



Les faits marquants du mois

Paiement fractionné – L'heure des comptes a sonné

- **INTERNATIONAL** – Retour d'expérience : L'offre BNPL de PayPal est un succès
- **ROYAUME-UNI** – Klarna déclarera les scores de crédit
- **FRANCE** – LCL se lance à son tour dans les prêts instantanés

Le paiement fractionné, aka « Buy Now Pay Later », est incontestablement la tendance forte de ces dernières années, comme en témoignent les chiffres affichés par les poids lourds comme PayPal, qui s'appuient sur cette pratique pour servir leur ambition de centralisation des services financiers. Mais les autorités, qui tiraient la sonnette d'alarme sur le manque de régulation de cette nouvelle pratique depuis des mois, ont sonné la fin de la récréation. Elles commencent à renforcer les exigences prudentielles, à l'image de l'Irlande qui a été le premier gouvernement à légiférer. Au Royaume-Uni, Klarna tente de se conformer à ces exigences et a également annoncé qu'elle déclarerait les scores de crédit de ses clients aux agences de notation publiques. Mais, la récession qui touche actuellement le secteur de la tech fait peser de nouvelles menaces pour ces jeunes acteurs dont le modèle est encore largement déficitaire ; ainsi des ajustements notamment via des licenciements massifs ont été annoncés. Les acteurs traditionnels en profitent pour structurer leur offre, comme La Banque Postale avec Django, ou de LCL qui lance une nouvelle offre de prêts instantanés, tant pour profiter de l'opportunité commerciale que représentent ces nouvelles formes de crédit, que pour coller aux attentes de leurs clients.

Open Banking – Une vraie révolution pour les entreprises

- **ETATS-UNIS** – Stripe devient acteur de l'open-banking avec Stripe Financial Connections
- **FRANCE** – Circit adapte l'open banking à l'audit
- **ETATS-UNIS** – Stripe dévoile sa marketplace
- **ROYAUME-UNI** – Token.io veut offrir du paiement de compte à compte

A mesure que se développent les innovations et les usages liés à l'open banking, se précise l'idée que seule une partie de l'iceberg est aujourd'hui dévoilée et que cette réglementation va profondément transformer de nombreux secteurs dans la foulée des activités bancaires et financières. En effet, de nombreux domaines vont progressivement adopter les nouvelles pratiques en matière de partage de données qui ouvriront de potentiels nouveaux business, tout au moins, une nouvelle organisation autour de ces activités. C'est dans le B2B que cela se manifeste le plus fortement, avec une simplification des processus grâce à l'automatisation de la récupération d'informations stratégiques.

C'est ce que le champion du paiement Stripe met en avant, quand il annonce son intention de se lancer dans l'open Banking et dévoile quelques jours plus tard sa marketplace de services. Cette stratégie nécessite d'avoir une force d'attraction assez importante (the winner takes all), et Stripe peut porter cette ambition de super app dédiée au B2B. Dans un autre registre, l'open banking permet à Circit de disrupter la vérification d'audit en contrôlant en temps réel les opérations comptables de ses clients et en proposant là aussi une intégration des différents services liés à l'audit.

Sommaire

LES FAITS MARQUANTS DU MOIS	1
SOMMAIRE	2
EN BREF	3
CARTES	5
Google relance son Wallet et présente ses "Virtual Cards"	5
SERVICES MOBILES	7
Retour d'expérience : Bizum continue de s'imposer sur le m-paiement en Espagne	7
Bunq rachète Tricount pour s'imposer en Europe	9
Retour d'expérience : Satispay fait la démonstration de sa réussite	12
PAIEMENT B2B	14
PayPal lance son offre de financement pro en France	14
OPEN BANKING	16
Stripe devient acteur de l'open-banking avec Stripe Financial Connections	16
Circuit adapte l'open banking à l'audit	18
Stripe dévoile sa marketplace	20
Token.io veut offrir du paiement de compte à compte	22
PAIEMENTS INTERNATIONAUX	24
Skaleet gère désormais les transferts d'argent internationaux	24
La FinTech Rapyd accélère les paiements internationaux BtoB	26
PAIEMENT FRACTIONNE	28
Circa veut personnaliser l'échéancier de paiement des loyers	28
Retour d'expérience : L'offre BNPL de PayPal est un succès	30
Klarna déclarera les scores de crédit	32
LCL se lance à son tour dans les prêts instantanés	34
Clearpay déploie son offre de paiement fractionné aux petits commerçants	36
ESPECES, CASH	38
Après Nickel, Brink's transforme les buralistes en banques	38
VIREMENTS ET INITIATION DE PAIEMENT	40
Open Banking : Kevin veut initier des virements depuis un TPE physique	40
Volt transforme les paiements par carte en virements	42
BLOCKCHAIN & CRYPTO-MONNAIES	44
Facebook Pay devient Meta Pay	44
IDENTITE NUMERIQUE ET BIOMETRIE	46
La référence du paiement Checkout s'offre la spécialiste de l'identification Ubbie	46
Mastercard teste à grande échelle la biométrie palmaire et faciale	48

En bref

Blockchain & cryptos

- **INTERNATIONAL – Revolut** poursuit son extension et sa diversification. Et son prochain objectif semble être clair désormais : celui de devenir une super-app à la fois sur le marché financier classique et sur celui de la finance décentralisée. Le patron de Revolut, Nik Storonsky, a en effet précisé les contours de son projet tout récemment dans le cadre d'une interview. Les nouveaux projets de diversification de Revolut doivent permettre à la néo-banque de porter, à moyen terme, un nouveau modèle de super app. Revolut envisage pour cela de se lancer dans deux nouveaux marchés majeurs : celui des crypto-actifs, via le déploiement d'un nouveau wallet dédié aux crypto-monnaies et à la finance décentralisée, celui des prêts hypothécaires, celui des transferts de fonds internationaux (pour l'instant, le service opère depuis les Etats-Unis vers le Mexique et devrait permettre aux américains d'envoyer prochainement des fonds en 30 minutes au Chili, au Brésil et en Corée du Sud), celui du BNPL (prévu depuis septembre dernier).
- **FRANCE** – La référence mondiale des plate-formes d'échanges et de gestion de crypto-actifs **Binance** vient d'obtenir son enregistrement en tant que prestataire de services sur actifs numériques auprès de l'Autorité des marchés financiers. De quoi lui offrir la légitimité nécessaire pour opérer ses activités en Europe. Forte de son nouvel agrément, Binance précise vouloir désormais démocratiser l'usage des crypto-actifs en France en rendant ses services plus largement accessibles. L'entreprise chinoise table notamment sur 250 recrutements pour étendre ses infrastructures. Si Binance pouvait déjà opérer ses activités en France, aujourd'hui, elle a obtenu le droit de communiquer directement avec ses (futurs) utilisateurs et clients, et donc de démocratiser son activité et le marché des crypto-actifs. L'entreprise table notamment sur la pédagogie pour convaincre puisqu'elle prévoit de lancer un programme d'éducation sur l'écosystème des crypto-actifs à destination des particuliers et des professionnels. Binance s'installe par ailleurs dans les locaux de Station F développer un incubateur. Binance rejoint aujourd'hui les 36 autres acteurs du monde des crypto-actifs qui étaient jusqu'ici régulés sur le territoire français. La référence mondiale des plate-formes de gestion des crypto-actifs avait déjà marqué son intérêt pour le marché français fin 2021. A l'époque en effet, Binance s'associait avec France FinTech pour développer une initiative commune de crypto et blockchain de référence en France.
- **BRESIL** La néo-banque brésilienne **Nubank** connaît un succès fulgurant et s'impose comme un acteur majeur de l'inclusion financière au Brésil. Une position qui devrait encore être renforcée suite à l'annonce de son association avec Paxos, un fournisseur réglementé de produits et services de crypto-monnaies et déjà partenaire de PayPal. La néobanque brésilienne Nubank permettra prochainement à ses utilisateurs d'acheter des Bitcoin et des Ether. D'autres crypto-monnaies pourraient par la suite être ajoutées à cette liste. L'ouverture de cette nouvelle fonctionnalité est rendue possible grâce au partenariat signé par Nubank avec l'acteur spécialisé Paxos. Elle vise à démocratiser encore un peu plus le marché des crypto-actifs, en permettant les investissements dès 1 réal brésilien. D'autant que Nubank revendique actuellement près de 50 millions de clients.

Stratégie d'acteurs

- **FRANCE** – La modernisation des systèmes de paiements de l'administration représente un sujet de fond. En 2018, la DGFIP élargissait en ce sens le paiement par prélèvement en mettant la solution PayFip (pour payer les factures émises par les organismes publics par prélèvement ou carte) à disposition des collectivités publiques. Aujourd'hui, c'est le **Request To Pay** qui est au coeur de ses réflexions. La DGFIP propose de nombreuses solutions pour régler les factures de cantines, crèches, piscines municipales, impôts locaux et autres amendes. Ainsi, depuis le 28 juillet 2020, le dispositif Paiement de proximité est disponible partout en France. Il permet de payer ces dus en espèces ou en

carte bancaire chez un buraliste partenaire. Mais pour simplifier encore le paiement, la DGFIP travaillerait actuellement à la création de lien de virement instantané, basé sur le système de demande de paiement du request to pay. Un groupe de travail est actuellement à l'oeuvre sur ce thème, selon un rapport publié par le CCSF. La DGFIP considère même la possibilité d'utiliser le request to pay pour réaliser des paiements en présence physique, afin d'accéder à des services municipaux par exemple. Ce mode de paiement pourrait être implémenté au sein d'une application mobile, via un QR Code, par exemple. 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.

- **SUEDE – TIPS** est un service paneuropéen de règlement instantané des paiements électroniques. Il est proposé par l'Eurosystème aux banques et aux prestataires de services de paiement et fonctionne 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, 365 jours par an. TIPS ne règle actuellement que les paiements en euros. Cependant, il a été conçu et développé pour permettre le règlement en monnaie de banque centrale dans plusieurs devises. Sveriges Riksbank est la première banque centrale hors zone euro à rejoindre la plateforme TIPS avec sa monnaie, en tirant parti de cette fonctionnalité. Les banques centrales de Norvège et Danemark ont également exprimé leur intérêt à joindre TIPS à leurs monnaies nationales respectives afin d'offrir un règlement instantané des paiements en monnaie de banque centrale à leurs communautés respectives.

