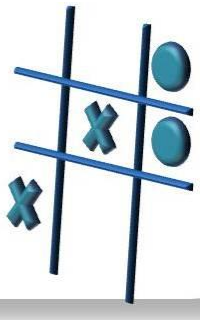
Quatre-ving dix néo-banques

Qui sont-elles ? Qu'offrent-elles ?

MAJ août 2018

SCORE ADVISOR



Qui sont les néo-banques ? Des établissements, non forcément dotés d'une licence bancaire, qui s'attachent à renouveler l'offre des banques classiques et les modes de relations que l'on entretient avec elles. Cela recouvre une population bigarrée. De jeunes pousses voulant réinventer la banque. Des établissements de paiement proposant de vivre sans banque. Des surgeons de banques classiques, 100% mobiles. Et même un établissement universel, mBank, la quatrième banque polonaise, ayant décidé de muer en néo-banque.

Plus précisément, différentes stratégies distinguent les néo-banques. Derniers apparus, ainsi, les agrégateurs de services financiers proposent, à travers une appli innovante et personnalisée, une interface de premier contact pour gérer ses affaires financières et bancaires, à partir de laquelle ils comptent bâtir une plateforme de produits et de services propres ou partenaires. Autre catégorie, les comptes courants hors banque, eux, sont proposés par des établissements de paiement selon une formule minimaliste : un compte avec IBAN sans possibilité de découvert + une carte de paiement + une appli de gestion en ligne. Bien qu'ayant pu être présentés, à l'instar du Compte Nickel en France, comme faisant une concurrence directe aux banques classiques, ces établissements sont en fait limités à un marché de niche. Ils intéressent ainsi les banques, en complément de gamme.

Souvent dotées d'une licence ou directement créées par des banques classiques, les néo-banques proprement dites visent les particuliers, les entreprises ou les deux. Certaines ciblent des clientèles particulières (étudiants, *freelancers*, familles et enfants, migrants, …). La plupart proposent des formules limitées, conçues pour le mobile, assez proches de celles qu'offrent les comptes hors banque mais qui tendent rapidement à s'étoffer.

Enfin, un certain nombre d'initiatives inclassables veulent réinventer l'usage même de l'argent, refonder la banque sur un modèle coopératif ou bien encore brouillent les frontières entre banque, courtage et plateforme

de finance participative. Ce sont les néo-banques les plus innovantes mais elles ont souvent à peine démarré ou bien elles peinent à démarrer.

*

Spontanément, les néo-banques sont vues comme forcément innovantes. Cependant, ce n'est plus tellement le cas aujourd'hui – d'autres startups et certaines banques classiques, comme le montre notre *Cahier de tendances 2017 dans la banque de détail*, paraissent désormais bien plus innovatrices. En fait, les néo-banques proposent de plus en plus les mêmes choses et, quand elles ne sont pas rachetées par des banques, semblent engagées dans une course à la taille, comme en témoignent les impressionnants montants d'investissement que certaines, à l'instar de SoFi, sont parvenues à lever. A quelques exceptions près – comme N26, ayant affiché d'emblée une ambition européenne – les néo-banques profitent de l'étanchéité des marchés bancaires nationaux. L'offre tend ainsi à se concentrer sur quelques leaders dans chaque pays. Pour cela, elle se limite à l'essentiel, cède parfois, pour conquérir des clients, à une certaine surenchère quant à la gratuité de ses services et abandonne volontiers ses aspects les plus innovants. Néanmoins, sur cinq continents, les cinquante principales néo-banques n'ont pas jusqu'ici conquis cinq millions de clients et, parmi les plus anciennes, celles qui paraissent avoir atteint l'équilibre sont plus que rares. Leur rachat par des banques classiques se comprend ainsi.

Cependant, sans doute est-il encore trop tôt pour juger. Les néo-banques ont montré qu'on pouvait non seulement introduire des changements importants dans les relations bancaires mais qu'on pouvait surtout redéfinir celles-ci autour de valeurs nouvelles : transparence, rapidité, personnalisation. Les banques traditionnelles ne peuvent plus l'ignorer.

*

Sommaire

Agrégateurs de services. 5

Comptes sans banque 12

Néo-banques généralistes 24

Néo-banques pour les entreprises 60

Néo-banques visant des clientèles particulières..... 73

Les inclassables..... 84

Index des néo-banques citées 94

Agrégateurs de services.

Au Royaume-Uni, de nouvelles banques (au sens propre : disposant effectivement d'une licence bancaire) sont apparues qui ont choisi de se positionner comme des agrégateurs d'offres de produits et de services financiers. A travers une appli perfomante et innovante, elles s'efforcent d'être les premiers intermédiaires des particuliers dans la gestion de leurs finances, en leur proposant des offres propres ou partenaires, tout en insistant sur la dimension de conseil et d'aide au choix.

L'idée, pour être séduisante, parait évidemment fragile : une appli excellente peut facilement être copiée, tandis qu'on peut se demander de quelle expertise particulière disposent ces nouveaux acteurs en matière de conseil et de choix de produits et services financiers (ils comptent en fait beaucoup sur le développement de solutions d'IA). Il est néanmoins trop tôt pour juger. A condition de créer une vraie rupture par rapport aux banques classiques, ces nouveaux acteurs pourraient séduire un certain nombre de clients. Les débuts d'Atom Bank paraissent, en ce sens, prometteurs.

ATOM BANK

Durham.

Création/lancement : 2014

Créateurs : Anthony Thomson & Mark Mullen.

Investisseurs : 369 M£. 7 investisseurs : Anthemis Group, BBVA, Polar Capital Holdings, Toscafund Asset Management, Woodford Investment Management + 1 individuel.

Activité : un peu comme avec l'art conceptuel les caractères esthétiques d'une œuvre passent au second plan (est-elle belle ? bien exécutée ?, etc.) derrière l'idée que l'œuvre porte et le regard nouveau qu'elle pousse à avoir sur l'art lui-même, voilà une néo-banque anglaise pour laquelle les aspects bancaires (produits et services) semblent assez secondaires et qui cherche avant tout à offrir une vision nouvelle de la banque, **une expérience inédite des relations bancaires**. Bien qu'initiée par de solides routiers de la finance britannique, Anthony Thomson (cofondateur de Metro Bank) et Mark Mullen (ex CEO de First Direct/HSBC), on dirait qu'Atom a été conçue dans une *Art School*. Comme si l'on avait demandé à des étudiants des Beaux-arts d'inventer la banque de demain.

Atom Bank n'aura ni agences, ni même un site sur lequel peuvent être traitées des opérations. Elle ne proposera qu'une appli mobile dotée d'outils d'intelligence artificielle qui seront à même d'adapter, de customiser l'appli en fonction des usages et préférences de chaque utilisateur, pour l'aider à créer sa propre banque au sens littéral : **chacun fera en quelque sorte sa propre appli**.

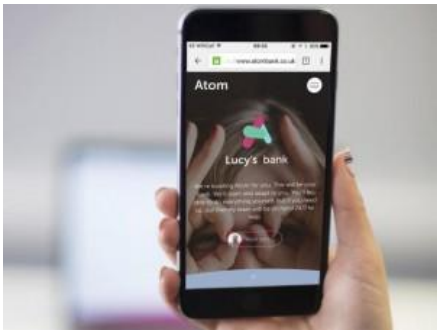
Chez Atom Bank, on s'identifie avec un *selfie* – c'est bien le moins pour une appli personnalisée mais cela devient assez banal. Ce qui l'est moins est qu'on choisit également ses couleurs préférées, son propre logo individuel (à partir de celui d'Atom mais avec des millions de combinaisons différentes). Et l'on peut rebaptiser la banque à sa façon – avec son prénom ou un nom idiot de son choix, pourquoi pas ?

Ainsi totalement customisée, l'appli a vocation à devenir un assistant personnel virtuel permanent – « *an ever-present companion* » – susceptible de fournir des conseils financiers et de guider l'utilisateur pour la souscription de produits. Au besoin, un centre d'appels est disponible. La marque est ainsi en partie effacée, au profit d'une interface bien à soi, originale (matérialisations 3D, etc.) et ludique (Atom a acquis Grasp Digital, une société de gaming et web design).

Atom a annoncé qu'elle offrira une gamme complète de produits bancaires. Selon un modèle déjà développé par une néo-banque comme Simple (voir ci-après), elle s'appuiera pour cela sur un grand partenaire bancaire (qui pourrait bien être le même que pour Simple : BBVA) ; bien que la logique voudrait qu'elle travaille avec plusieurs et devienne plutôt un véritable supermarché bancaire.

De manière intéressante, Atom Bank vise une catégorie émergente, ceux qu'on nomme les *Bankless*, qui sont aujourd'hui prêts à se passer d'une banque au sens classique du terme. Elle voudrait avoir ainsi rallié **5% des clients de la banque de détail au Royaume-Uni en 2020**. Quoi qu'il en soit, **si le type de nouvelle interface que propose Atom prend, la notion même de banque en sera complètement chamboulée**. Si chacun bâtit « sa » banque, nous ne serons plus liés à aucune en particulier mais à un acteur comme Atom qui sera plutôt un intermédiaire. La notion de relation bancaire, telle qu'entendue aujourd'hui, devra évoluer. Et si cela ne prend pas, il y a suffisamment à tirer d'un tel concept pour renouveler largement l'expérience bancaire. Signe qui ne trompe pas : BBVA a investi 45 millions £ pour acquérir 29,5% du capital d'une banque qui n'avait pas encore démarré.

Depuis, Atom Bank a élargi sa gamme, notamment aux prêts immobiliers, en tant qu'intermédiaire auprès de courtiers indépendants. Récemment, BBVA est monté à 39% du capital et, valorisée à plus 1 milliard $, Atom Bank, qui emploie 250 personnes, est devenue une licorne – bien qu'il soit fort difficile, comme pour la plupart des néobanques, de cerner son activité réelle !



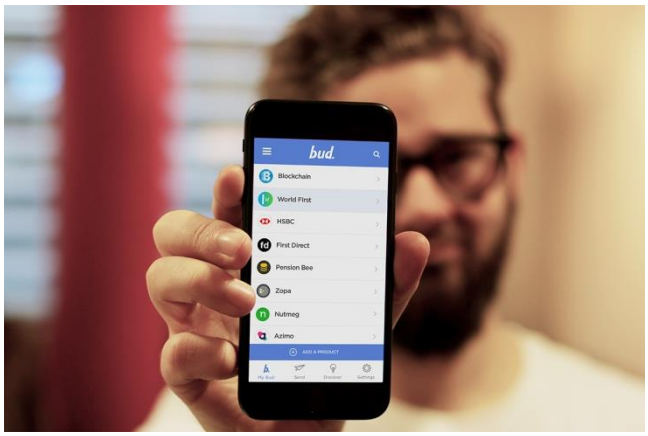
*

BUD

Londres.

Création/lancement : 2015

Activité : une place de marché de services financiers – *a financial network*. A partir d'API, il s'agit de rassembler dans une interface unique l'ensemble des services auxquels les utilisateurs ont souscrit. Pour autant, que proposera exactement Bud ? Une liste de services auxquels il permet de se connecter ? Une assistance pour choisir ces différents services ? La question est assez cruciale car de quelle compétence particulière dispose Bud – et d'autres startups proposant des solutions comparables – pour guider le choix de ses futurs clients ? Bien que très comparable dans le principe, **le concept de Bud semble moins abouti que celui d'Atom Bank**. N'ayant encore levé à ce stade qu'1,5 million £ (avec le soutien de Banco Sabadell, notamment), Bud a du mal à se lancer.



*

STARLING BANK

Londres.

Création/lancement : 2014.

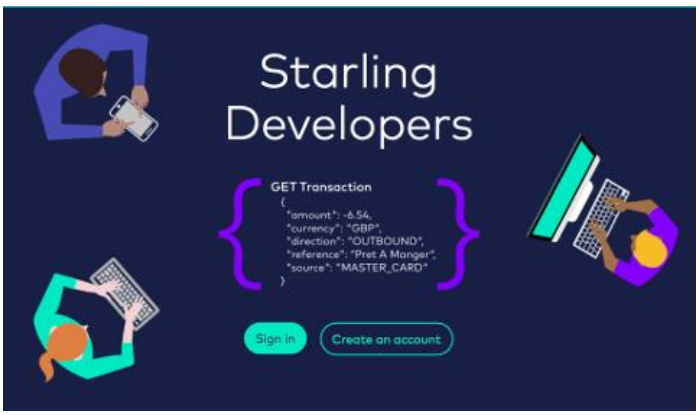
Créateur : Anne Boden.

Investisseur : 190,3 M$. 1 investisseur : Harald McPike.

Activité : un compte + une appli en ligne + une MasterCard + une vocation à devenir un hub de services financiers, avec un robot-conseiller au service des utilisateurs. Des partenariats ont ainsi déjà été développés avec TransferWise, Raisin et Emma. Mais une récente levée de fonds doit également permettre à Starling de proposer ses propres prêts (5 000 £ max), notamment pour couvrir les **découverts** – c'est une particularité – que Starling accorde (à 15% d'intérêts). Starling, qui emploie plus d'une centaine de collaborateurs, compte plus de 200 000 clients, qui lui confient des dépôts d'un niveau moyen de 900£. Contrairement, à la plupart des néobanques (britanniques ou non), Starling à dégagé des résultats avant impôt bénéficiaires en 2016 (4,3 M£) et 2017 (11,9 M£).

L'originalité de Starling, qui détient une licence bancaire, est de vouloir être **une banque « ouverte » : tous ses services sont accessibles aux développeurs et à ses clients via des API**. Chacun est ainsi invité à créer sa banque, à partir de son compte Starling (mais, pour des questions de sécurité, la mise en production des applications conçues par des tiers sera soumise à un processus de validation). Par ailleurs, une sorte d'App store mettra en ligne les appli des développeurs qui le souhaitent pour les proposer à d'autres clients. **Une banque (presque) totalement ouverte et, en quelque sorte, toujours en chantier, qui a été choisie par RBS/Natwest pour développer ses services**

de paiement digitaux (et peut-être également pour développer sa banque digitale).



A noter : en Afrique du Sud, la Standard Bank a lancé une solution **Root** (2016) qui, de manière comparable, permet à ses clients de créer leurs propres applications financières

*

2GETHERBANK

Londres.

Création/lancement : 2018.

Lors de l'édition 2017 du présent document, 2getherbank, ne reposait encore que sur un concept qui, écrivions-nous, « agrègeait tous les mots, **toutes les orientations à la mode** : un hub de services focalisés sur les besoins réels, non exclusivement financiers, de ses clients (appréhendés de manière individuelle à travers des coachs automatisés faisant appel à l'IA) et leur offrant les produits et services des prestataires les mieux à même de répondre à leurs attentes. Une néo-banque serait ainsi créée, sans produits propres mais avec une dimension collaborative et mutualiste à travers une

DAO sur blockchain et l'émission d'une crypto-devise, le 2gethercoin. Un projet ambitieux, fondé sur des idées en vogue mais qui risque de n'être déjà plus à la mode quant il commencera à se concrétiser… » De fait, ce que propose 2getherbank parait aujourd'hui d'une grande banalité !

*

Autres banques plateformes de service en projet : **Digibank** (Buenos Aires, 2017, ne pas confondre avec la Digibank lancée par DBS en Inde, voir ci-après).

A noter : avec l'entrée en vigueur, en 2018, de la DSP2, les fournisseurs de solution de *Personal Finance Management*, comme en France **Bankin'** ou **Linxo** évoluent vers un positionnement d'agrégateur de services financiers. C'est une évolution qui, aux Etats-Unis, a également été engagée par **Mint** (acquis par Intuit) et d'autres. Par ailleurs, seront sans doute tentés de suivre la même orientation les « supermarchés financiers », comme **Wallet Hub** aux USA ou, en Allemagne, **Raisin** ou **Check 24**. Tous ces acteurs sont présentés dans notre *Panorama international des startups fintech*, disponible sur notre site.

*

Comptes sans banque

Pour la plupart, les acteurs qui apparaissent ci-après ne sont pas des banques mais des établissements de paiement. Ils ne peuvent ainsi développer qu'une offre minimaliste (un compte courant + une carte prépayée + une appli en ligne de gestion souvent elle aussi assez minimaliste), sans crédit, à l'adresse des particuliers, comme des entreprises. Alors qu'ils furent assez longtemps présentés par la presse comme de redoutables concurrents des banques classiques (ainsi, en France, le Compte Nickel) les acteurs développant des solutions de compte courant hors banque, s'ils peuvent effectivement se substituer aux banques, paraissent cependant se limiter à un positionnement de niche – qui peut intéresser les banques classiques, en complément de gamme, comme en témoignent le rachat de Compte Nickel par BNP Paribas ou le lancement de C-ZAM par Carrefour Banque et Assurance.

Les comptes sans banque s'adressent aux exclus du système bancaire. Exclus économiques mais aussi, potentiellement, exclus « volontaires » à la recherche de solutions de blanchiment, ce qui peut représenter une dérive possible. De sorte qu'un durcissement de la réglementation pourrait fortement pénaliser des acteurs qui s'adressent majoritairement à des populations utilisatrices de cash ou qui recherchent la discrétion. L'enjeu est donc de disposer ou d'utiliser un important réseau de collecte ; tandis que les frais de communication, sur un tel marché, sont élevés. Certains acteurs, en conséquence, étoffent leur gamme de produits.

ANYTIME

Bruxelles.

anytime

Création/lancement : 2012

Créateurs : Thierry Peyre & Damien Dupouy.

Investisseur : 9,3 M$. Seventure Partners (Groupe BPCE).

Activité : un compte (avec un RIB qui était au départ non nominatif) + une carte de paiement Visa internationale à débit immédiat et à autorisation systématique + une appli sur mobile. Anytime visait aussi bien les particuliers (notamment les étudiants) que les entreprises, y compris sous la forme d'une API exploitable en marque blanche. Finalement, elle s'est particulièrement orientée vers les **autoentrepreneurs et, plus largement, ceux qu'on nomme les » slasheurs »**, qui vivent de plusieurs activités ou conjuguent différentes sources de revenus (à travers des locations Airbnb, par exemple).

