



Les faits marquants du mois

Le Wallet – Enjeu de souveraineté pour l’Europe des paiements

- **ETATS-UNIS** – Avec IOS 16, Apple dévoile Apple « Pay Later »
- **INTERNATIONAL** – Le Samsung Wallet fait son grand retour, plus enrichi que jamais
- **FRANCE** – Etude : Un plébiscite français pour le portefeuille numérique européen
- **INTERNATIONAL** – Lancé officiellement, Meta Pay veut devenir le Wallet du métavers

Après Tap to Pay, le nouveau service d’encaissement de l’iPhone, Apple dévoile Apple Pay Later, une facilité de paiement qui viendra enrichir son offre de services financiers intégrés à l’Apple wallet. D’autres acteurs comme Google ou encore Samsung font également la course (technologique) en tête en dévoilant de nouvelles fonctionnalités de stockage des documents d’identité ou encore d’objets physiques dématérialisés, comme les clés de voiture, pour accrocher le consommateur au sein de ces écosystèmes. Plus qu’une question de commodité, c’est aussi un moyen efficace d’intégrer davantage de personnes à leurs services financiers. C’est aussi un sujet de souveraineté que l’Union européenne n’entend pas déléguer à ces acteurs étrangers. L’UE, qui repositionne donc, son projet EPI autour du EU Digital wallet. Une étude réalisée par Thales fait valoir que les européens sont plutôt appétents à l’utilisation d’un portefeuille numérique, les Français en tête. Ils sont 85% à se déclarer favorables à l’émission d’un wallet par les instances publiques. Meta dévoile également ses ambitions, avec Meta Pay, sur ce terrain, avec pour prérogatives d’offrir une identité portable et interopérabilité entre les différentes plateformes de metaverse dont Meta, mais aussi entre les cryptomonnaies et les monnaies fiat dans le but de faciliter l’intégration et l’adoption de ces nouveaux univers par les utilisateurs.

Crypto & Metaverse – Un intérêt persistant malgré les difficultés

- **EUROPE** – Coinhouse veut devenir la première crypto-banque
- **INTERNATIONAL** – Worldline lance un show-room virtuel dans le Métavers
- **INTERNATIONAL** – Moneygram veut offrir un service de transfert grâce à la blockchain Stellar
- **INTERNATIONAL** – En bref : Circle prépare son Euro Coin

C’est l’un des retours du salon Money 2020, devenu la mecque des évènements dans le domaine des paiements. Les acteurs du crypto y occupent une place centrale, qui démontre, outre le fait que ces acteurs bénéficient d’un afflux de capitaux important, que cette industrie acquiert une véritable place au sein des services financiers. C’est également ce que confirme l’entrée d’une banque traditionnelle, la banque suisse Oddo Bhf, au capital de la startup Coinhouse, un acteur français spécialisé dans la crypto. Un autre sujet qui monte et qui intéresse particulièrement les acteurs du paiement, c’est le métaverse. Et notamment, le géant des paiements Worldline qui propose à ses clients commerçants un showroom pour y exposer leurs dernières innovations, et dévoile en partenariat avec Bitcoin suisse, une solution capable d’y accepter les paiements de toute nature crypto ou non-crypto. Cette question de la correspondance entre monnaies réelles et monnaies virtuelles est un facteur important pour favoriser l’adoption. C’est également ce qui motive le nouveau projet de Moneygram qui s’appuiera sur la blockchain Stellar pour simplifier les transferts internationaux. Les bénéficiaires de ces transferts en crypto-monnaies pourront, en effet, retirer des devises locales depuis les distributeurs Moneygram. Circle, dont la maison mère, est le fournisseur de l’un stablecoins les plus populaires aux Etats-Unis, vient d’annoncer son intention d’émettre une monnaie digitale adossée à l’euro, prenant de vitesse le projet de Monnaie Digitale de Banque Centrale sur lequel travaille l’Union Européenne.

Sommaire

LES FAITS MARQUANTS DU MOIS	1
SOMMAIRE	2
EN BREF	3
CARTES	4
La Métropole Aix Marseille Provence lance un nouveau service d'Open Payment	4
Marqeta va émettre des cartes physiques pour Klarna	6
Sofinco et Renault lancent une carte de crédit dédiée à la mobilité électrique	8
SERVICES MOBILES	10
Le Samsung Wallet fait son grand retour, plus enrichi que jamais	10
PAIEMENT B2B	12
Qonto annonce le lancement d'un service de facturation simplifiée	12
Kresus automatise l'escompte commercial	14
BNP Paribas et Expensya renouvellent la gestion des dépenses professionnelles	16
OPEN BANKING	18
Budget Insight concrétise sa vision de l'Open Finance à l'international	18
PAIEMENT INTEGRE	20
The fork lance son application de paiement à table	20
Vinci Autoroutes lance sa propre application tout-en-un	22
TRANSFERTS, PAIEMENTS INTERNATIONAUX	24
Moneygram veut offrir un service de transfert grâce à la blockchain Stellar	24
PAIEMENT FRACTIONNE	26
Avec IOS 16, Apple dévoile Apple « Pay Later »	26
Scalapay participe avec Twig au développement de l'économie circulaire	28
Le Royaume-Uni durcit le ton face au BNPL	30
Revolut se lance à son tour sur le marché du BNPL	32
E-COMMERCE, E-PAIEMENT	34
Just, le paiement en un seul clic	34
TPE, ENCAISSEMENT, MPOS	36
Yavin initie à son tour le paiement par virement depuis les TPE	36
TSP (TITRES SPECIAUX DE PAIEMENT)	38
Le groupe Up lance une carte tout-en-un des avantages salariés	38
VIREMENTS / INITIATION DE PAIEMENT	41
P27 pousse sa propre solution de paiement instantanée pour les pays nordiques	41
OBJETS / VOITURES CONNECTES	43
Caixa et Visa déploient Swatch Pay ! en Espagne	43
CRYPTOMONNAIES ET MDBC	45
Worldline lance un show-room virtuel dans le Métavers	45
Coinhouse veut devenir la première crypto-banque	47
Young Platform densifie le marché crypto français	49
Lancé officiellement, Meta Pay précise ses ambitions	51
IDENTITE NUMERIQUE ET BIOMETRIE	53
Etude : Un plébiscite français pour le portefeuille numérique européen	53

En bref

- **BRESIL – Mercado Pago**, la branche des paiements de la compagnie financière de Mercado Libre, se prépare à mettre à la disposition des plus de 10 millions de vendeurs qui utilisent ses services l'outil d'initiation de paiement **PIX** développé par la Banque centrale du Brésil dans les prochains jours. En rendant plus fluide l'acte de paiement, la société espère augmenter le nombre de paniers d'achats en ligne qui se transforment en ventes. En novembre 2020, la banque centrale brésilienne lançait PIX, une solution de virement interbancaire gratuite, 100 % numérique accessible depuis un mobile et ouvert à tous les utilisateurs brésiliens. Approuvé par la Banque centrale en février, Mercado Pago fait partie d'un petit groupe habilité à offrir l'initiation de paiement via PIX, avec Banco do Brasil, BTG Pactual et Itaú Unibanco. La société offre déjà aux clients individuels la possibilité d'utiliser l'initiateur pour effectuer des virements interbancaires. L'initiation de paiement B2B serait donc le deuxième service d'initiation lancé par Mercado Pago. La banque compte sur ce nouveau service pour augmenter la conversion des achats en ligne. Cela élimine un certain nombre d'étapes, telles que l'ouverture de l'application bancaire, le copier-coller du code PIX et la validation avec le mot de passe, puis le retour au magasin. C'est à ce moment-là que beaucoup de clients abandonnent. PIX représente environ 25% du volume traité par Mercado Pago et montre un plus grand succès dans la finalisation d'un achat. Selon la société, environ 75% des transactions réalisées via PIX aboutissent.
- **FRANCE – Le centre commercial Beaugrenelle** à Paris sera le premier établissement de ce type à accepter les cryptomonnaies. Les clients auront la possibilité d'utiliser leurs cryptomonnaies pour payer leurs achats dans 115 boutiques et restaurants du centre commercial. Les achats se feront par l'intermédiaire d'une carte cadeau fournie par l'application de la startup française **Lyzi**, qui est une application de paiement, d'achat et de vente de cryptos, mais également de cash-back. Un bonus de 10 % sera d'ailleurs offert par Beaugrenelle à chacun de ses clients. Parcours client : Il suffit d'indiquer un montant en euros sur la plateforme, qui affiche l'équivalence en cryptomonnaie. Celle-ci génère un QR code que les commerçants n'auront qu'à scanner pour valider la transaction et être payés en euros. En tout, 21 cryptomonnaies peuvent être utilisées, comme le bitcoin ou l'ether. L'opération se déroulera entre le 8 juin et le 8 juillet 2022.
- **INTERNATIONAL** – La FinTech **Circle** vient d'annoncer son ambition de présenter prochainement un stablecoin adossé à l'Euro. Baptisée simplement Euro Coin, cette nouvelle monnaie numérique sera émise depuis les Etats-Unis, court-circuitant les instances européennes. L'Euro Coin sera disponible le 30 juin prochain sur la blockchain Ethereum selon Circle. D'autres blockchains seront concernées par la suite. Ces nouveaux jetons permettront aux entreprises et clients institutionnels de : transférer plus facilement des liquidités en euros sur la Blockchain, d'accéder au marché des crypto-actifs, d'effectuer et d'accepter des paiements en Euros à l'échelle mondiale. L'Euro Coin sera entièrement garanti par des réserves libellées en euros et conservées par des institutions financières comme la Silvergate Bank. Circle était déjà le co-émetteur, avec Coinbase, du 2e plus important stablecoin en Dollar par capitalisation, l'USDC. Il prend aujourd'hui aussi les devants s'agissant de la monnaie européenne, en déployant son EUROCO aux Etats-Unis dans un premier temps, dans l'attente d'une régulation harmonisée des actifs numériques en Europe.

La Métropole Aix Marseille Provence lance un nouveau service d'Open Payment

Open Payment – France – 01/06/2022

La Métropole Aix Marseille Provence lance un nouveau service d'Open Payment avec l'opérateur Transdev et AXEPTA BNP Paribas qui sera déployé sur l'ensemble des lignes régulières du réseau Salon Etang Côte bleue en 2022.

LES FAITS

- Ce nouveau service simple et pratique ne présente pas de surcoût pour les voyageurs, ni n'exige l'achat d'un nouvel équipement compatible.
- Avec une validation de chaque trajet en à peine 500 millisecondes, les files d'attentes générées par l'achat de titre de transport à bord disparaissent, renforçant ainsi la qualité de l'expérience voyageur
- Il suffit de monter à bord et de présenter sa carte de paiement sans contact sur la borne de validation comme n'importe quel autre titre de transport.
- Parcours usager :
 - En un seul geste, le trajet est payé et validé. Le voyageur est en règle pendant 1 heure pour son trajet initial.
 - En correspondance, il convient alors de biper à nouveau sa carte bancaire sans contact.
 - En cas de contrôle, il suffit de présenter la carte avec laquelle le titre de transport a été acheté.
 - Pour le suivi de facturation des trajets, les usagers disposent d'une page dédiée au service et accessible depuis le site internet www.salonetangcotebleue.fr. Après la création du compte grâce au numéro de carte bancaire sans contact, les factures de mobilité y seront consultables et téléchargeables, en quelques clics.

ENJEUX

- **Simplifier toujours plus le quotidien de ses voyageurs, réguliers comme occasionnels** : un nouveau service d'open payment est lancé le 23 mai sur 2 lignes du réseau afin de leur permettre en un seul geste, de payer et valider leur trajet à bord avec leur carte bancaire et objets connectés compatibles avec le paiement sans contact, directement sur les bornes de validation des bus concernés.
- **Inciter l'utilisation de ces moyens de transports** : L'objectif de la Métropole de permettre d'ici à 2025 à neuf habitants sur dix d'être connectés à un arrêt, un parc relais, ou un pôle multimodal en moins de dix minutes.

MISE EN PERSPECTIVE

- Alors que l'open payment était à l'origine dévolu à des enjeux d'accessibilité et notamment vis à vis des étrangers ou des usagers occasionnels pour faciliter l'accès via une tarification spécifique et un engagement réduit, cette forme de paiement tend à se déployer vers d'autres usages et notamment pour des usagers plus réguliers.
- L'autre vertu de ce type de paiement, à l'image du paiement sans contact, étant la simplicité et la rapidité.

- 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 pour offrir un service d'open payment au sein de son réseau de bus.