Cartes

Google relance son Wallet et présente ses "Virtual Cards"

Cartes virtuelles – Etats-Unis – 13/05/2022

A l'occasion de sa conférence annuelle I/O 2022, Google a levé le voile sur ses derniers services et innovations. Parmi eux, des nouveautés sur le thème des services financiers avec un retour en grâce du wallet et des cartes virtuelles optimisées pour faciliter les achats en ligne. Une nouvelle démonstration de force pour un géant du web.

LES FAITS

- Parmi les grandes annonces de Google cette année, des initiatives prises en matière de services financiers et de paiement en particulier.
- Google se recentre ainsi sur ses forces et capitalise sur son statut de géant du web pour enrichir son navigateur Chrome d'une nouvelle fonctionnalité d'émission de cartes virtuelles cryptées. Les utilisateurs du service n'auront qu'à enregistrer leur carte de paiement auprès de Google avant d'activer l'option de génération de cartes virtuelles sur la page de gestion des cartes associées à leur compte Google.
- Des numéros de cartes virtuelles seront ainsi générés à la volée pour que les internautes puissent effectuer des achats en ligne en toute sécurité. Ils seront remplis automatiquement dans les formulaires de paiement pour simplifier au maximum les transactions.
- Outre les achats uniques, ces cartes pourront aussi être utilisées pour régler des abonnements. Les transactions réglées par ce biais seront ensuite répertoriées sur pay.google.com.
- Google s'appuie sur différents partenaires financiers pour présenter cette nouvelle fonctionnalité, à savoir : Capital One, mais aussi les principaux réseaux d'émission de cartes comme Visa, American Express et Mastercard (plus tard cette année).
- Ces cartes virtuelles seront déployées gratuitement aux Etats-Unis. Leur arrivée sur le marché est ainsi prévu cet été, avant un déploiement prévu dans une quarantaine d'autres pays.
- Après le navigateur Chrome, la fonctionnalité sera par ailleurs étendue sur Android ; une adaptation pour iOS est prévue plus tard.

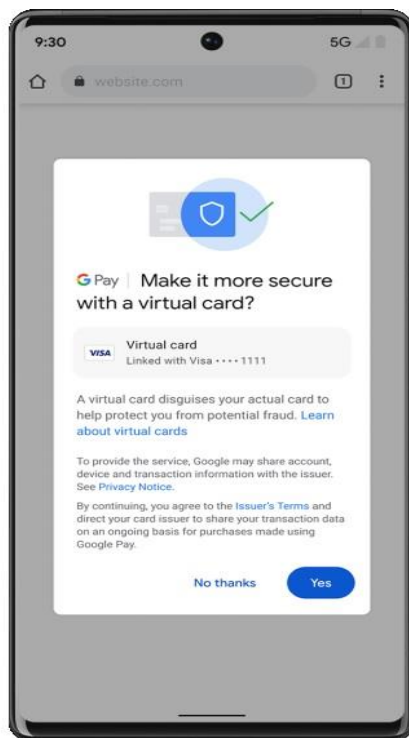
ENJEUX

- **Capitaliser sur une innovation technologique** : Non pas que les extensions de navigateur soient très innovantes, mais leur utilisation dans le domaine des services financiers comme Klarna avec son extension permettant d'activer les services BNPL, est, elle, assez récente. Google table, une fois n'est pas coutume, sur sa force de frappe pour tenter de démocratiser un modèle existant en présentant une version optimisée des cartes virtuelles, grâce à une intégration directe comme fonctionnalité au sein même de son navigateur.
- **Relancer ses services** : Google présente son nouveau modèle de génération de cartes virtuelles de paiement comme un complément à ses offres financières comme Google [pay](https://pay.google.com). Par ailleurs, les autres moyens de paiement des utilisateurs de Google pourront être stockés au sein de son [Wallet](#), au côté des cartes d'embarquement, de fidélité, de billets pour des événements ou autres pass sanitaires. Les utilisateurs de ce service pourront aussi bientôt stocker leur permis de conduire dans leur Wallet, et même des clés de voiture numérique. Un moyen de relancer ce service lancé en 2011 et qui peine depuis à s'imposer dans le quotidien des utilisateurs.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le principal argument de la nouvelle fonctionnalité de carte virtuelle de Google repose sur son intégration à Google Chrome, le navigateur le plus utilisé dans le monde. Or, la montée en flèche des achats en ligne participe à la hausse des besoins en matière de moyen de paiement sécurisé et pratique en ligne.
- Par ailleurs, ces cartes virtuelles répondent à un enjeu majeur s'agissant de lutter contre la fraude en ligne. Les pertes liées à la fraude aux paiements par carte aux États-Unis ont ainsi atteint 12,56 milliards de dollars l'année dernière, selon les chiffres d'Insider Intelligence.
- Le renouveau de Google Wallet intervient pour sa part comme une réponse concurrentielle à Apple qui remettait aussi tout récemment son [wallet](#) sur le devant de la scène.

Source : [Techcrunch](#)



Services mobiles

Retour d'expérience : Bizum continue de s'imposer sur le m-paiement en Espagne

Virement – Espagne – 03/05/2022

Le service de paiement mobile espagnol [Bizum](#) vient de lever le voile sur ses résultats et ses usages. Les banques espagnoles peuvent se targuer d'avoir démontré que le succès d'une solution de m-paiement interoperable par virement est possible. Bizum continue en effet de voir ses usages [croître](#) et s'affirme désormais comme le second moyen de paiement préféré des Espagnols en e-commerce.

LES FAITS

- Bizum vient d'atteindre les 20 millions d'utilisateurs et a dépassé les 1 000 millions d'opérations depuis son lancement en 2016 (990 millions correspondent à des paiements entre particuliers et 10 millions à des paiements avec des marchands).
- En volume, ce chiffre représente plus de 50 milliards d'euros dépensés via Bizum en achats en ligne ou entre amis (dont une majorité de paiements P2P, avec une moyenne de 51 € par opération).
- Depuis fin 2020, les utilisateurs de Bizum peuvent effectuer leurs paiements et encaissements entre particuliers en utilisant des QR code présents notamment dans les 11 000 points de loterie d'Etat. 200 000 opérations en face-à-face ont ainsi été réalisées avec Bizum, pour une valeur de 22,1 millions d'euros.
- Bizum a par ailleurs permis de reverser plus de 33,3 millions d'euros d'aide aux 6 000 ONG référencées. Le système de dons avait été mis en place par Bizum fin 2017.
- 31 000 entreprises acceptent aujourd'hui Bizum comme moyen de paiement.

ENJEUX

- **Bizum gagne du terrain sur la carte.** Monei, outil de traitement des paiements et de facturation pour les acteurs de l'e-commerce, a [analysé](#) plus de 200 000 transactions en ligne réalisées au cours du premier trimestre 2022 afin de souligner l'évolution des paiements en Espagne.
- Il en ressort plusieurs enseignements majeurs :
 - la baisse continue des paiements par carte en ligne, établis à 76,1 % de parts de marché (soit 2 points de moins qu'au premier trimestre 2021), bien qu'elle reste le moyen de paiement préféré des Espagnols
 - la montée en puissance de Bizum, avec 15% de parts de marché, qui s'établit ainsi comme le second moyen de paiement préféré des Espagnols, alors qu'il ne représentait que 4,6 % des transactions au premier trimestre 2021,
 - la place encore prépondérante de PayPal, avec une part de 7,8 % des transactions,
 - une part de marché stable de 5 % pour les wallets tels qu'Apple Pay, Google Pay et Click to Pay.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le projet de l'[European Payment Initiative \(EPI\)](#) a vu son périmètre [se réduire](#) il y a peu. Parmi les causes avancées, la défection de nombreuses banques (notamment espagnoles) pourtant engagées depuis le début dans le projet.
- La raison de cette défection ? Des ambitions propres ayant dépassé la nécessité d'une harmonisation des paiements et de la souveraineté européenne. Car au-delà d'EPI, les banques espagnoles défendent des ambitions [paneuropéennes](#) pour leur solution Bizum qui s'est imposée très précocement sur son marché domestique.



Bunq rachète Tricount pour s'imposer en Europe

Stratégie d'acteur – Europe – 09/05/2022

[Bunq](#), la néo-banque néerlandaise, vient d'annoncer qu'elle rachetait la FinTech belge [Tricount](#), spécialiste du partage des dépenses. Cette acquisition lui permet d'atteindre une nouvelle dimension à l'échelle européenne, en s'imposant comme la seconde néo-banque la plus importante d'Europe, derrière [Revolut](#).

LES FAITS

- Bunq frappe aujourd'hui un grand coup dans le cadre de son expansion en Europe en rachetant Tricount. Le service de partage de dépenses entre amis est en effet à la tête d'un portefeuille clients comptant quelques 5,4 millions de personnes.
- Les termes de la transaction et l'acquisition, en attente d'approbation réglementaire, non pas été divulgués. Bunq continuera néanmoins de proposer le service de partage de dépenses développé par Tricount.
- Cette annonce permet par ailleurs à Bunq d'attirer les projecteurs sur ses nouvelles fonctionnalités. Parmi elles :
 - Jackpot, un service inédit de loterie permettant aux utilisateurs néerlandais, allemands et français des services de Bunq d'avoir trois chances de gagner des lots de 10 000 euros chaque mois (les chances de gagner augmentent en fonction du taux d'usage des services de Bunq),
 - des nouveaux outils de personnalisation de l'application (avec mise en avant de ses onglets préférés,
 - une mise à jour de fonctionnalité "Communauté" permettant à tous les clients Bunq de partager leurs commentaires sur le service, mais aussi d'autres informations, comme sur n'importe quel réseau social.

ENJEUX

- **Consolider son positionnement européen** : Ouvert au monde entier, Tricount compte surtout sur une solide base d'utilisateurs en Europe (particulièrement en France, en Espagne, en Allemagne, en Belgique et en Italie). Bunq opère également sur ces marchés mais peut aujourd'hui fortement consolider son portefeuille clients grâce à Tricount.
- **La taille critique plus que les revenus** : Tricount propose un service majoritairement gratuit dont les revenus sont issus de la publicité. Plus que les revenus, c'est la perspective de toucher un vaste portefeuille de clients potentiels qui attire aujourd'hui Bunq.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le rachat de Tricount par Bunq intervient comme une confirmation des ambitions de la néo-banque qui [annonçait](#) bien, en juillet dernier suite à sa levée de fonds en Série A, ses intentions s'agissant de croître grâce à des rachats et des fusions. A l'époque déjà, Bunq devenait une Licorne et donc un acteur incontournable du marché des FinTechs européennes.
- Bunq a été créée par son unique actionnaire en 2012 aux Pays-Bas, puis lancée en Allemagne, en Autriche, en Italie, en Espagne et en [France](#) en 2018. Pionnière par rapport à [Revolut](#) (fondée pour sa part en 2014), la néo-banque a rapidement été dépassée par sa cadette et communique peu sur le nombre de ses clients (estimés à 1,1 millions en 2019). Revolut compte pour sa part près de 1,5 millions de [clients](#) rien qu'en France et plus de [16 millions](#) dans le monde.

