



Les faits marquants du mois

Stratégie d'acteur - Les acteurs continuent d'accentuer leur logique de solution tout-en-un

1. **INTERNATIONAL** - Swile propose une carte tout-en-un pour les avantages sociaux
2. **FRANCE** - Sofinco lance « A la carte », une solution de paiement tout-en-un
3. **EUROPE** - Samsung Next investit dans la solution de Curve, future alternative à Apple Pay

Swile s'est associé à Enfuze pour lancer une carte tout-en-un dédiée aux avantages sociaux des salariés, permettant de gérer les titres-restaurant, les chèques-cadeaux et les frais de déplacement. Les employeurs peuvent personnaliser cette carte selon les besoins des employés. Elle est disponible en versions physique et virtuelle, compatible avec les portefeuilles numériques, et centralise la gestion des dépenses avec des rapports détaillés, améliorant ainsi l'attractivité des entreprises pour le recrutement et la rétention des talents.

Sofinco a lancé une carte tout-en-un "A la carte", offrant des options de paiement flexibles (comptant, en plusieurs fois, à crédit), une application liée pour gérer les dépenses et les modalités de paiement, un crédit renouvelable jusqu'à 10 000 euros, et des garanties supplémentaires (extension de garantie, casse et vol, garantie internet). Cette carte est disponible en versions Visa et Visa Premier.

Samsung Next a investi dans Curve, qui propose une carte tout-en-un et une alternative à Apple Pay via Curve Pay. Curve permet de rassembler plusieurs cartes dans une seule application et offre des fonctionnalités innovantes comme "Get Rewards", "Go Back In Time", et "Anti-Embarrassment". Disponible via Samsung Pay+ et sur iOS, Curve pourrait concurrencer Apple Pay grâce à la réglementation européenne ouvrant l'accès aux puces NFC.

Stratégie d'acteur - Le partenariat comme véritable levier de croissance

1. **FRANCE** - BNP Paribas et BPCE s'allient pour créer un processeur des paiements
2. **INTERNATIONAL** - Adyen nouent des partenariats avec Scalapay et Sum Up pour accélérer dans le paiement

BNP Paribas et BPCE s'allient pour créer un processeur de paiements commun capable de traiter 17 milliards de transactions par carte en Europe. Soutenu par une co-entreprise et doté d'une plateforme technologique avancée, ce projet intègre les standards du marché et les innovations des schémas domestiques et internationaux (Carte Bancaire, Visa, Mastercard, EPI/Wero). Les deux groupes investiront 200 millions d'euros entre 2024 et 2028, visant à devenir leaders en France et à se positionner sur le podium européen.

Adyen a officialisé un partenariat avec Scalapay, spécialiste du BNPL (Buy Now, Pay Later), permettant aux marchands utilisant Adyen d'offrir des paiements échelonnés à leurs clients, surtout en Europe du Sud. Cette option, activable facilement, améliore la fluidité et la sécurité des transactions, augmentant le taux de conversion.

Adyen a également annoncé un partenariat avec SumUp pour accélérer les paiements aux PME. Ce partenariat réduit le délai de paiement post-vente à quelques minutes, offrant une flexibilité financière accrue et une meilleure visibilité sur leurs finances pour les PME, combinant les expertises d'Adyen et SumUp pour rationaliser les paiements et offrir des services financiers complets.

Infrastructure & Support de Paiement

Curve Pay veut devenir la première alternative à Apple Pay en Europe

Europe - Paiement - 05/06/2024

Suite aux récentes décisions de la Commission Européenne, Apple a ouvert l'accès à sa puce NFC, permettant à des concurrents de s'emparer de cette possibilité technologique pour offrir leurs services sur les devices d'Apple. C'est le cas de Curve Pay qui va offrir des paiements sans contact via cette technologie. Curve ambitionne ainsi de devenir la première alternative à Apple Pay et espère réduire les coûts de transaction pour les banques et améliorer l'expérience de paiement pour les utilisateurs.

LES FAITS

- Curve est une fintech britannique spécialisée dans l'agrégation de cartes. Son service permet en effet de lier toutes ses cartes de paiement à une seule carte de paiement Curve.
- Elle voit aujourd'hui dans la prochaine mise en conformité DMA d'Apple Pay en Europe une nouvelle opportunité. Si cette mise en conformité n'est pas encore actée dans un calendrier précis, Curve estime être prête à profiter de l'ouverture de la puce NFC des iPhones aux services tiers.
- Curve permettra en effet aux utilisateurs de payer en sans contact depuis un iPhone via son service Curve Pay (via le double-clic sur le bouton latéral du téléphone).

ENJEUX

- **Être la première alternative à Apple Pay** : Après avoir fait l'objet d'une enquête de la Commission Européenne pour avoir restreint l'accès à son système de paiement mobile, Apple a accordé à ses concurrents l'accès à sa puce de communication en champ proche (NFC). Cela permet à des applications comme Curve d'utiliser des puces NFC pour leurs systèmes de paiement sans contact, et donc de se positionner comme des concurrents directs d'Apple Pay.
- **Réduire les coûts de transactions** : La concurrence entre Curve et Apple Pay vise à réduire les coûts de transaction pour les banques et à offrir une expérience de paiement augmentée pour les utilisateurs. En lançant son propre service, Curve prévoit d'éliminer ces frais pour les banques.

MISE EN PERSPECTIVE

- Lancé en 2015, Curve a pour objectif de permettre aux utilisateurs d'agréger les cartes de paiement et de fidélité dans une seule application.
- Les données de l'entreprise montrent qu'elle compte actuellement plus de 4 millions de clients, générant des revenus principalement grâce aux transactions par carte, aux retraits aux distributeurs automatique et aux services de change et d'abonnement.

Source : [Financial Times](#)



Santander et Iberpay pionniers dans les transferts instantanés transfrontaliers

International - Paiement - 07/06/2024

Santander et Iberpay ont échangé les premiers transferts instantanés internationaux basés sur le système OCT Inst selon les recommandations du Conseil européen des paiements. Première banque européenne à rejoindre le programme, Santander est donc en mesure de proposer des paiements transfrontaliers instantanés, respectant les normes européennes. Après deux ans de consultations et de débats, le système devrait permettre de répondre aux attentes politiques exprimées par plusieurs organisations internationales concernant les paiements transfrontaliers.

LES FAITS

- Le 14 mai, Santander et Iberpay ont effectué les premiers transferts instantanés internationaux basés sur OCT Inst : du One-Leg Out (OLO) Instant Credit Transfer.
- La banque et le fournisseur d'infrastructures de paiement ont été choisis par le Conseil européen des paiements (EPC) comme premiers participants du programme.
 - Iberpay intervient avec un rôle de mécanisme de compensation et de règlement (CSM) dans les transactions via Santander ;
 - La banque intervient en tant que payeur/bénéficiaire du côté euro dans les transferts et en tant que PSP d'entrée et de sortie.
- Dirigé par l'EPC, ce système One-Leg Out permet aux prestataires de services de paiement d'effectuer des transactions à la manière des virements instantanés de la zone SEPA (SCT Inst), mais avec un payeur ou un bénéficiaire extérieur à la zone euro.
- Le système OCT Inst possède plusieurs avantages :
 - Les paiements sont effectués instantanément, c'est-à-dire en moins de 10 secondes ;
 - Les paiements peuvent être multidevises ;
 - Le système fonctionne 24h/24 et 7j/7 ;
 - Les paiements sont effectués en toute transparence et sont traçables de bout en bout.
- Après cette étape, la communauté bancaire espagnole a misé sur une adoption complète du service par les banques en octobre. Ces dernières ont donc jusqu'à cette date pour se rapprocher d'Iberpay et se connecter au service.

ENJEUX

- **Favoriser le développement de l'écosystème européen des paiements :** L'OCT Inst devrait être un avantage à plusieurs niveaux. Il améliore grandement l'expérience utilisateur en matière de paiements internationaux, facilitera la création de nouveaux cas d'usages, et favorisera le développement des solutions européennes innovantes en matière de paiement, les aidant ainsi à faire face plus facilement à la concurrence internationale.
- **Tirer profit de l'infrastructure SCT Inst :** Le schéma One-Leg Out a pour objectif de s'appuyer sur le travail réalisé pour le système SCT Inst notamment en matière de normes. OCT Inst souhaite en effet bénéficier de l'uniformisation des systèmes de paiement instantané basés en Europe pour garantir une adoption facile et rapide.
- **Répondre aux attentes politiques en matière de paiement :** La mise en place du système OCT Inst vise à anticiper les demandes faites par les gouvernements et organismes internationaux. Le G20, la Commission européenne, la Banque mondiale ou encore le Fonds monétaire international ont exprimé le besoin de faire évoluer les paiements internationaux vers un système plus rapide et moins coûteux. L'objectif est donc de rationaliser les échéances entre devises, dépasser les problèmes de fuseaux horaires et donc de disponibilité, réduire les coûts et enfin rendre ces échanges accessibles et sécurisés.

MISE EN PERSPECTIVE

- Pour rappel, l'EPC lançait le système OCT Inst en novembre 2023. Le report de la mise en place de la version SEPA ISO 20022 au 17 mars 2024 avait obligé les participants à retarder le lancement de la phase opérationnelle du système OCT Inst, afin que les nouvelles normes ISO soient directement appliquées aux virements One-Leg Out.
- Cette nouvelle illustre l'engagement du système bancaire espagnol dans les solutions innovantes comme les virements instantanés. Un investissement qui s'explique notamment par l'appétence des particuliers pour ces solutions puisque 53 % des virements réalisés aujourd'hui en Espagne utilisent le système SCT Inst.

Source : [Communiqué de presse](#)



La Banque Postale étend son offre de paiement à distance Scellius

France - Paiement - 11/06/2024

La Banque Postale communiquait la semaine dernière sur l'élargissement de son offre de solutions de paiement à distance Scellius. En plus du paiement par prélèvement, par carte bancaire et du pay by link, elle permet désormais le paiement par initiation de virement, à destination des bailleurs sociaux et des locataires. Le service vise à simplifier le paiement des loyers et à les rendre plus sûrs. Une initiative aux multiples avantages, pour les professionnels comme pour les locataires.

