



Les faits marquants du mois

Infrastructure & Support de Paiement - Visa continue d'innover et mise sur l'Open-Banking

1. **ETATS-UNIS** - Visa déploie Visa Open Banking Solutions sur le marché américain
2. **INTERNATIONAL** - Visa dévoile plusieurs nouveautés dont Visa Flexible Credential
3. **INTERNATIONAL** - Worldline et Visa lancent une solution de cartes virtuelles pour les agences de voyage en ligne

Visa a acquis Tink, une fintech européenne, en 2021 pour déployer Visa Open Banking Solutions aux États-Unis, un marché moins régulé dominé par Plaid. Cette collaboration vise à développer des solutions d'open banking, notamment la vérification de compte, de solde et l'harmonisation des transactions bancaires, pour rendre l'open banking plus accessible aux États-Unis.

Visa lance également Visa Flexible Credential, une fonction permettant de choisir différentes sources de financement lors d'une transaction, dans le cadre d'un programme visant à renforcer sa présence dans les paiements numériques.

Worldline et Visa ont également collaboré pour introduire une solution de cartes virtuelles pour les agences de voyage en ligne, répondant ainsi à la demande croissante du marché. Cette initiative optimise les flux de trésorerie et renforce la position de Worldline sur le marché des paiements pour les agences de voyage. Les analystes prévoient une croissance significative des revenus des ventes en ligne dans les voyages et le tourisme d'ici 2028.

Monnaies Digitales & Web 3 - Les acteurs veulent faciliter l'accès aux monnaies digitales

1. **ETATS-UNIS** - Stripe et Avalanche partenaires pour faciliter l'accès aux cryptos
2. **INTERNATIONAL** - Fipto facilite le paiement en stablecoin avec Payment Links

Grâce à cette collaboration entre Stripe et Avalanche, les utilisateurs peuvent désormais acheter des jetons AVAX directement via Stripe, sans passer par une plateforme d'échange. Stripe prend en charge les paiements en fiat-crypto, les cartes de débit et de crédit, et gère les aspects de KYC, fraude, et conformité. Cette intégration vise à démocratiser l'accès à l'écosystème d'Avalanche et à résoudre des problèmes pour les entreprises Web3 en facilitant l'achat de cryptos pour les nouveaux utilisateurs. Actuellement, cette nouveauté est réservée au marché américain.

Pour sa part Fipto, société française de paiement B2B basée sur la blockchain, a lancé Payment Links, une solution pour collecter les paiements en cryptomonnaie. Ce service vise à surmonter les réticences envers les cryptos en permettant aux entreprises d'accepter ces devises sans y être directement exposées. Les paiements en stablecoin sont automatiquement convertis en euros, facilitant ainsi les transactions internationales et l'intégration des PME et e-commerçants. Fipto propose cette solution via des liens de paiement et une API, supportant actuellement les stablecoins USDT et USDC sur Ethereum et Polygon. L'objectif est de simplifier l'adoption des cryptos en B2B tout en répondant aux besoins croissants des entreprises pour les transferts internationaux.

Infrastructure & Support de Paiement

Visa déploie Visa Open Banking Solutions sur le marché américain

États-Unis - Paiement - 03/05/2024

Visa rachetait Tink en 2021. Et le géant américain s'appuie depuis sur la fintech européenne pour déployer Visa Open Banking Solutions, avec l'ambition de concurrencer le marché de l'open banking aux États-Unis. Moins bien régulé qu'en Europe, ce marché offre en effet des opportunités que Visa souhaite explorer. En dépit de la présence de Plaid, leader local actuellement incontesté.

LES FAITS

- Visa propose désormais des solutions d'open banking aux États-Unis via Visa Open Banking Solutions.
- Pour cela, la société s'appuie sur Tink, plateforme européenne détenue par le géant américain dont le rachat a été finalisé en mars 2022 pour l'équivalent de 1,8 milliards d'euros.
- Depuis, Visa a travaillé avec des banques et des fintechs américaines comme Capital One, Fiserv, Dwolla, etc., afin de créer et de signer des chartes d'accès aux données.
- Grâce à cette étape de préparation, Visa est donc maintenant en mesure de proposer les produits de la fintech, en opérant directement sous le nom de Visa Open Banking Solutions.
- Visa Open Banking Solutions porte pour l'instant trois produits :
 - Une vérification de compte : qui permet de vérifier instantanément un compte client directement avec son compte en banque et ainsi de simplifier les parcours de paiement, etc.
 - Une vérification de solde : permettant d'améliorer l'expérience utilisateur avec l'équilibrage du solde en temps réel.
 - Un service appelé « Transactions » : permettant d'harmoniser les données des transactions d'un grand nombre de banques aux États-Unis.
- En Europe, le duo a déjà signé plusieurs partenariats depuis le rachat, avec des acteurs importants comme Adyen ou encore Revolut.

ENJEUX

- **Concrétiser ses efforts à l'international** : En matière d'open banking, le marché américain est dominé par Plaid, que Visa a tenté de racheter avant la crise du Covid-19. Cette situation de monopole peut affecter l'arrivée d'un nouvel acteur, mais Visa Open Banking Solutions peut compter sur Tink aujourd'hui pour concrétiser ses efforts et éviter une disruption sur ce marché.
- **Faire adopter l'open banking aux américains** : Selon une étude réalisée par Visa, 87 % des consommateurs aux États-Unis utilisent déjà au moins une forme de services open banking reliant leurs comptes en banques à un service tiers. L'étude montre cependant que 34 % seulement des utilisateurs connaissent réellement l'open banking et ont conscience des services et des avantages que cela peut apporter. Visa souhaite donc participer à la démocratisation de ces solutions et faire la démonstration de leur intérêt auprès du grand public.

MISE EN PERSPECTIVE

- La tentative de rachat de Plaid par Visa en 2020 a été empêchée par le département américain de la justice (Doj). Ces derniers ont ouvert une enquête antitrust à l'encontre de Visa, suspectant le géant des paiements de vouloir empêcher l'émergence d'un concurrent potentiel.
- Le rachat de Tink représente donc une alternative pour Visa qui s'offre ainsi les compétences d'une des plus grosses fintechs européennes en matière d'open banking.

Source : [Finextra](#)



Visa dévoile plusieurs nouveautés dont Visa Flexible Credential

International - Paiement - 21/05/2024

Visa a communiqué sur sa nouvelle fonctionnalité, Visa Flexible Credential, qui vise à réinventer l'usage des cartes de paiement en permettant aux utilisateurs de choisir parmi différentes sources de financement lors d'une transaction. Cette solution, actuellement en phase pilote, s'intègre dans un plus large programme de lancement de plusieurs nouveaux produits ayant pour objectif principal de renforcer la présence de Visa dans l'ère des paiements numériques.

LES FAITS

- Visa a annoncé la semaine dernière l'arrivée de plusieurs nouveautés en lien notamment avec les cartes de paiement.
- C'est le cas de Visa Flexible Credential, une innovation déjà opérationnelle sur plusieurs marchés pilotes.
- La solution a pour objectif de transformer une carte de paiement Visa en un identifiant permettant d'accéder à d'autres sources d'approvisionnement, à la place du seul compte rattaché à la carte, et cela de manière fluide.
- Visa envisage notamment un cas d'usage type (lorsqu'un porteur d'une carte Visa veut effectuer le règlement de ses courses par exemple), dévoilant l'aspect pratique de sa solution. Ainsi :
 - Un porteur d'une carte Visa arrive en caisse, se prépare à payer et s'aperçoit que son compte courant n'est pas suffisamment alimenté pour payer ses courses.
 - Dans le même temps il identifie une autre source d'approvisionnement, via un autre de ses comptes disposant de la somme nécessaire.
 - Il se connecte donc au compte de sa banque émettrice et échange ses sources d'approvisionnement, se servant ainsi de sa carte Visa comme d'un identifiant pour se servir instantanément dans un compte ayant le solde disponible.
 - Le porteur peut ensuite procéder au paiement sans risque de voir ses achats refusés.
- La solution permet ainsi d'aller chercher de l'argent sur des comptes courants, des comptes de fidélité, des débit prépayés ou encore des paiements échelonnés.
- Depuis son infrastructure d'acceptation, Visa rend sa solution possible en capturant et en acheminant les transactions selon les préférences du client.
- Un mode de fonctionnement qui semble avoir fait ses preuves puisque les phases pilotes ont déjà permis de traiter 3 milliards de dollars en transactions selon Visa.
- Visa Flexible Credential est en ligne en Asie et sera bientôt disponible aux Etats-Unis. Son déploiement se fera ensuite progressivement dans les autres régions du monde.

ENJEUX

- **Une carte, plusieurs sources de financement :** Une étude réalisée par Visa en 2022 révélait que plus de la moitié des utilisateurs souhaitaient pouvoir accéder à plusieurs comptes via un seul identifiant. Fort de ce constat, le réseau américain souhaite sortir d'une logique de « one card, one funding source », et voit sa solution comme un moyen de réduire le nombre de cartes dans les portefeuilles en centralisant l'accès aux comptes via une carte seulement.
- **Un produit intégré dans une logique globale d'innovation :** Visa voit le marché des paiements évoluer vers une réduction de l'utilisation des cartes, et tente de s'adapter en proposant des produits innovants, favorisant la facilité et la sécurité. En plus de Visa Flexible Credential, le schéma américain prévoit de lancer Visa Payment Passkey Service, une clé d'accès basée sur les normes FIDO permettant de sécuriser un paiement en ligne instantanément grâce à une identification via reconnaissance faciale ou empreinte digitale.
- **Trouver une place dans les solutions émergentes :** Visa a également rappelé son implication dans les alternatives à la carte de paiement. Le schéma semble vouloir étendre ses services à ces solutions émergentes pour profiter de leur expansion et anticiper une potentielle baisse de l'utilisation des cartes.

