



## Les faits marquants du mois

### Concurrence – Les GAFAs étendent leur emprise sur les services financiers

- **ETATS-UNIS** – Le Google Play Store s'ouvre plus largement aux moyens de paiement alternatifs
- **FRANCE** – Apple s'offre une FinTech britannique de l'Open Banking
- **ETATS-UNIS** – L'Apple Wallet stockera aussi des documents d'identité

Le régulateur resserre son étai, sur le paiement in-app par exemple, ou encore avec la nouvelle directive européenne, le Digital Markets Act (DMA), qui devrait pousser les grands acteurs de la tech à ouvrir leurs écosystèmes d'applications et à mieux respecter les principes de concurrence. D'un autre côté ces acteurs poussent avec de nouvelles initiatives qui leur permettent de profiter de leur positionnement auprès de leurs clients pour lancer de nouveaux services. Apple avec l'encaissement le mois dernier, Google en Inde qui permet également de payer directement avec son mobile avec le système Tap to Pay en se branchant sur UPI. Mais, l'annonce qui aura fait du bruit ce mois-ci, c'est sans aucun doute le rachat de Credit Kudos par Apple qui préfigure les intentions du géant américain à développer son Apple Wallet comme un outil de paiement à part entière qui sera capable non seulement d'intégrer toutes sortes de cartes (transport, identité, fidélité), mais également de proposer des solutions de financement comme le BNPL à travers les transactions Apple Pay. Une stratégie dûment réfléchie qui pourrait permettre à Apple, en intégrant les compétences des Fintech, d'étendre ces services financiers proposés à ses clients et de capitaliser sur ses réserves financières pour concurrencer plus frontalement les banques.

### Open Finance – Améliorer le financement et le paiement pour les entreprises

- **FRANCE** – Qard présente son API dédiée à l'Open Finance
- **ROYAUME-UNI** – Rollee aide les indépendants à obtenir des financements
- **ROYAUME-UNI** – Mollie adresse sa nouvelle offre aux marketplaces européennes
- **DANEMARK** – Lunar aide les professionnels à accepter des paiements en ligne

Le mois dernier, Solaris, récemment entré en France, annonçait un partenariat avec Algoan pour améliorer son scoring crédit et ses offres BaaS par la même occasion. Ce mois-ci, c'est Treezor qui obtient l'ensemble des agréments ACPR pour étendre son offre. L'autre « enabler » fondamental en matière de finance intégrée, c'est l'open banking et l'accès aux API. Klarna, un acteur devenu majeur qui joue sur plusieurs tableaux, vient d'annoncer le lancement d'un service dédié d'API bancaires. Le marché se structure autour de ces prestataires généralistes. Mais, avec la digitalisation croissante des entreprises et des parcours de financement et de paiement, de plus petits acteurs sont attirés comme Rollee ou Qard, dont les API spécialisées permettent aux entreprises de trouver des financements meilleur marché grâce à l'open banking. Du côté paiement, également Mollie la star néerlandaise de l'open banking veut concurrencer Stripe sur son cœur de métier et propose une plateforme dédiée aux marketplaces pour faciliter l'intégration des paiements. Et Lunar, la néobanque danoise veut aider les entreprises à accepter les paiements en ligne.

# Sommaire

<b>LES FAITS MARQUANTS DU MOIS</b>	<b>1</b>
<b>EN BREF</b>	<b>3</b>
<b>CARTES</b>	<b>4</b>
La nouvelle carte de Robinhood fait rimer cash-back et investissement	4
MasterCard dévoile une offre de cash-back sur le paiement des loyers	6
<b>PAIEMENTS B2B</b>	<b>8</b>
Qard présente son API dédiée à l'Open Finance	8
Rollee aide les indépendants à obtenir des financements	10
Mollie adresse sa nouvelle offre aux marketplaces européennes	12
<b>OPEN BANKING</b>	<b>14</b>
Qonto noue un partenariat avec Infogreffe	14
Apple s'offre une FinTech britannique de l'Open Banking	16
<b>PAAS / PAIEMENT INTEGRE</b>	<b>18</b>
Sunday gère aussi les commandes aux restaurants	18
Le Google Play Store s'ouvre plus largement aux moyens de paiement alternatifs	20
L'Apple Wallet stockera aussi des documents d'identité	22
<b>PAIEMENT FRACTIONNE (BNPL)</b>	<b>24</b>
MasterCard persiste et signe sur le marché du BNPL	24
LBPCF présente Django, sa fintech dédiée au BNPL	26
<b>E-COMMERCE / E-PAIEMENT</b>	<b>28</b>
Lunar aide les professionnels à accepter des paiements en ligne	28
Pinterest gère l'acte d'achat, jusqu'au paiement	30
<b>TPE, ENCAISSEMENT, MPOS, SOFT POS</b>	<b>32</b>
La Banque Postale déploie la fonctionnalité du « PIN Online »	32
<b>TSP (TITRES SPECIAUX DE PAIEMENT)</b>	<b>34</b>
Open!Eat, l'Open Banking appliqué aux titres restaurant	34
<b>VIREMENTS / INITIATION DE PAIEMENT</b>	<b>36</b>
Natwest automatise les paiements récurrents variables avec Payit	36
Virement instantané sans surcoût chez Memo Bank	38
MasterCard dévoile des innovations dans le paiement de compte à compte	40
<b>STRATEGIE D'ACTEURS</b>	<b>42</b>
La Banque Postale modifie sa stratégie sur le BNPL	42
<b>CRYPTOMONNAIES ET MDBC</b>	<b>44</b>
Le régulateur américain tape sur la finance décentralisée	44
Ledger supportera désormais aussi le Coinbase Wallet	46
eBay en passe d'accepter les paiements en crypto-monnaies	48
Stripe réintègre officiellement les crypto-monnaies	50
<b>FRAUDE</b>	<b>52</b>
Paytm sanctionné par sa Banque Centrale	52
La lutte anti-blanchiment passe aussi par une technologie collaborative	54

## En bref

### Stratégie d'acteurs

**ETATS-UNIS** – Alors que la question des crypto-actifs est controversée dans le pays, le Président américain lui-même vient d'ouvrir le chantier d'un dollar numérique contrôlée par la Réserve fédérale. L'initiative entre en concurrence avec le Digital Dollar Project fondé par Accenture et la Digital Dollar Foundation, mais vise à répondre à un enjeu politique toujours plus pressant. L'administration de Joe Biden s'engage finalement dans l'analyse des opportunités d'une version numérique du Dollar. Le Président américain vient de signer un décret exigeant au Trésor américain, au département du commerce et aux agences fédérales (dont la Securities and Exchange Commission (SEC) et le Consumer Financial Protection Bureau) de travailler sur un rapport devant établir les avantages et les inconvénients de la création d'une monnaie numérique de banque centrale aux Etats-Unis. La FED, qui travaillait déjà avec le MIT pour construire une plateforme technologique dédiée à cette future monnaie, est aussi engagée et même pressée d'accélérer ses recherches sur le thème. Le projet est en effet considéré comme urgent ; le rapport devra être prêt dans six mois. Parmi les questions devant être abordées : les enjeux concernant la protection des intérêts américains, la prévention des usages illicites d'une monnaie numérique, la promotion d'une « innovation responsable » favorisant notamment l'inclusion financière, la question du leadership des Etats-Unis et de la protection de la stabilité financière mondiale. Cette décision stratégique et politique s'inscrit dans un contexte marqué par la guerre, la rupture de contact avec la Russie et les avancées de la Chine en matière de MNBC.

**ETATS-UNIS** – La FinTech britannique spécialiste de l'agrégation Curve vient d'atteindre une partie de ses objectifs en matière d'internationalisation de ses services. Elle lance officiellement son offre aux Etats-Unis et entend profiter d'un marché potentiellement porteur pour son modèle. Curve annonce donc son lancement officiel sur le marché américain. La FinTech suit ainsi sa stratégie précisée dès le mois de janvier 2021. A l'époque déjà, 8 000 Américains s'étaient inscrits sur une liste d'attente ouverte par Curve. Son lancement officiel avait néanmoins pris du retard puisqu'il était initialement prévu pour le second trimestre 2021. Curve table sur un vaste marché potentiel puisque les Américains disposent en moyenne de quatre cartes de crédit et de débit, rendant son offre d'agrégation particulièrement pertinente. Curve est désormais disponibles sur 31 marchés à travers le monde, le service est utilisé par près de 3 millions de personnes.

**EUROPE** – Le projet de l'European Payment Initiative (EPI) était à l'origine présenté comme un nouveau schéma de paiement européen et un levier d'harmonisation et de numérisation des paiements en Europe. Après plusieurs défections, le quorum n'étant plus suffisant, la décision a été prise de redimensionner le projet et de sortir le volet carte qui était le plus coûteux. EPI renonce donc à porter un système de paiement par carte européen, capable de concurrencer Visa ou Mastercard. Le projet n'est néanmoins pas abandonné puisqu'il doit désormais se concentrer sur le second volet de ses ambitions concernant le lancement d'un Wallet européen et d'une solution de paiement instantané. Cette décision découle des abandons de certains participants (allemands et espagnols) ; avec une trentaine de membres initialement prévus, EPI rassemble désormais 13 participants : les grandes banques françaises (Crédit Mutuel, BNP Paribas, BPCE, Société Générale, La Banque Postale et Crédit Agricole), une banque allemande (Deutsche Bank), l'organe central des caisses d'épargne allemandes, une banque belge (KBC), une banque néerlandaise (ING), une banque espagnole (Santander), les deux principaux services d'acquisition européens : Worldline et Nexi/Nets. Aucune information n'est encore disponible sur le délai dans lequel le projet pourrait être relancé.

# Cartes

## La nouvelle carte de Robinhood fait rimer cash-back et investissement

Cash-back – Etats-Unis – 25/03/2022

[Référence](#) en matière de démocratisation des investissements, la FinTech américaine Robinhood vient de présenter une nouvelle version de sa carte de débit. Baptisée Cash Card, elle repose sur un concept novateur : celui d'associer un outil automatique d'investissement aux dépenses.

### LES FAITS

- La nouvelle Cash Card de Robinhood s'adresse particulièrement aux jeunes générations et aux non-initiés de la bourse et des investissements.
- Robinhood cherche, en effet, avec sa nouvelle carte, à rendre l'investissement quasiment transparent et indolore. Les achats réglés grâce à sa carte permettront ainsi de générer des récompenses (sous forme d'un cash back hebdomadaire plafonné à 10 dollars) et des arrondis au dollar le plus proche.
- Ces sommes générées pourront être placées sur différents actifs, selon le choix du porteur de la Cash Card.
- Une liste d'attente est actuellement ouverte pour souscrire à cette carte et au compte affilié (différent des comptes d'investissement). L'offre devrait être officiellement lancée prochainement.