Source : [Communiqué de presse](#)



Marqeta va émettre des cartes physiques pour Klarna

Emission – Etats-Unis – 03/06/2022

Klarna renforce son partenariat avec Marqeta et s'appuiera sur sa plateforme d'émission pour lancer sa [Klarna card](#) aux Etats-Unis. Une carte qui pour rappel permet de payer n'importe où en utilisant la solution « Pay in 4 » de Klarna en ligne et en magasin.

LES FAITS

- Klarna utilise la plate-forme d'émission de cartes de Marqeta depuis 2018 pour émettre des cartes virtuelles.
- En extension physique de l'application Klarna, la carte Klarna Visa physique offrira aux acheteurs le même contrôle, la même commodité et la même flexibilité lorsqu'ils effectuent des achats dans des magasins physiques que lorsqu'ils utilisent la solution Pay in 4 de Klarna.
- Coût de la carte : gratuite la première année, puis 3,99 dollars par mois. Elle est disponible avec 2 options de visuels.
- Rappel du fonctionnement : une autre carte de débit doit être définie comme source d'approvisionnement. Par la suite, tous les achats réalisés avec la carte Klarna sont étalés en 4 remboursements (sans frais) réalisés toutes les deux semaines.

ENJEUX

- **Anticiper les effets de la réglementation sur le crédit** : Si les nouvelles réglementations qui encadreront les activités de paiement fractionné ne sont pas encore connues, une chose est sûre, c'est que l'obtention sera soumise à davantage de sécurités et que l'immédiateté pourrait être remise en cause dans le parcours des clients. Pour remédier à cela, au moins sur le support carte, Klarna pourra s'appuyer sur l'un des émetteurs les plus modernes et les plus réactifs pour fournir à ses clients des cartes physiques et virtuelles et de passer aux portefeuilles numériques afin que les utilisateurs puissent commencer à dépenser immédiatement après l'approbation du crédit.
- **Diffuser son offre plus globalement** : Alors que la Klarna card était jusqu'alors proposée uniquement aux Royaume-Uni, son partenariat avec Marqeta devrait lui permettre de diffuser cette nouvelle carte sur 13 nouveaux marchés européens, en plus des Etats-Unis.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le lancement de la Klarna card s'inscrit dans le contexte de la croissance rapide de Klarna aux États-Unis, qui continue d'être le marché où Klarna connaît la plus forte croissance en termes de volume.
- Marqeta, pour sa part, a publié un nombre de transactions processées en hausse de 53 % au dernier trimestre 2021 ; une augmentation que l'émetteur attribue notamment à la croissance du marché du Buy Now Pay Later.

Source : [Communiqué de presse](#)

MARQETA

Klarna.



Sofinco et Renault lancent une carte de crédit dédiée à la mobilité électrique

Paielement en mobilité – France – 28/06/2022

[Sofinco](#), [Mobilize Financial Services](#) (filiale de Renault), et DIAC sont partenaires depuis 2006. Ils renouvellent aujourd'hui cette association, en lançant une nouvelle carte de crédit Mobilize Visa Card. Cette dernière est destinée aux conducteurs de véhicules électriques Renault et doit simplifier leur mobilité dans un contexte de démocratisation de l'électrique.

LES FAITS

- La nouvelle carte « Mobilize Visa Card » est présentée comme un nouvel outil de financement associée à un crédit renouvelable d'un montant compris entre 700 et 5 500 euros, utilisable en magasin, en ligne et pour des retraits en distributeur automatique.
- Cette carte peut être utilisée dans un contexte d'électro-mobilité afin de :
 - financer l'installation d'une solution de recharge à domicile des véhicules électriques ou hybrides fournie par Mobilize Power Solutions,
 - payer le rechargement de son véhicule électrique sur l'ensemble du réseau 230 000 bornes du réseau Plugsurfing en Europe,
 - bénéficier d'un programme de fidélité unique, permettant de bénéficier d'une offre de 1 % CashBack Sofinco.

ENJEUX

- **Etendre des offres de crédit** : Le partenariat de DIAC et Sofinco concernait jusqu'ici la proposition d'offre de crédit renouvelable à utiliser dans les ateliers de service après-vente du réseau Renault. Leur nouvelle carte permet aujourd'hui d'étendre leur offre de crédit en dehors du seul réseau Renault.
- **Soutenir la mobilité électrique** : La carte « Mobilize Visa Card » doit aussi jouer un rôle clé dans l'accélération de l'électrification de la gamme de véhicules Renault. Et pour le groupe Crédit Agricole, elle est présentée comme un nouvel outil d'engagement dans ses efforts de transition énergétique.

MISE EN PERSPECTIVE

- La démocratisation de la mobilité électrique est en cours. En France, selon les données communiquées par le CCFA, 162 106 véhicules électriques ont été immatriculés en 2021. Ce chiffre représente une part, sur le marché total de l'automobile hexagonale, de 9,8 %, contre 1,8 % en 2018.
- Et la tendance semble s'accélérer puisque le nombre d'immatriculation de ce type de véhicule est en progression de 46 % par rapport à l'année 2020. Selon [une étude publiée par le cabinet Deloitte en 2020](#), la part de marché des voitures électriques et hybrides rechargeables devrait atteindre 32 % d'ici 2030. L'augmentation des prix du pétrole et l'engagement à la neutralité carbone de l'Union Européenne d'ici 2050 représentent par ailleurs des moteurs pour cette transformation.

- Mais des freins limitent encore l'adoption de certains conducteurs. Une [étude](#) de l'Université de Genève (UNIGE) soulignait ainsi les craintes des conducteurs allemands et américains en matière d'autonomie par exemple.
- L'objectif est donc toujours de rassurer les conducteurs pour faciliter la transition, avec des outils adaptés. Outre Sofinco et le groupe Renault, d'autres acteurs, non constructeur, portent aussi des initiatives pour faciliter l'adoption de la mobilité électrique. Dernier exemple en date, celui de Vinci Autoroutes et de sa nouvelle application mobile [Ulys Electric](#).

Source : [Communiqué de presse](#)



Services mobiles

Le Samsung Wallet fait son grand retour, plus enrichi que jamais

Wallets – International – 22/06/2022

Le constructeur coréen Samsung vient de lever le voile sur la dernière version repensée de son fameux [Samsung Wallet](#). Si les portefeuilles mobiles ont eu du mal à s'imposer dans le monde, Samsung offre à son Wallet de multiples fonctionnalités centralisées aujourd'hui afin de l'imposer comme un outil du quotidien pour ses utilisateurs.

LES FAITS

- Les utilisateurs de smartphones de la gamme Galaxy de Samsung pourront désormais accéder à une nouvelle version du Samsung Wallet. Ce dernier associe désormais ses fonctionnalités Samsung Pay et Samsung Pass afin de rendre accessibles :
 - ses identifiants numériques,
 - ses cartes de paiement,
 - ses cartes de fidélité,
 - ses clés numériques (avec SmartThings, notamment compatibles avec des modèles Hyundai et BMW),
 - ses cartes d'embarquement (Korean Airlines pour l'instant),
 - ...
- Il propose aussi une fonctionnalité Samsung Blockchain Wallet afin de permettre à ses utilisateurs de suivre les cours des principales crypto-monnaies.
- Le nouveau Samsung Wallet est présenté comme ultra sécurisé grâce aux données biométriques et à la plate-forme maison Samsung Knox.
- Une promesse nécessaire car le Wallet de Samsung devrait aussi permettre de stocker les versions numériques de documents officiels plus tard cette année : permis de conduire et carte d'étudiants par exemple.
- Six marchés seront concernés dans un premier temps par le déploiement du nouveau service Samsung Wallet. Il sera ainsi disponible en France, Allemagne, Italie, Espagne, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

ENJEUX

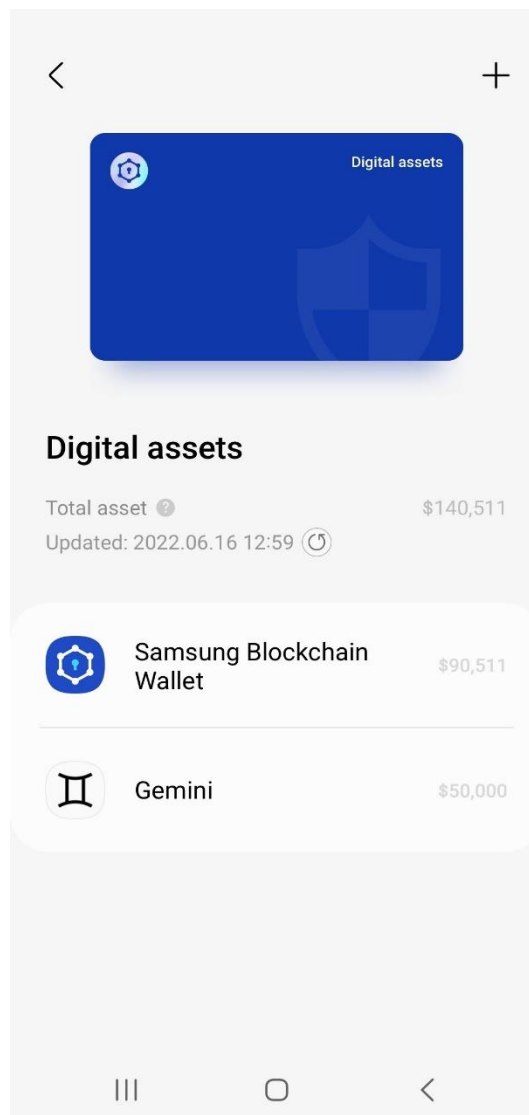
- **Centraliser pour mieux servir** : Ce nouveau Samsung Wallet unifie finalement les services Samsung Pay et Pass pour offrir un point d'accès unique à de nombreux services, financiers ou d'accès, du quotidien. L'objectif étant de proposer une offre toujours plus ergonomique et pertinente.
- **Relancer un outil prometteur** : Samsung Wallet était lancé à l'origine en 2013 en Corée et aux États-Unis. Mais la démocratisation des smartphones dans le monde n'aura pas été synonyme de celle des wallets qui sont longtemps restés confrontés à des problématiques d'interopérabilité des services, de sécurité et de conformité. Le smartphone reste néanmoins, plus que jamais, un couteau suisse du quotidien et Samsung relance aujourd'hui son offre avec l'espoir, cette fois, de tableer sur un modèle multifonctions pour convaincre le plus grand nombre. Un pari qui restera soumis à la signature de

multiples partenariats pour Samsung, notamment pour rendre ses services de clés numériques démocratisables.

MISE EN PERSPECTIVE

- Les constructeurs de smartphone travaillent actuellement ardemment à la relance de leurs wallets. Outre Samsung, [Apple](#) et [Google](#) ont tous deux annoncé leurs ambitions de développer un univers de services autour de leurs wallets.
- Cette diversification étant d'autant plus importante pour les acteurs technologiques, constructeurs de hardware, que les prévisions de vente de téléphones sont à la baisse. Samsung aurait même doublé son stocks d'invendus cette année.

Source : [Communiqué de presse](#)



Paiement B2B

Qonto annonce le lancement d'un service de facturation simplifiée

Facturation – France – 02/06/2022

La néobanque pour les professionnels continue de dérouler les nouvelles fonctionnalités visant à améliorer l'expérience de ses clients avec un système de facturation simplifiée.

LES FAITS

- Cette solution simplifie le processus de création, de partage et de gestion de factures professionnelles et personnalisées directement depuis le compte Qonto.
- Les utilisateurs pourront générer, modifier et envoyer des factures personnalisées au logo de leur entreprise en quelques clics.
- La plateforme assurera également le suivi automatique des factures pour une meilleure visibilité concernant les paiements entrants et en attente.
- Une fois la facture payée, elle sera automatiquement associée à la transaction correspondante.
- Les PME ou les indépendants qui facturent directement depuis Qonto leurs clients se trouvant dans la zone SEPA pourront également recevoir des virements instantanés.
- Qonto propose également un service de paiement anticipé en partenariat avec la société Edebex.

ENJEUX

- **"Être payé à temps" constitue un défi majeur pour les indépendants** et les petites entreprises. Selon un rapport du BCG, les indépendants en France, en Allemagne et en Espagne consacrent en moyenne 26% de leur semaine de travail à des "tâches annexes" qui incluent des opérations administratives telles que la facturation ou la gestion des paiements.
- **Se conformer à la réglementation** : Introduit par la loi de finances pour 2020, l'obligation de facturation électronique dans les échanges entre entreprises se déploiera progressivement jusqu'en 2026, en tenant compte de la taille des entreprises, afin de permettre à chacune de s'approprier ces nouvelles obligations dans les meilleures conditions :
 - à compter du 1er juillet 2024 pour les grandes entreprises,
 - à compter du 1er janvier 2025 pour les entreprises de taille intermédiaire,
 - à compter du 1er janvier 2026 pour les petites et moyennes entreprises et microentreprises.