- Depuis l'acquisition de Tink, Visa continue à **développer l'open banking aux Etats-Unis**, et propose du Pay by Bank via Visa Open Banking Solutions.
- Côté sécurité, le schéma annonce l'intégration de Visa Payment Passkey Service dans le Click to Pay, offrant ainsi une sécurité forte et une expérience transparente.
- Le schéma continue également de développer Visa Protect dans le but de lutter contre la fraude dans les paiements A2A (compte à compte).
- Les données de paiement représentant une richesse majeure, Visa **proposera** aussi aux porteurs de ses cartes de partager leurs données avec les commerçants pour recevoir des offres personnalisées.

MISE EN PERSPECTIVE

- Visa rappelle son implication dans les questions de sécurité mais aussi d'innovation. La société explique par exemple qu'aujourd'hui, 29 % de toutes ses transactions traitées sont tokenisées, témoignant ainsi de l'adoption importante de cette technologie. Dans cette logique, Visa souhaite maintenant placer l'IA au cœur de paiements en tirant le maximum de cette technologie sur le plan de la sécurité et de la facilité pour les utilisateurs.

Source : [Communiqué de presse](#)



Worldline et Visa lancent une solution de cartes virtuelles pour les agences de voyage en ligne

International - Paiement - 22/05/2024

Worldline s'est associé à Visa pour créer une solution de cartes virtuelles destinée aux agences de voyage en ligne (OTA). Le marché des OTA est en pleine croissance. Ce partenariat doit ainsi répondre à la demande des acteurs du secteur désireux de faire face à l'évolution de leur marché, en offrant des cartes virtuelles B2B pour des paiements plus rapides et sécurisés.

LES FAITS

- Worldline, s'est associé à Visa pour développer une solution d'émission de cartes virtuelles, spécialement destinée aux agences de voyage en ligne.
- Les agences de voyage en ligne bénéficieront ainsi de la combinaison des réseaux d'acceptation de paiements fluides des deux entreprises, ce qui optimisera leurs flux de trésorerie et simplifiera les paiements à leurs fournisseurs.
- Le marché des agences de voyage en ligne (OTA) connaît une croissance rapide, avec une demande croissante pour des solutions de paiement innovantes.
- Les analystes prévoient que les voyages et le tourisme généreront 76 % de tous les revenus des ventes en ligne d'ici 2028.

ENJEUX

- **Répondre aux besoins des agences de voyage :** le partenariat entre Worldline et Visa vise à répondre à cette demande en offrant un programme de cartes virtuelles B2B qui permet aux OTA de payer leurs fournisseurs de manière plus rapide et sécurisée.
- **Renforcer sa position sur le marché :** cette initiative devrait également renforcer la position de Worldline sur le marché des paiements pour les agences de voyage, tout en générant une croissance durable de son chiffre d'affaires.
- **Remonter la chaîne de valeur des paiements :** cette collaboration stratégique vise à élargir le champ d'action de Worldline au-delà du traitement des paiements pour inclure l'émission directe de cartes.

MISE EN PERSPECTIVE

- Un an après l'annonce des pourparlers pour la création d'une coentreprise, [Crédit Agricole et Worldline ont communiqué sur la création de CAWL](#), une société de solution de paiement destinée à devenir un leader français des paiements auprès des commerçants en France.
- Du côté de Visa, Visa rachetait Tink en 2021. Et le géant américain [s'appuie depuis sur la fintech européenne pour déployer Visa Open Banking Solutions](#), avec l'ambition de concurrencer le marché de l'open banking aux Etats-Unis. Moins bien régulé qu'en Europe, ce marché offre en effet des opportunités que Visa souhaite explorer.

Source : [Communiqué de presse](#)



Le Portugal généralise la vérification du bénéficiaire et facilite l'initialisation des virements

Portugal - Paiement - 27/05/2024

La Banque du Portugal a annoncé le lancement de deux nouvelles fonctionnalités dédiées au renforcement de la sécurité des virements et prélèvements tout en facilitant les opérations. Elle associe pour cela une nouvelle solution de confirmation du bénéficiaire/débiteur pré-opération et la mise en place d'un identifiant sur la base du numéro de téléphone du bénéficiaire d'un virement instantané, plutôt que l'IBAN. L'objectif est affiché clairement, il s'agit de construire un marché du paiement plus pratique sans transiger sur la sécurité.

LES FAITS

- La Banque du Portugal lance donc deux services visant à rendre les paiements plus sûrs et plus pratiques.
- Ils seront proposés aux prestataires de services de paiement (PSP) utilisateurs du système de compensation interbancaire portugais (SICOI), plateforme de gestion des transactions effectuées par les particuliers et les entreprises au Portugal.
- La première nouveauté est un service de confirmation du bénéficiaire/débiteur. Disponible depuis le 20 mai, il repose sur deux fonctionnalités principales :
 - La confirmation du bénéficiaire individuel qui fonctionne grâce à la transmission du nom du titulaire du compte associé à l'IBAN. La fonctionnalité sera proposée par les PSP qui pourront ensuite la mettre à disposition de leurs utilisateurs.
 - La confirmation groupée des bénéficiaires pour les transactions initiées de manière groupée. Cela permet de confirmer la propriété d'un ou plusieurs comptes en validant les paires NIF/IBAN ou NIPC/IBAN, qui sont des numéros d'identification des entreprises. Cette fonctionnalité sera proposée aux entreprises lors de transactions groupées comme le paiement des salaires, des fournisseurs, ou lors de prélèvements.
- Disponible en ligne, sur application ou en agence, ces fonctionnalités seront opérationnelles en continu, sans interruption et tous les jours de l'année.
- La deuxième nouveauté intitulée SPIN devrait être proposée aux PSP à partir du 24 juin selon la banque. Il s'agit d'un identifiant pour la dérivation de compte, autrement dit une fonction de recherche de « proxy » ou « d'alias » :
 - Concrètement, les utilisateurs pourront utiliser le numéro de téléphone du destinataire pour initier un virement à une personne physique.
 - Dans le cas d'une personne morale, cela sera également possible avec les personnes morales en saisissant le numéro d'identification de l'entreprise.
 - Le SPIN sera gratuit pour les utilisateurs et disponible sur les différents canaux de leurs PSP. Ces derniers devront le rendre disponible pour leurs utilisateurs à partir du 16 septembre.

ENJEUX

- **Une sécurité renforcée :** Le point central de la mise à disposition de ces fonctionnalités est l'amélioration de la sécurité lors d'un virement. La confirmation du bénéficiaire permet de prévenir les fraudes à l'IBAN dans lesquelles une personne malveillante peut essayer d'usurper l'identité de quelqu'un pour demander de l'argent à un proche de la victime. Si la personne est prise au piège, la confirmation du bénéficiaire lui permettra de se rendre compte lors de la saisie de l'IBAN, que le propriétaire du compte n'est pas le proche à qui elle pense faire un virement. Enfin, la confirmation du bénéficiaire permettra également de prévenir toute erreur de saisie d'un IBAN lors d'un virement.
-

Améliorer l'expérience utilisateur : Avec ces innovations, la Banque du Portugal souhaite également simplifier l'émission de virements pour les utilisateurs. Le système bancaire traditionnel va donc réduire la distance avec les fintechs et les néo-banques en matière de parcours utilisateur lors de l'initiation d'un paiement. Même si les fonctionnements sont très différents, les parcours proposés aux clients se rapprocheront des facilités d'usage d'un acteur comme Lydia, pour lequel l'utilisateur n'a qu'à saisir un numéro de téléphone ou directement un contact pour initier un paiement.

- **Une étape de la stratégie portugaise sur les paiements à horizon 2025 :** La Banque du Portugal veut faire en sorte que les fonctionnalités soient adoptées très largement afin de passer à un marché des paiements plus sûr et plus pratique. Cette initiative s'inscrit dans la logique de la [Stratégie nationale pour les paiements de détail 2025](#), une stratégie globale orientée sur quatre points : Proximité et transparence, Innovation et efficacité, Sécurité et facilité d'utilisation, Résilience et durabilité.

MISE EN PERSPECTIVE

- La vérification du bénéficiaire est un sujet d'actualité dans l'écosystème des paiements en Europe. L'entrée en vigueur du règlement européen sur les paiements instantanés a renforcé les obligations en matière de sécurité et notamment de vérification du bénéficiaire lors des virements instantanés et ordinaires. Les infrastructures de paiements travaillent donc sur les questions de conformité ainsi que la hausse à venir du volume de transactions instantanées.
- Au niveau continental, [EBA Clearing](#) profitait d'ailleurs de l'entrée en vigueur du règlement en février pour annoncer que sa propre [fonction de vérification du bénéficiaire serait disponible en décembre 2024](#).

Source : [Communiqué de presse](#)



BANCO DE PORTUGAL
EUROSISTEMA

Paieement B2B

BNP Paribas lance une solution de paiement intégrée dans l'application Microsoft Teams

France, Europe - Paiement - 20/05/2024

BNP Paribas et Stancer (groupe iliad) collaborent pour intégrer une solution de paiement tout-en-un dans Microsoft Teams, ciblant les professionnels et commerçants en ligne. Cette solution sera disponible en France d'ici la fin du mois et se déploiera progressivement par la suite en Europe.

LES FAITS

- BNP Paribas et Stancer (groupe iliad) ont annoncé leur collaboration visant à intégrer une solution de paiement tout-en-un au sein de Microsoft Teams, destinée donc aux professionnels et commerçants ayant une activité en ligne.
- Cette solution sera disponible dès la fin du mois en France et sera progressivement déployée dans d'autres pays européens par la suite.
- La solution permet aux utilisateurs de Microsoft Teams, tels que les agences de voyages, professeurs particuliers et coaches, d'envoyer des demandes de paiement directement au sein des conversations avec leurs clients.
- Le service repose sur l'API de paiement de Stancer et sera accessible via une application disponible sur le store Microsoft Teams.
- Les commerçants disposeront d'un tableau de bord pour suivre leurs transactions et effectuer des remboursements si nécessaire.
- Cette initiative inclut des fonctionnalités de paiement instantané et sécurisé, avec une option de paiement en plusieurs fois (Buy Now Pay Later) à venir.
- Elle est co-développée par Stancer, BNP Paribas et Floa, exploitant l'expertise de BNP Paribas en matière de traitement des paiements pour offrir une expérience utilisateur fluide et sans friction.