LES FAITS

- Dans le cadre de son offre Scellius, La Banque Postale dévoile une solution d'encaissement à distance basée sur le virement "simplifié" (initiation de virement).
- C'est donc une offre professionnelle que la banque propose aux acteurs privés, associations, entreprises publiques, bailleurs sociaux, etc.
- Val Touraine Habitat, bailleur social du Centre-Val de Loire a déjà mis en place la solution. Concrètement, le locataire peut effectuer un virement de manière simplifiée :
 - Le locataire accède à l'espace de paiement en ligne grâce à un QR code. Ce QR code est accessible dans le livret d'accueil du logement, sur des affiches dans les immeubles ou encore dans les agences. Il sera également disponible sur des supports comme les courriers de relance.
 - Il est dirigé vers un formulaire dans lequel les coordonnées bancaires du bailleur sont renseignées.
 - Le montant choisi est également ajouté et le locataire n'a plus qu'à suivre les étapes restantes pour procéder au paiement.
- La solution améliore également la sécurité pour l'entreprise puisque que cela limite la diffusion généralisée de ses coordonnées bancaires.

ENJEUX

- **Une solution supplémentaire proposée dans l'offre Scellius** : Jusqu'à maintenant, La Banque Postale proposait trois solutions de paiement dans le cadre de son offre d'encaissement à distance :
 - Scellius Net : Un encaissement via une page sur le site internet du professionnel avec une option de prélèvement SEPA.
 - Scellius SMS/E-mail : Un lien est envoyé au client par mail ou par SMS et peut être accompagné d'un message commercial.
 - Scellius Transaction : Les transactions sont effectuées avec les données de carte bancaire du client, reçues par téléphone ou par courrier.
- **Répondre aux difficultés rencontrées** : Le virement simplifié permet de répondre à certains problèmes rencontrés notamment par les bailleurs, comme les erreurs lors de la saisie des coordonnées bancaires. Désormais les coordonnées sont préremplies, ce qui limite le risque d'erreur.
- **Une autonomie dans la gestion des paiements** : Le système rend le locataire autonome lors de l'étape du paiement. Ainsi, ce dernier peut payer son loyer au moment où cela l'arrange le plus, sans être obligé d'avoir un interlocuteur ou une validation de la procédure par le bailleur social.

MISE EN PERSPECTIVE

- La Banque Postale montre une fois de plus son engagement envers les professionnels en proposant un service adapté aux besoins exprimés par les clients.
-

D'un autre côté, la banque continue à s'investir dans son rôle d'entreprise à mission en proposant des alternatives responsables aux entreprises désireuses de s'engager davantage dans la RSE. En avril dernier par exemple, elle proposait une [nouvelle gamme d'épargne](#) avec des dépôts verts et sociaux.

Source : [Communiqué de presse](#)



Encaissement à distance

Optez pour
des solutions
simples
et sécurisées

Scellius



Sofinco lance « A la carte », une solution de paiement tout-en-un

France - Crédit, Paiement - 13/06/2024

Sofinco, marque de crédit à la consommation du Groupe [Crédit Agricole](#) a annoncé le lancement d'une nouvelle offre de carte intitulée « A la carte ». Le but est de proposer une solution de paiement tout-en-un pour les particuliers, permettant de choisir une facilité de paiement a posteriori. Cette solution s'inscrit dans une volonté de simplification de l'accès aux différentes méthodes de paiement et de financement, en regroupant le paiement comptant, le paiement fractionné et le crédit sur une seule carte.

LES FAITS

- Sofinco lance une nouvelle offre de carte intitulée « A la carte ». Sa particularité est que l'offre propose une carte regroupant une solution de paiement comptant et des solutions de financement.
- Utilisable en ligne ou en magasin, l'offre « A la carte » comprend :
 - Une carte Visa permettant à l'utilisateur de choisir les modalités de son paiement effectué : Il choisit de régler immédiatement ou de payer en plusieurs fois (3, 4 ou plus).
 - Une application liée qui donne à l'utilisateur une vision complète de ses dépenses. Il peut ainsi choisir de passer un paiement en crédit quelques minutes après l'avoir effectué, ou en fin de mois. En effet, il peut revenir sur ses dépenses et choisir de répartir tout ou partie de ses dépenses prévues initialement en comptant ou en plusieurs fois.
 - Un crédit renouvelable avec une réserve pouvant aller jusqu'à 10 000 euros. Lors de la demande, le consommateur peut d'abord recevoir 3 000 euros maximum.
- Sofinco ajoute également trois garanties à l'offre « A la carte » permettant de protéger les biens payés avec la carte. Il s'agit par exemple de l'extension de la garantie constructeur jusqu'à 36 mois suivant la carte, une garantie casse et vol, ainsi qu'une garantie internet.
- Les clients peuvent également choisir entre une carte Visa et une carte Visa Premier. La Visa Premier permettra entre autres d'avoir une plus grande capacité de retraits, une garantie plus longue que la carte classique, etc.

ENJEUX

- **Une nouvelle manière de payer :** L'offre « A la carte » modifie les habitudes d'achat en offrant une flexibilité plus grande en une seule carte. Avoir la possibilité d'échelonner ses paiements est un moyen pour les consommateurs de mieux contrôler leurs dépenses et de conserver leur pouvoir d'achat même lorsqu'ils souhaitent faire des achats de grande valeur.
- **L'émergence des cartes « tout-en-un » :** Avec « A la carte », Sofinco propose une solution innovante redonnant au consommateurs le contrôle sur ses dépenses, tout en utilisant une solution de financement. Cette logique de solution flexible tout-en-un a déjà été annoncée chez Visa récemment dans un communiqué, sous le nom de [Visa Flexible Credential](#). L'objectif est de dépasser le modèle « une carte, une source financement », en offrant une carte permettant d'accéder directement à plusieurs comptes, agissant ainsi comme un identifiant.

MISE EN PERSPECTIVE

- Sofinco mise sur une simplification des parcours clients dans la souscription aux solutions de financement. Fin décembre, la marque de crédit de Crédit Agricole lançait un [partenariat avec MiTrust](#) dans le but d'intégrer une solution de filtrage des données directement dans les parcours de demande de prêt. Une amélioration des processus qui vise également à ne pas se laisser distancer par les acteurs innovants du secteur.
- Notons que cette fonctionnalité de choix de paiement a posteriori était déjà proposée depuis plusieurs années par [Curve](#) au Royaume-Uni et plus récemment par [Floa](#), avec son offre Buy now, Pay whenever.

Source : [Communiqué de presse](#)



BNP Paribas et BPCE s'allient pour créer un processeur des paiements

France, Europe - Paiement, Stratégie d'acteur - 14/06/2024

Nouveau coup de tonnerre sur le marché des paiements en France, deux géants bancaires viennent d'annoncer leur rapprochement sur le thème : [BNP Paribas](#) et [BPCE](#). Les deux associés travailleront donc désormais aussi en commun pour proposer un processeur capable de traiter l'ensemble des paiements par carte en Europe. Mais ils ne sont pas les seuls à espérer créer le futur leader du marché.

LES FAITS

- BNP Paribas et BPCE viennent donc d'officialiser leur nouvelle ambition s'agissant de bâtir une plateforme technologique commune de paiements. Cette dernière, identifiée sous le terme de "processeur", devrait être portée par une nouvelle co-entreprise restant encore à construire.
- Ce processeur, doté d'une plate-forme technologique, aura pour mission :
 - de traiter l'ensemble des paiements par carte en Europe de BNP Paribas et BPCE (soit 17 milliards de transactions environ),
 - d'intégrer les meilleurs standards technologiques du marché des paiements,
 - d'agrèger les innovations portées par les schémas domestiques et internationaux (Carte Bancaire, Visa, Mastercard, EPI/Wero...).
- Mais les deux partenaires se posent aussi comme des prestataires de services de paiement pour les autres acteurs du marché, en prévoyant d'adresser leur processeur à d'autres banques.
- 200 millions d'euros vont être investis par les deux groupes bancaires, à part égale, entre 2024 et 2028, pour mener à bien leur projet.

ENJEUX

- **S'imposer en tant que leader** : La nouvelle co-entreprise créée par BNP Paribas et BPCE serait capable de s'imposer comme leader des processeurs en France. Mais les deux groupes espèrent surtout pouvoir se placer sur le podium européen à moyen terme.
- **S'impliquer dans l'évolution du marché** : Outre une économie financière favorisée par la coopération, le nouveau processeur commun devra aussi permettre aux deux groupes bancaires de prendre part à l'évolution des paiements, notamment en matière de numérisation et d'instantanéité.
- **Etendre un partenariat existant** : BNP Paribas et BPCE travaillaient déjà ensemble sur le marché du paiement, notamment via [Partecis](#), éditeur de ce logiciel développé conjointement par les deux banques.

MISE EN PERSPECTIVE

- L'alliance des forces est décidément une stratégie porteuse sur le marché du paiement français et international. Car BNP Paribas et BPCE ne sont pas les seuls à porter un projet commun.
- Face à eux, Worldline et Crédit Agricole travaillent aussi à la construction de leur co-entreprise ; Crédit Agricole annonçait en début d'année sa [prise de participation](#) dans Worldline.

Source : [Communiqué de presse](#)



Vipps MobilePay déploie le paiement P2P à travers les pays nordiques

Danemark, Finlande, Norvège - Paiement - 24/06/2024

Vipps MobilePay officialise le lancement d'un paiement entre particuliers disponible dans les pays nordiques. L'objectif est de proposer une solution de paiement mobile fluide et simplifiée, qui soit opérable en Norvège, au Danemark, en Finlande et en Suède. Cette nouvelle est le point d'orgue d'un long processus qui commençait en 2021 par un partenariat entre les acteurs.

LES FAITS

- Vipps MobilePay a lancé une nouvelle solution de paiement peer-to-peer (P2P) dans les pays nordiques.
- La solution facilite les paiements entre particuliers et est disponible en Norvège, au Danemark et en Finlande. En effet, Vipps était auparavant présent en Norvège tandis que MobilePay proposait ses services au Danemark et en Finlande. La fusion entre les deux fintechs a donc permis de rassembler les zones exploitées pour offrir une solution globale.
- Concrètement il suffit de s'inscrire dans l'application dédiée et de renseigner le numéro de téléphone du destinataire pour effectuer un paiement.
- Côté tarif, le paiement transfrontalier sera facturé à 4 % du montant de la transaction et les banques pourraient payer les frais de change entre les monnaies. Cependant la réception est gratuite pour le bénéficiaire.
- La solution devrait également s'étendre aux paiements aux commerçants. 350 000 d'entre eux utilise déjà les solutions Vipps MobilePay, ce qui devrait faciliter son déploiement.