MISE EN PERSPECTIVE

- Même si elle est leader sur son segment de marché, Qonto doit faire face à une concurrence elle aussi très dynamique à l'image de la fintech [Libeo](#) spécialisée dans le règlement des factures, qui a développé une plate-forme SaaS alliant dématérialisation et centralisation des factures avec une solution de règlements directs.

Source : [Site officiel](#)

Facture

Client
SIRET: 362 281 296 00034

Items	Qté	TVA	Total
Services	10	20%	1 200,00 €
Equipement	4	20%	450,00 €
Livraison	1	20%	52,00 €

+ Ajouter un item

Total	1 702,00 €
TVA	340,40 €
TOTAL	2 042,40 €

Envoyer

Kresus automatise l'escompte commercial

Escompte – France – 03/06/2022

Moins de six mois après son lancement, la fintech Kresus lève des fonds avec l'ambition de se positionner sur le marché du règlement anticipé des factures. Quelques acteurs se sont positionnés sur ce créneau, avec des offres alliant automatisation et numérique.

LES FAITS

- Lancée en début d'année, Kresus vient tout juste de boucler une première levée de fonds d'un million d'euros auprès de business angels et de bpifrance.
- Kresus propose une solution automatisée qui prend en charge l'intégralité du paiement anticipé des factures des entreprises, depuis le paramétrage des règles qui permettent de définir le taux d'escompte, jusqu'à l'enregistrement comptable de l'opération. Kresus récupère automatiquement les factures et envoie automatiquement des offres en fonction des règles fixées.
- Cible : sa solution vise particulièrement les grosses PME et grands comptes qui sont à mêmes de dégager du cash rapidement.
- Pour se rémunérer, Kresus facture un abonnement et une commission sur les gains.
- La fintech vend en direct sa solution mais passe aussi par des courtiers spécialisés en placement de trésorerie.

ENJEUX

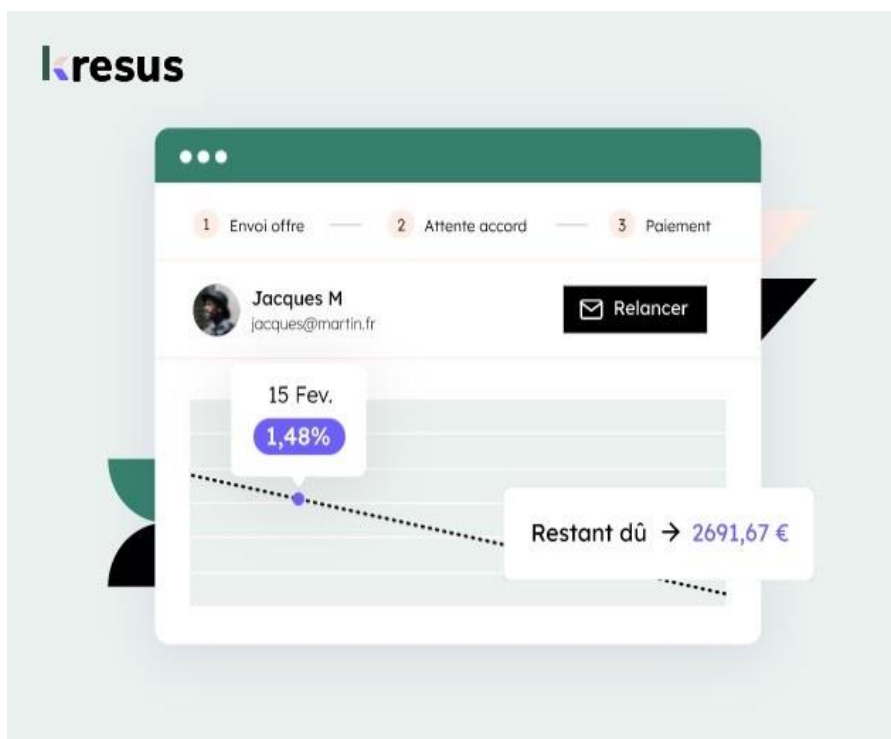
- **Valoriser sa trésorerie** : en l'absence de solutions de placements court terme sécurisées qui rapportent, l'escompte est une solution simple qui connaît un succès croissant, car elle n'immobilise la trésorerie que le temps du délai de paiement, sur des périodes très courtes. D'où l'intérêt croissant pour la solution de Kresus.
- **Prendre soin de ses fournisseurs** : Kresus se définit aussi comme un acteur engagé en faveur des donneurs d'ordre et des fournisseurs. Les entreprises peuvent créer leur avantage compétitif grâce à Kresus en se positionnant comme un acteur qui prend soin de sa supply chain et qui traite de façon exemplaire ses fournisseurs en proposant des paiements anticipés. En France, où plus de la moitié des factures sont réglées en retard, 25 % des défaillances de PME seraient dues aux retards de paiement ; dans ce contexte, l'utilisation de cette solution peut apparaître comme un facteur de différenciation pour les entreprises.

MISE EN PERSPECTIVE

- De plus en plus de fintech s'attaquent au délai de paiement, qui reste une préoccupation majeure des chefs d'entreprise, en particulier des plus petites. Libeo, qui a fait l'acquisition de TrackPay, un logiciel qui permet de réduire les délais de paiement des TPE et PME, vient de rentrer au capital de Rubypayeur, une solution de recouvrement communautaire.

- Defacto, qui vient de lever 15 millions d'euros, a de son côté opté pour du crédit instantané pour les PME et prévoit de se lancer dans le paiement en plusieurs fois en visant particulièrement les indépendants.
- D'autres start-up, comme le logiciel de comptabilité Pennylane ou la néo-banque Qonto, intègrent aussi des services pour réduire les délais de paiement.

Source : [Les Echos](#)



BNP Paribas et Expensya renouvellent la gestion des dépenses professionnelles

Gestion des dépenses – France – 20/06/2022

[BNP Paribas](#) vient d'annoncer qu'elle proposera prochainement une solution de gestion dématérialisée des notes de frais. Le lancement de ce service, prévu pour septembre prochain, est le fruit d'un partenariat avec la FinTech spécialisée Expensya. Elle permettra à la banque de s'installer sur un marché couvert par des acteurs alternatifs.

LES FAITS

- A partir de septembre prochain, les clients corporate de BNP Paribas profiteront d'un nouveau service de gestion dématérialisée des notes de frais.
- Conçue en partenariat avec Expensya, cette solution reposera sur une application mobile liée aux cartes corporate de BNP Paribas. Elle permettra à ses utilisateurs de saisir automatiquement leurs notes de frais en scannant leurs reçus de dépenses professionnelles.
- Le système numérise automatiquement l'ensemble des justificatifs des salariés pour faciliter la validation, le contrôle et le traitement de leurs notes de frais par les services comptables de leur entreprise.
- Outre les cartes Corporate de BNP Paribas, le service sera par la suite accessible aux utilisateurs des cartes Procurement et cartes virtuelles professionnelles de la banque.
- BNP Paribas envisage par ailleurs d'étendre géographiquement son nouveau service. Après la France, il devrait aussi être proposé par la banque en Belgique, en Italie et en Allemagne.

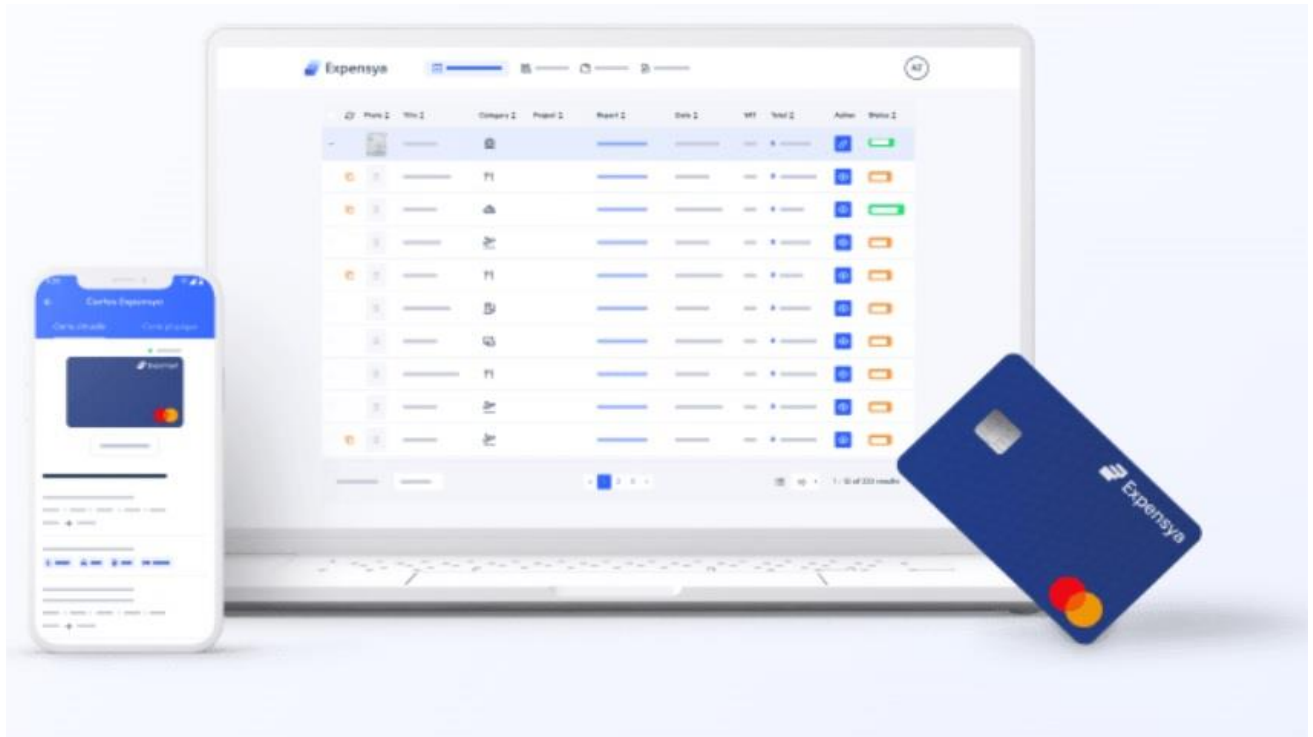
ENJEUX

- **Accélérer le traitement des notes de frais** : Le service d'Expensya promet de réduire le temps de traitement des frais professionnels de 80 %.
- **Collaborer pour mieux concurrencer** : Cet exemple de collaboration entre BNP Paribas et Expensya, favorisant le positionnement d'une banque traditionnelle sur un marché couvert par d'autres FinTech (comme les références [Spendesk](#) ou [Qonto](#) par exemple) illustre parfaitement l'ambivalence qui régit actuellement les relations entre les banques et les FinTech. Le nouveau service permet à la banque de se positionner sur un marché à fort potentiel.

MISE EN PERSPECTIVE

- En novembre dernier, US Bank annonçait le rachat de TravelBank, FinTech à l'origine d'une plate-forme tout-en-un de gestion des voyages d'affaires et des dépenses professionnelles. La banque traditionnelle américaine [intégrait](#) ainsi les services de la FinTech à son offre et s'ouvrait à la gestion des notes de frais.
- Cet effort en matière de diversification d'un acteur bancaire concerne donc désormais aussi le marché de la gestion des notes de frais. Et aujourd'hui, avec BNP Paribas, il souligne une tendance mondiale.

Source : [Communiqué de presse](#)



Open Banking

Budget Insight concrétise sa vision de l'Open Finance à l'international

Stratégie d'acteur – Europe – 24/06/2022

Suite à sa sortie du giron de [Crédit Mutuel Arkéa](#), Budget Insight concrétise le virage stratégique annoncé en se tournant résolument vers l'international. Cette possibilité lui est désormais donnée par [le fonds PSG](#) qui lui a notamment alloué des fonds pour financer des acquisitions à l'étranger. Un mouvement indispensable pour se positionner face à des acteurs de l'open-banking de plus en plus [puissants](#) et dotés de connexions [très vastes](#).

