



## Les faits marquants du mois

### Compte à compte – Les institutions veulent pousser le virement instantané

- FRANCE – La **Banque de France** et le **CNPS** veulent communiquer davantage sur le virement instantané pour encourager les usages.
- FRANCE – **La Banque Postale** décide de rendre le virement instantané gratuit.
- FRANCE – **Suravenir** commence à indemniser ses assurés par virement instantané.

Alors que le projet EPI s'est vu amputé d'une grande partie de son périmètre initial, et que Bizum continue d'enregistrer une croissance exceptionnelle en Espagne (au point de s'imposer comme le second moyen de paiement préféré en e-commerce), les institutions financières françaises se lancent dans une opération de séduction pour encourager le développement du virement instantané.

Ainsi, la Banque de France et le CNPS rappellent les avantages de l'instant payment et lancent une campagne de communication pour combler le déficit de notoriété de ce moyen de paiement. Ils encouragent en outre les banques françaises à communiquer davantage sur la solution Paylib.

Dans la foulée de ces annonces, La Banque Postale a fait le choix de proposer le virement instantané gratuitement, alors que la plupart des établissements bancaires traditionnels continuent de facturer son utilisation. La banque s'aligne ainsi avec les souhaits de la BCE.

### BNPL – Le paiement fractionné vise désormais les professionnels

- ESPAGNE – **CaixaBank** lance une déclinaison de sa carte MyCard à destination des pros.
- EUROPE – La start-up espagnole **Ritmo** vise l'Europe et l'Amérique latine avec sa solution d'avance de trésorerie pour les e-commerçants.

Le paiement fractionné est un marché qui s'est développé très rapidement auprès des particuliers, mais les besoins des professionnels restent encore largement à couvrir, pour un marché qui s'avère beaucoup plus rentable. D'après Alma, le marché français du paiement fractionné BtoB serait quatre fois plus important que le segment BtoC. D'où le regain d'intérêt que l'on constate actuellement pour les besoins de financement BtoB, notamment chez les pros et les e-commerçants.

Face au succès de sa carte de débit permettant de fractionner ou différer une dépense (6 M de cartes émises en moins d'un an), CaixaBank en propose une déclinaison pour les professionnels, assortie de services spécifiquement pensés pour cette cible.

Ritmo, de son côté, a connu une très forte croissance en France, en Espagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni en proposant une solution d'avance de trésorerie destinée aux acteurs de l'e-commerce. Un succès qui lui a permis de clore une levée de fonds de 200 M d'euros pour financer sa croissance.

# Sommaire

<b>LES FAITS MARQUANTS DU MOIS</b>	1
<b>SOMMAIRE</b>	2
<b>EN BREF</b>	3
<b>CARTES</b>	4
Avec "MyCard", CaixaBank offre une option de paiement fractionné aux professionnels	4
La ville de Cannes adopte à son tour l'Open Payment	6
<b>PAIEMENTS BTOB</b>	8
Adyen passe du paiement au Banking As A Service	8
SlimPay et BNP Paribas pactisent autour de l'Open Banking	9
Qred passe du crédit au paiement BtoB	10
Libéo accélère son développement, y compris international	12
Ritmo lève des fonds pour conquérir l'Europe et l'Amérique latine avec ses avances de trésorerie	13
<b>PAIEMENT FRACTIONNE</b>	14
Etude : Younited traque l'évolution du paiement fractionné en Europe	14
Oney et PayPlug lancent une solution de paiement fractionné pour PrestaShop	16
FCA Bank étend le BNPL à l'après-vente automobile	17
<b>E-COMMERCE ET E-PAIEMENT</b>	18
Retour d'expérience : Stripe voit son activité exploser dans la lignée des effets de la pandémie	18
<b>TPE &amp; ENCAISSEMENT</b>	20
Adyen adopte le Tap to Pay d'Apple	20
Google adopte Tap to Pay pour faciliter le paiement en Inde	22
Paynt présente sa vision de l'Acquiring-as-a-Service	24
<b>VIREMENT &amp; PRELEVEMENT</b>	26
La Banque Postale rend gratuit le virement instantané	26
Suravenir indemnise les assurés via virement instantané	27
Quand la Banque de France soutient le virement instantané	28
<b>STRATEGIE D'ACTEURS</b>	29
EPI recentre ses ambitions	29
Orange Bank se réorganise pour mieux se déployer à l'international	31
Apple travaille à sa propre structure dédiée aux paiements	33
<b>BLOCKCHAIN &amp; CRYPTO-MONNAIES</b>	34
Quand une marketplace NFT accepte les cartes classiques	34
Meta travaillerait à une nouvelle monnaie numérique	36

## En bref

### Blockchain & cryptos

- **LITUANIE** – **Mastercard** vient d'annoncer un partenariat avec **Nexo**, leader en matière de crypto-actifs et **DiPocket**, un fournisseur de solutions de paiement intégrées pour les entreprises. Leurs travaux communs ont porté sur la création d'une nouvelle carte de paiement adossée à une ligne de crédit en crypto-monnaies. Baptisée Nexo Card, cette carte Mastercard permet de réaliser des dépenses en s'appuyant sur des actifs numériques comme garantie pour obtenir un prêt à taux zéro sur plus de 92 millions de sites marchands à travers le monde. DiPocket est l'émetteur de ces cartes en Europe. Mastercard gère pour sa part les fonctionnalités de la Nexo Card, exempte de frais de change dans la limite de 20 000 euros de transactions par mois. Elle est associée à un cash-back de 2 % en crypto et accessible aussi bien au format physique que virtuel (sur Apple Pay et Google Pay).

Mastercard poursuit le déploiement de solutions adaptées au marché des crypto-actifs. Le géant du paiement se positionnait en effet dès le mois de janvier, en présentant une carte de paiement permettant d'acheter des NFT en partenariat avec Coinbase. La place de marché américaine dédiée aux NFT, OpenSea, vient par ailleurs d'annoncer qu'elle accepterait désormais des moyens de paiements plus classiques pour permettre aux internautes d'acheter des crypto-actifs.

- **BRESIL** – Au tour de la **Banque Centrale brésilienne** de confirmer l'arrivée de son pilote sur une MDBC locale. Son lancement est prévu dans le courant de l'année 2022, au second semestre. Ce projet, issu d'un travail collaboratif mené avec 9 banques brésiliennes, devrait permettre au pays d'assurer la souveraineté de sa monnaie dans le monde numérique. La Banque centrale du Brésil a confirmé que le projet pilote serait mis en service cette année, pour des testeurs sélectionnés dans un premier temps. Sa valeur sera indexée sur le système national de paiement STR (Reserve Transfer System). Le "Digital Real" sera émis en quantités limitées, sur le modèle du bitcoin.

### Stratégie d'acteurs

- **ITALIE** – La **Banque d'Italie** vient d'annoncer qu'elle appliquerait une mesure interdisant à la néo-banque **N26** de poursuivre son extension commerciale dans le pays. Une interdiction qui tombe mal et devrait fragiliser un peu plus un groupe dont l'image se ternit jusque dans son propre pays. L'interdiction porte sur le recrutement de nouveaux clients et sur le lancement de nouveaux produits et services à ses clients existants. La Banque d'Italie précise avoir adopté cette mesure à la suite d'un contrôle effectué entre octobre et décembre 2021 ayant révélé des lacunes importantes en matière de lutte anti-blanchiment. N26 compte mettre en place plusieurs mesures pour remédier à ces lacunes. La Banque d'Italie réexaminera quant à elle la situation a posteriori afin de lever ces interdictions.

Cette annonce résonne avec les accusations de l'organisme allemand de surveillance financière BaFin sur la faiblesse des contrôles anti-blanchiment réalisés par N26 en septembre 2021. En France, la néo-banque est par ailleurs accusée de fermeture abusive de comptes par des centaines de clients.

- **FRANCE** – La saga sur la sortie d'**ING** du marché français touche à sa fin. Société Générale vient de présenter les lignes de l'accord signé entre sa filiale, **Boursorama Banque**, et ING concernant la reprise de ses clients. Au programme, un parcours de souscription simplifié et des offres exclusives sur les produits et services souscrits, représentant jusqu'à 320 euros. ING clôturera les comptes de ses clients en France progressivement tout au long de l'année 2022. Et grâce à son partenariat signé avec Boursorama, ces clients auront la possibilité de transférer leurs avoirs vers des comptes gérés par la filiale de Société Générale. Les contrats d'assurance-vie seront quant à eux automatiquement transférés en juillet 2022. Au total, plus de 500 000 clients d'ING pourraient rejoindre Boursorama Banque. Avec cet accord, la filiale de Société Générale envisage désormais de compter plus de 4 millions de clients d'ici fin 2022.

# Cartes

## Avec "MyCard", CaixaBank offre une option de paiement fractionné aux professionnels

Espagne

**CaixaBank vient d'annoncer le lancement d'une nouvelle version de sa carte hybride "MyCard". D'abord lancée sur le marché des particuliers, la "MyCard", qui allie les modèles de la carte de débit et de crédit grâce à des fonctionnalités de paiement fractionné et différé, présente désormais des options spécialement conçues pour répondre aux besoins des travailleurs indépendants.**

### LES FAITS

- La nouvelle "MyCard" Negocios est lancée par CaixaBank en collaboration avec sa filiale de moyens de paiement CaixaBank Payments & Consumer.
- La cible : les travailleurs indépendants et entrepreneurs espagnols.
- La "MyCard" Negocios combine l'expérience utilisateur des cartes de débit et y associe des services de paiement fractionné et de financement échelonné.
- Si les achats réalisés avec la carte sont affichés en temps réel sur le compte débiteur (via l'application mobile CaixaBankNow ou le site de la banque) les montants afférents peuvent pour leur part être réellement débités le jour, la semaine ou le mois suivant l'achat.
- 'MyCard' Negocios permet par ailleurs de régler ses achats en plusieurs fois dans un délai compris entre 2 et 24 mois.
- "MyCard" Negocios permet par ailleurs à ses porteurs professionnels de profiter d'avantages affinitaires :
  - une réduction sur le service de télépéage Via-T,
  - 2 % de réductions sur le carburant dans les stations-service en Espagne et en Andorre (Repsol, Campsa et Petronor),
  - une assurance accident gratuite, couvrant jusqu'à 300 000 euros de dommage en cas d'accident réalisé lors d'un déplacement professionnel.
- La carte est exonérée de frais dans la mesure où le porteur effectue plus de 2 000 euros d'achats grâce à elle chaque année, ou s'il utilise sa fonctionnalité de paiement fractionné. Des frais de 33 euros annuels s'appliquent dans le cas contraire.
- CaixaBank offre la possibilité de souscrire cette offre au sein des agences du réseau CaixaBank. Un mode de souscription en ligne sera par la suite disponible. Les clients peuvent également stocker leur carte au format numérique pour payer avec leur mobile (via Apple Pay, Samsung Pay, FitBit Pay et Garmin Pay).