Source : [Communiqué de presse](#)



Retour d'expérience : Satispay fait la démonstration de sa réussite

Paiement mobile – Italie – 23/05/2022

Le paiement mobile fait le succès de nombreux acteurs à travers le monde, [géants du web](#), [banques historiques](#) ou [start-ups](#) innovantes. Parmi ces derniers acteurs, [Satispay](#) s'impose comme un modèle sur son marché d'origine : l'Italie. Sa réussite n'est plus à prouver et ses derniers résultats en font la démonstration.

LES FAITS

- Un achat sur quatre réalisé dans les magasins italiens a été effectué via Satispay en Italie l'an dernier.
- Plus important encore, 70 % du total en volume de paiement non NFC effectué en magasins était réalisé via Satispay, représentant 700 millions d'euros de transactions et une augmentation de 135 % par rapport à 2020.
- En dix ans d'existence, Satispay est parvenue à attirer plus de 1,5 millions d'utilisateurs et près de 130 000 partenaires commerçants (y compris de grandes enseignes telles que Carrefour, Auchan, Autogrill et KFC).
- Elle était même valorisée plus d'un milliard de dollars à l'issue d'un tour de table de 215 millions réalisé début 2022, devenant ainsi la première licorne italienne.
- Son modèle innovant est parvenu à s'imposer. Satispay est en effet à l'origine d'une solution de paiement mobile basée sur un compte bancaire et surtout, déconnecté des réseaux de cartes classiques.

ENJEUX

- **S'imposer face aux géants du web** : 26 % de tous les paiements mobiles était réalisé via Satispay en Italie en 2021, en dépit de la présence de Google Pay et Apple Pay sur le marché.
- **Une croissance portée par celle de tout un marché** : Satispay peut se targuer de réaliser de très bons résultats pour son activité. Mais, sa santé est aussi le reflet de celle du marché du paiement numérique italien. Ainsi, selon l'Observatoire des Paiements Innovants de l'institut de recherche de Milan, le volume de transactions traitées par paiement numérique en Italie en 2021 était de 327 milliards d'euros, en augmentation de 22 % par rapport à 2020. Les paiements via smartphones et wearables devices ont bondi de 106 % pour s'établir à 7 milliards d'euros. Les paiements par cartes sans contact restent largement favoris.

MISE EN PERSPECTIVE

- Les services de paiement mobile alternatifs ont décidément le vent en poupe sur les territoires du sud de l'Europe. La réussite de Satispay a beau être celle d'une FinTech, elle illustre l'appétence des clients de ces pays à adopter des solutions de paiements mobiles innovantes sur leur marché.
- Ainsi, outre l'Italie et Satispay, la success story de [Bizum](#) en Espagne semble aussi illustrer cette tendance.

Source : [Linkedin](#)

#doitsmart

Révolutionnez votre façon d'envoyer et de recevoir de l'argent !



Paieement B2B

PayPal lance son offre de financement pro en France

Financement – France – 17/05/2022

Afin d'étendre toujours plus ses offres au-delà du seul secteur du paiement, [PayPal](#) France vient de présenter une nouvelle offre de financement entièrement dédiée aux professionnels. Les TPE et PME sont particulièrement ciblées alors que, selon une étude soutenue par PayPal, elles peinent toujours à trouver des financements auprès des acteurs traditionnels.

LES FAITS

- PayPal vient de présenter PayPal Financement Pro en France. Cette solution de financement s'adapte particulièrement aux besoins des petites et moyennes entreprises.
- PayPal Financement Pro représente une extension des services de PayPal Commerce Platform, qui propose des services variés aux PME et TPE pour faciliter leur activité.
- La nouvelle offre est avant tout présentée comme réactive, permettant aux PME et TPE clientes de PayPal en France d'obtenir un financement en quelques minutes seulement, grâce à un processus de demande en ligne associé à un système de déblocage de fonds accéléré (l'accord de financement par PayPal est basé sur l'historique du compte marchand de ses clients).
- La seconde promesse de cette offre concerne sa capacité à proposer des financements personnalisés et responsables, dont les remboursements s'adaptent aux activités de leur cible. En effet, les prêts accordés par PayPal Financement Pro ne sont pas soumis à des durées de remboursement fixes. Les remboursements sont prélevés selon un taux appliqué sur les recettes de ventes PayPal des clients emprunteurs. Ce taux négocié en amont par PayPal et son client, est fixé entre 10 et 30 % par vente.

ENJEUX

- **Etendre ses offres** : PayPal Financement Pro était jusqu'ici proposé par PayPal sur 4 marchés à savoir les Etats-Unis, l'Australie, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Aujourd'hui, les TPE et PME de France, mais aussi des Pays-Bas, peuvent souscrire à cette offre. Depuis son lancement initial aux États-Unis en 2013, PayPal Financement Pro a permis de financer plus de 22 milliards de dollars de capital aux TPE et PME locales via plus de 1,1 million de prêts accordés. En Europe, ces chiffres ont atteint plus de 3,6 milliards de dollars de capital délivrés aux entreprises à travers plus de 230 000 prêts accordés.
- **Pallier les manquements du système traditionnel** : Selon une étude YouGov commanditée par PayPal, 57% des dirigeants des TPE/PME françaises ont déclaré ne pas avoir obtenu un financement en raison des exigences des institutions financières. Leurs demandes de prêts portaient sur des besoins de trésorerie (31%), leur développement (26%) ou l'achat de fournitures (20%).
- **Raccourcir les procédures** : 29 % des entreprises interrogées dans le cadre de l'étude YouGov pour PayPal ont aussi mis en avant une problématique majeure s'agissant de la trop longue durée des procédures de demandes de financement et de déblocage des fonds sur le circuit traditionnel. Et PayPal Financement Pro se présente justement comme une solution de simplification et d'accélération pour le financement des professionnels. Une promesse d'autant plus importante que pour 47% des dirigeants de TPE/PME, la réactivité du service client de l'organisme de crédit est le critère principal dans la prise de décision.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le géant du paiement en ligne [PayPal](#) dévoile son [Digital Wallet](#), un portefeuille numérique qui intègre des nouvelles fonctionnalités de "banque au quotidien" en septembre 2021. L'objectif de cette démarche était alors assumée : imposer PayPal comme une Super-App plutôt que comme un simple service de paiement en ligne.
- Depuis, PayPal travaille à défendre cette stratégie en poursuivant ses efforts en matière de diversification de ses services. Avec un certain succès, comme en atteste notamment une [offre de crédit](#) développée par le groupe autour du thème d'actualité du BNPL.
- Aujourd'hui, PayPal se tourne particulièrement vers le financement des professionnels pour poursuivre la construction de son offre de services financiers large et variée, de banque sans banque finalement.

Source : [Communiqué de presse](#)



 **Financement Pro**

Open Banking

Stripe devient acteur de l'open-banking avec Stripe Financial Connections

Open-banking – Etats-Unis – 11/05/2022

[Stripe](#) a annoncé le lancement d'un nouveau produit baptisé Financial Connections qui vient compléter son offre et permettre à ses clients, grâce à un set d'API, de consulter leurs informations financières directement depuis leur compte Stripe. Ce nouveau service, qui fait entrer le géant des paiements sur le marché de l'open-banking représente une avancée stratégique pour le groupe mais pose déjà des problèmes à ses (nouveaux) concurrents quelques jours seulement après sa présentation.

LES FAITS

- Le nouveau service de Stripe, Financial Connections, a pour principal objectif d'aider les entreprises clientes de Stripe à se connecter au compte bancaire de leurs clients finaux.
- Pourquoi ?
 - pour les aider à vérifier le solde de leur compte,
 - pour consulter l'historique de leurs transactions,
 - pour limiter le risque de fraude en vérifiant le titulaire du compte bancaire,
 - pour mettre en place des prélèvements automatiques.
- Comment ? Les clients de Stripe n'ont qu'à saisir leurs informations d'identification bancaires en ligne et sélectionnent le compte qu'ils souhaitent associer.
- Modèle économique : Le système de facturation de service est basé sur son taux d'usage. Les clients du service Financial Connections seront ainsi facturés 1,50 dollar par appel API pour des vérifications de compte ou 10 cents pour la vérification du solde par exemple.
- Les informations échangées entre les entreprises clientes de Stripe et leurs clients finaux restent cryptées et sécurisées.
- Stripe Financial Connections sera proposé uniquement aux Etats-Unis, du moins dans un premier temps.

ENJEUX

- **Une nouvelle solution qui fait déjà ses preuves** : Selon les premiers éléments de Stripe, les entreprises qui utilisent sa solution Financial Connections réduisent leurs risques de défauts de paiement de 75 %.
- **Accélérer les échanges** : Stripe met en avant deux exemples concrets pour justifier de la pertinence de sa nouvelle offre. En reliant les comptes, Financial Connections permet ainsi d'autoriser plus facilement de nouvelles transactions de type crédit (en s'assurant rapidement des capacités d'emprunt) ou des dons (en reliant directement les comptes des associations à ceux de leurs donateurs).

MISE EN PERSPECTIVE

- Stripe est valorisée à près de 95 milliards de dollars. Devenue une référence incontestée du marché du paiement, l'entreprise préparerait désormais son introduction en Bourse. Le lancement de son nouveau service lui permet par ailleurs d'étendre son offre sur le marché convoité de l'Open Banking.

- Le lancement de Stripe Financial Connections a été vivement critiqué par le géant des services financiers, [Plaid](#), qui a accusé Stripe d'avoir profité de leur collaboration pour développer son nouveau service et d'avoir utilisé des informations confidentielles.
- Des accusations motivées par le fait que Stripe comptait jusqu'ici parmi les partenaires de Plaid. Mais l'entreprise des paiements a désormais décidé de prendre son autonomie sur le marché de l'Open Banking, s'imposant donc par la même occasion comme un concurrent potentiel de Plaid.

