conformité avec les réglementations en vigueur concernant la protection des données et la sécurité des informations partagées.

c. Renforcer les partenariats Fintech et alternatifs

La BNA a déjà initié des partenariats, notamment avec Algérie Cyber Market (ACM), spécialisée dans la vente en ligne par facilité de paiement.²⁴¹

- **Actions proposées :**
 - **Collaboration avec des plateformes de crowdfunding :** Établir des partenariats avec des plateformes comme Yinvesti, première plateforme de financement participatif agréée en Algérie , pour cofinancer des projets ou orienter les clients PME vers ces solutions alternatives.

²⁴⁰ <https://www.bna.dz> consulté le 10-05-2025

²⁴¹ <https://www.bna.dz> consulté le 10-05-2025

- **Partenariats avec des fournisseurs de paiement mobile** : S'associer avec des entreprises telles que Yassir pour proposer des solutions de paiement mobile intégrées aux services bancaires de la BNA.
- **Développement d'offres conjointes** : Créer des packages combinant des services bancaires et des outils de gestion d'entreprise, facilitant ainsi la gestion quotidienne des PME.

d. Adapter l’organisation et la culture interne

Pour réussir sa transformation numérique, la BNA doit également évoluer en interne.

- **Actions proposées :**
 - **Création d'un pôle « innovation digitale » ou d'un Lab Fintech interne** : Mettre en place une structure dédiée à l'innovation, chargée de tester de nouveaux services (paiements instantanés, micro-crédit basé sur l'IA, automatisation de la conformité) à petite échelle avant leur déploiement généralisé.
 - **Formation des équipes** : Organiser des sessions de formation pour sensibiliser les employés aux enjeux technologiques et aux nouvelles méthodes de travail agiles.
 - **Recrutement de profils spécialisés** : Attirer des talents dans les domaines de la data, de l'IT et de la cybersécurité pour renforcer les compétences internes.

e. Simplifier le parcours client

Une expérience client fluide est essentielle pour fidéliser la clientèle PME.

- **Actions proposées :**
 - **Réduction des formalités administratives** : Alléger les procédures en diminuant le nombre de documents requis et en simplifiant les étapes de validation.
 - **Mise en place de guichets dédiés aux PME** : Créer des espaces spécifiques dans les agences pour accueillir et conseiller les clients professionnels.
 - **Intégration d'outils numériques** : Permettre le suivi en ligne des demandes, envoyer des notifications automatiques par SMS ou email pour informer les clients de l'avancement de leurs dossiers.

f. Renforcer la cybersécurité et la confiance numérique

La sécurité des transactions est une préoccupation majeure pour les PME.

- **Actions proposées :**
 - **Mise en œuvre de mesures de sécurité avancées** : Utiliser des technologies telles que le cryptage des données, la double authentification et assurer la conformité avec les normes de protection des données.
 - **Communication sur la sécurité** : Informer les clients des mesures prises pour sécuriser leurs transactions, renforçant ainsi leur confiance dans les services numériques de la BNA.

g. Accentuer la sensibilisation et l’inclusion

Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d’Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia

Pour toucher un plus grand nombre de PME, la BNA doit promouvoir activement ses services numériques.

- **Actions proposées :**

- **Campagnes d'information :** Organiser des ateliers, webinaires et sessions de formation pour présenter les outils numériques disponibles et leurs avantages.
- **Accompagnement personnalisé :** Proposer un soutien spécifique aux petites entreprises non bancarisées, notamment les artisans, pour les aider à ouvrir un compte professionnel en ligne et à adopter les services digitaux.
- **Offres dédiées :** Lancer des « packs PME » incluant des services adaptés, tels que des cartes bancaires professionnelles et des solutions de gestion en ligne.

En mettant en œuvre ces recommandations, la BNA pourra non seulement améliorer son offre de services aux PME, mais également renforcer sa position en tant qu'acteur clé de la transformation numérique du secteur bancaire en Algérie.

Conclusion

Ce chapitre a permis d’analyser de manière concrète le rôle émergent des Fintechs dans le financement des PME à travers le cas de la Banque Nationale d’Algérie (BNA). L’étude a mis en évidence les efforts de digitalisation engagés par la BNA, sa volonté de moderniser ses services bancaires, ainsi que ses premiers partenariats avec des acteurs technologiques locaux. Ces initiatives traduisent une ouverture progressive vers une finance plus innovante, susceptible de répondre aux attentes des petites et moyennes entreprises.