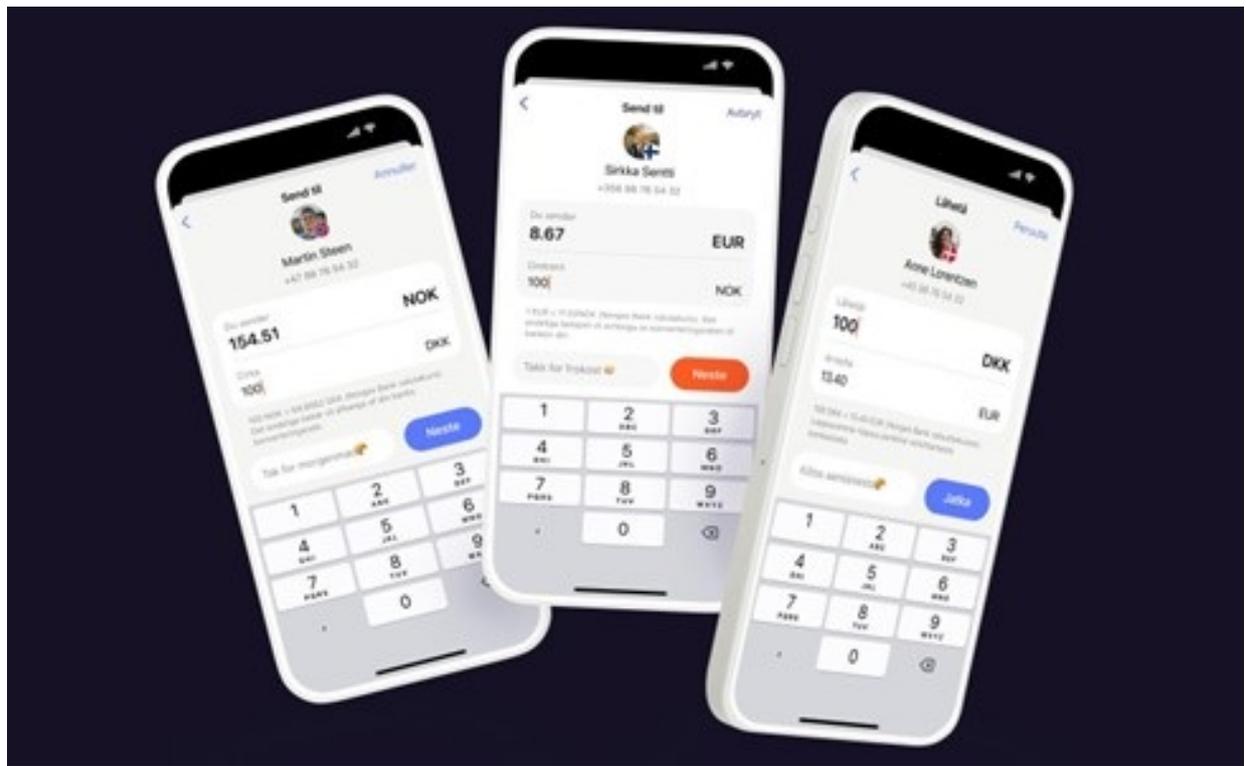
ENJEUX

- **Rapprocher les pays nordiques** : L'objectif de cette solution est de simplifier les transferts entre les pays du nord de l'Europe. Auparavant, les particuliers devaient par exemple renseigner l'IBAN du bénéficiaire. Vipps et MobilePay apportent donc une solution plus simple d'utilisation, qui devrait également rendre les échanges transfrontaliers beaucoup plus fluides.
- **La Suède bientôt intégrée** : Vipps MobilePay a déjà communiqué sur le fait que la Suède allait également être intégrée à la solution. Les utilisateurs pourront télécharger l'application Vipps à l'automne et ainsi rejoindre le réseau nordique. La Suède est le plus grand des pays nordiques, d'où l'importance de s'y implanter.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le rapprochement entre les deux acteurs commençait en 2021 avec un [partenariat entre Vipps, MobilePay, et Pivo](#). L'objectif était de pallier la disparité entre les standards et les différentes solutions proposées par les acteurs du paiement, en offrant une solution de paiement mobile globale dans les pays du Nord.
- Une course est actuellement en cours pour imposer une solution de paiement européenne. Vipps MobilePay se pose ainsi en concurrence locale face à une initiative plus globale : [EPI](#). En Espagne, c'est aussi [Bizum](#) qui se déploie.
- La multiplication des grands acteurs régionaux pourrait en effet venir freiner l'adoption d'un produit proposé au niveau européen.

Source : [Communiqué de presse](#)



Paiement B2B

BNP Paribas et Numeral partenaires pour propulser les entreprises des paiements

Europe - Paiement - 06/06/2024

BNP Paribas et Numeral ont communiqué sur le lancement d'un partenariat et sur le premier bénéficiaire de cet accord. Il s'agit de WorldFirst, plateforme de paiement numérique qui bénéficiera facilement des solutions de la banque grâce à une intégration simplifiée par Numeral. L'objectif de ce partenariat est de participer au développement des fintechs et à leur essor au niveau européen.

LES FAITS

- BNP Paribas et Numeral ont communiqué sur leur partenariat destiné à mieux accompagner les sociétés de paiement européennes.
- La coopération entre BNP Paribas et Numeral a déjà attiré WorldFirst, une plateforme de paiement numérique et de services financiers, et serait susceptible d'intéresser d'autres clients communs de premier plan comme Alma, Swile ou encore Floa.
- Ce partenariat doit permettre aux clients communs de BNP Paribas et Numeral d'intégrer les paiements SEPA et les paiements locaux plus facilement. Et ainsi d'inclure ces éléments dans leurs produits de manière plus transparente.
- Concrètement, les clients accèdent aux solutions de BNP Paribas grâce à l'API et au tableau de bord de Numeral. Dans les éléments mis à disposition, les deux acteurs proposent :
 - Un accès aux systèmes de paiement SEPA polonais, nordiques et suisses, ainsi que SEPA instantané ;
 - Un accès aux informations de compte BNP Paribas en temps réel ;
 - Des paiements de trésorerie automatisés.
- Les clients bénéficient ainsi de plusieurs avantages comme :
 - Une mise sur le marché plus rapide ;
 - Une réduction des coûts de maintenance ;
 - Une infrastructure de paiement durable grâce à la bonne couverture de BNP Paribas concernant les systèmes de paiement locaux.

ENJEUX

- **Favoriser le développement et l'émergence d'acteurs du paiement en Europe :** BNP Paribas et Numeral ont entamé leur partenariat dans le but de proposer aux acteurs du paiement des avantages concurrentiels leur permettant d'accéder plus rapidement aux marchés internationaux. Aujourd'hui leurs clients ont la possibilité de devenir des participants SEPA plus facilement et d'optimiser leurs opérations de paiement à grande échelle.
- **Accéder à des produits essentiels :** Les fintechs ont développé leurs modèles et leurs offres autour des produits bancaires modifiés ou améliorés. Les éléments de base comme les comptes, les services financiers ou autres sont pour autant essentiels pour beaucoup de start-up. Pouvoir s'appuyer sur une banque comme BNP Paribas offre donc plusieurs avantages : une expertise solide et des services variés. C'est enfin un moyen pour la banque de proposer ses services plus facilement.

MISE EN PERSPECTIVE

■

Arrivée en 2021 dans l'écosystème français des fintechs, [Numeral avait déjà pour ambition](#) de devenir une plateforme reconnue d'automatisation des paiements pour les entreprises. Elle propose aujourd'hui ses services à des fintechs comme Spendesk, Swile ou encore Alma, un élément qui illustre la capacité de la société à s'être imposée comme une solution fiable.

- Pour l'instant, la start-up est connectée à plusieurs banques françaises comme Arkéa, BNP Paribas, BPCE ou encore Société Générale.

Source : [Communiqué de presse](#)



BNP PARIBAS



numeral

Swile propose une carte tout-en-un pour les avantages sociaux

International - Paiement - 10/06/2024

Swile a entamé un partenariat avec Enfuce, entreprise de Banking-as-a-Service. La licorne française va profiter de la solution d'Enfuce pour proposer une carte tout-en-un regroupant les avantages sociaux mis à disposition des salariés. Cette carte est un réel avantage pour les entreprises qui pourront ainsi répondre aux besoins de leurs collaborateurs, ainsi que pour Swile qui souhaite se démarquer dans un marché en expansion.

LES FAITS

- Swile s'est associée à Enfuce dans le but de proposer une carte d'avantages sociaux plus complète.
- Grâce à la technologie développée par la scale-up finlandaise, la nouvelle carte universelle de Swile intégrera des fonctions comme :
 - La gestion des titres-restaurant comme c'était le cas précédemment ;
 - La gestion des chèques-cadeaux ;
 - La prise en charge des frais de déplacement ;
- La carte tout-en-un d'Enfuce est contrôlable à un niveau très poussé. Les employeurs peuvent paramétrer les cartes en fonction des besoins de chacun et donc proposer à leurs collaborateurs une solution de paiement adaptée à leurs activités.
- Le paramétrage de la carte permet directement d'approuver ou non les transactions suivant le lieu, le jour ou autre, comme le font déjà les cartes restaurant, carburant, etc.
- Comme une carte de paiement, les cartes proposées peuvent être physiques ou virtuelles, fonctionnent en ligne et dans les magasins, et sont compatibles avec les portefeuilles numériques.

ENJEUX

- **Un produit adapté à la gestion des dépenses :** La solution utilisée par Swile apporte une vision globale de l'utilisation de la carte et des fonds par le salarié. L'application propose un reporting directement lié au compte qui lui permet notamment de contrôler que les fonds sont prélevés sur les bons registres.
- **Un avantage pour les entreprises :** Le sujet des avantages sociaux prend de plus en plus de place au sein des entreprises. Les salariés sont de plus en plus demandeurs mais les entreprises ont du mal à valoriser tout ce qu'elles mettent déjà à la disposition de leurs collaborateurs. Ce type de produits est donc un bon moyen pour s'assurer que les avantages seront pleinement utilisés. C'est enfin un argument de poids pour les entreprises lors des recrutements et pour la conservation des talents.