Le ticket d'entrée est fixé à 3 euros TTC par mois (ou 27 euros par an) pour les particuliers (9,5 € pour les entreprises). Des frais sont perçus sur les retraits d'espèces en et hors zone Euro (2 euros par opération) ainsi que sur les paiements en devises étrangères (2,5 % de commission) et sur le rechargement du compte par carte ou via PayPal (3,8 % prélevés ; gratuit pour le virement mais les fonds n'arrivent que sous 2 ou 3 jours).

À l'instar d'un Compte Nickel et d'autres, Anytime se positionne comme une alternative aux banques, l'approche « 100 % digitale » lui permettant de proposer des frais moins élevés. Mais Anytime, qui ne dispose pas d'une licence bancaire, agit en faitcomme distributeur ainsi que gestionnaire administratif et technique pour deux sociétés : HPME (Hi-Media Porte-Monnaie Electronique) et la banque anglaise Raphael & Sons, qui émet les cartes bancaires associées aux comptes. Anytime veut s'ouvrir à des

services comme l'investissement, le trading, les prêts, l'assurance et le financement participatif avec des partenaires bancaires ou fintech. Elle propose d'acquérir, pour 79 euros, un terminal de paiement électronique qui se connecte à un smartphone en Bluetooth ou via le port audio, pour accepter les règlements par carte (1,7 % de commission par transaction ; 3,8 % pour les paiements réalisés sur Internet), avec des fonds disponibles à J+4. Le pack comprend également une gestion des notes de frais avec fourniture d'un relevé de TVA. L'offre est proposée séparément aux experts-comptables : l'ensemble des transactions bancaires et autres données de paiement sont transformées en écritures comptables et intégrées dans le logiciel de production.

*

BUNQ

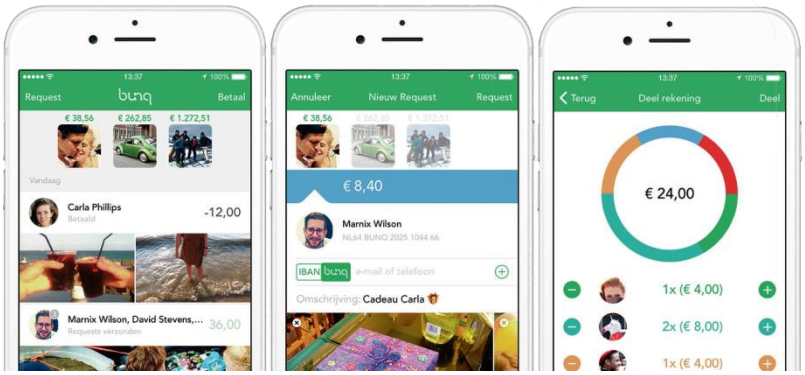
Amsterdam.

Création/lancement : 2013

Créateur : Ali Niknam.

Investisseur : 16,7 M$. Ali Niknam.

Activité : dispose d'une licence bancaire mais n'offre encore que peu de services : un compte sans frais + une carte bancaire (Maestro, d'usage plus limité que MasterCard ou Visa) à 1 € par mois. Deux spécificités : la création de QR codes pour pouvoir recevoir des paiements (ce qui remplace un terminal de paiement) et une plateforme de crowdfunding propre, directement accessible. **Un exemple de ce que pourraient devenir des sites de finance participatif s'ils décidaiet de se déployer dans une activité quasi-bancaire**.



*

COMPTE NICKEL/NICKEL

Paris.

Création/lancement : 2014

Créateurs : Ryad Boulanouar, Michel Calmo & Hugues Le Bret.

Investisseurs : 39 M$. Partech Ventures. Financière IDAT. Acquis par BNP Paribas en avril 2017.

Activité : Permet d'ouvrir un compte dans 2 423 bureaux de tabac en France avec une pièce d'identité, un numéro de mobile et une adresse. Fournit alors une carte de retrait et de paiement internationale (sans commission de change) et permet de réaliser des virements et des

prélèvements. Les dépôts sont limités à 750 € par mois et par personne. En somme, Compte Nickel propose seulement un compte prépayé + un IBAN.

Avec un réel talent de communicant, les créateurs de Compte Nickel ont réussi à faire oublier leurs concurrents, également installés chez les buralistes, comme **Carte Veritas** ou la **Carte PCS** ou encore **Neteller** et ont su mettre en avant des valeurs de simplicité, de transparence et d'autres avantages, comme les mouvements de compte instantanés. Des valeurs qui trouvent peut-être leur pendant négatif dans une possibilité de fraude (dans un but de blanchiment) du fait que, dans le système, les buralistes n'ont guère intérêt à se montrer très vigilants et à refuser des clients.

Dès lors que 75% des souscripteurs utilisent le compte Nickel comme compte principal et dès lors que Compte Nickel est désormais intégré au groupe BNP Paribas, évoluera-t-il vers un positionnement de niche ou élargira-t-il sa formule ? Pour le présent, Compte Nickel, qui emploie 110 personnes, a été rebaptisé « Nickel », avec un nouveau slogan : « *la banque pour tous* » (difficile en effet de présenter comme alternative aux banques une solution détenue par BNP Paribas). Il s'agit de passer le cap des 10 000 points de vente et de gagner 2 millions de clients d'ici 2020 et d'attendre le million fin 2018 (ce qui semble déjà fait).

Il y a 2,5 millions d'interdits bancaires en France, pour lesquels Nickel peut représenter une solution commode. Mais, bien que 32% de ses clients soient sans emploi ou sans revenus réguliers, **il serait limitatif de restreindre la clientèle de Nickel aux populations financièrement fragiles. A travers un réseau de proximité original** (quoique onéreux : 2% de commission facturés sur le montant des dépôts)**, Nickel a su développer un mode de dépense discret et facile, répondant ainsi à des besoins qui peuvent concerner beaucoup de monde.** Dans ces conditions, l'offre eut être étoffée. La formule Nickel Chrome propose une carte premium sans conditions de

revenus, dont elle démocratise ainsi l'accès (30 € par an en plus des 20€ de cotisation annuelle)

*

C-ZAM

Paris.

Création/lancement : 2017

Investisseur : Carrefour Banque et Assurance (dont BNP Paribas est actionnaire à 40%).

Activité : une formule désormais très standard : une carte MasterCard internationale + un compte courant avec IBAN sans chéquier ni découvert possibles à 1 € par mois. Accessible à tous sans conditions de revenus. Permet de recevoir et émettre des virements en temps réel et offre des remises et cashback chez des commerces partenaires. Le tout se présente sous la forme d'un coffret sous blister de 5 € en rayon dans les magasins et peut également être souscrit directement en ligne. L'objectif est d'être rentable en deux ans. L'année de son lancement, C-ZAM a conquis 115 000 clients.

Seules particularités : un programme de fidélité associé (celui du Groupe, dont les clients de C-ZAM vont bénéficier) et la taille du réseau des

magasins Carrefour (**3 000 points de vente**). En revanche, si on compare C-ZAM au Compte Nickel, il ne permet pas les dépôts et n'est pas accessible aux mineurs de plus de 12 ans. En revanche, les retraits sont gratuits sur les automates Carrefour et BNP Paribas. **L'innovation, ainsi, tend aujourd'hui à se focaliser sur quelques dispositions tarifaires.**

*

GOBANK

Monrovia Californie.

Création/lancement : 2013

Investisseur : filiale de Green Dot Bank. 892 employés.

Activité : un compte de substitution gratuit pour les non-bancarisés (beaucoup plus nombreux aux USA qu'en France). Dans ces conditions, si elle propose des outils digitaux (PFM, alertes, …), GoBank insiste particulièrement sur les dépôts en cash (via le réseau Walmart), la possibilité d'encaisser et d'émettre des chèques (encore très utilisés aux USA) et les paiements P2P. Au total, **la solution la plus complète**, en termes de services, **des comptes hors banque**.

*

INSTABANK

Moscou.

Création/lancement : 2012

Créateur : Roman Potemkin.

Investisseurs : 2 investisseurs : Mastercard Start Path & Life SREDA

Activité : Instabank propose une simple appli de PFM sur mobile et Facebook, ainsi qu'une carte et des services de transferts PtoP sur Facebook. Se rémunère en prenant 10% du solde en compte courant, quel que soit le montant (!). Lancée en Russie, Instabank est néanmoins enregistrée à Dublin. Il est difficile de juger de son activité réelle. Par ailleurs, MasterCard semble s'être retiré.

*

POCKIT

Londres.

Création/lancement : 2014

Créateur : Viraj Jatania.

Investisseurs : 10 M£. 6 investisseurs : Bridgepoint, Concentric + individuels (dont l'entraineur et footballeur Sir Alex Ferguson).

Activité : une formule strictement comparable à celles que développent les autres comptes sans banque : un Iban + une carte de paiement MasterCard + une appli. Mais en plus **la possibilité de déposer du cash dans 28 000 PayPoints** (un système de caisses pour régler des factures très répandu dans les commerces au Royaume-Uni). Le tout ne coûte que 99p. EN 2017, Pockit revendiquait 150 000 clients.

*

SOGEXIA

Lyon.

Création/lancement : 2011

Créateurs : Kylian & Richard Fug.

Investisseurs : fondateurs et collaborateurs (100%).

Activité : ayant développé une plateforme monétique propre, propose des comptes courants en ligne aux particuliers, organismes publiques et entreprises sur tout le territoire européen (Comptes SmartPay et VirtualPay). Etablissement de paiement, Sogexia travaille avec BNP Paribas et Raphaels Bank pour cantonner les fonds qu'elle collecte. Sogexia a notamment lancé en octobre 2016 le premier compte de paiement 100% digital pour particuliers et entreprises, qui peut être ouvert en ligne en moins de 5 minutes et permet d'obtenir un RIB pour effectuer ou recevoir des virements bancaires et de domicilier des prélèvements automatiques. Une carte bancaire prépayée Mastercard lui est associée. L'ouverture d'un compte ne nécessite aucune condition et toutes les opérations fonctionnent en temps réel (les paiements réalisés sont répercutés instantanément sur le compte et les virements sont reçus immédiatement). Des notifications sont envoyées par SMS et mail lors de la réalisation de chaque opération. Pour les professionnels, le compte permet de simplifier la comptabilité. Il est possible de prendre en photo une facture et de la lier à la dépense correspondante. Ces données peuvent ensuite être exportées pour une intégration automatisée en comptabilité. Un terminal de paiement physique ou virtuel est également proposé, afin de pouvoir accepter les paiements par carte en ligne et dans les points de vente.

L'originalité de Sogexia est de développer en sus de cette formule, assez commune, **le Sogexia Club, accessible à ses clients et qui est**

une plateforme de cashbacks et réductions auprès de plus de 850 enseignes partenaires dont Auchan, la SNCF, Orange, la Fnac ou encore Amazon. L'utilisation de ce service permet de réaliser en moyenne 7% d'économie sur l'ensemble de ses achats en ligne.

*

Autres solutions de compte sans banque à suivre :

Nouvel entrant sur le marché britannique, **Lintel Bank** (Londres, 2014), qui n'est pas une banque, ne disposant pas d'une licence, a lancé une formule de compte sans banque sur mobile qui **s'adresse particulièrement aux étrangers de passage ou installés à Londres**.

Aux Etats-Unis, **Chime** (San Francisco, 2013), soutenu par 13 investisseurs, comme l'Omidyar Network ou Cathay Innovation (plus de 110 M$levés) compte plus d'un million de clients.

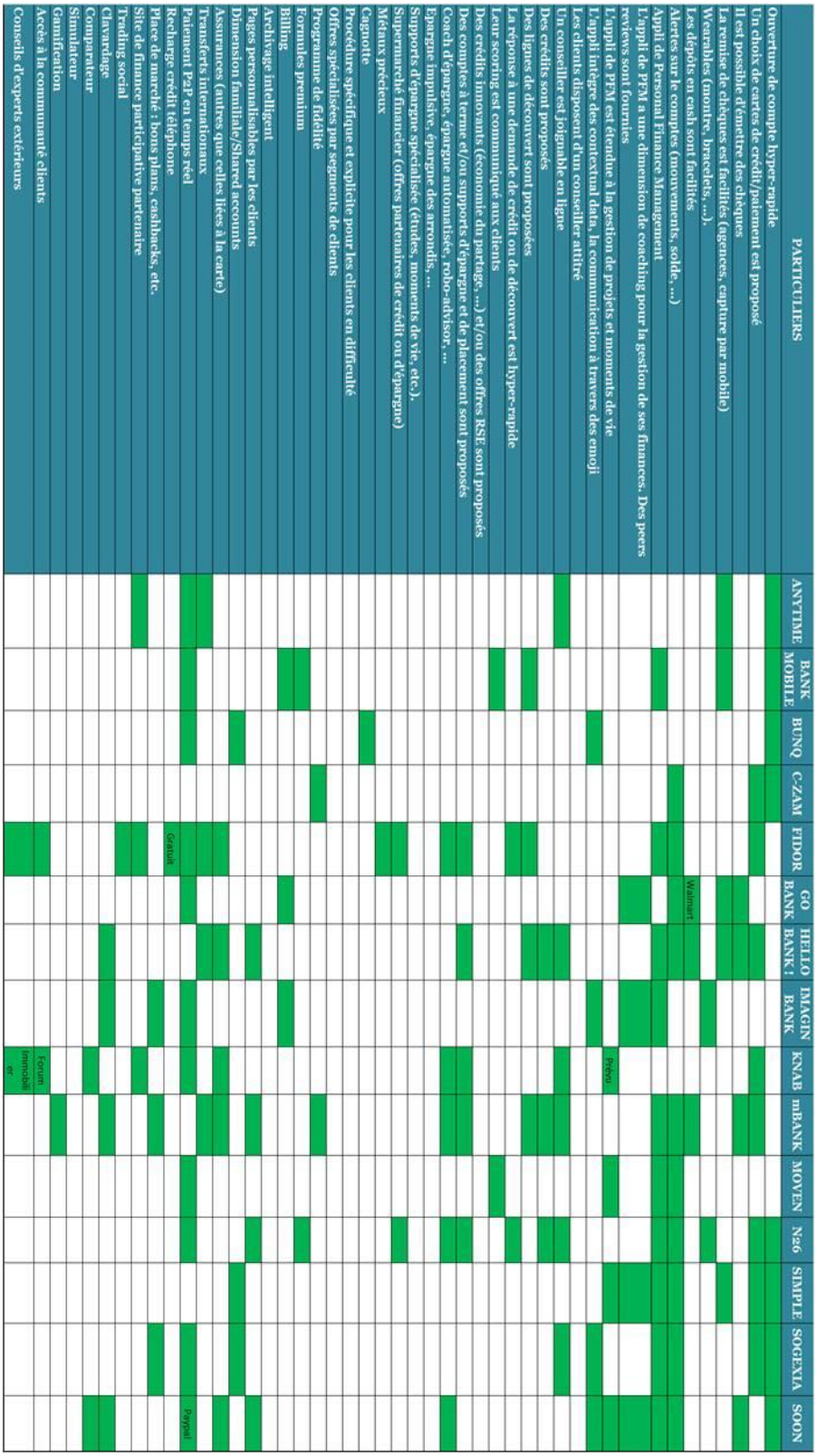
Au Brésil, **Neon** (Sao Paulo, 2015 ; 22 M$ levés auprès de 7 investisseurs, dont également l'Omidyar Network) a gagné 600 000 clients.

*

Néo-banques généralistes

Doit-on parler d'une bulle spéculative ? Les montants d'investissement que certaines néo-banques sont parvenues à lever sont impressionnants. Pourtant, le nombre de clients actifs reste souvent très mesuré ou très difficile à estimer précisément (au-delà des effets d'annonce). Par ailleurs, comme l'indique le tableau ci-après, beaucoup de néo-banques ne proposent plus des modes de relation client très innovants – désormais, les banques classiques se montrent souvent plus inventives (voir notre *Cahier de tendances 2017 dans la banque de détail*, disponible sur notre site). De sorte que l'offre des néo-banques parait finalement proche de celle, minimaliste, des comptes hors banques. Elles proposent un peu toutes la même chose et sont engagées dans une course à la taille – patente dans le cas de SoFi, par exemple - pour gagner une clientèle peu rentable et la plus infidèle qui soit puisque focalisée sur le fait de dépenser le moins possible pour accéder à des services bancaires (et il est frappant de constater que, sauf exceptions, les néo-banques ne proposent d'ailleurs aucune formule de fidélisation).

A l'épreuve de la réalité, certaines néo-banques – surtout celles que développent des banques classiques – ont réintroduit chèques, dépôts et même points de vente physiques. Leur offre se rapproche alors fortement de celle des établissements classiques mais avec un positionnement d'entrée de gamme et des valeurs nouvelles (rapidité, commodité, transparence). Il semble que s'invente ainsi l'offre bancaire standard de demain. En regard, les autres néo-banques, forcées de constater que leur modèle de départ – axer la relation bancaire sur les outils de PFM – ne suffit pas, tentent d'étoffer leurs offres à travers des partenariats et tendent à devenir des agrégateurs de services, comme ceux vus précédemment.