### ENJEUX

- **S'ouvrir à un nouveau marché** : CaixaBank présentait "MyCard" en mai 2021. A l'époque de ce premier lancement, la carte hybride était destinée au marché des particuliers. La banque espagnole étend donc aujourd'hui son offre au marché des professionnels, pour répondre aux besoins spécifiques des entrepreneurs.
- La version de "MyCard" pour les particuliers a d'ailleurs largement conquis les clients de la banque espagnole. CaixaBank assure en effet avoir émis quelque 6 millions depuis le lancement de cette carte hybride.
- **Renforcer sa position de leader** : CaixaBank entend aussi consolider sa position de leader sur le marché des professionnels. La banque détient en effet une part de 44,98 % sur le marché des professionnels en Espagne.



## MISE EN PERSPECTIVE

- Le lancement de cette nouvelle carte s'inscrit dans une tendance de fond, qui consiste à démocratiser les services de paiement fractionné sur le marché des professionnels. Si les acteurs alternatifs s'étaient ainsi lancés dans cette bataille, avec "MyCard" de CaixaBank, les acteurs traditionnels s'engagent à leur tour dans cette voie.
- CaixaBank a été élue meilleure banque d'Espagne et d'Europe occidentale 2022 par Global Finance pour la huitième année consécutive il y a quelques jours seulement. Le déploiement d'une offre dans l'air du temps, attendue sur le marché des professionnels, vient encore justifier son statut d'acteur innovant.



Source : [Communiqué de presse](#)

## La ville de Cannes adopte à son tour l'Open Payment

France

**Le réseau de transport en commun de la ville de Cannes, Palm Bus, vient de signer un partenariat avec Littlepay, PSP à l'origine d'une infrastructure adaptée aux transports publics, Kuba, spécialiste de la billettique et La Banque Postale. Leur association débouche sur le déploiement d'un système d'Open Payment à travers le réseau de bus de la ville. Son modèle "tap-to-pay" renouvelle une expérience en cours de démocratisation.**

### LES FAITS

- Littlepay et Kuba fournissent un système de paiement utilisant la plateforme de paiement de Littlepay et les lecteurs de cartes de Kuba. Il est désormais intégré au réseau Palm Bus de Cannes.
- Depuis le 11 avril dernier, les passagers occasionnels du réseau peuvent payer leur titre "01 VOYAGE" en présentant tout simplement leur carte bancaire (ou leur smartphone) auprès du valideur, à bord de plus de 200 bus. Le paiement s'opère en sans contact.
- Un montant de 1,50 euro est immédiatement prélevé à chaque passage d'une carte ou d'un smartphone (dont l'application de paiement Google, Samsung ou Apple pay est activée). Ceci permet au passager de s'acquitter du prix d'un titre de transport pour un voyage simple de moins de 59 minutes.
- Au-delà de 59 minutes (en cas de correspondance ou de long trajet par exemple), le passager devra à nouveau passer son moyen de paiement devant le valideur. Il ne sera pas débité de nouveau mais pourra ainsi prolonger la validité de son titre de transport.
- Pour régler les titres de plusieurs personnes, il suffit au titulaire du moyen de paiement accepté de passer deux fois son titre devant le valideur. Un écran s'affiche alors pour lui permettre de renseigner le nombre de passagers accompagnants et de payer la somme nécessaire.
- Le moyen de paiement sert de justificatif de titre de transport et peut ainsi être présenté au contrôleur en cas de besoin.

### ENJEUX

- **Moderniser un système billettique** : Cannes s'appuie sur ce multi-partenariat pour moderniser son système. La Banque Postale a soutenu ce projet avec l'agglomération Cannes Pays de Lérins. L'Agglomération Cannes Lérins regroupe les communes de Cannes, Le Cannet, Mougins, Mandelieu-La Napoule et Théoule-sur-Mer.
- **Faciliter l'accès au réseau** : L'Open Payment s'avère particulièrement pertinent pour les voyageurs occasionnels puisqu'il rend les réseaux de transport accessibles hors abonnement. Ce modèle de validation et de paiement des titres se veut plus pratique, simple et rapide. Ceci est d'autant plus adapté pour une ville touristique, qui plus est organisatrice du Festival de Cannes. Elle compte, en moyenne, un million de visiteurs par an, dont 200 000 justement attirés par le festival.

### MISE EN PERSPECTIVE

- La formule marketing utilisée, "tap-to-pay", n'a ici rien à voir avec les services récemment présentés par Apple ou Google. Elle vise seulement à définir le modèle du paiement sans contact rapide et pratique permis par l'Open Payment.
- L'Open Payment qui consiste à payer directement les transports collectifs avec sa carte bancaire (ou via sa carte dématérialisée embarquée dans un smartphone) s'est développé en France, porté par les initiatives de plusieurs villes (Grenoble, Dijon, Nevers, Brest et Tarbes par exemple).
- Des acteurs comme Actoll se sont notamment engagés sur ce marché avec des solutions de paiement innovantes. Actoll vient d'ailleurs d'être rachetée par Ubitransport, société labellisée French Tech considérée comme une pionnière de la billettique connectée en temps réel.



Source : [Communiqué de presse](#)

# Paielements BtoB

## Adyen passe du paiement au Banking As A Service

Pays-Bas

La plate-forme de paiements néerlandaise Adyen s'est imposée comme une référence de son marché en Europe. Elle a même récemment choisi de s'étendre géographiquement, partant à la conquête des Etats-Unis. Mais cette expansion internationale n'a pas satisfait l'appétit grandissant d'Adyen qui vient aussi de renforcer son plan de diversification, sortant du seul secteur du paiement pour aussi proposer des produits financiers intégrés.

### LES FAITS

- Adyen vient d'annoncer l'expansion de ses activités vers le marché du Banking-as-a-Service. La plate-forme de paiement souhaite en effet proposer, au-delà de sa gamme de produits historiques, des services financiers intégrés en marque blanche.
- Adyen supportera cette nouvelle activité via son nouveau service "Adyen for Platforms" et la solution "Adyen Issuing" destinées aux marketplaces et aux entreprises (notamment les PME). L'objectif sera de les aider à créer des expériences financières adaptées à leur secteur, en accord avec les besoins de leurs utilisateurs.
- Parmi les produits qui seront créés :
  - des comptes multidevises permettant aux utilisateurs de recevoir, d'initier ou de stocker des paiements en toute sécurité depuis un seul endroit,
  - des solutions de financement.

### ENJEUX

- **Associer les expertises** : Adyen souligne son identité de FinTech et met en avant cette nature pour valoriser "Adyen for Platforms" comme une solution intrinsèquement innovante et proposant des produits financiers et bancaires disruptifs. "Adyen for Platforms" valorise sa flexibilité et sa réactivité, pour se différencier des acteurs traditionnels.
- **Soutenir une demande en forte expansion** : Au-delà des acteurs qui s'étaient spécialisés dans le BaaS, de plus en plus d'acteurs s'y convertissent ce qui est pour eux une manière d'ajouter de nouveaux revenus, mais également pour soutenir une offre en croissance forte émanant des entreprises (petites et moyennes), qui souhaitent intégrer les parcours de paiement et étoffer leurs options de paiement et de financement.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Adyen est né en 2006 et s'est imposée comme un prestataire de services de paiement (PSP) de référence en Europe. Elle bouleversait même le marché boursier et bancaire en 2020, alors que les banques BBVA et Société Générale sortait de l'indice des principales capitalisations boursières européennes (l'Euro Stoxx 50) pour être remplacées par Adyen.
- La FinTech n'en est par ailleurs pas à la première étape de sa diversification puisqu'elle se lançait dans l'émission de cartes en 2019, et dans la proposition d'un solution SoftPOS tout récemment.



Source : [Communiqué de presse](#)

## SlimPay et BNP Paribas partenaires autour de l'Open Banking

France

Fondé en 2009 pour accompagner les entreprises dans la migration de leurs prélèvements domestiques au standard européen SEPA, le prestataire de services de paiement SlimPay, spécialiste des paiements récurrents, vient d'annoncer son partenariat avec BNP Paribas. Leurs travaux communs portent sur la thématique de l'Open Banking, traduisant les efforts de SlimPay pour élargir son offre.

### LES FAITS

- SlimPay a choisi BNP Paribas comme partenaire bancaire en charge de gérer ses flux interbancaires dont le volume est croissant en Europe.
- La FinTech estime que cette association lui permettra :
  - de s'appuyer sur les technologies d'Open Banking pour maintenir, voire accélérer, sa croissance en ouvrant de nouveaux flux,
  - de développer et proposer de nouveaux services, parmi lesquels une offre de virement instantané européenne.
- Cette collaboration sera effective dès le 19 avril prochain et est prévue sur une durée de 5 ans.

### ENJEUX

- **Poursuivre sa diversification** : Face à GoCardless et à l'émergence de start-up se spécialisant sur le thème des paiements récurrents par prélèvement automatique, SlimPay cherche à étendre ses offres. Aujourd'hui elle s'appuiera sur son partenariat signé avec BNP Paribas pour atteindre son objectif alors qu'en 2018, elle choisissait de faciliter les paiements récurrents par carte.
- **Un regain de confiance important** : Pour SlimPay, la signature de ce partenariat avec BNP Paribas représente aussi un moyen de faire oublier ses récents déboires règlementaires. Le spécialiste français des paiements récurrents a en effet écopé, fin 2021, d'une amende de 180 000 euros infligée par la CNIL. L'objet de cette amende portait sur des manquements en matière de protection des données bancaires de 12 millions de personnes pendant quatre ans.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Ce n'est évidemment pas la première fois que le prestataire de services de paiement SlimPay se rapproche des banques françaises. En 2015, SlimPay passait un accord avec Crédit du Nord. A l'époque, SlimPay proposait ainsi sa solution adaptée aux paiements récurrents (permettant de signer des transactions, d'émettre des mandats et de gérer les impayés), aux clients entreprises de Crédit du Nord.
- SlimPay a par ailleurs diversifié sa clientèle au fil des ans, elle compte maintenant de grandes entreprises telles qu'AXA, EDF, Deezer ou Nespresso. Elle gère pour eux leurs abonnements et les paiements récurrents de leurs propres clientèles.

Source : [Communiqué de presse](#)



## Qred passe du crédit au paiement BtoB

Suède

**La plate-forme suédoise de crédit à destination des entreprises Qred vient d'annoncer le lancement d'un nouveau service de paiement simplifié permettant aux entreprises de régler toutes leurs factures via leur carte Qred. La société s'appuie pour cela sur son application mobile et sur le système suédois Bankgiro.**

### LES FAITS

- Le système Bankgiro est un système de paiement ouvert permettant d'associer à chaque compte bancaire un numéro Bankgiro. Il vise à simplifier les paiements entre comptes.
- Qred a donc lancé une nouvelle plateforme de paiements B2B permettant aux entreprises détentrices de sa carte Qred de payer n'importe quelle facture via le système Bankgiro, y compris auprès de bénéficiaires n'acceptant pas les paiements par carte.
- Parcours clients :
  - se connecter à l'application Qred rattachée à leur carte,
  - cliquer sur le bouton "payer",
  - renseigner les détails du paiement : destinataire, numéro bankgiro (l'identifiant des comptes bancaires suédois), montant et date,
  - signer l'ordre de paiement via BankiID (système d'identification électronique suédois).
- Totalemment gratuit, le service est accessible depuis l'application Qred aux titulaires d'une carte Qred. Outre le paiement, il permet à ses utilisateurs de bénéficier :
  - d'une avance de trésorerie pour payer leurs factures sans intérêt jusqu'à 45 jours,
  - d'une offre de cash-back à 1%.
- Toutes les factures son éligibles : factures fournisseurs, de stock ou encore d'énergie par exemple.
- Si le service est gratuit pour favoriser son déploiement à son lancement, des frais de 2,5% par transactions seront appliqués sur son utilisation à partir du mois d'août 2022.