### ENJEUX

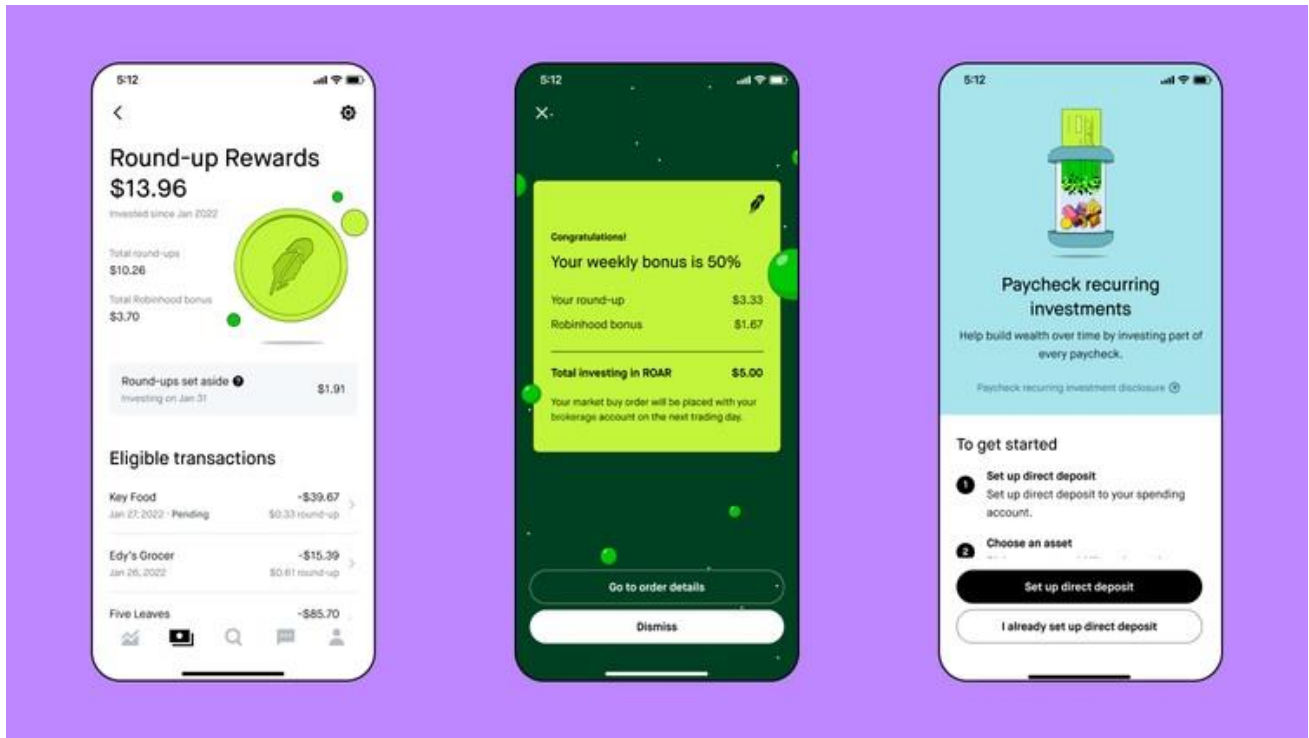
- **Ouvrir un concept existant** : De nombreuses cartes permettent d'ores et déjà, via le concept des arrondis, à leurs utilisateurs de placer de petites sommes sur un compte épargne ou de faire des dons automatiquement. Robinhood adapte ce concept à l'investissement en Bourse.
- **Démocratiser l'investissement** : La Cash Card de Robinhood permet d'automatiser les investissements et représente en ce sens un nouvel outil de démocratisation de l'investissement et rendre ce processus quasiment invisible. Robinhood présente d'ailleurs sa Cash Card comme un moyen d'introduire l'investissement à de nombreux futurs non-initiés. La FinTech complètera, par ailleurs, ses services avec une prochaine solution d'avance sur salaire et un module permettant d'investir automatiquement une partie de son salaire.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Partie d'une application de courtage en ligne, Robinhood avait initié un revirement stratégique vers des activités bancaires en assurant le [lancement](#) d'un compte de dépôts et d'une première carte de paiement en 2019.
- Depuis, Robinhood a réalisé plusieurs [levées de fonds](#) et assuré son [introduction en Bourse](#). Le courtier entend aujourd'hui poursuivre ses vastes ambitions en matière de diversification de son offre. Outre son activité de néo-banque, aujourd'hui plus étroitement liée à ses activités de courtier en Bourse, la

FinTech lançait aussi un [wallet dédié aux crypto-monnaies](#) en octobre dernier pour se positionner sur ce marché d'avenir.

Source : [Blog](#)



## MasterCard dévoile une offre de cash-back sur le paiement des loyers

Cash-back – États-Unis – 31/03/2022

MasterCard vient d'annoncer un nouveau partenariat avec la banque américaine [Wells Fargo](#) et le programme de fidélité dédié aux locataires Bilt Rewards. Leur travail collaboratif débouche sur le lancement d'une nouvelle carte de crédit associée à du cashback. Mais au-delà de la forme, c'est dans le fond qu'elle se différencie puisqu'elle représente une première illustration de la [nouvelle stratégie Open Banking](#) de MasterCard.

### LES FAITS

- Wells Fargo s'associe à Bilt Rewards et Mastercard pour émettre la première carte de crédit permettant à tous les locataires d'accéder à une offre de cash-back sur les paiements de loyer.
- Totalement gratuite, cette nouvelle carte estampillée Bilt Rewards doit être utilisée par ses porteurs pour payer leur loyer ou en utilisant leur carte pour régler d'autres achats. Ainsi, ils gagneront des points de fidélité.
- Les points cumulés via le programme Bilt Rewards grâce à la carte pourront ensuite être échangés contre des voyages, des cours de fitness ou même en valeur, afin de créer un apport en vue d'un achat immobilier.

### ENJEUX

- **Ouvrir un programme existant** : La carte Bilt Mastercard n'était jusqu'ici disponible que sur invitation. La signature d'un partenariat avec Wells Fargo permet de démocratiser ce programme et de le rendre accessible à tous les locataires américains. Wells Fargo dessert en effet 1 foyer américain sur 3 et compte plus de 70 millions de clients.
- **Revaloriser le loyer** : 500 milliards de dollars sont dépensés aux États-Unis chaque année en loyer ; les États-Unis compteraient quelques 109 millions de locataires. Face à l'achat et l'accès à la propriété, le versement de loyer peut représenter un investissement à fond perdu. Aujourd'hui, Bilt Rewards peut s'appuyer sur son association avec MasterCard et Wells Fargo pour revaloriser les loyers grâce à son offre de récompenses.
- **Faciliter l'accès à la propriété** : Le nouveau programme Bilt Rewards entend servir d'outil de démocratisation pour l'accès à la propriété en devenant le premier programme à permettre la transformation de son cashback en apport, réduisant ainsi les hypothèques des futurs propriétaires.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Bilt Rewards est le principal programme de fidélité pour les locataires aux États-Unis. Lancé en 2021, il est le fruit d'une alliance signée entre les plus grands propriétaires et gestionnaires de biens américains (AvalonBay, Blackstone, Camden, Cushman & Wakefield, Equity Residential, GID, Related, SLGreen, Starwood ou encore Veritas).
- MasterCard gagne ici un partenaire de poids pour illustrer la pertinence de sa stratégie Open Banking. Le géant du paiement américain présentait en effet tout récemment de nouveaux outils visant à

sécuriser les paiements de compte à compte grâce aux services de la FinTech [Finicity](#). Et son outil "[Payment Routing Optimizer](#)" sera désormais utilisé par Bilt Rewards pour renforcer son dispositif.

Source : [Communiqué de presse](#)



# Paiements B2B

## Qard présente son API dédiée à l'Open Finance

Finance intégrée – France – 10/03/2022

[Qard](#) est une FinTech française qui proposait jusqu'ici des prêts et un service de gestion de trésorerie aux petites et moyennes entreprises. S'éloignant de ce cœur de métier, elle a développé une offre SaaS basée sur une API de centralisation des données. Elle s'adresse désormais aux acteurs financiers pour les aider à optimiser leur connaissance de leurs clients.

### LES FAITS

- Qard vient donc de présenter un nouveau produit conçu de A à Z par les équipes de sa FinTech. Ce produit baptisé Qard API prend la forme d'une offre SaaS (comprenant une API et un Dashboard) dédiée à la collecte et l'analyse des données.
- Qard API s'adresse particulièrement aux acteurs des services financiers en leur permettant de se connecter aux sources de données légales et judiciaires ainsi qu'aux services de paiement, d'Open Banking, de compatibilité ou encore d'e-commerce utilisés par leurs clients finaux.
- Pour chaque source de données, Qard se propose ainsi de récupérer et d'analyser les données pertinentes en matière de :
  - fiscalité (liasses fiscales et analyse détaillée),
  - comptabilité (fichier d'écriture comptable analysé),
  - Open Banking (comptes bancaires, analyse de la solvabilité et des défaillances),
  - données juridiques et officielles (auprès des tribunaux de commerce),
  - commerce (éléments de facturations, des commandes, des abonnements, analyse des prestataires de services de paiement et des plate-formes e-commerce),
  - e-réputation (articles de presse, avis et autres blog).
- Parmi les exemples de sources présentés par Qard : Amazon, Shopify, Google News, InfoGreffes, l'Insee, PayPal, mais aussi Impôts gouv ou encore Stripe, l'ACPR ou bien Budget Insight.
- 9 millions d'entreprises françaises ont d'ores et déjà été analysées par le nouveau dispositif de Qard.

### ENJEUX

- **Centraliser et standardiser** : Le nouveau service de Qard est présenté comme un moyen de permettre aux acteurs financiers d'accéder à des données pertinentes visant à améliorer leur connaissance de chaque situation et à optimiser leur accompagnement. Qard centralise en effet ces données et son API en facilite l'intégration dans les processus et logiciels de ses clients.
- **Informatiser le KYC** : Qard promet d'informatiser et d'automatiser les politiques KYC en les intégrant directement aux processus et logiciels de ses clients de la finance.
- **De l'Open Banking à l'Open Finance** : Plus que l'Open Banking, Qard promeut l'Open Finance. L'Open Banking est ici relégué en simple catégorie de captation possible de données



pertinentes. Qard propose une API bien plus complète permettant d'obtenir une photographie plus large de chaque entreprise.

- **Réduire les risques de crédit** : Qard API met par ailleurs l'accent sur son utilité en matière de crédit. Son API permet en effet d'utiliser les données en faveur de l'amélioration de l'analyse et de la définition du niveau de risque.

## MISE EN PERSPECTIVE

- Parmi les clients déjà conquis par le nouvel outil de Qard, [Mansa](#), Courtisia Credit Pro ou encore [Aria](#). Qard prévoit de réaliser une nouvelle levée de fonds et de nouveaux recrutements en 2022 pour renforcer encore son dispositif.
- Ce nouvel outil se positionne sur le même créneau du crédit scoring que [Algoan](#), une autre FinTech française qui sert de nombreux établissements tels que Solaris, Alma, Premista, Oney, Yelloan, Cofidis, Carrefour, Mymoneybank....

Source : [Site officiel](#)

# Qard.

## Qard lance son API pour les prêteurs

Qard met son expertise et son savoir-faire autour du crédit à travers une nouvelle offre d'API et un dashboard



## Rollee aide les indépendants à obtenir des financements

Financement – Europe – 17/03/2022

Une start-up britannique, Rollee, propose une plate-forme sécurisée pour fluidifier le partage des données financières des indépendants. Elle adresse son service aux institutions financières pour leur permettre de mieux évaluer la situation financière des travailleurs. Sa nouvelle levée de fonds devrait l'aider dans sa démarche.

### LES FAITS

- Rollee vient de réaliser un second tour de table, pour un montant de 4 millions d'euros. Ses investisseurs principaux sont Speedinvest, Seedcamp et 20VC.
- La start-up est parvenue à convaincre grâce à son offre d'Open Finance. Elle promet en effet de permettre aux institutions financières d'accéder, de manière sécurisée, à d'autres données que les seules données bancaires.
- Elle travaille particulièrement en faveur de l'inclusion des indépendants et des freelances et ouvre ainsi un accès vers leurs données professionnelles (fiches de paies, liste des revenus et autres contrats de travail).
- L'API de Rollee se connecte notamment avec les services Heetch, Stuart, Uber, Deliveroo, FreeNow, Bolt et UberEats. Elle sert ensuite à des entreprises de différents secteurs : néobanques, institutions financières, experts-comptables, assurances, ou encore gestionnaires de flotte automobile.
- Après s'être lancé en France et au Royaume-Uni, Rollee entend se positionner sur les marchés allemands et espagnols.

### ENJEUX

- **Renouveler le scoring en Europe** : La promesse portée par Rollee est axée vers le renouvellement des modèles de scoring standardisés et particulièrement défavorables aux travailleurs indépendants.
- **Surfer sur un marché en plein essor** : La création, en 2009, du statut d'autoentrepreneur en France a eu pour conséquence de voir la part des travailleurs indépendants et freelances augmenter de manière significative. La France comptait plus de 3,6 millions d'indépendants à la fin de l'année 2019 (contre 2,59 millions en 2009), selon un bilan de l'agence centrale des organismes de sécurité sociale (Acos).
- **S'imposer face à la concurrence** : Si le modèle de Rollee est atypique, la start-up devra néanmoins compter sur une concurrence déjà bien établie pour s'étendre sur ses marchés. En France par exemple, la FinTech [Mansa](#) a su faire une place à son outil de scoring adapté aux travailleurs indépendants.

### MISE EN PERSPECTIVE

- L'Open Finance gagne un nouveau porte drapeau aujourd'hui. Rollee ne s'appuie en effet pas seulement sur des données bancaires pour justifier, justement, de la pertinence et de la justesse de son approche.

- Ce modèle semble d'ailleurs particulièrement s'adapter à l'intégration des laissés pour compte de la finance traditionnelle. En effet, une autre référence de l'Open Finance en France, [Qard](#), cherche à optimiser le KYC des acteurs des services financiers afin d'améliorer le financement des petites et moyennes entreprises.

Source : [Communiqué de presse](#)



## Mollie adresse sa nouvelle offre aux marketplaces européennes

Paiement – Europe – 21/03/2022

PSP néerlandais, [Mollie](#) s'est imposée comme une [Licorne](#) avec des [solutions](#) de paiements en ligne destinées aux e-commerçants. La FinTech poursuit aujourd'hui l'enrichissement de ses offres en présentant un nouveau produit adapté aux besoins spécifiques des entreprises SaaS et des Marketplaces. Elle s'ouvre ainsi de nouvelles portes sur un marché concurrentiel.