PARTICULIERS
ANYTIME
BANK MOBILE
BUNQ
C-ZAM
FIDOR
GO BANK
HELLO BANK !
IMAGIN BANK
KNAB
mBANK
MOVEN
N26
SIMPLE
SOGEXIA
SOON
Ouverture de compte hyper-rapide
Un choix de cartes de crédit/paiement est proposé
Il est possible d'émettre des chèques
La remise de chèques est facilités (agences, capture par mobile)
Wearables (montre, bracelets, ...).
Les dépots en cash sont facilités
Alertes sur le comptes (mouvements, solde, ...)
Appli de Personal Finance Management
L'appli de PFM a une dimension de coaching pour la gestion de ses finances. Des peers reviews sont fournies
L'appli de PFM est étendue à la gestion de projets et moments de vie
L'appli intègre des contextual data, la communication à travers des emoji
Les clients disposent d'un conseiller attitré
Un conseiller est joignable en ligne
Des crédits sont proposés
Des lignes de découvert sont proposées
La réponse à une demande de crédit ou de découvert est hyper-rapide
Leur scoring est communiqué aux clients
Des crédits innovants (économie du partage, ...) et/ou des offres RSE sont proposés
Des comptes à terme et/ou supports d'épargne et de placement sont proposés
Coach d'épargne, épargne automatisée, robo-advisor, ...
Epargne impulsive, épargne des arrondis, ...
Supports d'épargne spécialisée (études, moments de vie, etc.).
Supermarché financier (offres partenaires de crédit ou d'épargne)
Métaux précieux
Cagnotte
Procédure spécifique et explicite pour les clients en difficulté
Offres spécialisées par segments de clients
Programme de fidélité
Formules premium
Billing
Archivage intelligent
Pages personnalisables par les clients
Dimension familiale/Shared accounts
Assurances (autres que celles liées à la carte)
Transferts internationaux
Paiement P2P en temps réel
Recharge crédit téléphone
Place de marché : bons plans, cashbacks, etc.
Site de finance participative partenaire
Trading social
Clavardage
Comparateur
Simulateur
Gamification
Accès à la communauté clients
Conseils d'experts extérieurs
Gratuit
Walmart
Prêts
Forum Immobilier
Paypal

BANKMOBILE

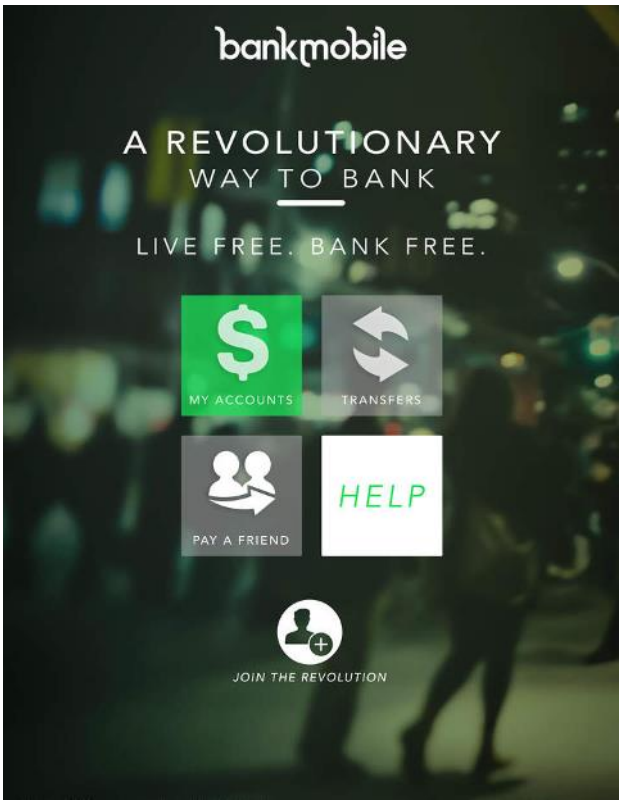
New York.

Création/lancement : 2015

Créateurs : Jay & Luvleen Sidhu.

Investisseur : fondée par Customers Bank, a été acquise par Flagship Community Bank en mars 2017 pour 175 M$.

Activité : une banque 100% mobile. Un compte sans frais, une carte, une ligne de crédit et des dépôts rémunérés de manière avantageuse. Tout cela est devenu assez banal mais BankMobile a de fortes ambitions et développe – c'est sa principale originalité – différentes formules pour se faire connaître : **possibilité d'être « client à l'essai »**, nombreux échanges avec les étudiants (sa cible privilégiée) sur les campus, rencontres avec les jeunes dans les rues de New York, réseau « d'ambassadeurs », **programme pédagogique de 3 mois** destiné à aider les clients à réduire leurs dettes et à améliorer leurs pratiques budgétaires (de véritables cours diffusés par messagerie, Google Hangouts et autres supports en ligne). **S'étant fixé pour objectif un coût d'acquisition de 10$ par client**, BankMobile, qui n'emploie encore que 140 collaborateurs, aurait ouvert près de deux millions de comptes en deux ans et collecté 500 millions $ de dépôt. Ayant noué des partenariats avec Biz2Credit (une place de marché de crédit pour les PME) et RobinHood (une solution de trading non conventionnelle), BankMobile devrait évoluer vers un positionnement d'agrégateur de services financiers.



*

CIVILISED BANK

Londres.

Création/lancement : n'a pas réellement démarré.

Créateurs : Jason Scott & Gordon Dow.

Activité : pour délivrer des services bancaires, avait prévu d'utiliser la plateforme Profile FMS, encore peu connue au Royaume-Uni mais employée par des établissements comme BNP Paribas. Civilised Bank devait proposer des produits d'épargne et de placement aux particuliers, ainsi qu'un service bancaire de base aux entreprises. Pour autant, la grande originalité de Civilised Bank était de mettre en avant non pas une solution technique ou un type particulier d'offre mais de proposer surtout

une relation personnalisée, appuyée sur un réseau de *local bankers*. Gordon Dow, l'un des fondateurs, est l'ancien responsable de la banque privée de Santander UK et il en a retenu **l'idée d'une banque davantage grand public mais, quoique digitale, fondée avant tout sur une relation de conseil forte et directe**. Cependant, ne s'estimant pas prête à démarrer, CivilisedBank a renoncé à sa licence bancaire, le temps de mettre davantage au point sa plateforme IT.

*

EKO

Paris.

Création/lancement : décembre 2017

Investisseur : Crédit Agricole.

Activité : Eko (2 € par mois, frais d'incident gratuits, ...) représente la réponse aux autres néobanques et particulièrement à Orange Bank, lancée au même moment. Mais, suivant l'exemple d'Hello Bank, le Crédit Agricole en a également fait une offre d'entrée de gamme - de manière bien plus résolue, d'ailleurs, que BNP Paribas. Eko est un compte bancaire, pleinement intégré aux offres du Crédit Agricole (accès à un conseiller en

agence, chéquiers) et qui peut donc évoluer. Pour éviter toute cannibalisation, Eko n'autorise pas les découverts. Un positionnement particulièrement intéressant donc.

*

FIDOR BANK

Munich.

Création/lancement : 2007

Créateurs : Matthias Kröner, Michael Maier, Steffen Seeger & Martin Kölsch

Investisseurs : acquise par BPCE en juillet 2016.

Activité : ayant pris son essor sur les réseaux sociaux, Fidor est une banque, comptant 160 000 clients actifs, en même temps qu'une communauté de 400 000 membres, **fondée sur le concept de « compte courant intelligent »** : les clients se connaissent et interagissent (conseils), les relations directes et personnelles

clients/employés sont favorisées. Un système de « bonus » s'inspire des réseaux sociaux. En Allemagne, Fidor sert à la fois professionnels et particuliers et seulement ces derniers au Royaume-Uni, où Fidor est également implantée.

Fidor, qui répète qu'aucune loi n'oblige les activités bancaires à être ennuyeuses, propose en même temps que des produits classiques à une clientèle socialement responsable, aussi bien que décomplexée vis-à-vis des questions financières, du crowdfunding, du social funding, des paris en ligne, du trading d'or, … Fidor a également créé ses propres plateformes de paiements & risk management (Fidor Pays) et de traitements (FidorOS), qu'elle propose à d'autres établissements à travers sa filiale Fidor Tecs AG. En Allemagne, Telefonica a ainsi lancé, par exemple, sa solution O2 Banking en s'appuyant sur Fidor Tecs.

Acquise par BPCE en 2016, Fidor n'a pourtant été lancée, en toute discrétion, qu'en 2018 en France – peut-être du fait de mauvaises surprises découvertes dans les comptes de la startup par sa nouvelle maison-mère (des placements risqués ayant généré des pertes et, pour BPCE, la nécessité de recapitaliser Fidor, portant son coût total d'achat de 142 M€ à 230 M€). Pour le présent, seule une place de marché est proposée avec des partenaires (un peu toujours les mêmes) tels que Yomoni, YounitedCredit, Raisin ou (plus original) eToro, ainsi que des marques BPCE comme Le Pot Commun.

*

HELLO BANK !

Paris.

Création/lancement : 2013

Investisseur : filiale de BNP Paribas.

Activité : d'abord lancée comme une banque 100% mobile, avec une gamme de prestations limitée à l'essentiel, son lien avec sa maison-mère étant peu mis en avant, Hello Bank ! a beaucoup évolué et est devenue une banque en ligne comparable à Boursorama par exemple (crédit à la consommation, crédit immobilier, ordres de bourse) présente en France, Belgique, Allemagne, Italie, Autriche ainsi qu'en République tchèque à travers Cetelem et capable de profiter de toute la puissance du Groupe et du réseau BNP Paribas. **On peut même se demander si, demain, Hello Bank ! ne définira pas l'offre bancaire standard de BNP Paribas à l'adresse des particuliers**. Sur son site, BNP Paribas propose en effet à ses nouveaux clients une relation physique en agence, une relation en ligne avec un conseiller dédié ou bien Hello Bank.

Employant 184 personnes, Hello Bank ! comptait 2,9 millions de clients fin 2017, dont 350 000 en France et assurait 11% des revenus de la clientèle de particuliers pour le Groupe (hors banque privée).

*

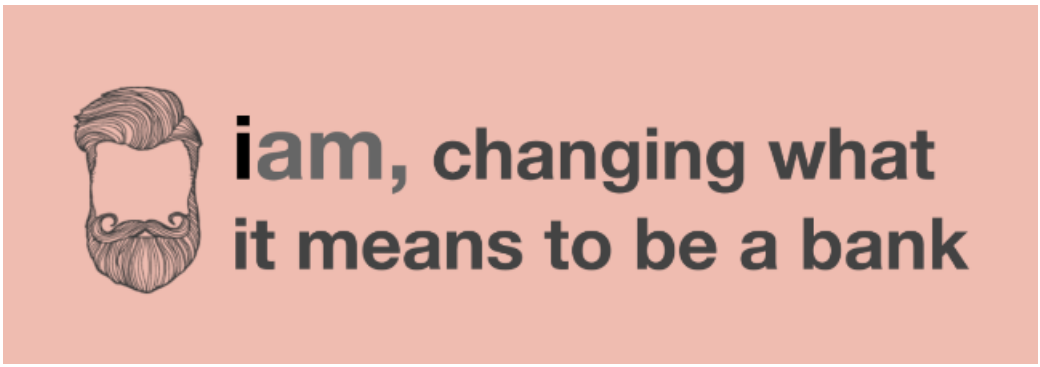
IAM BANK

Créée à Londres, s'est installée à Chicago.

Création/lancement : 2016.

Fondateur : Lee Travers.

Activité : se positionne comme un assistant virtuel utilisant l'IA et propose une application intelligente de gestion de finances personnelles, permettant à ses utilisateurs d'éviter frais et commissions, de mieux gérer leurs dépenses et leur budget, ainsi que de davantage épargner. Une offre standard donc que complètent un package (compte + carte) gratuit à vie et un programme de cash-back sur les achats réalisés. IAM y ajoute encore une option d'avance sur salaire, une plate-forme de **micro-investissement dans des marques que ses clients apprécient et des ateliers d'éducation financière** à travers lesquels un psychothérapeute est censé intervenir (!). Mais **l'originalité d'IAM est surtout d'annoncer vouloir développer des agences bancaires, jugées indispensables, y compris pour les *digital natives***, qui forment son cœur de cible. Iam s'est également déployée au Royaume-Uni.



*

IMAGIN BANK

Barcelone.

Création/lancement : 2015

Investisseur : filiale de CaixaBank.

Activité : propose une offre tout à fait comparable à celle des autres néobanques : un compte courant + une carte de débit + une application mobile qui constitue le seul moyen pour les clients d'interagir avec leur compte et qui permet la consultation des soldes et des dernières opérations, la gestion de budget, les échanges d'argent entre particuliers (P2P)… L'ensemble est gratuit, à la souscription comme lors de l'utilisation. Imagin y ajoute des compléments originaux, comme une forte présence sur les réseaux sociaux (le service client peut être sollicité 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 via Twitter et WhatsApp ; **une application Facebook donne accès à la consultation des comptes sans quitter la plate-forme**). Imagin propose encore des crédits à la consommation (jusqu'à 15 000 €), avec un mécanisme de pré-accord pour une mise en place rapide. Enfin, des ***wearables*** sont également disponibles (bracelet et autocollant de paiement sans contact). A terme, Imagin gardera-t-elle la spécificité d'une banque *mobile first* ou **évoluera-t-elle vers un modèle de banque en ligne d'entrée de gamme, comme Hello Bank ?**

*

KNAB

Hoolddorp, Pays-Bas.

Créateur : René Frijters.

Activité : une néobanque, filiale de la compagnie d'assurance vie Aegon NV, se voulant socialement responsable et soucieuse de renverser l'offre bancaire classique (KNAB = BANK à l'envers). Des formules très simples, des produits classiques avec des commissions totalement transparentes. Pas d'agences et pas de conseillers. **Des experts indépendants, notés par les clients**. D'abord relativement chère pour les Pays-Bas, à 15 € par mois, Knab a ensuite ajusté ses tarifs.

Par rapport à Fidor et quoique privilégiant elle-aussi la dimension communautaire, l'approche est sensiblement différente, fondée sur la centricité client à travers **un PFM en ligne qui a remplacé le traditionnel compte en banque** (de ce point de vue, Knab est proche de Moven). Knab compterait plus de 100 000 clients.

*

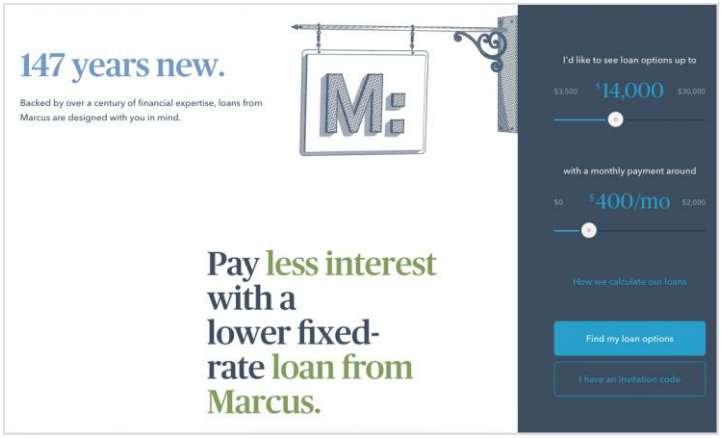
MARCUS/GS BANK

Carol Stream Illinois.

Créateur : Goldman Sachs.

Activité : cela reste peu souligné mais Goldman Sachs est sans doute l'établissement bancaire qui, avec BBVA, travaille le plus résolument à se transformer en une entreprise technologique. Cela a notamment été marqué par la nomination du DSI Martin Chavez au poste de CFO. Aujourd'hui, 46% des emplois de Goldman Sachs sont technologiques et un tiers de ses personnels sont ingénieurs.

Cette transformation a également suscité le développement d'activités tout à fait nouvelles pour l'établissement et son orientation vers la banque de détail. Après le rachat de la GE Bank, GS a ainsi lancé Marcus, une plateforme de crédits personnels et de comptes d'épargne en ligne pour le grand public, offrant également un compte bancaire et une appli de gestion. Processus optimisés, frais facturés à la clientèle réduits à l'extrême, large recours aux API, automatisation (mais contact humain direct pour les clients) : Marcus a été réalisée et lancée en seulement douze mois. On a parlé de diversification. Il s'agit bien plutôt d'**un prolongement porteur et d'envergure pour une banque qui s'est découvert une nouvelle compétence clé : une maîtrise technologique lui offrant la capacité à fonctionner de manière optimisée et largement automatisée sur de nouveaux marchés**. L'offre de Marcus sera donc élargie. Pour cela, Goldman Sachs mène une veille soutenue des solutions les plus innovantes, y compris en finance de détail. Elle est devenue, **de loin, la banque internationale la plus investie dans des fintechs**. Et elle tisse des partenariats, comme avec Intuit, leader des logiciels comptables aux Etats-Unis, disposant à ce titre d'une base de données clients particulièrement intéressante.



*

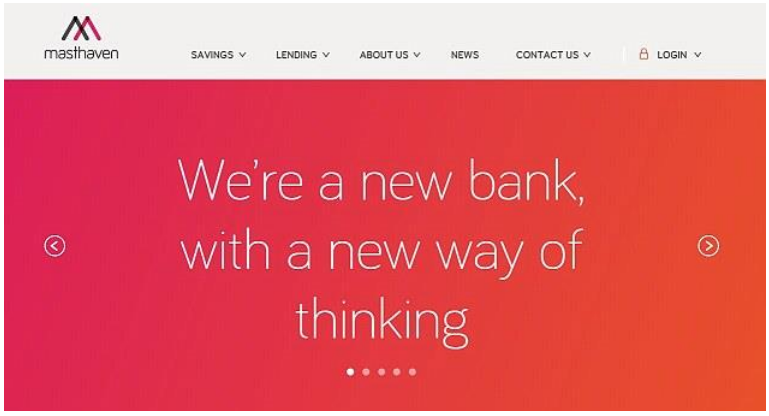
MASTHAVEN

Londres.

Création/lancement : 2004. Lancement de la nouvelle formule en 2016.

Investisseurs : famille Pears

Activité : bien que créée en 2004, Masthaven n'a sollicité une licence bancaire que récemment et, celle-ci obtenue, a lancé une nouvelle formule de banque digitale. **L'insistance est portée sur les produits d'épargne, avec la possibilité de fixer l'échéance des dépôts de manière très flexible** entre 6 mois et 5 ans, en ajustant ainsi leur rémunération (cette commodité vise particulièrement ceux qui veulent épargner en vue d'un événement précis comme des vacances ou un mariage). Masthaven développe également des prêts immobiliers.