Source : [Communiqué de presse](#)



Circuit adapte l'open banking à l'audit

Open Banking – Royaume-Uni – 24/05/2022

Circuit est une fintech irlandaise qui veut centraliser le métier de la vérification d'audit grâce à l'Open Banking. Précurseur sur ce créneau, Circuit a annoncé aujourd'hui avoir finalisé un tour de financement de série A de 6,5 milliards d'euros.

LES FAITS

- L'investissement est codirigé par les fonds d'investissement spécialisés Aquiline Technology Growth (ATG) et MiddleGame Ventures (MGV).
- Fondée en 2017, Circuit aide les auditeurs à vérifier les actifs et les passifs de l'entreprise en temps réel, et à la source, grâce à une connection aux comptes des entreprises via l'open banking.
- Elle s'adresse aux cabinets comptables d'une part et s'appuie sur un réseau de banques, d'avocats, de grandes entreprises et de PME qui ont rejoint la plate-forme, qui assure l'interface avec les auditeurs, lors de la validation des processus comptables d'un audit.
- Les clients de Circuit comprennent les quatre grands cabinets comptables et 19 des 20 premiers réseaux comptables dans la plupart des pays européens. La société annonce son intention d'élargir ses activités au Royaume-Uni et en Irlande et de doubler ses effectifs de 35 à 70 personnes au cours des 12 prochains mois.

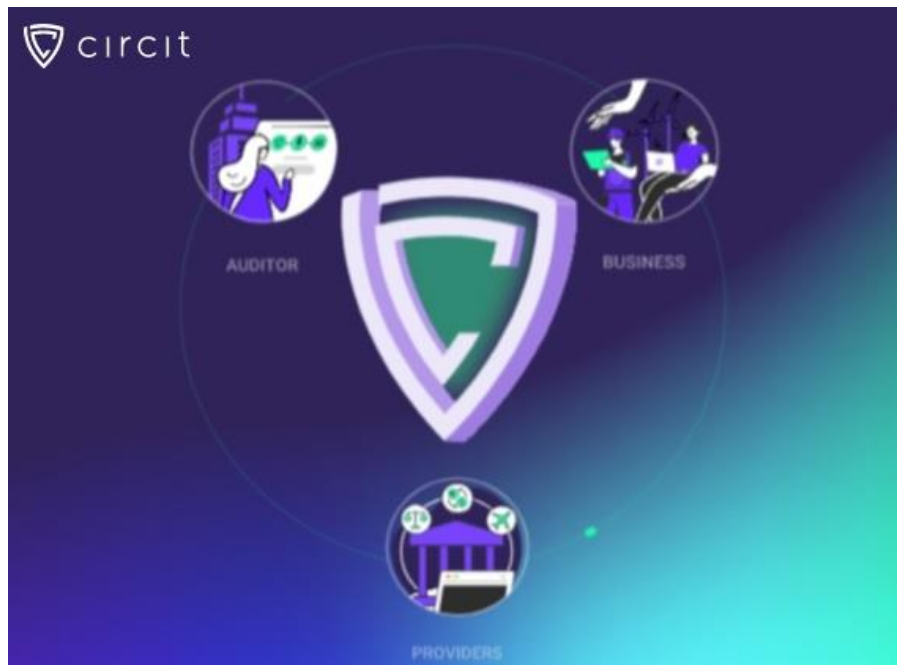
ENJEUX

- **Une disruption du contrôle d'audit :** La plate-forme de Circuit automatise l'obtention des preuves comptables, ce qui réduit à la fois les risques et le temps de vérification de plusieurs semaines à quelques minutes. La plate-forme libère les auditeurs des processus manuels et chronophages.
- **Tableau sur l'open banking pour intégrer une partie de la chaîne de valeur :** L'intégration des processus comptable grâce à l'open banking a le vent en poupe chez les acteurs de l'open banking. Et, même si l'application au sein de la vérification comptable des opérations d'audit est une première, l'entreprise entrevoit des possibilités de développement de sa solution en l'intégrant avec des acteurs du paiement.

MISE EN PERSPECTIVE

- L'année dernière, Circuit a acquis au Royaume-Uni Audapio, une société de technologie qui construit des outils d'analyse de données pour l'audit financier et la surveillance de la fraude.
- Et en février dernier, elle signait un accord avec Danske Bank UK pour intégrer sa technologie aux opérations de confirmation d'audit de la banque.

Source : [Finextra](#)



Stripe dévoile sa marketplace

Banking-as-a-Service - États-Unis – 30/05/2022

Quelques jours seulement après [le lancement de son offre "open banking"](#), Stripe dévoile une marketplace, visant à faciliter l'accès et l'intégration d'applications tierces au sein de son écosystème. Une stratégie de super application bancaire adaptée au monde du B2B.

LES FAITS

- Stripe Apps rassemble toute une gamme d'outils, offrant un guichet unique pour la gestion des opérations avec Stripe et ses partenaires, ce qui facilite l'exécution des tâches courantes, rassemblées sur un même tableau de bord.
- Les applications accessibles pourront décider si elles souhaitent mettre à disposition les applications qu'elles ont développées sur la place de marché ou si elles veulent les garder pour des usages privés. Le tout, toujours accessible directement sur Stripe.
- Stripe App Marketplace comprend dès son lancement plus de 50 applications pour la comptabilité, la gestion de la relation client, la signature électronique, le marketing... tels que DocuSign, Dropbox, Intercom, Mailchimp, Ramp et Xero - et d'autres sont à venir.
- Cette marketplace ne se limite pas aux fournisseurs tiers. Les entreprises peuvent faire appel à leurs propres développeurs pour créer des applications personnalisées dans Stripe App Marketplace à utiliser au sein de leur entreprise.

ENJEUX

- **Tabler sur l'open banking pour intégrer les opérations financières, bancaires et comptables de ses clients** : Simplifier et automatiser Avec cette nouvelle fonctionnalité, Stripe entend bien faciliter la vie de ses clients en proposant directement des applications essentielles au sein de son tableau de bord. Cette volonté de développer le software-as-a-service (SaaS) permettrait de ne plus perdre de temps à changer de programme pour imprimer un reçu ou s'occuper du support client.

MISE EN PERSPECTIVE

- Signifyd une société de prévention de la fraude basée aux États-Unis, a annoncé le lancement de son application Signifyd sur la marketplace de Stripe pour fournir des informations instantanées sur les réclamations de rétrofacturation.
- [Lors de son dernier rapport d'activité](#), Stripe dévoilait une croissance record et une activité boostée par les effets du Covid sur la digitalisation des entreprises. Elle émettait des réserves sur les années à venir et prévoyait une diversification de ses activités pour développer ses perspectives. Stripe Marketplace entre parfaitement dans cette logique visant à capitaliser sur la centralité de son outil pour attirer des nouvelles activités sur sa plateforme.

Source : [Techcrunch](#)

Beta

Stripe Apps integrate all the tools you use to run your business

Stripe Apps allow you to connect Stripe with your help desk, accounting software, and more so that you can simplify workflows and add context in Stripe to give you a holistic view of your business.



Intercom
Read and respond to Intercom conversations >



DocuSign eSignature
Bring payments and agreements together >



Xero
View relevant Xero customer and transaction data within the Stripe Dashboard >

Token.io veut offrir du paiement de compte à compte

Virements – Royaume-Uni – 27/05/2022

La fintech [Token.io](#) vient de lever 40 millions de dollars pour renforcer sa solution d'open banking, en améliorant la connectivité des services bancaires à travers l'Europe, et proposer une solution de paiement de compte à compte (A2A).

LES FAITS

- Le tour de table a été codirigé par Cota Capital et TempoCap, avec la participation d'Element Ventures, MissionOG, PostFinance et des investisseurs existants Octopus Ventures, Opera Tech Ventures et SBI Investment.
- Les volumes de paiement de Token ont été multipliés par 20 l'année dernière et représentent actuellement 21% de tous les paiements de compte à compte au Royaume-Uni et en Europe.
- Les clients de Token comprennent BNP Paribas, HSBC, Mastercard, Nuvei, Paysafe, Ecommpay, Rewire, Coingate, Sonae Universo, Volt et Vyne.

ENJEUX

- **Un cadre réglementaire incitatif :** Depuis que l'Autorité britannique de la concurrence et des marchés (CMA) a annoncé qu'elle exigerait des neuf plus grandes banques britanniques qu'elles mettent en œuvre des API de paiement récurrent variable (VRP) pour permettre aux clients de transférer de l'argent entre leurs comptes, le sujet des virements bancaires suscite de plus en plus d'enthousiasme.
- **Profiter du dynamisme de ce marché :** Au cours des quatre prochaines années, la valeur mondiale des paiements bancaires ouverts devrait dépasser 116 milliards de dollars, l'Europe représentant 75% de toutes les transactions », a déclaré Todd Clyde, PDG de Token. L'Europe est devenue un leader mondial de l'open banking, de la finance ouverte et des paiements en temps réel, et Token occupe une position unique sur le marché.

MISE EN PERSPECTIVE

- [NatWest](#) a récemment annoncé, par exemple, qu'il proposerait des VRP comme option de paiement via un accord avec TrueLayer, GoCardless et Crezco.
- Le prestataire de services de paiement [SlimPay](#), spécialiste des paiements récurrents, vient d'annoncer son partenariat avec la banque traditionnelle BNP Paribas afin de développer et proposer de nouveaux services, parmi lesquels une offre de virement instantané européen.

Source : [Finextra](#)



Paielements internationaux

Skaleet gère désormais les transferts d'argent internationaux

Banking-as-a-Service - États-Unis – 30/05/2022

La start-up Skaleet se présente comme une plate-forme dédiée aux institutions financières, à l'origine d'un système de "[core banking](#)" leur permettant d'intégrer de nouveaux services de manière optimisée. Mais ses ambitions sont plus larges. Elle vient en effet d'opter pour une association avec la FinTech singapourienne Thunes, spécialiste des transferts de paiement internationaux. De quoi permettre à Skaleet de se diversifier.