### LES FAITS

- La nouvelle offre de Mollie a été baptisée "[Connect for Platforms](#)". En plus que sa brique de paiement, elle inclut aujourd'hui un service de gestion des flux spécialement conçu pour répondre aux besoins des marketplaces.
- Mollie propose par ailleurs un module de KYC optimisé capable de vérifier à la fois la place de marché et les vendeurs.
- "Connect for Platforms" repose sur un mode d'intégration low code facile à mettre en place, ainsi que sur des API permettant de personnaliser au maximum la solution en fonction des besoins de sa cible.
- Mollie annonce ce lancement en même temps que ses premières signatures clients pour "Connect for Platforms". L'opérateur européen de stationnement et de parkings [Q-park](#) fait partie de ces clients ce qui permet à Mollie de justifier de la pertinence de son offre, y compris pour les acteurs internationaux.





### ENJEUX

- **S'offrir un nouveau statut** : Le lancement de ce nouveau service permet à Mollie de s'offrir un nouveau statut de prestataire de paiement à destination des Marketplaces et non plus seulement des e-commerçants. D'autant que ce marché est en pleine expansion. Le spécialiste SaaS français Mirakl publiait ainsi, l'année dernière, l'édition 2021 de son « [Enterprise Marketplace Index](#) ». Son principal enseignement concernait le fait que les marketplaces enregistraient une croissance de 81% de leur volume d'affaires dans le monde sur l'année 2020.
- **Ouvrir sa cible au maximum** : Grâce au Low Code, la simplicité d'intégration de la solution proposée par Mollie, lui permet de s'adresser à des marketplaces d'importance mais aussi à des petits acteurs en devenir. L'objectif de Mollie est finalement de s'imposer en couvrant l'ensemble du marché.
- **Axer sur accompagnement tout compris** : Avec ces deux outils majeurs de KYC et d'API, Mollie se distingue par ailleurs en proposant une approche personnalisée et complète pour toutes les marketplaces.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Mollie confirme de grandes ambitions s'agissant de son développement. Sa couverture de tous les besoins, y compris des petites marketplaces en devenir, pourrait l'aider à s'imposer en dépit de la concurrence forte qui existe sur ce marché.
- Stripe reste ainsi une référence internationale alors que ce géant du paiement [enrichissait](#) ses services aux marketplaces via son offre Stripe Connect dès 2017.

Source : [Communiqué de presse](#)

	<b>Payment</b>	<b>mollie</b>	<b>€50.00</b>
<hr/>			
		<b>Shop</b>	<b>€40.00</b>
		<b>Your platform</b>	<b>€10.00</b>

# Open Banking

## Qonto noue un partenariat avec Infogreffe

Dépôt légal – France – 22/03/2022

[Qonto](#) vient d'annoncer un partenariat important avec le registre du commerce et des sociétés, Infogreffe. Son objectif est de simplifier l'immatriculation des sociétés tout juste créées grâce à un système quasi-automatisé déclenché au moment du dépôt de capital. La Licorne illustre ainsi tout son potentiel à défendre sa promesse phare, de faciliter la vie financière et administrative des entrepreneurs.

### LES FAITS

- Qonto permet aux créateurs d'entreprise de créer un compte pour leur nouvelle société grâce à un processus simplifié de dépôt de capital 100 % en ligne, initié depuis le site Infogreffe.
- Le Groupement d'intérêt Economique (GIE) des greffes des tribunaux de commerce français associe en effet à la procédure d'immatriculation des entreprises la possibilité d'ouvrir un compte Qonto sans quitter son interface, et d'y réaliser un dépôt de capital.
- Un simple virement suffit pour valider la procédure, le tout sans quitter le site Infogreffe. Un certificat de dépôt numérique est ensuite délivré sous 72h.

### ENJEUX

- **Simplifier les tâches administratives** : La première promesse de ce partenariat repose sur la simplification des tâches administratives pour les créateurs d'entreprises. Une promesse qui porte ainsi sur le fait de laisser aux entrepreneurs le temps d'entreprendre plutôt que de régler des tâches administratives.
- **Un argument concurrentiel** : La FinTech Qonto s'offre forcément un argument concurrentiel de poids grâce à ce partenariat, en devenant la première FinTech à quasi-automatiser, via le dépôt des statuts d'une entreprise, la création d'un compte et le dépôt de capital. Qonto s'intègre au sein même des démarches administratives et des obligations réglementaires chronophages.
- **Conforter son statut de pionnier** : Infogreffe se présente comme un pionnier de la LegalTech française et un acteur majeur de la diffusion de l'information légale, certifiée, des entreprises. Son association avec Qonto et surtout, l'application de ce partenariat, représente en effet une démarche inédite qu'Infogreffe pourra se targuer d'avoir initiée.
- **Améliorer la lutte contre la fraude** : L'automatisation des processus est aussi vu comme un outil KYC. L'attestation de dépôt des fonds délivrée par Qonto est ajoutée directement dans l'enveloppe numérique de l'entreprise à destination des greffes.

### MISE EN PERSPECTIVE

- L'offre est aujourd'hui directement accessible depuis le site Infogreffe et disruptive ainsi d'office les autres propositions émanant des concurrents de Qonto.
- Cette association devrait aider Qonto à atteindre ses hauts objectifs en matière de captation clients. Bien que Qonto mise à 75 % sur des captations de nouveaux clients en dehors de l'hexagone, la Licorne souhaite néanmoins couvrir les besoins financiers d'un million de PME et de travailleurs indépendants en Europe d'ici 2025.

Source : [Communiqué de presse](#)



## Apple s'offre une FinTech britannique de l'Open Banking

Scoring crédit – Royaume-Uni – 25/03/2022

En toute discrétion, Apple vient de racheter une FinTech britannique de l'Open Banking. Il s'agit de [Credit Kudos](#), à l'origine d'une solution alternative de scoring crédit. Ce rachat pourrait accélérer le lancement annoncé de sa solution de BNPL.

### LES FAITS

- Apple et Credit Kudos n'ont pas encore confirmé leur rapprochement mais l'information a été révélée par le média The Block avant d'être relayée par le média américain CNBC qui fait valoir des sources proches du dossier.
- Un lien intitulé "Conditions d'utilisation du site Web" sur le site de [Credit Kudos](#) redirige en tous cas vers une page décrivant les conditions d'utilisation d'Apple, confirmant ce rapprochement.
- Un porte-parole d'Apple a par ailleurs précisé que ce type de rachats était courant et que le groupe ne précisait généralement pas à la presse ses objectifs et ses projets.
- Credit Kudos est une FinTech britannique à l'origine d'une solution de scoring alternative basée sur l'Open Banking. Son API promet d'aider les prêteurs et organismes de crédit à accélérer leur prise de décision en limitant leurs risques. Credit Kudos se pose ainsi comme un service alternatif aux grandes agences de notation que son Equifax ou Experian par exemple.
- Cet accord avec Apple valoriserait Credit Kudos à près de 150 millions de dollars.

### ENJEUX

- **Booster ses propres offres** : Le rachat de Credit Kudos par Apple souligne l'intérêt d'Apple pour le marché du crédit. Or, le géant de la tech américain se positionnait jusqu'ici sur le thème en mettant en avant l'[Apple Card](#) déployée en partenariat avec Goldman Sachs et MasterCard. Mais, cette acquisition pourrait lui permettre d'accélérer le lancement annoncé de sa propre solution de Buy Now Pay Later.
- **Viser l'Europe** : Ce rachat par Apple est aussi un signe fort s'agissant de l'intérêt du groupe pour le déploiement de ses services de crédit en Europe, par la porte du Royaume-Uni, et notamment dans les pays qui ne disposent pas d'agence de notation, comme la France.

### MISE EN PERSPECTIVE

- En rachetant Credit Kudos, Apple se place au même niveau que les géants du paiement américain qui mènent eux aussi une stratégie de rachat des acteurs de l'Open Banking européen.
- Le marché était en effet secoué par les rachats consécutifs de [Tink par Visa](#) en juin 2021, puis par celui d'[Aiiia par MasterCard](#) au mois de septembre suivant.

Source : [CNBC](#)





# PaaS / Paiement intégré

## Sunday gère aussi les commandes aux restaurants

Paiement – France – 24/03/2022

La solution de [paiement par QR Code](#) au restaurant [Sunday](#), lancée en avril 2021 par la chaîne de restaurants italiens Big Mamma, poursuit aujourd'hui son déploiement. Elle permettra désormais aussi de commander à table et diffusera son service dans de nouveaux pays. Elle défend son ambition de soutenir les restaurateurs dans cette période difficile.

### LES FAITS

- Sunday a développé une nouvelle fonctionnalité pour son service. En plus de la consultation de menus et du paiement par QR Code depuis la table des restaurants, le service permet désormais aux clients des restaurants de commander en toute autonomie depuis leur smartphone.
- Pour cela, ils devront simplement scanner un QR Code dédié, posé sur les tables des restaurants, et saisir leur commande en quelques clics.
- Pour le restaurateur, les commandes s'affichent automatiquement et en temps réel sur un tableau de bord Sunday.
- La finTech testait son dispositif depuis le début du mois dans une enseigne marseillaise. Elle couvre désormais 500 bars, food trucks et autres acteurs de la restauration rapide.
- Sunday vise en priorité les établissements à fort trafic pour déployer son nouveau service. Sa solution de commande a été pensée pour répondre aux besoins de plusieurs modes de services (à table, au comptoir, à emporter).

### ENJEUX

- **Compléter son dispositif** : Sunday propose un service pratique dans la continuité logique de son offre de paiement et de consultation des menus.
- **Soutenir un métier** : Le service soutient son ambition de servir d'outil complémentaire, un moyen de raccourcir le temps d'attente des clients tout en permettant aux serveurs de se concentrer sur la qualité de l'accueil en leur permettant de libérer entre 30 et 40 % de leur temps.
- **Poursuivre son déploiement** : Outre la proposition de services complémentaires, Sunday prévoit par ailleurs d'assurer son déploiement international. Le service sera notamment accessible dans 5 nouveaux pays dans le courant de l'année : en Italie, au Portugal, en Allemagne, en Belgique et aux Pays-Bas. Sunday compte s'implanter dans 15 000 restaurants dans le monde d'ici à la fin de l'année.

### CHIFFRES CLES

- 2021 : lancement de Sunday

- 5 200 restaurants couverts par le service en France, Espagne, au Royaume-Uni, au Canada et aux Etats-Unis
- 5 nouveaux pays prochainement couverts en Europe
- 350 salariés ; 700 prévus d'ici fin 2022

## MISE EN PERSPECTIVE

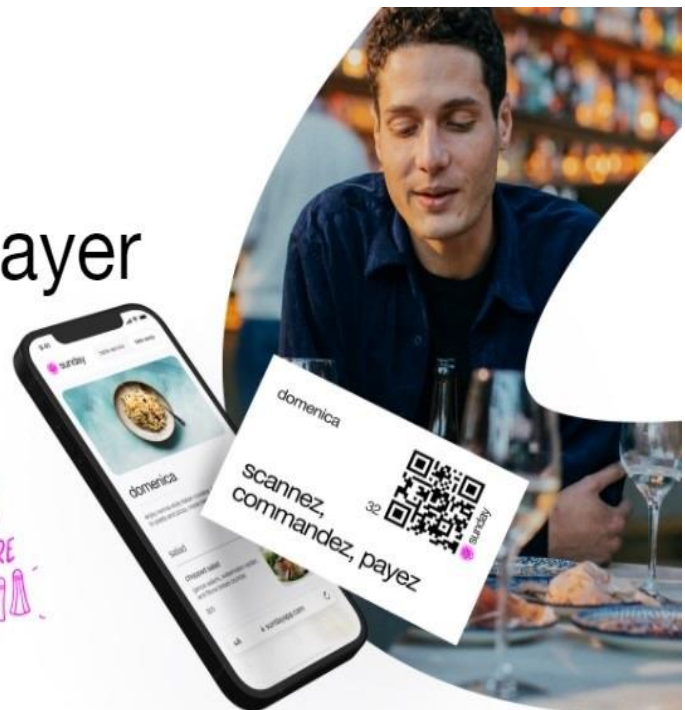
- La pandémie de Covid-19 a notamment eu pour conséquence la montée en puissance d'une tendance de fond née aux Etats-Unis, celle de la grande démission.
- En France, la direction de l'Animation de la recherche, des Études et des Statistiques (Dares) a aussi [constaté](#) cet élan. En juillet le nombre de démissions de salariés en CDI avait progressé de 19,4% par rapport au chiffre de 2019. Les ruptures anticipées de CDD bondissaient pour leur part de manière inédite, de 25,8% en deux ans. Et le secteur de l'hôtellerie-restauration est particulièrement concerné. L'Union des métiers et des industries de l'hôtellerie estime à 100 000 le nombre d'emplois non pourvus.
- Si Sunday se défend de vouloir remplacer les serveurs avec sa nouvelle solution, la FinTech présente néanmoins un outil palliatif pour faire face à la difficulté à laquelle font face les restaurateurs pour recruter.
- 

Source : [Communiqué de presse](#)

# le moyen le plus simple de commander et payer au restaurant



LE QR CODE,  
LE NOUVEAU  
SEL ET POIVRE



## Le Google Play Store s'ouvre plus largement aux moyens de paiement alternatifs

Paiement – International – 25/03/2022

Google fait un nouveau pas vers l'ouverture de son Play Store et propose des moyens de paiements alternatifs à ses services propriétaires ([Google Pay](#)). [Initiée](#) suite à une requête du régulateur de Corée du Sud, cette évolution était attendue et réclamée par un nombre important d'acteurs de premier plan et de développeurs. Elle marque la fin de l'hégémonie des géants du web sur ce thème.