MISE EN PERSPECTIVE

- Swile et ses concurrents ont encore une marge de croissance importante. En effet, selon la fintech, le marché mondial des avantages sociaux, titres-restaurant et autres, passera de 232 milliards de dollars aujourd'hui à 407 milliards de dollars d'ici 2032. Ce partenariat montre que Swile veut faire la différence dès maintenant en consolidant son offre et en proposant des solutions faciles d'utilisation, sécurisées et complètes.
- Swile n'est cependant pas la première entreprise du marché à proposer ce type d'innovations. L'Atout, start-up française récemment arrivée sur le marché, propose un service similaire dont l'objectif est de valoriser les avantages sociaux au sein des entreprises.
- Sur le plan international, Benepass levait 20 millions d'euros aux Etats-Unis en février dans le but de continuer à développer sa solution de carte universelle des avantages sociaux. La start-up souhaitait notamment développer l'IA au sein de son offre.

Source : [Communiqué de presse](#)



TPE, Encaissement & Paiement Retail

Doctolib innove et lance un paiement en ligne pour les consultations physiques

Europe - Paiement - 04/06/2024

Dans un communiqué datant du 28 mai, [Doctolib](#) a présenté plusieurs nouveautés dont une fonctionnalité de paiement en ligne désormais généralisée. La solution permet de simplifier la facturation pour les médecins, tout en garantissant une option sécurisée pour les patients grâce à une demande d'authentification forte. Toutes les innovations dévoilées par Doctolib ont un objectif commun : celui d'accompagner les professionnels de santé en optimisant les outils mis à leur disposition.

LES FAITS

- Doctolib a donc annoncé qu'une fonctionnalité de paiement en ligne pour les consultations physiques serait déployée prochainement.
- Il sera ainsi possible pour les patients d'ajouter un moyen de paiement directement sur l'application ou sur le site internet Doctolib.
- Le mode de fonctionnement du service est simple :
 - Lors d'un premier paiement en ligne, le patient commence par prendre rendez-vous.
 - Une fois le rendez-vous confirmé, il peut sélectionner un moyen de paiement.
 - Le patient rentre ses informations de carte et peut ensuite décider de mémoriser sa carte pour une autre fois.
 - Il clique ensuite sur valider, puis est redirigé éventuellement vers la page requérant une authentification forte, avant d'autoriser le praticien à initier le paiement.
 - A la fin de la consultation, le médecin effectue le paiement directement sur le moyen de paiement enregistré.
 - Le client reçoit ensuite une confirmation du montant prélevé par mail et sur son compte Doctolib.
- L'entreprise a également annoncé qu'elle lancerait d'ici la fin de l'année, un règlement pour les mutuelles sécurisé, à destination des professionnels de santé pratiquant le tiers-payant.
- Pour proposer ce service, Doctolib précise avoir fait le choix d'un prestataire de services de paiement européen de premier plan, [Adyen](#).

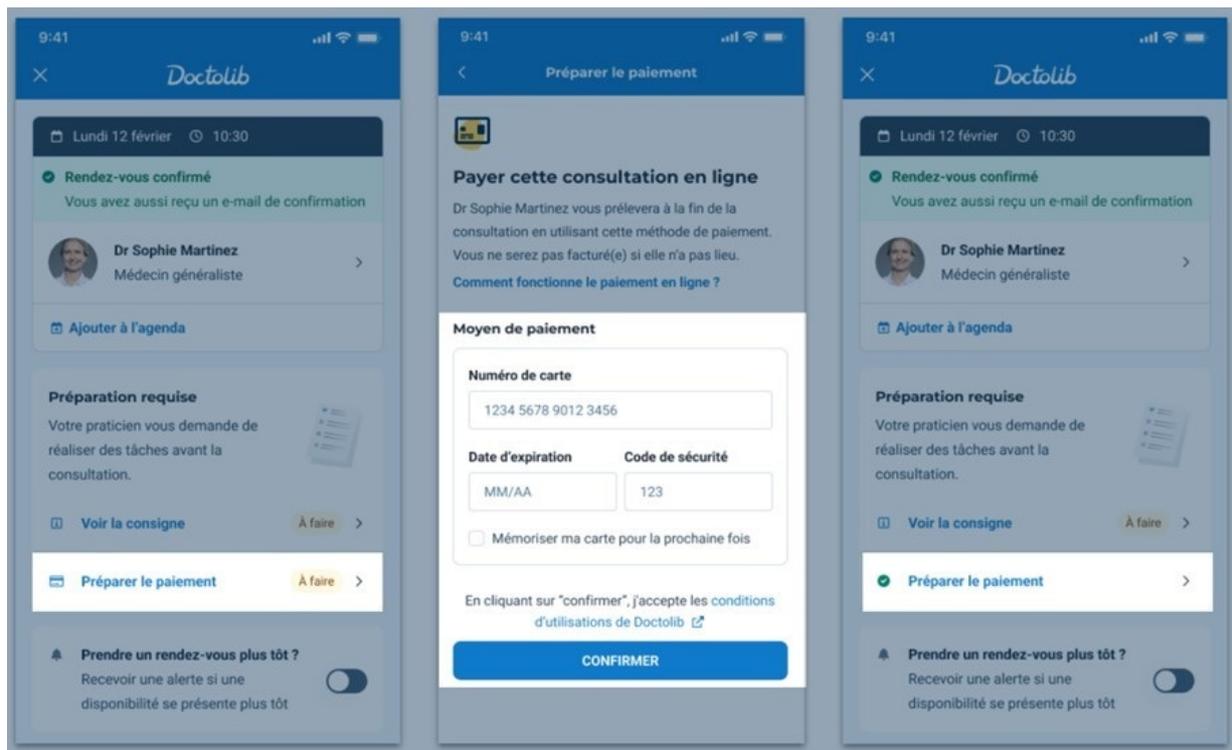
ENJEUX

- **Réduire la surcharge liée aux tâches administratives** : L'introduction du paiement en ligne vise à réduire la facturation manuelle et le suivi de ces factures. Ces tâches sont très chronophages et font perdre un temps précieux aux praticiens. Grâce à la solution, les professionnels pourront consacrer le temps gagné à leurs patients.
- **Sécuriser les revenus** : Le gouvernement travaille sur une "taxe lapin", soulignant le risque grandissant, pour les praticiens, de voir leurs patients ne pas honorer des rendez-vous pris sur Doctolib. La mise en place de ce nouveau mode de paiement représente un nouveau moyen d'engager les patients. Doctolib pense également aux spécialités comme les kinésithérapeutes, habitués aux paiements par groupe de séances. Malgré son aspect pratique, cette habitude entraîne régulièrement des situations d'impayés qui peuvent mettre en difficulté les professionnels.
- **Une stratégie collaborative globale** : Le paiement en ligne s'inscrit dans une série d'innovations ayant pour objectif principal d'améliorer le quotidien des soignants dans leurs collaborations respectives : entre eux, au sein des cabinets et dans la prise en charge des patients.

MISE EN PERSPECTIVE

- Toujours dans cette stratégie, l'entreprise lançait cette semaine Doctolib Siilo, la messagerie instantanée et gratuite pour les professionnels de santé la plus utilisée en Europe. Son but est d'accompagner les soignants dans la coordination des soins, des transferts de clients, ou tout autre sujet. L'entreprise lance également un gestionnaire de tâche dont l'objectif est de mieux gérer les activités dans les cabinets. Il permet de centraliser la supervision, attribuer les missions et voir l'état de l'avancement des travaux.
- Doctolib a également évoqué le développement de quatre innovations basées sur l'IA. L'une d'entre elles est actuellement en phase de test dans plusieurs cabinets médicaux en France : il s'agit d'un assistant de consultation.

Source : [Communiqué de presse](#)



Apple facilite le paiement entre particuliers avec Tap to Cash

International - Paiement - 12/06/2024

Apple lève le voile sur une nouvelle fonctionnalité portée par sa prochaine mise à jour. Intitulée Tap to Cash, cette fonctionnalité a pour objectif de développer l'utilisation du « Tap » entre particuliers, c'est-à-dire l'utilisation de la puce NFC pour procéder à un paiement. Plus simple et plus sécurisée, la solution Tap to Cash permettra à Apple de s'étendre davantage dans l'écosystème des paiements, un domaine où l'entreprise est fortement concurrencée, notamment en Europe.

LES FAITS

- Apple a dévoilé les nouvelles fonctionnalités qui arriveront avec iOS18.
- La firme américaine a innové côté paiement et présente le Tap to Cash, une solution permettant d'échanger de l'argent plus facilement entre deux iPhones.
- Concrètement, deux propriétaires d'iPhones équipés de la mise à jour iOS18 pourront s'échanger de l'argent en collant leurs smartphones l'un à l'autre. Le payeur envoie son argent et le receveur accepte ou non le montant.
- Apple indique que les utilisateurs pourront également s'échanger des récompenses, ou effectuer des versements avec leurs cartes de crédit ou de débit.
- Cette fonctionnalité fonctionnerait cependant en lien avec [Apple Cash](#) et ne serait donc disponible qu'aux Etats-Unis. Apple n'a cependant pas encore précisé le fonctionnement exact du Tap to Cash.

ENJEUX

- **Une solution sécurisée :** La fonctionnalité Tap to Cash devrait fonctionner sans partage d'informations. Ce serait donc également un moyen plus sécurisé d'effectuer des paiements entre particuliers.
- **Un pas de plus vers le frictionless :** Tap to Cash est un dérivé de [Tap to Pay](#), fonctionnalité [arrivée](#) en France il y a quelques mois, et qui s'appuie sur la technologie NFC pour transformer les iPhones en terminaux de paiement. Une fois de plus Apple mise sur la simplification du parcours utilisateur, y compris aujourd'hui sur le marché des paiements P2P. Les cas d'usages sont multiples puisque la technologie NFC permettrait de réaliser des remboursements même en étant hors ligne.

MISE EN PERSPECTIVE

- La firme de Cupertino continue de s'étendre dans le secteur de services financiers et améliorerait il y a quelques mois encore sa [solution Apple Cash](#). Elle a en effet ajouté des numéros de cartes virtuelles dans le but d'étendre sa solution même dans les commerçants qui n'acceptent pas Apple Cash.
- Avec cette dernière nouveauté de Tap to Cash, Apple démontre une fois encore son ambition pour le développement des services de paiement au sein de son écosystème, en exploitant notamment la technologie NFC.
- Cette décision stratégique représente un enjeu concurrentiel d'autant plus important pour Apple que l'Europe, vient de [l'obliger](#) à ouvrir ses puces NFC à la concurrence, permettant ainsi à d'autres solutions de proposer des alternatives utilisables directement sur l'iPhone. C'est le cas de Curve par exemple qui souhaite faire de [Curve Pay le premier concurrent d'Apple Pay](#) sur les iPhones.