LES FAITS

- Thunes est une plateforme de paiement instantané créée en 2016. Elle permet d'accepter plus de 285 méthodes de paiement à travers plus de 125 pays et dans 79 devises différentes. La fintech Skaleet permet quant à elle aux institutions financières de lancer de nouveaux produits bancaires rapidement et facilement.
- Grâce à son nouveau partenariat signé avec Thunes, Skaleet entend encore enrichir sa gamme de services pour proposer une nouvelle offre de paiement instantané international à ses clients, aussi bien professionnels que particuliers.
- Thunes permet en effet aux acteurs du monde entier de se connecter via une API unique capable de simplifier les transferts de fonds en peer-to-peer.

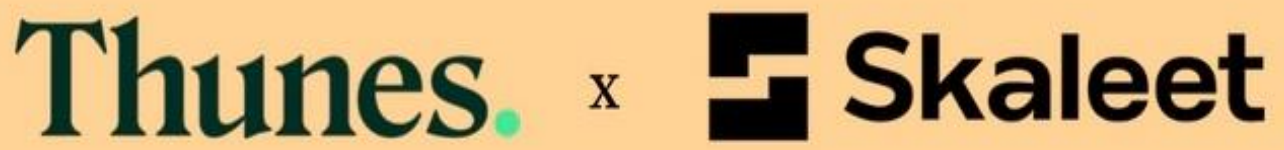
ENJEUX

- **Une offre par briques :** En s'associant à Thunes, Skaleet ajoute une brique "paiement" à son offre de services financiers et enrichit sa gamme de manière agile ; une stratégie qui correspond bien à son modèle et à sa raison d'être.
- **Obtenir une part d'un important gâteau :** Selon la Banque Centrale Européenne, les Français envoient près de 13 milliards d'euros à l'étranger chaque année. La France est sur la troisième marche du podium, après la Suisse et l'Allemagne, dans la catégorie des pays opérant le plus de transferts de fonds sortants.

MISE EN PERSPECTIVE

- Skaleet poursuit aujourd'hui son déploiement, forte de ses nombreux soutiens et clients. La société peut en effet compter sur ses 25 millions d'euros levés en janvier 2021 pour assurer son développement.
- Elle compte par ailleurs de nombreux clients parmi les néobanques et FinTechs françaises et un partenaire et actionnaire de renom, Société Générale.

Source : [Blog](#)



**Skaleet s'associe à Thunes pour étendre
les capacités de transfert d'argent de ses clients
à travers le monde.**

La FinTech Rapyd accélère les paiements internationaux BtoB

Paievements internationaux – International – 12/05/2022

Rapyd est une FinTech israélienne basée à Londres à l'origine d'une API permettant d'intégrer des services financiers dans tous types d'applications. Boostée par la pandémie, elle a choisi de développer encore son activité en proposant cette fois une solution de paiement facilitant le commerce transfrontalier pour les entreprises cherchant à se développer à l'international.

LES FAITS

- Rapyd vient donc d'annoncer le lancement de son nouveau service de comptes virtuels. L'objectif de ce service est simple : aider les entreprises à se développer sur le marché international en devenant capable de prendre en charge les paiements locaux sous forme de virements.
- Agissant comme des comptes bancaires locaux, et donc exonérés des frais de transaction et des coûts opérationnels supplémentaires, les comptes virtuels permettent des paiements internationaux plus simples et moins coûteux.
- La solution permet en effet de rendre les paiements internationaux interopérables à travers plus de 40 pays, dans plus de 25 devises différentes.
- Les régions de l'Europe (et du Royaume-Uni), des Etats-Unis et de l'Asie pacifique sont particulièrement concernées.
- En utilisant l'API unique de Rapyd, les comptes virtuels peuvent être utilisés avec Rapyd Collect, Rapyd Disburse et Rapyd Wallet pour permettre d'enrichir l'acceptation et la distribution des paiements locaux et transfrontaliers.

ENJEUX

- **Répondre à un problème d'actualité** : Selon une étude réalisée par Rapyd, 93 % des entreprises déclarent que leur expansion sur les marchés transfrontaliers représente une priorité pour leur organisation en 2022. Néanmoins, cette ambition est freinée par le fait qu'une entreprise sur quatre déclare que la prise en charge des méthodes de paiement locales reste un défi opérationnel.

MISE EN PERSPECTIVE

- Rapyd opère ses activités depuis 2015, mais elle a récemment atteint une valorisation de 2,5 milliards de dollars suite à la pandémie et à la montée en puissance des paiements en ligne, mais aussi grâce aux investissements majeurs levés auprès de BlackRock, Fidelity ou Target Global et Spark Capital. Rapyd table notamment sur une stratégie d'acquisition forte, de sociétés implantées en Europe et en Asie, pour se développer.
- Rapyd compte par ailleurs, parmi ses soutiens, le spécialiste du paiement Stripe.

Source : [Communiqué de presse](#)

The graphic features the Rapyd logo in the top left corner. The main headline is 'The Fastest Way to Accept and Send Payments Worldwide', with 'The Fastest Way' and 'Worldwide' in yellow and 'to Accept and Send Payments' in white. Below this, a sub-headline reads 'Payment Solutions that Power Local and Cross-Border Commerce for Any Business'. The background is dark blue with a curved, textured pattern on the right side.

Rapyd

**The Fastest Way
to Accept and
Send Payments
Worldwide**

Payment Solutions that Power
Local and Cross-Border Commerce
for Any Business

Paieement fractionné

Circa veut personnaliser l'échéancier de paiement des loyers

Paieement fractionné – Etats-Unis – 02/05/2022

Le règlement des loyers d'habitation s'opère à une date fixe prévue dans le bail (généralement en début ou fin de mois). Cet usage s'impose en France comme aux Etats-Unis où une société technologique, baptisée Circa, entend bien faire changer les choses. Dans une démarche responsable, sa solution s'engage à rendre le paiement des loyers plus flexibles, par la personnalisation de l'échéancier ou le paiement fractionné.

LES FAITS

- Circa est une fintech américaine ayant créé une plate-forme mobile destinée aux emprunteurs. Elle y propose des options de paiement permettant de moduler les remboursements de prêts hypothécaires et autres crédits.
- Aujourd'hui, elle étend sa proposition pour s'adresser aussi aux locataires d'un bien d'habitation et aux bailleurs américains. La promesse est simple : rendre le paiement des loyers plus flexibles en permettant de choisir la date de prélèvement ou d'effectuer des paiements échelonnés plutôt qu'un unique règlement.
- Parcours utilisateur :
 - les locataires comme les bailleurs créent un compte en quelques minutes ;
 - le locataire peut choisir son mode de paiement et personnaliser son échéancier en divisant le paiement en 4 fois maximum, sans que cela n'affecte le règlement du bailleur ;
 - le locataire peut aussi modifier son plan de paiement à tous moments ;
 - des notifications peuvent être envoyées par Circa en amont de chaque paiement afin que l'utilisateur vérifie l'état de son compte et effectue si besoin une modification de dernière minute.
- Modèle économique :
 - Circa facture 1 dollar par mois aux propriétaires pour chaque bail soumis à sa plateforme en mode SaaS ;
 - des frais sont prélevés aux locataires lorsqu'ils utilisent le service de paiement différé ou fractionné ; la moitié de ces frais étant reversée aux bailleurs.
- Circa propose également des services complémentaires aux bailleurs (rapports de solvabilité et outil de gestion des impayés).

ENJEUX

- **Une solution inclusive** : près de 6 millions de locataires seraient concernés par des retards de paiement de loyer, représentant 41 milliards de dollars d'arriérés chaque mois aux États-Unis, selon la co-fondatrice et PDG de Circa, Leslie Hyman. Au-delà des problèmes de confiance générés sur la relation entre locataire et propriétaire, ces retards engendrent une baisse de la notation des locataires en matière de credit scoring et un risque pour le maintien de leur bail. Elle estime également que chez les grands assureurs américains, près de 20 % des prélèvements réalisés le 1er du mois échouent et doivent être représentés.

- **Un service aux bailleurs** : Circa insiste sur le caractère gagnant-gagnant de son offre. Faciliter le paiement des loyers évite en effet les impayés et représente un réel avantage pour les bailleurs et les propriétaires. En effet, selon ses estimations, les expulsions engendrent des frais compris entre 3 500 et 10 000 dollars et seules 17 % des procédures de recouvrement aboutissent. D'où l'intérêt d'introduire une flexibilité qui permet de maintenir les locataires en place.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le paiement fractionné s'impose partout comme un nouveau modèle de financement capable de fluidifier la gestion des finances des [consommateurs](#) et des [entreprises](#).

Source : <https://www.wearecirca.com/>



Retour d'expérience : L'offre BNPL de PayPal est un succès

BNPL – International – 06/05/2022

PayPal s'est de longue date [intéressé](#) au marché du paiement fractionné et [installait](#) notamment son offre en France en juillet 2020. Depuis, le géant du paiement en ligne a pu constater la pertinence de cette stratégie. Son offre de BNPL est en pleine croissance et permet aujourd'hui à PayPal de compter comme une référence de ce marché en pleine expansion.

LES FAITS

- 18 millions de comptes PayPal ont choisi l'option de BNPL depuis le lancement du service, ce qui représente 4 % des comptes PayPal.
- PayPal a enregistré une croissance de 256 % en volume d'achats réalisés grâce à son offre de BNPL, correspondant à près de 3,6 milliards de dollars dépensés au cours du premier trimestre de l'année.
- Plus globalement, PayPal compte actuellement près de 429 millions de comptes actifs dans le monde, enregistrant ainsi une augmentation de 9 % par rapport à 2021. PayPal a enregistré quelques 5,2 milliards de transactions via ses services en ce premier trimestre 2022, en augmentation de 18 % par rapport à l'an passé.

■

ENJEUX

- Poursuivre l'extension de son offre : PayPal étendait son service de paiement fractionné au Royaume-Uni en octobre 2020 puis rachetait un spécialiste du secteur japonais en septembre dernier. L'Allemagne est aussi un pays couvert par son offre aujourd'hui. Et ses ambitions sont clairement tournées vers l'extension de ses services à l'international.
- Grappiller des parts sur un marché aux forts enjeux : Le marché mondial du BNPL devrait atteindre 39,41 milliards de dollars d'ici 2030, selon un nouveau rapport de Grand View Research.