### LES FAITS

- Google vient donc d'annoncer qu'elle travaille sur un programme pilote avec des développeurs partenaires du Play Store. Ce programme porte sur l'ouverture du Play Store à de nouveaux moyens de paiements alternatifs.
- L'initiative de Google repose ainsi sur une première phase d'expérimentation menée en partenariat avec le géant du streaming musical [Spotify](#).
- Spotify présentera ainsi le système de facturation de Google Play parallèlement à son propre système de facturation. Le choix sera ainsi laissé aux consommateurs des différents pays où Spotify est disponible.
- Google n'a pas précisé quel montant de commissions serait prélevé sur les systèmes de facturation alternatifs.

### ENJEUX

- **Faire valoir un effort collaboratif** : Plus que la grogne qui montait depuis plusieurs mois, Google préfère mettre en avant, dans sa communication, ses efforts en matière de partage d'idées et ses discussions avec les développeurs. Sa décision d'ouvrir ses services de paiement découle néanmoins directement de l'obligation d'[ouverture](#) de ses services en Corée du Sud.
- **Une nouvelle étape dans le cadre d'une évolution constante** : Le géant du web précise par ailleurs que 99 % des développeurs opérant sur sa plate-forme se voyaient appliquer des frais de 15 % maximum faisant valoir une évolution lente mais constante de son modèle de tarification.
- **Une mise en conformité en amont des futures obligations légales** : Le Congrès américain travaille sur l'[Open App Markets Act](#), un texte visant à interdire l'utilisation obligatoire des systèmes de paiement des magasins d'applications. Un Digital Markets Act (DMA) est par ailleurs en discussion en Europe sur le même thème.

### MISE EN PERSPECTIVE

- L'initiative de la Corée du Sud s'agissant de forcer les géants du web à proposer des options de paiement tiers au sein de ses applications porte finalement ses fruits à l'échelle internationale. Après Google, la Commission coréenne des communications (KCC) de Corée du Sud avait par ailleurs aussi annoncé qu'[Apple](#) ouvrait localement son système de paiement in-app.

- Les enjeux financiers sont majeurs, selon les données de Data.ai, 60 milliards de dollars de dépenses étaient enregistrés sur le Play Store en 2021 dans le monde.

Source : [Blog](#)



Google Play  
Store

## L'Apple Wallet stockera aussi des documents d'identité

Identité – Etats-Unis – 29/03/2022

Après le stockage des [cartes de fidélité](#), des [moyens de paiement](#) puis des [titres de transport](#), l'Apple Wallet devient aussi capable de stocker des pièces d'identité. Apple vient en effet d'annoncer son partenariat avec l'état d'Arizona sur ce thème et ouvre la voie à de nouveaux usages pour son Wallet.

### LES FAITS

- Le géant du web américain vient de présenter son tout nouveau service. Lancé en collaboration avec l'état de l'Arizona, il permet aux locaux de stocker leur permis de conduire et leur carte d'identité de manière légale et sécurisée dans leur smartphone ou smartwatch Apple.
- Les propriétaires d'iPhone ou d'Apple Watch de cette région pourront ainsi présenter leurs permis ou leur carte d'identité depuis leur appareil numérique, à certains points de contrôle de sécurité situés à l'aéroport international de Phoenix Sky Harbor.
- Le parcours d'enregistrement des pièces d'identité au sein du Apple Wallet est relativement simple. Les utilisateurs sont ainsi invités à :
  - démarrer l'opération en cliquant sur le bouton "+" situé en haut de l'écran du Wallet d'Apple,
  - sélectionner la nouvelle option "permis de conduire ou carte d'identité",
  - prendre la photo de leur pièce recto et verso,
  - effectuer une reconnaissance faciale via Face ID.
- Les informations sont ensuite directement transmises aux services de sécurité de l'état d'Arizona pour vérification et validation.
- Le service est accessible sur iPhone 8 ou une version ultérieure exécutant le système d'exploitation iOS 15.4, ainsi que sur les Apple Watch Series 4 ou version ultérieure, exécutant le système watchOS 8.4 ou version ultérieure.
- [Idemia](#), en tant que principal fournisseur de permis de conduire aux États-Unis (le groupe émet chaque année plus de 55 millions de titres dans le pays dans 35 États) se pose en partenaire d'Apple pour le déploiement de son nouveau service. Idemia fournit en effet des lecteurs Credential Authentication Technology (CAT) à la Transportation Security Administration (TSA) pour leur permettre d'accepter l'Apple Wallet comme support des documents d'identité.

### ENJEUX

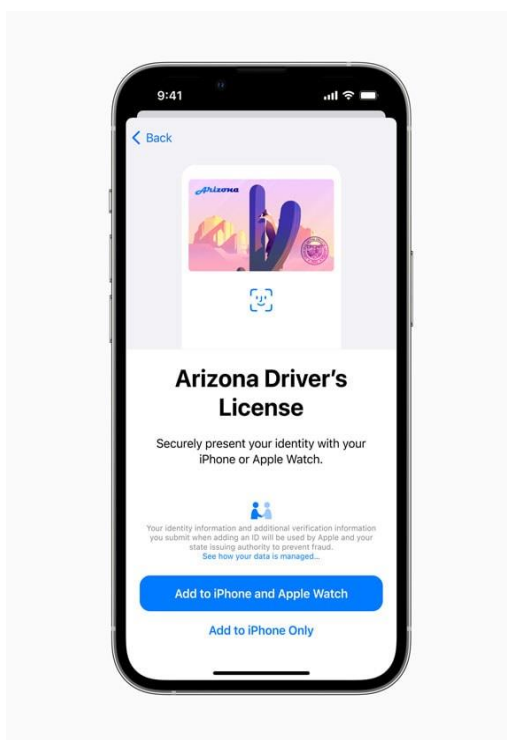
- **Une première mondiale** à suivre : L'Arizona est le premier état à reconnaître la validité d'un permis de conduire et d'une carte d'identité comme document officiel dans le Wallet d'Apple. Apple précise d'ores et déjà qu'au-delà de l'Arizona, d'autres états permettront prochainement à davantage d'américains d'utiliser le service. Le Colorado, Hawaï, le Mississippi, l'Ohio et le territoire de Porto Rico seront ainsi concernés.
- **Un déploiement par étape** : Le nouveau service d'Apple est pour le moment uniquement reconnu par la Transportation Security Administration (TSA). Les utilisateurs du service pourront ainsi seulement

en profiter pour s'identifier dans les files d'attente et contrôles de sécurité de l'aéroport international de Phoenix Sky Harbor.

## MISE EN PERSPECTIVE

- Le service était [annoncé](#) depuis quelques mois. Il avait en effet fait l'objet d'une présentation, en septembre dernier, lors de l'annonce et de la présentation de la version d'IOS 15. Particulièrement sensible en matière de sécurité, la fonctionnalité est aujourd'hui officiellement lancée avec quelques mois de retard sur le planning d'Apple.
- Si son déploiement doit s'opérer prochainement aux Etats-Unis, il risque bien de se faire attendre en Europe. La Commission Européenne [travaille](#), de son côté à proposer un outil d'identification numérique fiable et sécurisé pour tous les Européens et vient tout juste de renforcer l'encadrement des activités des géants numériques en Europe via la signature de l'accord du Digital Market Act.

Source : [Communiqué de presse](#)



# Paiement fractionné (BNPL)

## MasterCard persiste et signe sur le marché du BNPL

Paiement fractionné – International – 22/03/2022

[MasterCard Instalments \(Mastercard Versements\)](#), le bras armé de MasterCard sur le marché du BNPL, gagne de nouveaux partenaires de poids. Le géant du paiement international peut ainsi se targuer de renforcer ses positions sur un marché en pleine expansion, et de faire preuve d'un dynamisme important en parallèle, sur d'autres thèmes.

### LES FAITS

- Présenté officiellement en septembre dernier, [MasterCard Instalments \(Mastercard Versements\)](#) vient donc de s'offrir de nombreux nouveaux partenaires pour étendre encore davantage son programme.
- Ce dernier s'appuie en effet sur un modèle BtoB. MasterCard se positionne ainsi comme un intermédiaire auprès des banques, organismes de crédits, FinTechs et même aux acteurs du BNPL eux-mêmes pour déployer des offres BNPL.
- Désormais, MasterCard pourra aussi compter sur ses nouveaux partenaires pour démocratiser son offre. Parmi eux :
  - La FinTech Amount,
  - Bass Pro Shops et Cabela, spécialistes de la distribution de matériel de pêche, de chasse et d'activité en plein air,
  - la FinTech spécialisée dans le crédit Deserve (au sein de laquelle Visa investissait en juin 2021),
  - H&R Block, société américaine de préparation de déclarations de revenus opérant au Canada, aux États-Unis et en Australie,
  - i2c, une FinTech SaaS,
  - Lithic, à l'origine d'outils de développement pour l'émission de cartes,
  - la chaîne américaine de grands magasins SaksFifth Avenue,
  - la banque Sutton,
  - l'enseigne de magasins pharmaceutiques Walgreens.

### ENJEUX

- **Gagner en légitimité** : MasterCard est une référence incontestée du paiement dans le monde mais c'est bien la carte qui reste sa marque de fabrique. Face à des spécialistes tels que Klarna, MasterCard devait ainsi gagner sa place et sa légitimité sur le marché du BNPL. Et ses nouveaux partenaires de poids participent à cet effort puisque MasterCard assure ainsi le développement très rapide de son programme, en s'appuyant sur sa force de frappe pour s'imposer.

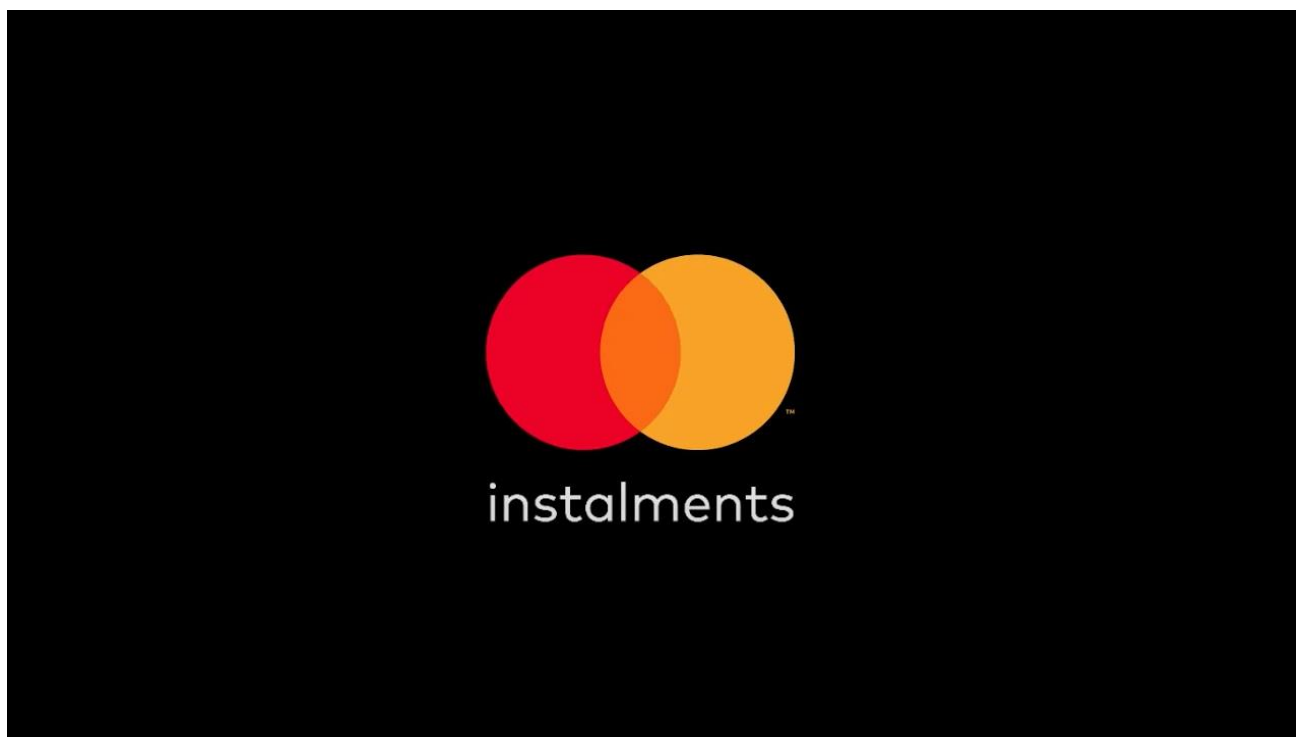


- **Participer à la démocratisation d'un marché** : La demande en matière de BNPL augmente selon Linda Kirkpatrick, présidente Mastercard en Amérique du Nord. Or, Mastercard propose des solutions adaptées à un réseau majeur dans le monde, comptant plus de 83 millions de points d'acceptation.
- **Profiter de fortes perspectives de croissance** : En dépit des critiques, le marché du BNPL semble avoir un bel avenir devant lui. Le nombre d'utilisateurs américains d'offres BNPL devrait notamment atteindre 59,3 millions fin 2022 et 76,6 millions en 2025, selon les prévisions d'Insider Intelligence.