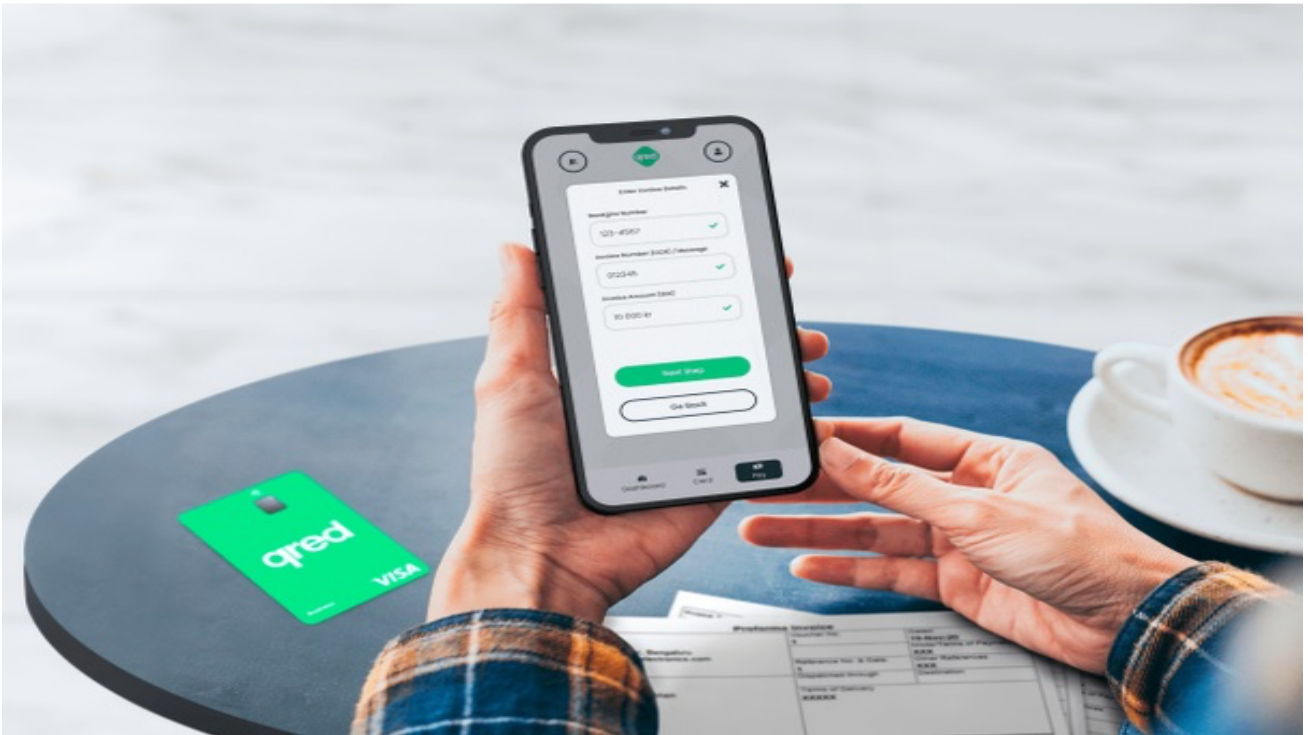
### ENJEUX

- **Une diversification par étape** : Qred obtenait une licence lui permettant de proposer des services de paiement en novembre 2020. Depuis (en août 2021), la société leader de la région nordique dans le financement des PME, était devenu membre du programme Visa Principal et devenait ainsi capable d'émettre des produits et programmes de cartes Visa. Elle lançait une première carte Qred en septembre dernier et concrétise aujourd'hui ses ambitions en lançant sa nouvelle plate-forme de paiement.
- **Poursuivre son déploiement** : Depuis le lancement de Qred en 2015, la société estime avoir financé près de 25 000 PME. Qred propose ses crédits en Suède, en Finlande, au Danemark, aux Pays-Bas, en Norvège, au Brésil et en Belgique.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Qred financera notamment le lancement de son nouveau service grâce à une levée de fonds réalisée auprès d'un investisseur historique, Nordic Capital, pour un montant de près de 10 millions d'euros.
- Ce nouveau tour de table porte les investissements totaux reçus par Qred à 70,7 millions d'euros.





Source : [Communiqué de presse](#)



## Libéo accélère son développement, y compris international

Europe

**La plate-forme de paiement Libeo, FinTech parisienne spécialisée dans la gestion et le paiement inter-entreprises, vient de présenter ses ambitions pour l'avenir. Au-delà de la France, Libeo table maintenant sur un positionnement outre-Manche en s'installant à Londres. Un premier pas vers une plus large internationalisation, motivée par l'importance des besoins des entreprises européennes en matière de dématérialisation et de paiement des factures.**

### LES FAITS

- Libeo lançait sa solution BtoB en France il y a trois ans. Elle s'étend aujourd'hui géographiquement, en ouvrant un premier bureau hors de l'Hexagone. C'est le Royaume-Uni, avec Londres, qui a été choisi par Libeo pour entamer son internationalisation.
- La FinTech prévoit d'y proposer :
  - un service de paiements en un clic sans limite de montant,
  - un outil tout-en-un automatisé pour lier clients et fournisseurs (permettant aux entreprises de payer et se faire payer sur une même interface),
  - ses outils comptables existants.
- Libeo s'installera à Londres à la mi-mai.

### ENJEUX

- **Poursuivre une croissance accélérée** : Libeo revendique une croissance de 70 % au premier trimestre. Les équipes de la FinTech sont passées de 30 à 150 collaborateurs en un an. Elles servent aujourd'hui près de 150 000 entreprises. Pour entretenir cette croissance, la FinTech prévoit de recruter 100 nouveaux collaborateurs dans les prochains mois.
- **Le début d'un plus vaste projet** : Libeo précise avoir recruté Glen Foster, un ancien de la société Xero, spécialiste de la gestion comptable ouvert à l'Open Banking. Son poste est défini comme étant celui d'un Manager Director UK & North Europe. Il précise ainsi bien les intentions de la start-up, qui dépassent donc les seules frontières britanniques. La FinTech n'a néanmoins pas précisé ses ambitions en matière d'internationalisation, préférant souligner qu'elle envisageait de devenir le leader européen des paiements entre entreprises.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Lancée en 2019, Libeo a développé une plate-forme SaaS alliant dématérialisation et centralisation des factures avec une solution de règlements directs. De quoi répondre aux besoins de nombreuses TPE et PME françaises. Depuis, Libeo a su se développer, à grand renfort de levée de fonds et de partenariats, comme avec la solution de comptabilité QuickBooks par exemple.
- Son dynamisme lui a permis de s'imposer face à d'autres start-up tout aussi prometteuses. La FinTech a par exemple racheté le logiciel de facturation TrackPay et, plus récemment, est entrée au capital de la solution de recouvrement française Rubypayeur.

Source : [Communiqué de presse](#)



## Ritmo lève des fonds pour conquérir l'Europe et l'Amérique latine avec ses avances de trésorerie

Espagne

**Ritmo est une FinTech espagnole, installée dans la ville de Madrid, qui est à l'origine d'une plateforme de Buy Now Pay Later destinée aux e-commerçants. Fondée en 2021, elle vient de clore une levée de fonds particulièrement significative de 200 millions d'euros pour soutenir son développement. Elle s'impose comme un acteur hyper dynamique sur un marché à fort potentiel, à suivre dans les prochains mois.**

### LES FAITS

- Ritmo fournit une solution d'avance de trésorerie et de Buy Now, Pay Later (BNPL) aux entreprises d'e-commerce en Europe et en Amérique latine.
- Elle vient de lever 200 millions de dollars de dette auprès de i80 Group et Avellinia Capital, et boucle ainsi l'un des plus importants tours de table européens menés par une entreprise dédiée à l'octroi de crédit pour l'e-commerce.
- Ritmo a su attirer les investissements grâce à son fort dynamisme. La FinTech fait état d'un taux de croissance multiplié par 12 au cours des sept derniers mois, avec plus de 600 prêts accordés au Mexique, en Espagne, en France, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni.
- Plus de 2 000 clients devraient être adressés par Ritmo dans les 18 prochains mois. Grâce à des partenariats ciblés avec de grosses plateformes (comme WorldFirst), Ritmo est en mesure de toucher 150 000 commerçants.
- Depuis à peine un an et le début de ses activités, Ritmo est parvenue à lever 225 millions de dollars d'investissement en dette et en capital au total.

### ENJEUX

- **Soutenir la croissance de l'e-commerce** : Le paiement fractionné est un marché qui s'est développé très rapidement auprès des particuliers, mais les besoins des professionnels restent encore largement à couvrir, pour un marché qui s'avère beaucoup plus rentable. D'après Alma, le marché français du paiement fractionné BtoB serait quatre fois plus important que le segment BtoC.
- **Booster son activité à l'international** : Ritmo envisage déjà d'étendre ses activités. La société prévoit de faciliter le financement des e-commerçants mexicains à hauteur de 2 000 millions de pesos via des prêts pouvant atteindre 60 millions de pesos par entreprise.
- **S'imposer face à la concurrence** : La FinTech s'est déployée discrètement en Europe, y compris en France, où d'autres acteurs tels que Silvr ou Karmen proposent des offres similaires.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Selon une étude de l'Association mexicaine des ventes en ligne (AMVO) le marché mexicain du commerce électronique a augmenté de 27 % l'année dernière, ce qui positionne le Mexique parmi les marchés à la croissance la plus rapide au monde.
- Au niveau mondial, le dynamisme d'une autre société très liée aux e-commerçants, Klarna, illustre déjà l'intérêt pour les FinTechs de proposer des solutions adaptées à ce type de marchés ultra-dynamiques.