ENJEUX

- **Une simplification du processus de paiement :** En intégrant directement les paiements dans les conversations Microsoft Teams, la solution vise à simplifier et sécuriser le processus de paiement pour les clients, éliminant le besoin d'actions préalables complexes.
- **Une expansion des canaux de vente :** Pour les commerçants et professionnels, cette solution ouvre un nouveau canal de vente au sein d'une plateforme largement utilisée, augmentant ainsi les opportunités de transaction et facilitant la gestion des paiements en ligne.
- **Un partenariat stratégique :** La collaboration entre BNP Paribas, Stancer et Microsoft renforce la position de ces entreprises comme leaders dans l'innovation des paiements. En combinant leurs expertises respectives, elles peuvent offrir une solution robuste et fiable qui répond aux besoins évolutifs du marché.

MISE EN PERSPECTIVE

■

Récemment, la banque française a [communiqué sur l'arrivée imminente de sa solution Tap to Pay en France](#). Un lancement s'inscrivant dans l'engagement de long terme de la banque pour l'innovation dans les paiements, mais aussi dans une tendance de fond.

- De plus, [Orange et BNP Paribas viennent d'officialiser leur accord et la reprise d'Orange Bank par la banque française](#). Une finalisation attendue et logique et une conclusion finale après des mois de rebondissements, dont un dernier, datant de quelques semaines à peine, faisait intervenir le fonds d'investissement américain Ripplewood.
- Du côté de Stancer, pour attirer de nouveaux marchands, [une application mobile a été lancée et un partenariat a été signé avec PrestaShop pour faciliter la création de boutiques en ligne à fin 2023](#).

Source : [Communiqué de presse](#)



70,25 €

Description : Business English
Class

Payer



Stancer



AXEPTA
BNP PARIBAS

Merci



Type a message



TPE, Encaissement & Paiement Retail

Mastercard et PrestaShop lancent Click to Pay pour améliorer le paiement en ligne

Europe - Paiement - 07/05/2024

Mastercard et PrestaShop ont officialisé le lancement une solution de Click to Pay dans certains pays d'Europe. Les marchands utilisateurs de la plateforme pourront ainsi l'intégrer et la proposer à leurs clients. Un avantage pour ces derniers en termes de sécurité et de rapidité, mais aussi pour les marchands, pour qui le Click to Pay peut avoir un impact positif sur le chiffre d'affaires.

LES FAITS

- Prestashop, acteur important des solutions e-commerce, s'est donc associé à Mastercard pour proposer du Click to Pay à ses clients.
- Le Click to Pay est une solution de paiement rapide et sécurisée qui fonctionne sur la tokenisation. Elle permet à un consommateur de payer en quelques clics seulement lorsqu'il effectue un paiement en ligne.
- Concrètement, la solution ne demande qu'un enregistrement de la carte au début. Elle devient ensuite très rapide et flexible :
 - La première fois, le client rentre ses coordonnées bancaires qui sont ensuite cryptées grâce à la tokenisation.
 - Lorsqu'il se retrouve sur la page de paiement d'un marchand qui propose la solution de paiement, le logo Click to Pay s'affiche et le consommateur clique dessus.
 - Dans le cas où il aurait enregistré plusieurs cartes, il peut également choisir la carte avec laquelle il souhaite effectuer le paiement.
 - En quelques clics le paiement est ainsi effectué et le client reçoit une confirmation de son achat.
- Pour les marchands utilisateurs de la plateforme PrestaShop, le Click to Pay sera disponible dans un premier temps en France, en Espagne, en Italie et au Royaume-Uni.
- La société de e-commerce prévoit ensuite de l'étendre à d'autres marchés européens et internationaux.
- La solution de paiement se base sur des normes EMV, prises en charge par une majorité des réseaux de paiement dans le monde, ce qui assure ainsi son interopérabilité.

ENJEUX

- **Une solution pratique et innovante :** Le Click to Pay est une des solutions de paiement en ligne comptant parmi les plus rapides. Un de ses points forts est que le consommateur n'a pas à retenir de mot de passe ou de code pin pour l'utiliser, ce qui réduit grandement le parcours de paiement. La solution est également sécurisée puisque la tokenisation permet d'effectuer une transaction sans que les données bancaires soient transmises au marchand.
- **Un avantage important pour les marchands du e-commerce :** Le Click to Pay est une occasion pour les marchands de conclure davantage de ventes. Les études ont en effet tendance à montrer que ces solutions de paiement frictionless permettent de baisser le nombre d'abandons de panier et de favoriser l'augmentation du chiffre d'affaires des sites de e-commerce.

MISE EN PERSPECTIVE

-

Mastercard signe un partenariat d'ampleur, PrestaShop représentant une solution d'e-commerce importante en Europe et ailleurs. Le schéma va donc pouvoir déployer sa solution de Click to Pay rapidement auprès des nombreux clients de PrestaShop.

- La solution est aujourd'hui en pleine expansion. Les grands acteurs du paiement s'empressent donc de proposer le Click to Pay. En mars, [Adyen](#) puis [Visa](#) ont lancé leur fonctionnalité, motivés par la demande des marchands en matière de réduction du taux d'abandon.

Source : [Communiqué de presse](#)



PRESTASHOP

Paieement fractionné

La CFPB va encadrer le BNPL, considéré comme proche des cartes de crédit

États-Unis - Paiement - 29/05/2024

La Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), agence fédérale de protection des intérêts financiers des consommateurs aux États-Unis, a communiqué la semaine dernière sur un durcissement de la législation pour le BNPL. L'organisme a en effet considéré que les produits de BNPL étaient similaires aux cartes de crédit et donc que les mesures en matière de droit des consommateurs leur étaient également applicables. Une prise de position qui a notamment fait réagir la fintech spécialiste du domaine : [Klarna](#).

LES FAITS

- La CFPB a donc publié, le 22 mai dernier, une annonce sur la réglementation à venir du paiement fractionné (Buy Now Pay Later) aux États-Unis.
- Le marché du BNPL dans le pays a connu une croissance importante au cours des dernières années. Son expansion a cependant entraîné un nombre conséquent de plaintes relatives notamment aux remboursements et aux transactions contestées.
- Ces plaintes représentent environ 13 % des transactions en BNPL selon un rapport de la CFPB, ce qui pousse l'agence fédérale à reconsidérer la réglementation du service concerné.
- Après une enquête menée depuis plus de deux ans, la CFPB a conclu que le BNPL se rapprochait fortement du prêt traditionnel, et particulièrement d'une carte de crédit émise par une banque, et devait donc se plier à des règles similaires. Il s'agit ainsi de garantir :
 - Le remboursement en cas de retour du produit ou de service annulé ;
 - L'ouverture systématique d'une enquête lors d'une réclamation ;
 - Une transmission régulière des relevés de compte aux utilisateurs.
- Les prêteurs du BNPL pourraient donc être obligés de se conformer aux critères des fournisseurs de cartes de crédit.

ENJEUX

- **L'utilisateur au centre des préoccupations :** La CFPB souhaite mieux protéger les consommateurs en renforçant leurs droits, de la même manière que dans l'utilisation des cartes de crédit, solution très développée outre-Atlantique. La publication d'un [rapport de marché sur le BNPL en 2022](#) mettait en avant une situation inquiétante concernant l'accumulation de dettes, l'arbitrage réglementaire ou encore la collecte de données des utilisateurs. Si le sujet de préoccupation semble s'être déporté davantage sur les droits des consommateurs, l'action de la CFPB témoigne d'une volonté politique de contrôler les services financiers considérés comme risqués.
- **Une question de définition des acteurs et de leurs rôles :** Même si nombreux sont les organismes de régulation à avoir admis une différence entre les fournisseurs de cartes de crédit et les acteurs du BNPL, la CFPB a finalement considéré que les deux acteurs étaient similaires. Selon le point de vue du consommateur par exemple, l'utilisation de leur service reste proche. En effet, le BNPL est proposé en option de paiement au même titre que la carte de crédit. Les deux produits peuvent également être utilisés dans des situations variées comme en ligne, en magasin, sur des sites ou des applications. De plus, la CFPB explique qu'à l'instar du crédit classique, le BNPL combine le traitement des paiements et les services de crédit, tout en facturant des frais de transaction aux commerçants.
-

Une réaction immédiate : Après la sortie du communiqué, [Klarna n'a pas attendu longtemps pour exprimer son mécontentement](#) et son incompréhension. A sa décharge, plusieurs pays comme l'Australie ou le Royaume-Uni ont déjà reconnu les différences fondamentales entre cartes de crédit et produits de BNPL. Klarna insiste sur ces différences et assure que certaines des procédures évoquées ont déjà été mises en place. L'entreprise défend la vision du BNPL comme une option de financement à court terme, sans intérêt facturé pour l'utilisateur, et sans frais lorsqu'il paye à temps. Elle revendique par ailleurs des risques moins élevés que la carte de crédit dont la dette serait aujourd'hui estimée à plus de 1 000 milliards de dollars aux Etats-Unis selon Klarna.

MISE EN PERSPECTIVE

- L'explosion du BNPL a fait croître les inquiétudes en matière de surendettement chez les particuliers aux Etats-Unis mais aussi en Europe. Au Royaume-Uni par exemple, [le gouvernement s'était emparé du problème dès 2022](#), en constatant le niveau de surendettement et la dégradation de la situation économique.
- C'est aussi le cas au sein de l'Union Européenne où le Conseil européen a adopté [la nouvelle directive européenne sur le crédit à la consommation le 12 octobre dernier](#). Sans surprise, la directive impliquait un encadrement plus strict du BNPL, dans le but de protéger les consommateurs, éviter les dérives, mais aussi garantir une concurrence équitable entre les acteurs du secteur.
- Grâce à une stratégie ambitieuse et risquée, [Klarna s'est imposée comme une des solutions phares en matière de BNPL aux Etats-Unis](#). Depuis maintenant plusieurs années, elle enregistre une croissance importante du nombre de clients. Cependant cette performance n'a pas été sans conséquence financière pour la fintech et l'évolution du contexte politique vis-à-vis du BNPL pourrait à terme impacter son activité.