## MISE EN PERSPECTIVE

- La diffusion du programme BNPL de Mastercard illustre le fort dynamisme du géant du paiement et les croisements permanents entre ces différents positionnements stratégiques.
- Ainsi, cette annonce sur le BNPL fait le lien avec une autre [annonce](#) s'agissant du lancement, par Mastercard et son partenaire HSBC, d'une solution de paiement interentreprises au Royaume-Uni.
- Or Amount, nouveau partenaire de Mastercard en matière de BNPL, est aussi un proche d'HSBC, la FinTech [régissant](#) notamment les prêts en ligne de la banque historique.

Source : [Communiqué de presse](#)



## LBPCF présente Django, sa fintech dédiée au BNPL

Paiement fractionné – France – 23/03/2022

[La Banque Postale](#) poursuit ses efforts pour élaborer une offre aboutie et dans l'ère du temps en matière de crédit. Et, la tendance du BNPL s'inscrit au cœur des ambitions du groupe. Après avoir récemment changé de partenaire, La Banque Postale Consumer Finance (LBPCF) présente sa propre FinTech dédiée au crédit à la consommation. Elle portera avant tout une offre de BNPL responsable pour se différencier.

### LES FAITS

- La Banque Postale cherchait jusqu'ici à se rapprocher de spécialistes du BNPL pour s'imposer à son tour sur ce marché porteur. Le groupe s'appuie finalement sur ses travaux communs menés avec Pledg pour lancer sa propre FinTech.
- Baptisée Django, elle proposera son offre, sous sa propre marque, aux commerçants et aux e-commerçants français, pour couvrir les besoins de leurs clients particuliers. Elle repose sur une gamme de plusieurs offres de paiement en plusieurs fois (2, 3 ou 4 fois) ou en différé (15, 30 ou 45 jours) accessibles jusqu'à 6000 euros d'achats et donc relativement classiques dans la forme.
- Django est également conçue en anticipant les évolutions réglementaires de la Directive Européenne du Crédit Consommation sur la tarification, les taux et son niveau de transparence.
- Django s'appuiera par ailleurs sur un double outil de scoring :
  - les méthodes de scoring classiques,
  - le score de LBPCF, qui offre déjà une pré-autorisation à 6 millions de clients de La Banque Postale, sur 11 millions.
- Plus que le BNPL, Django proposera d'autres offres de crédits, tout aussi engagées, plus tard cette année.

### ENJEUX

- **Poursuivre une transformation profonde** : La Banque Postale entamait une refonte de son activité de crédit en janvier 2021. [La Banque Postale Financement](#), filiale dédiée au crédit à la consommation, changeait alors de nom pour devenir La Banque Postale Consumer Finance (LBPCF). L'Open Banking était inscrit au cœur de la stratégie du groupe ; La Banque Postale Financement s'étant alors fixé pour objectif d'équiper 50 % de ses clients d'un crédit à la consommation, d'ici 2023.
- **Privilégier sa propre marque** : La Banque Postale Consumer Finance adoptait la technologie de paiement fractionné d'[Alma](#) en mai 2021, afin de permettre à la banque de se positionner avec une offre en marque blanche sur ce marché à fort potentiel. Elle annonçait [révoquer ce partenariat](#), en début de mois, face aux velléités d'Alma de lancer sa propre marque. LBPCF privilégiera donc la solution de Pledg qui lui permettra de maintenir une offre en marque blanche, mais également en son nom propre sous la marque Django.
- **Couper court aux critiques** : Les offres de BNPL qui se sont démocratisées sont désormais accusées de participer à l'augmentation des risques de surendettement. Or, La Banque Postale s'appuie sur son

partenariat avec Cresus, une association de lutte contre le surendettement, et son statut d'entreprise à mission pour valoriser un service plus transparent et plus inclusif.

## MISE EN PERSPECTIVE

- Depuis des années, les groupes bancaires historiques tentent de faire face à la concurrence des FinTechs. Cette relation reste néanmoins à nuancer puisque les FinTechs peuvent aussi être des moteurs agiles de l'innovation pour les grands groupes à l'image de [Discai](#), la nouvelle Fintech de la banque KBC par exemple, ou de Django désormais.
- Ce positionnement stratégique devra permettre à La Banque Postale de profiter d'un marché toujours à fort potentiel. Selon un avis du cabinet Xerfi datant d'octobre 2021, le marché du paiement fractionné devrait en effet représenter près de 25 milliards d'euros en France d'ici 2025 contre environ 6 milliards d'euros en 2019. Django vise pour sa part 14% de parts de marché en 2025, soit une production de 3,5 milliards d'euros.

Source : [Communiqué de presse](#)

The logo for Django, featuring the word "django" in a dark blue, lowercase, rounded sans-serif font. The letter "o" at the end is stylized with a thick orange curved line underneath it, resembling a smile or a drop.

By LA BANQUE POSTALE 

## E-commerce / E-Paiement

### Lunar aide les professionnels à accepter des paiements en ligne

Paiements en ligne – Danemark – 08/03/2022

FinTech danoise, [Lunar](#) était lancée, à l'origine, pour proposer une offre alternative de services financiers aux Millenials. Partie d'une application mobile, la FinTech s'est peu à peu diversifiée pour finalement déployer une plus large gamme de services financiers. Parmi eux, une offre d'acceptation de paiement en ligne à destination des entreprises.

#### LES FAITS

- Lunar proposait déjà aux professionnels un compte bancaire. Désormais, leur plate-forme de gestion de compte leur permettra aussi d'accepter des paiements en ligne, réaliser par des clients finaux sur leur site internet.
- Ce nouveau service couvre plusieurs systèmes d'acceptation de paiement dont deux offres particulièrement intéressantes. Les professionnels clients de Lunar pourront ainsi :
  - opter pour une solution permettant à leurs clients finaux de payer en plusieurs fois sur leur site (une offre en parfaite adéquation avec la tendance du BNPL donc),
  - permettre des paiements en un clic sur leur site.

#### ENJEUX

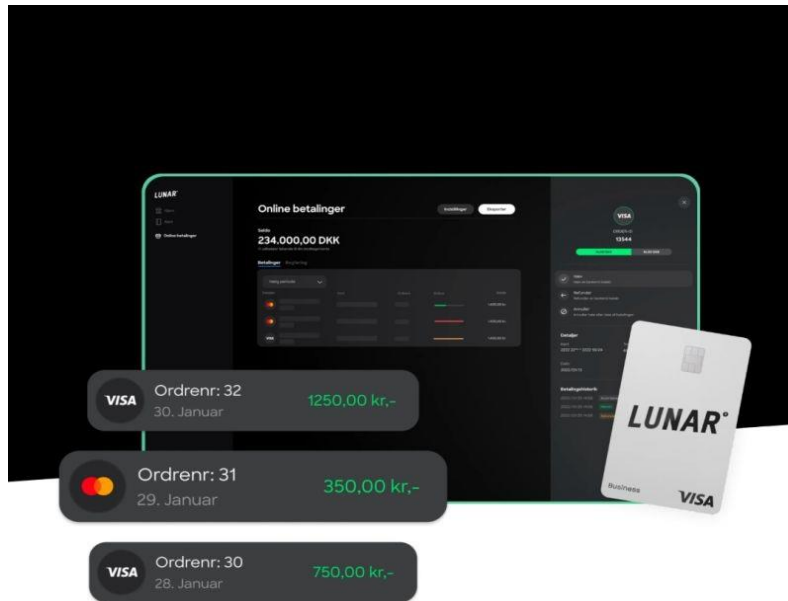
- **Diversifier pour perdurer** : Lunar se pose en tant qu'acteur alternatif mais a su diversifier sa cible de clientèle au fil du temps pour perdurer. Elle lançait ainsi une offre dédiée aux professionnels en 2020. Au-delà de sa cible, c'est aussi ses offres que la FinTech entend diversifier désormais en passant du compte bancaire aux solutions d'acceptation de paiement.
- **Suivre les usages de ses clients** : Les clients professionnels de Lunar sont, selon la FinTech, majoritairement actifs en ligne. Le nombre des clients professionnels de Lunar ayant choisi d'utiliser un site de e-commerce comme principal canal de vente est ainsi passé de 20 à 30 % au cours des 12 derniers mois. En les aidant à encaisser en ligne, Lunar répond ainsi directement à leurs besoins réels en matière de services financiers.

#### MISE EN PERSPECTIVE

- Lunar compte 400 000 utilisateurs de ses services et affirme que près de 14 000 professionnels ont choisi d'opter pour ses services pour gérer les comptes de leur entreprise.
- Lunar annonçait le [rachat](#) du spécialiste du paiement en ligne Paylike fin 2021, et l'intégration de ses services au sein même de son offre commerciale. Pour rappel, Paylike opérait ses services à travers l'Europe et gérait plus de 100 millions d'euros de transactions par an.

- Le lancement du nouveau service de Lunar découle directement de son positionnement stratégique sur le marché du paiement.

Source : [LinkedIn](#)



## Pinterest gère l'acte d'achat, jusqu'au paiement

Paiement intégré – Etats-Unis – 15/03/2022

Le réseau social [Pinterest](#) a organisé la seconde édition de son Pinterest Presents, un sommet mondial à destination des annonceurs. L'occasion de présenter une série de nouvelles fonctionnalités, dont la version bêta de **Pinterest Checkout** qui internalise le paiement sur la plate-forme. Avec ce lancement, Pinterest vise un objectif clair, celui de s'imposer comme LE réseau social dédié au shopping.

### LES FAITS

- Pinterest a mis en avant le nouvel enjeu majeur pilotant l'ensemble de sa stratégie : celui de faire de son réseau une destination de shopping à part entière.
- Pour cela, le réseau social a présenté plusieurs nouvelles fonctionnalités :
  - Your Shop, basé sur des algorithmes capables de personnaliser l'expérience de shopping des visiteurs,
  - Checkout, pour permettre aux visiteurs d'acheter directement sur Pinterest, en payant sans être redirigé vers un service externe,
  - Shopping API, une API Pinterest permettant aux e-commerçants de créer et télécharger plus facilement leurs catalogues via Pinterest,
  - Pinterest Trends Tool, un outil de tendance dédié aux commerçants, pour les aider à suivre l'audience de leurs pages et à recevoir des recommandations de tendances personnalisées.
- "Your Shop" et "Checkout" sont actuellement testées auprès d'une sélection d'utilisateurs américains du réseau social (et de Shopify pour Checkout). Elles seront ouvertes à tous les Américains plus tard cette année, avant d'être disponibles dans d'autres pays, sans que Pinterest ne précise lesquels.
- "Pinterest Trends Tool" est en phase de test et sera ouvert prochainement au Royaume-Uni et au Canada avant d'être proposé dans le reste du monde.

### ENJEUX

- **Une nouvelle étape logique** : Outil d'inspiration et de partage d'idées, le réseau veut désormais passer à une étape supérieure en intégrant l'expérience d'achat et de paiement au lieu de rediriger vers certaines offres ou produits. Pinterest entend ainsi devenir la vitrine privilégiée de nombreuses marques, comme les marques direct-to-consumer.
- **L'exigence de l'intégration du paiement** : Shopify [ouvrait](#) aussi sa solution de paiement à Facebook et Instagram en février 2021, la gestion des paiements intégrés restant une clé pour assurer une expérience sans couture optimisée. Dans le cas présent, l'objectif est bien de conserver les acheteurs potentiels sur le réseau social, d'où l'enjeu d'intégrer totalement le paiement.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Pinterest enregistre plus de 400 millions de visiteurs par mois à travers le monde. Le réseau a dépassé le stade des 2 milliards de dollars de revenus en 2021 et souhaite attirer toujours plus de commerçants et de visiteurs grâce à ses nouvelles fonctionnalités.

- Mais, Pinterest fera face à une concurrence renforcée, car son nouvel objectif est aussi celui des autres grands réseaux sociaux. Meta multiplie notamment les initiatives pour transformer ses services en outils d'e-commerce. [WhatsApp](#) par exemple est [devenu](#) un outil de vente en ligne depuis plusieurs années maintenant et Facebook propose sa [Marketplace](#) depuis 2016.

Source : [Communiqué de presse](#)



# TPE, Encaissement, mPOS, Soft POS

## La Banque Postale déploie la fonctionnalité du « PIN Online »

Mobilité – France – 02/03/2022

La Banque Postale s'engage aujourd'hui en faveur du déploiement de la fonctionnalité PIN Online mise en place sur le nouveau référentiel FRv6 de la filiale du Groupement des cartes bancaires, [FrenchSys](#). Cette fonctionnalité est lancée dans le cadre d'un consortium impliquant la compagnie de taxis G7 dans un premier temps.