LES FAITS

- Au programme des nouvelles réalisations de Budget Insight, de vastes projets d'extension pour ses activités.
- D'abord en termes d'internationalisation. Budget Insight vient en effet de rendre disponible son API de paiement ainsi que son service d'agrégation de comptes dans de nouveaux pays, à savoir l'Italie, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Allemagne.
- Mais aussi en termes de diversification de ses services, au-delà des préoccupations européennes de la DSP2. La FinTech officialise donc aujourd'hui :
 - son intégration des principales plates-formes de crypto-actifs et de trading : Coinbase, Binance, Bitpanda, eToro, Trade Republic, Mon Petit Placement et Kraken, qui seront par la suite rejoints par d'autres plate-formes.
 - son ouverture plus large vers le crédit. Si Budget Insight facilitait déjà l'analyse des données financières par une connexion au compte (avec [Finfrog](#) ou [Algoan](#) par exemple), elle collecte désormais aussi les informations légales, juridiques et financières sur les entreprises disponibles sur [Pappers](#) (en provenance de l'INSEE, de l'INPI et du BODACC), mais aussi les fiches de paie (depuis les coffres-forts électroniques MyPeopleDoc, Pagga (Lucca), Primobox et ENSAP).

ENJEUX

- **Une levée de fonds pour alimenter sa croissance à l'international** : Budget Insight a levé 35 millions de dollars en avril dernier, à l'occasion de son entrée dans le portefeuille de PSG. Ces fonds serviront en particulier à financer l'internationalisation en cours aujourd'hui. La Fintech communique aujourd'hui sur une couverture beaucoup plus large (autour de 90 %) en Espagne et en Italie. Quant à l'initiation de paiement, elle est désormais proposée en Italie, au Royaume-Uni et en Allemagne.
- **Un virage vers l'Open Finance** : avec les nouvelles fonctionnalités annoncées aujourd'hui, Budget Insight confirme sa volonté d'étendre ses activités en adressant des cas d'usage beaucoup plus variés. C'est le cas du KYB désormais proposé avec Pappers, via une fonctionnalité baptisée Bill. Enfin, Budget Insight annonce aussi le lancement de Wealth en Italie, une solution d'agrégation de comptes épargne et comptes-titres.
- MISE EN PERSPECTIVE
- En 2021, Budget Insight avait enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de 44 %. Elle espère à nouveau se situer entre 40 et 50 % cette année, avec des revenus récurrents qui pourraient s'élever à 10 millions d'euros.

Source : [Communiqué de presse](#)



Paiement intégré

The fork lance son application de paiement à table

Paiement intégré – Europe – 06/06/2022

The Fork, (ex-La fourchette), propriété du groupe Trip Advisor, va proposer une solution de paiement à table via un système de QR code. Ce système mis en place par la chaîne de restaurant Big Mama sous la marque [Sunday](#) connaît actuellement un fort succès qui fait de l'ombre à ses concurrents.

LES FAITS

- L'ancienne start-up française, spécialisée dans les avis et la réservation de restaurant en ligne, célèbre cette année ses quinze ans d'existence. La plateforme était rachetée en 2014 par TripAdvisor. Elle est présente aujourd'hui dans une douzaine de pays et travaille avec 60.000 restaurants.
- Elle avait commencé l'an dernier à déployer TheFork Pay, une solution de règlement sans contact intégrée dans son application mobile. Elle se lance aujourd'hui dans le paiement à table via un QR Code.
- D'ici la fin du mois de juin, 200 restaurants proposeront le service dans trois pays (la France, l'Italie et l'Espagne) donnant déjà accès à TheFork Pay. Elle vise 1 000 restaurants à la fin de l'année.
- En 2023, l'entreprise implantera ses solutions plus largement en Europe.

ENJEUX

- **Faire face à un concurrent très dynamique...** : Sunday, qui s'est lancé l'an dernier en faisant d'importantes levées de fonds, s'est lui aussi positionné sur le paiement par QR code. Fin mars, la start-up revendiquait 5 000 restaurants signés à travers le monde.
- **...ce qui passe par un renforcement des équipes** : The Fork a prévu de créer 400 postes, dont 200 de développeurs, d'ici à 2023 pour faire face à l'accélération des besoins.
- **Et diversifier son offre** : Autre manière d'étoffer ses services, elle accélère le développement de sa carte-cadeau, qui, à côté de sa version numérique, existera aussi prochainement physiquement en France.

MISE EN PERSPECTIVE

- Dans la continuité de son développement dans le paiement intégré, TheFork travaille sur plusieurs nouveautés pour l'avenir.
- La première, "eat now pay later", TheFork fait crédit au client, pour profiter du boom de cette nouvelle pratique et l'étendre à de nouveaux services.
- La seconde, proposer des prêts aux restaurateurs afin de financer leurs investissements et les encourager à s'agrandir ou pour améliorer leur activité.

Source : [Les Echos](#)



Vinci Autoroutes lance sa propre application tout-en-un

Services mobiles – France – 23/06/2022

[Vinci Autoroutes](#), exploitant des infrastructures autoroutières, a annoncé le lancement d'une nouvelle application mobile baptisée [Ulys Electric](#). Comme son nom l'indique, cette application est destinée aux conducteurs de véhicules électriques et leur propose un service tout-en-un pour faciliter au maximum leur électromobilité.

LES FAITS

- Le nouveau service de Vinci Autoroutes est présenté comme un service tout-en-un spécialement conçu pour les conducteurs de véhicules électriques. Il repose sur une application mobile et sur un badge permettant :
 - de planifier un trajet électrifié,
 - de géolocaliser des bornes de recharges,
 - d'accéder à près de 30 000 bornes de rechargement électrique en France et bientôt en Europe (Vinci en compte pour sa part 433 sur son réseau),
 - d'accéder à plus de 500 parkings,
 - de payer dans 324 péages de France et dans trois autres pays voisins (l'Espagne, l'Italie et le Portugal).
- L'application est accessible sans abonnement. Seuls des frais de 0,70 centimes sont facturés pour les utilisateurs du service au moment d'effectuer leur recharge de véhicule sur les bornes dédiées.
- L'offre est disponible dès cet été ; d'autres services seront ajoutés au fil du temps par Vinci Autoroutes.
- Outre la France, le service est par ailleurs disponible en Espagne et en Italie.

ENJEUX

- **Gérer l'ensemble de la mobilité** : Avec son nouveau service, Vinci accompagne les conducteurs de véhicules électriques tout au long de leur parcours, de leur passage sur l'autoroute, au rechargement de leur véhicule jusqu'à leur gestion en parking, y compris en dehors de son réseau.
- **Promouvoir la mobilité électrique** : Vinci Autoroutes met en avant son ambition à rendre la mobilité électrique plus aisée, en limitant ses freins alors que le réseau n'est pas encore complètement adapté à ce mode de mobilité. D'ailleurs, 63 % des aires d'autoroutes Vinci sont actuellement équipées en bornes de recharge. Le groupe Vinci mettra en place des stations de recharge mobiles en complément des bornes fixes existantes, en attendant fin 2023, date à laquelle il envisage finalement d'équiper l'ensemble de son réseau.
- **Tableur sur la pédagogie** : En plus de ses services pratiques, Ulys Electric permet à ses utilisateurs de poser des questions à des formateurs dans le cadre de sessions de 30 minutes visant à les rassurer sur la mobilité électrique. Le service est accessible par téléphone, via un tchat en ligne ou WhatsApp.

MISE EN PERSPECTIVE

- Vinci Autoroutes présentait son application Ulys en 2018 comme un compagnon numérique dédié aux usagers de l'autoroute. Le groupe enrichit son offre depuis, il lui associait notamment un service de [covoiturage](#) en 2019.
- Avec plus de 2 millions d'usagers quotidien, le réseau Vinci Autoroutes représente un nouvel acteur de poids qui pourrait compter dans la démocratisation de la mobilité électrique.

Source : [Site officiel](#)

ulyS



Ulys Electric

0,00 € /mois

Vos dépenses de mobilité dans un compte unique

- ✓ Pass de recharge Ulys offert + Livraison gratuite
- ✓ Frais de 0,70 € par recharge

Valable uniquement en France 

Transferts, Paiements internationaux

Moneygram veut offrir un service de transfert grâce à la blockchain Stellar

Transferts de fonds – International – 09/06/2022

La société de transfert d'argent [MoneyGram](#) souhaite lancer un nouveau service de transferts d'argent à l'étranger en partenariat avec la blockchain Stellar qui permettrait aux utilisateurs d'envoyer des stablecoins et de les convertir facilement en devises fiat.

LES FAITS

- Les utilisateurs de portefeuilles numériques sur la blockchain Stellar pourront convertir leurs avoirs en stablecoin USDC de [Circle](#).
- Le stablecoin USDC de Circle est devenu public en 2018. Avec une capitalisation boursière de 53,8 milliards de dollars, il est désormais le deuxième plus grand stablecoin.
- La United Texas Bank servira de son côté de banque de règlement et jouera le rôle d'intermédiaire entre Circle et Moneygram.
- Les clients seront également en mesure d'encaisser ces avoirs en utilisant le réseau de MoneyGram.

ENJEUX

- **Miser sur une technologie d'avenir** : Malgré la récente volatilité des cours, le CEO de Moneygram affiche sa confiance dans l'avenir des stablecoins et souhaite même promouvoir cette technologie pour fluidifier les échanges internationaux. Selon la Banque mondiale, les envois de fonds vers les pays à revenu faible ou intermédiaire ont atteint 589 milliards de dollars l'année dernière et devraient continuer à augmenter cette année.
- **Accélérer les délais de paiement** : Moneygram est challengé sur les commissions facturées mais également sur les retards de paiements. Or, ce nouveau partenariat avec Stellar permettra d'accélérer grandement le processus de paiement qui aura lieu « presque en temps réel ».
- **S'appuyer sur un nouveau partenariat** : MoneyGram a mis fin à son partenariat avec [Ripple](#) signé en 2019. Ce partenariat permettait à MoneyGram d'utiliser les services de Ripple pour le paiement transfrontalier et le règlement en devises. Mais, Ripple a fait l'objet d'une plainte de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis dont MoneyGram a également été victime, qui a poussé l'entreprise à chercher un nouveau partenaire.

MISE EN PERSPECTIVE

- Pour favoriser une adoption plus massive des cryptomonnaies, MoneyGram, permet déjà depuis l'an dernier à ses utilisateurs d'acheter et de retirer des bitcoins depuis son réseau physique.
- L'effondrement ce mois-ci du stablecoin Terra USD a mis en lumière les risques liés à ces types d'actifs numériques. Même si Terra est différent de l'USDC, qui est soutenu par des actifs équivalents en dollars conservés en réserve, l'effondrement de Terra a soulevé des inquiétudes quant au fait que ces stablecoins pourraient également perdre leur ancrage.

- Meta a également commencé [à expérimenter](#) de nouveaux canaux de transfert de fonds et a lancé l'année dernière un service de transfert basé sur le Pax et intégré à whatsapp.
- PayPal a annoncé que les utilisateurs peuvent désormais transférer leurs fonds cryptographiques en dehors de sa plateforme. Il s'agit d'une fonctionnalité attendue depuis longtemps qui rapprochera le produit de l'entreprise d'autres services de crypto-monnaie populaires.

Source : [Communiqué de presse](#)



Paieement fractionné

Avec IOS 16, Apple dévoile Apple « Pay Later »

BNPL – Etats-Unis – 07/06/2022

Alors que des signaux contraires commencent à obscurcir les prévisions jusqu'alors enthousiastes du marché du Buy Now Pay Later, Apple qui [avait annoncé](#) son intention de proposer son propre service de paiement fractionné, et plus globalement de [développer davantage ses services de paiement](#), en dévoile la fonctionnalité à l'occasion de la sortie de la dernière version de son système d'exploitation mobile IOS.

LES FAITS

- Avec Apple Pay Later, il est désormais possible de réaliser un paiement en 4 fois sans frais étalé sur six semaines.
- Pour optimiser la gestion budgétaire, l'application permet de voir les montants restants à payer simplement, mais également l'échéancier.
- Alimenté par le réseau Mastercard, Apple Pay Later est disponible partout où Apple Pay est disponible aux États-Unis, à la fois dans les applications et sur le Web.
- Apple Pay Later fait partie de la mise à jour logicielle iOS 16 iPhone d'Apple qui, si elle suit le cycle de publication typique d'Apple, arrivera à la mi-septembre.
- Ce n'est pas la seule mise à jour à venir sur Apple Pay, car plus tôt cette année, il a dévoilé « Tap to Pay ». Pour faciliter les transactions des particuliers (mais aussi des PME), Apple propose désormais le paiement via Apple Pay directement d'un iPhone à un autre.