Cependant, cette dynamique demeure en grande partie embryonnaire. Les outils numériques déployés par la BNA restent faiblement utilisés, en particulier par les PME, en raison de plusieurs freins structurels : procédures complexes, faible inclusion financière, culture de la monnaie fiduciaire, et absence d’un cadre réglementaire pleinement favorable à l’open banking et aux services fintech. Ainsi, malgré une stratégie de transformation digitale affirmée, l’impact réel des Fintechs sur l’accès au crédit des PME reste limité.

En somme, la BNA se trouve face à un enjeu de taille : dépasser une logique de modernisation superficielle pour engager une refonte plus profonde de son modèle de financement. Cela passe par la simplification des processus, une meilleure exploitation des données, le renforcement des partenariats technologiques et l’adaptation du cadre réglementaire. Ce n’est qu’à cette condition que la banque pourra jouer un rôle structurant dans l’émergence d’un écosystème Fintech inclusif, apte à soutenir efficacement le tissu entrepreneurial algérien.

Conclusion générale

Conclusion générale

Le développement des technologies numériques a fortement impacté le secteur bancaire, et cela s'est traduit par une transformation progressive des services, des produits et des relations clients. Les banques traditionnelles, longtemps centrées sur des méthodes classiques et physiques, ont commencé à s'adapter à l'évolution de l'environnement digital. L'apparition des Fintechs, à la fois comme produits utilisés par les banques et producteurs de solutions technologiques, a renforcé cette dynamique de modernisation. Ces entités ont allégé plusieurs fonctions bancaires, facilité l'accès aux services financiers à distance, et permis une segmentation plus précise des clients, en intégrant des outils mobiles et du marketing digital.

Notre étude a porté sur l'impact de ces Fintechs dans le financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Algérie, à travers le cas pratique de l'agence Thénia 631 de la Banque Nationale d'Algérie (BNA). En effet, les PME algériennes rencontrent toujours des difficultés à accéder au financement bancaire classique, à cause de plusieurs contraintes : manque de garanties, lenteur administrative, ou encore méfiance des institutions. Les Fintechs viennent ici combler un vide en proposant des solutions plus rapides, plus souples, souvent mieux adaptées aux réalités de ces entreprises.

Notre travail a été structuré autour de trois hypothèses principales, chacune liée à une question secondaire propre à un chapitre :

- **Hypothèse 1** : « Les Fintechs proposent des mécanismes de financement souples, rapides et adaptés aux spécificités des PME, en rupture avec les logiques bancaires classiques. »
Cette hypothèse a été validée dans une large mesure. Les Fintechs, à travers des outils comme le crowdfunding (financement participatif), le crowdlending (prêt entre particuliers), ou encore le scoring basé sur l'intelligence artificielle, permettent d'évaluer plus rapidement les demandes de financement des PME. Elles réduisent aussi les contraintes traditionnelles liées aux garanties ou aux procédures longues, qui freinent souvent l'accès au crédit. Ces solutions sont donc bien adaptées aux besoins spécifiques des PME, notamment celles qui n'ont pas un historique bancaire solide ou qui sont en phase de démarrage. Cependant, en Algérie, ces mécanismes ne sont pas encore généralisés, car ils nécessitent une infrastructure technologique, un cadre réglementaire clair et une culture numérique plus développée chez les entrepreneurs.
- **Hypothèse 2** : « Les Fintechs représentent une opportunité stratégique pour les banques, notamment publiques, en leur permettant d'élargir leur offre de services et de moderniser leur fonctionnement. »
Cette hypothèse est également validée. Les Fintechs ne doivent pas être vues uniquement comme des concurrentes des banques, mais comme des partenaires potentiels. Elles peuvent offrir des solutions sur mesure que les banques peuvent intégrer à leurs propres services (exemple : plateformes mobiles, gestion automatisée des risques, ouverture de comptes en ligne, etc.). À la BNA, certains services num