### LES FAITS

- Le déploiement de la fonctionnalité du « PIN Online » est assuré dans le cadre du consortium impliquant La Banque Postale, FrenchSys, Castles Technology (constructeur de terminaux de paiements), PayXpert (fintech spécialisée dans les solutions de paiement transfrontalières et omnicanales) et la compagnie de taxis G7.
- Ce déploiement débouche sur une nouvelle possibilité, pour les clients des quelques 9 000 taxis G7 circulant à Paris, de payer sans contact leurs courses au-delà de 50 euros.
- La fonctionnalité du « PIN Online » permet de vérifier le code PIN auprès de l'émetteur de la carte directement, sans avoir à insérer la carte dans un terminal de paiement.
- Pour le client final, il devient ainsi possible de valider un paiement sans contact de n'importe quel montant. Il n'a qu'à saisir son code quand cela est nécessaire et demandé.

### ENJEUX

- **Une avant-première** : En France, La Banque Postale souligne le fait que ce déploiement est une première en France. Le consortium est en effet le premier à proposer des solutions de paiement PIN Online pour les détenteurs de carte CB en France.
- **Optimiser les services en situation de mobilité** : La compagnie de taxis G7 met quant à elle en avant son ambition de proposer un service de mobilité optimisé jusqu'au mode paiement proposé par ses chauffeurs. Le groupe défend une transformation numérique de ses services dans laquelle il inscrit aujourd'hui le déploiement de la fonctionnalité PIN Online.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Avec l'explosion des paiements sans contact, boostés par la pandémie, les enjeux concernant le déploiement de solutions optimisées se sont renforcés. Frenchsys, en tant que filiale du gestionnaire du réseau d'acceptation domestique français le GIE CB, s'engage aujourd'hui dans cette voie avec La Banque Postale.
- Mais cette évolution du paiement sans contact, en adéquation avec les nouveaux usages, n'est pas propre au marché français. Au Royaume-Uni par exemple Starling Bank [personnalisait](#) les plafonds de paiement



sans contact en octobre dernier. Dernièrement, c'est aussi Revolut qui s'engageait dans cette voie en [augmentant](#) le plafond de paiement sans contact de ses clients britanniques à 100 livres.

Source : [Communiqué de presse](#)



# TSP (Titres spéciaux de paiement)

## Open!Eat, l'Open Banking appliqué aux titres restaurant

Tickets restaurants – France – 30/03/2022

[Open!](#) est une société créée en France il y a un an à peine. Elle se présente comme un moteur pour la nouvelle génération des titres de paiement pour les salariés. Elle vient surtout, aujourd'hui, de lever le voile sur une première partie de son offre : Open!Eat. Comme son nom l'indique, elle concerne les titres-restaurant et défend une vision innovante de ce service.

### LES FAITS

- Dans la forme, [Open!Eat](#) repose sur une application mobile (pour les salariés) et sur un logiciel de gestion simplifiée (pour les entreprises). Grâce à ces deux modules, l'offre propose un accompagnement complet pour aider les entreprises à distribuer les titres-restaurant à leurs salariés.
- Dans le fond, la FinTech propose une solution entièrement dématérialisée censée gommer toutes les faiblesses des titres-restaurant jusqu'ici proposés sur le marché. Elle s'appuie pour cela sur un argument technique : l'Open Banking.
- Grâce à des partenariats signés avec [Bridge](#), Open!Eat automatise la gestion des titres-restaurant :
  - les salariés pourront dépenser leurs titres-restaurant avec leur propre carte de paiement,
  - ils recevront ensuite un remboursement automatique sur leur compte, pour rembourser leur dépense dans la limite du montant de la prise en charge prévue au maximum par la législation, et de leur montant disponible,
  - l'entreprise cliente d'Open!Eat, n'a rien à déclencher au quotidien. Le processus est automatisé puisqu'Open!Eat se charge de réaliser automatiquement les virements après le paiement des repas des salariés, via Bridge.
- Si un salarié refuse de lier ses comptes, le système peut aussi lui permettre de déclarer ses dépenses manuellement en envoyant une photo de ses justificatifs via l'application.
- En terme de tarif, Open!Eat applique des frais aux entreprises clientes, à hauteur de 5 à 6 euros par mois et par employé. Une commission est aussi prélevée aux commerçants et restaurateurs, de 1,5 % sur les paiements enregistrés.

### ENJEUX

- **Renouveler un marché en profondeur** : Dans sa présentation, Open! dénonce un marché qui pas connu de réelles innovations depuis 60 ans, mise à part le passage toujours en cours des titres papiers à la carte. Open!Eat propose une solution réellement alternative puisque la société en elle-même n'est pas émettrice de titres-restaurant et ne répond ainsi pas aux exigences de la Commission nationale des titres-restaurant. Elle présente plutôt une nouvelle adaptation possible de l'Open Banking.
- **S'adapter à l'évolution du travail** : La pandémie aura notamment eu pour conséquence de bouleverser les habitudes et les règles établies. Le télétravail s'est notamment démocratisé et avec lui, des exigences nouvelles en matière de souplesse et de praticité pour les services aux salariés.

- **Un outil plus pratique pour l'entreprise** : Au delà des avantages aux salariés, Open!Eat défend une conception simplifiée et une intégration rapide aux processus administratifs et RH. Les nouveaux comptes pour les salariés des entreprises clientes de l'offre peuvent ainsi être créés en 1 heure, facilitant le travail des ressources humaines, tout autant que celui des services financiers.
- **Un facteur d'économie** : Open!Eat estime que 10 % des titres-restaurant ne sont jamais utilisés. Avec son système, l'entreprise rembourse les dépenses de ses salariés sans avoir à avancer les frais et économise donc de l'argent.

## MISE EN PERSPECTIVE

- Open!Eat est une première pierre qui devrait bâtir l'édifice d'Open! sur le marché des avantages aux salariés. Après les titres-restaurant, la société entend ainsi présenter sa vision des chèques cadeau ou des titres mobilité par exemple.
- Open! entend par ailleurs se différencier en insistant sur le caractère responsable de son offre et de sa stratégie. Elle s'engage ainsi en faveur de l'environnement, d'une démarche RSE et d'un business équitable avec les commerçants. Sur ce dernier point, Open!Eat facture aux restaurateurs une commission de 1,5 %, contre 3,5 à 5 % pour la majorité des acteurs du secteur des titres-restaurant.

Source : [Site officiel](#)



**open!  
eat** Le seul titre restaurant  
**ZÉRO** carte,  
**ZÉRO** avance !

**Cette semaine donnons la parole  
aux DAF avec Christine.**

**Tout le monde est  
gagnant et j'en suis fier.**

J'ai choisi Open!Eat sans hésiter.

Le calcul est vite fait puisque je ne paie que ce que mes collaborateurs ont consommé réellement, à hauteur de la participation fixée. Mon entreprise fait des économies, ma trésorerie se porte mieux et mes salariés gèrent leurs titres resto en toute liberté.

**open!  
eat**  
Des avantages pour tout le monde.

## Virements / Initiation de Paiement

### Natwest automatise les paiements récurrents variables avec Payit

Paiements récurrents – Royaume-Uni – 09/03/2022

En 2020, [Natwest annonçait](#) le lancement de sa solution de paiement en ligne Payit. Basée sur les technologies d'Open Banking, elle devait permettre aux clients de la banque de réaliser des paiements instantanés auprès des e-commerçants partenaires. La solution vient aujourd'hui de passer une nouvelle étape en réalisant ses premiers paiements récurrents à montants variables.

#### LES FAITS

- La solution de paiement Open Banking de Natwest, Payit, vient de permettre de réaliser ses premiers paiements récurrents à montants variables en situation réelle.
- Cette opération a été réalisée dans un environnement BtoC, permettant :
  - à des entreprises d'envoyer de l'argent à leurs clients sans avoir besoin de leurs coordonnées bancaires,
  - aux consommateurs d'autoriser des initiations de paiements récurrents depuis leur compte bancaire, pour des montants limités.
- Si les initiatives de paiement via Open Banking nécessitent une autorisation pour chaque virement, Payit introduit un mécanisme permettant d'autoriser plusieurs futurs paiements dans des limites de montants pré-convenus.
- Payit est ainsi présenté comme une alternative aux paiements en ligne réalisés actuellement par prélèvement ou par carte.

#### ENJEUX

- **Une première britannique** : Natwest se targue d'être devenue la première banque britannique à ainsi réaliser avec succès un paiement récurrent à montant variable en situation réelle.
- **Une nouvelle étape pour le paiement de compte à compte** : L'une des caractéristiques des paiements récurrents, c'est qu'ils ont un montant fixe. En ouvrant le virement open banking aux montants variables, la solution Payit ouvre la voie à un plus grand nombre de possibilités pour le paiement A2A, ce qui va contribuer à démocratiser ce mode de paiement.
- **Une validation avant le déploiement commercial** : Payit sera testée dans le cadre d'une phase pilote en environnement réel sur le premier semestre 2022 avant de devenir un produit commercial à part entière déployé par la banque début de 2023.

#### MISE EN PERSPECTIVE

- Natwest confirme son positionnement atypique sur le marché du paiement britannique. La banque fait en effet valoir son indépendance alors que le service d'Instant Payment [Pay By Bank](#) s'impose comme une norme sur le territoire.
- Pour sa part, Natwest [concédaît](#) finalement à proposer le service développé par MasterCard en août dernier, tout en gardant dans l'idée de développer une [solution alternative propre](#) qui prend aujourd'hui une nouvelle avance avec Payit.

Source : [FinTech Finance News](#)



## Virement instantané sans surcoût chez Memo Bank

Virement – France – 11/03/2022

La néo-banque dédiée aux professionnels [Memo Bank](#) poursuit la construction d'une offre complète à destination des entreprises. Elle présente en effet sa solution de virement instantané parfaitement dans la tendance, qui parvient néanmoins à se différencier grâce à une approche tarifaire low cost.

### LES FAITS

- Memo Bank devient la seule banque à proposer une solution de virement instantané sans surcoût à ses clients : les entreprises.
- Pour parvenir à ce résultat, la néo-banque se passe d'intermédiaire et se connecte directement à RT1, le système de paiement européen d'EBA Clearing pour les paiements instantanés en euros.
- Memo Bank entend ainsi démocratiser le virement instantané alors que le déploiement du service était jusqu'ici limité par ses coûts engendrés.
- Pour rappel, le virement SEPA instantané permet à tout instant d'émettre ou de recevoir un virement d'un montant maximum de 100 000 euros au sein de la zone SEPA en l'espace de 10 secondes contre 1 à 3 jours pour un virement standard.

### ENJEUX

- **Construire une offre complète** : En début d'année, Memo Bank présentait un nouveau service de [gestion des dépenses professionnelles](#). Le lancement de son service de virement instantané confirme ainsi le dynamisme de la jeune néobanque.
- **Confirmer ses ambitions** : La présentation de ce nouveau service était néanmoins attendu. Memo Bank [avait](#) en effet obtenu le statut de "participant direct" au mécanisme de règlement STEP2 en début d'année, l'autorisant à réaliser des virements instantanés sur certains montants plus importants et lui ouvrant ainsi le marché des paiements des salaires.
- **Contre un modèle en place** : Le coût d'utilisation des services de paiements instantanés par les banques est estimé aux alentours de 0,002 euro. Et pourtant, les paiements instantanés sont facturés 1 euro en moyenne la transaction selon la BCE. Memo Bank entend pour sa part s'imposer un peu plus comme un partenaire des entreprises avec un argument tarifaire sur un service dans l'air du temps.



### MISE EN PERSPECTIVE

- Le sujet du virement instantané est plus que jamais d'actualité dans le monde du paiement. Memo Bank n'est pas la seule FinTech à jouer cette carte en France.
- La FinTech française SlimPay vient en effet aussi d'annoncer le lancement de sa nouvelle solution : [SlimCollect](#). Elle s'appuie sur les technologies d'Open Banking pour fournir une nouvelle option de paiement, de compte à compte, aux commerçants européens, par virement bancaire, instantané donc.

Source : [Communiqué de presse](#)

### Nouveau virement unitaire

Informations du virement

- 1. Depuis le compte**  
 **Pivert et associés** > **Compte principal**  
Compte interne • Memo Bank 975 046,34 €
- 2. Vers le compte**  
 **Jeanne Vignier** ✓  
Employés • BNP Paribas
- 3. Montant**  
3244,78 €
- 4. Paramètres**  
 Virement instantané ⓘ  Virement standard  Virement programmé

[Continuer](#)

## MasterCard dévoile des innovations dans le paiement de compte à compte

Paiement de compte à compte – Etats-Unis – 28/03/2022

[MasterCard](#) vient de renforcer sa stratégie Open Banking concernant les futurs services de paiement. Le groupe s'appuiera une nouvelle fois sur la FinTech américaine [Finity](#), rachetée en 2020, pour proposer de nouveaux outils visant à sécuriser les paiements de compte à compte.