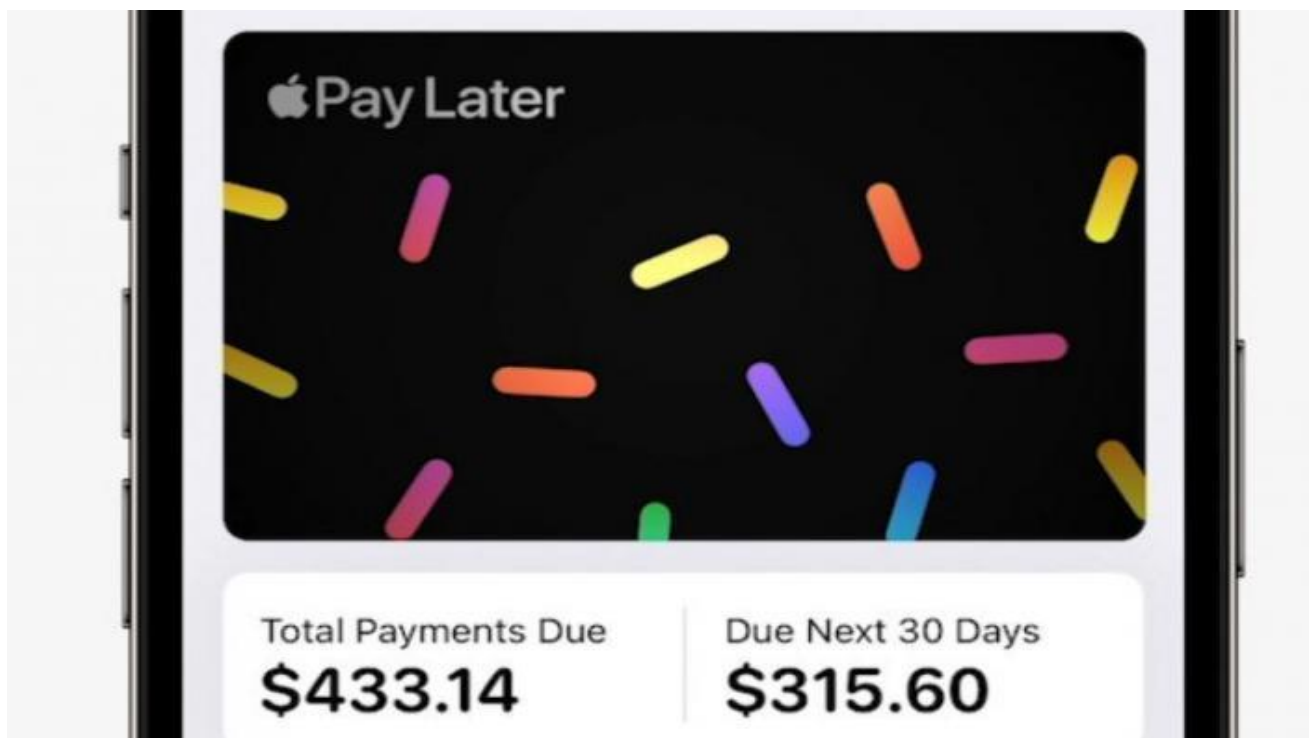
ENJEUX

- **Un lancement dans une conjoncture difficile** : Le lancement sera probablement un coup supplémentaire pour Klarna et Affirm, qui ont tous deux connu quelques mois difficiles avec la chute des cours des actions et les licenciements respectivement.
- **Accélérer le développement des fonctionnalités de paiement** pour enrichir l'Apple wallet qui devient un élément central de l'écosystème de services de la marque à la pomme : Apple aurait longtemps travaillé avec Goldman Sachs sur un service « payer plus tard », et la décision du géant de la technologie d'acquérir la fintech britannique Credit Kudos en mars aurait également été liée à ses plans de lancer rapidement son service de BNPL.
- **S'éloigner du modèle du crédit classique** : L'Apple card était une première inflexion dans le modèle de la carte de crédit. Celle-ci proposait à ses utilisateurs de gérer leurs remboursements pour payer le moins de frais. Avec le BNPL, Apple va plus loin et propose dorénavant une facilité de paiement totalement gratuite. Bloomberg a rapporté l'année dernière qu'Apple Pay Later utiliserait Goldman Sachs comme prêteur pour les prêts nécessaires aux offres à tempérament, similaires à l'offre de carte de crédit d'Apple, Apple Card.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le BNPL reste incroyablement populaire parmi les consommateurs américains. Plus de 51% des Américains ont déclaré avoir utilisé un service de BNPL en mars 2021, selon un sondage. Et Accenture estime que le nombre d'utilisateurs de BNPL aux États-Unis a atteint 45 millions en 2021.
- Mais les produits BNPL font l'objet d'un examen de plus en plus minutieux de la part des régulateurs, dont certains soutiennent que le modèle économique de BNPL est inutilement risqué. Dans [une enquête réalisée l'année dernière par Credit Karma](#), plus d'un tiers des répondants qui avaient profité de plans de financements de type BNPL ont déclaré avoir pris du retard sur les paiements.

Source : [Techcrunch](#)



Scalapay participe avec Twig au développement de l'économie circulaire

BNPL – Europe – 08/06/2022

Pour rompre le lien entre "fast fashion" et "Buy Now Pay Later", la fintech italienne [Scalapay](#) mise sur un partenariat avec la fintech britannique [Twig](#), positionnée sur l'économie circulaire via la revente d'objets entre particuliers.

LES FAITS

- Scalapay permet aux consommateurs d'opter pour le paiement de leurs achats en trois ou quatre versements ou entièrement avec un différé de 14 jours.
- Quant à Twig, sa particularité c'est son modèle fondé sur l'instantanéité et sur son algorithme d'estimation des objets revendus réalisée par la plateforme. Sa proposition est donc de payer immédiatement les clients qui veulent revendre des objets, avant même l'expédition de ces derniers.
- Via ce partenariat, les clients de Scalapay pourront donc être redirigés vers Twig et obtenir une évaluation instantanée de leurs vêtements et appareils électroniques et les vendre à Twig avec un paiement immédiat. Twig envoie ensuite un colis prépayé par la poste afin que le client puisse expédier le produit.
- La seconde singularité de la plate-forme de Twig est qu'elle permettra aux utilisateurs d'échanger des articles numériques et physiques, soit contre de l'argent, soit en échange d'actifs numériques tels que des crypto-monnaies et des jetons non fongibles (NFT).

ENJEUX

- **Encourager les clients à penser et à agir de manière plus durable :** bien que discutable, la logique avancée par Scalapay est que si un client peut revendre instantanément quelque chose qu'il a acheté comme une robe ou un sac, cela l'aide à acheter de meilleure qualité et même à opter pour des marques durables dont les produits ont tendance à conserver davantage leur valeur au fil du temps. Il faut dire que Scalapay travaille, comme beaucoup d'acteurs du BNPL, avec les marques emblématiques de la fast fashion, accusées d'accentuer encore cette tendance néfaste.
- **Opérer une transition entre le paiement et l'e-commerce :** Scalapay n'est pas le seul acteur du paiement qui cherche à étendre sa position de départ cantonnée au paiement à un véritable acteur de l'e-commerce, là où se trouve la monétisation de son modèle. Pour ce faire, la fintech passe par un partenariat avec une entreprise spécialisée dans l'activité logistique et l'interaction avec le client ; un premier pas pour étendre sans doute plus tard son modèle.

MISE EN PERSPECTIVE

- En novembre dernier, c'est la filiale du groupe BPCE, Oney qui proposait de mettre le BNPL au service d'une consommation plus responsable avec son opération baptisée la "[win-win week](#)". L'opération lancée par Oney visait à financer plus simplement et sans frais des achats pour des articles de seconde-main ou plus responsables.
- Plus tôt ce mois-ci, [Scalapay a réalisé un investissement de 27 millions de dollars](#) auprès du réseau italien d'infrastructure de services et de l'émetteur de cartes de paiement Poste Italiane.

Source : [Communiqué de presse](#)



Le Royaume-Uni durcit le ton face au BNPL

BNPL – Royaume-Uni – 29/06/2022

Face à la montée en puissance de la tendance de service de paiement alternatif, associé au crédit, que représente le BNPL, le gouvernement britannique a décidé d'imposer une nouvelle régulation plus stricte et plus adaptée. Une décision qui pourrait servir de modèle à l'Europe, qui défend des ambitions similaires.

LES FAITS

- Si le gouvernement britannique souligne l'intérêt potentiel du recours aux services de paiement fractionné pour faciliter certaines dépenses, il met en avant le fait que l'essor du marché du BNPL ne s'est pas opéré dans un cadre adapté capable de régir les nouvelles offres. Les consommateurs sont ainsi mal protégés actuellement alors que le marché est en pleine effervescence.
- Le gouvernement britannique prévoit donc d'établir un cadre spécifique pour obliger les prêteurs à s'assurer que leurs offres restent abordables et soumises à la capacité financière des emprunteurs de rembourser leur prêt. Leur communication devra aussi rester claire et non trompeuse. Ce cadre sera précisé dans ses accords de crédit Buy Now Pay Later.
- Les prêteurs devront par ailleurs soumettre leur activité à l'approbation de la Financial Conduct Authority (FCA). Les emprunteurs auront, quant à eux, la possibilité de déposer une plainte auprès du Financial Ombudsman Service (FOS) en cas de litige.
- Les travaux du gouvernement britannique ne doivent par ailleurs pas seulement concerner le marché du BNPL. Le gouvernement élargira en effet ses nouvelles règles pour couvrir d'autres formes de crédit à court terme non garanti et présentant des risques similaires pour les consommateurs.

ENJEUX

- **Protéger des millions de personnes face au risque de surendettement** : C'est la promesse du gouvernement britannique mise en avant dans la présentation de son initiative pour justifier du lancement de ces travaux sur le BNPL.
- **Contrôler l'offre et la stabilité des entreprises sur ce marché** : Les entreprises distribuant ce type de prêts seront soumises à des contrôles, comme tout organisme financier, et devront à ce titre être inscrits auprès de l'autorité de contrôle : la FCA.
- **Des travaux de longue haleine** : Le gouvernement britannique précise que la complexité du marché nécessite des travaux sur le long court. Une première consultation sur un projet de loi devrait ainsi être publié vers la fin de cette année. Une législation secondaire devrait être déposée d'ici mi-2023, après consultation de la FCA.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le géant du paiement fractionné [Klarna](#) annonçait récemment vouloir [déclarer](#) les informations des transactions de ses clients concernant leurs opérations de crédit aux principales agences de notation britanniques.

- Plus qu'un effort empreint de bonne volonté visant à favoriser le bien-être financier de ses clients, cette décision répondait en réalité à un double enjeu pour Klarna. D'abord, s'agissant de redorer son image, alors que l'un de ses produits phares subissait les critiques des associations de protection des consommateurs sous le slogan "Stop the Klarnage", mais aussi pour répondre par anticipation à la réglementation européenne visant à mieux encadrer les activités de BNPL.
- C'est finalement à la réglementation, d'abord britannique, que cette décision résonne comme un écho. Mais la Commission Européenne travaille également sur une révision de la Directive européenne sur le crédit, dans l'objectif de faire entrer le BNPL dans un cadre réglementaire adapté.

Source : [Communiqué de presse](#)



Revolut se lance à son tour sur le marché du BNPL

BNPL – Irlande – 30/06/2022

La néo-banque britannique [Revolut](#) propose de longue date des services de paiement, au coeur de son offre d'acteur financier alternatif. Mais elle restait jusqu'ici éloignée d'une tendance de fond de plus en plus répandue : celle du BNPL. Elle se rattrape aujourd'hui en annonçant le lancement de son propre service en Irlande.

LES FAITS

- Revolut a donc choisi l'Irlande comme terre d'accueil pour lancer son premier produit de paiement fractionné.
- Ce nouveau service permettra à ses utilisateurs d'étaler leurs paiements en trois versements, dans la limite d'une enveloppe globale de crédit fixée à 499 euros. Des frais de 1,65 % seront par ailleurs appliqués sur le montant global de l'achat financé via le service.
- Revolut précise par ailleurs qu'au-delà de cette limite, elle s'engage à vérifier la solvabilité de ses futurs "emprunteurs" grâce à l'analyse de leurs données bancaires, via un système Open Banking de connexion à l'ensemble de leurs comptes.
- Revolut prévoit par la suite une extension géographique de son offre de BNPL, à travers l'Europe. La Pologne et la Roumanie devraient d'ailleurs être concernés par ce déploiement plus tard cette année.