Conclusion générale

- ériques sont déjà utilisés, ce qui montre une volonté de digitaliser les processus internes et de moderniser l'expérience client. Toutefois, il reste des freins internes importants : manque de formation du personnel, inertie administrative, et parfois peur du changement. Pour que cette opportunité soit pleinement exploitée, un changement de culture organisationnelle est nécessaire.
- **Hypothèse 3** : « Les Fintechs sont présentes dans le secteur bancaire algérien, notamment dans leurs services et produits. » Cette hypothèse est partiellement confirmée. D'un côté, certaines banques (comme la BNA) utilisent des technologies financières sous forme de produits : applications mobiles, services en ligne, digitalisation des démarches. Cela prouve une intégration des Fintechs en tant que solutions utilisées. Mais d'un autre côté, les Fintechs en tant que producteurs (startups algériennes) sont encore peu nombreuses, souvent bloquées par une réglementation peu favorable, un accès difficile au financement, ou une faible reconnaissance institutionnelle. Leur intégration dans le système bancaire est donc en cours, mais pas encore pleinement aboutie. Cela montre que le secteur est en transition.

En conclusion, notre recherche nous a permis de confirmer que les Fintechs ont un rôle croissant et transformateur dans le secteur financier algérien, mais que ce rôle doit encore être soutenu par des réformes, des investissements dans les compétences numériques, et un accompagnement réglementaire clair. L'intégration des Fintechs dans les pratiques bancaires, notamment pour le financement des PME, est une démarche progressive mais essentielle pour répondre aux défis de l'économie nationale.

Par ailleurs, lors de notre stage au sein de la BNA – agence Thénia 631, nous avons été confrontés à certains **obstacles pratiques liés à l'absence de solutions Fintech réellement opérationnelles** dans le financement des PME. Parmi ces obstacles, nous pouvons citer : le manque d'accès à certaines données internes, parfois jugées confidentielles ; la disponibilité limitée des agents bancaires pour des entretiens approfondis en raison de la charge de travail quotidienne ; et une réticence à évoquer certains aspects critiques liés à la digitalisation. À cela s'ajoute l'absence de partenariats avec des plateformes Fintech, le manque d'outils de scoring algorithmique, une documentation peu accessible sur les outils numériques en place, et une culture digitale encore limitée au sein de l'agence. Cela a nécessité un travail d'observation et de recoupement plus long.

Malgré ces contraintes, nous avons pu recueillir suffisamment d'informations pour mener une analyse représentative.

Enfin, nous considérons que ce travail reste modeste mais qu'il constitue une première contribution à une thématique vaste et actuelle. Les Fintechs, en tant que phénomène d'innovation continue, méritent d'être étudiées davantage dans le futur, à travers d'autres approches, d'autres cas, et avec des données plus larges. Nous espérons que ce mémoire ouvrira la voie à d'autres recherches sur les possibilités de transformation numérique du secteur bancaire algérien, au service d'un développement économique inclusif et du

SECTION 01 : LE CONTEXTE DES FINTECHS	15
1. HISTORIQUE DES TECHNOLOGIES FINANCIERES :.....	15
1.1 LA GENESE DES FINTECHS :.....	15
1.2 L'HISTORIQUE DES STARTUPS FINTECH :.....	16
2. DEFINITION DES FINTECHS :.....	17
2.1. DEFINITION DE FINTECH :.....	17
2.2. DEFINITION D'UNE FINTECH :.....	18
3. LES SERVICES PROPOSES PAR LES ENTREPRISES FINTECHS :.....	19
3.1. LES SERVICES DE PAIEMENT ET TRANSFERT D'ARGENT :.....	19
3.2. LES NEOBANQUES :.....	19
3.3. PRETS ET FINANCEMENT PARTICIPATIF :.....	20
3.4. INVESTISSEMENTS ET GESTION DE PATRIMOINE :.....	21
3.5. TRADING ET ACTIF NUMERIQUE :.....	21
4. LES TECHNOLOGIES UTILISEES DANS LA FINTECH :.....	22
4.1. LE BLOCKCHAIN :.....	22
4.1.1..... <i>Concept et définition du blockChain</i> :	22
4.1.2..... <i>Type des blockchains</i> :	23
4.2. L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE :.....	24
4.3. LES CRYPTO-MONNAIES :.....	25
4.3.1..... <i>Définition des crypto-monnaies</i> :	25
4.3.2..... <i>La classification des cryptomonnaies</i> :	25
a. <i>les altcoins</i> :.....	25
b. <i>Les tokens</i> :.....	26
4.4. LE BIG DATA.....	26
4.4.1..... <i>Définition du big data</i> :	26
4.4.2..... <i>Fonctionnement du big data</i> :	27
4.4.3..... <i>L'utilisation du big data</i>	28
4.5. LE CLOUD COMPUTING :.....	29
SECTION 2 : LES FINTECHS ET LA BANQUE	30
1. GENERALITES SUR LES BANQUES :.....	31
1.1. DEFINITION DES BANQUES :.....	31
1.1.1..... <i>Définition juridique</i> :	31
1.1.2..... <i>Définition économique</i> :	32
1.2. TYPOLOGIE DE BANQUES :.....	32
1.3. LE ROLE DES BANQUE :.....	34
1.4. LES ELEMENTS CLES DE L'ENVIRONNEMENT D'UNE BANQUE :.....	35
2. NOUVEAUX ENTRANTS ET ACTEURS EN PLACE : COOPERATION OU CONCURRENCE :	37

