

Néobanques vont-elles remplacer les banques traditionnelles ? (Les)

Titre(s) : Néobanques vont-elles remplacer les banques traditionnelles ? (Les) [[périodique]]

Ensemble : Alternatives économiques 465

Editeur, producteur : 01/12/25

Description matérielle : pp.56-59

ISSN : 0247-3739

Note sur la description matérielle : 4

Résumé ou extrait : Primes de bienvenue allant de 15 à 260 euros, gratuité des services essentiels, cashback de 0,5 % à 1,5 % des dépenses, versement d'intérêts jusqu'à 1 % par an sur le solde du compte : les néobanques 100 % numériques séduisent de plus en plus de Français grâce à leur simplicité d'utilisation, leur parcours client sans paperasse et leurs innovations (notifications en temps réel, cartes virtuelles, suivi des abonnements). L'ouverture d'un compte, la réception d'une carte, les virements ou paiements à l'étranger se font en quelques minutes via une application mobile, sans passer par une agence. Nées dans les années 2010, des acteurs comme Revolut (Royaume-Uni), N26 et Trade Republic (Allemagne), Bunq (Pays-Bas), ainsi que des concurrents français comme Sumeria, Helios, Green-Got, Pixpay, Kard, Qonto et Shine, ciblent différents segments de clientèle (grand public, écolo, jeunes, professionnels). Leur modèle attire massivement : Revolut, arrivée en France en 2021, revendique déjà plus de 6 millions de clients, se rapprochant de BoursoBank (ex-Boursorama), leader français avec 8 millions de clients. N26, présent depuis 2017, compte 2,5 millions de clients, Sumeria (lancée par Lydia en mai 2024) 1,8 million début 2025. à titre de comparaison, Hello Bank! n'a dépassé le million de clients qu'en septembre 2024, Fortuneo en totalise 1,4 million en France et Belgique. Les banques traditionnelles, déjà bousculées par l'arrivée des banques en ligne dans les années 2000 (Boursorama, Fortuneo, Monabanq), voient leur modèle remis en cause. Certaines ont racheté ces nouveaux acteurs, d'autres ont créé leur propre offre numérique (BNP Paribas avec Hello Bank!, Crédit Agricole avec BforBank). Les banques en ligne bénéficient de l'agrément d'établissement de crédit délivré par l'ACPR, leur permettant de proposer l'ensemble des services bancaires classiques (comptes, dépôts, crédits, produits d'investissement, assurance emprunteur, conseil financier). Malgré cela, elles apparaissent vieillissantes face à la rapidité d'innovation des néobanques. Revolut a récemment recruté Frédéric Oudéa, ex-patron de la Société Générale, comme président de son conseil d'administration en Europe de l'Ouest, signe de ses ambitions. La fragmentation du marché inquiète les régulateurs. Selon Bain & Company, la poursuite de ces tendances pourrait réduire de 25 % le produit net bancaire des banques traditionnelles d'ici 2030. En mai, la BCE a alerté sur les risques pour la stabilité financière : la fragilisation des banques traditionnelles réduit leur base de dépôts stables et leur capacité à financer l'économie réelle, tandis que la mobilité des clients pourrait créer des risques de propagation transfrontalière. Malgré leur croissance, les néobanques restent loin des géants du secteur : BPCE compte 26,6 millions de clients en France, Crédit Agricole 21,1 millions fin 2024. La viabilité économique reste un défi : plusieurs acteurs ont disparu faute de rentabilité. ING France a quitté le marché en 2022 après plus de vingt ans de pertes, transférant 315 000 clients à

Boursorama. Orange Bank, lancée en 2003, a cessé ses activités fin 2024, transférant 400 000 clients à Hello Bank!. Ma French Bank a fermé en 2025, réintégrant 188 000 clients dans La Banque Postale. L'adossement à un grand groupe ne garantit pas la pérennité. Les néobanques, sans soutien de maison mère, dépendent d'investisseurs en capital-risque et de fonds technologiques (SoftBank, Tiger Global Management pour Revolut, Sequoia Capital pour Trade Republic). Malgré les difficultés, certaines grandes néobanques européennes sont devenues rentables : Revolut, après une perte en 2022, a dégagé 428 millions de livres de bénéfice net en 2023 ; Trade Republic est rentable depuis 2023 ; N26 reste déficitaire malgré quelques trimestres à l'équilibre en 2024. Le revenu moyen par client des néobanques est de 50 à 150 euros par an, contre 250 à 500 euros pour les banques traditionnelles. Les commissions sur paiements ne représentent que 25 % du produit net bancaire, le reste provenant du crédit (20 %) et de l'épargne (50 %), deux activités peu ou pas proposées par les néobanques. Pour gagner en fidélité et rentabilité, elles doivent convertir leurs utilisateurs gratuits en abonnés premium (5 à 20 euros par mois), offrant cartes, assurances et services financiers renforcés. Grâce au passeport européen, Revolut exerce en France sous licence lituanienne, pouvant offrir crédit à la consommation et IBAN français, mais reste exclue de produits comme le Livret A, le PEA, les prêts immobiliers ou le crédit aux entreprises. Pour élargir leur offre, certaines néobanques (Sumeria, Revolut) demandent un agrément bancaire à l'ACPR, permettant de proposer tous les services bancaires. L'agrément exige des critères stricts (forme juridique, capital minimum, solidité du programme d'activité, honorabilité et compétences des dirigeants), la procédure durant de six à douze mois. Les banques traditionnelles ferment massivement des agences : 3 300 fermetures en cinq ans, ramenant leur nombre à un peu plus de 36 000 en France. BNP Paribas, passée de 2 100 agences en 2014 à 1 545 en 2024, prévoit d'en fermer 500 supplémentaires d'ici 2030. Cette évolution pèse sur l'emploi bancaire, avec une baisse continue des effectifs depuis 2014. Pour s'imposer, les néobanques pourraient évoluer vers un modèle hybride, combinant numérique et présence physique ciblée (Sumeria a ouvert un café à Paris). Le coût d'acquisition client peut atteindre 150 à 200 euros. Revolut prévoit de recruter 10 000 personnes dans les prochaines années, portant son effectif à 12 000 salariés dans le monde. Avec une captation de 60 à 80 % des ouvertures de comptes d'ici 2035 par les banques en ligne, les banques traditionnelles sont contraintes de réorienter leurs investissements vers le numérique et de réduire leurs frais de structure, notamment en adaptant leur réseau d'agences. Plusieurs milliers d'emplois sont concernés, mais leur sort reste incertain.

Sujet - Nom commun : Banque électronique
Concurrence