Source : [LinkedIn](#)



# Paiement fractionné

## Etude : Younited traque l'évolution du paiement fractionné en Europe

Europe

**Le spécialiste européen du crédit instantané, Younited, vient de publier les résultats d'une étude réalisée sur le paiement fractionné en Europe. Cette dernière souligne en particulier les attentes des consommateurs européens, que ce soit en matière d'instantanéité ou de rallongement des durées de remboursement. A cet égard cependant, la France représente un cas particulier sur ce marché.**

### LES FAITS

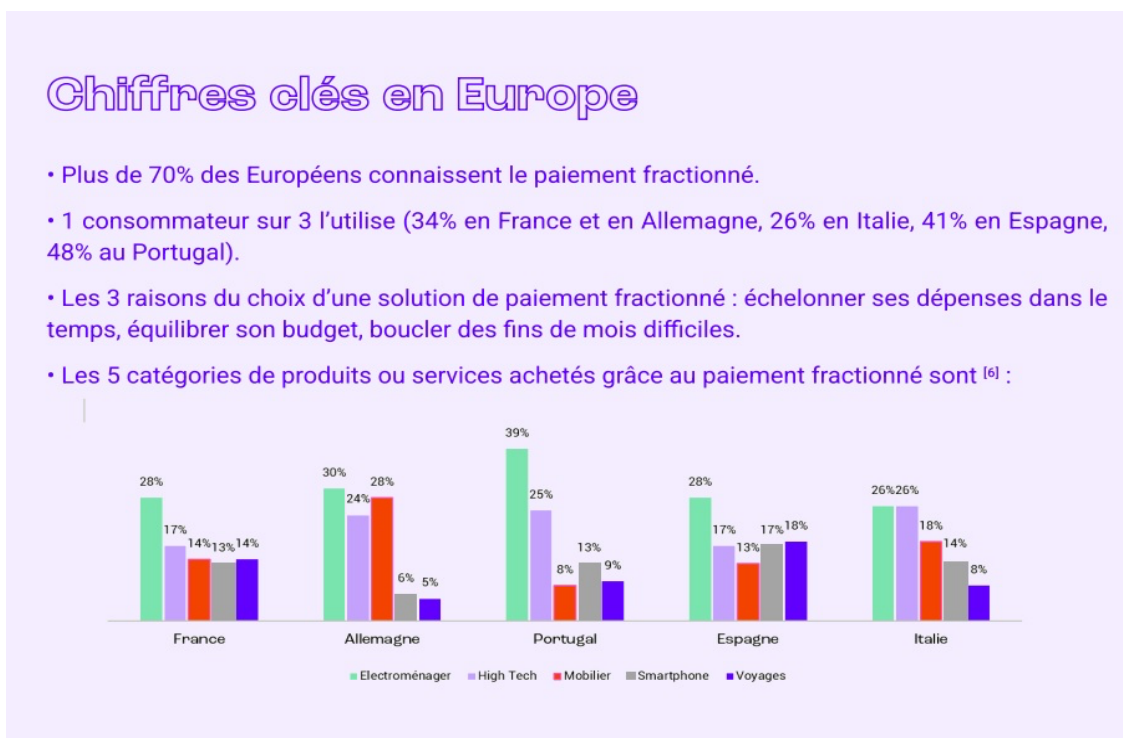
- Younited a réalisé une étude paneuropéenne à travers 5 pays : la France, l'Allemagne, l'Espagne, le Portugal et l'Italie. 2 500 personnes équitablement réparties dans les 5 pays ont été interrogées sur le paiement fractionné.
- L'étude montre que l'intérêt des consommateurs grandit, notamment pour l'étalement des paiements et l'instantanéité des services, à condition de règles de protection renforcées.
- Au global, ce sont plus de 70 % des Européens qui connaissent le paiement fractionné et 1 consommateur sur 3 qui l'utilise. Dans le détail, les taux sont variables d'un pays à l'autre :
  - 26 % en Italie,
  - 34 % en France et en Allemagne,
  - 41 % en Espagne,
  - 48 % au Portugal.
- Les utilisateurs évoquent trois facteurs d'intérêt pour ce mode de paiement :
  - l'échelonnement dans le temps,
  - la possibilité d'équilibrer son budget
  - et celle de boucler des fins de mois difficiles.
- En ce qui concerne la destination du paiement fractionné, il sert en majorité pour l'achat d'électroménager, d'appareils High-Tech et de smartphones, de mobilier ou de voyage.
- En France, 61 % des utilisateurs s'en servent pour réaliser des achats en ligne sur de petits montants et de courtes durées de remboursement. 35 % l'utilisent pour des achats supérieurs à 800 euros ; et 63 % optent pour un remboursement étalé sur 2 à 4 mensualités.
- Une autre particularité du marché français réside dans le niveau de confiance : 53 % des utilisateurs l'ont adopté auprès d'une enseigne ou d'un site qu'ils connaissaient déjà et qui leur apportait une caution réputationnelle, évoquant un besoin de réassurance bien connu sur le marché français.

### ENJEUX

- **Une croissance sur la durée** : Selon l'institut d'études Xerfi, le marché du paiement fractionné devrait représenter 25 milliards d'euros en France et 250 milliards de dollars au niveau mondial d'ici 2025.
- **L'enjeu de l'allongement des durées de remboursement** : en fonction de la législation en vigueur dans chaque pays (en France, le paiement fractionné sans frais, non considéré comme du crédit, est limité à une durée de 3 mois), les usages varient. Ainsi, seulement 22 % des utilisateurs de paiement fractionné français ont étalé leurs remboursements sur plus de 7 mensualités ; cette proportion monte à 54 % en Allemagne et en Italie, 49 % en Espagne et 40 % au Portugal, où des offres proposant des remboursements plus longs sont proposés. Il n'en demeure pas moins que l'allongement des durées de remboursement est une attente forte, en particulier en France où le montant moyen des achats concernés est aussi attendu en hausse pour les prochains mois.

## MISE EN PERSPECTIVE

- La démocratisation du paiement fractionné se poursuit à un rythme effréné, en dépit des risques et d'un contexte réglementaire encore flou. La révision de la directive européenne est attendue pour septembre 2022. Elle devrait aborder les points-clés suivants : obligation d'affichage d'un échéancier clair en amont de la souscription, interrogation préalable des comptes clients, vérification de la solvabilité et limitation des taux d'intérêts réels.
- D'ici là, des offres telles que celle de La Banque Postale avec Django se présentent comme des solutions de confiance pour répondre à des besoins grandissants.



Source : [Communiqué de presse](#)

## Oney et PayPlug lancent une solution de paiement fractionné pour PrestaShop

Europe

**La filiale de Natixis spécialisée dans le paiement, PayPlug, a renforcé son partenariat avec Oney, qui fait également partie du groupe BPCE. Les deux partenaires ont développé une nouvelle offre de paiement fractionné avec la plate-forme de création et de gestion de boutiques en ligne, PrestaShop. Baptisé PrestaShop PayLater, le nouveau module intègre la solution de Buy Now Pay Later d'Oney. Il a pour ambition de s'imposer auprès des acteurs européens sur un marché en plein essor.**

### LES FAITS

- PrestaShop PayLater est une solution destinée à toutes les PME et aux marchands gérant leurs ventes sous PrestaShop. Elle s'adresse aux commerçants souhaitant accepter des paiements fractionnés pour faciliter les règlements de leurs clients finaux.
- Elle sera d'abord proposée aux 15 000 marchands européens déjà clients de PayPlug, en France et en Italie, ainsi qu'aux 136 000 marchands que compte PrestaShop dans les deux pays.
- PrestaShop PayLater permet de payer des achats en ligne en 3 ou 4 fois sur 60 ou 90 jours.

### ENJEUX

- **Conquérir le marché européen du BNPL pour faire face aux géants comme Klarna** : PrestaShop PayLater sera d'abord disponible en France et en Italie mais doit être étendue à toute l'Europe dans les prochains mois (en Espagne, puis en Pologne). C'est aussi l'ambition du groupe BPCE avec sa filiale Oney. Cette présence européenne lui permettra non seulement de bénéficier plus largement de la croissance du marché, mais aussi de faire face à des acteurs déjà très bien implantés, comme Klarna, récemment arrivé en France.
- **Cibler les petits et moyens commerçants**. C'est le positionnement de PrestaShop, mais aussi celui de PayPlug ; cette connaissance commune de cette cible leur permettra d'adresser un segment en forte croissance, car traditionnellement moins équipé en solutions de BNPL que les plus gros commerçants.
- **Une stratégie de rapprochement des activités de paiement et de crédit**. C'est en septembre dernier que le groupe BPCE annonçait la création de sa division BPCE Digital & Payments, dans laquelle sont logées Oney et PayPlug. Une approche encore peu répandue qui fait du paiement fractionné une brique à part entière des activités de paiement. Rappelons en outre que dès son rachat, BPCE disait vouloir faire d'Oney sa banque digitale européenne, ce qui se confirme aujourd'hui avec ce nouveau lancement.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Un marché en pleine croissance : selon une étude de Kaleido Intelligence, citée par les trois partenaires, le marché mondial du paiement fractionné a quadruplé entre 2018 et 2020 pour atteindre 80 milliards de dollars. D'ici 2025, il pourrait tripler pour s'établir à 250 milliards de dollars dans le monde. Au niveau européen, les usages sont déjà élevés : 60 % des Européens ont déjà eu recours à ce mode de paiement et un sur quatre préfère réaliser ses achats sur un site qui le propose.
- En France, la solution 3x 4x Oney enregistre une croissance des paniers moyens de 20 à 70 %.
- Oney compte 7,6 millions de clients dans 11 pays. L'association qu'elle défend aujourd'hui avec PayPlug et PrestaShop représente une alliance pour offrir aux trois entités une chance de s'imposer sur un marché ultra concurrentiel, et notamment dominé par des géants tels que Klarna.

Source : [Blog](#)



## FCA Bank étend le BNPL à l'après-vente automobile

Italie

**FCA Bank vient de présenter sa nouvelle plate-forme baptisée FCA Bank Pay. Cette solution vise à installer FCA Bank sur le marché du Buy Now Pay Later et à ouvrir ce modèle de financement au marché de l'automobile. Pour cela, la captive du constructeur mise sur une solution utilisable à la fois en point de vente et en ligne.**

### LES FAITS

- FCA Bank Pay est une solution de paiement flexible, destinée aux achats en ligne ou en points de vente. Elle s'adresse en premier lieu aux centres d'assistance Mopar des concessionnaires du groupe Stellantis. Puis, elle sera étendue dans le courant de l'année aux ateliers du réseau d'assistance.
- La plate-forme doit ainsi permettre aux revendeurs agréés de proposer à leurs clients de nouveaux modes de paiement, avec ou sans crédit :
  - Split Payment : un paiement en plusieurs fois sur une courte durée et sans intérêts,
  - Instant Credit : pour des montants plus élevés, sur des périodes plus longues et donc avec intérêts.
- Les deux offres reposent sur deux solutions d'acceptation instantanée en point de vente : la solution d'encaissement SmartPOS de Natixis associée à un terminal Pax et une solution de Paybylink. Elles permettront aux clients de FCA Bank de payer, voire financer, plus facilement leurs réparations, leurs pièces de rechanges, accessoires et autres services après-vente rattachés à leur véhicule.