2.1.	L'ÉVOLUTION DES DYNAMIQUES CONCURRENTIELLES ENTRE FINTECHS ET BANQUES TRADITIONNELLES :	37
2.2.	LES FORMES DE COLLABORATION FINTECHS-BANQUES :	39
2.3.	LES LIMITES DE LA COLLABORATION FINTECHS-BANQUES :	40
3.	L'API ET L'OPEN BANKING :	41
3.1.	L'OPEN BANKING:	41
3.2.	L'API :	42
4.	LES FINTECHS, UNE NOUVELLE ÉTAPE DE LA DESINTERMEDIATION BANCAIRE :	42
SECTION 03 : L'IMPACT DES FINTECHS SUR LE SECTEUR BANCAIRE :		43
1.	LES EFFETS DE LA TECHNOLOGIE FINANCIÈRE SUR LE FONCTIONNEMENT DES BANQUES :	43
1.1.	INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : NOUVEAUX HORIZONS POUR L'INCLUSION FINANCIÈRE	44
1.2.	REGISTRES DISTRIBUÉS ET SMART CONTRACTS : REVOLUTION DE L'INFRASTRUCTURE BANCAIRE...	45
1.3.	LES AVANTAGES DE L'ÉVOLUTIVITÉ ET DE LA RENTABILITÉ DU CLOUD COMPUTING	45
2.	L'IMPACT DE LA FINTECH SUR LE MARKETING BANCAIRE : LA FINTECH BANCAIRE ENTRE LE PASSE ET PERSPECTIVES D'AVENIR	46
2.1.	LE PASSE : LES PREMIÈRES EXPÉRIENCES DE BANQUE VIRTUELLE	46
2.2.	LE FUTUR : TIRER PARTI DE LA TECHNOLOGIE POUR UNE MEILLEURE EXPÉRIENCE CLIENT	47
3.	LES STARTUPS FINTECHS ET ACTIVITÉS BANCAIRES	48
4.	LES OPPORTUNITÉS ET LES RISQUES DES FINTECHS SUR LES BANQUES :	51
4.1.	LES OPPORTUNITÉS :	51
4.2.	PRINCIPAUX RISQUES	52
4.2.1.	<i>Exemples pratiques des PSMOR appliqués aux fintechs :</i>	53
4.2.2.	<i>Aperçu des risques à l'aide de l'analyse de scénarios</i>	54
Chapitre 02 : financement des PME à l'ère des fintechs		
SECTION 1 : LES PME FACE AUX DÉFIS DU FINANCEMENT TRADITIONNEL		59
1.	GENERALITÉS SUR LES PME :	59
1.1.	DEFINITION DES PME :	59
1.1.1.	<i>Définition des PME en Algérie :</i>	61
1.2.	CLASSIFICATION DES PME :	62
1.2.1.	<i>Classification en fonction juridique :</i>	62
1.2.2.	<i>Classification des PME selon l'activité :</i>	63
1.2.3.	<i>Classification selon la taille ou dimensionnelle de l'entreprise :</i>	64
1.3.	LES CARACTÉRISTIQUES DES PME:	64
1.4.	LE RÔLE ÉCONOMIQUE DES PME :	65
1.5.	LES FORCES ET FAIBLESSES DES PME :	66
2.	SOURCES ET OBSTACLES LIÉS AU FINANCEMENT DES PME :	67
2.1.	LES SOURCES DE FINANCEMENT CLASSIQUES :	67
2.1.1.	<i>Les modes de financement internes :</i>	67

