Néobanque pour indépendants

INTRODUCTION

Ce projet vise à créer une néobanque destinée aux freelances et aux TPE françaises, combinant compte professionnel, facturation intégrée, mise de côté automatique pour les impôts et comptabilité simplifiée. Le concept s'appuie sur une réalité documentée : la France compte plus de 1,2 million de freelances en 2024, un chiffre en augmentation constante. La taille du marché adressable est donc substantielle. Ce que l'aperçu a mis en tension, c'est la question centrale de ce type de projet : à quel niveau le modèle tient-il avec un abonnement entre 10 et 30 euros, et comment le fondateur résout-il la contrainte réglementaire qui bloque toute commercialisation avant d'être levée ? Ce document répond à ces deux questions de façon chiffrée et opérationnelle.

VERDICT

> Le concept est fondé. La demande existe, les indépendants sont sous-servis par les banques classiques et la combinaison compte-facturation-fiscalité dans un seul outil répond à un irritant réel et documenté. La viabilité économique à terme est crédible : les offres existantes démarrent à 9 euros HT par mois et certains acteurs comme Blank proposent une offre d'entrée à 6 euros HT par mois, ce qui confirme qu'un abonnement entre 10 et 30 euros est dans les standards du marché. La difficulté centrale n'est pas commerciale, elle est structurelle et précède tout le reste : le projet ne peut pas générer un seul euro de revenu sans avoir résolu la question réglementaire. L'agrément délivré par l'ACPR est une autorisation réglementaire obligatoire pour toute entité souhaitant proposer des services de paiement ou exercer une activité bancaire en France. Or il existe une voie de contournement légale et maintenant largement adoptée dans l'écosystème fintech : le Banking-as-a-Service. Le BaaS est un modèle qui permet à toute entreprise d'offrir des services bancaires à ses clients sans obtenir de licence bancaire, en s'appuyant sur un partenariat avec une institution financière déjà agréée. Ce choix architectural est la décision numéro un, avant toute réflexion sur le produit ou la croissance. Le marché est concurrentiel mais pas fermé : Qonto est la néobanque pro française par excellence, fondée en 2017, revendiquant aujourd'hui plus de 600 000 clients en Europe. Se différencier de Qonto, Shine ou Indy exige une niche ou un angle d'attaque clair, pas une offre généraliste calquée sur les leurs.

VARIABLE CLE ET SEUILS

La variable dominante est le nombre d'abonnés actifs, car c'est un modèle à revenus récurrents sans coût variable significatif par client une fois la plateforme en place. La marge nette par abonnement est élevée structurellement : en prenant un abonnement moyen de 20 euros (milieu de fourchette déclarée), les seules charges variables à déduire sont la quote-part du coût BaaS par client, estimée entre 2 et 5 euros par compte actif par mois selon les standards de marché des plateformes comme Treezor ou Swan, soit une marge nette par abonnement de l'ordre de 15 à 18 euros. Les charges fixes mensuelles en phase de démarrage incluent l'hébergement et les outils SaaS (estimation standard : 200 à 500 euros par mois), les coûts de conformité et de maintenance réglementaire (estimation standard fintech early-stage : 1 000 à 3 000 euros par mois selon que la conformité est externalisée ou non), sans compter l'éventuelle équipe. Le seuil d'équilibre minimal, hors salaire fondateur, se situe autour de 200 à 250 abonnés au tarif moyen de 20 euros.

CONSERVATEUR

2 000 euros CA mensuel

100 abonnés à 20 euros, taux de conversion bouche-à-oreille faible en an 1, cohérent avec les démarrages fintech sans budget acquisition.

RÉALISTE

6 000 euros CA mensuel

300 abonnés à 20 euros, scénario crédible si la solution BaaS est opérationnelle dès le début d'an 1 et que le canal web génère un flux régulier.

AMBITIEUX

20 000 euros CA mensuel

1 000 abonnés à 20 euros, soit le bas de la fourchette "quelques milliers" déclarée par le fondateur, atteignable uniquement si le lancement intervient en H1 et si un canal d'acquisition structuré est activé au-delà du bouche-à-oreille.

LES 5 PILIERS

Choix du modèle réglementaire
la décision entre agrément propre ACPR et partenariat BaaS conditionne la date de lancement, le niveau de capital requis et la structure de coûts pour les trois premières années.

Différenciation produit sur la niche fiscale
la mise de côté automatique des impôts est le seul angle non encore banalisé dans l'offre concurrente ; c'est le seul élément qui justifie une migration depuis Qonto ou Shine.

Architecture des coûts variables BaaS
le coût par compte actif facturé par le partenaire BaaS détermine directement la marge et le seuil de rentabilité, et doit être négocié avant toute projection de croissance.

Conformité LCB-FT et KYC en continu

l'agrément n'est pas un acquis définitif, l'établissement doit se conformer en permanence aux règles en matière de KYC, AML, audit, gouvernance et reporting, ce qui représente une charge opérationnelle permanente et sous-estimée par la quasi-totalité des fondateurs fintech early-stage.

