



Quelques REFLEXIONS autour de la *Monétique* et la *FINTECH*

Kamel LABIDI
PDG du Groupe IDEE



KAMEL LABIDI,

• PDG du Groupe **IDEE**

Editeur de Logiciels pour les Banques

Produit Phare *i*Bank : un Core Banking

opérationnel dans 17 banques en Afrique

Banques Centrales, Commerciales à réseau, de développement



iBank

Suite logicielle couvrant tout le spectre des activités des banques
Architecture NOYAU + PLATEFORMES Métiers.

Plateforme
POINT de VENTE

Plateforme
ENGAGEMENTS

Plateforme de
PAYEMENTS

Plateforme
TRESORERIE

Plateforme
INTERNATIONAL

NOYAU : Socle commun mais 'scalable'

Un noyau avec plus de 75 modules satellites



MONOPOLE de Diner's, Visa, Mastercard, Amex...

Historiquement, c'est la **MARQUE** qui
Initie, développe, régule, maintient le service
Impose sa bannière et son nom sur le Support
Fixe Tarifs et dicte » les Règles du jeu

La Monétique serait-elle un service « non bancaire » ?





Monopole lucratif

Services étaient directement orientés vers clients des banques

Environnement technique

Toute la logistique

Nouvelles sources de PROFITS pour le banques





Le Constat

- * Banques ravies d'avoir de nouvelles sources de profit et de fidélisation
- * Coût adaptation SI rarement pris en compte

Vulgarisation les Paiements Electroniques





Malgré cela,

Pas de sentiment de

- * Confiscation du métier des banques.
- * Banques ravies d'être délestées de certaines couches technologiques

Vulgarisation les Paiements Electroniques





Comme M. Jourdain?

Modèles d'affaires similaires aux FINTECH
Plateformes technologiques à la disposition
directe des clients des banques.

POURTANT: Il y a bien colonisation du domaine des PAYEMENTS





Le Fairplay des Marques

Différence entre un paiement par carte et un paiement via une FINTECH ?

L'élégance de laisser aux banques la gestion du COMPTE du client !



A travers son Compte, le CLIENT reste dans le giron de sa Banque



La nouveauté : INTERNET, MOBILE & CLIENT

La TECHNO à permis l'incursion de nouveaux acteurs qui ne se conforment ni aux lois bancaires ni au cartel du paiement

CLIENT : Averti, connaît Droit & Technologie

Normal que le CLIENT ne supporte plus d'être dépouillé



Un Africain bien inspiré

La FINTECH est née avec le
Premier transfert d'argent
avec un SMS sur un Nokia 3210

Il y plus de QUINZE années!

Informaticiens Illuminés et Visionnaires bien inspirés ont fait le reste





Il n'y a pas photo

Alors qu'il serait même rejeté par certaines banques, le client va choisir d'aller vers le moins cher & le plus commode :

La FINTECH qui lui offre un compte sans aucune contrainte : Le COMPTE VIRTUEL

La Messe serait-elle déjà dite?



Les FINTECH : le train est déjà en marche

Ces Plateformes vont s'améliorer pour
Satisfaire les clients : Solutions commodes car
+ Inventives + Créatives + Géniales.

Palier les contraintes : la norme DSP2 est
excellente réaction

La REACTIVITE et la CREATIVITE sont leurs atouts



Comment REAGIR ?

Evitez les revers de nos aînés

Osez la Technologie

Faites le Pari des Jeunes

Anticipez

les Prestataires

S'approprier le concept FINTECH



La Réactivité des DSI est Capitale

FINI les SI Monolithiques :
Délais de Mises en œuvre et/ou d'Adaptation
inadmissibles et à des Coûts exorbitants

C'est le temps du bon TTM (Time to Market)

SI sous forme de Plateformes par Métiers



Mettre en œuvre la Bonne STRATEGIE

JOUER sur les Points Faibles de la FINTECH

CREER des solutions pour NOS propres besoins

ETRE Réactif et Créatif



MERCI pour votre patience

Kamel LABIDI

PDG du Groupe IDEE

kamel@idee.com.tn

*i*DEE Editeur de logiciel pour la banque