Source : [Communiqué de presse](#)



Fraude & Cybersécurité

L'IA générative de Mastercard, un atout dans la lutte contre la fraude

International - Lutte contre la fraude, Paiement - 28/05/2024

Mastercard communique sur l'évolution de son système de lutte contre la fraude et met en avant les résultats de l'utilisation de l'IA générative notamment dans la détection des cartes dont les données pourraient être compromises. Un moyen efficace de réduire les risques, dans une période marquée par la hausse de la fraude dans des secteurs comme le retail.

LES FAITS

- Mastercard a communiqué récemment sur l'évolution de ses systèmes de détection des fraudes alimentées par l'IA générative.
- Ces évolutions visent notamment les fraudes à la carte comme « l'écramage de cartes », qui sont des systèmes élaborés par les fraudeurs pour récupérer les données des porteurs de carte (codes à 16 chiffres, code PIN, dates d'expiration, mais aussi données personnelles).
- Concrètement, ces procédés mis en place par les fraudeurs permettent de soustraire ces informations dans des situations physiques comme sur des distributeurs automatiques de billets, ou en ligne lors d'un paiement sur un site internet infecté par un logiciel malveillant.
- Pour contrer ces piratages de données, Mastercard utilise l'IA générative dans le but de pouvoir prédire les cartes compromises.
- Pour cela, la technologie analyse de grandes quantités de transactions par cartes et de commerçants. Grâce à cela, le système identifie les fraudes et peut ensuite anticiper et donc protéger les transactions menacées. Cela passe notamment par :
 - Une détection deux fois plus efficace des cartes compromises ;
 - La réduction de près de 200 % des faux positifs lors de la détection des transactions frauduleuses sur des cartes potentiellement compromises ;
 - Une hausse de 300 % de la vitesse d'identification des commerçants à risque ou compromis.
- Mastercard peut donc prévenir plus rapidement les banques concernées par les fraudes à la carte. Celles-ci peuvent ainsi alerter les propriétaires pour bloquer les cartes compromises.

ENJEUX

- **Renforcer le lien de confiance avec les institutions financières :** Avec sa solution Mastercard renforce sa place parmi les leaders de la cybersécurité dans le système bancaire. La hausse significative des scores de détection des fraudes et les avancées technologiques de l'entreprise en font un partenaire majeur pour les banques désireuses de protéger leurs clients. En communiquant sur ces résultats, Mastercard renforce son lien de confiance avec les différents acteurs du monde bancaire.
- **Des résultats qui confirment l'efficacité de l'IA générative :** Mastercard intégrait en février dernier [Decision Intelligence Pro](#) dans son système, un modèle d'IA générative destiné à réduire et à prévenir les transactions frauduleuses. Les résultats communiqués par l'entreprise montrent une amélioration notable du système renforcé par l'IA générative, notamment dans la prévention de la fraude, un point clé en matière de lutte contre la fraude.
- **La lutte contre la fraude, un axe majeur de la stratégie de Mastercard :** Le schéma fait de la cybersécurité un des piliers de son offre actuelle. Il s'appuie notamment sur RiskRecon, société acquise en 2020, et Cyber Secure, la partie dédiée aux activités de sécurité et de lutte contre la fraude sur le plan cyber. Consciente des opportunités de l'IA générative sur ces sujets, l'entreprise a rapidement intégré la technologie dans ses solutions, permettant d'augmenter considérablement leur efficacité.

MISE EN PERSPECTIVE

- La lutte contre la fraude est un sujet majeur pour tous les réseaux de paiement. Début mai, Visa annonçait une mise à jour de son outil [Visa Account Attack Intelligence](#) (VAAI), avec notamment l'intégration d'un système de scoring alimenté par l'IA générative, permettant de prévenir la fraude des les transactions sans cartes.
- [L'étude annuelle d'Adyen sur le retail](#) montre une hausse des activités frauduleuses dans le monde. Par exemple 35 % des consommateurs interrogés ont été victimes d'une fraude au paiement durant l'année 2023, contre 23 % en 2022. Un chiffre en forte hausse qui peut expliquer les investissements massifs des schemes dans les questions de lutte contre la fraude.

Source : [Communiqué de presse](#)



Stratégie d'acteur

1POINT6 obtient un agrément et signe son premier client

Europe - Paiement - 02/05/2024

1POINT6, solution de paiement tout-en-un pour les marketplaces initialement créée sous le nom de [Panto](#), a obtenu son premier agrément de la part de l'ACPR. Une étape importante qui intervient rapidement après son lancement. Soutenue par [BNP Paribas](#) pour qui elle opère pour l'instant en tant qu'agent, 1POINT6 vise une place de fintech de référence en Europe d'ici peu de temps.

LES FAITS

- 1POINT6, start-up lancée en octobre 2023 sous le nom de [Panto](#), a annoncé avoir obtenu son statut d'agent de paiement. Dans le même temps, la start-up signe son premier client.
- Issue d'un partenariat entre le studio 321 et BNP Paribas, 1Point6 est une plateforme de paiement pour les marketplaces. Elle propose donc les fonctionnalités nécessaires à l'exploitation des paiements sur les plateformes avec :
 - Une fonctionnalité intégration via API ;
 - Des fonctionnalités cash in (acceptation de multiples méthodes de paiements) ;
 - Des fonctionnalités cash out (redistribution automatique des paiements aux vendeurs, etc.) ;
 - Un onboarding automatisé des vendeurs (avec processus KYC alimenté par IA) ;
 - Des fonctionnalités de management avec une vision globale sur les paiements, les remboursements, etc. ;
 - Des fonctionnalités anti-fraude.
- Après une phase de lancement rapide, la start-up a obtenu cette semaine son statut d'agent pour la fourniture de services de paiements auprès de l'ACPR. Cela lui permet de gérer l'encaissement pour le compte de tiers, l'onboarding des vendeurs, et les transactions.
- 1POINT6 s'est appuyée sur BNP Paribas pour obtenir ce statut, elle agit donc au nom de la banque en tant qu'agent, sous un mandat d'exercice de services de paiements.
- La start-up a profité de cette étape pour signer son premier client et entamer sa phase de commercialisation. Il s'agit de My Pizza, une franchise de l'ouest de la France basée sur une marketplace. Le client utilise déjà la solution d'1POINT6, notamment pour la gestion des transactions.
- Des discussions seraient également en cours avec d'autres marketplaces d'envergure européenne selon la start-up.

ENJEUX

- **Un développement fulgurant :** Grâce à son lien avec BNP Paribas, la fintech a pu bénéficier d'un soutien important réduisant ainsi le temps de développement technique de la plateforme. Six mois après sa création, la start-up annonce ainsi être opérationnelle et prête à répondre aux besoins des marketplaces. Enfin, elle aurait également lancé les démarches pour obtenir le statut d'Etablissement de Monnaie Electronique (EME).
- **Une volonté de croissance et une ambition forte :** 1POINT6 souhaite continuer dans cette lancée en commercialisant sa solution avec autant de réussite que son développement technique. Elle a par ailleurs affiché son ambition : devenir, d'ici quatre ans, la fintech de référence à l'échelle européenne dans l'accompagnement des marketplaces pour la gestion de leurs paiements.

MISE EN PERSPECTIVE

-

- 1POINT6 va cependant devoir faire face à des acteurs déjà bien établis. [Mangopay](#) ou [Lemonway](#) par exemple sont implantés depuis plusieurs années et proposent des solutions variées sur tout type de marketplace (B2B, B2C, C2C). BNP Paribas ne sera donc pas de trop pour hisser la start-up à hauteur de ses concurrents.
- Malgré cela, le plan de la fintech reste inchangé depuis sa création. Le but est de profiter de la croissance des marketplaces, moteurs actuels du e-commerce, en proposant une solution complète et sécurisée offrant une vision globale de l'activité et des solutions de paiement innovantes.

Source : [Communiqué de presse](#)



Nubank lance Nubank+, un programme d'avantages inédits

Amérique Latine - Paiement - 06/05/2024

Nubank, la néo-banque brésilienne, lance Nubank+, une nouvelle offre combinant services financiers et avantages supplémentaires. Destinée à enrichir l'expérience client, cette initiative s'inscrit dans une stratégie de diversification, une tendance observée également chez d'autres acteurs du secteur.

LES FAITS

- La néo-banque brésilienne Nubank annonce le déploiement de Nubank+ permettant de bénéficier de plus d'avantages sur les services financiers et non financiers.
- Les principaux avantages pour les clients sont :
 - Le cashback instantané de 0,5% sur la carte de paiement et qui peut être converti en miles.
 - Un accès à la plateforme de streaming de Warner Bros Discovery (WBD) Max, permettant aux clients d'accéder à sa formule mensuelle de base avec publicité pendant les 12 premiers mois.
 - Des retraits gratuits et illimités aux DAB de Banco24Horas.
 - Un assistant personnel pour le paiement, qui permet d'organiser et de payer les factures mensuellement et dispose de différentes fonctionnalités comme des alertes intelligentes.
- Nubank veut offrir un peu de reconnaissance à ses clients fidèles en offrant NuBank+ à ceux qui dépensent plus de 3 500 R\$ par mois avec leur carte de paiement.
- Pour les autres clients, ils peuvent profiter de Nubank+ pour 29 R\$/mois.
- Nubank+ est disponible pour les clients de plus de 18 ans qui disposent d'une carte de paiement Nubank, à l'exception de la version « Building Limit ».
- Les clients d'Ultravioleta ont également accès au forfait mensuel Max avec publicités dans le cadre de leurs avantages.
- Le programme sera lancé dans les semaines à venir selon la néo-banque.