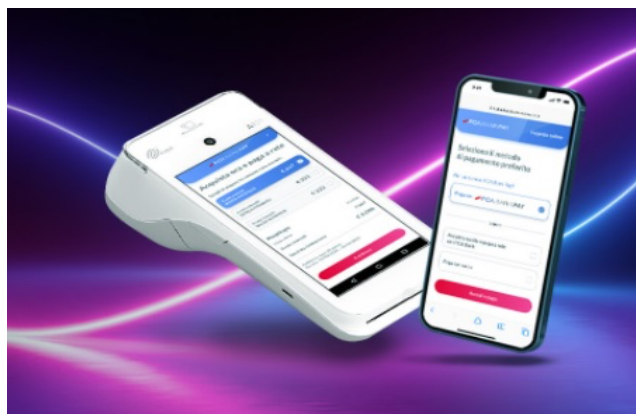
### ENJEUX

- **Booster les ventes pour FCA et ses partenaires** : FCA Bank s'est tournée vers le paiement fractionné, promesse de retombées économiques supplémentaires pour les commerçants qui l'implémentent et source de nouveaux encours pour la banque.
- **Un pas dans la nouvelle ère pour le secteur automobile** : La montée en puissance du Buy Now Pay Later n'a pas échappé à FCA Bank qui souhaite aujourd'hui déployer son nouveau bras armé dédié au BNPL au sein du groupe et offrir cette flexibilité aux clients de ses solutions d'après-vente.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Booster les ventes pour FCA et ses partenaires : FCA Bank s'est tournée vers le paiement fractionné, promesse de retombées économiques supplémentaires pour les commerçants qui l'implémentent et source de nouveaux encours pour la banque.
- Un pas dans la nouvelle ère pour le secteur automobile : La montée en puissance du Buy Now Pay Later n'a pas échappé à FCA Bank qui souhaite aujourd'hui déployer son nouveau bras armé dédié au BNPL au sein du groupe et offrir cette flexibilité aux clients de ses solutions d'après-vente.

Source : [Communiqué de presse](#)



# E-commerce et e-paiement

## Retour d'expérience : Stripe voit son activité exploser dans la lignée des effets de la pandémie

International

**Le spécialiste américain du paiement Stripe a publié une lettre ouverte à destination de ses clients et investisseurs. Il y présente ses très bons résultats et ses dernières réalisations, soulignant de nouvelles ambitions toujours plus internationales et diversifiées. Comme nombre d'acteurs du paiement, Stripe a connu une croissance exceptionnelle pendant la pandémie, mais s'attend désormais à une année 2022 plus tempérée en termes de résultats.**

### LES FAITS

- Collectivement, les entreprises du groupe Stripe ont traité plus de 640 milliards de dollars de paiements en 2021, en hausse de 60 % par rapport à l'année précédente.
- Stripe estime aujourd'hui que des millions d'entreprises utilisent ses services pour leurs opérations de paiement en ligne dans le monde. Plus d'une centaine de ces entreprises franchissent même chaque jour le cap du million de dollars de ventes grâce à Stripe.
- Le groupe poursuit néanmoins ses efforts de prospection et attirerait toujours quelque 1 400 nouvelles entreprises clientes chaque jour (et 100 organisations à but non lucratif). Ainsi, 60 % des entreprises technologiques qui sont entrées en bourse en 2021 étaient des clients de Stripe.
- Stripe compte aujourd'hui plus de 7 000 collaborateurs à travers 23 pays

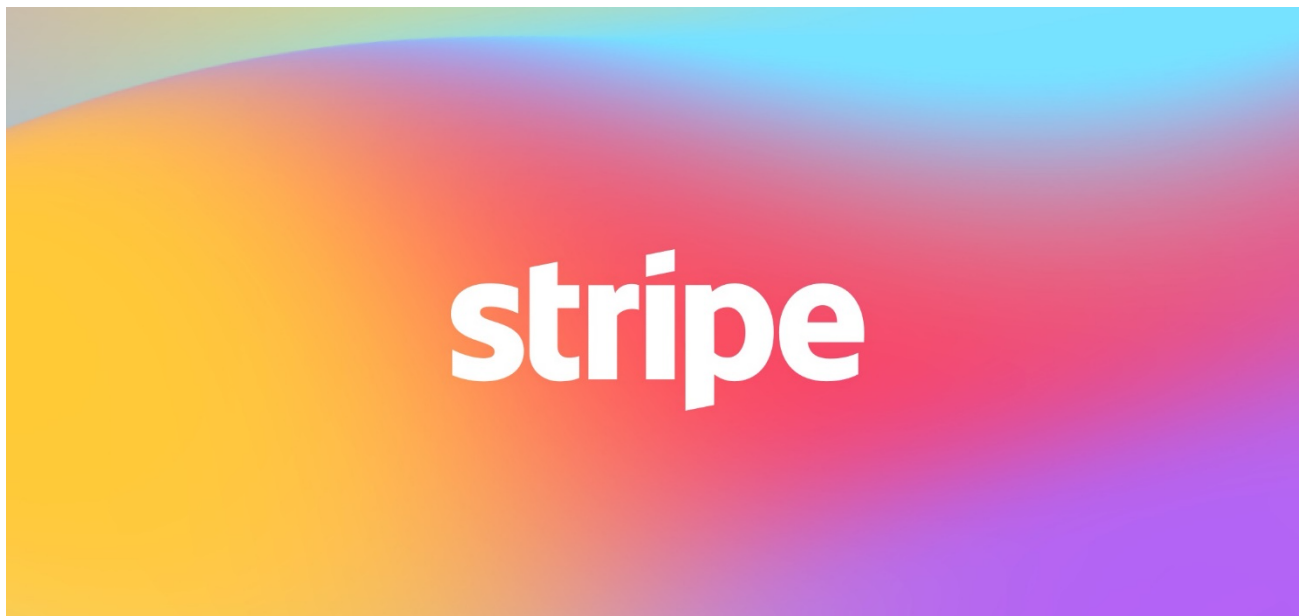
### ENJEUX

- **Tirer parti de la pandémie avec lucidité** : Stripe tempère une partie de ses résultats en soulignant que la croissance particulièrement marquée de ses usages est notamment liée à la pandémie, à l'augmentation des paiements en ligne et de l'e-commerce en général. Une précision qui permet aussi au groupe d'expliquer la baisse certaine de ses traitements sur 2022. C'est d'ailleurs aussi dans cette perspective que l'acteur souhaite investir fortement dans des offres alternatives, comme Stripe Treasury et Stripe Issuing.
- **Participer à la croissance de l'e-commerce** : Stripe profite de la montée en puissance de l'e-commerce mais entend aussi participer à son essor dans la durée. Le géant du paiement porte pour cela un plan en 4 étapes :
  - augmenter le nombre de créations d'entreprises en les aidant à se lancer dans le paiement,
  - aider les entreprises établies à adapter leur business model aux marchés numériques,
  - accroître le commerce transfrontalier en simplifiant et en standardisant les paiements internationaux,
  - fournir des solutions simples, fiables, sécurisées et conviviales pour les développeurs (via des API par exemple).

### MISE EN PERSPECTIVE

- En mars 2021, le géant du traitement des paiements en ligne Stripe annonçait une levée de fonds de plus de 600 millions de dollars, lui permettant d'atteindre une valorisation record de 95 milliards de dollars.
- Depuis, Stripe a renforcé ses efforts afin de consolider ses positions en Europe mais aussi sur des marchés en devenir comme celui des crypto-actifs. Depuis le début d'année, la société a aussi gagné deux clients de poids sur la scène internationale, Ford et Spotify, et a annoncé dans le même temps son déploiement au Japon.





Source : [Communiqué de presse](#)

# TPE & encaissement

## Adyen adopte le Tap to Pay d'Apple

Etats-Unis

**La plate-forme de paiement néerlandaise Adyen annonçait son déploiement aux Etats-Unis en juin dernier. Pour soutenir ses ambitions, elle peut s'appuyer sur un nouveau partenaire, Apple, dont elle distribue désormais la solution de Soft POS, Tap to Pay. Une offre qui vient prendre place aux côtés de ses terminaux Android et qui démontre encore la surface commerciale et la puissance de négociation d'Apple.**

### LES FAITS

- Ce partenariat permet aux clients américains d'Adyen d'utiliser leur iPhone pour accepter des paiements sans contact, sans avoir besoin de s'équiper de matériel ou d'un terminal de paiement supplémentaire.
- Adyen compte parmi ses clients professionnels de grandes enseignes locales, telles que NewStore (plate-forme fournissant aux commerces de détail un système de gestion des commandes basé sur le cloud et un point de vente mobile) ou LightSpeed Commerce (logiciel de gestion des points de vente).
- NewStore sera le premier testeur et pilotera la mise en place du service auprès de son client final, la marque de prêt-à-porter Vince.
- Le déploiement commercial de Tap to Pay par Adyen est prévu d'ici à la fin d'année.

### ENJEUX

- **Des soutiens de poids pour une offre alternative qui bouscule encore davantage le marché de l'encaissement** : Stripe était le premier acquéreur américain à se lancer en proposant Tap to Pay à ses clients, notamment avec Shopify. Avec Adyen, c'est un nouvel acteur de poids qui s'engage pour permettre l'émergence de la solution d'Apple comme une alternative aux solutions d'encaissement classiques.
- **Stimuler l'acquisition SoftPOS** : Adyen et Stripe proposent eux aussi des solutions d'encaissement mobile, dédiées cette fois à Android. Une offre plus exhaustive des terminaux mobiles permettra à ce marché de décoller. Apple, quant à lui, montre encore une fois sa capacité à ouvrir prudemment son écosystème pour rendre son terminal incontournable.
- **Un prolongement aux offres alternatives** : Apple semble réussir son pari s'agissant d'accompagner les acteurs financiers alternatifs pour leur permettre d'inclure à leur offre une solution d'encaissement facilement démocratisable. Tap to Pay s'impose petite à petit comme une solution à part entière dans les gammes d'acteurs proposant des services de paiement aux points de vente.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Des soutiens de poids pour une offre alternative qui bouscule encore davantage le marché de l'encaissement : Stripe était le premier acquéreur américain à se lancer en proposant Tap to Pay à ses clients, notamment avec Shopify. Avec Adyen, c'est un nouvel acteur de poids qui s'engage pour permettre l'émergence de la solution d'Apple comme une alternative aux solutions d'encaissement classiques.
- Stimuler l'acquisition SoftPOS : Adyen et Stripe proposent eux aussi des solutions d'encaissement mobile, dédiées cette fois à Android. Une offre plus exhaustive des terminaux mobiles permettra à ce marché de décoller. Apple, quant à lui, montre encore une fois sa capacité à ouvrir prudemment son écosystème pour rendre son terminal incontournable.
- Un prolongement aux offres alternatives : Apple semble réussir son pari s'agissant d'accompagner les acteurs financiers alternatifs pour leur permettre d'inclure à leur offre une solution d'encaissement facilement démocratisable. Tap to Pay s'impose petite à petit comme une solution à part entière dans les gammes d'acteurs proposant des services de paiement aux points de vente.