*

MAX

Paris/Brest.

Création/lancement : septembre 2017

Investisseur : Crédit Mutuel Arkéa.

Activité : du Crédit Mutuel Arkéa on pouvait attendre une solution originale et innovante. **Max est effectivement la néobanque la plus audacieuse lancée par un établissement bancaire classique à ce stade**. C'est un assistant personnel financier sur mobile, assorti d'un compte de paiement et d'une carte bancaire. Conçu comme « un assistant personnel du quotidien », Max propose **une carte bancaire « agrégatrice »** (l'utilisateur peut au choix débiter son compte Max ou une autre carte bancaire - Max offrant une vue complète sur les comptes de l'usager, quelle que soit la banque où ils sont détenus). Sont également proposés des conseils personnalisés dans le domaine de l'épargne (choix de placements), du crédit (renégociation) ou encore de l'assurance (optimisation de la couverture). Des conseils délivrés 24h/24 et 7j/7, par tchat, par une équipe dédiée et basée en France mais aussi grâce à des recommandations automatiques, « établies à partir des données

communiquées par le client ». Le Crédit Mutuel Arkéa promet **une « totale impartialité » : une proposition d'assurance automobile ou de crédit pourra très bien provenir d'un concurrent si celle-ci apparaît plus adaptée aux besoins de l'utilisateur**.

Et Max propose encore des **services de conciergerie** (organisation d'événements ou de voyage par exemple) et des « services à domicile comme le ménage ou le baby-sitting », à l'image des avantages fournis par les réseaux de carte bancaire à leurs clients équipés de cartes très haut de gamme. Pour le Crédit Mutuel Arkéa, Max apparait ainsi comme une véritable synthèse des investissements qu'il a réalisés auprès de fintechs ces dernières années (Linxo, Yomoni, Younited Credit, Pumpkin, ...). L'ouverture de *pop-up stores* et de boutiques est prévue.

*

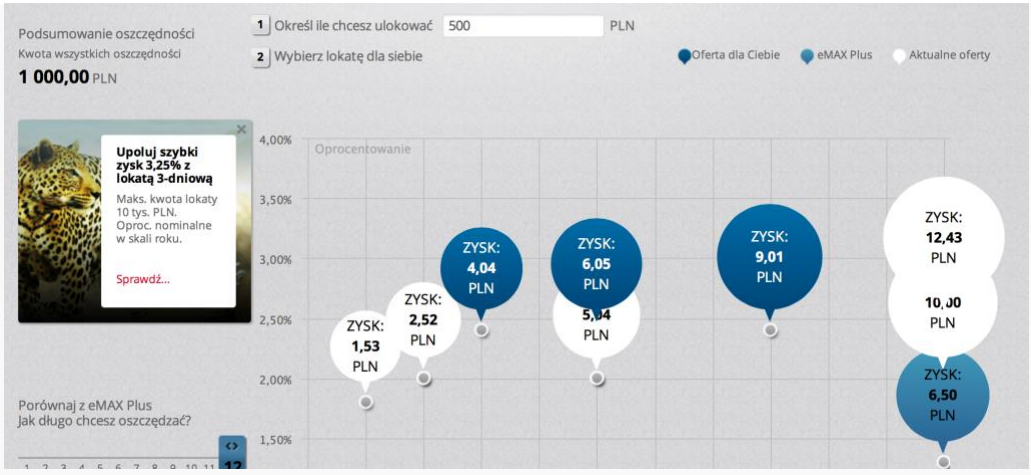
MBANK

[redacted] Lodz Pologne.

Création/lancement : mBank (ex BRE, Bank Rozwoju Eksportu) a été créée en 1986. Elle est devenue la première banque polonaise accessible sur internet en 2000. Depuis 2009 et 2011, mBank se déploie surtout en tant que banque mobile.

Investisseurs : introduite sur la bourse de Varsovie en 1992. A signé en 1994 un partenariat stratégique avec Commerzbank.

Activité : mBank est la 4° banque polonaise et propose, aux particuliers et aux entreprises, tous les services et produits d'une banque universelle. Elle possède des agences et un réseau propre d'automates. En 2007, elle a étendu ses activités à la République tchèque et à la Slovaquie. mBank représente ainsi l'un des meilleurs exemples d'une banque classique devenue principalement mobile – et représentant à cet égard une référence internationale. En 2014, Orange a lancé une coopération avec mBank pour son propre service Orange Finanse développé en Pologne. La Banque postale, également, a retenu sa plateforme de traitement mBox. mBank évolue ainsi vers le *Banking as a service*. En somme, **mBank offre le meilleur exemple d'une banque classique s'étant réinventée autour de l'expérience client en ligne.**



*

MONZO

Londres.

Création/lancement : 2015

Créateurs : Gary Dolman, Tom Blomfield, Paul Rippon, Jonas Huckestein & Jason Bates.

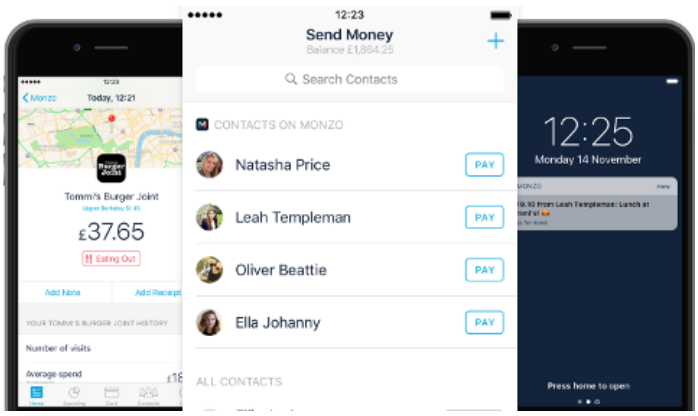
Investisseurs : 44,9 M$. 6 investisseurs : Crowdcube, Orange Digital Ventures, Passion Capital, Thrive Capital + individuels.

Activité : pour tous ceux, accros à leur mobile, qui veulent tout faire en quelques clics et qui ne voient pas l'intérêt de payer par chèque ou de se rendre dans une agence, Monzo (qui s'appelait d'abord Mondo), qui a décroché une licence bancaire, s'efforce de définir « *the best current account in the world* », à partir duquel il s'efforcera de bâtir une plateforme de services financiers partenaires. Pour cela, **Monzo insiste sur la contribution et les suggestions de ses clients, y compris physiquement, dans ses locaux**.

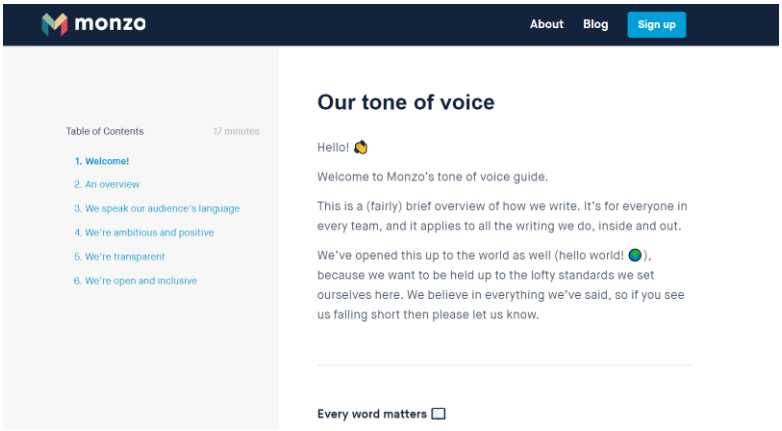
Parti d'une simple fonction de paiement P2P, Monzo construit ainsi une offre bancaire de plus en plus complète, en y associant très largement ses clients à travers de nombreux forums et un « Lab » de co-création associé à son appli mobile. Monzo a choisi une formule de développement communautaire, comme d'autres néobanques mais de manière assez originale car, là où Fidor notamment s'appuie surtout sur les réseaux sociaux, Monzo – qui multiplie rencontres et événements pour sa communauté – recourt plutôt aux méthodes des fan-clubs !

Monzo, qui emploie 184 personnes, aurait déjà ouvert plus de 800 000 comptes. Ses clients ne lui laissent néanmoins que 100 £ en dépôt en moyenne, ce qui est nettement plus faible que pour sa concurrente Starling (900£), qui ne compte elle qu'un peu plus de 200 000 clients. Malgré de faibles marges (1,8 millions £) et des pertes bien plus conséquentes (33 millions £ sur son dernier exercice), Monzo veut proposer des prêts et se

lancer aux Etats-Unis. Elle compte pour cela sur une levée de fonds à travers laquelle elle espère également accéder au rang de licorne.



Sur le site de Monzo, il y a une page très originale : *Our Tone of Voice*. L'établissement y explique comment il entend parler à ses clients, sur quel ton et quel langage il veut adopter vis-à-vis d'eux, tout en les invitant à faire de même. C'est assez étonnant mais, si l'on regarde de plus près, la surprise est surtout que seule Monzo y ait pensé.



Le langage que nous utilisons pour traiter des questions bancaires et financières est guindé, souvent obscur et inutilement complexe, expliquent les responsables de Monzo. Ce langage va à l'encontre de relations transparentes, cordiales et il permet trop aux banquiers d'éviter de prendre leurs responsabilités en s'abritant derrière des formules impersonnelles. Il s'agit donc de bousculer les choses.

Monzo donne des exemples de mots qui peuvent parfaitement être employés dans des communications écrites, même s'ils semblent relever du langage parlé :

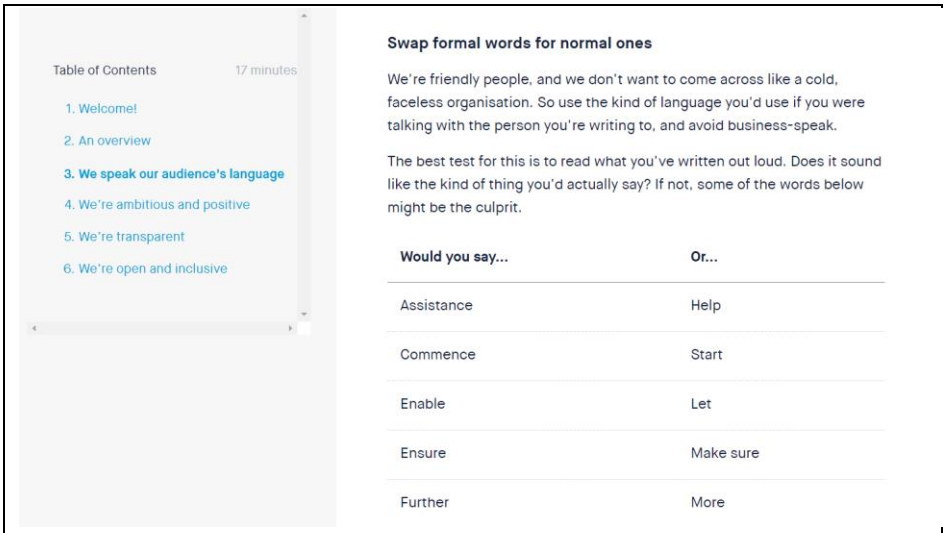


Table of Contents 17 minutes

1. Welcome!
2. An overview
3. **We speak our audience's language**
4. We're ambitious and positive
5. We're transparent
6. We're open and inclusive

Swap formal words for normal ones

We're friendly people, and we don't want to come across like a cold, faceless organisation. So use the kind of language you'd use if you were talking with the person you're writing to, and avoid business-speak.

The best test for this is to read what you've written out loud. Does it sound like the kind of thing you'd actually say? If not, some of the words below might be the culprit.

Would you say...	Or...
Assistance	Help
Commence	Start
Enable	Let
Ensure	Make sure
Further	More

La page entre dans de véritables considérations linguistiques. On invite même à chasser les mots anglais à racine latine – ultimes vestiges de l'occupation romaine de l'Angleterre, ayant depuis toujours servi à asseoir la domination de différentes castes sur le peuple (!).

Tout cela peut paraitre assez étrange mais la démarche n'est certainement pas anecdotique. Tant par sa volonté de rupture par rapport aux banques classiques que d'instauration d'une relation privilégiée avec ses clients, Monzo ne peut qu'adopter un langage différent. Mais il y a plus car Monzo est également une banque essentiellement sur mobile, avec un enjeu d'assistance à distance permanente et efficace qui suppose d'optimiser les modes de contact et d'avoir recours aux bots. Et là, Monzo s'efforce de relever un enjeu que toutes les banques vont rencontrer : s'il s'agit tout à la fois de personnaliser les relations clients et de développer des interfaces, notamment vocales, automatisées, il faudra bien en arriver à des communications beaucoup plus fluides et directes à chaque niveau d'interaction. Attention, cela ne signifie pas une communication appauvrie mais renforcée au contraire, fuyant imprécisions et ambiguïtés à travers des efforts de simplification mais également élargie à des éléments de contexte et d'humeurs – par exemple avec l'emploi des emojis (que Monzo, bien sûr, recommande). Au total, la démarche de Monzo est assez remarquable : d'un côté, de manière très pratique, il s'agit d'apprendre à ses clients à parler à ses robots ! De l'autre, dans le cadre d'une stratégie de rupture classique mais assez forte, il s'agit d'adopter un nouveau langage pour véhiculer des valeurs de transparence, d'inclusion, de personnalisation. Il est étonnant que personne d'autre ne semble y avoir pensé.

*

MORNING (ex PAYNAME)

Saint-Elix-Le-Château, Toulouse.

Création/lancement : 2013

Créateur : Eric Charpentier.

Investisseur : acquise (79%) par Banque Edel (Groupe E. Leclerc).

Activité : à l'origine, Payname était une plateforme de paiements en ligne. On y alimentait un compte personnel à partir de son compte en banque et on était à même de régler directement quiconque dispose d'un compte en banque. Payname était un hub universel de paiement, rendant inutiles aussi bien les wallets que les cartes bancaires ou encore le CESU. Pour les commerçants et les e-commerçants, Payname rendait donc aussi bien inutiles les solutions de mPos. Elle proposait à la place en API une brique de paiement personnalisable (permettant d'ailleurs les paiements par carte) pour un coût faible (1,6% HT). Pour les particuliers, les paiements via Payname étaient gratuits. Bref, Payname se positionnait, en France, comme l'alternative la plus crédible à PayPal.

Mais Payname allait plus loin. La startup développait des « **paiements intelligents** ». Pour le règlement des services à la personne, elle se chargeait ainsi des déclarations Urssaf, des bulletins de salaire et des attestations fiscales, qu'elle automatisait. Pour les paiements de loyers, elle génèrait les quittances, permettait le règlement des cautions en trois fois sans frais. Avec les règlements, assistance juridique et garantie « petite casse » jusqu'à 100 € étaient incluses. **Payname ne s'était donc pas contentée de définir une solution technique mais était partie d'une véritable analyse du parcours client.** Elle s'était attachée à servir en priorité les usages mal couverts par les paiements bancaires :

rémunération de baby-sitters, loyers, cagnottes, ventes entre particuliers, … **Encore aujourd'hui, si l'on considère les offres de la plupart des néo-banques, ces « paiements intelligents » représentent une avancée tout à fait originale**. Et Payname voulait définir, avec ses clients, un nouveau modèle de « cobanking ».

Ensuite, Payname a attiré les investisseurs, dont la MAIF. Elle est devenue « Morning ». Fin 2016, Morning était au bord du dépôt de bilan, son activitée ayant été bloquée par l'ACPR (suite à une irrégularité sur les fonds que Morning devait cantonner) et son actionnaire principal n'étant pas prêt à participer à une nouvelle levée de fonds. Reprise par Banque Edel, Morning, qui compterait 100 000 utilisateurs, ne propose plus aujourd'hui qu'une cagnotte et un compte de paiement associé à une carte développé sous quatre formules différentes.

L'ex-fondateur de Payname/Morning, Eric Charpentier, a recréé **Hush**, une plateforme dédiée aux crypto-devises.

*

MOVEN

New York.

Création/lancement : 2011

Créateurs : Brett King & Alex Sion.

Investisseurs : 47,4 M$. 11 investisseurs, dont Anthemis Group, Raptor Ventures, Life SREDA, SBT Ventures Capital, Route 66 Ventures, Standard Bank, NY Angels, Westpac et TD Bank.

Activité : l'idée du « gourou » Brett King était de **refonder la banque sur le PFM** (*Personal Finance Management*) et un système de scoring totalement transparent, sans commissions, sans agences et même sans plastique (les cartes ont néanmoins été ensuite ajoutées à l'offre). Moven a ainsi longtemps été présentée comme LA banque du futur. Pourtant, l'offre, aujourd'hui, n'a plus rien de très original et parait même limitée. Moven, qui emploie 40 personnes, a signé des partenariats avec de grands établissements comme Westpac et est en train d'évoluer vers des solutions de PFM en marque blanche, particulièrement pour TD Bank.

*

N26

Berlin.

Création/lancement : 2013

Créateurs : Maximilian Tayenthal & Valentin Stalf.