ENJEUX

- **La diversification nouvel axe de développement des néo-banques :** afin de continuer à croître et à se développer, les fintechs (notamment les néo-banques) continuent de diversifier leurs revenus, fidéliser leurs clients, et assurer ainsi leur développement.
- **Le beyond banking pour créer une expérience client unique :** Le lancement de Nubank+ souligne l'accent mis par la banque sur la promotion d'expériences uniques. Les clients profitent ainsi de leurs moments de loisirs, au-delà des produits et services financiers offerts par la banque.
- **La super app, l'eldorado des acteurs financiers :** les super-apps continuent d'avoir le vent en poupe dans le secteur financier. Après des initiatives comme celle de [Revolut](#), les acteurs financiers veulent couvrir tous les besoins de leurs clients. Chacun souhaite, à terme, se rapprocher d'une utilisation quotidienne de l'application par les clients.

MISE EN PERSPECTIVE

- Les programmes de récompenses sont toujours d'actualité et représentent un bon facteur de fidélisation des clients, notamment pour les banques et les fintechs. Des solutions variées émergent et chacun tente de tirer son épingle du jeu. Sur le continent américain, [Bank of America a conclu récemment un partenariat avec Starbucks](#) pour proposer des récompenses lors d'un achat avec une carte BoA dans les enseignes Starbucks. De ce côté de l'Atlantique, [Joko](#) a fait le pari d'un modèle B2C en matière de cashbacks, un business model atypique au milieu des offres B2B2C, mais qui semble porter du fruit car Joko devrait se lancer cette année aux Etats-Unis.
-

- Le déploiement de Nubank+ suit par ailleurs le lancement d'une activité d'opérateur mobile par Nubank il y a quelques semaines, et vient ainsi renforcer la stratégie de diversification de la banque. A l'instar de ses concurrents brésiliens et internationaux, Nubank considère le marché des télécoms comme une opportunité qu'elle compte bien saisir.
- Même si les tendances vont davantage vers une diversification des offres adressées aux clients, certains identifient aussi d'autres leviers pour augmenter leurs revenus, c'est le cas de [Revolut](#), qui annonçait cette semaine vouloir utiliser les données de ses clients dans le but de faire de la publicité ciblée. Cette initiative serait un moyen de percevoir de nouveaux revenus en s'évitant la charge d'investissements trop importants.

Source : [Communiqué de presse](#)



Mollie renforce sa stratégie client pour continuer de croître en 2023

International - Paiement - 17/05/2024

Mollie, prestataire de services financiers néerlandais, annonce des résultats annuels positifs pour 2023. La société, qui se présente comme l'un des PSP à la plus forte croissance en Europe, défend une stratégie centrée sur le client et l'amélioration constante de l'efficacité de ses services. Des objectifs qui lui ont permis un retour à la rentabilité opérationnelle en mars 2024.

LES FAITS

- Mollie vient donc d'annoncer des résultats annuels positifs pour 2023. Sa stratégie a en effet finalement conduit à des rendements élevés et même à un retour à la rentabilité opérationnelle en mars 2024.
- Depuis 2004, Mollie fournit une plateforme de paiement et de gestion financière pour les entreprises de toutes tailles, avec une équipe de 750 personnes à travers l'Europe.
- Le PSP se targue du fait que plus de 200 000 entreprises utilisent actuellement ses services pour augmenter leurs revenus, réduire leurs coûts et gérer leurs fonds.
- Grâce à cela, Mollie affiche un chiffre d'affaires net de 99 millions d'euros pour 2023, avec une croissance de 36% par rapport à 2022.
- Ses coûts d'exploitation ont par ailleurs diminué de 30%, passant de 179,8 millions d'euros en 2022 à 126,7 millions d'euros en 2023.

ENJEUX

- **Une croissance grâce au développement de nouveaux produits :** Ces résultats sont présentés comme la conséquence de :
 - la stratégie d'acquisition de nouveaux et plus gros clients,
 - l'investissement dans de nouveaux produits tels que Mollie Capital,
 - le développement des paiements en boutique,
 - l'accélération de l'expansion internationale en France, en Allemagne, et au Royaume-Uni.
- **Une stratégie centrée sur le client :** Mollie a renforcé sa stratégie client en 2023 en unifiant et en étoffant son centre d'excellence opérationnelle client à Maastricht. Le PSP a aussi assuré le lancement de Mollie Terminal, une solution omnicanale.
- **Maintenir sa croissance :** Mollie table désormais sur le maintien de sa trajectoire sur 2024. Les voyants sont au vert, avec un retour à la rentabilité opérationnelle enregistré dès mars.

MISE EN PERSPECTIVE

- Dès fin 2023, [Mollie s'est positionné sur le marché des paiements du commerce unifié avec le lancement de Mollie Terminal](#) initialement disponible en Belgique, en Allemagne et aux Pays-Bas et est destiné à compléter les options de paiement existantes de l'entreprise à l'aide de codes QR.
- En 2024, [Mollie a continué de développer de nouvelles offres avec notamment le lancement de son offre de financement en France](#), Mollie Capital, une solution de financement flexible pour les PME.

- De plus, pour améliorer l'efficacité opérationnelle et l'expérience client, [Mollie s'est appuyée sur l'IA avec le lancement de MollieGPT](#), un modèle d'IA générative qui optimise la documentation et améliore l'interaction avec les clients.

Source : [Communiqué de presse](#)

Document :

mollie

Lydia Comptes devient Sumeria et mise sur la rémunération du compte courant

Europe - Paiement, Stratégie d'acteur - 16/05/2024

Lydia annonce aujourd'hui que son application [Lydia Comptes](#) est rebaptisée Sumeria. Un changement qui va bien au-delà du simple nom, puisque Sumeria sera une banque de plein exercice, dotée du statut d'établissement de crédit. A terme, l'ambition de Lydia est d'en faire une néo-banque européenne, dotée de 5 millions de clients d'ici trois ans.

LES FAITS

- Lydia compte actuellement 8 millions d'utilisateurs, dont 2 millions utilisent les fonctionnalités bancaires de l'application récemment séparée sous la marque de Lydia Comptes. Elle est aujourd'hui rebaptisée Sumeria et vise à conquérir 3 millions de nouveaux utilisateurs d'ici 2027.
- Avec Sumeria, Lydia fait évoluer son approche des services bancaires pour apporter plus de clarté aux utilisateurs, en séparant le paiement P2P de la banque de dépôt.
- Toutes les fonctionnalités bancaires de Lydia ont été transférées vers Sumeria, compte avec IBAN, paiements par carte et paiements par virements et prélèvements. Mais une nouveauté a été introduite, avec la rémunération systématique de tous les comptes courants.
- Sumeria permet ainsi un taux de rémunération de 2 % du solde (taux promotionnel de 4 % pendant les 3 premiers mois) si la carte Sumeria est utilisée au moins 15 fois par mois, éliminant ainsi la nécessité de créer un compte épargne séparé.
- Du côté de la marque, Sumeria a complètement remanié son application mobile avec un nouveau logo, un nouveau design de carte et un écran principal plus simple. Une interface Web permet de consulter le solde et les transactions du compte sans installer d'application.
- Sumeria se concentre exclusivement sur le marché européen afin que les personnes vivant en France, en Allemagne ou en Espagne aient l'impression d'utiliser un compte bancaire français, allemand ou espagnol.

ENJEUX

- **Miser sur une simplification des services bancaires.** Alors que la majorité des clients utilisaient Lydia pour les paiements P2P, Lydia a continué d'élargir ses services avec de nouveaux produits bancaires, rendant son application plus complexe. Pour cette raison, elle a récemment décidé de séparer l'application de paiement P2P et l'application de produits bancaires. La création de Sumeria s'inscrit dans la suite logique de cette refonte, en choisissant un axe marketing autour de la simplicité. D'où le choix de rémunérer les comptes courants et de permettre un affichage simplifié du solde à tout moment.
- **Un projet bancaire à dimension européenne :** cette nouvelle identité reflète aussi l'ouverture d'une nouvelle ère. Ainsi, Lydia a déposé une demande d'agrément d'établissement de crédit pour Sumeria, laissant penser que ses ambitions sont beaucoup plus larges que pour Lydia Comptes. D'autant que Lydia prévoit d'investir 100 millions d'euros dans la nouvelle entreprise et d'embaucher 400 salariés au cours des trois prochaines années, afin de servir 5 millions de clients d'ici 2027. L'objectif est que Sumeria devienne la banque principale de ses clients. A cet effet, l'entreprise ouvrira cet été à Paris un point de contact physique qui devrait fonctionner comme le Genius bar d'un Apple Store.

MISE EN PERSPECTIVE

- Pour rappel, [Lydia a sorti le mois dernier une deuxième application Lydia](#). Elle se concentre sur les paiements peer to peer, permettant aux gens d'envoyer de l'argent et de créer des cagnottes à l'aide de leur téléphone mobile.

■

Sur le même créneau, Revolut [confirme son engagement envers le marché français lors du sommet Choose France](#), annonçant un investissement massif de 100 millions d'euros sur 2024 et 2025. Les fonds serviront au recrutement, à une campagne publicitaire et au lancement de nouveaux produits, notamment un Livret A et un crédit immobilier entièrement en ligne, déjà testé en Irlande et en Lituanie.

- Récemment, à travers l'application Nirio, [FDJ a lancé Nirio Premio, un compte bancaire pour concurrencer Nickel](#), aidant les personnes en difficulté financière avec des outils de gestion des dépenses. Nirio s'appuie sur Xpollens, filiale du groupe BPCE, pour l'autorisation bancaire et la gestion des comptes.

Source : [Site officiel](#)



Stripe renforce son offre d'open banking au Royaume-Uni

Royaume-Uni - Paiement - 27/05/2024

La plateforme d'infrastructure financière a profité de sa conférence annuelle pour annoncer plusieurs nouveautés à destination de ses clients du Royaume-Uni. Cela concerne notamment une solution de Pay by Bank, illustrant ainsi la volonté de [Stripe](#) de développer ses services liés à l'open banking. Globalement, l'entreprise souhaite porter la croissance des petites entreprises en leur proposant des services innovants et alternatifs. Une manière pour eux d'augmenter leur marge de manœuvre lorsque les fonds viennent à manquer.