2.2.	LES OBSTACLES LIES AU FINANCEMENT DES PME :.....	68
2.2.1. <i>Asymétrie d'information : Éléments explicatifs des difficultés de financement des PME</i>	68
2.2.2. <i>Le rationnement des crédits: autre facteur de limitation d'accès au financement</i>	69
2.2.3. <i>Réglementations et procédures complexes de l'accès au financement des PME</i>	69
SECTION 2 : LES FINTECHS, UNE ALTERNATIVE POUR LE FINANCEMENT DES PME :.....		71
1.	LES NOUVELLES SOLUTIONS DE FINANCEMENT :.....	71
1.1.	LE CROWDFUNDING :.....	71
1.1.1. <i>Le fonctionnement du crowdfunding :</i>	71
1.1.2. <i>Les avantages et les inconvénients des crowdfunding pour les pme</i>	72
1.2.	LE CROWDLENDING:.....	74
1.3.	INITIAL COIN OFFERING ICO:.....	76
1.3.1. <i>Avantages et inconvénients des ICO</i>	77
A. AVANTAGES :	77
<input type="checkbox"/>	LES ICO RENFORCENT LA VISIBILITE ET LA NOTORIETE : EN MOBILISANT UNE COMMUNAUTE D'INVESTISSEURS SUR LES RESEAUX BLOCKCHAIN, LES PME GAGNENT EN EXPOSITION, CREENT UN EFFET RESEAU ET PEUVENT FIDELISER LEURS PREMIERS CLIENTS.	77
B. INCONVENIENTS :	77
1.4.	AFFACTURAGE DIGITAL (FACTORING EN LIGNE) :.....	78
1.5	BNPL PROFESSIONNEL (PAIEMENT DIFFERE B2B) :.....	79
2.	LES AVANTAGES DES FINTECHS POUR LES PME.....	80
2.1.	RAPIDITE D'ACCES AU FINANCEMENT	81
2.2.	FLEXIBILITE DES CONDITIONS DE FINANCEMENT	81
2.3.	ACCES SANS EXIGENCE DE GARANTIE.....	82
2.4.	DIGITALISATION DES DEMARCHES (AUTOMATISATION, ACCESSIBILITE)	83
3.	LIMITES ET RISQUES LIES AU FINANCEMENT FINTECH.....	84
3.1.	ENCADREMENT REGLEMENTAIRE INCERTAIN.	84
3.2.	VOLATILITE ET INSTABILITE DES PLATEFORMES FINTECH.....	84
3.3.	COUTS IMPLICITES ET MANQUE DE TRANSPARENCE.....	85
3.4.	ASYMETRIE D'INFORMATION ET SELECTION ADVERSE.....	85
3.5.	CYBERSECURITE ET PROTECTION DES DONNEES.	86
3.6.	RISQUES POUR LES EMPRUNTEURS PME.....	86
3.7.	RISQUES POUR LES PRETEURS/INVESTISSEURS.....	87
4.	L'ECOSYSTEME MONDIAL DES FINTECHS DE FINANCEMENT :	87
SECTION 03 : FINTECHS ET INCLUSION FINANCIERE DES PME :.....		89
1.	ROLE DES FINTECHS DANS L'INCLUSION FINANCIERE :.....	89
1.1.	LES DETERMINANTS DE L'INCLUSION FINANCIERE :.....	89
1.1.1. <i>Définition de l'inclusion financière :</i>	89
1.1.1. <i>Les déterminants de l'inclusion financière</i>	90
1.2.	LES FINTECHS COMME CATALYSEUR : LES MECANISMES FAVORISANT L'INCLUSION FINANCIERE DES PME	92
2.	DIGITALISATION DU CREDIT ET INCLUSION FINANCIERE DES PME	94