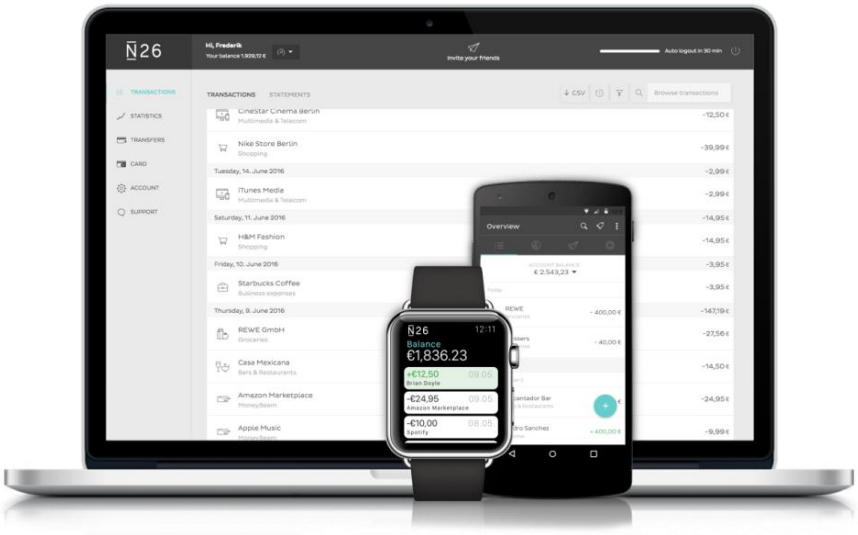
Investisseurs : 212,8 M$ (dont 160 M$ lors de son dernier round en mars 2018). 14 investisseurs : dont Tencent, Allianz et Greyhound Capital.

Activité : N26 (qui s'appelait d'abord « Number26 ») **conjugue les deux principales approches des néo-banques : un service bancaire 100% mobile + une plateforme d'offres financières propres ou partenaires** ; l'accent étant mis sur la commodité et la rapidité (ouverture de compte en 8 mn ; demande de crédit en 5 mn). Largement soutenues par les investisseurs et affichant d'emblée une vocation européenne (présente dans 17 pays, dont la France), N26, qui dispose d'une licence bancaire, sera-t-elle la première néo-banque indépendante à faire réellement concurrence aux banques classiques, au-delà d'un succès d'estime ou d'un positionnement de niche ? Avec 253 employés, N26 compte déjà plus d'un million de clients (dont plus de 200 000 en France, sans y disposer d'implantation). Elle ambitionne de s'étendre aux Etats-Unis.

A une formule – devenue standard – de compte hors banque : un compte courant + une carte + une appli mobile, N26 greffe des options assez originales (une BlackCard Premium, une offre pour les travailleurs indépendants) et y ajoute des offres qui, comme le crédit à la consommation, sont ouvertes à des partenaires dont le nom n'apparait pas ou bien qui sont signalés comme tels (MoneyTime, TransferWise, le robo-advisor Vaamo, Wirecard Bank, Barzahlen, en France une offre de crédit à la consommation avec Younited Credit). Au total, **peu de néo-banques suivent une telle double orientation**.

Pour le moment, avec un simple système d'exploitation Mambu (logé sur le cloud d'Amazon), N26 a su faire face sans difficulté à un succès inattendu, ce qui parait remarquable. Toutefois, quelles sont ses perspectives ? N26 séduit apparemment le même public que celui des banques en ligne (40% de ses premiers 500 000 clients avaient plus de 35 ans), tout en jouant encore plus qu'elles sur la gratuité des services mais en proposant une offre moins large. Dès lors, comment financer tout développement sans solliciter toujours plus les investisseurs, en ce qui pourrait vite ressembler

à une sorte de fuite en avant ? N26 a d'emblée visé une présence européenne et au-delà. Cela représentera-t-il son atout majeur ?



*

NUBANK

Sao Paulo.

Création/lancement : 2013

Créateur : David Velez.

Investisseurs : 527,6 M$. 13 investisseurs : DST Global, Founders Fund, Goldman Sachs, Kaszek Ventures, QED Investors, Redpoint, Ribbit Capital, Sequoia Capital, Thrive Capital, Tiger Global Managemen + individuels.

Activité : n'a longtemps proposé qu'une simple carte prépayée et ne développe rien de plus et rien de moins que la plupart des autres néobanques : un compte + une carte + une appli bancaire + des data analyses. Mais **dans un pays émergent comme le Brésil, les choses prennent une autre dimension**. L'impressionnante liste de grands

investisseurs ci-dessus témoigne de l'ampleur que Nubank est en train d'acquérir, avec déjà plus de trois millions d'utilisateurs.

*

ORANGE BANK

Paris.

Création/lancement : novembre 2017.

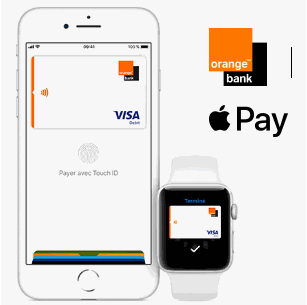
Investisseur : filiale d'Orange et de Groupama Banque (35%).

Activité : à ce stade, l'ouverture d'Orange Bank soulève un certain nombre de questions. Pourquoi Orange s'est-il doté d'une banque 100% mobile qui, dans le contexte actuel, n'offre rien en propre de particulièrement spécifique ou d'original ? Pourquoi une banque 100% mobile, alors que le réseau de Groupama Banque a été acquis et alors que les boutiques d'Orange ne permettent (pour 140 d'entre elles) que l'ouverture d'un compte ? Comment évoluera la relation client, ne proposant pas pour le moment de conseiller dédié et reposant, en premier contact, sur un chatbot (Watson d'IBM), ce qui peut paraitre limitatif ?

Orange Bank semble s'être calée sur les principales banques en ligne ou sur mobile françaises, avec une offre toutefois nettement plus limitée ;

l'instantanéité des mouvements en compte mais sans chéquier, ni découvert, ni comptes joints. Orange Bank, c'est pour l'essentiel une carte bancaire, pas de frais de tenue de comptes, des retraits gratuits quels que soient les automates utilisés et la possibilité de crédits à la consommation. Mais les plages horaires sont plus restreintes que chez certains concurrents. Le recours à un conseiller pour effectuer un virement est facturé 5 € (comme dans d'autres banque en ligne).

Certes, aucune condition de revenu n'est posée pour ouvrir un compte mais cette disposition ne suffit plus aujourd'hui à distinguer vraiment Orange Bank. Celle-ci, qui s'est fixé pour objectif d'ouvrir 2 millions de comptes en dix ans et d'investir pour cela 500 millions €, compte-t-elle principalement sur les particuliers déjà clients d'Orange ? Après avoir ouvert 100 000 comptes au cours des quatre mois ayant suivi son lancement, Orange Bank ne communique plus sur ses ouvertures. Elle a mis en place un système généreux de cadeaux de bienvenue (80 € ; 120 € pour les clients d'Orange) et de parrainage (50 € par parrainage et jusqu'à 10 filleuls autorisés). Au premier semestre 2018, Orange Bank a réalisé un PNB de 26 millions € et 68 millions de pertes.



*

REVOLUT

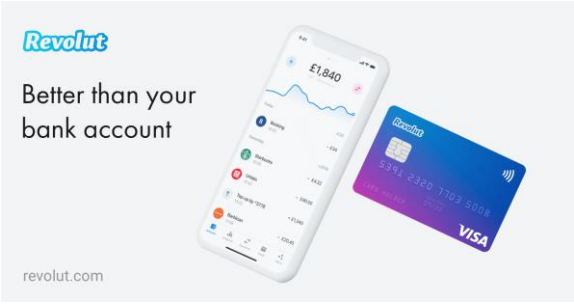
Londres.

Création/lancement : 2015

Créateurs : Nicolay Storonsky & Vlad Yatsenko.

Investisseurs : 336,4 M$. 21 investisseurs dont : Lakestar, Index Ventures, DST Global, Greyhound Capital, Global Founders Capital, Ribbit Capital, …

Activité : licorne (elle a pu être valorisée à 1,7 milliards $), Revolut est la plus connue des néobanques européennes avec N26 et, comme cette dernière, elle s'est d'abord lancée en visant les voyageurs fréquents (transactions en devises quasi sans frais, pas de commissions de change sur les dépenses en devises). Par rapport aux autres néobanques (n'appartenant pas à des institutions financières), qui tendent à évoluer vers un modèle de plateforme de services et qui « habillent » à leur façon, souvent en faisant jouer une dimension communautaire, une même formule de base (carte + compte + PFM), Revolut développe des offres propres (épargne des arrondis, virements P2P, cartes virtuelles éphémères, assurances, rewards) et surtout, comme Fidor à ses débuts, originales : un portefeuille de crypto-devises, Revolut Crypto, qui a trouvé 400 000 utilisateurs, une plateforme de trading sans commission en lancement, … Revolut, qui a été lancée en France en septembre 2017 et qui n'emploie encore que 220 personnes, veut séduire 100 millions d'utilisateurs à cinq ans !



*

SIMPLE

Portland.

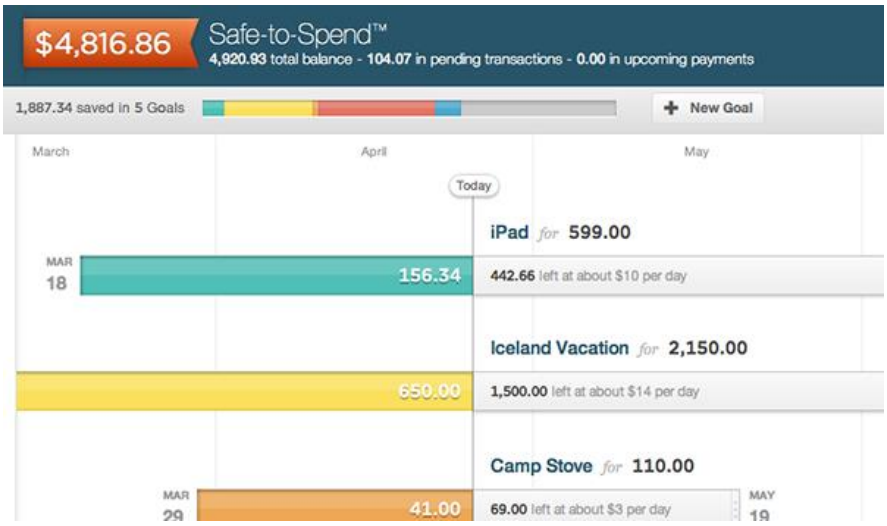
Création/lancement : 2009

Créateurs : Alex Payne, Shamir Karkal & Josh Reich.

Investisseurs : acquis par BBVA en février 2014.

Activité : la première des néo-banques, ayant servi de matrice à de nombreuses autres et ayant laissé croire que les fintech allaient supplanter rapidement les banques classiques avant… son rachat par BBVA Compass. Simple propose à ses clients d'agréger leurs différents comptes sur une seule appli mobile (incluant PFM et coach d'épargne), à laquelle est associée une carte. Il n'y a pas de frais de compte. Le reste de l'offre, notamment en matière de crédit, est développé en partenariats avec d'autres banques.

Simple, qui n'emploie que 343 personnes, a annoncé qu'elle est désormais comparable à une banque de 850 agences et 6 000 collaborateurs, ce qui correspond à environ 3 millions de clients. Si ces chiffres sont avérés, cela signifie que **Simple est en passe de dépasser en taille son actionnaire BBVA Compass !**



Aujourd'hui, toutefois, **l'offre de Simple ne paraît plus ni particulièrement innovante, ni particulièrement étoffée**. On peut en effet penser à des solutions comme **Varo** (San Francisco, 2015), qui propose la même chose et qui a levé 78,4 millions $ auprès de 4 investisseurs, dont la Silicon Valley Bank et Warburg Pincus.

*

SOFI (SOCIAL FINANCE)

San Francisco.

Création/lancement : 2011

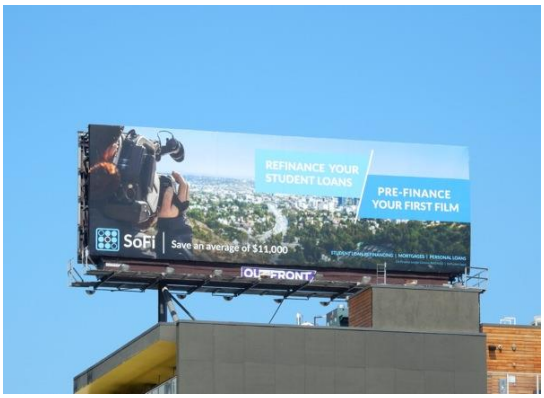
Créateurs : Michael Cagney, Ian Brady, Daniel Macklin & James Finnigan.

Investisseurs : **2 milliards $. Record battu dans la fintech ? Des levées en Serie E et F d'un milliard et 500 M$ en 2015 et 2017.** 28

investisseurs : Baseline Ventures, DCM Ventures, Discovery Capital, East West Bank, Innovation Endeavors, Institutional Venture Partners, Lakestar, Morgan Stanley, QED Investors, Renren Inc., RSC Capital + individuels (dont Peter Thiel).

Sofi a acquis **Zen Bank** (Redwood California, fondée par Arkadi Kuhlmann, ancien CEO d'ING Direct en Amérique du Nord), fournisseur de comptes multi-devises, en février 2017 par échange de titres pour une valeur d'environ 100 M$.

Activité : à l'origine, SoFi était une plate-forme de crowdfunding spécialisée dans le refinancement de prêts étudiants. Elle s'est ensuite diversifiée, notamment dans le crédit à la consommation et le crédit hypothécaire (plus de 14 milliards $ de prêts réalisés) ainsi que l'assurance vie et la gestion de patrimoine. Mais Sofi ne comptait que 225 000 « membres », comme il appelle ses clients. Avec Zen Bank, Sofi a élargi son offre. L'ambition commune affichée par les deux partenaires est de **bâtir un autre modèle de services financiers, reposant sur une expérience client optimisée**, accessible partout et à tout moment, et couvrant toute l'étendue des besoins des clients. Le problème est que rien ne distingue véritablement SoFi de nombreux autres concurrents.



En attendant, compte tenu des moyens dont elle dispose, SoFi investit : dans les prêts en crypto-devises (BlockFi), le cloud corporate (PieSync) et encore la gestion des stocks, la musique (Neoscores), les biotechs et la surveillance du diabète…

*

SOON

Paris.

Création/lancement : 2013

Investisseur : filiale d'Axa Banque

Activité : lors de son lancement, Soon, la banque digitale d'Axa Banque, a créé l'événement. Conçue pour mobile, proposant une Visa et un compte courant gratuits, ainsi qu'une appli se présentant comme une interface aménageable au gré de l'utilisateur, l'appli délivrait un « *Reste à dépenser* » qui n'étaitpas seulement un solde en compte mais une mesure du pouvoir d'achat, tenant compte des objectifs d'épargne par projets et des dépenses à venir. Un ensemble de services s'y greffait naturellement. **La relation bancaire était ainsi directement construite autour du PFM.** Cette approche, que *Soon* fut l'une des premières, avec Moven, à lancer, est en train de devenir la norme. Il est donc particulièrement intéressant de comparer Soon à des startups comme Moven car si, appuyé sur un grand groupe, Soon disposait de moyens conséquents (un service client 24/24 et 6/7), Soon s'est montré également plus ouvert (utilisation de Paypal pour les paiements entre particuliers, de SumUp comme terminal de paiement pour les TPE) et plus inventif ! *Soon* avait pu proposer ainsi à ses utilisateurs le comparateur Simpki pour aider à préparer ses weekends (vacances, sorties). Pourtant, **Soon a finalement**

été arrêté, Axa Banque estimant que toutes ses fonctions ont été intégrées dans son appli.

*

TANDEM

Londres.

TANDEM

Création/lancement : 2013

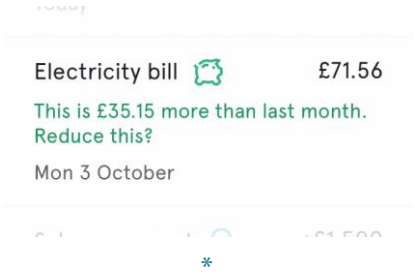
Créateurs : Matt Cooper, Michael Kent & Ricky Knox.

Investisseurs : 145 M$. 9 investisseurs : e-ventures, Financial Inclusion Initiative, House of Fraser, Omidyar Network, Route 66 Ventures, Seedrs, TA Ventures + individuel.

Tandem a commencé par une levée de fonds en crowdfunding et est parvenue à collecter 850 337 £ en 10 secondes et à atteindre son objectif en 15 minutes !

Activité : disposant d'une licence de banque, Tandem a convié 2 500 co-fondateurs à participer à a propre création à travers une page Facebook et des ateliers et rencontres. L'offre de Tandem s'orientait ainsi vers un compte en ligne assorti d'une assistance automatisée pour faire des économies ou trouver des fournisseurs de produits financiers moins chers. Courant 2016, néanmoins, Tandem a dû faire face au retrait de son actionnaire chinois House of Fraser, qui avait promis d'injecter 35 millions £. Ne remplissant dès lors pas les critères de garantie des dépôts fixés par

la réglementation britannique, Tandem s'est vu retirer sa licence bancaire. Au cours de l'été 2017, cependant, **Tandem a repris la filiale bancaire du célèbre magasin londonien, la Harrods Bank** – créée en 1893 mais dont les comptes étaient fortement dans le rouge (mais qui disposait d'un portefeuille de 375 M£ de prêts immobiliers et 400 M£ de dépôts). Disposant à nouveau d'une licence bancaire, ainsi, Tandem est repartie et a acquis en mars 2018 l'agrégateur de comptes Pariti (Londres, 2014).



*

Autres néobanques lancées par des établissements classiques :

B a été lancé en 2016 par la Clydesdale Bank et la Yorkshire Bank (UK).