Source : [Communiqué de presse](#)

## Google adopte Tap to Pay pour faciliter le paiement en Inde

Inde

**Google vient de développer une nouvelle fonctionnalité de paiement Google Pay, en partenariat avec le terminaliste Indien Pine Labs en Inde. Cette dernière permettra de payer directement avec son mobile Android, via le système Tap to Pay alimenté par l'interface de paiement unifiée (UPI). Une alternative simplifiée pour consolider la position dominante du géant du web sur les systèmes de paiements locaux.**

### LES FAITS

- Pour rappel, l'UPI est le système de paiement indien permettant d'effectuer des virements instantanés entre comptes bancaires. Il permet à ses utilisateurs de régler leurs achats en point de vente et de transférer de l'argent à leurs contacts (virements de compte à compte).
- Et bien le nouveau service de Google Pay s'appuiera désormais sur ce système afin de rendre les transactions toujours plus rapides et pratiques en magasin.
- Pour cela, le géant du web a signé un partenariat avec le spécialiste des terminaux de paiements locaux Pine Labs. Ce dernier permet donc aux utilisateurs de Google Pay de payer en approchant simplement leur smartphone Android d'un terminal compatible Pine Labs.
- Nul besoin donc désormais de scanner un QR Code, seul la saisi du code PIN UPI sera encore exigée.
- La fonctionnalité ne fonctionnera que sur les smartphones Android compatibles NFC, et seulement sur les terminaux Pine Labs installés chez les commerçants pilotes (dont Starbucks) avant un déploiement prévu plus tard.

### ENJEUX

- **Renforcer sa position dominante** : Google annonçait le lancement de son service de paiement en Inde en 2017. Déjà, à l'époque, le service était présenté comme conforme à l'UPI.
- **Poursuivre sa diversification** : Google Pay permet depuis l'an dernier à ses utilisateurs de personnaliser leur expérience en acceptant que leur historique de transactions soit analysé. Google Pay permet par ailleurs d'ouvrir un compte de dépôts depuis septembre 2021. On se souvient qu'en Octobre dernier, Google annonçait l'abandon de son projet de compte courant Google Plex. Aujourd'hui, le service revient à ses fondements, ceux du paiement, mais optimise encore ses fonctionnalités afin de s'imposer encore davantage comme un outil financier indispensable et pratique du quotidien.
- **Répondre à Apple** : Apple, principal concurrent de Google à l'international, officialisait son service Tap to Pay en février dernier. Mais plutôt que le paiement instantané, ce service éponyme permet aux iPhone de se transformer en terminaux d'encaissement. Google fait fi de cette annonce américaine pour imposer sa vision d'un service Tap to Pay en Inde.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Google est aujourd'hui dirigé par l'ingénieur indo-américain Sundar Pichai. La firme a consenti d'importants investissements en Inde depuis plusieurs années, alors qu'elle considère encore aujourd'hui le marché indien comme un marché d'avenir.
- Depuis, Google s'est imposé comme une entreprise réellement dominante en Inde, poussant même l'autorité indienne de la concurrence à publier un rapport soulignant ses abus vis à vis de la concurrence. Une cellule d'enquête de la Commission indienne de la concurrence (CCI) précisait l'an dernier que la filiale du géant du web Alphabet empêchait les constructeurs de téléphones mobiles d'utiliser des alternatives au système d'exploitation Android.
- Des accusations qui n'empêchent pas Google d'étendre ses ambitions en Inde aujourd'hui. Le géant du web signait par ailleurs un accord d'investissement d'un milliard de dollars dans le deuxième opérateur téléphonie mobile indien Airtel en février dernier.



Source : [Business Insider](#)

## Paynt présente sa vision de l'Acquiring-as-a-Service

Etats-Unis

**La FinTech Paynt vient d'officialiser le lancement de sa plate-forme d'Acquiring-As-A-Servive (AAAS). Elle supporte un modèle d'acceptation de paiement omnicanal et une solution d'automatisation permettant aux marchands de simplifier le processus opérationnel d'acceptation des paiements. Une solution qui s'avère particulièrement pertinente dans le contexte actuel de foisonnement des offres.**

### LES FAITS

- Paynt se présente comme un fournisseur mondial de services de paiement. Son service AaaS prend la forme d'une plate-forme d'acquisition capable, via une API, d'automatiser les services de paiements pour les intégrer chez les commerçants.
- Ces derniers peuvent ainsi profiter d'une solution combinée alliant paiements, outil de suivi des performances de vente et services de fidélisation proposés par divers prestataires (PSP). Pour les commerçants, cela se traduit ainsi par la mise à disposition de :
  - rapports complets en temps réel permettent de suivre les tendances des ventes et des revenus,
  - d'outil de consultation des données détaillées de rétrofacturation,
  - des détails sur les transactions et la facturation,
  - un module de lutte contre la fraude et d'analyse des risques.
- Paynt cible particulièrement :
  - les revendeurs,
  - les organisations de vente indépendantes (fournisseur de services marchands permettant aux commerçants d'accepter les paiements par cartes pour le compte d'une ou de plusieurs banques acquéreuses),
  - les fournisseurs de services de paiement (PSP),
  - les éditeurs de logiciels indépendants (ISV, mais aussi SaaS).
- Paynt propose ses services en Europe, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis.

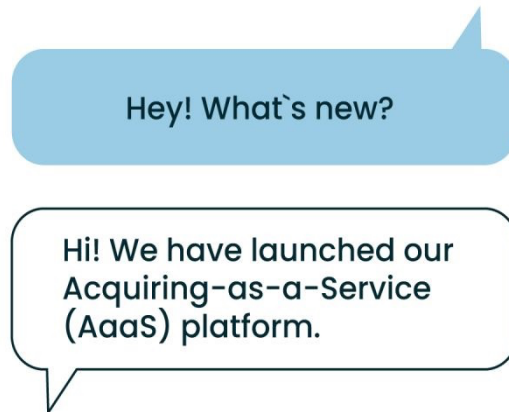
### ENJEUX

- **Une visibilité complète** : La principale promesse de Paynt repose sur l'idée de rendre aux commerçants plus de visibilité et de clarté sur le processus de paiement et les services associés (fidélisation et gestion des performances). Paynt se positionne comme un partenaire pour l'optimisation des activités des commerçants.
- **Optimiser son approche** : Paynt est issu de Paydoo, un acquéreur et un fournisseur de services de paiement plus classique. La FinTech déclare avoir conservé ses fonctions d'acquéreur de paiement, tout en ayant développé une plate-forme modulaire capable de rationaliser les principales fonctions de back-office. Cette conception lui permet d'offrir un support d'acquisition et de gestion de bout en bout aux commerçants.
- **Valoriser son positionnement** : Paynt tente de se positionner au-dessus de la mêlée avec un service complet. La FinTech tente d'ailleurs de capitaliser sur la présentation de son produit phare d'AaaS pour faire valoir son statut de fournisseur mondial d'infrastructure de paiements intégrée.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Dans le contexte de foisonnement actuel de l'innovation autour du paiement, la question de l'adoption large de certaines solutions et de la difficulté de l'harmonisation du marché reste centrale.

- Paynt prend donc, avec sa solution, le problème sous un autre angle en proposant un modèle palliatif, un moyen de se connecter à un écosystème centralisé. Paynt reste originale sur le marché mais se rapproche néanmoins du concept très similaire d'une autre FinTech européenne, Norbr.



**paynt**

Source : [Linkedin](#)



# Virement & prélèvement

## La Banque Postale rend gratuit le virement instantané

France

**La Banque Postale vient d'annoncer qu'elle prenait une nouvelle initiative en faveur de la démocratisation du virement instantané en France. Pour cela, elle table sur la généralisation et la gratuité de ce service. Une démarche tarifaire et marketing qui lui permet de souligner ses engagements responsables et de participer à l'essor de nouveaux usages en matière de paiement.**

### LES FAITS

- La Banque Postale a supprimé les frais relatifs au virement instantané en ligne depuis le 1er janvier pour les clients particuliers, et depuis le 1er avril pour les clients professionnels. Auparavant, le service était facturé 70 centimes d'euro pour les clients particuliers et 80 centimes pour les professionnels.
- Le groupe communique aujourd'hui sur cette initiative en annonçant vouloir généraliser l'usage de ce mode de paiement.
- 20 millions de clients (particuliers et entreprises) sont ainsi concernés ; ils pourront accéder au service à partir du mois de mai prochain. Ainsi, l'Instant Payment remplacera progressivement les virements standards émis par La Banque Postale.

### ENJEUX

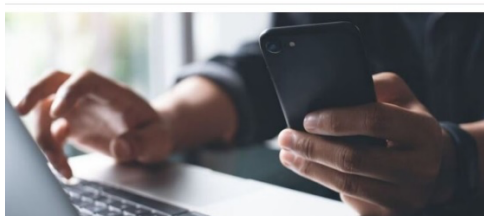
- **La Banque postale espère créer un « nouveau standard de marché »** : Plutôt que de proposer ce mode de paiement comme une simple option, LBP veut faire du virement instantané un standard en le proposant par défaut pour tout type de virement de moins de 1000 euros pour les particuliers et de 7 700 euros pour les entreprises.
- **Faire valoir un positionnement engagé** : La Banque centrale européenne (BCE) initiait ce mouvement en rendant le service disponible en France en 2018 et rappelait à l'ordre les banques européennes qui, selon elle, freinaient son adoption, du fait d'un coût répercuté, jugé trop élevé. Or, comme le soulignait à l'époque la BCE, il s'agit d'un enjeu stratégique de souveraineté auquel la démocratisation du paiement instantané permettrait de concourir.
- **Booster les usages** : En 2021, l'Instant Payment représentait moins de 6 % des virements réalisés par les particuliers à La Banque Postale. Outre La Banque Postale, au premier semestre 2021, 62 millions de virements ont été instantanés, sur un total 2,34 milliards, selon la Banque de France. La gratuité du service devrait évidemment motiver les usages.

### MISE EN PERSPECTIVE

- BPCE était la première banque à se positionner en France comme une banque traditionnelle favorable à la démocratisation de l'Instant Payment. Mais le service y est toujours payant.
- La Banque Postale n'est néanmoins pas la première à proposer l'Instant Payment gratuitement en France. Pour les pionnières sur ce thème, il s'agit majoritairement de banque en ligne (Boursorama, Hello Bank via son offre Prime, Fortunéo), bien que certaines caisses régionales du Crédit Agricole le proposent également.



Source : [Communiqué de presse](#)



## Suravenir indemnise les assurés via virement instantané

France

**La filiale de Crédit Mutuel Arkéa, Suravenir Assurances, a officialisé la mise en place d'un nouveau système de règlements des sinistres accélérés grâce aux virements instantanés. Le groupe illustre une autre application de ce mode de paiement, révolution attendue pour l'écosystème des moyens de paiement.**

### LES FAITS

- Suravenir Assurances communique aujourd'hui sur une initiative prise en décembre dernier. C'est à cette date que la filiale de Crédit Mutuel Arkéa instaurait le virement instantané comme moyen de paiement pour régler ses indemnités de sinistres.
- Seule condition appliquée : le respect d'un plafond défini à 15 000 euros par la réglementation européenne.
- Tous les assurés de Suravenir Assurances sont concernés désormais par ce déploiement, quelle que soit leur banque. La validation de leur remboursement déclenche donc automatiquement et immédiatement le versement de leurs indemnités sur leur compte.
- 50 000 règlements de sinistres devraient se conclure par un paiement instantané chaque année.