2.1.	TRANSFORMATION DES PROCESSUS DE CREDIT PAR LE NUMERIQUE	94
2.2.	EXEMPLES D'INITIATIVES INNOVANTES	95
2.3.	AVANTAGES DE LA DIGITALISATION	96
2.4.	DEFIS ET LIMITES	97
Chapitre 3 : étude de cas –le role des fintechs dans le financement des PME en Algérie : cas de la banque nationale d'Algérie (BNA) agence N° 631 Thenia		
SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BNA		102
1.	APERÇU GENERAL DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE (BNA).....	102
1.1.	ÉVOLUTION HISTORIQUE DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE (BNA)	103
1.2.	LA BNA EN CHIFFRES EN 2025 :.....	105
1.3.	L'ORGANISATION DE LA BANQUE :	105
2.	PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL "AGENCE BNA THENIA 631".....	105
2.1.	ORGANISATION DE L'AGENCE	106
2.2.	MISSIONS DE L'AGENCE :	108
2.3.	OBJECTIFS DE L'AGENCE :.....	108
SECTION 02 : TRANSFORMATION NUMERIQUE DE LA BNA : ETAT DES LIEUX.....		109
1.	LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE (BNA) ET LE FINANCEMENT DES PME.....	109
1.1.	CRITERES D'ELIGIBILITE, CONDITIONS DE PRET ET PROCESSUS DE DEMANDE :.....	110
2.	LA BNA ET LA DIGITALISATION DES PROCESSUS	111
2.1.	PRESENTATION DES SERVICES DIGITAUX :	111
2.1.1. <i>La carte de retrait et de paiement interbancaire (CIB)</i>	111
2.1.2. <i>La banque à distance.</i>	112
3.	PARTENARIATS ET INITIATIVES BNA–FINTECHS.....	115
4.	PAYSAGE REGLEMENTAIRE CONCERNANT LES FINTECHS :.....	116
5.	DIGITALISATION ET INTEGRATION DES FINTECHS A LA BNA – THEORIE VS REALITE	116
5.1.	SERVICES BANCAIRES NUMERIQUES :	117
5.2.	FINANCEMENT :	117
5.3.	ÉVOLUTION DE L'INFRASTRUCTURE DIGITALE (AGENCES DIGITALES, DATA CENTERS, CYBERSECURITE)	117
6.	LA BNA AVANT ET APRES LA DIGITALISATION.....	118
SECTION 3 : ANALYSE STRATEGIQUE DU ROLE DES FINTECHS DANS LE FINANCEMENT DES PME A LA BNA : SWOT ET RECOMMANDATIONS :.....		119
1.	ANALYSE SWOT:.....	119
1.1.	FORCES.....	119
1.2.	LES FAIBLESSES :	120
1.3.	LES OPPORTUNITES OFFERTES PAR LES FINTECHS POUR LE FINANCEMENT DES PME : UNE CHANCE A SAISIR POUR LA BNA :	121
1.4.	RISQUES INTERNES ET EXTERNES LIES A LA DIGITALISATION DE LA BNA	122
1.5.	RECOMMANDATIONS CONCRETES POUR LA B.....	123

Bibliographie

1. Articles académiques

- Abel. S, Mutandwa. L, & Le Roux. P, (2018), « A review of determinants of financial inclusion », *International Journal of Economics and Financial Issues*, volume 8, n° 3, pp. 1–8. <https://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/6392>
- Adhami. S, Giudici. G, & Martinazzi. S, (2018), « Why do businesses go crypto? An empirical analysis of initial coin offerings », *Journal of Economics and Business*, volume 100, pp. 64–75. <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2018.04.001>
- Akudugu. M. A, (2013), « The determinants of financial inclusion in Western Africa: Insights from Ghana », *Research Journal of Finance and Accounting*, volume 4, n° 8, pp. 1–9. <https://www.iiste.org/Journals/index.php/RJFA/article/view/7033>
- Chen. Y, (2018), « Blockchain tokens and the potential democratization of entrepreneurship and innovation », *Business Horizons*, volume 61, n° 4, pp. 567–575. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2018.03.006>
- Claessens. S, Frost. J, Turner. G, & Zhu. F, (2018), « Les marchés du crédit fintech à travers le monde : taille, moteurs et enjeux de politique publique », *Banque des Règlements Internationaux (BRI)*. https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809f.htm
- Coakley. J, & Huang. L, (2020), « P2P lending and outside entrepreneurial finance », *Small Business Economics*, volume 54, pp. 843–867. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-01122-3>
- Danker. W, (2016), « FinTechs: Young IT companies on the financial market », *BaFin*. <https://www.bafin.de/ref/19619714>
- Debbahi. Y, (2020), « Le cadre conceptuel des petites et moyennes entreprises : diversité et spécificité », *Revue STRATEV*, volume 6, n° 1, pp. 479–497. <https://asjp.cerist.dz/en/article/147181>
- Eça. A, Ferreira. M. A, Porras Prado. M, & Rizzo. A. E, (2022), « The real effects of FinTech lending on SMEs: Evidence from loan applications », *ECB Working Paper*, n° 2639. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2639~849f8a2608.en.pdf>
- Gandomi. A, & Haider. M, (2015), « Beyond the hype: Big data concepts, methods, and analytics », *International Journal of Information Management*, volume 35, n° 2, pp. 137–144. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2014.10.007>
- Hryckiewicz. A, Korosteleva. J. A, Kozłowski. Ł, Rzepka. M, & Wang. R, (2023), « Bank Technological Innovation and SME Lending », *SSRN Working Paper*. <https://ssrn.com/abstract=4420575>
- Ivashchenko. A, Polishchuk. Y. A, & Britchenko. I. H, (2018), « Implementation of ICO European best practices by SMEs », *Economic Annals-XXI*, volume 169, n° 1-2, pp. 67–71. <https://doi.org/10.21003/ea.v169-13>