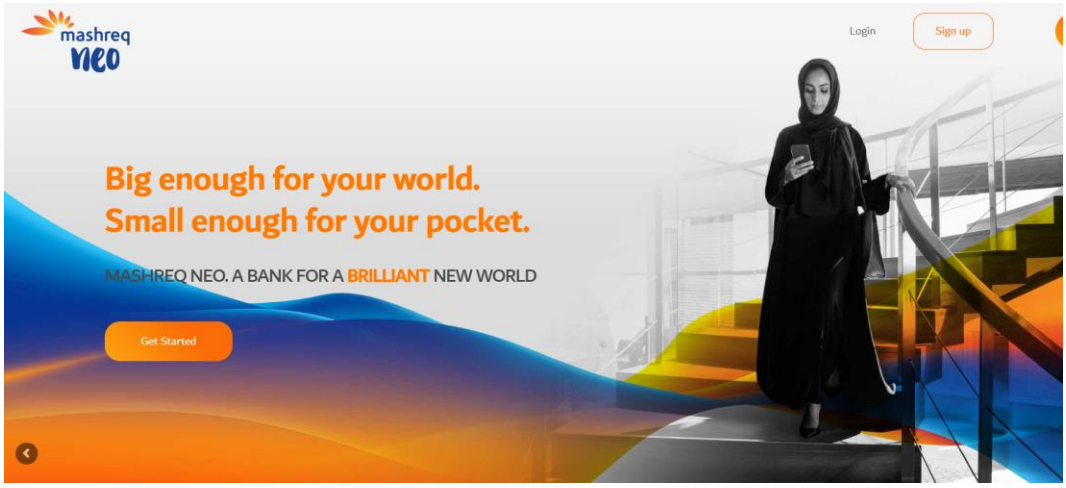
La néobanque **Now** de la Commercial Bank of Dubaï a été lancée 2016. Elle promet la livraison d'une carte bancaire sous 24 heures.

Digibank a été lancée par DBS en Inde en 2016.

Disponible en France depuis 2017, lancée en 2015 en Suède, la **Ferratum Bank** est une filiale du groupe finlandais de crédit à la conommation Ferratum.

Finn est la néobanque de JP Morgan Chase, lancée en 2017 aux Etats-Unis.

Lancée en 2018 par Wells Fargo aux Etats-Unis, **Greenhouse** vise particulièrement les clientèles fragiles.



Neo a été lancée par la Mashreq Bank (EAU, 2017). Elle propose du trading d'or et d'actions.

Lancé par la banque israélienne Leumi en 2017, **Pepper** joue sur la décontraction et l'humour.

Lancée en 2017, **Simplii** est la néobanque de CIBC (Canada).

Il convient encore de signaler que la Banque postale a annoncé le lancement début 2019 de sa néobanque **MaFrenchBank**.

Par rapport aux néobanques qui ont été présentées plus largement ci-dessus, toutes ces initiatives d'établissements classiques n'appellent pas de remarques particulières. Une mention spéciale doit néanmoins être faite

pour la néobanque de Santander, **Openbank**, créée en 1995, complètement relancée en mode 100% digital, à travers laquelle Santander ambitionne de conquérir 30 millions de clients dans le monde entier. A l'échelle du Groupe Santander, c'est en effet sans doute **la seule néobanque généraliste dont le périmètre couvrira rapidement plusieurs continents** (mais dont le lancement aura d'abord lieu en Espagne).

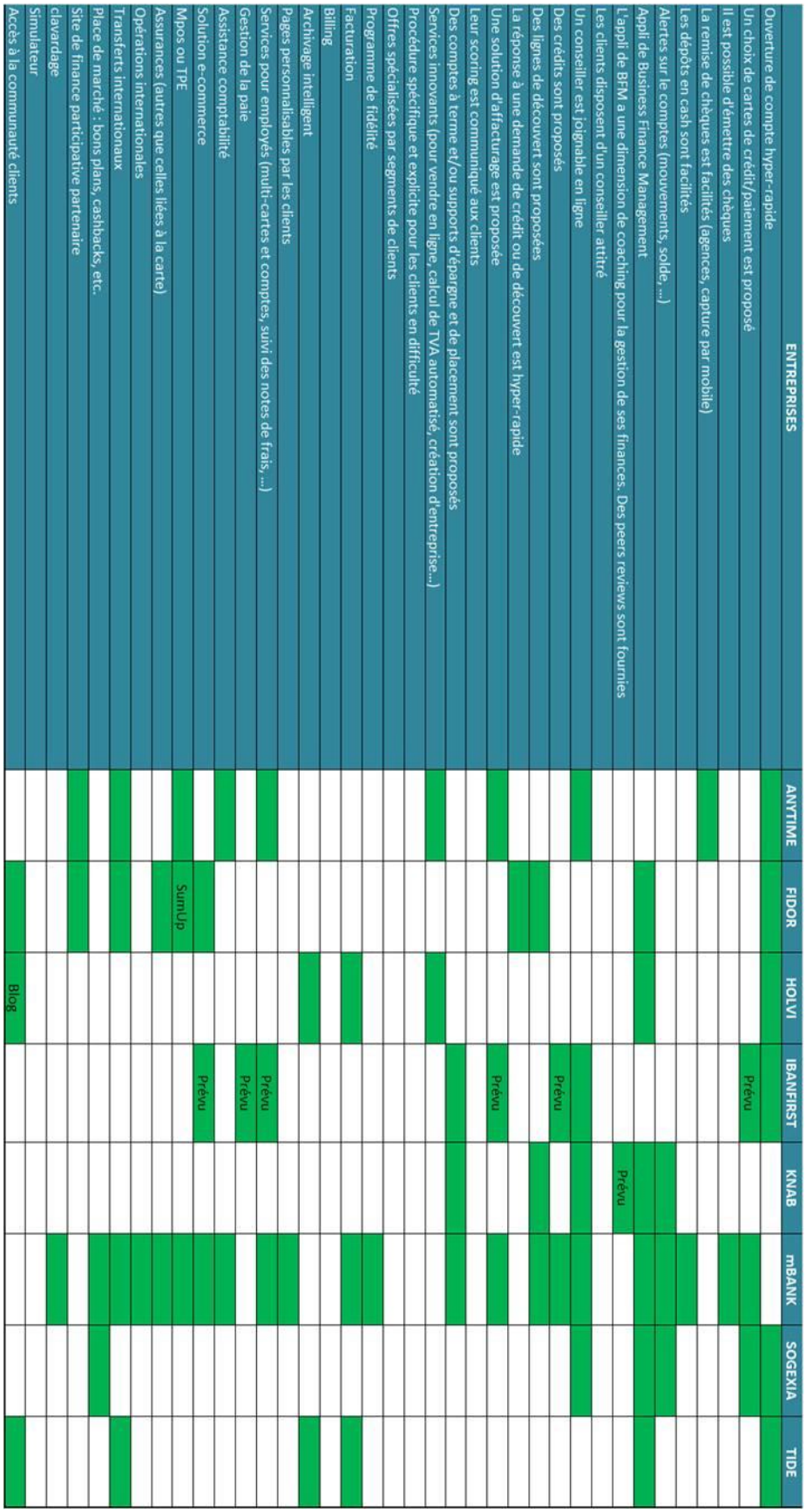
Enfin, parmi les néo-banques généralistes il faudra également compter sur plusieurs filiales de banques étrangères et particulièrement celles issues de pays émergents. Ainsi, **Union Bank of India, ICBC** (Chine) et la **First City Monument Bank** (Nigeria) ont annoncé le lancement prochain de leurs banques mobiles sur le marché britannique.

Par ailleurs, sur ce dernier marché, la plateforme pionnère de crowdfunding **Zopa** a levé 44 millions £ pour lancer une néo-banque généraliste.

Néo-banques pour les entreprises

Les néo-banques qui s'adressent aux entreprises – entrepreneurs, startups, Pros et TPE et, plus rarement PME – ont pour la plupart choisi un positionnement d'intermédiaire commode, réactif et moins cher de gestion financière. Ce pari est-il toujours valide alors que, désormais, un certain nombre de banques classiques ont fait des Pros et des TPE une clientèle cible ? (Voir notre dossier *Bouleversements sur le marché des Pros et des TPE*, disponible sur notre site).

Comme le montre le tableau ci-après, les néo-banques peinent à étoffer leur offre. En contraste avec un établissement comme mBank, établissement classique ayant choisi l'approche d'une néo-banque en se focalisant sur la relation digitale avec ses clients. En contraste également avec OakNorth (voir ci-après), dont l'approche privilégie le renforcement, la personnalisation et la proximité de la relation client.



ENTREPRISES	ANYTIME	FIDOR	HOLVI	IBANFIRST	KNAB	mBANK	SOGEXIA	TIDE
Ouverture de compte hyper-rapide	■	■	■					■
Un choix de cartes de crédit/paiement est proposé				Prévu				
Il est possible d'émettre des chèques						■	■	
La remise de chèques est facilités (agences, capture par mobile)	■							
Les dépôts en cash sont facilités						■		
Alertes sur le comptes (mouvements, solde, ...)					■	■	■	
Appli de Business Finance Management		■	■		■	■	■	■
L'appli de BFM a une dimension de coaching pour la gestion de ses finances. Des peers reviews sont fournies					Prévu			
Les clients disposent d'un conseiller attitré					■	■	■	
Un conseiller est joignable en ligne	■			Prévu	■	■	■	
Des crédits sont proposés								
Des lignes de découvert sont proposées		■			■	■		
La réponse à une demande de crédit ou de découvert est hyper-rapide		■						
Une solution d'affacturage est proposée	■			Prévu		■		
Leur scoring est communiqué aux clients								
Des comptes à terme et/ou supports d'épargne et de placement sont proposés	■		■	■	■	■		
Services innovants (pour vendre en ligne, calcul de TVA automatisé, création d'entreprise...)								
Procédure spécifique et explicite pour les clients en difficulté			■		■			
Offres spécialisées par segments de clients								
Programme de fidélité						■		
Facturation			■			■		
Biling								
Archivage intelligent			■					■
Pages personnalisables par les clients								
Services pour employés (multi-cartes et comptes, suivi des notes de frais, ...)	■			Prévu		■		
Gestion de la paie				Prévu		■		
Assistance comptabilité	■							
Solution e-commerce		■		Prévu		■		
Mpos ou TPE	■	SumUp				■		
Assurances (autres que celles liées à la carte)		■				■		
Opérations internationales						■		
Transferts internationaux	■	■				■		■
Place de marché : bons plans, cashbacks, etc.						■	■	
Site de finance participative partenaire	■	■						
Clavardage						■		
Simulateur								
Accès à la communauté clients			Blog					■

FIGO

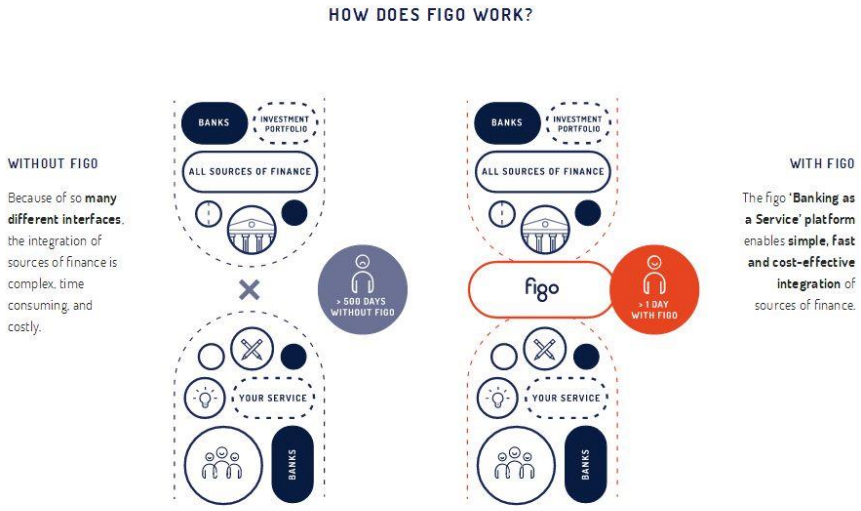
Hambourg.

Création/lancement : 2012

Créateur : André Bajorat.

Investisseurs : 10,1 M$. 11 investisseurs : Berliner Volksbank Ventures, DB1 Ventures (Deutsche Börse), High-Tech Gruenderfonds, Sherpa Capital, Xminus Partners + individuels.

Activité : présent en Allemagne et en Autriche mais affichant à terme une ambition européenne, Figo est un agrégateur de comptes, à travers un API, qui se développe en plateforme de services, non exclusivement financiers en mode *Bank as a service*. Il vise, en d'autres termes, à **devenir l'intermédiaire incontournable des petites et moyennes entreprises vis-à-vis des banques, des fintech et d'autres fournisseurs de services**. Ses partenaires sont d'ores et déjà Pactas et Fastbill (billing), Auxmoney (crowdlending) ou Deutsche Post, …



*

IBANFIRST

Bruxelles.

Création/lancement : 2013

Créateur : Pierre-Antoine Dusoulier.

Investisseur : 11 M$. Xavier Niel.

Activité : en 2013, a été créée la plateforme FX4Biz pour les paiments internationaux des PME en mode *Bank-as-a-service*. Rebaptisée IbanFirst en 2014, la néobanque revendique d'être le seul service 100 % en ligne qui crée des IBAN nominatifs dans vingt-trois devises. L'idée est de développer sur cette plateforme une gamme élargie de services financiers (comptes pro, déjà disponibles, aide à la création d'entreprise, affacturage – peut-être avec Finexkap – et financement de crédit, cartes, e-commerce, placement de trésorerie et gestion de la paie, …) et de développer ainsi une banque en ligne pour les professionnels et les PME nettement moins chère que les banques classiques. IbanFirst prévoit d'ouvrir des bureaux aux Pays-Bas et en Italie et d'être présent, plus tard, aux USA. Se présentant aujourd'hui d'abord comme une plateforme de transferts pour les entreprises, IbanFirst **se positionne particulièrement sur l'accompagnement du développement international** de ces dernières.

*

HOLVI

Helsinki.

Création/lancement : 2011

Créateurs : Teemu Hukkanen, Tuomas Toivonen, Kristoffer Lawson.

Investisseurs : 4,3 M€. 2 investisseurs. Speedinvest & Seedcamp. Acquise par BBVA en mars 2016.

Activité : a commencé en suivant **un schéma très simple et très intéressant, comme si Paypal devenait une plateforme de e-commerce**. Holvi est en effet une plateforme de e-commerce sur laquelle, en ouvrant une boutique, les entreprises disposent d'une solution de gestion et de suivi de leur trésorerie, ainsi que de facturation. La plateforme peut également être utilisée pour la gestion et le financement de projets ou d'événements. L'idée est ainsi d'offrir aux entreprises les services financiers dont elles ont besoin sans banque. Holvi retient 0,90% des paiements reçus/effectués et 3% sur les paiements par cartes. Néanmoins, **l'aspect plateforme est de moins en moins mis en avant** et on peut se demander si Holvi, qui désormais propose essentiellement aux entrepreneurs un pack d'outils de gestion, peut continuer à être présentée comme une néobanque.

A noter : en Lituanie, **WoraPay** (2012) a développé une solution approchante. Elle est désormais basée à Londres.

*

OAKNORTH BANK

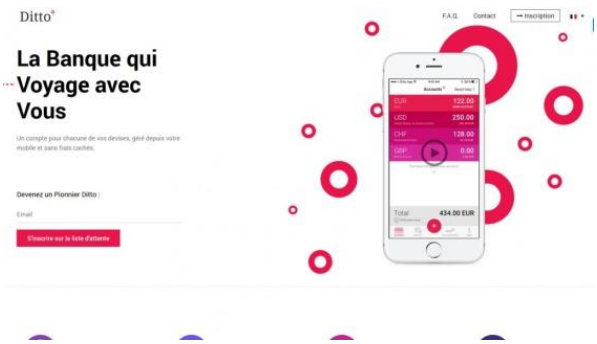
Londres.

Création/lancement : 2015
Créateurs : Rishi Khosla & Joel Perlman.
Investisseur : 135,6 M$. 1 investisseur : Indiabulls Housing Finance Ltd.
Activité : banque de plein exercice, entièrement financée par le deuxième prêteur immobilier indien, OakNorth propose une offre très classique aux petites et moyennes entreprises : solutions de dépôts et d'épargne, crédits immobiliers et crédits de fonctionnement, de 0,5 jusqu'à 20 M£. Elle insiste peu sur la technologie et les outils digitaux mais développe plutôt **une approche de banque « pour les entrepreneurs par des entrepreneurs »** : réponses très rapides, approche pragmatique des garanties, flexibilité des remboursements. **Cela va jusqu'à inviter les emprunteurs potentiels quand leurs demandes sont examinées en comité de crédit**. Par là même, OakNorth indique qu'on peut révolutionner la banque simplement en développant une approche différente, au plus près des besoins des clients.

A noter : tout le *core system* informatique de OakNorth Bank est en cloud chez Amazon Web Services.

Sur le marché britannique, a également été lancée **BFC Bank** par la Bahrain Financing Company, avec pour fer de lance les transferts et paiements internationaux pour les PME.

En France, Banque Travelex SA, filiale de Travelex, numéro un mondial du change, développe une banque digitale dédiée à la gestion des devises : **Ditto**. Elle propose **une carte MasterCard Gold pour 27 comptes en devises différentes** possibles (la carte les reconnait elle-même et débite le compte correspondant, sans commission de change donc) pour 9,90 €. Ditto vise également les particuliers, voyageurs fréquents (voir notre dossier *La banque des mobilités internationales*).



*

QONTO

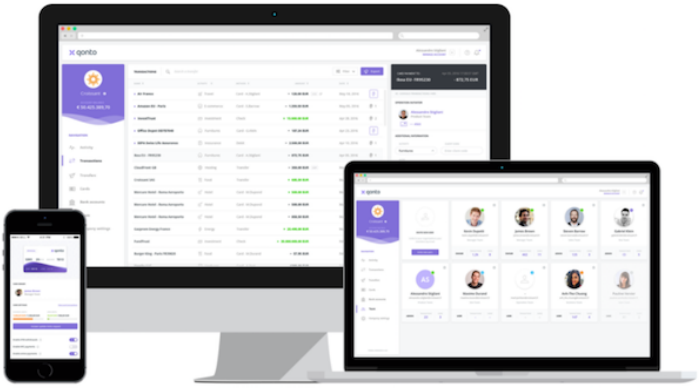
Paris.

Création/lancement : 2016.

Créateurs : Alexandre Prot & Steve Anavi.