ENJEUX

- **Parachever son modèle de super-app** : Cette offre de BNPL viendra consolider le portefeuille de services variés que la néo-banque cherche à construire depuis plusieurs mois. Outre cette solution de paiement/crédit, Revolut propose désormais aussi des services de [paiement](#) plus classique, d'[assurance](#), de comptes d'[épargne](#) et de [trading](#). Son positionnement sur le marché du BNPL était d'ailleurs [annoncé](#) par Revolut, qui vise aussi le marché de la finance décentralisée.
- **Servir son premier marché** : Revolut n'a pas choisi l'Irlande par hasard. Le pays représente en effet son premier marché, alors que la néo-banque y compte près de 1,9 millions de clients.
- **Profiter d'un marché porteur** : Les principaux observateurs du marché estiment que le BNPL pourrait représenter plus de 680 milliards de livres (831 milliards de dollars) en Europe d'ici les cinq prochaines années.

MISE EN PERSPECTIVE

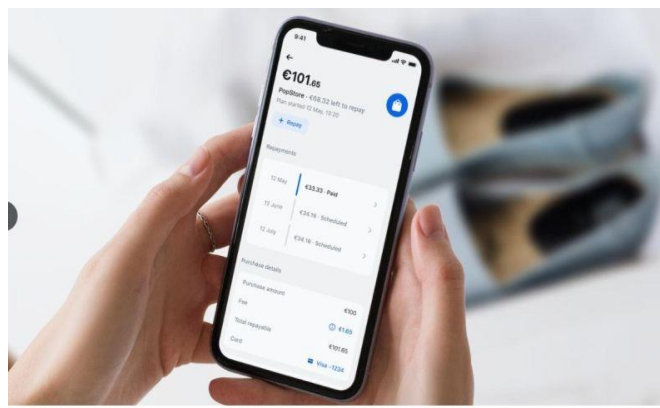
- Pour annoncer son positionnement sur le marché du BNPL, Revolut a choisi de citer Klarna, et d'autres FinTech, comme les modèles à suivre dans cette voie. La néo-banque se réfère donc au modèle ultime de ce marché, pourtant attaqué au Royaume-Uni étant donné les risques potentiels en matière d'endettement qu'il fait subir aux ménages les plus fragiles.
- Le BNPL sort par ailleurs des législations qui régissent actuellement le marché des crédits plus classiques et fera très prochainement l'objet de la mise en place d'une nouvelle régulation spécifique, aussi bien au Royaume-Uni qu'en Europe.

- Revolut table pour sa part sur une limite de montant et la vérification de la solvabilité de ses clients avant la validation de la transaction, afin de proposer un service responsable.

CHIFFRES CLES

- 2015 : Création
- plus de 18 millions de clients particuliers
- 500 000 entreprises clientes
- 90 pays couverts d'ici la fin de l'année

Source : [Bloomberg](#)



Revolut

Buy Now Pay Later

E-commerce, E-paiement

Just, le paiement en un seul clic

Paiement – France – 15/06/2022

Just est une fintech française, lancée en début d'année, qui propose de simplifier le processus de paiement, réduit à un seul clic, en vous authentifiant sur votre navigateur. Elle vient de lever 3 millions d'euros pour s'imposer sur un marché porteur mais aussi très concurrentiel.

LES FAITS

- Fondée en 2021 et lancée en début d'année, la start-up vient de lever trois millions d'euros auprès d'Otium Capital et des business angels dont Didier Valet (ancien directeur général délégué de Société Générale) ou encore Jon Oringer (fondateur de Shutterstock).
- La solution de Just est universelle. Elle fonctionne sur le web et les applications mobiles quel que soit le type de matériel.
- Just dépose un cookie qui associe l'utilisateur au navigateur et à l'appareil qu'il utilise. Lorsqu'un internaute fait du shopping en ligne, et qu'il veut payer en un clic chez un marchand client de Just, il n'a pas besoin de créer de compte ou remplir un formulaire d'inscription.
- Pour l'instant, elle est uniquement branchée aux réseaux de carte bancaire, car c'est le moyen de paiement le plus répandu.
- Environ 60 e-commerçants font déjà confiance à la jeune startup, principalement, des marques nées sur Internet comme Le Slip Français.
- Just prélève une commission de 1,4 % et 25 centimes par transaction et vise les grands groupes pour accroître ses volumes, pour espérer, un jour, être rentable.

ENJEUX

- **Améliorer les taux de conversion :** Just assure que ses clients ont enregistré une hausse de 19 % de leur taux de conversion, une réduction de 11 % des abandons de panier et un temps de parcours d'achat divisé par 10. Et environ 25 % de leurs transactions passent sur Just.
- **Lever les obstacles :** L'une des faiblesses du paiement en un clic, c'est la fraude qui plus élevée que pour des parcours plus classiques (enregistrer sa carte bancaire, son IBAN...). Le travail d'intégration aux sites des e-commerçants est également fastidieux. Certaines fintechs comme l'américaine Fast en ont fait les frais préférant concentrer leurs efforts sur l'acquisition et le marketing, la startup a accumulé les dettes, jusqu'au dépôt de bilan en avril dernier.

MISE EN PERSPECTIVE

- Depuis qu'Amazon a rendu public son brevet en la matière en 2017, des start-ups se sont créées spécifiquement sur ce segment. Paypal propose sa propre solution de paiement en-un-clic ou encore la solution click-to-pay développée par Mastercard. Mais, les petits acteurs s'intéressent aujourd'hui davantage aux alternatives de paiement comme [le paiement de compte à compte](#) qui leur permet de marger sur les frais réduits.

Source : [Site officiel](#)

JUST. reduces average checkout time from 2.25 minutes to less than 15 seconds.
How ?

1 page and no redirects

6 fields

No scrolling

Clear Call to actions

The image shows a hand holding a smartphone displaying the JUST checkout page. The page is annotated with blue arrows and text: '1 page and no redirects' points to the top of the screen; '6 fields' points to the form fields; 'No scrolling' points to the bottom of the screen; and 'Clear Call to actions' points to the 'Obtain receipt' and 'Pay with card' buttons. The checkout page includes a header with the JUST logo, a progress indicator, a user profile section, a form with fields for email, name, address, and phone number, a shipping options section, and a footer with terms and conditions and two buttons: 'Obtain receipt' and 'Pay with card'.

TPE, Encaissement, mPOS

Yavin initie à son tour le paiement par virement depuis les TPE

Encaissement – France – 21/06/2022

[Yavin](#) est une FinTech française spécialisée dans l'encaissement sur terminaux Android. Afin d'enrichir son offre, elle vient d'annoncer le déploiement d'un nouveau service d'initiation de paiement par virement depuis ces mêmes terminaux. Une initiative dans l'ère du temps alors que le paiement par virement instantané gagne du terrain.

LES FAITS

- Yavin présente une nouvelle fonctionnalité pour ses terminaux de paiement mobiles sous Android, désormais capables d'initier des paiements de compte à compte instantanés et gratuits.
- La start-up promet ainsi de participer à la démocratisation de l'Instant Payment et de l'initiation de virement sur un support usuel (un terminal de paiement) et surtout, dans un contexte d'achats en magasins physiques.
- Parcours clients :
 - le commerçant entre le montant à régler sur son terminal de paiement Android Yavin,
 - un QR Code est généré et s'affiche sur le terminal,
 - le client scanne ce QR Code avec son smartphone et est redirigé vers son application mobile bancaire,
 - il voit s'afficher les caractéristiques de la transaction qu'il peut valider,
 - le virement est généré et les fonds sont immédiatement délivrés au commerçant.
- La transaction est gratuite, pour le client comme pour le commerçant.

ENJEUX

- **Disrupter les réseaux de cartes** : La promesse de Yavin est de permettre aux consommateurs de se passer de leur carte de paiement, sans pour autant bouleverser totalement l'expérience client. D'où l'intérêt d'intégrer cette nouvelle fonctionnalité dans un parcours proche de l'existant, en s'appuyant sur les terminaux de paiement existants en magasin.
- **Diversifier son offre** : Yavin était créée en 2019 par des experts du paiement. Initialement, elle permettait d'intégrer une application de [pourboires](#) aux TPE. Elle passe aujourd'hui une étape supérieure avec cette nouvelle solution.
- **Surfer sur un modèle innovant** : Yavin met en avant le caractère inédit de son initiative. Mais la start-up lituanienne [Kevin](#) vient aussi de lever des fonds pour initier des virements depuis des TPE physiques. Worldline serait par ailleurs en train de travailler sur la même fonctionnalité. Pour sa part, Yavin mise sur un modèle de rémunération différent. Au lieu de se rémunérer sur les commissions liées aux transactions, Yavin a choisi de facturer les services associés au paiement (paiement fractionné, pourboire, etc.).

MISE EN PERSPECTIVE

- La BCE et la Commission Européenne travaillent ardemment à la diffusion du virement instantané. Mais cette diffusion reste lente, alors que la solution existe depuis 2018 et que seuls 3 à 4 % des virements utilisent actuellement le SCTinst en France. D'où les recommandations, récemment renouvelées, quant à la gratuité du virement instantané pour favoriser sa diffusion. La Banque Postale a déjà [sauté le pas](#).
- Yavin compte aujourd'hui 1 000 commerçants français clients. Elle cible des acteurs de taille plus importante que la majorité de ses concurrents sur le segment du softPOS ou de l'encaissement mobile. Elle vise également l'Europe, puisqu'elle est déjà présente en Belgique et en Irlande, et qu'elle vise l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne.

Source : [Communiqué de presse](#)

yavin
Empower your business



TSP (Titres spéciaux de paiement)

Le groupe Up lance une carte tout-en-un des avantages salariés

Titres Spéciaux de Paiement – France – 16/06/2022

Le groupe [Up](#) (ex-Groupe Chèque Déjeuner), a dû repenser sa [stratégie](#) à plusieurs reprises afin de lutter contre une concurrence toujours plus féroce, menée par Edenred, Sodexo, mais aussi par des acteurs innovants comme [Swile](#). Et ces efforts se matérialisent aujourd'hui avec le lancement d'une solution résolument numérique et tout-en-un.

LES FAITS

- La nouvelle solution du groupe Up a été baptisée UpOne. Comme son nom l'indique, elle porte la promesse d'un service tout-en-un capable de centraliser les avantages aux salariés : titres-restaurants, chèques-cadeaux ou encore titre de transport.
- Cette solution unique (de gestion pour les entreprises, et de paiement pour les salariés) peut prendre la forme d'une carte physique ou numérique. Elle permettra, dans un premier temps, de dépenser des titres-restaurants, des titres de mobilité, des chèques culture ou cadeaux.
- La solution ouvre la voie à une interopérabilité des services et au partage des avoirs puisque les sommes disponibles sur les titres pourront être transférés de l'un à l'autre afin de faciliter les dépenses des salariés selon leurs besoins. Cette option doit avant tout être paramétrée par les employeurs.
- Le groupe Up précise d'ores et déjà que son offre sera encore enrichie par la suite :
 - Un modèle en Open Banking, basé sur des achats réalisés par carte bancaire et un outil d'Intelligence Artificielle connecté à un compte salarié, est ainsi en préparation. Il permettra d'identifier automatiquement les achats par carte bancaire couverts par les avantages aux salariés et donnant droit à un remboursement.
 - Le service UP+, une solution de cashback, sera lancée cet été. Les bénéficiaires de titres UpDéjeuner seront récompensés par 10 à 30 % de cashback sur leurs achats effectués dans les points de vente participants.
 -

ENJEUX

- **Accélérer sa transformation numérique** : Face à des concurrents très innovants tel que Swile, le groupe Up met en avant son ambition de parachever sa propre transformation numérique avec sa nouvelle offre pratique et adaptée aux besoins des salariés aujourd'hui. Up a en effet investi, sur la dernière année, 33 millions d'euros en recherche et développement afin d'assurer la transformation numérique de ses métiers et de ses produits. Le groupe estime que 63 % de son activité est désormais dématérialisée.
- **Consolider une stratégie de centralisation** : Le groupe Up souligne par ailleurs le fait que le lancement d'UpOne représente une consécration de stratégie globale, tournée vers les rachats (du gestionnaire de CSE [Leeto](#) ou du spécialiste des avantages aux salariés Hexeko qui lui permet aujourd'hui de proposer son offre centralisée) et les partenariats ([Betterway](#) pour la mobilité durable, Foodles pour les cantines, ToutesMesAides pour les aides sociales ou encore Rosaly, spécialiste des acomptes sur salaires). Le tout dans un objectif d'enrichissement constant des services aux salariés.

- **Répondre aux enjeux conjoncturels** : Le groupe Up met en avant son ambition à vouloir répondre aux nouvelles attentes exacerbées par la crise sanitaire et le contexte géopolitique. Les attentes des salariés se sont notamment amplifiées en même temps que l'inflation a renforcé la problématique du pouvoir d'achat.