LES FAITS

- A l'occasion du Stripe London Tour, conférence annuelle de la marque au Royaume-Uni, Stripe a annoncé l'arrivée d'une nouvelle solution de paiement.
- Il s'agit d'une offre de Pay by Bank, une solution de paiement basée sur l'open banking, proposant plusieurs avantages non négligeables :
 - La solution devrait être peu coûteuse pour les clients de Stripe et permettra d'effectuer des paiements en temps réel directement via leurs comptes bancaires.
 - Selon la plateforme d'infrastructure financière, certaines entreprises comme les vendeurs de biens de haute valeur, pourraient économiser plusieurs milliers de livres sterling de frais de transaction tous les mois.
 - Les clients auront de plus accès à leurs fonds plus rapidement. Le temps d'attente passant de deux jours environ à quelques heures seulement. Cette particularité gratuite sera ensuite proposée en Europe et aux Etats-Unis.
- En parallèle, Stripe a annoncé le lancement de [Stripe Capital](#) au Royaume-Uni, une offre de financement à destination des petites entreprises ayant déjà fait ses preuves aux Etats-Unis.
- L'offre se distingue des prêts traditionnels par plusieurs points :
 - La solution permet de contracter rapidement des prêts d'un montant allant jusqu'à 25 000 livres sterling.
 - Le remboursement se fait de manière flexible, en fonction des revenus perçus par le client.
- En termes de disponibilité, Stripe Capital est pour l'instant accessible aux entreprises qui travaillent déjà avec la plateforme.

ENJEUX

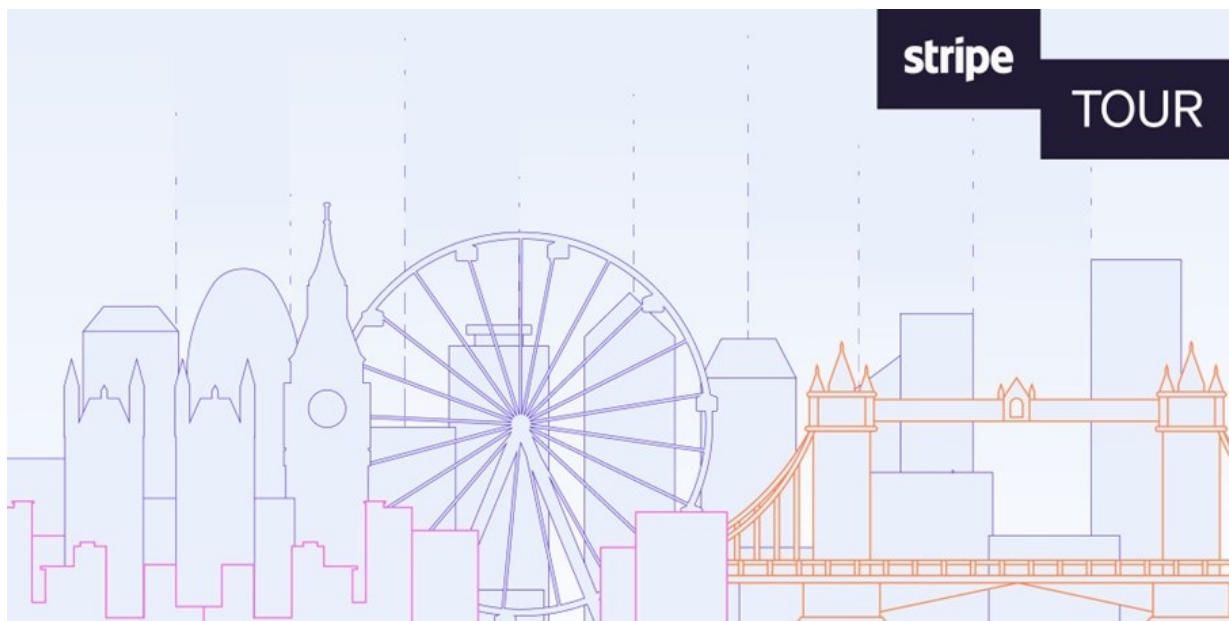
- **Booster l'économie anglaise :** L'objectif de ces nouveaux produits est de pouvoir accélérer les mouvements d'argent entre les entreprises et ainsi leur permettre de réaliser plus facilement des investissements au moment où elles identifient des opportunités.
- **Une alternative aux solutions de financements traditionnels :** Selon Stripe, seulement 50 % des prêts demandés par les petites entreprises ont été validés l'année dernière au Royaume-Uni, contre 80 % en 2018. Faute de fonds disponibles, ces entreprises se retrouvent dans l'obligation de reporter leurs investissements. Stripe Capital vise donc à offrir à ses clients un financement flexible permettant d'accélérer leur croissance, que ce soit pour des équipements, du recrutement, ou tout autre besoin.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le Royaume-Uni est actuellement le deuxième plus gros marché de Stripe qui assure accueillir 600 nouveaux clients anglais par jour dans son réseau. Fort de ce constat, Stripe a également annoncé renforcer sa présence à Londres en y installant de nouveaux locaux. Un signe supplémentaire de l'engagement de la plateforme envers les entreprises du pays.
-

Le lancement du Pay by Bank illustre également la volonté de l'entreprise de se développer davantage sur le marché de l'open banking. Une décision amorcée en 2022 avec le lancement de [Financial Connections](#), première solution de l'entreprise américaine basée sur cette technologie.

Source : [Communiqué de presse](#)



Monnaies Digitales & Web 3

Stripe et Avalanche partenaires pour faciliter l'accès aux cryptos

États-Unis - Paiement - 14/05/2024

La plate-forme Blockchain Avalanche a initié un partenariat stratégique avec [Stripe](#) pour l'acceptation de paiements en cryptomonnaies, offrant aux utilisateurs la possibilité d'acquérir des jetons AVAX directement par le biais de Stripe. Cette intégration vise à faciliter l'accès à l'écosystème d'Avalanche, et à démocratiser les cryptoactifs.

LES FAITS

- Avalanche a donc annoncé le lancement d'un partenariat avec Stripe concernant l'acceptation des paiements en cryptomonnaies.
- Grâce à cette association en effet, les achats de cryptomonnaies AVAX (jetons d'Avalanche) pourront désormais s'opérer directement via Stripe, sans passer par une plateforme d'échange.
- En effet, la plateforme d'infrastructure financière supporte maintenant la C-Chain d'Avalanche permettant ainsi de faciliter les échanges « fiat-crypto ». Pour cela Avalanche s'appuie sur Core, son portefeuille natif, qui a intégré la rampe d'accès de Stripe.
- Concrètement, le widget de Stripe est intégré aux « dApps » liées à Avalanche (applications décentralisées et numériques) comme les DEX, les plateformes NFT, et les portefeuilles numériques.
- Pour approvisionner leurs portefeuilles via Stripe, les utilisateurs peuvent utiliser des moyens de paiement comme les cartes de débit et de crédit.
- Des partenaires de l'écosystème Avalanche prévoient également de s'intégrer à Stripe. Il s'agit par exemple de GoGoPool, Avvy, Pakt, zeroone, Halliday, The Arena, etc.
- Concernant ces échanges, Stripe s'occupera également des sujets de KYC, de paiements, de fraude ou encore de conformité.
- Selon Avalanche, cette nouveauté serait pour l'instant réservée au marché américain.

ENJEUX

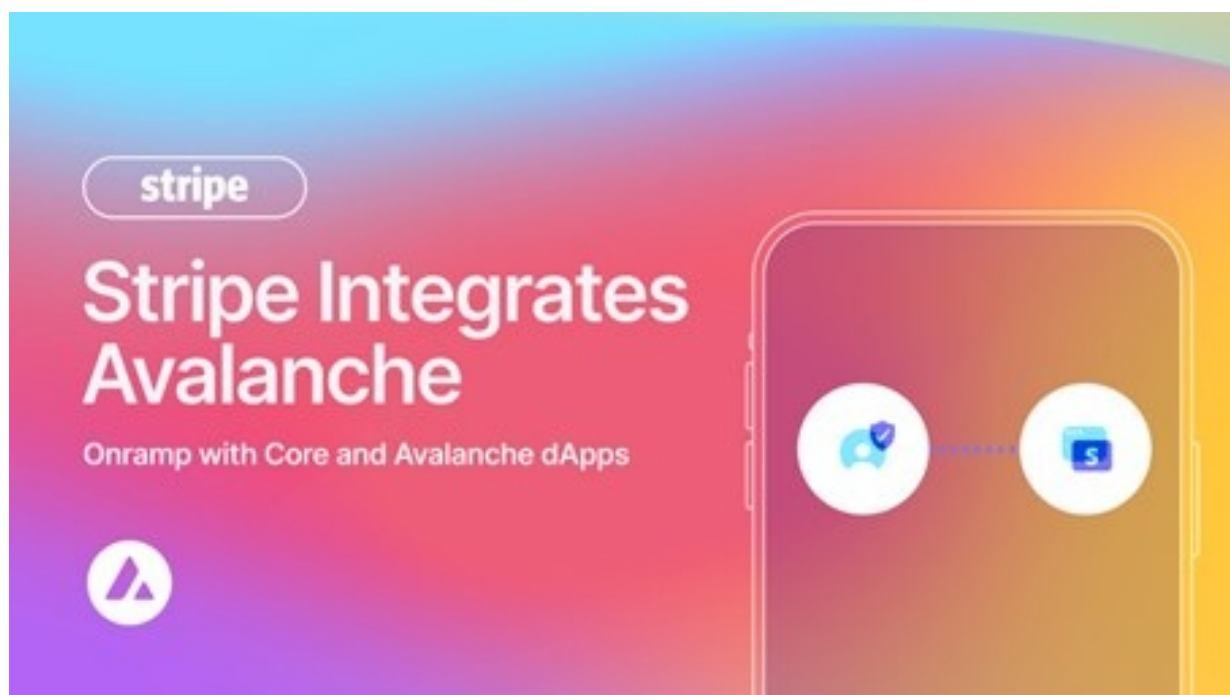
- **Rendre l'écosystème d'Avalanche plus accessible :** En s'intégrant à Stripe, Avalanche souhaite permettre à ses utilisateurs d'apporter plus facilement des liquidités dans l'écosystème. Grâce à cela, Avalanche pourrait également voir son nombre de nouveaux arrivants augmenter. Cette réduction de l'écart entre monnaie fiat et cryptomonnaie est une étape importante dans l'adoption des cryptomonnaies pour un usage quotidien.
- **Aider les entreprises du Web3 :** L'intégration de Stripe va également permettre de résoudre certains problèmes identifiés par les entreprises du Web3, comme celui du « cold start problem ». Cela fait référence aux nouveaux clients qui arrivent sur le Web3 mais qui n'ont pas de crypto dans leurs wallets pour effectuer leurs transactions. Stripe vise donc à offrir la possibilité d'acheter des cryptos plus facilement, au moment où les utilisateurs en ont besoin.
- **Répondre aux exigences légales :** Les compétences de Stripe en matière de KYC, de lutte contre la fraude et de sécurité permettront également d'offrir un service fiable et sécurisé, en conformité avec les exigences légales. Un atout pour les utilisateurs, mais aussi pour les acteurs du Web3.