Source : [Communiqué de presse](#)



Computop intègre Wero pour le e-commerce

Europe - Paiement - 27/06/2024

Computop dévoilait hier son partenariat avec [EPI](#) et la disponibilité prochaine de [Wero](#) dans ses solutions de paiement proposées à l'acceptation. Les marchands européens utilisateurs des solutions de Computop seront donc les premiers à avoir la possibilité d'intégrer le wallet. S'il reste encore des tests à effectuer, la société a d'ores et déjà annoncé que les paiements Wero seraient proposés à la mi-2025.

LES FAITS

- Computop a communiqué sur le fait que les commerçants pourront proposer la solution Wero à leurs clients à la mi-2025, dès le lancement du paiement e-commerce par EPI.
- L'entreprise va en effet intégrer le mode de paiement d'EPI durant le dernier trimestre 2024 et procéder à une phase pilote à laquelle les commerçants peuvent s'inscrire.
- Pour les clients de Computop, l'intégration via les APIs devrait se faire sans développement majeur.
- Concrètement les transactions avec Wero seront effectuées directement par le consommateur à travers l'application de sa banque ou directement avec le wallet. Pour le e-commerce sur ordinateur, les paiements devraient être initiés avec un QR code mis à la disposition du client.
- Computop proposera Wero à tous les marchands en Europe, même si dans un premier temps, seuls des Français, des Belges, des Allemands et un peu plus tard des Hollandais auront accès à la solution.
- Côté consommateurs seuls les clients des banques participantes pourront bénéficier du portefeuille Wero, ce qui représente quand même 85 % de tous les clients des banques en Allemagne, en France et en Belgique selon le communiqué.

ENJEUX

- **Premier partenaire de choix pour EPI** : L'annonce de ce premier partenariat lié au e-commerce est une étape stratégique pour le développement de Wero. Avec cette nouvelle, EPI montre le bon déroulé du projet et sa progression vers les objectifs fixés initialement. La place importante de Computop aux côtés des commerçants européens sera un atout majeur pour le développement de Wero dans l'e-commerce.
- **Un développement progressif** : De son côté, Computop souligne l'intérêt d'intégrer la solution d'EPI en mettant en avant les ambitions du wallet. L'entreprise explique que les différentes fonctionnalités de Wero seront proposées petit à petit à ses clients. Cela concerne par exemple son utilisation dans le commerce physique, les réservations et les remboursements. Viendront ensuite des paiements sans TPE, sur le principe du « scan and go », ainsi que des services à valeur ajoutée comme le BNPL ou encore la possibilité pour les marchands d'intégrer leurs programmes de fidélité.
- **Court-circuiter les intermédiaires** : Même si EPI n'a plus vocation à devenir un schéma global européen comme c'était le cas au commencement du projet, la volonté de récupérer une souveraineté européenne dans les paiements est toujours bien présente. Son objectif est de court-circuiter les intermédiaires comme Visa, Mastercard, mais aussi PayPal et Apple Pay, en proposant notamment aux commerçants une solution moins onéreuse que celles des géants américains.

MISE EN PERSPECTIVE

- Wero devrait se développer progressivement en commençant par les paiements entre particuliers (P2P) dès cet été. Selon le programme annoncé par EPI, les paiements de particuliers à professionnels (P2Pro) suivront, avec ensuite les achats en ligne et sur mobile et enfin les paiements en point de vente.
-

La bataille du paiement numérique prend une autre tournure en Europe. L'émergence des initiatives globales comme [Bizum](#), Wero ou même [Curve Pay](#) témoigne d'un manque de coordination entre les acteurs européens mais affiche une envie commune de détrôner les mastodontes américains jusque là intouchables.

Source : [Communiqué de presse](#)



CB dévoile le Sans Contact Plus pour les paiements de proximité

France - Paiement - 28/06/2024

Le [GIE Cartes Bancaires](#) a annoncé l'arrivée imminente du Sans Contact Plus chez les commerçants français. Il s'agit d'une méthode permettant de régler des achats de plus de 50€ avec du sans contact. Plus fluide et toujours aussi sécurisée, cette méthode de paiement illustre l'intention de CB de se relancer dans les paiements de proximité face à la montée en puissance des acteurs privés et des schémas étrangers.

LES FAITS

- Le GIE Cartes Bancaires a annoncé que le « Sans Contact plus » était maintenant disponible sur les terminaux de paiement en France.
- La méthode de paiement ressemble au paiement sans contact classique mais permet d'effectuer des paiements dont les montants sont supérieurs à 50€.
- Concrètement, le commerçant saisit le montant. Ensuite, le client pose sa carte sur le TPE comme s'il faisait un paiement sans contact classique. Le montant étant supérieur à 50€, le code PIN est nécessaire et le client peut donc directement le saisir sur le TPE, sans insérer sa carte de paiement.
- L'option n'est cependant pas disponible si le TPE est hors ligne au moment de la transaction. En effet, la vérification du code PIN par la banque émettrice se fait en ligne de manière instantanée. Dans cette situation, le client est donc obligé d'insérer sa carte.
- Cette fonctionnalité devrait être disponible progressivement sur le territoire une fois que les commerçants auront effectué les mises-à-jour nécessaires.

ENJEUX

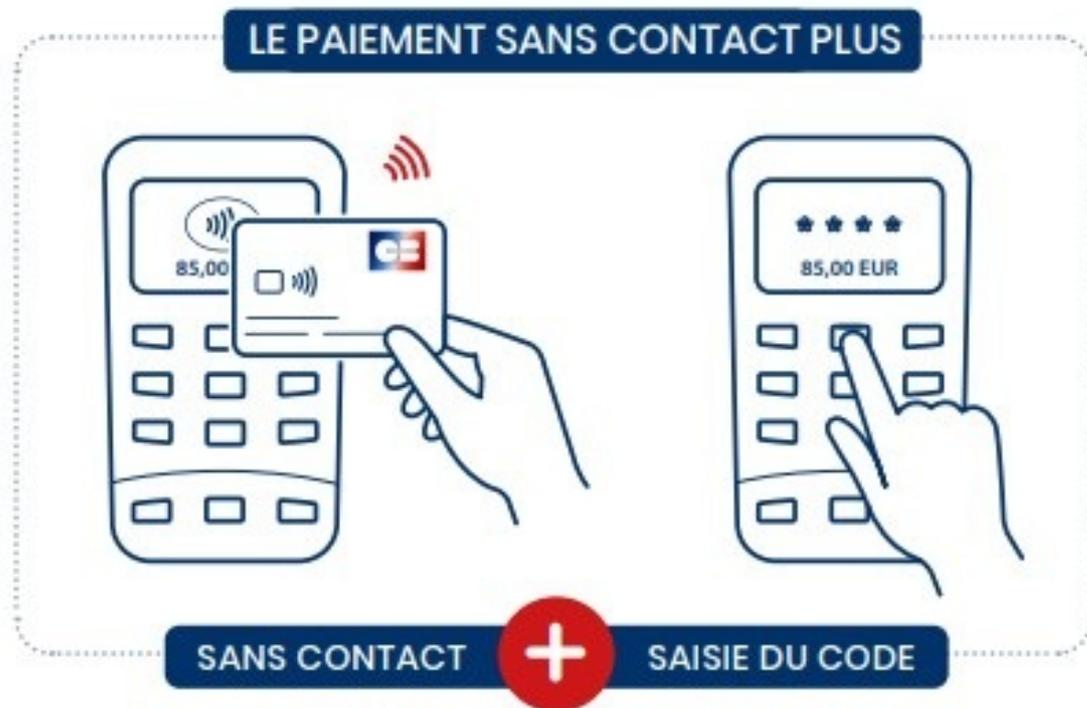
- **Une évolution importante des paiements par carte de proximité :** Le « Sans Contact Plus » devrait fortement contribuer à renforcer l'usage du sans contact lors des paiements par carte. Son utilisation va en effet simplifier le parcours de paiement tout en garantissant un niveau élevé de sécurité.
- **Une réponse aux paiements mobiles :** Les cartes de paiement souffrent de plus en plus de la montée des paiements mobiles dans les paiements de proximité. Une partie non-négligeable des flux est en effet récupérée par des acteurs privés comme Apple Pay et transitent souvent par les réseaux internationaux comme Visa et Mastercard. L'absence de limite de montant pour les paiements mobiles étant en partie responsable de cette montée en puissance, au détriment de la carte. Le « Sans Contact Plus » doit donc permettre à CB de récupérer des parts de marché sur les paiements de proximité.
- **Les paiements sans contact sont eux aussi améliorés :** Les paiements sans contact pour les transactions de moins de 50€ restent inchangés, sauf dans le cas d'une vérification de sécurité. Certains paiements sans contact sont en effet refusés lorsque le client arrive à un certain montant de sans contact cumulé ou d'utilisations d'affiliées. Cette mesure de sécurité, mise en place par les banques, entraînait un paiement refusé qui pouvait altérer l'expérience utilisateur lors de l'étape du paiement. Ce dernier était donc obligé d'insérer sa carte et de composer son code PIN comme preuve d'une utilisation légitime de la carte. Avec le « PIN Online », les banques continueront à effectuer des contrôles mais de manière beaucoup plus fluide, en demandant simplement le code PIN au payeur sans refuser le paiement.

MISE EN PERSPECTIVE

- La crise sanitaire a fortement contribué à l'évolution des usages dans les paiements de proximité, en encourageant notamment l'utilisation du paiement sans contact. Les hausses progressives du plafond des paiements sans contact, fixé par la réglementation européenne, ont également contribué à cette adoption globale. La Banque de France estimait dans un [rapport publié fin 2023](#), que six paiements de proximité sur dix étaient réalisés en sans contact pour des montants moyens inférieurs à 20€.

- CB comble petit-à-petit son retard en matière de paiement numérique. En mars dernier, le réseau français annonçait aussi sa [compatibilité avec la solution Tap to Pay sur iPhone en France, via l'application de Viva.com.](#)

Source : [Site officiel](#)



Paieement fractionné

Zinia assure les services de facilités de paiement des clients Apple

Allemagne - Paiement - 19/06/2024

Zinia va assurer les services de financement pour l'achat de produits Apple en Allemagne. Les clients de la société américaine passeront donc par la fintech espagnole lorsqu'ils utiliseront les solutions de paiement fractionné ou différé. Ce partenariat est une opportunité pour Zinia de développer ses activités en Allemagne, tout en permettant à Apple de répondre aux besoins des consommateurs allemands, friands des solutions de BNPL.