### ENJEUX

- **Améliorer la qualité de service pour tous les clients** : Le déploiement de ce nouveau service représente un moyen pour le groupe de traiter l'ensemble de ses assurés de manière égalitaire, y compris ceux qui ne sont pas clients de l'offre bancaire du groupe. L'intégration du virement instantané permet ainsi d'éviter le délai de traitement des paiements interbancaires, estimé entre 3 et 4 jours en moyenne.
- **Optimiser la relation client** : Le règlement d'un sinistre représente une étape-clé majeure, dans la gestion de la relation entre les assurés et leur assureur. La mise en place du virement instantané est justement un levier d'amélioration de la satisfaction.
- **Valoriser les synergies au sein du groupe** : ce déploiement du virement instantané comme moyen de paiement de ses indemnités de sinistres repose sur l'API développée par Crédit Mutuel Arkéa.

### MISE EN PERSPECTIVE

- BNP Paribas s'est engagée dans le déploiement du paiement instantané avec SlimPay tout récemment. Bpce investissait pour sa part dans Bridge afin de prendre ce virage en mars dernier. C'est néanmoins La Banque Postale qui faisait la Une de l'actualité dernièrement en annonçant la gratuité et la généralisation du virement instantané.
- Suravenir Assurances se lance dans la course au déploiement de ce service dans une période marquée par la refonte de son groupe.
- En France, un autre acteur de l'assurance s'était déjà lancé dans cette bataille. Il s'agissait de Generali, qui offrait la possibilité à ses clients d'initier par virement le paiement de ses cotisations d'assurance. Aujourd'hui, Suravenir s'attaque au paiement des sinistres, couvrant une autre partie de la chaîne de valeur du paiement dans l'assurance.

Source : [Communiqué de presse](#)



## Quand la Banque de France soutient le virement instantané

France

**La Banque de France s'est engagée, en début de semaine, en faveur de la démocratisation d'un service de paiement d'avenir : le virement instantané. Elle s'est associée pour cela au Comité National des Paiements Scripturaux (CNPS) pour soutenir sa démocratisation alors que la question de la souveraineté européenne sur le marché du paiement est plus que jamais d'actualité.**

### LES FAITS

- La Banque de France souligne les avantages du virement instantané : un moyen de paiement capable de transférer de l'argent sur un autre compte bancaire en moins de 10 secondes, de manière sécurisée grâce à un système de contrôle bancaire en temps réel.
- Ce mode de paiement reste présenté comme le service optimisé pour les particuliers et les petites entreprises. Et c'est en ce sens que le CNPS souhaite motiver les usages des particuliers et des professionnels.
- Pour cela, le déploiement du virement instantané en France est identifié comme l'un des principaux objectifs de la stratégie nationale des paiements scripturaux pour 2019-2024. Une campagne de communication devra notamment permettre de faire la lumière sur ce service.
- La Banque de France et CNPS tablent notamment sur l'adoption de Paylib pour booster les usages du virement instantané (le service compte en effet plus de 25 millions d'utilisateurs actuellement en France).

### ENJEUX

- **Rattraper son retard** : A ce jour, près de 50 % des établissements bancaires en France permettent de réaliser des virements instantanés. Pourtant, seuls 3% de l'ensemble des virements réalisés en France sont assurés en Instant Payment, contre 10% dans le reste de l'Europe.
- **Une solution palliative** : Suite à la marche arrière opérée sur EPI, le virement instantané apparaît comme une solution alternative capable d'assurer l'harmonisation du marché du paiement à l'échelle européenne.
- **Assurer la souveraineté européenne** : Le CNPS et la Banque de France souligne par ailleurs la capacité du virement instantané à accélérer les échanges sur le marché européen. Le moyen de paiement serait ainsi capable de soutenir la numérisation de l'économie et son dynamisme, tout en libérant l'Europe de sa dépendance aux schémas américains.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Une évolution positive est constatée, portée par la multiplication des adoptions des acteurs bancaires de premiers plans. BPCE était ainsi la première banque à se positionner en France comme une banque traditionnelle favorable à la démocratisation de l'Instant Payment. Boursorama, Hello Bank (via son offre Prime), Fortuneo et tout récemment, La Banque Postale, se sont depuis engagées en faveur de la démocratisation du virement instantané en proposant le service gratuitement à leurs clients.
- Suravenir Assurances vient par ailleurs de lui offrir un nouvel usage, en faveur de l'accélération des indemnités des sinistrés.

Source : [Communiqué de presse](#)

# Stratégie d'acteurs

## EPI recentre ses ambitions

France

**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. Le schéma de carte européen ne verra donc pas le jour.**

### LES FAITS

- 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 porte-monnaie numérique (wallet) européen, visant à terme à intégrer l'Euro numérique,
  - la création d'une solution de paiement instantané commune.
- Cette décision découle des abandons de certains participants (allemands et espagnols) ; avec une trentaine de membres initialement prévus, EPI rassemble désormais 13 participants tous actionnaires du projet :
  - 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.
- De premiers cas d'usage opérationnels pour EPI sont prévus dès 2023

### ENJEUX

- **Réduire les coûts** : Le volet carte et le projet de schéma européen représentait la partie la plus coûteuse du projet EPI, mais aussi la plus problématique. Des dissensions sur la répartition de l'engagement financier avaient notamment débouché un report du projet qui devait finalement être présenté en ce début d'année. Un report qui se transforme donc finalement en annulation pour tout un volet d'EPI.
- **Pallier les défections** : Déjà engagées dans Bizum, qui ne cache pas des ambitions paneuropéennes, les banques espagnoles ont quitté le projet. Le départ de la DZ Bank allemande n'aura finalement pas aidé non plus à conserver l'unité indispensable à la promesse d'interopérabilité qui fait l'essence même du projet EPI.

### MISE EN PERSPECTIVE

- La directrice générale de l'European Payment Initiative (EPI) Martina Weimert a souligné sa déception à l'annonce de la suppression du volet carte du projet. D'autant que l'Europe travaille ardemment à conserver sa souveraineté dans le paiement, face à la menace des crypto-actifs, des tensions géopolitiques ou encore de la domination des schémas américains.

- Cet abandon d'une partie d'EPI représente une preuve que les leçons n'ont toujours pas été tirées alors qu'un précédent à EPI, Monnet, était abandonné en 2012 pour des raisons plus techniques que politiques cette fois.



Source : [Site officiel](#)

## Orange Bank se réorganise pour mieux se déployer à l'international

Europe

**Désormais seul actionnaire d'Orange Bank, le groupe Orange cherche actuellement à transformer rapidement sa filiale bancaire. Avec le projet "One Bank", le groupe serait en train de moderniser sa plateforme informatique, mais aussi de mettre en place une organisation destinée à armer sa filiale bancaire pour en faire un acteur européen et... rentable.**

### LES FAITS

- Selon des sources internes, Orange aurait lancé un vaste projet de réorganisation de ses activités bancaires. L'objectif principal ? Créer des économies d'échelle pour améliorer son profil économique. En effet, depuis son lancement en 2017 en France, la banque mobile a accumulé près de 800 millions d'euros de pertes nettes.
- Avec ce plan d'économies, Orange espère que sa banque mobile atteindra l'équilibre financier d'ici fin 2024. Pour cela, l'opérateur table aujourd'hui sur un virage stratégique. D'abord en rachetant la part minoritaire de Groupama (21,7 % d'Orange Bank), en octobre dernier. Mais aussi et surtout, en préparant une réorganisation profonde des activités de la banque mobile.
- Orange prévoit ainsi un plan d'action en deux étapes :
  - modernisation et simplification de sa plateforme informatique
  - accélération du déploiement à l'international
- Concrètement, plusieurs pistes d'économies sont envisagées :
  - fusionner Orange Bank France avec sa succursale espagnole, afin de mutualiser leurs activités de back-office, d'informatique et de gestion des risques,
  - greffer les activités de la banque mobile aux activités télécoms en Pologne, en Belgique et en Roumanie par exemple.
- Le nom du code du projet, encore non officiel, est "One Bank". Il aurait déjà été soumis aux représentants du personnel de la banque mobile puisqu'il débouchera sur une réduction des effectifs (de 30 personnes sur les 820 que compte Orange Bank actuellement). A la clé, une trentaine de millions d'euros d'économie.

### ENJEUX

- **Accentuer les synergies entre l'activité télécoms et la banque.** La simplification de l'actionariat de sa filiale bancaire permet à Orange d'accélérer sur ce projet d'ampleur. L'opérateur va d'abord pouvoir développer une nouvelle plateforme informatique pour sa banque ; l'ancienne plateforme, héritée de Groupama Banque, a souvent été pointée du doigt dans les difficultés qu'Orange Bank a connues à son lancement et Groupama ne souhaitait pas investir davantage pour la moderniser. Désormais seul maître à bord, Orange pourra aussi accentuer les synergies existant entre banque et télécoms, à travers des offres croisées (financement du téléphone, forfaits bancaires incluant la téléphonie, etc.) ; d'où l'idée de rapprocher les activités dans certains pays.
- L'objectif de cette réorganisation est aussi **d'industrialiser la capacité de la banque à lancer de nouveaux services financiers dans de nouveaux pays** ; pour cela une équipe de développement serait centralisée dans cette nouvelle structure mutualisée, permettant d'ouvrir plus rapidement de nouvelles filiales en Europe.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Orange avait étudié la possibilité de faire entrer BNP Paribas au capital d'Orange Bank l'an dernier. L'opérateur a finalement abandonné la piste du co-investisseur. Orange Bank sera donc en concurrence directe avec les autres acteurs européens de la banque digitale, comme Nickel.
- Orange Bank en chiffres :

- 1,4 million de clients particuliers en France et en Espagne, dont la plupart ont choisi l'offre payante de la banque, ce qui valide son virage stratégique pour se détourner du tout gratuit.
- 300 000 clients professionnels, un segment prioritaire depuis le rachat d'Anytime.

Source : [Le Monde](#)



## Apple travaille à sa propre structure dédiée aux paiements

Etats-Unis

**Le groupe financier Bloomberg a révélé de nouvelles intentions s'agissant pour Apple de renforcer son positionnement sur le marché des services financiers. Selon des sources non divulguées, Apple envisagerait ainsi de créer une nouvelle structure à part entière dédiée aux paiements. Un grand pas pour le géant du web qui s'offrira ainsi une indépendance sur ce thème.**

### LES FAITS

- La future structure d'Apple serait donc dédiée entièrement aux paiements et aux services financiers. Elle serait totalement internalisée et permettrait ainsi à Apple de travailler en toute autonomie aux futurs services de paiement que le groupe souhaiterait déployer.
- Apple s'engagerait ainsi à :
  - traiter les paiements en interne,
  - évaluer les risques liés aux crédits,
  - analyser les fraudes,
  - assurer le service clients.
- Le plan d'Apple, baptisé "Breakout", serait prévu pour cela sur plusieurs années.