■

MISE EN PERSPECTIVE

- La réussite de PayPal repose sur deux piliers : sa capacité à proposer un service de paiement très en vogue, son adaptabilité au marché du e-commerce.
- Car si le marché du e-commerce était déjà en forte croissance avant la pandémie, cette période aura notamment eu pour conséquence d'accélérer encore son essor. PayPal a profité par rebond, de ce dynamisme.
- En France d'ailleurs, la nouvelle édition du Baromètre BPCE Digital & Payments vient de confirmer l'envolée du e-commerce et des paiements en ligne. L'analyse se fonde sur les transactions anonymisées d'environ 20 millions de cartes bancaires émises par les Banques Populaires et les Caisses d'Épargne. Elle révèle que l'année 2021 aura été une nouvelle année record pour l'e-commerce. Parmi les chiffres clés de cette étude :
 - 1/3 de la consommation s'opère en ligne pour les moins de 35 ans,
 - le panier moyen en e-commerce est près de moitié plus élevé en ligne qu'en magasin (à 57 euros contre 38 euros),
 - la part des dépenses effectuées en ligne est de 85 à 95 % dans les voyages et les billets d'avion ; 75 % dans les services d'éducation et 98 % pour les rencontres,
 - un achat vestimentaire sur trois est désormais réalisé en ligne.

Source : [pymnts](#)



Klarna déclarera les scores de crédit

BNPL – Royaume-Uni – 23/05/2022

Le géant du paiement fractionné [Klarna](#), dont le produit phare fait l'objet d'un examen par les autorités de contrôle prudentiel, a annoncé qu'il allait déclarer aux principales agences de notation britanniques les informations des transactions de ses clients concernant leurs opérations de crédit. Cette décision semble prise en anticipation de la réglementation européenne à venir pour mieux encadrer le Buy Now Pay Later. Dans le même temps, la valorisation de la Fintech aurait fortement chuté et se prépare à une crise en réduisant ses effectifs de 10 %.

LES FAITS

- A partir du mois prochain, Klarna transmettra à deux des principales agences de notation de crédit du Royaume-Uni, Experian et TransUnion, les informations sur les transactions de ses 16 millions d'utilisateurs britanniques.
- Les modifications incluent les achats effectués par les utilisateurs à partir du 1er juin en utilisant Klarna Pay in 30, Pay in 3, in-app shopping et Klarna Card.
- Klarna a également annoncé une série de changements conçus pour répondre de manière proactive aux préoccupations du régulateur britannique :
 - indications claires que les options BNPL sont des produits de crédit ;
 - partenariat avec le groupe Fairer Finance, pour s'assurer que les conditions générales de BNPL sont claires, simples et faciles à comprendre ;
 - amélioration du système de scoring en temps réel en s'appuyant sur l'open banking ;
 - introduction d'un arbitrage interne des plaintes qui agit à titre provisoire.

ENJEUX

- **Favoriser le bien-être financier de ses clients :** cette nouvelle initiative de Klarna est présentée autant comme une obligation réglementaire (à venir), que comme une opportunité pour les clients de se construire un historique de crédit auprès des agences de notation leur permettant à l'avenir de pouvoir emprunter auprès d'autres organismes traditionnels réclamant ce type d'historique.
- **Lutter contre une vision "critiquée" du BNPL :** l'un des principaux points d'attention du rapport Woolard cité par la FCA porte sur l'invisibilité de ces "petits crédits", qui passent sous les radars et qui, une fois cumulés, peuvent conduire à des situations d'endettement. Klarna a signalé des défauts de paiement plus élevés pour 2021, passant de 0,56 % des volumes bruts de marchandises en 2019 à 0,67 % l'année dernière. L'objectif de cette nouvelle collaboration avec les agences de crédit est aussi de garantir que les consommateurs ne s'endettent pas de manière insoutenable.

MISE EN PERSPECTIVE

- Alors que les informations sur les performances de paiement au Royaume-Uni seront visibles par d'autres prêteurs, via un rapport de crédit du consommateur britannique, Experian et Transunion ont d'autres analyses et mises à jour à apporter à leurs mécanismes de notation avant que les transactions BNPL n'aient un impact direct sur les scores de crédit.
- La banque centrale irlandaise a été la première à légiférer sur ce sujet. Elle a en effet établi de nouvelles règles pour les acteurs du BNPL, affirmant que la nouvelle législation comble une lacune en matière de protection des consommateurs.

- Les rumeurs vont bon train autour d'un acteur aussi influent que Klarna. Selon certains analystes, sa valorisation se serait effondrée de 30 % par rapport à son dernier tour de table, alors que la Fintech cherche à lever de nouveaux fonds.

Source : [Blog](#)



LCL se lance à son tour dans les prêts instantanés

Prêts instantanés – France – 25/05/2022

Entre le succès du BNPL et les fintechs qui offrent des prêts instantanés, les banques traditionnelles ont vu leurs activités de crédit sérieusement entamées. Après une phase attentiste, la plupart d'entre elles réagissent en proposant des offres digitales et faciles d'accès pour répondre à ce nouveau standard. LCL lance, à son tour, son offre Flex, de prêts instantanés, 100% digitale.

LES FAITS

- Cette solution baptisée Flex permettra à ses clients d'emprunter entre 200 à 2.000 euros directement depuis l'application mobile de la banque, sans passer par un conseiller en agence, ni fournir de justificatifs.
- Parcours client :
 - Les clients concernés par cette offre sont avertis par une notification sur leur appli
 - Ils peuvent alors simuler, puis souscrire à l'offre Flex en quelques clics
 - La signature est électronique et se fait directement dans l'appli bancaire LCL Mes Comptes
 - Le versement du montant du crédit est immédiat
- Le taux débiteur est de 0%. Le client rembourse ses trois mensualités selon un échéancier précis communiqué dès la souscription.
- Des frais fixes qui varient de 2 à 20 euros suivant le montant emprunté. En cas de retard de remboursement, c'est le taux du découvert qui s'applique.
- En application de la réglementation, les clients bénéficient d'un délai de rétractation de 14 jours, même en cas d'exécution immédiate du contrat.

ENJEUX

- **Séduire les jeunes** : L'instantanéité et la simplicité de souscription sont deux des raisons pour lesquelles le BNPL a connu un tel succès auprès de cette population. Deux atouts qui ont été reproduits dans cette nouvelle offre du LCL.
- **Se repositionner vis à vis de la concurrence** : Depuis quelques années, plusieurs jeunes pousses comme [Finfrog](#), [Bling](#) ou Cashper se sont lancées sur ce créneau. Mais les banques s'y mettent à leur tour : en achetant [Floa](#), BNP Paribas voulait notamment se renforcer sur ce type de produits.

MISE EN PERSPECTIVE

- L'année dernière, l'[UFC-Que choisir](#) a attaqué plusieurs de ces acteurs pour dénoncer le flou entourant les conditions liées à ces prêts ainsi que des taux effectifs dépassant parfois le taux d'usure. En effet, pour obtenir leurs prêts de façon instantanée auprès de Cashper ou Floa, les consommateurs doivent s'acquitter de frais fixes très importants au regard des montants empruntés.

Source : [Communiqué de presse](#)



Clearpay déploie son offre de paiement fractionné aux petits commerçants

BNPL – Royaume-Uni – 30/05/2022

Clearpay, un leader des paiements « Buy Now, Pay Later » connu sous le nom d'Afterpay en dehors du Royaume-Uni et de l'Europe, a dévoilé une offre de paiement fractionné en magasin à disposition des petites et moyennes entreprises au Royaume-Uni.

LES FAITS

- Clearpay a lancé son offre « pay in 4 » en magasin aux grands commerçants en novembre 2021.
- L'activation de la fonctionnalité est rapide et facile, un commerçant doit simplement accepter les paiements sans contact.
- Les clients peuvent simplement cliquer pour payer grâce à un système virtuelle créée à la volée et stockée dans l'application Clearpay.
- Les clients peuvent payer leurs achats en magasin en quatre versements, sans intérêt.

ENJEUX

- **Démontrer ses capacités d'attraction :** Au cours de son récent événement de vente de trois jours, Clearpay Day, les PME ont vu leurs ventes augmenter de 32% et augmenter de 33% leur nombre de nouveaux clients actifs, démontrant ainsi aux petits commerçants le potentiel de conversion que représente ses 3 millions de clients britanniques.
- **S'ouvrir un nouveau canal de consommation important :** Les paiements par carte Clearpay en magasin représentent plus de 10 % du volume total des commerçants omnicanaux Clearpay, avec une valeur de commande moyenne en magasin plus élevée par rapport à celle en ligne.
- **Suivre les tendances de consommation :** Les recherches sur le sujet montrent que les membres de la génération Z et les milléniaux réorientent particulièrement leurs dépenses vers les petites entreprises, représentant 70% de l'argent dépensé.

MISE EN PERSPECTIVE

- Avec cette nouvelle offre, Clearpay suit de près son concurrent Klarna qui lançait en janvier dernier une carte de paiement physique, la [Klarna card](#), avec pour objectif de diffuser son offre de paiement fractionné directement in-store.
- Mais, en se différenciant, car l'offre de Clearpay repose sur un système de carte virtuelle, donc dématérialisée, mais qui sera acceptée de manière quasiment aussi large, puisqu'il requiert seulement le paiement sans contact qui aujourd'hui très largement accepté.

Source : [Finextra](#)



Espèces, cash

Après Nickel, Brink's transforme les buralistes en banques

Distribution – France – 16/05/2022

Le transporteur de fonds Brink's défend désormais de nouvelles ambitions pour diversifier ses activités. Il multiplie ainsi les partenariats avec des buralistes français afin de proposer des services financiers au sein même de ce réseau de commerçants du quotidien. Son association avec la mutuelle Mae cache ainsi de plus vastes ambitions.

LES FAITS

- La MAE, leader de l'assurance scolaire, propose depuis peu la solution de Brink's Payment Services. Ses adhérents peuvent ainsi régler leurs cotisations ou souscriptions en espèces auprès de plus de 1 000 buralistes et services partenaires en France.
- Mais Brink's ne s'est pas arrêtée là. Elle propose aussi une solution permettant de :
 - régler en espèces ses achats en ligne chez un buraliste (grâce à la présentation d'un QR Code relié à la transaction et validant ensuite la livraison du produit concerné),
 - de réaliser des dépôts d'espèces en bureau de tabac, pour les clients particuliers et commerçants d'une néobanque ([Vybe](#) et [Shine](#) comptant parmi les premiers clients du service).
- Les particuliers non bancarisés, les populations fragiles, les adolescents et plus largement, les clients des néobanques, sont particulièrement ciblés par ces nouveaux services.
- 2000 buralistes se sont associés avec Brink's en tant qu'agent de la solution Brink's Payment Services qui opère pour sa part comme un prestataire de paiement.