Investisseurs : 11,6 M$. 2 investisseurs : Alven Capital & Valar Ventures (Peter Thiel).

Activité : un compte courant 100% en ligne + une carte MasterCard + une appli en moins de 5 mn pour les indépendants, les startups et les TPE. Qonto **promet à ses utilisateurs de fluidifier leur expérience bancaire**, notamment avec une ouverture de compte facilitée, un accès à toutes les opérations classiques comme les virements et les paiements par carte, sans frais bancaires, ou encore une analyse des transactions pour optimiser la gestion de la trésorerie et faciliter la comptabilité. Qonto est un établissement de paiement. Il propose quatre offres, allant de 9 € à 299 € par mois, permettant d'accroitre le nombre d'utilisateurs, de cartes et de virements mensuels.



*

TIDE

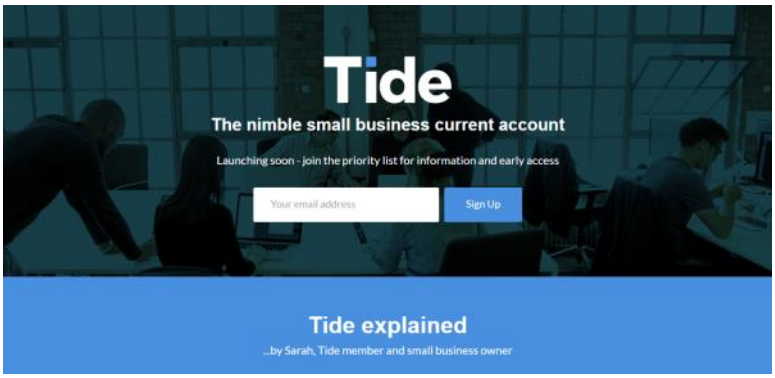
Londres.

Création/lancement : 2016

Créateurs : Saul Klein, Robin Klein, Ian Hogarth & Alex Chesterman.

Investisseurs : 26 M$. 10 investisseurs, dont Local Globe, Passion Capital & Anthemis Group + individuels.

Activité : une carte + un compte + une appli. Le tout peut être ouvert en 3 mn (par scannérisation d'un passeport ou d'une *driving license*). Pas de frais. Seulement 20 pennies par paiement et 1£ par retrait. L'appli sert d'outil de gestion et de facturation. Elle peut être connectée à un système comptable. Tide va développer la possibilité pour chaque client d'autoriser plusieurs utilisateurs et les lignes de crédit pré-accordées. Tide n'étant qu'un établissement de paiement, les dépôts sont conservés chez Barclays. Au total, **Tide développe une formule qui est en train de devenir très standard parmi les néo-banques** et que rien ne distingue véritablement d'un certain nombre d'entre elles.



*

En avril 2017, a été lancée **RiverBank** qui, basée à Luxembourg, proposera dans un premier temps des prêts (entre 750 000 et 3 millions €) aux petites et moyennes entreprises au Benelux et en Allemagne. Ayant obtenu une licence bancaire de la BCE en mars 2017, cette toute nouvelle néo-banque est **singulière à plusieurs titres**. Elle ne s'affiche pas comme concurrente des autres banques mais plutôt complémentaire, proposant des formules de cofinancement pouvant aller jusqu'à 10 millions €. A ce titre, elle s'adresse moins directement aux entreprises qu'à tout un réseau d'advisors qui les accompagnent (experts comptables, conseillers fiscaux, avocats, banques et fonds d'investissement, ...). Elle est dirigée par des financiers confirmés, comme Jean-Laurent Girard, ancien Directeur général de Morgan Stanley ou Jean-François Sammarcelli, ex-directeur général délégué de Société Générale. Enfin, émanation du gestionnaire d'actifs britannique RiverRock, RiverBank a comme principal actionnaire l'homme d'affaires égyptien Naguib Sawiris, via son groupe familial Marchmont.

Deux néobanques ont, chacune de son côté, eu l'idée de revenir à une relation client personnalisée traditionnelle, en mettant leurs chargés de clientèle en avant, plutôt que leurs atouts technologiques. Il s'agit, en France, de **Margo Bank** (Paris, 2017 et toujours en cours de lancement) et, en Australie, de **Judo Capital** (Melbourne, 2017).

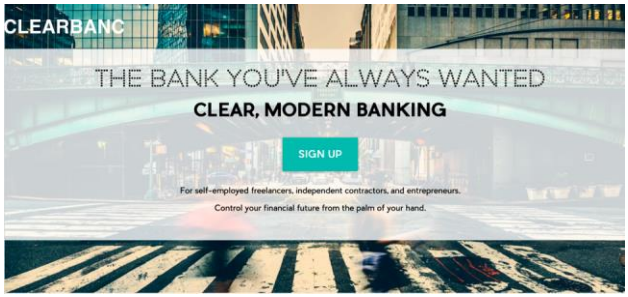
*

Soulignons enfin que plusieurs néobanques se sont **lancées spécifiquement à l'adresse des indépendants** :

CLEARBANC

Toronto.

Création/lancement : 2015
Créateurs : Andrew D'Souza & Michele Romanow.
Investisseurs : non communiqués.
Activité : "*We want Clearbanc to be the front-door to your financial life if you're self-employed.*" Clearbanc a choisi **un positionnement à la fois évident et très original**. La startup a d'abord proposé aux chauffeurs Uber de les payer instantanément, plutôt que d'attendre dix jours. Elle vise aujourd'hui les particuliers qui passent par Airbnb pour louer leurs locaux et, plus généralement, l'ensemble des travailleurs indépendants, auxquels Clearbanc fournit une carte de paiement, des outils d'analyse et de gestion de leur activité et d'autres services, comme des crédits d'appoint au besoin, à travers une platforme d'offres partenaires.



Depuis le lancement de Clearbanc, d'autres établissements sont venus proposer une offre assimilable. Au Royaume-Uni, il s'agit notamment de

Coconut (ex **Monizo**, Londres, 2016) et de **Countingup** (Londres, 2017), qui automatise les tâches comptables et propose ainsi, de manière intéressante, **que leur compte bancaire soit également, pour les indépendants, leur logiciel comptable**.

En France, **Shine** (Paris, 2017) propose elle-aussi une assistance de gestion aux indépendants.

*

EVEN

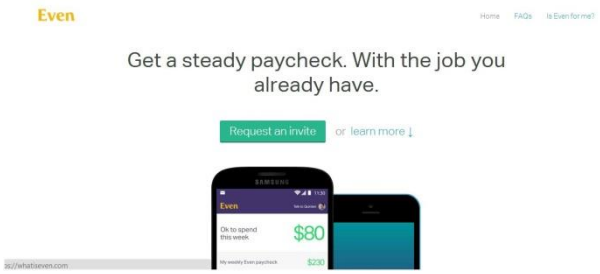
Oakland, CA.

Création/lancement : 2014

Créateurs : Jon Schlossberg, Ryan Gomba, Cem Kent & Quinten Farmer.

Investisseurs : 52 M$. 16 investisseurs, dont Khosla Ventures, Slow Ventures, Red Swan Ventures + individuels.

Activité : propose un salaire stable aux travailleurs précaires (payés à l'heure, à la journée ou à la semaine, ce qui concerne plus de 40 millions d'Américains) en gérant à leur place leurs revenus, pour une commission de 5$ par semaine qui peut être suspendue en cas de nécessité. Un schéma complètement disruptif qui efface les frontières entre assurance, crédit et gestion de compte et qui affiche la volonté sociale de lutter contre les usuriers et le fait qu'être pauvre coûte très cher aux USA ! Sur cette base, Even a eu du mal à décoller, avant de réaliser une levée de 40 M$ en juillet 2018.



*

Néo-banques visant des clientèles particulières.

Dès lors qu'elles s'adressent à des populations ciblées aux besoins bien identifiés (mineurs, indépendants, migrants, …), les néo-banques semblent un peu plus innovantes. Ciblant des besoins aujourd'hui mal satisfaits, elles adoptent des positionnements originaux, moins concurrents que complémentaires des banques (ainsi Doreming, Soldo, …).

*

Pour les enfants et la famille

BANKAROO

Menlo Park California.

Création/lancement : 2011

Créateur : Etay Gafni.

Activité : se présente comme une banque en ligne pour enfants (il est possible d'ouvrir et de gérer plusieurs comptes), sous la surveillance des parents. **Une banque pour enfants qui prend naturellement la forme d'un programme d'éducation financière**.

*

OSPER

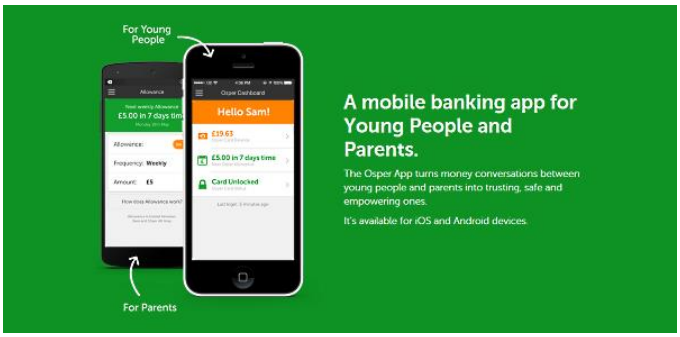
Londres.

Création/lancement : 2012

Créateur : Alick Varma.

Investisseurs : 11,2 M$. 9 investisseurs : Index Ventures, Horizons Venture, Conversion Capital, Local Globe, Right Side Capital Management + particuliers.

Activité : une carte de paiement MasterCard rechargeable par les parents, lesquels, sur une appli, peuvent suivre son utilisation par leur progéniture. Les enfants sont également poussés à épargner. Osper **se présente comme une véritable banque pour jeunes** et insiste sur l'éducation financière.



A noter : le concurrent **GoHenry** (Lymington UK, 2012), qui propose exactement la même chose, ne veut surtout pas être assimilé à une banque.

*

SOLDO

Londres et Rome.

Création/lancement : 2015

Créateur : Carlo Gualandri.

Investisseurs : 22,2 M$. 7 investisseurs, dont Accel, Connect Ventures & InReach Ventures.

Activité : propose sous deux versions, business et familles, une appli de gestion de dépenses à plusieurs à laquelle sont associés un compte et une carte MasterCard (émise par PaySafe). **Le ou les titulaires du compte ont la possibilité de définir, pour chaque utilisateur, les capacités de paiement en ligne, de retraits, d'utilisation à l'étranger, de dépenses et même d'horaires de fonctionnement**. Avec une offre ainsi limitée, Soldo, qui n'a que le statut d'un établissement de paiement, se positionne en complément des banques classiques plutôt qu'en concurrent.

*

Pour les étudiants

LOOT

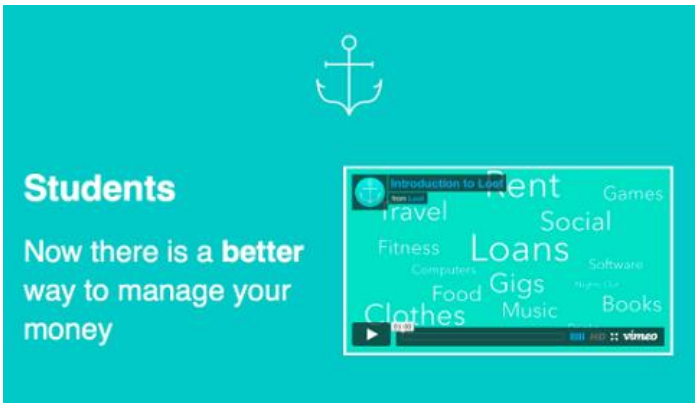
Londres.

Création/lancement : 2014

Créateur : Ollie Purdue.

Investisseurs : 6,2 M£. 4 investisseurs : Global Founders Capital, Go Beyond Investing, Portag3 Ventures & Speedinvest.

Activité : une appli + une carte de paiement Visa + des frais réduits pour les transferts internationaux. **Une offre spécialement conçue pour les étudiants étrangers au Royaume-Uni**. L'appli permet également de gérer son budget.



*

Pour les Millenials

KOHO

Vancouver.

Création/lancement : 2014.

Créateurs : Jonathan & Joshua Bixby, Daniel Eberhard & Mike Benna.

Investisseurs : 7,5 M$. 11 investisseurs, dont Hedgewood, MetaBridge, Power Financial Corp & Stanley Park Ventures + individuels.

Activité : un compte + une carte Visa + une appli mobile + un bot de paiement de factures. Koho, qui emploie 38 personnes, développe au Canada la formule qui est retenue par la plupart des solutions de compte hors banque (voir ci-dessus). Son originalité est néanmoins de fonctionner en partenariat avec un établissement bancaire (Peoples Trust Company) et de développer une assistance à la gestion de compte et un coach d'épargne avec son appli. Au total, **une offre proche de celle de Simple** (voir ci-dessus) dont on peine à voir en quoi elle concerne spécifiquement les Millenials.

*

LUNAR WAY

Copenhague.

Création/lancement : 2015

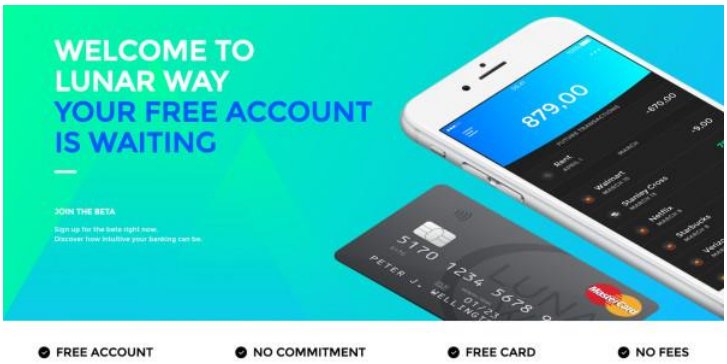
Créateur : Ken Villum Klausen.

Investisseurs : 9,5 M$. 2 investisseurs, dont Nykredit A/S.

Activité : développer une relation bancaire simple, personnalisée et appuyée sur les nouvelles technologies pour les Millenials scandinaves (15-30 ans). La banque veut apparaitre comme une simple extension digitale pour des individus en permanence connectés. L'originalité de Lunar Way est de s'associer à différents partenaires dans chacun des pays scandinaves afin de proposer des services à ses clients. Au Danemark, ainsi, Lunar Way propose des facilités de crédit en partenariat avec son partenaire (et investisseur) Nykredit.

En somme, une plateforme d'offres se concentrant sur la relation client, sans forces de vente, en s'efforçant de la rendre la plus simple et cordiale

possible à travers son appli – à cet égard, **Lunar Way déclare s'inspirer de Spotify et de Snapchat**. L'approche n'a néanmoins plus rien d'original.



*

Pour les non-bancarisés

DOREMING

San Francisco.

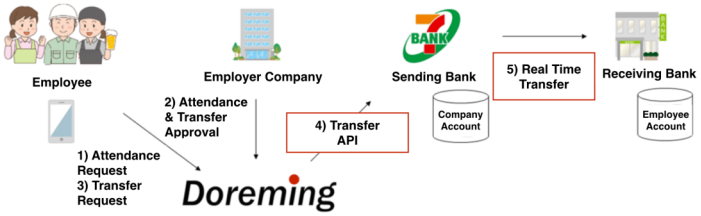
Création/lancement : 2015

Créateur : Masahiro Takasaki.

Investisseurs : 2,4 M$. 4 investisseurs : Cox Orange Investment Ltd, Tech Coast Angels + individuels (dont le fondateur).

Activité : à partir d'une appli, permet de réaliser des paiements sur la base d'un salaire domicilié. L'enjeu est de permettre aux non-bancarisés d'utiliser facilement leur salaire dès qu'il est versé. Invite donc les employeurs à verser les salaires à travers sa solution et **permet aux employés de se constituer ainsi un historique de revenus pour accéder aux services financiers classiques**. Vis-à-vis des banques,

Doreming se positionne ainsi en partenaire (une sorte de chambre d'enregistrement), pour assurer le paiement de crédit



*

MOVO

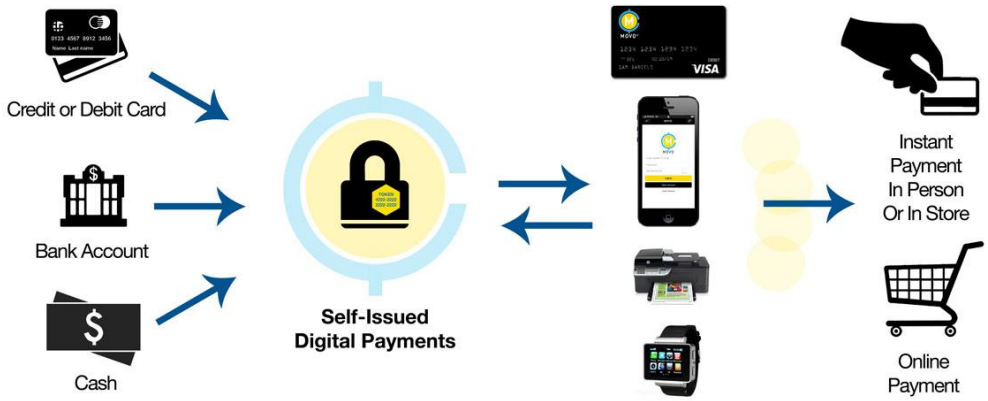
Palo Alto.

Création/lancement : 2014

Créateurs : Daniel Kjellen & Eric Solis.

Investisseurs : 9 M$. 5 investisseurs : Bighorn Ventires, Cox Orange Investment Ltd, Tech Coast Angels + les deux fondateurs.

Activité : vise les non-bancarisés partout dans le monde à travers **un système de paiement P2P, fondé sur une technologie propre** P2A4, qui peut également être utilisé comme une carte bancaire virtuelle pour régler des achats en ligne ou en magasin (si Visa est acceptée), payer des factures ou effectuer des retraits sur des automates. Le cash est chargé dans l'appli Movo avec Visa ReadyLink.