MISE EN PERSPECTIVE

- Stripe revient sur le terrain des cryptomonnaies après avoir décidé l'arrêt de la prise en charge du Bitcoin en 2018. A l'époque, Stripe avait justifié cet arrêt à cause de la volatilité de la célèbre cryptomonnaie.
-

Ce rapprochement entre Stripe et Avalanche n'est pas la première initiative visant à simplifier la conversion entre monnaie traditionnelle et cryptomonnaie. [Coinhouse par exemple, lançait fin 2023 un compte en euros permettant d'acheter des cryptoactifs directement en euros.](#)

Source : [Communiqué de presse](#)



Fipto facilite le paiement en stablecoin avec Payment Links

International - Paiement - 15/05/2024

Fipto, la société française de paiement B2B cross-border et de gestion de trésorerie basée sur la blockchain, a officialisé le lancement de sa nouvelle fonctionnalité. Il s'agit de Payment Links, une solution de collecte des paiements en cryptomonnaie, à destination des professionnels. Bien que de plus en plus répandues, ces technologies font encore face à de nombreuses réticences. Avec sa solution, Fipto souhaite contourner ces freins en proposant un moyen d'accepter ces devises, sans pour autant y être directement confronté.

LES FAITS

- Fin avril, Fipto annonçait le lancement de Payment Links, fonctionnalité permettant aux entreprises de collecter les paiements en stablecoin et de les recevoir directement en euros sur leurs comptes bancaires.
- La société précise que la fonctionnalité est adaptée à tout type d'entreprises, même celles encore réticentes à l'introduction des cryptomonnaies dans leur mode de fonctionnement.
- Fipto a d'ailleurs identifié plusieurs cas d'usage pour ses clients :
 - La facturation B2B pour les PME : Cela permettrait aux entreprises de se servir des cryptomonnaies comme une devise universelle permettant une simplification des échanges avec des devises étrangères non supportées.
 - Le paiement pour les marchands du e-commerce : Adopter Payment Links serait un moyen pour les acteurs du e-commerce de proposer une solution de paiement supplémentaire à leurs clients.
 - Le dépôt pour le change et dls Jeux : en proposant un dépôt en cryptomonnaie simple et accessible.
- Concrètement, la solution fait une conversion automatique de la transaction entre l'euro et les stablecoins. Elle prend également en charge les problématiques de sur-paiement et de sous-paiement, permettant ainsi une gestion des problématiques de conversion de monnaies, etc.
- L'utilisateur a accès à une page consolidée lui permettant d'avoir une vue d'ensemble sur son activité avec notamment les statuts des paiements, ainsi qu'une vision complète et individuelle de chaque transaction.
- Pour utiliser la fonctionnalité, Fipto propose de passer par des liens de paiements. Les utilisateurs remplissent les informations requises et envoient ensuite ce lien à leurs clients pour qu'ils procèdent au paiement par stablecoin.
- Les liens de paiement développés seront également disponibles via l'API de Fipto, pour les entreprises qui désirent personnaliser la solution au maximum.
- Pour le moment, Fipto accepte quatre stablecoins : l'USDT (Blockchain Ethereum), l'USDC (Blockchain Ethereum), l'USDT (Blockchain Polygon) et l'USDC (Blockchain Polygon). Cette liste devrait ensuite s'agrandir.

ENJEUX

- **Fluidifier les échanges B2B :** Avec Payment Links, Fipto souhaite simplifier les échanges B2B dont la proportion en cryptomonnaie a tendance à augmenter. En effet, les entreprises s'intéressent aux stablecoins pour diversifier leurs flux de trésorerie.
- **Une fonctionnalité accessible à tous :** Avec Payment Links, Fipto a développé une fonctionnalité permettant à tous de bénéficier des avantages de la blockchain :
 - sans avoir besoin d'interagir avec la technologie,
 - en s'affranchissant des risques liés à l'utilisation d'actifs numériques.

■

Répondre à un marché croissant : L'usage des stablecoins par les professionnels est de plus en plus répandu car 30% des entreprises seraient déjà utilisatrices de cryptomonnaies pour leurs transferts internationaux, [selon Deloitte](#). Fipto voit sa solution comme un moyen facile et sécurisé de répondre à ce besoin et ainsi de simplifier l'entrée des entreprises dans le monde de la blockchain, un défi de taille encore aujourd'hui.

MISE EN PERSPECTIVE

- La position des cryptomonnaies évolue dans le secteur des paiements. Les innovations en matière de solutions passerelle entre monnaies fiat et cryptomonnaies se multiplient et montrent petit à petit qu'une utilisation quotidienne des actifs numériques pourrait devenir envisageable.
- Dans cette logique, les géants du paiement développent leurs liens avec le Web3. En janvier, Visa inaugurerait ainsi le lancement d'une [plateforme de fidélisation pour les clients du Web3](#). De son côté, Mastercard a entamé des [partenariats avec des acteurs comme MoonPay](#), dans le but de se rapprocher du Web3.

Source : [Communiqué de presse](#)

Acme Corporation

062024X

Consulting Fees June 2024

Payable amount

 10,690.00 

Recipient address

1A1zP1eP5Q...7DivfNa 

Pay

Total payment €10,000.00

Payment methods

☒ Stablecoin 

Continue to payment

☐ Credit / Debit card 

☐ Paypal 

 **Payment successful**

Paid amount  10,690.00

Due amount  10,000.00

Mobilité

manager.one intègre l'accès aux bornes de recharge du réseau Bump dans sa carte multifonction

Europe - Mobilité, Paiement - 24/05/2024

[manager.one](#) s'associe à [Bump](#) pour enrichir sa carte professionnelle avec une nouvelle fonctionnalité, permettant l'accès à un vaste réseau de bornes de recharge pour véhicules électriques. Cette intégration vise à simplifier la gestion des déplacements professionnels en facilitant notamment l'accès à la recharge électrique. Ce partenariat reflète une tendance plus générale dans laquelle les acteurs financiers multiplient leurs investissements en faveur de l'accélération du déploiement de la mobilité électrique.

LES FAITS

- manager.one a annoncé le lancement de sa nouvelle fonctionnalité en partenariat avec Bump. Dès à présent, les entreprises utilisatrices de la carte professionnelle de la fintech peuvent bénéficier de cette fonctionnalité qui offre un accès au plus gros réseau de bornes de recharge pour les voitures électriques.
- En effet, grâce au réseau Bump, plus de 300 000 bornes de recharge pour véhicules électriques sont accessibles en Europe et plus de 100 000 en France, ce qui représente près de 98 % des bornes publiques selon la société de mobilité.
- La fonctionnalité de la carte manager.one est complémentaire au Bump Pass, carte de recharge multi-services de Bump.

ENJEUX

- **Une plus-value importante pour les clients de manager.one :** La société souhaite simplifier encore le quotidien de ses clients. L'utilisation et surtout la gestion des cartes et des dépenses est centralisée. Ensuite, cela permet de réduire le nombre de cartes utilisées lors des déplacements professionnels, ce qui simplifie le quotidien des collaborateurs sur le terrain. Enfin, les clients de manager.one bénéficient des avantages de la solution Bump, à savoir l'agrégation à plusieurs réseaux de bornes électriques, dépassant ainsi le problème de forte hétérogénéité dans le domaine des bornes de recharge.
- **Compléter sa gamme :** Basée sur la technologie Card Connect d'[Idemia](#), la solution de carte multifonction de manager.one combinait déjà plusieurs fonctionnalités comme :
 - la carte de paiement ;
 - la carte connectée (permettant, avec un téléphone, de partager une carte de visite, un lien, un fichier ou autre, via la technologie NFC) ;
 - la carte carburant compatible avec l'ensemble des stations essence disponibles dans le réseau d'acceptation Visa.

MISE EN PERSPECTIVE

- En ce qui concerne la mobilité, les acteurs financiers ont un rôle important à jouer en faveur de la démocratisation des nouveaux usages. Les exemples de partenariats se multiplient notamment dans le but de faciliter le déploiement des points de recharge électrique et de simplifier la transition vers la mobilité électrique. C'est le cas par exemple de la banque belge [Belfius](#), qui [annonçait la semaine dernière s'investir dans le déploiement accéléré des bornes de recharges](#), en partenariat avec CenEnergy.
- En France, [Crédit Agricole et Opteven ont officialisé récemment la création d'une joint-venture nommée Crédit Agricole Mobility Care Services](#), avec pour objectif :

■

- La création d'un acteur spécialisé dans les contrats de garantie, la maintenance automobile, etc. ;
- Le développement de produits adaptés pour permettre l'adoption massive des véhicules électriques.

Source : [Communiqué de presse](#)



Paieement Vert

Sezzle encourage la responsabilité financière avec Payment Streaks

États-Unis - Paiement - 13/05/2024

Sezzle, société américaine de BNPL, lance Payment Streaks, un programme qui vise à encourager la responsabilité financière de ses utilisateurs. Le but est de gamifier les paiements réalisés à temps et de les récompenser avec des cadeaux ou des avantages. Payment Streaks permettra à Sezzle d'améliorer son expérience client, tout en évitant les comportements déviants et les impayés.