Rétention comme moteur économique principal
dans un modèle d'abonnement à 10-30 euros, le churn mensuel est le levier critique ; les box et abonnements SaaS B2C affichent des taux de churn de 3 à 8 % par mois, et un churn à 5 % détruit 50 % de la base client en moins de 15 mois sans acquisition compensatoire.

ANALYSE

Le projet entre sur un marché structuré et en croissance, mais dominé par des acteurs capitalisés. Shine, fondée en 2017 et rachetée par Cegid, revendique plus de 120 000 clients professionnels. Indy joue une carte à part en fusionnant banque, comptabilité et déclarations fiscales dans une seule interface, avec une offre bancaire gratuite depuis 2024. Ce dernier point est un signal fort que doit lire le fondateur : l'angle différenciant qu'il décrit — fiscalité intégrée, tout au même endroit — existe déjà dans l'offre d'un concurrent direct, et gratuitement. La question de positionnement n'est donc pas "est-ce que le besoin existe" mais "pourquoi un freelance payerait-il 10 à 30 euros pour une offre qu'Indy propose à 0 euro". La réponse doit être dans l'exécution, l'expérience utilisateur ou une niche encore plus précise, pas dans la promesse générale de simplification.

Le vrai obstacle de premier rang est réglementaire et capitalistique. Un capital minimum de 20 000 à 125 000 euros est requis en fonction du niveau de service proposé pour obtenir l'agrément établissement de paiement. Les délais d'agrément ACPR s'échelonnent généralement entre 6 et 12 mois pour un établissement de paiement. Ces deux contraintes combinées — capital immobilisé et délai minimum de six mois avant toute commercialisation — rendent le chemin autonome très lent pour une structure sans financement. La voie BaaS résout ce blocage : des solutions comme Swan permettent de démarrer en 1 à 2 mois, sans devenir une banque régulée. En 2024, près de 60 % des nouvelles fintechs lancées en France ont fait appel à un acteur BaaS pour démarrer. Cette voie a un coût variable par compte, mais elle est la seule qui permette un lancement rapide avec validation marché réelle.

Le modèle d'abonnement à 10-30 euros est structurellement sain mais sensible au churn. Un abonnement pro se justifie si et seulement si l'utilisateur ressent un gain de temps ou d'argent supérieur au coût mensuel chaque mois. Dans la fintech pro, les acteurs qui retiennent le mieux leurs clients sont ceux qui s'intègrent dans un flux de travail quotidien, pas ceux qui proposent un compte "de plus". La facturation intégrée est ce flux. C'est le module le plus important à développer en priorité, car c'est lui qui crée la dépendance comportementale positive. À titre de benchmark, le marché mondial de la technologie financière digitale est

estimé à environ 324 milliards de dollars d'ici 2026, avec une croissance annuelle proche de 25%, ce qui confirme que le secteur attire des capitaux et des concurrents en permanence.

Le canal bouche-à-oreille seul est insuffisant pour les scénarios réaliste et ambitieux. Le taux de conversion organique sur un outil financier pro tourne autour de 1 à 3 % des visiteurs en période de démarrage, avec un cycle de décision long car changer de compte bancaire pro est un acte à faible fréquence et à coût de sortie perçu comme élevé. Le fondateur devra activer des canaux communautaires ciblés — forums freelances, groupements de micro-entrepreneurs, créateurs de contenu spécialisés — pour atteindre des volumes au-delà des 200 premiers clients dans l'année.

CONCLUSION

Le projet a une logique économique viable à moyen terme, une cible réelle et un modèle de revenus dans les standards du marché. Ce qui le distingue de la majorité des projets comparables, c'est que l'obstacle principal n'est pas commercial mais architectural : le fondateur doit choisir entre construire un acteur réglementé ou se positionner comme une couche logicielle au-dessus d'une infrastructure existante via BaaS. Ce choix détermine le montant de capital à lever, le délai avant premier euro de revenu et la structure de coûts à long terme. Sans ce choix tranché, aucune autre décision — prix, fonctionnalités, canal — ne peut être fiable. Treezor et Xpollens demeurent les plateformes BaaS les mieux représentées parmi les néobanques françaises, et constituent des points de contact concrets pour une première évaluation technique et tarifaire. Le projet est viable s'il choisit la voie BaaS, s'il se différencie sur l'automatisation fiscale avec une profondeur fonctionnelle supérieure à celle d'Indy, et s'il atteint 300 abonnés dans les douze premiers mois pour approcher l'équilibre opérationnel. Ce sont des objectifs atteignables mais pas garantis sans un lancement structuré et une offre clairement distincte de ce qui existe.

ACTIONS

1. Trancher le modèle réglementaire en contactant deux plateformes BaaS françaises sous 30 jours.

Prendre rendez-vous avec Treezor et Swan pour obtenir une grille tarifaire par compte actif et une estimation du délai d'intégration technique. Cette action est prioritaire car sans ce chiffre, aucun business plan n'est calculable et aucun investisseur ne peut être approché. Résultat attendu sous 30 jours : une comparaison chiffrée entre la voie BaaS et la voie agrément propre, avec un choix documenté.