LES FAITS

- Zinia, la solution de BNPL de Santander et Openbank, va devenir le prestataire de financement aux particuliers pour Apple en Allemagne.
- Les clients d'Apple bénéficieront donc de facilités de paiement lors d'achats de produits de la marque. Concrètement ils auront la possibilité de :
 - Diviser leur paiement en plusieurs versements (3, 6, 12, 18, 24 ou 36 mois) ;
 - Différer le règlement à 30 jours après l'expédition (si l'achat est effectué en ligne) ou le retrait en magasin.
- Pour bénéficier du BNPL, les clients ont simplement à fournir leur numéro de téléphone et leur date de naissance. Après vérification, ils peuvent choisir la solution qui leur convient le mieux.
- La solution sera accessible pour l'achat d'un iPhone, d'un iPad, d'une Apple Watch, d'un mac, ou tout autre appareil, et disponible en Apple stores ainsi que pour le site internet de la marque en Allemagne.

ENJEUX

- **Bénéficiaire de la notoriété des acteurs locaux** : La firme américaine s'appuie sur des fintechs bien implantées localement. C'est le cas en France avec Alma, qui a été choisie par Apple pour financer les achats des clients de la marque à la pomme. Comme avec Zinia en Allemagne, ces partenariats sont avantageux pour Apple mais représentent aussi des opportunités pour les fintechs qui ont la possibilité d'augmenter fortement leurs volumes d'activité.
- **Une stratégie européenne plus mesurée** : La marque américaine veut suivre la tendance du BNPL en Europe en proposant des options de financement flexibles à ses clients. Cependant, les évolutions réglementaires européennes ont dissuadé Apple de développer sa propre solution de BNPL sur le territoire. Mais Apple poursuit ses travaux sur le thème puisque la marque vient d'annoncer la fin d'Apple Pay Later et l'intégration d'une fonctionnalité similaire directement intégrée à Apple Pay, et notamment proposée en Espagne d'ici la fin d'année.

MISE EN PERSPECTIVE

- En dehors de ces partenariats, Apple a clairement montré son ambition de se diversifier dans les services financiers. En plus de proposer des produits variés et innovants comme Apple Pay, Apple Cash, Tap to Pay ou encore Tap to Cash d'ici quelques temps, la firme de Cupertino lançait un mars une API dans le but de proposer ses services financiers à des acteurs tiers.
- Lancée en 2022, la fintech de l'activité Digital Consumer Bank de Santander s'est pour sa part développée majoritairement en Allemagne en proposant des solutions variées de BNPL et de paiement fractionné. Ses liens avec Openbank et Santander lui apportent une certaine stabilité dont peuvent manquer les fintechs lors de leurs premières années.

Source : [Communiqué de presse](#)



zinia[®]

By  Santander

Adyen et Scalapay partenaires pour développer le BNPL

Europe - Paiement - 20/06/2024

Adyen a officialisé un nouveau partenariat avec la licorne italienne spécialiste du BNPL : Scalapay. La solution de la fintech sera donc intégrée à la plateforme d'Adyen et accessible pour tous les marchands utilisateurs des services du géant européen. Scalapay va donc continuer son développement en Europe notamment sur son marché de prédilection : l'Europe du Sud.

LES FAITS

- Adyen a communiqué cette semaine sur le lancement d'un partenariat avec la fintech Scalapay, spécialiste du BNPL (Buy Now, Pay Later) majoritairement répandu en Europe du Sud.
- Adyen proposera donc les services de Scalapay à tous ses clients, qui pourront eux aussi offrir ce service à leurs clients lors de l'étape du paiement.
- Concrètement, les commerçants en ligne pourront activer en quelques clics la solution de BNPL depuis leur plateforme de commerce unifié proposé par Adyen.
- Grâce au machine learning notamment, les expériences de paiement proposées aux consommateurs seront plus fluides, plus sécurisées, et le taux de conversion devrait également augmenter pour les commerçants.

ENJEUX

- **Un partenaire important :** La fintech italienne voit dans ce partenariat un moyen de toucher un nombre important de clients. En effet, Adyen est une plateforme financière de référence en Europe. D'ailleurs, après l'Europe du Sud, Scalapay pourra bénéficier d'Adyen pour accélérer son développement dans le reste de l'Europe.
- **Une plus-value non-négligeable pour les commerçants :** Scalapay ne se voit pas seulement comme une solution de BNPL mais comme un accélérateur de conversion qui facilite les parcours clients pour les commerçants. Selon les chiffres de la licorne italienne, les clients qui proposent sa solution augmentent de 48 % la valeur des commandes passées sur leurs sites, de 11 % le taux de conversion et de 55 % le nombre de nouveaux clients.
- **Une stratégie de multiplication des canaux d'acquisition :** Scalapay semble avoir mobilisé plusieurs sources d'acquisition de clients. En plus des partenaires et l'intégration directe aux commerçants, Scalapay a lancé son [application](#), un moyen d'augmenter significativement la fidélité de ses clients. Avec une utilisation gratuite, l'application permet aux utilisateurs d'accéder aux produits des différents commerçants partenaires sur un espace dédié. Ils peuvent ensuite régler directement sur l'application pour des achats en ligne, et même en point de vente, grâce à des cartes virtuelles temporaires.

MISE EN PERSPECTIVE

- Scalapay s'est imposée comme une des principales solutions de BNPL en Europe du Sud et compte selon ses chiffres plus de 8 000 marques partenaires et 6 millions d'utilisateurs.
- Cependant Scalapay fait face à une forte concurrence dans le secteur du BNPL en Europe. Les acteurs de référence comme [Klarna](#) ou [Alma](#) et même les néo-banques sont au coude à coude depuis longtemps pour s'imposer sur le marché.
- Sur un plan plus global, l'évolution de la réglementation sur le BNPL en Europe pourrait obliger les acteurs du secteur à repenser leurs processus liés à l'octroi de paiements fractionnés. Le fait de développer une application pour fidéliser les clients peut représenter un moyen de se prémunir face à durcissement potentiel des règles d'utilisation du BNPL.

Source : [Communiqué de presse](#)

♥ scalapay

adyen

Stratégie d'acteur

Retour d'expérience : Younited souligne la pertinence de son modèle

Europe - Paiement - 17/06/2024

Younited, acteur phare du crédit instantané en Europe, communiquait la semaine dernière sur les bonnes performances de sa plateforme de financement et de reprise de produits Apple. Lancée il y a 4 ans, cette initiative s'est révélée utile sur plusieurs points, tout d'abord sur l'aide apportée aux consommateurs dans le financement de leurs produits électroniques, mais aussi sur le fait d'inciter ces consommateurs à effectuer leurs achats de manière plus responsable.

LES FAITS

- En 2020, Younited lançait sa plateforme Financement + Reprise, dans le but d'aider les particuliers à payer leurs produits Apple de manière plus flexible.
- Le fonctionnement de la plateforme est simple, elle associe deux éléments principaux :
 - La technologie de paiement en plusieurs fois Younited Pay, qui permet de payer les produits Apple en plusieurs fois, à partir de 10 mensualités et 300 euros d'achats.
 - Un programme de reprise des anciens produits.
- Les acheteurs bénéficient donc d'une option de financement flexible, ainsi que d'une réduction immédiate de leurs mensualités avec l'option de reprise de leurs produits Apple.
- Les éléments annexes comme l'Apple Care (assurance Apple) ou les accessoires peuvent également être pris en compte dans le panier.
- La solution de Younited a très bien fonctionné et la fintech estime à 70 % le taux de souscription des clients du programme pour cette option. Les vendeurs partagent également cet enthousiasme puisqu'avec l'offre, le panier moyen augmente de 20 % selon Younited.
- Younited enregistre par ailleurs un taux de satisfaction des clients supérieur à 95% pour sa solution.

ENJEUX

- **Un programme basé sur Younited Pay :** La société de crédit instantané s'appuie sur son offre de financement Younited Pay pour développer le programme. Basée sur l'open banking, elle permet aux utilisateurs de bénéficier d'un financement rapide au moment du paiement, notamment grâce à une réponse immédiate après s'être enregistré.
- **Une solution en expansion :** Le programme est aujourd'hui proposé dans plusieurs pays dont la France grâce à un partenariat avec LDLC, l'Italie et l'Espagne, ainsi que dans plus de 430 magasins et sites internet. Younited indique vouloir étendre davantage le programme afin de le rendre accessible par un plus grand nombre de particuliers en Europe.
- **Favoriser une consommation responsable :** Le programme mis en place par Younited permet au consommateur d'adopter une démarche responsable dans sa consommation. Il vise en effet à donner une seconde vie aux produits renvoyés.

MISE EN PERSPECTIVE

- Lancée il y a 4 ans, la plateforme a déjà permis de financer les besoins des consommateurs à hauteur de près de 200 millions d'euros. Ce qui représente environ 150 000 appareils selon Younited.
- La fintech développe également des partenariats afin d'apporter des solutions de financement aux professionnels. C'est le cas dans le cadre de son alliance avec l'Adie, dont le but est de faciliter l'accès aux crédits pour les entrepreneurs en France.

Source : [Communiqué de presse](#)

Une nouvelle façon d'acquérir vos produits Apple

Le iPhone Pro à partir de 139 €/mois*



Mac à partir de 41,14 €/mois*

iPad à partir de 12,83 €/mois*

iPhone à partir de 23 €/mois*



Apple Watch à partir de 23,92 €/mois*

Stripe renforce sa présence en France et sa coopération avec les acteurs locaux

France - Paiement - 18/06/2024

Stripe poursuivait son Stripe Tour avec une étape à Paris durant laquelle la société a fait plusieurs annonces. Signatures de nouveaux clients, intégration d'Alma ou encore meilleure coopération avec CB, le géant américain des paiements souhaite s'implanter plus fortement et durablement en France et proposer ses services aux plus grandes entreprises tricolores. Les performances de l'industrie française au niveau de l'IA notamment ont guidé Stripe dans ce choix stratégique.