LES FAITS

- Sezzle lance donc Payment Streaks pour récompenser les paiements effectués à temps par ses clients. Le programme est gratuit et vise à gamifier les paiements afin de responsabiliser les consommateurs.
- Concrètement, chaque paiement effectué à temps par un utilisateur est comptabilisé. L'utilisateur a une période de 90 jours pour effectuer un certain nombre de séries dans le but de pouvoir passer au grade de fidélité supérieur.
- Les utilisateurs reçoivent ensuite des cadeaux mensuels pour leurs bonnes performances ainsi que des bonus de parrainage, etc.
- Certains paiements ne seront pas comptabilisés, comme les paiements : échoués, résolus, différés, les paiements sur des commandes annulées ou remboursées, les paiements refacturés par des banques et les paiements de financement à long terme.
- L'offre est pour l'instant disponible pour les clients américains et devrait s'étendre au cours de l'année au marché canadien. Elle est accessible via l'application, directement lors de l'ouverture d'un compte Sezzle.

ENJEUX

- **Encourager la responsabilité financière :** La fonctionnalité Payment Streaks a pour objectif de récompenser l'engagement des consommateurs et leurs comportements responsables en matière de paiement. Il vise en réalité à renforcer la confiance et la crédibilité envers les utilisateurs, en remerciant ceux qui respectent leurs obligations de paiement.
- **Améliorer l'expérience client :** Payment Streaks est également un moyen pour Sezzle d'améliorer son expérience client avec un programme de fidélité attractif. Une problématique cruciale pour les acteurs du BNPL qui innovent de plus en plus pour fidéliser leurs utilisateurs.

MISE EN PERSPECTIVE

- L'explosion du BNPL en Europe présente des risques au niveau de la solvabilité des particuliers. L'accord quasi systématique des paiements en trois fois, quatre fois ou plus, incitent les acheteurs et plus particulièrement les jeunes à accumuler leurs achats. Une situation qui peut vite devenir délicate lorsque les factures et les échéances s'accumulent. Ce programme initié par Sezzle est donc une réponse ludique mais également préventive, qui peut permettre de réduire les comportements irresponsables et ainsi réduire les risques encourus par la fintech.
- Les instances de l'Union européenne se sont saisies du problème des dérives du BNPL et devraient réguler davantage ses usages. [La directive dédiée a par ailleurs été adoptée par le Conseil européen le 12 octobre dernier](#) et s'appliquera en octobre 2026, le temps que les lois soient transposées et adaptées à chaque pays.

Source : [Communiqué de presse](#)



sezzle

Solly réinvente les paiements pour les personnes dans le besoin

France - Paiement - 23/05/2024

Une nouvelle solution solidaire et technologique vient de voir le jour pour aider les personnes sans domicile fixe. Il s'agit de Solly, qui combine une carte de paiement, une acceptation contrôlée des paiements, ainsi que la technologie NFC, le tout permettant aux passants de faire des dons aux sans-abri facilement via leurs smartphones.

LES FAITS

- Solly, un projet de carte solidaire, a lancé récemment sa campagne de financement pour soutenir le lancement de son projet. Il vise à proposer aux personnes sans domicile fixe une solution dématérialisée de récolte des dons.
- Encore au stade du développement donc, Solly devrait réutiliser des outils comme la carte de paiement et la technologie NFC des smartphones pour les adapter à un usage bien spécifique.
- Son fonctionnement est simple :
 - Solly veut distribuer des cartes de paiement aux sans-abris lors de maraudes effectuées par des associations. Chaque carte sera reliée à un compte propre au propriétaire de la carte.
 - Lorsqu'un passant souhaitera faire un don au propriétaire de la carte Solly, il n'aura qu'à approcher son téléphone de la carte de paiement de ce dernier pour ouvrir une page dédiée sur son smartphone, grâce à la technologie NFC.
 - En quelques secondes, le passant remplira alors le montant du don qu'il souhaitera faire avant de valider son paiement.
 - Le don sera affecté à la cagnotte du bénéficiaire qui pourra ensuite se servir de sa carte Solly pour effectuer des achats de produits de première nécessité uniquement.
- Les propriétaires de cartes toucheront environ 90 % des dons, le reste servant à couvrir les frais de gestion de Solly, ainsi que des projets d'aide au logement.
- Afin de garantir une autonomie financière, Solly souhaite nouer des partenariats avec des institutions financières. Les utilisateurs auront ainsi un accès au solde de leur compte, directement via les distributeurs automatiques de billets.
- Des tests devraient être effectués fin 2024 pour s'assurer de la viabilité de ce mode de fonctionnement.

ENJEUX

- **Allier solidarité et technologie** : Solly a pour objectif de réduire la fracture entre les personnes dans le besoin et la numérisation des paiements. En effet, la diminution des espèces rend difficile la récolte de dons pour les sans-abris. Solly révolutionne à sa manière l'utilisation des technologies actuelles en l'adaptant aux personnes coupées de ces nouvelles solutions. Un moyen ingénieux de combiner la solidarité et le numérique.
- **Un accès aux besoins de première nécessité** : La carte Solly se base sur un système similaire à celui des titres restaurants, et comporte des contraintes d'acceptation notamment sur les produits achetés, permettant ainsi de limiter les dépenses à des produits alimentaires, de santé, d'hygiène, et autres. Solly montre ainsi un nouveau cas d'usage pour les cartes dont l'acceptation est encadrée. Cette technologie permet en effet de refuser instantanément une transaction si celle-ci n'est pas en accord avec les standards prédéfinis dans l'utilisation de la carte. Pour Solly, cela permet de garantir un lien de confiance avec les donateurs qui seront assurés de l'utilisation raisonnée de leurs dons.

MISE EN PERSPECTIVE

■

Solly n'est pas le premier projet solidaire se basant sur les technologies de paiement. En 2020, [Unity Card](#) avait pour objectif de proposer une solution pour venir en aide aux personnes délaissées. Cela passait par la distribution de carte prépayées, dont le solde était disponible via un QR code présent sur la carte et visible également par les autorités distributrices de carte. Cette solution permettait de venir en aide aux personnes dans le besoin tout en s'assurant que les achats effectués étaient de première nécessité.

- Côté entreprises, des initiatives comme la carte [Donablue](#) ont permis de développer le don via les paiements professionnels. En effet, chaque paiement effectué avec la carte est arrondi à l'euro supérieur. Les sommes étant ensuite reversées à des associations.

Source : [Site web](#)



Zopa et Octopus soutiennent la transition des particuliers vers l'énergie renouvelable

Royaume-Uni - Paiement - 30/05/2024

[Zopa Bank](#) a communiqué sur le lancement d'un nouveau partenariat au Royaume-Uni, avec le fournisseur [Octopus Energy](#). La banque entre donc sur le marché des énergies renouvelables, un marché estimé à 23 milliards de livres sterling. Cette alliance vise en effet à proposer aux particuliers des financements pour l'installation d'infrastructures durables comme des panneaux solaires ou des bornes de recharge pour les véhicules électriques.

LES FAITS

- Zopa Bank a donc annoncé le 23 mai le lancement d'un partenariat avec le fournisseur d'énergie Octopus Energy.
- Les deux acteurs veulent répondre à la demande croissante des consommateurs en matière d'énergies vertes et renouvelables. Un marché estimé à 23 milliards de livres sterling.
- Pour cela, la banque souhaite proposer aux clients d'Octopus au Royaume-Uni sa gamme de produits de BNPL et de financement pour l'achat et l'installation de panneaux solaires.
- Cette offre permettra aux particuliers de répartir leurs coûts liés au passage à l'énergie renouvelable sur des périodes allant de 24 à 84 mois.
- Zopa a annoncé que le partenariat devrait également s'appliquer aux chargeurs des véhicules électriques. Il s'agit des chargeurs installés par les ingénieurs d'Octopus, contrôlés sur une application dédiée.
- L'installation des panneaux solaires est en forte hausse. Selon la banque, près de 1,3 millions de foyers britanniques seraient déjà équipés de panneaux solaires. Ce qui représenterait une augmentation de 4 000 % depuis 2010.

ENJEUX

- **Un contexte favorable pour Zopa Bank :** La banque explique qu'à l'approche des élections, les différents partis politiques auraient réduit leurs engagements en matière de transition énergétique. Or en termes de chargeurs pour les véhicules électriques par exemple, 53 600 points de recharge ont déjà été installés par les institutions publiques mais cela reste loin de l'objectif des 300 000 prévus pour 2030 par le gouvernement. Zopa Bank aurait ainsi décidé de compenser en augmentant sa participation dans les investissements en matière d'infrastructures renouvelables et en soutenant particulièrement les installations privées.
- **Un double avantage pour les particuliers :** Zopa et Octopus mettent en avant les avantages financiers liés à leur solution. En plus de l'étalement des coûts, dû à la solution de BNPL de Zopa, l'utilisation de l'énergie solaire réduirait les coûts d'électricité de près de 90 %, une économie non négligeable. C'est d'ailleurs ce qui motive les foyers britanniques à se tourner vers l'énergie renouvelable, même si le changement climatique est aussi un facteur d'évolution.
- **Zopa revendique le « BNPL 2.0 » :** La banque présente son initiative comme une évolution du BNPL vers un modèle plus responsable, durable et surtout plus réglementé qui se focalise sur la protection des clients (grâce à des vérifications de crédit pour tous les clients afin d'éviter l'accumulation des dettes par exemple). Zopa indique d'ailleurs avoir proposé ses produits à plus de 500 commerçants et 70 000 clients. Concrètement, les produits comportent :
 - Des parcours clients plus transparents ;
 - Une meilleure expérience utilisateur numérique ;
 - La possibilité de souscrire des prêts plus longs et plus importants, dépassant ainsi les exigences réglementaires actuelles.

MISE EN PERSPECTIVE

■

Pour rappel, Zopa s'était déjà imposée comme la [banque numérique à la rentabilité la plus rapide en 2022](#). Après le [rachat de DivideBuy](#) l'année dernière, l'ancienne fintech continue à montrer de bonnes performances tout en multipliant les services proposés à ses clients, comme en témoigne ce partenariat avec Octopus Energy.

Source : [Communiqué de presse](#)