MISE EN PERSPECTIVE

- L'annonce du lancement d'UpOne est aussi l'occasion pour le groupe Up de souligner sa bonne santé financière. Il enregistre ainsi un chiffre d'affaires de 566 millions d'euros, en progression de 6 %, et un résultat net de 48,6 millions d'euros. 2022 devrait par ailleurs lui permettre d'enregistrer une nouvelle hausse de 11 % de son résultat.
- Up souligne par ailleurs le fait que son groupe est aujourd'hui gestionnaire de 23 millions de cartes en circulation, enregistrant 345 millions de transactions en 2021.

Source : [Communiqué de presse](#)



Virements / Initiation de paiement

P27 pousse sa propre solution de paiement instantanée pour les pays nordiques

Paiement – Europe – 14/06/2022

Propulsé par l'alignement des banques centrales nordiques autour de TIPS et la croissance des paiements instantanés, l'organisation P27 dévoile une plateforme de paiement harmonisée pour les pays de la région qui leur permettra de gérer en temps réel les paiements nationaux et internationaux.

LES FAITS

- Le projet 27 (connu sous le nom de P27) vise à établir une infrastructure de paiement pannordique unique pour les 27 millions d'habitants de la région.
- La plate-forme permettra aux paiements de circuler instantanément entre les personnes et les entreprises dans les pays du Danemark, de la Finlande et de la Suède.
- La Norvège ne fait pas partie du champ d'application actuel, mais la communauté bancaire montre un intérêt croissant pour rejoindre P27.
- Plus d'une douzaine de banques connectées à la solution suédoise de paiement instantané Swish, parmi lesquelles Danske Bank, Handelsbanken, Nordea, OP Financial Group, SEB et Swedbank, sont prêtes à tester la plate-forme de paiement nordique d'ici la fin de l'année.
- La nouvelle plateforme de paiements permettra à un utilisateur d'application MobilePay au Danemark de transférer de l'argent à un utilisateur d'application de paiement Swish en Suède.

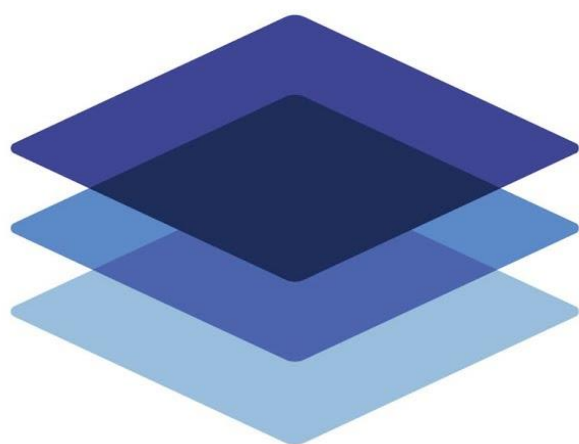
ENJEUX

- **Standardisation et harmonisation des paiements dans les pays nordiques :** P27 est construit sur le format ISO20022 avec le Conseil nordique des paiements (NPC) gérant les systèmes de paiement nordiques. Un accès ouvert et une infrastructure commune permettront une harmonisation plus poussée du paysage européen des paiements. P27 vise à remplacer un paysage de compensation actuellement fragmenté par une nouvelle infrastructure qui apporte simplicité et efficacité d'échelle, harmonisation et normalisation des paiements, capacités instantanées, fonctionnalité modulaire, transparence accrue et une conception résiliente capable de mettre en œuvre des mesures de sécurité robustes.
- Dans un [livre blanc publié en juin](#), P27 souligne l'importance croissante des paiements instantanés et la nécessité d'assurer la résilience systémique à l'avenir. Cet article vise à expliquer comment P27 voit son rôle et le rôle des autres acteurs dans l'écosystème des paiements à l'avenir.
- **Bâtir une infrastructure commune :** La plate-forme de paiement nordique marque un nouveau chapitre dans la collaboration dite « d'intérêts mutuels » entre les six groupes financiers rivaux. L'approfondissement de la coopération transfrontalière a acquis une traction critique face à la concurrence accrue dans le secteur des paiements numériques de la part d'un nombre croissant de fintech et de banques en ligne de niche.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le mois dernier, Danske Bank a lancé son initiative Turn to New Tech, qui englobe une plus grande utilisation des interfaces de programmation d'applications (API), de la technologie cloud et une meilleure utilisation des données dans tous les domaines clés des unités opérationnelles de la banque.
- La Sveriges Riksbank, la banque centrale suédoise, a achevé avec succès la première phase de sa migration vers [le système de règlement instantané des paiements \(TIPS\)](#) qui lui a ouvert la voie à un système de règlement instantané des paiements des pays de l'UE vers la Suède, et inversement, intégrant ainsi la couronne suédoise dans le mécanisme européen.

Source : [Communiqué de presse](#)



P27

Nordic Payments

Objets / Voitures connectés

Caixa et Visa déploient Swatch Pay ! en Espagne

Paiement mobile – Espagne – 17/06/2022

La [CaixaBank](#) s'est associée avec le géant international du paiement [Visa](#) afin de proposer le service de paiement Swatch Pay ! supporté par les montres [Swatch](#). Cette première en Espagne n'est pas une première mondiale mais représente un nouvel élan pour le paiement via wearable device dont les initiatives variées ne sont pas parvenues à se démocratiser.

LES FAITS

- Désormais, les clients CaixaBank pourront télécharger des cartes Visa émises par leur banque sur une montre analogique Swatch compatible avec le système [Swatch Pay !](#) et embarquant la technologie NFC.
- Les montres compatibles peuvent être achetées en ligne ou bien dans un magasin Swatch. Elles permettent donc aux clients CaixaBank d'embarquer une carte de paiement Visa pour réaliser des paiements sans contact en magasins ou aux restaurants par exemple.
- Pour installer leur carte, les clients CaixaBank peuvent opter pour plusieurs options :
 - télécharger l'application dédiée, Swatch Pay ! sur leur mobile iOS ou Android,
 - demander en magasin à recevoir un QR Code pour effectuer la manoeuvre depuis leur smartphone,
 - paramétrer leur future smartwatch en ligne lors de son achat pour la recevoir configurée.
- Les services de banque en ligne CaixaBankNow permettent ensuite de gérer une carte téléchargée sur les appareils mobiles, y compris la carte Swatch Pay !.
- Le code PIN de la carte leur sera demandé uniquement pour valider des achats supérieurs à 50 euros.

ENJEUX

- **Poursuivre son déploiement géographique** : Si Swatch Pay ! n'est toujours pas disponible en France, le service est accessible aux consommateurs d'une quinzaine de pays à travers le monde désormais : Autriche, Allemagne, Danemark, Espagne donc, Finlande, Italie, Koweït, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Russie, Suède, Suisse, Emirats Arabes Unis, Royaume-Uni et Ukraine.
- **Conforter sa position de leader** : Pour CaixaBank, la diversification de ses solutions de paiements mobiles représente un enjeu important puisque la banque doit confirmer son statut de leader du marché. Elle compte en effet 3 millions de clients utilisateurs de ce type de services et ayant réalisé plus de 240 millions d'opérations en 2021. Les clients CaixaBank ont par ailleurs augmenté leur usage du paiement mobile de 57 % en 2021. Outre Swatch Pay !, les cartes CaixaBank peuvent également être utilisées via Apple Pay, Samsung Pay, Garmin Pay et FitBit Pay.

MISE EN PERSPECTIVE

- Présenté comme un [nouveau support d'avenir](#) dès le milieu des années 2010, les wearable devices n'auront finalement pas déclenché une profonde transformation des services et des usages en matière de paiement.

- Différentes initiatives ont été prises à travers le monde depuis, portées par des acteurs variés, aussi bien [traditionnels](#) que plus [spécialisés](#). CaixaBank poursuit pour sa part ses efforts pour favoriser l'adoption de ce type de services pratiques dans le quotidien de ses clients.

Source : [Communiqué de presse](#)



Cryptomonnaies et MDBC

Worldline lance un show-room virtuel dans le Métavers

E-Paiement – International – 08/06/2022

La société de services de paiement [Worldline](#) sera l'une des premières sociétés de paiement à entrer dans le [Métavers](#). Elle y lancera un show-room virtuel dédié à ses commerçants, qui leur permettra d'ouvrir leur boutique en marque blanche et d'utiliser les services de paiement de Worldline. L'objectif de cette nouvelle vitrine est de combler le fossé entre le réseau de mondes virtuels et le monde réel pour les entreprises de commerce électronique.

LES FAITS

- La société française Worldline a annoncé le lancement public de l'un des premiers show-rooms virtuels exploités par une société de paiement.
- Le show-room Worldline Métavers a été mis en ligne en mars et est situé à Decentraland, dans une zone appelée Crypto Valley. Il est organisé autour d'évènements :
 - une zone dédiée au "marchand du mois", placée au cœur du terrain virtuel de Worldline, présentant un marchand avec un nouveau produit. Le produit peut ensuite être acheté directement via le moteur de paiement de Worldline.
 - un espace café alimenté par [Payone](#), la joint-venture de Worldline avec l'allemand Sparkassen-Finanzgruppe (DSV), leader dans les services marchands en Allemagne et en Autriche. Cet espace permettra d'encourager les interactions sociales et les réunions informelles entre les utilisateurs, les représentants de Worldline et les commerçants.
 - une scène virtuelle pour les événements avec un espace pour accueillir des présentations de produits virtuels et partager des connaissances avec les utilisateurs de Decentraland.
 - la possibilité de soutenir des projets caritatifs, en commençant par le soutien à l'Ukraine par l'intermédiaire d'organisations caritatives bien connues. La responsabilité sociale est au cœur des préoccupations de Worldline, d'où l'importance d'aider ceux qui en ont besoin.

ENJEUX

- **Saisir une opportunité après l'e-commerce** : Le métavers (et le Web3 dans son ensemble) est sans aucun doute la prochaine étape dans le développement d'Internet. Pour Worldline, faciliter l'accès à sa base de commerçants et ses clients et fournir un processus de paiement sécurisé et transparent dans le Métavers est une opportunité incontournable. Après la révolution de l'e-commerce, Worldline veut accompagner cette nouvelle révolution et aider ses commerçants à s'y positionner pour encourager le développement de la facette commerciale du métavers.
- **Réconcilier paiement virtuel et réel** : Les clients qui ne détiennent pas de crypto-monnaies peuvent effectuer des achats auprès d'entreprises qui les utilisent pour les transactions. Grâce à la solution développée par Worldline et son partenaire de traitement crypto [Bitcoin Suisse](#), les commerçants peuvent accepter les paiements en Bitcoin ou en Ether aussi facilement que toutes les autres options de paiement traditionnelles.

MISE EN PERSPECTIVE

- Avec la cession de ses activités de terminaux héritées du rachat d'Ingenico, l'orientation stratégique du groupe est de faire de Worldline une Paytech internationale de premier plan. L'entreprise mise pour cela sur son positionnement auprès des commerçants et des banques, comme point d'entrée unique vers l'écosystème des paiements.
- La banque d'affaire JPMorgan, [a dévoilé](#) en février dernier une vitrine dans Decentraland. Son objectif étant de faire preuve d'avant-gardisme et de se positionner comme un précurseur pour anticiper les opportunités commerciales éventuelles.

Source : [Communiqué de presse](#)



Coinhouse veut devenir la première crypto-banque

Cryptomonnaies – France – 13/06/2022

La plateforme française de trading et d'investissement en crypto-actifs a réalisé un tour de table auquel participe la banque Oddo. Ce nouvel investissement devrait permettre à Coinhouse de diversifier son offre autour des cryptomonnaies et la développer à l'international.

LES FAITS

- Fondée en 2015, [Coinhouse](#) a été la première plateforme d'échange à être enregistrée comme prestataire de services sur actifs numériques (PSAN) en France, en 2020.
- Coinhouse vient en effet de réaliser avec succès une deuxième levée de fonds. Cette dernière a permis de récolter près de 40 millions d'euros. Parmi les participants à cette levée de fonds, on trouve ConSensys ou encore la banque ODDO BHF.
- Depuis son application mobile grand public, Coinhouse propose une offre de service de plus en plus large et adaptée à tous les profils d'investisseurs :
 - Un service client composé d'experts en crypto, ouvert à tous, basé à Paris, multilingue et accessible par mail et téléphone.
 - Une équipe des chargés d'affaires et d'experts dédiée aux clients entreprises.
 - Des produits de gestion de l'épargne en crypto uniques, comme le Livret Crypto et la Gestion Pilotée. Coinhouse a lancé fin 2021 un livret d'épargne en tethers.
 - Une offre de dépositaire crypto pour les investisseurs institutionnels et les Grands Comptes.
- L'entreprise souhaite également accélérer son expansion internationale en doublant son chiffre d'affaires à l'étranger cette année, notamment au Luxembourg.