ENJEUX

- **Etendre ses fonctions au-delà de son cœur de métier** : Professionnel et référence du transport de fonds, la multiplication des services portés par Brink's avec ses partenaires buralistes lui permet aujourd'hui de se diversifier autour de la gestion des espèces et des paiements.
- **Trouver de nouvelles sources de revenus** : Comme La Poste et la chute du courrier, Brink's fait face à la montée en puissance de l'économie numérique et à la chute des espèces. Un rapport d'activité du Groupement des Cartes Bancaires avait ainsi enregistré une chute de 23 % des retraits d'espèces entre 2019 et 2020. Cette question pose problème s'agissant de la [gestion](#) des réseaux de [DAB](#) autant que pour l'activité des transporteurs de fonds.

MISE EN PERSPECTIVE

- Les buralistes s'imposent peu à peu dans le quotidien des Français au-delà du statut de commerçant de proximité, comme des prestataires de services plus large. Ainsi, depuis le 28 juillet 2020, le dispositif Paiement de proximité est disponible partout en France. Il permet de payer ces dus en espèces ou en carte bancaire chez un buraliste partenaire.
- Plus encore, différentes initiatives portées par des sociétés privées ont permis d'intégrer de nouveaux services financiers au cœur des bureaux de tabac. Loomis France [signait](#) ainsi un partenariat avec la Confédération des Buralistes en novembre derniers pour installer des distributeurs automatiques de

billets dans les bureaux de tabac. Mais l'exemple le plus marquant de cette diversification vers les services financiers reste celui de [Nickel](#).

Source : [Communiqué de presse](#)



Source : [Communiqué de presse](#)

Virements et initiation de paiement

Open Banking : Kevin veut initier des virements depuis un TPE physique

Virements – Europe – 05/05/2022

La start-up lituanienne Kevin fournit une infrastructure permettant aux commerçants d'accepter des paiements par virement. Elle vient de réaliser une levée de fonds de près de 65 millions de dollars pour soutenir le déploiement de sa solution qui veut désormais s'attaquer à l'acceptation du virement sur les TPE physiques.

LES FAITS

- La solution portée par Kevin permet d'initier des virements de compte à compte depuis une application mobile ou un site Web et, bientôt, depuis un TPE en point de vente physique.
- Kevin vient de réaliser une levée de fonds en série A menée par Accel avec la participation d'Eurazeo et d'investisseurs existants, dont OTB Ventures, Speedinvest, OpenOcean et Global Paytech Ventures. Ce tour de table intervient six mois après que Kevin ait reçu près de 10 millions de dollars d'investissement.
- Ces fonds ont notamment permis à Kevin de développer sa solution de paiement NFC A2A permettant d'initier des virements depuis des terminaux de paiement installés chez les commerçants physiques. Cette solution devrait être opérationnelle dans le courant de l'année 2022.
- Les objectifs de Kevin sont élevés : la FinTech envisage de couvrir 35 % du marché des terminaux de paiement en Europe d'ici la fin de l'année, et plus de 85 % d'ici fin 2023. Kevin couvre actuellement 6 000 commerçants sur 12 marchés en Europe avec sa solution.

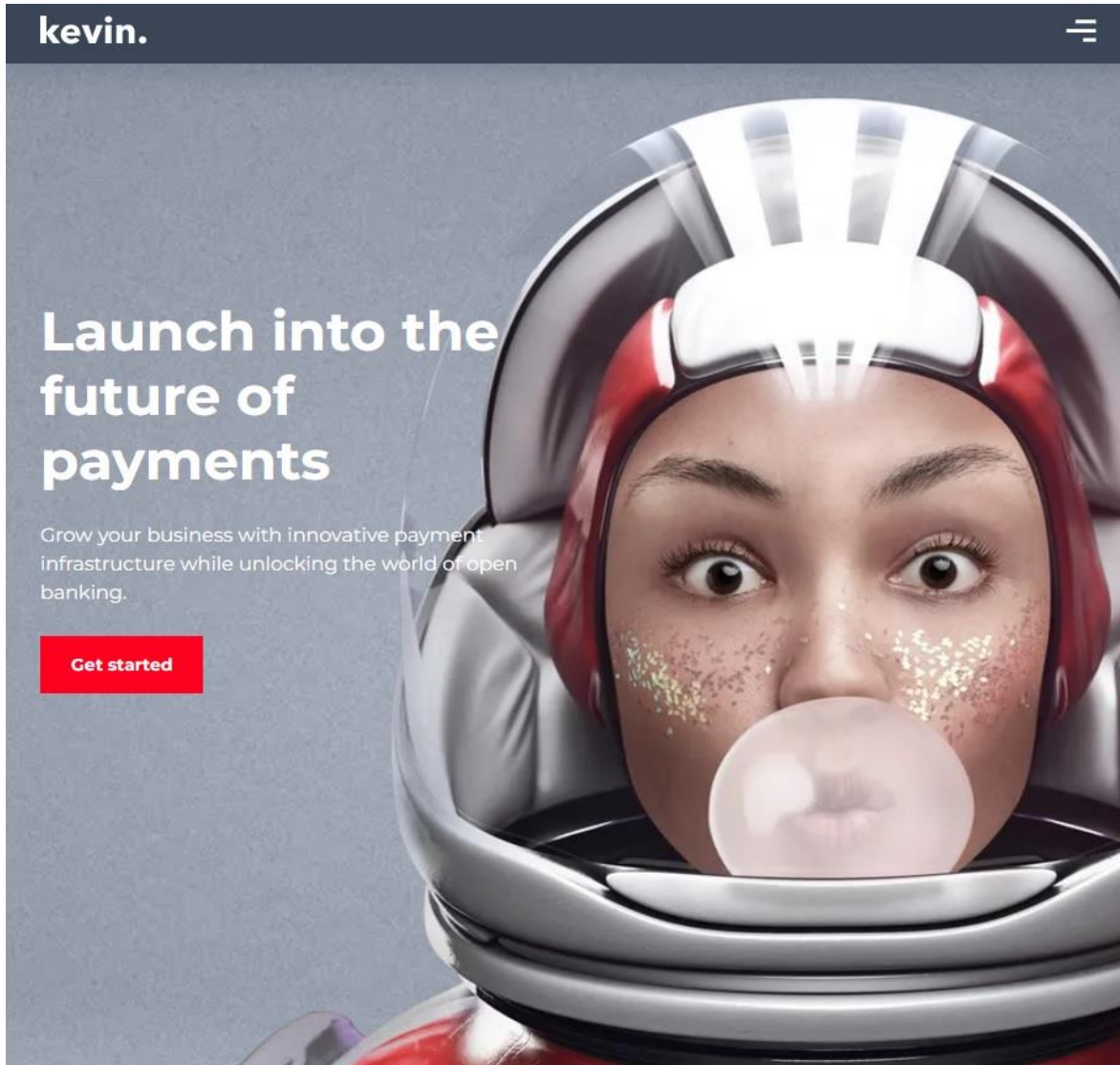
ENJEUX

- **Se passer de la carte pour diminuer le nombre d'intermédiaires** : La raison d'être de Kevin est de proposer des solutions alternatives, adaptées au commerce physique, afin de se passer de la carte de paiement, considérée comme coûteuse et dépassée. Créée en 2018, Kevin a commencé par déployer sa solution pour l'encaissement online, avant de se tourner vers les points de vente physiques. Aujourd'hui, sa proposition de valeur repose sur sa simplicité, qui permet de garantir un meilleur taux de transformation pour le commerçant et des coûts inférieurs.

MISE EN PERSPECTIVE

- Worldline serait en train de travailler à une solution d'acceptation des paiements par virement depuis un TPE physique.
- Kevin dit avoir décliné un certain nombre d'offres de rachat ; par souci d'indépendance, la start-up ne travaille pas avec les acteurs du paiement comme les réseaux de carte ou encore les acteurs comme Stripe ou Adyen, qui sont autant d'acquéreurs potentiels pour une entreprise qui mise sur l'open banking pour simplifier le paiement et en réduire les coûts.
- Depuis 2021, Kevin travaille avec Decathlon et a implémenté sa solution dans l'enseigne en Lituanie et en Lettonie. Decathlon aurait vu son taux de transformation augmenter de 50 % avec un doublement du nombre de transactions de paiement validées.

Source : [Techcrunch](#)

A promotional banner for Kevin. The background is a close-up of a woman wearing a red and silver space helmet. She has gold glitter on her cheeks and is blowing a large, translucent pink bubble. The text is overlaid on the left side of the image.

kevin.

Launch into the future of payments

Grow your business with innovative payment infrastructure while unlocking the world of open banking.

[Get started](#)

Volt transforme les paiements par carte en virements

Virement – Royaume-Uni – 10/05/2022

La passerelle de paiement britannique [Volt](#) vient de présenter un nouveau service de paiement, baptisé Transformer. Son originalité repose sur sa capacité à créer un lien unique entre le paiement par carte et le paiement par virement. Un nouveau moyen d'initier un virement de type "[Pay By Bank](#)".

LES FAITS

- Transformer est une solution originale permettant de "détourner" un paiement par carte initié en ligne, afin de le transformer en paiement par virement.
- Cette transformation s'opère au moment de la saisie des premiers chiffres de la carte lorsqu'un client décide de l'utiliser pour payer un achat en ligne ; les six premiers chiffres correspondant au numéro d'identification bancaire (BIN) permettent à Transformer d'identifier immédiatement la banque du porteur. L'acteur peut alors très simplement lui proposer de conclure à la place une transaction par virement, moyennant un incentive.
- Pour cela, le client est incité à accepter cette "transformation" grâce à une récompense en points de fidélité à valoir chez son commerçant par exemple.
- Transformer s'adresse particulièrement aux compagnies aériennes, retailers, services de streaming, concessionnaires automobiles et autres sociétés d'événementiel.
- Parcours client :
 - le consommateur saisit les 6 premiers chiffres de sa carte,
 - Volt détecte automatiquement la banque du porteur de la carte,
 - il renvoie l'ordre de paiement vers un formulaire de virement de type "Pay By Bank", pré-rempli grâce à l'identification de l'établissement bancaire du client,
 - le client valide ce choix et est redirigé vers son application bancaire pour s'authentifier,
 - il valide ensuite la transaction.