- Jagannathan. G, (2025), « AI in SME finance: Opportunities and threats », *SME Finance Forum*. <https://www.smefinanceforum.org/post/ai-in-sme-finance-opportunities-and-threats>
- Jalloh. M. A, (2023), « Determinants of financial inclusion: Evidence from Findex surveys », *Ilorin Journal of Economic Policy*, volume 10, n° 1. <https://www.ajol.info/index.php/ijep/article/view/269479>
- Koosha. S, & Mahyar. A, (2023), « Machine Learning and Deep Learning: A Review of Methods and Applications », *World Information Technology and Engineering Journal*, volume 10, n° 07, pp. 3897–3904. <https://ssrn.com/abstract=4458723>
- Laurière. J.-L, (1988), « Intelligence artificielle et cognition », *Revue philosophique de la France et de l'étranger*, volume 88, n° 1, pp. 27–48. https://www.persee.fr/doc/phil_0035-3841_1988_num_88_1_1620
- Lee. I, & Shin. Y. J, (2017), « Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges », *Business Horizons*, volume 60, n° 1, pp. 35–46.
- Maloba Mbuya. F, (2016), « Le financement participatif ou crowdfunding : Concepts et enjeux », *International Journal of Innovation and Applied Studies*, volume 16, n° 4, pp. 882–893. <http://www.ijias.issr-journals.org/>
- Ribeiro-Navarrete. S, Piñeiro-Chousa. J, López-Cabarcos. M. Á, & Palacios-Marquéz. D, (2022), « Crowdlending: Mapping the core literature and research frontiers », *Review of Managerial Science*, volume 16, n° 8, pp. 2381–2411. <https://doi.org/10.1007/s11846-021-00491-8>
- Schueffel. P, (2016), « Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech », *Journal of Innovation Management*, volume 4, n° 4, pp. 32–54. https://www.researchgate.net/publication/314437464_Taming_the_Beast_A_Scientific_Definition_of_Fintech
- Stiglitz. J. E, & Weiss. A, (1981), « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*, volume 71, n° 3, pp. 393–410. <https://www.jstor.org/stable/1802787>
- Stoeckli. E, Dremel. C, & Uebernickel. F, (2018), « Exploring characteristics and transformational capabilities of InsurTech innovations », *Electronic Markets*, volume 28, n° 3, pp. 287–307. <https://doi.org/10.1007/s12525-018-0299-0>

2. Mémoires / Thèses universitaires

- Azzaoui. K, (2017), « Le financement des PME et les mécanismes de garantie en Algérie », *Mémoire de master*, École Supérieure de Commerce de Koléa. <https://fr.scribd.com/document/508896531/2>
- Cuignet. M, (2015), « Impact et perspectives de développement du crowdfunding en Belgique », *Mémoire de master*, Université catholique de Louvain. <https://dial.uclouvain.be/memoire/ucl/en/object/thesis%3A2927>

- Menad. R, (2019), « L’impact des Fintechs sur le secteur bancaire : Cas pratique de la Trust Banque et de la Fintech Kepler Technologie », *Mémoire de fin de cycle*, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Torsin. W, (2024), « Crowdlending : complément ou alternative au système financier traditionnel ? Cas des PME belges », *Mémoire de Master*, Université HEC Liège.