ENJEUX

- **C'est la première fois en France qu'un acteur de la finance dite « traditionnelle » investit dans un acteur spécialisé de la crypto.** Benoît Claveranne, gérant de ODDO BHF se dit convaincu qu'il y a un vrai enjeu de transformation pour le secteur auquel il est nécessaire de participer pour mieux l'appréhender. La banque occupera un siège d'administrateur au conseil de la fintech.
- **Déplacer son offre de services vers des services d'expertise à valeur ajoutée :** Les nouveaux services proposés par Coinhouse seront disponibles à la fois pour les particuliers et les entreprises, auxquelles Coinhouse propose également un mandat de gestion pour investir en bitcoin et en ethereum, à la manière d'une banque privée.
- **Se concentrer sur le B2B :** La société revendique avoir déjà accompagné plus de 20 grandes marques françaises et internationales en leur permettant d'acquérir et de conserver de manière sécurisée des terrains dans des métavers, ou d'accepter des paiements en crypto convertis immédiatement en euros pour la vente d'objets ou de jetons non-fongibles (NFT), sans avoir à gérer la complexité d'un portefeuille ou la gestion comptable d'actifs volatiles. Le B2B représente près de 30% de son chiffre d'affaires.

MISE EN PERSPECTIVE

- La banque Delubac & Cie vient d'ailleurs de lancer une offre d'achat-vente et de conservation de cryptomonnaies pour les institutionnels, entreprises et particuliers.
- La crise boursière qui a touché les valeurs technologiques aux US n'a pas épargné les acteurs de la crypto, qui ont elles-mêmes connu leur propre krach après l'effondrement de Terra. Les investissements se sont faits plus rares et tendent à sélectionner les projets porteurs d'une transformation de long terme.

Profil

- *Coinhouse indique sur son site gérer plus de 350 000 comptes.*
- *Elle emploie une centaine de salariés.*
- *Filiale de la licorne française [Ledger](#), elle est devenue indépendante en 2018.*
- *la société était rentable depuis fin 2020.*

Source : [Communiqué de presse](#)



Young Platform densifie le marché crypto français

Cryptomonnaies – France – 17/06/2022

La FinTech italienne [Young Platform](#), à l'origine d'une plate-forme de gestion et d'investissement dans les crypto-monnaies, vient d'annoncer avoir réalisé une levée de fonds d'ampleur lui permettant d'accélérer son internationalisation. Parmi ses pays cibles, la France. Un déploiement qui contraste a priori avec la crise actuelle constatée sur les marchés des crypto-actifs, mais qui confirme le potentiel que les investisseurs continuent d'y voir à long terme.

LES FAITS

- Young Platform a clôturé son nouveau tour d'investissement pour un montant de 16 millions d'euros. Cette levée de fonds a notamment été réalisée auprès d'Azimut, l'un des principaux gestionnaires d'actifs indépendants en Europe avec plus de 83 milliards d'euros d'actifs totaux.
- Young Platform opérait jusqu'ici ses activités en Italie où elle proposait une plate-forme de produits numériques capables de faciliter l'accès au marché des crypto-monnaies.
- Son offre se distingue par son approche pédagogique et ses efforts en matière de vulgarisation des contenus sur la technologie Blockchain et ses applications. Elle supporte par ailleurs un système unique de récompense de ses clients, via sa propre monnaie numérique YNG.
- Forte de ces nouveaux fonds, Young Platform proposera désormais ses services en dehors de ses frontières historiques italiennes, en France et en Espagne en particulier.
- La FinTech précise néanmoins être toujours dans l'attente de son enregistrement PSAN pour le moment.
- Young Platform envisage par ailleurs recruter de nouveaux salariés pour faire passer ses équipes de 41 à 110 collaborateurs d'ici fin 2022.

ENJEUX

- **S'appuyer sur une croissance très rapide pour pousser son avantage plus largement en Europe** : Young Platform réalisait une première levée de fonds pour un montant de 3,5 millions d'euros en juin 2021. Elle compte depuis parmi les trois principales plateformes de trading de crypto-monnaie en Italie, avec 36 % de parts de marché, et elle connaît une croissance importante. La société comptait ainsi plus d'un million d'utilisateurs à la fin du premier trimestre 2022 et gérait un volume de transactions de 200 millions d'euros à fin décembre 2021.
- **Démocratiser les crypto-actifs** : Le principal objectif de la levée de fonds réalisée par Young Platform concerne la simplification et l'élargissement de l'accès au monde des crypto-monnaies. Pour cela, la plate-forme entend bien développer son modèle vers celui d'une banque alternative, numérique et tournée vers les nouveaux services financiers.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le marché des crypto-assets est actuellement frappé par une crise profonde, mise en lumière dans l'actualité par la chute historique du cours du bitcoin.
- Mais Young Platform préfère pour sa part souligner les opportunités de son marché à plus long terme. La FinTech met ainsi en avant le fait que le marché des crypto-actifs a quasiment vu sa valorisation

tripler en 2021, passant de 772 milliards de dollars au 1er janvier à 2,19 billions de dollars au 31 décembre.

- Les perspectives restent larges puisqu'à l'échelle mondiale, plus d'un tiers des Millennials estiment que les crypto-monnaies remplaceront les espèces et les cartes selon des données de Deutsche Bank. Près de 8 % des Français possèdent par ailleurs des crypto-monnaies et 30 % des Français envisagent d'en acquérir, selon une étude réalisée par le cabinet de conseil KPMG

Source : [Communiqué de presse](#)



Lancé officiellement, Meta Pay précise ses ambitions

Paiement – International – 27/06/2022

Après un effet d'annonce lié à son changement de nom datant de mai dernier, [Meta Pay](#) est aujourd'hui officiellement lancé. L'occasion pour le groupe Meta de préciser les ambitions de son nouvel organe de paiement, largement dédié au nouvel environnement du Métavers.

LES FAITS

- Mark Zuckerberg, PDG et fondateur de Facebook/Meta, vient de publier un poste sur son propre réseau social pour préciser le lancement officiel de Meta Pay et surtout, ses ambitions.
- Et le moyen de paiement alternatif maison de Meta est clairement identifié comme un outil dédié à l'écosystème Meta ainsi qu'au nouvel environnement du Métavers.
- Ce portefeuille numérique permettra ainsi aux utilisateurs des services du groupe (Facebook, Instagram, WhatsApp ou Messenger), de réaliser des achats, d'envoyer de l'argent et de faire des dons.
- Mais le service sera aussi disponible pour les visiteurs du Métavers, afin de réaliser les mêmes actions dans l'écosystème virtuel de nouvelle génération.
- Il ne s'y concentrera pas seulement sur le paiement mais envisage de s'imposer auprès d'eux comme un portefeuille à part entière. Meta Pay leur permettra ainsi de stocker des informations clés comme la preuve de leur identité numérique et l'ensemble de leurs actifs numériques (tels que les NFT par exemple).
- Meta Pay est aussi présenté par son créateur comme un outil interopérable capable de faire le lien entre les différents mondes virtuels, en conservant la valeur des portefeuilles d'un monde numérique à l'autre.
- Ces nouvelles fonctionnalités devraient être disponibles dans un avenir proche.

ENJEUX

- **Renouveler son modèle** : Premier réseau social au monde, Facebook travaille de longue date à pérenniser des activités diversifiées ([marketplace](#), moyen de [paiement](#)) capables de capitaliser sur sa force de frappe pour imposer des modèles maisons sur de nouveaux marchés. Avec plus ou moins de succès. Car le changement de Facebook en Meta doit notamment faire oublier que le groupe perd de l'avance sur son cœur de métier (le réseau à perdu des abonnés) et que ses initiatives diversifiées ont rencontré de nombreuses [résistances](#). Ce changement de nom traduit une urgence, celle de trouver un nouveau souffle pour rester pertinent sur son marché.
- **Un nouveau monde, une nouvelle monnaie** : Ce revirement stratégique de Facebook/Meta illustre par ailleurs l'importance que le géant du web accorde au nouvel environnement du Métavers, une terre promise pour de nouvelles activités numériques. Or, la question du paiement dans le Métavers est majeure puisque l'environnement est avant tout présenté comme un nouvel espace d'échange et de partage. Il offre par ailleurs une légitimité toute trouvée pour les crypto-monnaies, alors même que leur intégration dans le monde réel reste contestée.
- **Une alternative virtuelle aux Wallets** : Dans sa définition de Meta Pay, Mark Zuckerberg a défini les bases d'un Meta Pay capable de s'imposer comme une version 100% numérique, adapté au monde virtuel, mais véritable alternative aux actuels Apple Wallet, Google Wallet ou Samsung Wallet qui sont proposés dans le monde physique.

MISE EN PERSPECTIVE

- Meta précise aujourd'hui ses ambitions alors que l'univers du Métavers est encore en plein construction. Mais le géant du web semble y voir un véritable Eldorado, un monde plus adapté aux crypto-actifs, qui offrirait toute sa place et sa légitimité à un modèle de portefeuille alternatif, et si possible celui de Meta donc.
- D'autres acteurs spécialisés comme le géant des paiements, [Worldline](#) ont su saisir l'opportunité que représente le paiement dans ce nouvel environnement. Même si la solution de Worldline s'adresse, elle, davantage aux commerçants en leur proposant une solution d'acceptation, l'engouement de ces acteurs pour cet univers virtuel devrait forcer sa démocratisation.

Source : [Site officiel](#)



Identité numérique et Biométrie

Etude : Un plébiscite français pour le portefeuille numérique européen

Portefeuille numérique – Europe – 10/06/2022

Thales vient de publier une étude sur l'adhésion au futur portefeuille numérique européen. 85% des Français ont répondu être favorable à l'utilisation de ce futur dispositif qui permettra de s'identifier, d'échanger des données personnelles avec les autorités publiques sur leur mobile.

LES FAITS

- L'étude a été menée par Thales auprès de 1 835 citoyens de Belgique, de République tchèque, de France, d'Allemagne, d'Italie, des Pays-Bas et de Suède en décembre 2021.
- Les Français et les Italiens sont les plus positifs à propos de l'EDIW, avec respectivement 85% et 75%, affirmant qu'ils l'utiliseront
- 66 % des répondants ont identifié la sécurité comme la priorité la plus importante, 46 % ont répondu commodité et 31 % vie privée.
- Un peu plus d'un répondant sur quatre utilise déjà une identification numérique nationale officielle (27 %), mais qu'un peu moins de la moitié n'utilisent actuellement qu'un scan non officiel ou une copie d'un document officiel physique (45 %).
- Dans la quasi-totalité des pays étudiés, le gouvernement apparaît comme le fournisseur privilégié.
- En ce qui concerne l'UX, 34 % des personnes interrogées ont actuellement du mal à prouver leur identité lors du renouvellement d'un document d'identité, 30 % ont des problèmes lors d'un achat de grande valeur et 29 % rencontrent des problèmes lors de la demande de services financiers.

ENJEUX

- **Une étude intéressée** : Si Thales s'intéresse à l'appétence des Européens pour l'identité numérique, c'est parce qu'il est lui-même un fournisseur de solutions avec Digital ID Wallet. "En tant que chef de file de la sécurité numérique et fournisseur fiable d'identités numériques, Thales est déterminé à répondre à ces besoins en proposant des solutions de portefeuille ayant fait leurs preuves", a déclaré Youzec Kurp, vice-président des solutions d'identité et de biométrie chez Thales.
- **Entamer une course technologique et stratégique** : Les Gafa misent également gros sur les wallet nouvelle version de la super application qui embarquent de nombreux services (cartes d'identité, de santé, clés de voitures numériques...). Pour réussir à se positionner sur ce créneau, stratégique pour la souveraineté européenne, les instances doivent accélérer dans le développement de ces solutions. La cybersécurité et la protection des données personnelles doivent être au cœur de ce futur dispositif, même si cela nécessite des délais supplémentaires.

MISE EN PERSPECTIVE

- En juin 2021, l'Union européenne a officiellement confirmé son intention d'introduire un portefeuille numérique à l'échelle de l'UE qui permettra à tous les citoyens de l'UE de lier leur identité numérique nationale à d'autres attributs personnels et de les stocker sur leur téléphone mobile.

- De l'appel à manifestation d'intérêt visant à dégager un consortium d'acteurs, à l'appel à projet, la cadence de ce projet de portefeuille numérique est menée tambour battant.
- Source : [Usine Digitale](#)