LES FAITS

- Stripe enchaîne les annonces sur le marché français à l'occasion de son étape du Stripe Tour à Paris.
- L'entreprise américaine a tout d'abord lancé un partenariat avec Alma, leader français du Buy Now Pay Later. Les entreprises clientes de Stripe pourront donc dès cet été proposer les solutions de la fintech en quelques clics seulement.
- La plateforme d'infrastructure financière a également renforcé son partenariat avec le réseau français CB :
 - Les commerçants français pourront proposer à leurs clients de payer via CB lorsqu'ils utilisent Apple Pay, ainsi que sur les terminaux de paiement de Stripe.
 - Les utilisateurs de Stripe pourront également capturer des fonds plusieurs fois via CB avec une seule autorisation, offrant ainsi plus de flexibilité aux commerçants.
 - Enfin, une autorisation étendue sera également disponible avec CB, permettant aux hôtels ou loueurs de voitures par exemple, de facturer les clients malgré le temps important entre la prise de commande et la facturation.
- L'entreprise américaine accélère également du côté des solutions et équipements proposés sur le territoire :
 - Elle souhaite par exemple continuer le déploiement de son offre Terminal, favorisant le commerce unifié entre les flux en ligne et hors ligne.
 - Stripe lance son Reader S700 sur le marché français. Un lecteur intelligent fortement personnalisable permettant au commerçant d'adapter complètement sa plateforme, allant des paiements par table et des pourboires pour un restaurant, aux options d'adhésion ou autre pour une salle de fitness.
 - La société a développé une intégration permettant aux utilisateurs de Cegid de bénéficier des fonctionnalités de Terminal sans avoir à effectuer du codage.
 - Enfin, Stripe activera dès cette année CB sur Terminal, permettant ainsi aux commerçants de l'Hexagone de proposer à leurs clients des options de paiement encore plus variées.
- En parallèle, le géant américain signe des clients importants sur le marché français. Après TF1 ou La Redoute, c'est au tour du groupe hôtelier Accor de bénéficier des services de Stripe. L'objectif est d'unifier les 5 000 hôtels des marques du groupe dans une même plateforme, simplifiant ainsi la gestion des paiements.

ENJEUX

- **Profiter des performances des industries françaises :** Stripe explique ce choix stratégique par l'éclosion d'industries majeures en France comme l'intelligence artificielle. Ce renouveau des entreprises tricolores semble suffisant pour pousser l'entreprise américaine à s'investir pleinement sur le territoire. Son objectif est clairement de signer les plus grandes entreprises françaises, alors que 50 % des entreprises du CAC40 seraient déjà clientes de Stripe selon le communiqué.
-

- **Un pas de plus vers les commerçants français :** L'intégration de CB dans les solutions de Stripe est un réel avantage notamment sur le plan économique pour les commerçants qui se voient appliquer des frais plus élevés par [Visa](#) ou [Mastercard](#), par rapport au réseau Cartes Bancaires.
- **Se relancer après une période mouvementée :** En 2023, le géant des paiements affichait une valorisation en baisse. La valeur de l'entreprise est en effet passée à [50 milliards de dollars](#), après une année 2021 marquée par la valorisation maximale de la fintech à 95 milliards de dollars. Stripe a cependant remonté la pente et aurait été valorisée à près de 65 milliards de dollars récemment. Ces annonces sur le marché français devraient contribuer à la croissance des activités de la fintech sur le marché européen et ainsi confirmer les bonnes performances de Stripe.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le géant américain a profité du Stripe Tour pour dévoiler plusieurs nouveautés sur ses différents marchés. C'était aussi le cas à Londres en mai où Stripe [annonçait](#) le lancement d'une offre de Pay-by-Bank. Un moyen pour l'entreprise de capitaliser sur l'open-banking pour proposer des solutions alternatives à ses clients.
- Depuis son arrivée en France en 2016, Stripe revendique le fait d'avoir accompagné plus de 100 000 entreprises. Un nombre qui ne cesse de croître avec l'arrivée de plusieurs gros noms comme évoqué précédemment.

Source : [Communiqué de presse](#)



Retour d'expérience : Croissance, Rentabilité, GoCardless poursuit son chemin

International - Paiement - 21/06/2024

Un peu plus d'un an après avoir fait de Paris son [hub des opérations](#) en Europe, [GoCardless](#) partage ses résultats et affiche une croissance soutenue. Principalement portée par sa stratégie commerciale et son offre GoCardless Embed, la fintech pense pouvoir atteindre la rentabilité à partir de 2025. Le marché des paiements de compte à compte est en effet porteur et permet à Gocardless d'envisager la continuité de ses performances.

LES FAITS

- GoCardless vient donc de communiquer sur son année réussie et sur les raisons de ce succès.
- Les performances de l'entreprise établissent notamment :
 - une hausse de 31 % du chiffre d'affaires au niveau global,
 - Une hausse de 49 % au niveau international (hors Royaume-Uni et Irlande),
 - une hausse de 42 % du chiffre d'affaires en France, pays tête de pont du déploiement de GoCardless en Europe.
- Concernant les activités, la société estime que le volume total des paiements traités a augmenté de plus de 36 % sur la période.
- La fintech a identifié deux facteurs principaux qui expliquent ces performances :
 - Une stratégie commerciale soutenue : GoCardless a réussi à signer des contrats importants, tout en renouvelant des partenariats stratégiques de longue date comme avec [Sage](#). L'entreprise a également réalisé plusieurs intégrations de fournisseurs de logiciels, un moyen d'accélérer davantage sa conquête commerciale.
 - Le lancement de GoCardless Embed : Lancée en février 2023, la solution permet aux PSP d'accéder au réseau de paiement bancaire de la société et de bénéficier des paiements de compte à compte.
- Enfin, la fintech expliquait avoir fait le choix d'axer sa stratégie de recrutement sur la recherche et la conservation de talents dans leurs domaines, ce qui semble avoir porté ses fruits.

ENJEUX

- **Des résultats qui confirment les ambitions de la fintech :** Toutes ces évolutions ont pour objectif de faire de GoCardless un des acteurs majeurs du paiement BtoB. Partie du Royaume-Uni, la start-up s'est développée aux quatre coins du monde avec une présence dans une trentaine de pays actuellement. La société basée au Royaume-Uni a notamment ouvert des bureaux en Australie, en France, en Lettonie et aux Etats-Unis. La fintech se rapproche également d'un objectif plus concret qui est celui de la rentabilité, objectif qu'elle devrait atteindre en 2025 selon ses prévisions.
- **Répondre aux attentes du marché :** Aujourd'hui, la fintech traite 35 milliards de dollars de paiements par an. Il y a encore une marge de progression conséquente puisque le volume de transactions pour le marché des paiements de compte à compte est évalué à 225 000 milliards de dollars selon les chiffres du communiqué. L'évolution de GoCardless montre que la fintech ne souhaite pas se contenter de son niveau actuel.

MISE EN PERSPECTIVE

- GoCardless annonçait en mars le [rachat potentiel de Nuapay](#), plateforme de paiement en ligne et de compte à compte principalement présent en Europe. Toujours en attente de l'accord des autorités de la concurrence, GoCardless envisage cette acquisition comme un moyen d'élargir son offre de canaux indirects.

Source : [Communiqué de presse](#)

GoCardless

Adyen et SumUp entame un partenariat pour accélérer les paiements

International - Paiement - 25/06/2024

Adyen et SumUp ont communiqué sur la création d'un partenariat visant à optimiser le règlement pour les PME. Cette nouvelle est importante pour l'écosystème des paiements car les protagonistes sont des acteurs majeurs du domaine, mais aussi pour les PME qui vont bénéficier d'une marge de manœuvre étendue concernant la gestion de leurs finances.

LES FAITS

- Adyen et SumUp ont entamé un partenariat stratégique autour des règlements et de l'expérience de paiement pour les PME clientes de SumUp.
- Cette alliance vise à proposer du règlement plus rapide que ce qui est proposé actuellement aux PME.
- Les commerçants bénéficient en effet déjà d'une offre de règlements quasi instantanés, grâce à SumUp. Mais la fintech souhaite désormais capitaliser sur cette offre pour l'étendre aussi aux PME, en s'appuyant aussi sur les services bancaires d'Adyen pour proposer ce service.
- Après une vente, les PME auront donc la possibilité d'être payées en quelques minutes contre plusieurs jours auparavant. Le service est par ailleurs disponible sept jours sur sept et toute l'année.

ENJEUX

- **Apporter une plus grande flexibilité aux professionnels :** Les deux acteurs nouvellement partenaires ont conscience de l'importance pour les PME d'avoir de la visibilité et de la flexibilité sur leurs finances. Selon un [rapport publié par Adyen](#), 79 % des utilisateurs de la plateforme pour PME accordent en effet une grande importance à un accès plus rapide aux fonds. Selon le contexte ou leur santé financière, les petites structures peuvent éprouver des difficultés à cause de l'attente des fonds et du manque de trésorerie. L'objectif est donc de réduire ce temps d'attente en mettant directement à disposition les sommes liées à une vente ou un paiement.
- **Une forte complémentarité :** Ce partenariat regroupe deux acteurs particulièrement importants du monde de la fintech. La plateforme unique d'Adyen permet de rationaliser les paiements en réduisant les temps de transit et en apportant une flexibilité plus grande à ses clients. Avec sa plateforme d'outils commerciaux et de services financiers de bout en bout destinée aux PME, SumUp apporte quant à elle à toute entreprise la possibilité de bénéficier de produits essentiels. Cette alliance permet donc de combiner leurs compétences et d'assurer un développement rapide de la nouveauté.

MISE EN PERSPECTIVE

- SumUp bénéficie d'une forte croissance sur le marché de l'acceptation avec 4 millions de commerçants utilisateurs de ses services et 36 marchés couverts à travers le monde. Les produits de la fintech ont fortement contribué à redéfinir les standards de l'acceptation pour les commerçants et PME, en diversifiant fortement les méthodes de paiement acceptées et proposées.
- Adyen continue pour sa part à s'associer avec les acteurs majeurs de l'écosystème des paiements. La semaine dernière, l'entreprise dévoilait un [partenariat avec Scalapay](#) dans le but de proposer les solutions de la fintech à ses nombreux clients.