### ENJEUX

- **Consolider son virage financier** : Apple a largement ouvert ses activités en dehors de la seule construction de matériel informatique au cours des années. Son virage vers les services financiers, aujourd'hui consolidé, était ainsi pris de longue date. Outre le paiement en peer-to-peer et un wallet, le géant du web propose son Apple Card depuis 2019 et renforce son activité liée au crédit en s'attaquant aussi au marché du BNPL en juillet 2021. Depuis, Apple a donné un coup d'accélérateur à sa stratégie financière en transformant ses smartphones en TPE, avant d'annoncer le rachat de Credit Kudos plus récemment.
- **Gagner en indépendance** : A l'image de l'Apple Card, lancée avec Goldman Sachs, Apple reste jusqu'ici tributaire de partenaires et des FinTechs pour s'étendre sur le marché des services financiers. Sa nouvelle structure devra avant tout lui permettre d'internaliser les compétences.
- **Porter l'Apple wallet au statut de produit** : Cette stratégie renforcée en matière de services financiers illustre les objectifs du groupe qui à l'instar de ces homologues chinois développent des produits de manière quasi indépendants les uns des autres agrégés au sein de bientôt porter l'écosystème la super app, qu'est IOS. En effet, en plus de nouvelles perspectives dans le domaine du paiement Apple wallet est en passe de s'ouvrir aux services d'identification de ses clients et vient de faire un grand pas en ce sens aux Etats-Unis.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Une nouvelle pression est mise sur Apple de la part des développeurs, des instances règlementaires et même de l'Europe sur deux points particulièrement problématiques relatifs à sa position dominante en matière de paiement au sein de son écosystème, et plus globalement, de ses pratiques anticoncurrentielles en matière de commerce électronique, de recherche sur Internet ou encore de Cloud.
- Le Digital Markets Act (DMA) vient d'ailleurs d'aboutir comme une nouvelle législation européenne plus contraignantes pour les Gafam.

Source : [Bloomberg](#)



# Blockchain & crypto-monnaies

## Quand une marketplace NFT accepte les cartes classiques

Etats-Unis

**La place de marché américaine dédiée aux NFT, OpenSea vient d'annoncer qu'elle accepterait désormais des moyens de paiements plus classiques pour permettre aux internautes d'acheter des crypto-actifs. Elle sort ainsi de la dépendance des crypto-monnaies et surtout, travaille à la démocratisation des tokens non fongibles (NFT).**

### LES FAITS

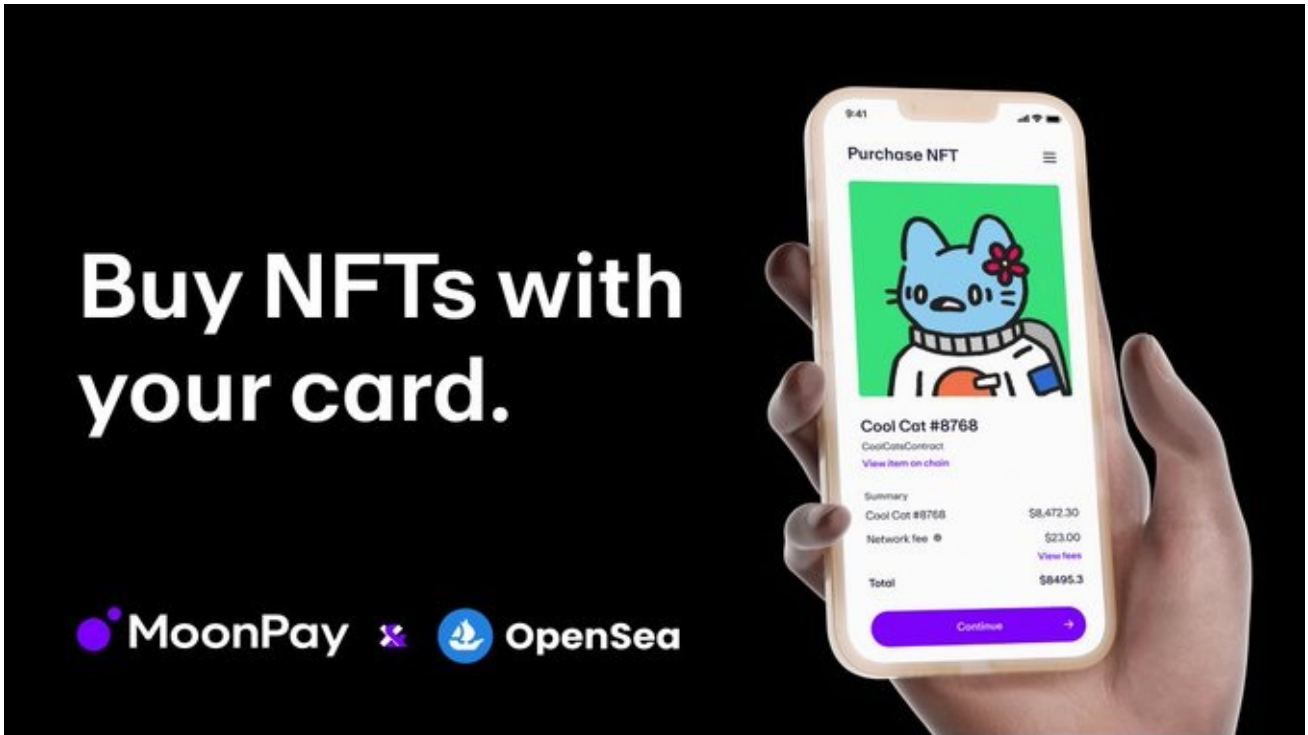
- OpenSea a donc annoncé son association avec MoonPay, une société spécialisée fournissant une infrastructure à destination des développeurs. Elle leur permet d'accepter les cartes de crédit directement, pour valider l'achat de crypto-actifs.
- Cette association débouche ainsi sur l'intégration des solutions de MoonPay à la plate-forme OpenSea. Plus que des crypto-monnaies, la solution de MoonPay permettra donc d'acheter directement des NFT, sans passer nécessairement par la phase jusqu'ici obligatoire de conversion d'avoir en crypto-monnaies.
- Les clients d'OpenSea, acheteurs de NFT, n'auront ainsi plus l'obligation de détenir des crypto-actifs pour y acquérir des NFT. Ils pourront en effet prochainement payer directement sur la plate-forme avec leurs cartes MasterCard, American Express ou Visa, ou leur wallet Apple Pay ou Google Pay.
- La fonctionnalité sera déployée par phases, d'abord à des utilisateurs sélectionnés, puis petit à petit à tous les utilisateurs de la plate-forme OpenSea

### ENJEUX

- **Participer à une évolution déjà en cours :** Des cartes de paiement permettant d'acheter des NFT, le concept reste innovant mais n'est pas inédit. MasterCard se positionnait en effet dès le mois de janvier avec une solution similaire, en partenariat avec Coinbase.
- **Démocratiser les NFT :** MoonPay annonçait sa diversification dans les NFT en janvier dernier. Grâce à elle, OpenSea prend une longueur d'avance en ne restant pas dépendante de la démocratisation des solutions proposées par des spécialistes. La plate-forme s'ouvre largement pour permettre à davantage d'internautes de se lancer sur le marché des NFT, gagnant par la même occasion de nombreux nouveaux clients potentiels.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Le marché des NFT est encore très jeune mais ils attirent d'ores et déjà des acteurs historiques des services financiers. Soucieux de ne pas manquer le virage des crypto-actifs, ces derniers sont en effet de plus en plus nombreux à se positionner.
- Mais, c'est le schéma américain Visa qui prenait tout récemment une longueur d'avance en matière de positionnement atypique, en lançant un nouveau programme entièrement dédié aux NFT. Visa précisait alors qu'il considérait ce marché comme un nouveau terrain e-commerce porteur. Visa avait par ailleurs fait la Une de l'actualité en août dernier en achetant un NFT CryptoPunk.
- OpenSea fait pour sa part déjà partie des 100 entreprises les plus influentes selon le Time's Magazine, et ses efforts pour démocratiser les NFT devrait l'aider à conserver cette place.



Source : [Blog](#)

## Meta travaillerait à une nouvelle monnaie numérique

Etats-Unis

**Si le projet de monnaie numérique Diem a connu des résistances, qui ont poussé Meta à renoncer à son lancement l'an dernier, l'entreprise n'a pas pour autant renoncé à toutes formes de prérogatives dans ce domaine. Des rumeurs font état d'un nouveau projet appelé "Zuck Bucks" qui serait une monnaie interne visant à faciliter les achats et les crédits au sein des différentes plateformes du groupe. Une nouvelle illustration de l'intérêt des monnaies numériques pour soutenir les échanges transactionnels au sein des plateformes digitales.**

### LES FAITS

- Le géant du Web laisse pour l'instant courir la rumeur du déploiement du "Zuck Bucks", nom de code interne donné à la prochaine monnaie numérique de Meta par les employés du groupe.
- C'est l'entité financière de Meta, Meta Financial Technologies, qui travaillerait actuellement sur la conception de cette nouvelle monnaie "maison". Au programme, des jetons et pièces numériques, mais aussi des services de prêts embarqués au sein même des applications sociales du groupe.
- Pour sa monnaie, nul recours à la Blockchain cette fois, Meta miserait sur le lancement d'une crypto-monnaie intégrée et gérée de manière centralisée par le groupe lui-même. Elle permettrait de réaliser des achats sur les réseaux Facebook ou Instagram mais aussi, au sein du Metaverse.
- Concernant l'offre de crédit, Meta travaillerait déjà avec des partenaires pour proposer, à terme, des prêts à des taux attractifs aux petites entreprises.
- Le lancement d'un pilote permettant de publier et partager des NFT sur Facebook serait par ailleurs prévu pour mi-mai.
- Pour finir, Meta travaillerait également à la création de « jetons sociaux » ou « jetons de réputation », qui pourraient être émis en récompense de contributions significatives dans des groupes Facebook par exemple ou remis aux influenceurs pour leur travail.

### ENJEUX

- **Contourner les instances :** Novi a finalement succombé aux attaques des acteurs institutionnels et n'a été lancé que dans un format réduit par rapport aux ambitions premières de Meta. Il n'en demeure pas moins que l'intérêt d'une monnaie privative reste entier pour le groupe de réseaux sociaux. C'est pour cela qu'il n'est pas surprenant que le groupe persévère avec ce projet de monnaie numérique interne limitée aux seuls univers de Meta et donc aux achats intégrés.
- Le lancement d'une monnaie dédiée aux achats intégrés représente pour Meta et Facebook un difficile retour en arrière. Le groupe pouvait effectivement se targuer d'innover avec ses Facebook Credits en 2010, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui.
- **Soutenir son modèle économique :** Géant incontesté des réseaux sociaux pendant plusieurs années, Facebook a perdu de son hégémonie en voyant notamment les plus jeunes bouder sa plate-forme. Le groupe de médias sociaux cherche aujourd'hui de nouvelles sources de revenus alternatives et mise pour cela beaucoup sur le social commerce et le Metaverse.

### MISE EN PERSPECTIVE

- Les informations sur le "Zuck Buck" sont encore non officielles, émanant d'informateurs internes.
- Meta a vu sa valorisation boursière amputée de plus de 220 milliards de dollars en février dernier. Dernièrement, Facebook a par ailleurs vu le nombre de ses utilisateurs actifs baisser, une première dans son histoire.



Source : [Financial Times](#)