### LES FAITS

- MasterCard présente non pas un mais deux nouveaux outils visant à optimiser les paiements de compte à compte.
- Payment Success Indicator, un service permettant à l'initiateur d'un paiement (commerçant, banque et autres prestataires de paiements ou de services), d'évaluer le risque de son futur client ou débiteur sur la base de l'analyse de ses relevés de comptes et du solde disponible sur son compte bancaire, en temps réel. Un score est ainsi attribué à chaque profil analysé.
- Payment Routing Optimizer interprète ensuite ce score et recommande un jour optimal de prélèvement.
- Ces deux services s'intègrent en tant que nouvelle brique de l'offre de Finity.
- La disponibilité effective des services est prévue dans le courant de l'année 2022, aux Etats-Unis uniquement.
- Finity adresse son offre aux professionnels et annonce d'ores et déjà que Bilt Rewards Alliance (un programme de récompense des locataires bons payeurs) sera son premier client à déployer l'offre Payment Success Indicator au sein de ses processus paiement.

### ENJEUX

- **Optimiser les paiements** : MasterCard précise que ses deux nouveaux outils doivent lui permettre d'optimiser les coûts et la rapidité des paiements grâce à l'open banking.
- **Sécuriser un système** : Le géant américain du paiement cherche aussi à réduire au maximum les risques liés aux paiements ACH, ces transferts électroniques de fonds d'un compte à un autre, par l'intermédiaire de la chambre de compensation automatisée.
- **Suivre l'évolution des usages** : Une récente étude « Rise of Open Banking » réalisée par Mastercard a révélé que 74 % des consommateurs américains seraient prêts à connecter leurs comptes bancaires pour automatiser les tâches financières. 9 consommateurs sur 10 appartenant aux générations Z ou Y connectent d'ailleurs déjà leurs comptes bancaires à des applications.

### MISE EN PERSPECTIVE



- La nouvelle initiative de MasterCard illustre la consolidation d'une stratégie initiée de longue date par le géant du paiement américain (notamment au travers du rachat d'[Aiaa](#)). MasterCard envisage en effet de diversifier ses services dans une logique de transition face à l'émergence du paiement de compte à compte (virement), annoncé comme le prochain facteur de disruption pour la carte.
- Ces efforts sont d'ailleurs plus large et dépasse le seul marché de l'Open Banking. MasterCard travaille aussi ardemment à se diversifier sur d'autres activités en plein essor, celles liées aux [crypto-actifs](#) ou dans un autre registre au [BNPL](#) par exemple.

Source : [Communiqué de presse](#)



# Stratégie d'acteurs

## La Banque Postale modifie sa stratégie sur le BNPL

Stratégie – France – 07/03/2022

Alors que [La Banque Postale Consumer Finance](#) se positionnait sur le marché porteur du BNPL il y a moins d'un an, le groupe La Banque Postale a finalement fait volte-face en abandonnant son [partenaire Alma](#), pour lancer sa solution avec Pledg. Un partenaire plus porteur commercialement, notamment pour se positionner sur le e-commerce.

### LES FAITS

- La Banque Postale vient officiellement d'annoncer avoir choisi Pledg comme partenaire exclusif pour développer son offre de paiement fractionné.
- Pour rappel, [Pledg](#) est un acteur français spécialisé dans le crédit BNPL (Buy Now Pay Later). Particulièrement [dynamique](#), la FinTech lancée en 2016 fournit sa solution en marque blanche dans 10 pays européens (France, Royaume-Uni, Allemagne, Belgique, Luxembourg, Autriche, Pays-Bas, Espagne, Italie, Portugal).
- Elle accompagne plus de 500 références en Europe (dont Decathlon, Leroy Merlin, Corsair, Odalys Vacances, ou Puy du Fou). Elle opère particulièrement avec les e-commerçants.
- Pledg fournira donc désormais sa solution de paiement fractionné en marque blanche à La Banque Postale.
- Ce changement implique évidemment aussi Ma French Bank qui propose une solution de paiement en plusieurs fois à ses clients.

### ENJEUX

- **Un lien direct avec le boom du e-commerce** : Ce repositionnement illustre l'importance que vient prendre le BNPL dans la stratégie du groupe. La Banque Postale se charge finalement du projet de déploiement de la solution BNPL avec Pledg afin de valoriser le positionnement avantageux de l'ensemble du groupe sur le marché du e-commerce. En effet, La Poste travaille actuellement avec environ 200 000 e-commerçants, soit presque 100 % du marché de l'e-commerce français, via son activité de livraison de colis.
- **Un bouleversement pour Alma** : Alma perd ici un client important mais ce bouleversement traduit aussi la stratégie de la FinTech qui envisage de développer sa marque, au-delà de la marque blanche, sur le modèle de la référence du secteur en Europe : Klarna. Or La Banque Postale cherche pour sa part à promouvoir un service de BNPL en marque blanche pour conserver le lien commercial avec ses clients.

### MISE EN PERSPECTIVE

- La bataille que se livre actuellement les acteurs du BNPL est loin d'être terminée. Le marché suscite en effet toujours autant de convoitises. Ainsi, selon un sondage Harris Interactive pour l'Observatoire Cetelem

(réalisé en février 2022 auprès de 1037 personnes), 44% des Français et 66% des moins de 35 ans ont recours aux solutions de paiement en plusieurs fois pour réaliser leurs achats en ligne.

- 55% des Français estiment néanmoins que, plutôt qu'une solution régulière, le paiement en plusieurs fois reste une solution ponctuelle pour faire face à une difficulté financière et aux imprévus. 41 % des Français estiment que la solution incite à dépenser plus ; 54 % sont même conscients du fait que le BNPL peut représenter un danger puisqu'il ne permet pas de se rendre réellement compte du montant total des factures et des achats.

Source : [Les Echos](#)



# Cryptomonnaies et MDBC

## Le régulateur américain tape sur la finance décentralisée

Réglementation – Etats-Unis –01 /03/2022

Aux Etats-Unis, la plate-forme BlockFi s'est spécialisée dans la proposition de crédits et de comptes rémunérés adossés à des crypto-monnaies. Son développement devrait connaître un coup d'arrêt alors que la SEC, gendarme boursier américain, vient de lui infliger une amende de 100 millions de dollars. Un message fort pour le marché de la finance décentralisée.

### LES FAITS

- La Securities and Exchange Commission (SEC) a accusé la société BlockFi Lending de ne pas avoir enregistré correctement son offre de prêt adossé à des crypto-monnaies. Son activité est déclarée non conforme à la loi sur les sociétés d'investissement de 1940.
- La SEC reproche par ailleurs à BlockFi d'avoir présenté des informations erronées s'agissant du niveau de risque de son activité et de ses produits de crédit.
- Ces accusations ont finalement débouché sur la mise en application d'une amende de 50 millions de dollars payée par BlockFi pour non-respect de la législation locale, plus 50 millions de dollars d'amendes supplémentaires payées à 32 États où l'entreprise exerçait ses activités.
- BlockFi doit aussi tenter de faire entrer son activité dans les dispositions de la loi sur les sociétés d'investissement dans les 60 jours. Dans cette attente, la commercialisation de ses comptes rémunérés est mise en pause.

Chiffres clés :

- plus d'un million de clients
- 10 milliards de dollars d'actifs gérés
- 700 millions de dollars d'intérêts versés
- 350 millions de dollars levés en Série D en mars 2021
- 3 milliards de dollars de valorisation

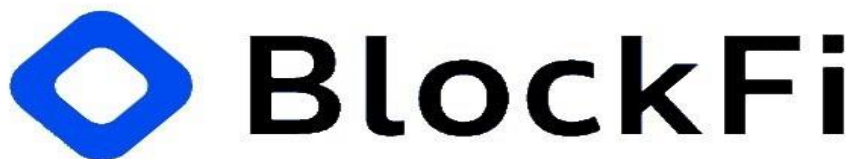
### ENJEUX

- **Limiter le boom du marché** : Les activités liées aux crypto-monnaies se multiplient à travers le monde et les Etats-Unis, soucieux de garantir la souveraineté du dollar, cherchent des solutions pour limiter l'effervescence actuelle. L'application de mesures pénalisantes sur un acteur en exercice devra ainsi servir d'exemple pour le reste des acteurs du marché.
- **Réguler la finance décentralisée** : La décision inédite de la SEC démontre le fait qu'au-delà de la promesse de décentralisation portée par de nombreux acteurs, les activités de finance décentralisée, notamment basée sur les crypto-monnaie, devront tout de même se plier à une régulation imposée par les instances historiques et aux lois en vigueur.

## MISE EN PERSPECTIVE

- BlockFi n'est pas le seul acteur de la finance décentralisée à subir les conséquences de la régulation stricte des autorités américaines. Et les mesures qui sont prises ne dépendent pas de la taille de l'acteur à l'origine de solution de paiement alternative.
- Ainsi, avant BlockFi, c'est Facebook, aujourd'hui Meta, qui subissait les contraintes imposées par les régulateurs américains. Le projet de lancement de la [monnaie virtuelle de Facebook, Diem](#), anciennement [Libra](#), a été repoussé à de multiples reprises. Il a finalement été [lancé](#) en phase pilote dans une version édulcorée en octobre 2021.

Source : [Communiqué de presse](#)



## Ledger supportera désormais aussi le Coinbase Wallet

Cryptomonnaies – France – 03/03/2022

Un nouveau partenariat vient d'être signé entre deux acteurs de référence de la crypto-économie. Il s'agit de [Ledger](#), licorne française spécialiste des solutions hardware de sécurisation des crypto-monnaies, et de [Coinbase](#), plate-forme référence de trading de crypto-actifs. Ledger est désormais compatible avec Coinbase Wallet, offrant de nouvelles vastes opportunités à la Licorne française.

### LES FAITS

- Les utilisateurs de Coinbase pourront désormais sécuriser leurs crypto-monnaies et NFT grâce à Ledger. L'extension de navigateur Coinbase Wallet ajoute en effet la prise en charge des portefeuilles matériels Ledger à son système de fonctionnement.
- Les portefeuilles numériques Coinbase Wallet peuvent ainsi être connectés aux clés physiques Ledger Nano X ou Nano S.
- Une édition limitée de clé Nano X Coinbase est, à cette occasion, proposée actuellement sur la boutique en ligne Ledger au prix de 149 euros.

### ENJEUX

- **Sécuriser les investissements** : A mesure que le marché des crypto-actifs se démocratise, les risques liés aux cyber-attaques se renforcent. Ledger et sa solution de stockage en mode hors ligne représente en ce sens une solution imparable pour sécuriser les actifs numériques. Et Coinbase entend ouvrir cette possibilité de tranquillité d'esprit à ses clients aujourd'hui.
- **Consolider son statut de référence** : Ledger gagne de nouvelles lettres de noblesse aujourd'hui en s'associant avec le géant américain Coinbase. L'acteur français a néanmoins su s'imposer seul sur un marché d'avenir et multiplie les initiatives pour consolider sa position de pionnier et d'acteur incontournable des crypto-actifs. Il lançait par exemple pour cela une [carte de paiement](#), fin 2021.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Coinbase compte 73 millions d'utilisateurs dans le monde, dont 10 000 institutionnels. Coinbase stockerait par ailleurs près de 12 % des crypto-monnaies en circulation dans le monde selon Alesia Haas, la directrice financière de la société.
- A titre de comparaison face à ce mastodonte, Ledger compte pour sa part seulement 4 millions de clients.

Source : [Blog](#)



## eBay en passe d'accepter les paiements en crypto-monnaies

Cryptomonnaies – International – 04/03/2022

La plate-forme de vente en ligne basée sur le système des enchères [eBay](#) s'ouvrira prochainement à une nouvelle option de paiement. Cette fois, ce seront les crypto-monnaies qui seront acceptées pour régler des achats. La décision devrait participer à la démocratisation des crypto-actifs et à un effort de transformation nécessaire pour eBay.

### LES FAITS

- Jamie Lannone, Président et chef de la direction d'eBay, a révélé dans le cadre d'une interview exclusive les intentions d'eBay s'agissant d'intégrer les crypto-monnaies comme moyens de paiement pour régler des achats sur sa plate-forme.
- eBay précise qu'il gère actuellement près de 85 milliards de dollars de volume de paiements par an.
- L'annonce officielle concernant l'acceptation de crypto-monnaies sur eBay devrait intervenir le 10 mars prochain à l'occasion de la journée dédiée par le groupe à ses investisseurs.