ENJEUX

- **Réduire les coûts des transactions pour le commerçant :** La solution Transformer de Volt met en avant une proposition de valeur autour de la suppression des frais d'interchange auxquels sont soumis les commerçants acceptant les paiements par carte. Pour justifier ce "switch" du parcours, Volt s'appuie sur les récompenses pour donner au client final une raison objective d'adopter ce moyen de paiement alternatif. Le défi semble important pour convaincre un utilisateur parti initialement pour utiliser sa carte, mais Volt fait le pari que le commerçant sera prescripteur et que l'utilisateur final sera suffisamment motivé par l'avantage consenti par le commerçant en échange.

MISE EN PERSPECTIVE

- Volt continue d'explorer les possibilités de l'Open Banking dans l'initiation de paiement, pour s'imposer comme une plate-forme de référence du paiement ouvert au Royaume-Uni. Pour mémoire, Volt s'appuie sur le service de paiement instantané Pay By Bank, développé par VocaLink et racheté par Mastercard.
- Une autre start-up britannique avait fait le choix d'incentiver le client final pour pousser sa solution de paiement par virement, Trilo.

Source : [Communiqué de presse](#)

bookaholiday.com Our Guarantee

Who is travelling? Secure and trusted

First name
James

Surname

Phone
+44 7771 895693

Your trip **Best deal**

James Doe ★★★★★
Flights from London to Madrid
Fri, 10 Apr 2022 Sat, 10 Apr 2022

1x Deluxe Room With Sea View
1 night full board
3 Adults

Cancellation
Free of charge until 10 April 2022
This room reservation can be cancelled

Total price **£263.25**

Secure, safe and trusted
100% approved 100% compliant 100% insured

How would you like to pay?

Credit or debit card

Card number
5234 56

Card holder

Expiration date
MM/YY

CVV

How would you like to pay?

Credit or debit card

Card number
5234 56

Card holder

Expiration date
MM/YY

CVV

Blockchain & crypto-monnaies

Facebook Pay devient Meta Pay

Stratégie d'acteur – Etats-Unis – 18/05/2022

La transformation de l'un des plus importants réseaux sociaux du monde, [Facebook](#), devenu Meta, a marqué l'actualité il y a quelques semaines. Plus qu'un changement d'identité, cette nouvelle appellation traduit un revirement stratégique de fond pour le groupe, bien décidé à faire perdurer ses activités dans le Métavers. Or, cette transformation concerne l'ensemble des activités de Meta, y compris celles du paiement.

LES FAITS

- Stéphane Kasriel est responsable du commerce et des méta-technologies financières chez Meta. Il vient de publier un billet de blog selon lequel le service Facebook Pay serait rebaptisé Meta Pay dans les prochaines semaines.
- Cette modification suit logiquement celle de l'identité de l'ensemble du groupe mais traduit surtout une transformation stratégique pour le service de paiement. Elle doit en effet permettre à Meta de consolider ses positions dans l'environnement en devenir du Métavers.
- Plus qu'un service de paiement, Meta pourrait porter de multiples fonctionnalités dans le Métavers :
 - pour prouver son identité dans le Métavers,
 - stocker des biens numériques
 - servir globalement de portefeuille numérique pour différents moyens de paiement.

ENJEUX

- **Saisir les opportunités des mutations actuelles** : De nouveaux actifs numériques fleurissent actuellement comme autant de solutions de monétisation des contenus et des biens virtuels. Et, Meta Pay compte bien s'imposer comme l'une de ces solutions d'avenir.
- **Développer un portefeuille unique** : Facebook Pay est actuellement utilisé pour effectuer des paiements dans 160 pays et 55 devises. Meta Pay envisage de s'imposer comme un moyen de paiement de référence au sein de l'univers Meta.
- **Participer à l'inclusion financière mondiale** : Meta vise particulièrement les quelques 1,7 milliards de personnes n'ayant pas accès aux services financiers de base dans le monde. C'est en tous les cas l'un des arguments mis en avant par Stéphane Kasriel pour justifier de l'extension prochaine de Meta Pay.

MISE EN PERSPECTIVE

- Les projets de monnaies numériques de Facebook-Meta ont connu de nombreux aléas au fil des années. Le groupe aura même finalement choisi de lancer son portefeuille numérique Novi sans son Stable Coin maison baptisé Diem.
- Depuis, des rumeurs circulent sur le fait qu'une nouvelle monnaie virtuelle serait en préparation au sein du groupe. L'enjeu restant de trouver une alternative innovante au service Facebook Pay qui compte sur des intermédiaires pour exister.
- Sa nouvelle appellation prouve néanmoins que ce grand bouleversement n'est pas encore prévu pour demain et que Meta n'est pas encore prêt à voler de ses propres ailes sur le marché du paiement, y compris dans les univers alternatifs.

Source : [Blog](#)

© Galitt 2020



Identité numérique et biométrie

La référence du paiement Checkout s'offre la spécialiste de l'identification Ubble

Stratégie d'acteur – France – 18/05/2022

La [licorne](#) britannique [Checkout](#) vient d'annoncer avoir acheté la startup française spécialisée dans la vérification d'identité Ubble. Ce mouvement est une nouvelle preuve de la nécessité, pour les acteurs les plus innovants, d'accélérer leurs efforts en matière de mise en conformité et de respect des nouvelles réglementations pour faire perdurer leur activité.

LES FAITS

- Ubble est à l'origine d'un système capable de vérifier les identités en se basant sur l'analyse, grâce à l'Intelligence Artificielle et au machine learning, de plus de 2000 types de documents provenant de 214 pays et territoires. Elle comptait une cinquantaine de clients fin 2021 en France et en Europe.
- Elle sera désormais la propriété de Checkout, FinTech référence du paiement sur le marché du e-commerce. Grâce à la solution d'Ubble, Checkout entend améliorer ses propres services sur trois points majeurs :
 - la vérification de la conformité des vendeurs et des fintechs avec les réglementations locales,
 - la vérification de l'identité de leurs clients finaux,
 - l'anticipation de l'évolution du contexte juridique.
- L'opération de rachat devrait être conclue plus tard cette année sous réserve de recevoir les approbations réglementaires. Le montant de ce rachat n'a pas été précisé.

ENJEUX

- **Prendre les devants de la législation** : Le rachat d'Ubble lui permet de mettre la main sur sa prochaine certification par l'Anssi, lui permettant par la même occasion de se mettre en conformité avec l'évolution réglementaire, y compris s'agissant du secteur du paiement fractionné sur lequel opère Checkout. Checkout entend par ailleurs assurer le développement de ses activités sur les marchés des crypto-actifs et de la finance décentralisée à moyen terme.
- **Développer son offre** : Outre la réglementation, Checkout envisage d'intégrer l'offre d'Ubble à ses propres services. Le spécialiste du paiement prévoit ainsi de proposer aux marketplaces une offre sous forme d'API intégrant son service de paiement et la solution de sécurité d'Ubble.

MISE EN PERSPECTIVE

- A l'instar de Klarna et du BNPL, une tendance à l'innovation portait depuis plusieurs années maintenant des innovations sur le marché financier, en marge des législations et des réglementations en vigueur. Mais ces services alternatifs ne sont pas dénués de tout risque et font aujourd'hui l'objet d'une remise en règle, avec l'application de nouvelles normes spécifiques.
- D'autres acteurs, tels que N26 par exemple, ont été rattrapés par le gendarmement de la conformité pour avoir négligé leurs obligations réglementaires et subissent aujourd'hui les conséquences de leurs actes.

- Or, Checkout fait aujourd'hui la démonstration d'une stratégie préventive intelligente, en intégrant les services d'un acteur capable de lui apporter l'expertise qui lui manquait jusqu'ici en matière d'identification et donc, de sécurité.

Source : [Communiqué de presse](#)



Mastercard teste à grande échelle la biométrie palmaire et faciale

Biométrie – Brésil – 20/05/2022

Mastercard annonce avoir lancé les premiers pilotes de son programme dédié au paiement biométrique. Testée en premier lieu au Brésil, cette technologie devrait être étendue largement par le réseau de cartes qui a donné à ce programme une portée globale pour surfer sur une tendance qui a déjà vu le nombre d'utilisateurs de la biométrie sans contact doubler en 5 ans.

LES FAITS

- Le premier pilote lancé par Mastercard se tient actuellement à Sao Paulo dans 5 supermarchés de la chaîne St Marche, en partenariat avec Payface (pour la technologie).
- Parcours :
 - le porteur de carte peut s'inscrire dans le programme depuis chez lui ou dans un point de vente, depuis l'application mobile de Payface ou celle du commerçant ;
 - l'inscription passe par l'enregistrement de ses empreintes palmaires ou faciales qui sont ensuite tokenisées ; et le choix de la carte de paiement utilisée par défaut ;
 - à chaque transaction, le client n'a plus qu'à présenter son visage ou sa main devant le lecteur biométrique de Payface.

ENJEUX

- **Des pilotes à grande échelle** : il y a [longtemps](#) que Mastercard expérimente le paiement biométrique en point de vente. Ce qui distingue son initiative aujourd'hui, c'est l'ampleur du dispositif, qui devrait prochainement être testé en Asie, au Moyen-Orient et aux Etats-Unis. Pour cela, Mastercard a passé des accords avec NEC, Fujitsu, Aurus, PaybyFace et PopID.
- **Des projets ambitieux pour éviter la désintermédiation de la carte dans un contexte de paiement de plus en plus "transparent"** : Mastercard prévoit déjà d'intégrer cette technologie à des parcours de fidélité, pour que le client puisse se voir proposer des offres personnalisées à son passage en caisse, qu'il validera par la présentation de son empreinte biométrique. À terme, Mastercard estime aussi que la biométrie sera incontournable pour sécuriser les transactions dans le métavers.

MISE EN PERSPECTIVE

- Selon plusieurs études citées par Mastercard, 74 % des consommateurs auraient un sentiment positif vis-à-vis de la biométrie. Selon Juniper, le marché de la biométrie sans contact serait estimé à 18,6 milliards de dollars en 2026. Et 1,4 milliard de personnes pourrait l'utiliser d'ici 2025, soit plus de deux fois le nombre d'utilisateurs en 2020.
- Le plus connu des concurrents de Mastercard sur ce sujet est sans doute [Amazon](#), qui a déployé [Amazon one](#) chez Whole Foods et [AXS](#), entre autres.

Source : [Communiqué de presse](#)