Source : [Communiqué de presse](#)

adyen

 **sumup**[®]

Samsung Next investit dans la solution de Curve, future alternative à Apple Pay

Royaume-Uni, Europe - Paiement - 26/06/2024

Le fond de capital-risque appartenant à [Samsung](#) conclut un investissement stratégique dans la fintech anglaise de carte tout-en-un : [Curve](#). Cette annonce fait suite au pré-lancement de la solution de Curve sur iOS, présentée comme la première alternative concrète à [Apple Pay](#). En effet, l'entrée en vigueur du Digital Markets Act devrait obliger Apple à ouvrir les accès de ses puces NFC à la concurrence. Une opportunité que la fintech a déjà identifiée et pour laquelle elle a déjà présentée sa solution.

LES FAITS

- Samsung Next a donc annoncé avoir investi dans Curve, pour un montant non communiqué.
- Le fonds de capital-risque mise sur le fait que Curve puisse venir concurrencer Apple Pay grâce à son wallet [Curve Pay](#) tout juste présenté.
- La fintech propose plus largement une solution permettant de rassembler plusieurs cartes et comptes bancaires dans un seul portefeuille numérique.
- Concrètement, les utilisateurs renseignent leurs cartes de débit et de crédit dans une application. Une fois que tous les comptes d'un client sont enregistrés, il peut gérer l'intégralité de ses paiements sur l'application Curve. En plus de cela, la solution offre plusieurs fonctionnalités comme :
 - Get Rewards, qui permet de combiner les offres de cashback lors d'un paiement pour bénéficier d'un maximum de récompenses et de les optimiser.
 - Go Back In Time, qui offre la possibilité de faire passer un paiement d'une carte à une autre jusqu'à 30 jours après un paiement.
 - Anti-Embarrassment qui permet d'activer une carte de secours lors d'un premier refus de paiement.
 - Ainsi que d'autres fonctionnalités comme du BNPL, le verrouillage de carte instantané, l'absence de frais à l'étranger, etc.
- Tous ces éléments combinés font de Curve une solution unique offrant aux particuliers une gestion centralisée de leurs paiements.
- Cette fonctionnalité était déjà présente sur les smartphones Samsung grâce au [partenariat](#) signé précédemment entre les deux entreprises. Elle est accessible via Samsung Pay+ qui utilisent directement l'application de Curve, ainsi qu'une carte de paiement Samsung Pay+.
- La solution peut également être utilisée sur iOS mais ne bénéficie pas de son plein potentiel. En effet, un utilisateur peut centraliser ses cartes sur l'application mais est obligé de passer par Apple Pay (via une carte Curve) pour payer avec un wallet, du moins pour l'instant.

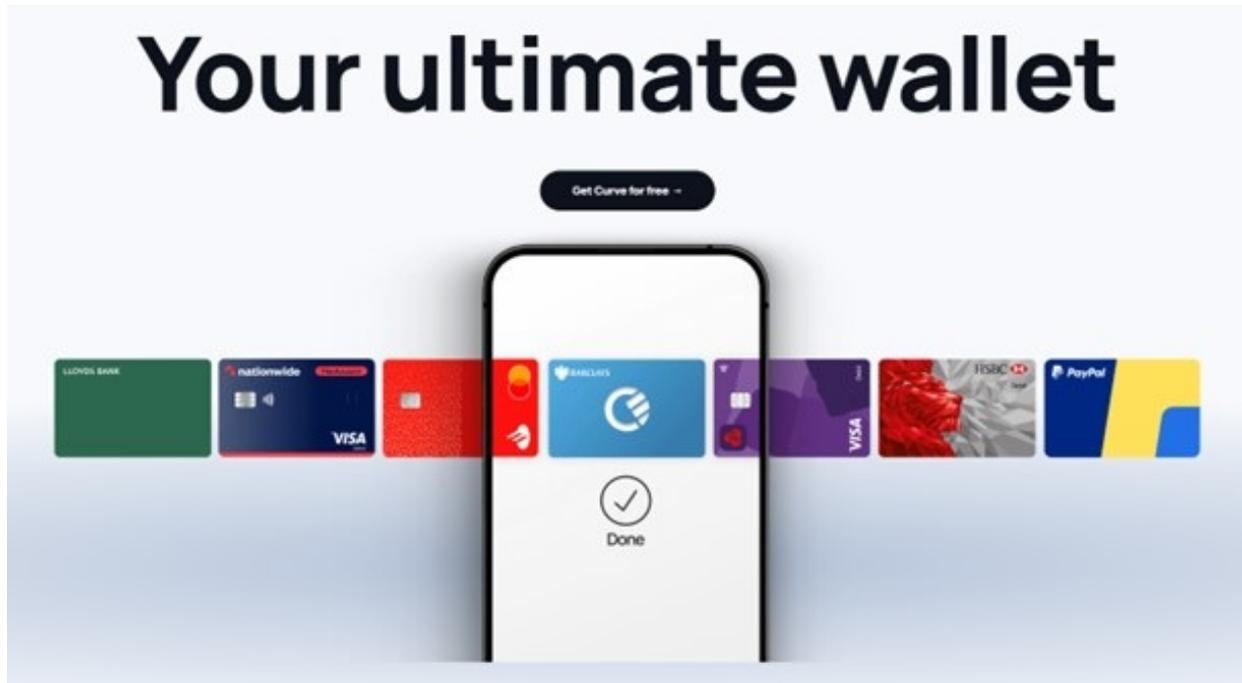
ENJEUX

- **Un risque important pour Apple :** L'investissement de Samsung Next est révélateur du potentiel de Curve, même face à un géant comme Apple. Le contexte réglementaire européen rebat totalement les cartes et l'ouverture de la puce NFC à la concurrence et pourrait mettre fin à la dominance d'Apple Pay. S'il est utilisé par tous les propriétaires d'iPhones qui souhaitent bénéficier d'un wallet, c'est avant tout parce qu'il est proposé par défaut. Cette mise en concurrence peut donc être un véritable coup dur pour Apple. Consciente du risque, la firme américaine revoit d'ailleurs son modèle et se presse de développer de [nouvelles fonctionnalités](#), notamment sur sa solution Apple Pay.
- **Une opportunité déjà identifiée par Curve :** La fintech est déjà prête à proposer sa solution aux propriétaires d'iPhones via [Curve Pay](#), qui a pour ambition de devenir l'alternative numéro une à Apple Pay. Curve Pay est en effet un véritable challenger, du fait notamment des fonctionnalités supplémentaires et des possibilités liées à l'application de la fintech.

MISE EN PERSPECTIVE

- Selon [Samsung Next](#), le marché des paiements numériques est aujourd’hui estimé à 9 000 milliards de dollars, et devrait atteindre les 15 000 milliards d’ici 2027. Avec sa solution et l’expansion du marché, Curve a toutes les clés en main pour faire la différence et devenir un acteur important du secteur.
- De son côté, Apple tente d’exploiter au maximum sa puce NFC avec de nouveaux services et de nouveaux cas d’usage. La firme de Cupertino a par exemple dévoilé début juin une fonctionnalité intitulée [Tap to Cash](#), permettant d’effectuer des paiements physiques entre particuliers en rapprochant deux iPhones.

Source : [Communiqué de presse](#)



Green Paiement

Etude : Worldline analyse l'empreinte carbone des paiements

Europe - Paiement - 03/06/2024

Worldline a publié les résultats de son étude sur les émissions de CO2 dans l'écosystème des paiements. Basée sur des analyses de cycle de vie des paiements, l'étude montre que les transactions électroniques sont globalement plus écologiques que les paiements en espèces. Les cas étudiés permettent également d'identifier des leviers d'amélioration, afin de réduire davantage la pollution issue des paiements.

LES FAITS

- Worldline a publié le 28 mai une étude sur les émissions de CO2 dans l'écosystème des paiements et plus spécifiquement dans les transactions.
- Intitulée « Accélérer la décarbonisation des paiements », l'étude analyse les différentes méthodes de paiement comme les espèces, les cartes et les smartphones pour comparer leurs émissions.
- Concrètement l'étude quantifie les émissions des trois méthodes de paiement en prenant en compte l'impact de l'ensemble de l'écosystème incluant les banques, fournisseurs de réseaux ou de TPE. Les principales conclusions sont les suivantes :
 - Les transactions en espèces en magasin génèrent sensiblement plus d'émissions de CO2. Selon l'étude, une seule transaction en espèces émet 36,8 g de CO2e. Ce montant est dû principalement à la prise en charge de l'argent liquide dans les DAB, comprenant notamment le transport. En comparaison, un paiement par carte émet 2,45 g de CO2e.
 - Les transactions électroniques en magasin pourraient générer encore moins d'émissions de CO2 qu'aujourd'hui. La majeure partie des émissions de CO2e dans les transactions électroniques par carte en magasin provient des composants physiques du processus comme le reçu papier, la carte plastique ou encore le terminal de paiement. Le traitement informatique des transactions ne représente qu'un niveau très faible des émissions en raison de la centralisation des centres de données modernes capables de traiter des milliards de transactions.
- L'étude a été réalisée en Belgique et les données sont calculées en équivalent CO2 (CO2e) selon la méthodologie de l'analyse de cycle de vie.

ENJEUX

- **Identification de leviers d'amélioration** : Le rapport met en lumière plusieurs axes de réduction des émissions de CO2, notamment dans les paiements physiques par carte, méthode déjà peu consommatrice. L'arrêt de l'impression des reçus, le remplacement des cartes physiques par des cartes virtuelles, ou encore le remplacement des TPE par des smartphones sont autant de solutions qui amèneraient à une réduction significative de l'empreinte carbone de l'écosystème des paiements. Avec ces mesures, le niveau d'émission de CO2 d'un paiement traditionnel par carte passerait de 2,45 à 0,74 g de CO2e.
- **Une tendance qui réduit les émissions CO2** : Le rapport montre également que l'évolution des habitudes de paiement vers un abandon du cash au profit des technologies nouvelles est un facteur important de réduction des émissions de CO2. De la même manière, la réduction de l'utilisation du chèque participe aussi à cette réduction des émissions.

MISE EN PERSPECTIVE

-

La France pousse pour une réduction des émissions globales, notamment dans les paiements. La législation anti-gaspillage appliquée depuis août 2023, a par exemple levé l'obligation d'imprimer des reçus papier pour la plupart des produits et services. Cette mesure permet de réduire le nombre de tickets et donc de baisser l'émission de CO2e lors d'un paiement par carte.

- De son côté, Worldline continue d'innover et lançait avec Visa il y a quelques jours [une solution de cartes virtuelles destinée aux agences de voyage en ligne](#). Une opération stratégique qui vise à étendre les activités de la société en remontant la chaîne de valeur des paiements.

Source : [Communiqué de presse](#)