### ENJEUX

- **Parachever sa diversification** : PayPal se [séparait](#) d'eBay en 2015 mais quittait réellement le groupe à partir de 2018. Depuis, la plate-forme de vente en ligne a dû logiquement assurer la transition de ses services de paiement et travaille à leur [enrichissement](#) partout dans le monde. eBay propose en effet déjà de payer via Google ou [Apple Pay](#), ou même via le service de paiement BNPL d'Afterpay en Australie. L'intégration des crypto-monnaies s'impose ainsi comme une étape de plus dans cette stratégie de diversification.
- **S'adapter à ses nouveaux produits** : Le site de vente aux enchères modifiait sa politique l'an dernier pour faciliter la vente de n'importe quelle marchandise, physique ou numérique. Le Président d'eBay a d'ailleurs souligné que les [NFT](#) s'imposaient comme des valeurs de plus en plus populaires depuis leur intégration sur la plate-forme en mai dernier aux Etats-Unis.
- **Attirer les Millenials** : Plus que les nouveaux usages, la décision d'eBay d'accepter les crypto-monnaies défend un objectif de positionnement affinitaire sur le marché. La plate-forme cherche en effet à attirer les plus jeunes consommateurs issus de la génération Z et les Millenials en mettant à leur disposition un moyen de paiement qu'ils sollicitent de plus en plus massivement.

### MISE EN PERSPECTIVE

- eBay se positionnait comme un leader des crypto-monnaies quand, en 2014, la plate-forme cherchait à intégrer le Bitcoin comme moyen de paiement. Cette stratégie avait finalement été abandonnée car trop avant-gardiste à l'époque.
- Mais depuis, eBay a relancé ses travaux d'intégration du Bitcoin et d'autres crypto-devises. Et l'annonce de son Président viendrait aujourd'hui confirmer cette avancée pour la plate-forme.

Source : [Interview](#)





## Stripe réintègre officiellement les crypto-monnaies

Crypto-monnaies – Etats-Unis – 14/03/2022

La montée en puissance des crypto-monnaies se poursuit mais jusqu'ici, elle n'était plus supportée par l'un des géants incontestés du paiement en ligne [Stripe](#). Suite à un énième [revirement](#) pour Stripe sur le sujet, c'est désormais chose faite, avec le lancement effectif d'une solution destinée aux professionnels des crypto-actifs.

### LES FAITS

- Stripe communique aujourd'hui sur le déploiement de son service BtoB adapté à la crypto économie. La société a en effet présenté une suite de produits destinés à prendre en charge les paiements en crypto-monnaies sur sa plateforme.
- La société a pour cela travaillé à l'intégration de sociétés spécialistes des crypto-actifs telles que Blockchain.com, JustMining ou encore la plate-forme américaine réglementée FTX. Ces partenariats permettent ainsi à Stripe de couvrir toutes les activités : d'échanges, de gestion de portefeuilles et de places de marché NFT.
- Stripe mise ainsi sur une prise en charge large incluant notamment la vérification d'identité, la gestion du formulaire KYC et la prévention de la fraude.
- Les clients du nouveau service de Stripe pourront acheter plus de 135 crypto-monnaies en monnaie fiduciaire à travers 180 pays.

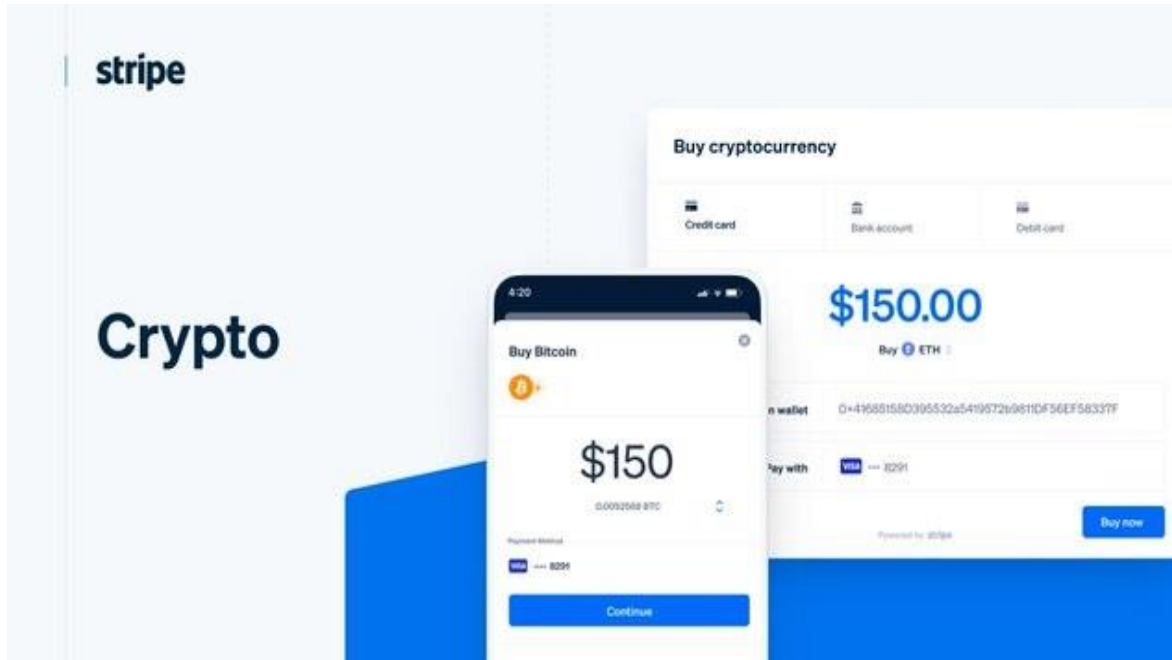
### ENJEUX

- **Une confirmation d'ambition** : Stripe se lançait dans la [constitution](#) d'une équipe dédiée au marché des crypto-monnaies en octobre dernier. La société poursuit aujourd'hui ses recrutements sur le thème mais concrétise son approche dans le même temps afin d'éviter de prendre trop de retard vis à vis de la concurrence ([PayPal](#) et [Square](#) en tête).
- **Profiter d'un contexte favorable** : Très en avance sur la question des crypto-monnaies, Stripe avait finalement dû [abandonner](#) ses projets d'acceptation des Bitcoins en 2018. Mais depuis, la démocratisation de ce type d'actif a eu lieu et les Etats-Unis se sont même imposés au premier rang mondial du minage de crypto-monnaies. Et le pays vient encore de renforcer son positionnement en lançant le chantier d'un [dollar numérique](#), en complément du [Digital Dollar Project](#).

### MISE EN PERSPECTIVE

- FTX profite de l'occasion s'agissant de la signature de son partenariat avec Stripe pour souligner sa croissance. La plate-forme américaine réglementée a ainsi doublé sa base d'utilisateurs au cours du dernier trimestre 2021. FTX annonce que les investisseurs négocient chaque jour 14 milliards de dollars d'actifs en moyenne sur sa plate-forme depuis janvier 2022. Et son association avec Stripe doit encore permettre à la plate-forme de gagner des parts de marché.

Source : [Twitter](#)



# Fraude

## Paytm sanctionné par sa Banque Centrale

Régulation – Inde – 16/03/2022

Le géant du paiement indien, Paytm s'est imposé comme une FinTech de premier plan dans son pays d'origine. A tel point que la Banque Centrale Indienne cherche aujourd'hui à accroître sa régulation afin de s'assurer de la sécurité de son système. Un nouveau coup dur pour Paytm qui rappelle les risques d'une croissance galopante.

### LES FAITS

- La Banque Centrale indienne (BCI) vient d'officialiser une décision selon laquelle la FinTech Paytm doit se plier à deux contraintes majeures :
  - stopper le recrutement de nouveaux clients jusqu'à nouvel ordre,
  - réaliser un audit de ses services informatiques.
- L'intégration de nouveaux clients par la FinTech sera soumise à autorisation de la BCI après un strict examen du rapport qui sera réalisé par les auditeurs informatiques.
- La raison de cette décision ? Des préoccupations prudentielles significatives, réglementaires, émanant de la BCI.
- Paytm a d'ores et déjà réagi en précisant vouloir travailler avec le régulateur pour répondre à ses préoccupations.

### ENJEUX

- **Une alternative au cash** : Paytm était lancée en 2009 et profitait notamment d'une décision du gouvernement Indien sur le retrait de certains billets en circulation en 2016 pour attirer des indiens vers le paiement mobile, en pleine pénurie du cash. Depuis, la FinTech est localement parvenue à s'imposer face à des géants mondiaux tel que Google Pay.
- **Une nouvelle alerte de sécurité** : Paytm avait déjà subi les accusations du superviseur financier indien en 2018. A l'époque, il lui était reproché des manquements en termes de vérification d'identité des clients et de KYC.
- **Un frein à ses ambitions** : Paytm envisageait de se développer, autant géographiquement qu'en terme d'activités. La FinTech cherchait notamment à obtenir une licence bancaire pour proposer des services financiers plus rémunérateurs.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Le numéro 1 des services de paiement mobile en Inde était parvenu à réaliser son introduction en Bourse en novembre 2021, la plus importante jamais réalisée dans le pays. Non sans turbulence. Car deux jours après son [IPO](#), Paytm faisait face à un effondrement de son cours et de ses actions.
- Et cette nouvelle décision de la Banque Centrale indienne devrait encore aggraver la situation (le cours de Paytm ayant de nouveau chuté de plusieurs points suite à cette révélation). D'autant que Paytm n'a toujours pas atteint son seuil de rentabilité.
- Cette situation en Inde fait écho à celle de l'allemande [N26](#) et souligne les craintes que peuvent représenter l'explosion des activités d'acteurs innovants et disruptifs sur le marché financier.

Source : [Communiqué de presse](#)

The image shows the Paytm logo in a large, bold, sans-serif font. The word "paytm" is written in a dark blue color, while the "tm" part is in a lighter, cyan blue color. The letters are thick and rounded, giving it a modern, tech-oriented appearance.

## La lutte anti-blanchiment passe aussi par une technologie collaborative

Regulation – France – 22/03/2022

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution ([ACPR](#)) a présenté ses nouvelles ambitions en matière de lutte contre la fraude et le blanchiment d'argent. Sa dernière initiative s'avère très technologique. Elle s'appuie sur les données, mais aussi sur un effort collaboratif entre les banques, pour réussir son pari.

### LES FAITS

- L'ACPR entend aujourd'hui miser sur les dernières technologies en matière de gestion collaborative des données et d'Intelligence Artificielle afin d'optimiser la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT).
- Son ambition est de motiver la collaboration des banques, via la mutualisation des données. L'ACPR annonce ainsi le lancement d'une expérimentation visant particulièrement à identifier de manière plus précise les transactions suspectes.
- Un plan précis a d'ores et déjà été présenté dans le cadre de la mise en oeuvre de cette expérimentation. L'ACPR prévoit ainsi :
  - une réunion de présentation le 30 mars 2022 à destination des banques et prestataires techniques,
  - une phase de présentation, aux banques, de l'expertise des prestataires techniques en matière de calculs collaboratifs, de confidentialité et de mutualisation des données,
  - des ateliers de réflexion pour établir des cas d'usage à tester en priorité par les banques impliquées dans le projet,
  - une phase ultime de mise en oeuvre des méthodes développées par les prestataires techniques au sein des processus et systèmes bancaires.
- Dans ce plan, L'ACPR s'offre un rôle de facilitateur, d'intermédiaire, mais se détache aussi de son statut de contrôleur.

### ENJEUX

- **Prolonger des efforts** : L'ACPR profite de l'annonce de cette nouvelle expérimentation pour souligner un engagement pris de longue date sur le thème. Elle menait en effet déjà des travaux sur l'Intelligence Artificielle et publiait par le passé (en 2018 et 2020) des rapports pointant l'intérêt de cette technologie pour lutter contre le blanchiment.
- **Miser sur le collectif** : Tout l'enjeu du travail collaboratif qui devra être mené par les banques concerne l'optimisation du traitement des données. Le Big Data n'a en effet de sens que lorsqu'il repose sur une masse de données, ici financières, pour atteindre une forme d'exhaustivité. Une mutualisation des données entre les banques est donc indispensable. La pertinence, et même, la nécessité, d'un travail collaboratif dans la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme était même soulignée par le Groupe d'action financière (GAFI) dans un rapport publié en 2021.

- **Optimiser tout un processus** : Les travaux initiés par l'ACPR visent un résultat concret. Il s'agit de tester des solutions de mutualisation ou d'analyse collaborative de données en les mettant en oeuvre afin d'améliorer les algorithmes de détection, de réduire le nombre de fausses alertes et d'augmenter ainsi l'efficacité globale de la lutte contre le blanchiment.

## MISE EN PERSPECTIVE

- Le travail collaboratif entre les banques reste parfois difficile dans un contexte de concurrence historique. L'ACPR met ainsi en avant des technologies capables de renforcer la confidentialité des données (Privacy-Enhancing Technologies) capables de rendre les données invisibles aux différentes parties tout en conservant la pertinence de leur traitement.
- Les enjeux sont majeurs ; le montant du blanchiment d'argent avoisinerait 3 % du PIB, soit 2 129 milliards, à l'échelle mondiale selon Europol.

Source : [Communiqué de presse](#)