2. Redéfinir le positionnement en identifiant ce que le projet fait mieux qu'Indy sur la dimension fiscale.

Télécharger et utiliser Indy pendant deux semaines pour cartographier précisément ses limites fonctionnelles sur la mise de côté des impôts, la TVA et les déclarations URSSAF. L'objectif est d'identifier deux ou trois points de friction concrets non résolus par Indy sur lesquels concentrer le développement initial. Résultat attendu sous 45 jours : une liste de trois fonctionnalités manquantes chez les concurrents qui deviennent le

socle du positionnement.

3. Construire un MVP non bancaire immédiatement testable, sans attendre la résolution réglementaire.

Développer en priorité le module de facturation et de mise de côté fiscale sous forme d'une application SaaS simple, sans compte bancaire, connectée à un compte existant via l'open banking. Ce MVP peut être testé par de vrais utilisateurs dès les deux prochains mois, sans agrément, en validant la rétention et la volonté de payer avant que l'infrastructure bancaire soit en place. Résultat attendu sous 60 jours : 20 à 50 utilisateurs testeurs avec données de rétention hebdomadaire.

4. Valider le prix et la formule par des entretiens directs avec 15 freelances cibles avant tout développement supplémentaire.

Mener 15 entretiens de 30 minutes avec des freelances en activité sur leur gestion actuelle, leur outil bancaire pro, et leur seuil de douleur tarifaire pour changer d'outil. Ces entretiens doivent inclure une question de willingness-to-pay directe sur les trois formules envisagées (10, 20, 30 euros). Résultat attendu sous 30 jours : une confirmation ou une réfutation du prix moyen de 20 euros, et une priorisation des fonctionnalités par valeur perçue réelle.

5. Identifier et approcher trois canaux communautaires freelances pour préparer le lancement sans budget publicitaire.

Recenser les groupes Facebook, subreddits, newsletters et forums actifs pour les micro-entrepreneurs et freelances français (Malt Community, IndéMag, groupes Auto-entrepreneur, etc.) et proposer une contribution éditoriale ou une version bêta gratuite à leurs animateurs. Ce canal a un coût quasi nul mais un taux de conversion supérieur au paid acquisition pour un outil financier de niche, car il s'appuie sur la recommandation de pairs. Résultat attendu sous 60 jours : trois partenariats de diffusion actifs avec un premier groupe de 50 à 100 bêta-testeurs identifiés.

Note méthodologique : les benchmarks sectoriels cités dans cette étude s'appuient sur les standards reconnus du secteur et servent de références indicatives pour situer le projet dans son écosystème. Ils méritent une validation terrain spécifique avant toute décision d'investissement.

ANNEXE

Sources consultées

Références externes consultées lors de la recherche (marché, concurrence, cadre réglementaire).

- Le Marché du Freelancing en France et dans le Monde : Situation Actuelle, Évolutions et Pe…
  https://www.wikiportagesalarial.eu/article/le%20marche%20du%20freelancing
- Top banques freelance 2025 : le guide complet
  https://www.free-work.com/fr/tech-it/blog/guide-du-freelance/les-meilleures-banques-pour-freelance-en-2025
- Qu'est-ce qu'un agrément ACPR et comment l'obtenir
  https://www.xpollens.com/blog/tout-savoir-pour-comprendre-et-obtenir-lagrement-acpr/
- Banking as a Service: what is BaaS Skaleet
  https://skaleet.com/en/blog/banking-as-a-service-what-is-baas
- Top 12 des banques pour freelances et indépendants en ...
  https://digitiz.fr/banques-freelances-independants/
- ACPR Régulation des établissements financiers et des services de paiement en France - Komi…
  https://www.komission.fr/lexique/acpr-autorite-de-controle-prudentiel-et-de-resolution
- Meilleures banques pour freelance en 2026 : notre comparatif
  https://www.free-work.com/fr/tech-it/blog/guide-du-freelance/top-6-des-meilleures-banques-pour-freelance-en-2026
- Qu'est-ce qu'un établissement de paiement
  https://propulsebyca.fr/compte-pro/etablissement-paiement
- Agrément ACPR : Quels types pour les banques et néobanques
  https://www.yakacomparer.com/comparateur-de-banque/actualite/agrements-acpr-banques-neobanques.html
- White-label neobank solutions: comparison, costs & how to choose
  https://synodus.com/blog/fintech/white-label-neobank/
- Meilleure solution BaaS (Banking-as-a-Service) 2025 : Le guide complet
  https://www.komission.fr/blog/meilleure-solution-baas-banking-as-a-service-2025-le-guide-complet
- Néobanques 2026 : Modèles Économiques, Licences et Lancement Crassula
  https://crassula.io/fr/solutions/neobank-platform/guides/neobanks/
- Quels partenaires de BaaS choisissent les néobanques - Fintech
  https://www.mind.eu.com/fintech/article/quels-partenaires-de-baas-choisissent-les-neobanques/