3. Ouvrages / Livres

- Bah. I, (2012), *Économie Droit Opticien Lunetier BTS 2e édition : Le Livre interactif*, Éditions OPHRYS, Paris, p. 9.
- Pilkington. M, (2016), « Blockchain technology: Principles and applications », in Olleros. F. X, & Zhegu. M (Eds.), *Research Handbook on Digital Transformations*, Edward Elgar Publishing, pp. 225–253.
<https://www.elgaronline.com/view/edcoll/9781784717766/9781784717766.00025.xml>

4. Rapports et institutions

- Banque centrale européenne, (2018), *Rapport annuel 2017*, Banque centrale européenne. <https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/index.fr.html>
- Banque mondiale, (2024), « Inclusion financière », *Banque mondiale*. <https://www.banquemondiale.org/fr/topic/financialinclusion/overview>
- Banque Nationale d’Algérie – BNA, (2024), *Rapport annuel 2023*. <https://www.bna.dz>
- Basel Committee on Banking Supervision, (2017), « Sound practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors », *Bank for International Settlements*, pp. 1–36. <https://www.bis.org/bcbs/publ/d415.pdf>
- OCDE, (2019), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019 (version abrégée)* : Tableau de bord de l’OCDE, Éditions OCDE, Paris. <https://doi.org/10.1787/b0a04f38-fr>

5. Sites web / Articles en ligne / Blogs

- Anfray. A, (2025), « Les 10 meilleures solutions d’affacturation en ligne pour 2025 », *Defacto*. <https://www.getdefacto.com/fr/article/solution-affacturation-en-ligne>
- Beau. D, (2022), « Entre montée des risques et innovation financière, l’écosystème fintech à la croisée des chemins », *Banque de France*. <https://www.banque-france.fr>
- Beladjine. R, & Mohammed Belkebir. K, (2023), « Mécanismes de soutien et de financement des startups en Algérie », *Journal of Economic Integration*, volume 11(20), Spécial, p. 63. <https://asjp.cerist.dz/en/article/220242>

- Coindcx, (2023), « Understanding the Different Types of Cryptos: Coins, Tokens, and Altcoins Explained », *Coindcx Blog*. <https://coindcx.com/blog/cryptocurrency/types-of-cryptos-coins-tokens-altcoins-explained>
- Fabien. C, & Ntonga. E, (2024), « Cryptomonnaies : Genèse, Typologie, Débats et Tendances », *Les Cahiers du CEDIMES*, Hors-série. <https://cedimes.com/publications/>
- Gavrailova. G, (2020), « Big Data : qu'est-ce que c'est et comment ça marche ? », *Mailjet Blog*. <https://www.mailjet.com/fr/blog/marketing/big-data-definition/>
- Hazan. R, (2023), « Karmen, une solution de financement rapide pour les PME », *Journal du Net (JDN)*. <https://www.journaldunet.com/business/dictionnaire-du-net/1201923-karmen-definition-traduction-et-synonymes>
- Louahabi. T, & Dakkon. M, (2022), « Banking digitalization: conceptual and theoretical approach – Case of participatory banks », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, volume 3, n° 5-1, pp. 199–210. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7121100>
- Oudgou. M, & Zeamari. M, (2019), « Les difficultés de financement des PME marocaines : vision critique sur des dispositifs de financement », *Revue Économie, Gestion et Société*, volume 1, pp. 1–19. <https://revues.imist.ma/index.php/REGS/article/view/17571>
- Revue Banque, (2016), « Pour comprendre la technologie des blockchains », *Revue Banque – Management & Fonctions Supports*. <http://www.revue-banque.fr/management-fonctions-supports/article/pour-comprendre-technologie-blockchains>
- Touzani. O, & Moussa. A, (2024), « Fintech et le système d'information : Impact sur les PME », *Revue Internationale de la Recherche Scientifique (Revue-IRS)*, volume 2, n° 3, pp. 1147–116x. <http://www.revue-irs.com>
- Waelbroeck. P, (2017), « Les enjeux économiques de la blockchain », *Annales des Mines – Réalités industrielles*, n° 3, pp. 10–19. <https://doi.org/10.3917/rindu1.173.0010>