*

NUMONI

Singapour.

Création/lancement : 2012

Créateur : Norma Sit.

Investisseurs : 4,7 M$. 2 investisseurs : Robert Yap + OWW Capital Partners.

Activité : développe, **pour les non-bancarisés, des machines** permettant l'achat de cartes téléphoniques prépayées, le paiement de factures, le remboursement de prêts, la réception de transferts et même les dépôts. Numoni est désormais présent également en Malaisie, Indonésie, aux Philippines et à Hong-Kong et prévoit de s'implanter au Vietnam et au Myanmar.

Autre solution asiatique pour les non-bancarisés : **Neat** (Hong-Kong, 2015).

*

Pour les étrangers

MONESE

Londres.

Création/lancement : 2013

Créateur : Norris Koppel.

Investisseurs : 17,2 M$. 12 investisseurs : Anthemis Exponential Ventures, JXC Ventures, Korea Investment Partner, Seedcamp, SmartCap AS, STE Capital + individuels.

Activité : permet à tous les résidents en Europe d'ouvrir un compte et de disposer d'une carte de paiement quasi instantanément. Sont particulièrement visés : les expatriés et plus généralement les nouveaux arrivants qui ne disposent pas de tous les éléments nécessaires pour ouvrir un compte dans des banques classiques. Le point fort de Monese est de valider l'identité des demandeurs en un temps record (il suffit d'une capture par mobile du passeport et d'un selfie mais il faut ultérieurement fournir une attestation de résidence, non forcément au Royaume-Uni). A terme, l'appli de Monese permettra une gestion de comptes multidevises. Une question néanmoins : **comment Monese va-t-elle gérer le Brexit ?**

*

Les inclassables.

CHINA RAPID FINANCE

Shangaï.

信而富®
China Rapid Finance

Création/lancement : 2001

Créateur : Zane Wang.

Investisseurs : 172,9 M$. 7 investisseurs : Broadline Capital, China United SME Guarantee Corporation, David J. La Placa, DLB Capital, Hewlett-Packard, Northwater Capital & QED Investors.

Activité : une plateforme de prêts à la consommation réservée aux EMMA (*Emerging Middle-class Mobile Active consumers* – en Chine, cela concerne quand même, selon le site, 500 millions de personnes !). Mais **qu'est-ce que exactement que China Rapid Finance ? Une banque ? Un courtier ? Un site de crowdlending ? Les frontières deviennent floues**.

*

NEWB

Bruxelles.

Création/lancement : 2014

La NewB SCE est une société coopérative dont le projet est **la création d'une banque participative, transparente, sobre et simple.** Parmi les fondateurs, on retrouve des dirigeants des trois syndicats belges (FGTB, CNE, CGSLB), ainsi que des organisations comme Greenpeace, le Réseau Financité, 11.11.11, Inter Environnement Bruxelles, Iles de Paix, Médecins du monde, … Dès fin 2014, NewB comptait plus de 48 000 membres coopérateurs personnes physiques et 128 institutions.

L'identité de NewB repose sur 12 valeurs :

1. Insertion sociale : à travers des dizaines d'associations et des dizaines de milliers de coopérateurs.
2. Simplicité : les produits et services proposés aux clients sont simples à comprendre.
3. Sécurité : à travers des investissements dans l'économie réelle. Le profit n'est pas un objectif en soi.
4. Durabilité : la banque exclut tout produit ou projet nuisible à l'environnement et à la société.
5. Transparence : dans toutes les activités de la banque.
6. Innovation : solutions innovantes pour une économie sociale et écologique.
7. Participation : le client a son mot à dire.
8. Honnêteté : partage équilibré des bénéfices entre la rémunération des dépôts et celles des coopérateurs.
9. Inclusion : accès aux services financiers pour tous.
10. Sobriété : par une gestion économique et appropriée.
11. Diversité : attention pour les différences entre les personnes.
12. Proximité : proche des gens.

NewB veut être une banque d'épargne professionnelle, coopérative et participative. Ses crédits doivent être un moteur pour une économie durable. Les clients (particuliers, associations et entreprises) doivent pouvoir compter sur une prestation de services efficiente et de toute première qualité, qui recourt au maximum à internet. Les clients coopérateurs doivent pouvoir faire appel à leur banque pour tous les produits et services habituels qu'ils peuvent en attendre, comme par exemple les comptes à vue, les comptes d'épargne ou encore les cartes de paiement. Ils doivent aussi pouvoir bénéficier de crédits, quel qu'en soit le type, hypothécaires et autres formes de crédits d'investissement. Pouvoir compter sur des taux d'intérêt qui sont comparables à ceux des autres banques est de même incontournable.

Ce qui est essentiel : chaque coopérateur, indépendamment du fait qu'il soit un citoyen individuel, une organisation, une entreprise ou un investisseur, a par "tête" une voix équivalente, quel que soit l'investissement financier et quel que soit le nombre de parts.

NewB, qui veut obtenir une licence bancaire de plein exercice, a lancé en 2015 la NewB GoodPay Prepaid MasterCard. Elle est unique, car elle ne contient pas moins de 9 Goodies, c'est-à-dire 9 caractéristiques qui feront la différence en termes de la durabilité, dont 1,5 cents versés à une bonne cause pour chaque paiement, des paiements anonymes pour une protection totale de la vie privée, la carte est biodégradable et donne une mesure de l'empreinte écologique de chaque paiement (!).

Selon une approche présentant plusieurs points communs avec NewB, Richard Werner, « *professor of banking* » à l'Université de Southampton, s'efforce de lancer la **Hampshire Communauty Bank**, sur un modèle mutualiste et résolument local. Le projet, initié en 2013, est toujours en phase d'attente d'une licence bancaire.

*

SECCO

Londres.

Création/lancement : 2015

Créateur : Vicky Barton & Chris Gledhill.

Investisseur : montant non communiqué. 1 investisseur : InReach Ventures.

Activité : Secco n'est pas seulement une néobanque anglaise de plus mais **la plus disruptive des néobanques**. Une banque sans agences – ce qui est désormais banal – mais également sans appli mobile ni même un canal de contact. Une banque qui promet de réinventer la notion même d'argent mais qui en manque visiblement cruellement pour démarrer.

Le concept de Secco reste difficile à décrire précisément. Vous vous promenez avec une application nommée Aura et vous localisez votre avatar sur un plan, ainsi que ceux des autres personnes qui utilisent Aura dans un périmètre de 60 mètres autour de vous. Vous pouvez ainsi voir qui sont ces personnes, ce qu'elles font et de quels « tokens » elles disposent.

Par exemple, une personne porte un blouson Burberry et un token signale que vous pouvez l'acheter. Et Burberry peut intervenir dans la transaction, gratifier le vendeur et l'inviter à faire une réduction à l'acheteur. Dans un cocktail, à travers leurs tokens, vous pouvez savoir qui est qui. Plus besoin de cartes de visite. Tous les tokens et tous les échanges sont stockés et géré à travers une blockchain, nommée « Blocktree ».

Chacun crée donc des tokens le concernant et se valorise ainsi – c'est tout l'enjeu derrière Secco. Car ces tokens peuvent servir de monnaie d'échange et le but est que chacun devienne vendeur de ses propres données, de tout

ce qui en lui peut intéresser les autres, en même temps qu'émetteur de monnaie – *the Bank Of Ourselves*. « *Secco wants its users to become 'data brokers' – treating their data as a currency to spend, lend and invest.* » Car on peut s'échanger des tokens – pour remercier d'un geste, d'un moment, exactement comme un *like* sur Facebook. Et ces tokens peuvent servir de coupons valant services ou réductions. Bref, il s'agit là d'une véritable monnaie.
Tout cela ne semble pas très clair mais il est difficile d'en savoir plus. Pour le moment, Secco n'a réalisé qu'une version alpha d'Aura.

Parmi ses fondateurs, il y a Chris Gledhill, souvent cité parmi les principaux influenceurs en matière de fintech. Il n'est donc pas très surprenant de retrouver chez Secco beaucoup de choses qui évoquent tout à la fois Pokemon Go, Facebook, le bitcoin et des crypto-monnaies comme SocialCoin, les développements sur blockchain et des démarches comme celle de Digi.me, etc. Il ne manque que l'IA mais, à ce compte, il est probable qu'elle apparaitra !
Seulement, Secco n'est pas seulement un patchwork opportuniste. Derrière le projet, l'ambition est énorme. La monnaie ne sert qu'à acheter des biens « réels ». Et si l'on concevait un système d'échange beaucoup plus large, au sein duquel chacun pourrait émettre une sorte d'instrument d'échange fondé sur ce qu'il a à proposer, sur ses qualités propres dans le jeu social et non seulement sur ce qu'il a à vendre ? Sur ce qu'il apprécie et non seulement sur ce qu'il possède ? Alors Secco deviendrait notre premier support de vie sociale. Il ne remplacerait pas tant les échanges et les monnaies qu'il ne les absorberait : « *Secco will operate as an 'underlying' service hidden in all the apps and social platforms we use day-to-day.* » Une idée complètement folle sans doute. Pourtant, s'il ne la rend pas, reconnaissons-le, concrète, Secco fournit comme un premier tremplin pour l'imaginer. Et cela le conduit à adopter un positionnement radicalement décalé par rapport aux banques. Non pas entrer en

concurrence avec elles mais s'efforcer d'être autre chose, passer à un concept totalement nouveau pour, à terme, les remplacer.

Sur de telles bases, Secco parviendra-t-il à attirer des investisseurs ? Pourquoi pas ? Certes, à ce stade, son modèle parait encore très incertain. Les concepts – notamment pour ce qui se rapporte aux monnaies parallèles – paraissent mal maitrisés.

Sur les forums et dans la presse, toutefois, les réactions sont positives (comme à chaque fois qu'on promet un monde sans banques !). Et ce ne serait certainement pas la première fois qu'une invention – nous sommes ici un cran plus loin que l'innovation – serait née d'une approximation.

*

SOLARIS BANK

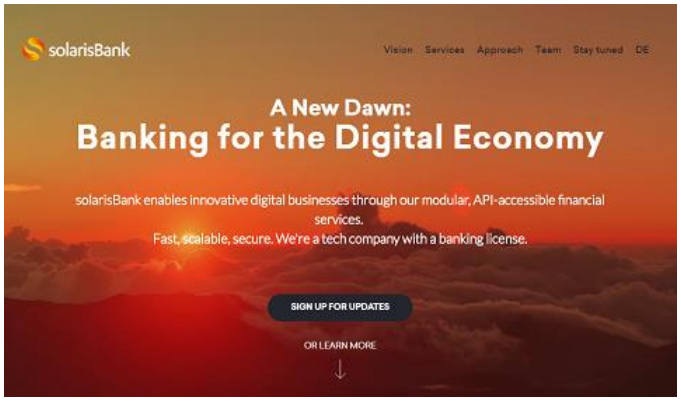
Berlin.

Création/lancement : 2016.

Créateurs : Andreas Bittner & Marko Wenthin.

Investisseurs : 95,1 M€. 11 investisseurs : Artavo Financial Solutions (Bertelsmann Group), FinLeap (qui a porté la création de Solaris Bank), SBI Holdings, SoftBank, Unicredit Group, Yabeo Capital + individuel. Voir également ci-dessous.

Activité : une plateforme de services financiers qui permet aux entreprises et particulièrement aux fintechs et néobanques de développer pour leur propre compte des offres financières (monnaie électronique, *instant credit*, finance participative, banque digitale). Solaris Bank, qui dispose d'une licence bancaire, propose trois principales lignes de services : paiements, services bancaires et complémentaires (KYC, LAB, …), qu'elle dispense sous forme d'API dans 6 pays européens. **Une néo-banque B2B. Un modèle *Banking as a platform*. Un établissement original qui a récemment accueilli comme investisseurs ABN Amro, BBVA et Visa.**



*

VALUTAO

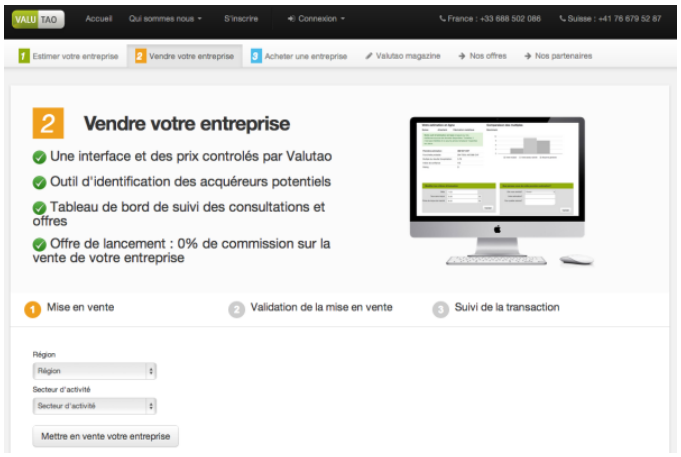
Paris.

Création/lancement : 2010

Créateur : Vincent Pignon.

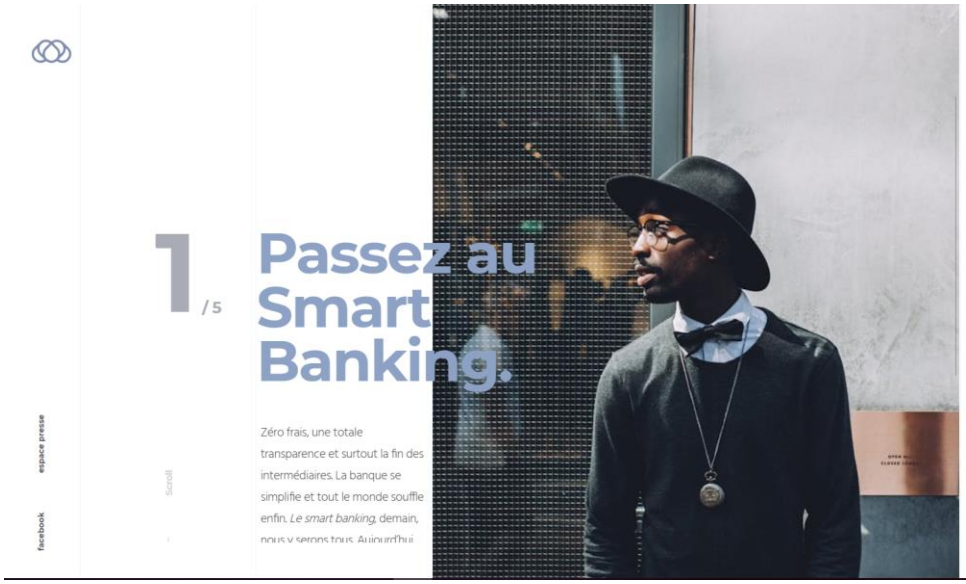
Investisseurs : 0,1 M$.

Activité : Valutao affirme être un Institut de recherche qui révolutionne le financement et la transmission d'entreprises. La mise en relation entrepreneurs/investisseurs est simplifiée grâce à des technologies d'évaluation et des bases de données d'entreprises et de transactions. En somme, les « Fusac » simplifiées, standardisées, enrichies et directement traitées sur une plateforme en ligne. Original ! **La première néo-banque d'affaires !**



Autre néo-banque française originale, **Swoon Bank** (Lille, 2018) devrait proposer en plus d'un compte courant, un compte d'épargne rémunéré à 3% (taux garanti pendant 3 ans). Pour cela, **l'argent collecté sera placé en prêts à des PME ayant recours à la finance participative** (via une plateforme dont le nom demeure confidentiel). Par sécurité, est-il indiqué, 10% (!) des fonds seront cantonnés et il sera fait appel à un fonds de garantie. Pas encore lancée, Swoon Bank n'offre pour le moment qu'un

site au design original – ce qui est assez rare dans le monde des néobanques !



*

Index des néo-banques citées

Les noms en majuscules font l'objet d'une présentation détaillée.

2GETHERBANK, 10
ANYTIME, 13
ATOM BANK, 5
B, 56
BANKAROO, 73
BANKMOBILE, 26
BFC, 66
BUD, 8
BUNQ, 14
Chime, 22
CHINA RAPID FINANCE, 84
CIVILISED BANK, 27
CLEARBANC, 70
Coconut, 71
COMPTE NICKEL/NICKEL, 15
Countingup, 71
C-ZAM, 17
Digibank, 11, 57
Ditto, 66
DOREMING, 79
EKO, 28
EVEN, 71
Ferratum Bank, 57
FIDOR BANK, 29
FIGO, 62
Finn, 57
GOBANK, 18
GoHenry, 75
Greenhouse, 57
Hampshire Communauty Bank, 87
HELLO BANK !, 31
HOLVI, 64
Hush, 44
IAM BANK, 32
IBANFIRST, 63
IMAGIN BANK, 33
INSTABANK, 19
Judo Capital, 69
KNAB, 34
KOHO, 77
Lintel Bank, 22
LOOT, 76
LUNAR WAY, 78
MaFrenchBank, 58
MARCUS/GS BANK, 34
Margo Bank, 69
MASTHAVEN, 36
MAX, 37
MBANK, 38
MONESE, 82
Monizo, 71
MONZO, 39
MORNING, 43
MOVEN, 44
MOVO, 80
N26, 45
Neat, 82
Neo, 58
Neon, 22
NEWB, 84
Now, 56
NUBANK, 47
NUMONI, 81
OAKNORTH BANK, 65
Openbank, 59
ORANGE BANK, 48
OSPER, 74
Pepper, 58
POCKIT, 20
QONTO, 67
REVOLUT, 49
RiverBank, 69
Root, 10
SECCO, 87
Shine, 71
SIMPLE, 51
SOFI, 52
SOGEXIA, 21
SOLARIS BANK, 90
SOLDO, 75
SOON, 54
STARLING BANK, 9
Swoon Bank, 92

TANDEM, 55
TIDE, 68
VALUTAO, 91
Varo, 52
Worapay, 65
Zen Bank, 53

*