



Les faits marquants du mois

Paiement Retail - Les méthodes de paiement alternatives se développent pour stimuler l'expérience client retail

- **FRANCE** - UPI développe son acceptation dans le commerce français
- **CHINE** - Alipay dévoile Tap!, une alternative au paiement par QR code
- **FRANCE** - Carrefour va accepter les paiements via la paume de la main

Dans le monde de la distribution, les méthodes de paiement alternatives se développent pour améliorer l'expérience client, une composante cruciale du parcours d'achat. Le système de paiement instantané indien UPI s'implante en France, notamment aux Galeries Lafayette, soutenu par la National Payments Corporation of India (NPCI) et des partenaires comme Lyra et Lundi Matin. Les touristes indiens peuvent utiliser UPI en scannant un QR code généré par le logiciel de caisse des magasins, facilitant leur expérience d'achat.

En parallèle, Ant Group lance Alipay Tap!, une alternative au paiement par QR code utilisant la technologie NFC des téléphones, nécessitant un module physique connecté via USB à la caisse, offrant une sécurité accrue et fluidifiant les paiements.

Carrefour innove également en testant un système de paiement par reconnaissance du réseau veineux de la paume de la main dans son magasin Carrefour Market Paris Seine, en partenariat avec Ingenico. Les clients peuvent enregistrer leur schéma veineux unique pour associer leur empreinte palmaire à leur moyen de paiement, simplifiant et sécurisant ainsi les transactions en caisse grâce à la technologie biométrique d'Ingenico.

Monnaies Digitales - Les cryptomonnaies veulent s'intégrer comme véritable usage dans le quotidien des ménages

- **INTERNATIONAL** - Sony prépare une plateforme d'échange de cryptoactifs
- **INTERNATIONAL** - La BDF et la HKMA entame une collaboration sur les MNBC
- **EUROPE** - Tangem s'associe à Visa pour payer en crypto dans le monde physique

Les entreprises poursuivent leurs efforts pour intégrer les cryptomonnaies dans le quotidien des consommateurs, en développant des solutions variées telles que de nouveaux systèmes de paiement, des plateformes d'échange, et des monnaies numériques de banque centrale. Sony, par exemple, acquiert WhaleFin pour lancer S.BLOX, une plateforme d'échange de cryptomonnaies qui complétera son écosystème avec une blockchain et des crypto-actifs spécifiques, tout en explorant un stablecoin indexé sur le yen.

Parallèlement, la Banque de France et la Hong Kong Monetary Authority collaborent sur les monnaies numériques de banque centrale pour améliorer les paiements transfrontaliers, en se concentrant sur l'interopérabilité des infrastructures et l'inclusion financière.

Enfin, Tangem, en partenariat avec Visa, introduit Tangem Pay, une solution de paiement physique pour cryptomonnaies, offrant une sécurité maximale grâce à une clé privée pour chaque transaction et intégrant des fonctionnalités biométriques. Cette solution, actuellement en phase de tests, vise à rendre les cryptomonnaies plus accessibles et pratiques pour les utilisateurs en Europe et au Royaume-Uni.

Infrastructure & Supports de paiement

Visa lance une solution de remplacement de carte pour les voyageurs

États-Unis - Paiement - 03/07/2024

Visa dévoile une nouvelle fonctionnalité de remplacement de carte numérique pour les situations d'urgence, à destination des voyageurs. L'objectif est de proposer aux banques une solution permettant à leurs clients de recevoir une carte numérique rapidement, en cas d'urgence, dans un pays étranger. Visa montre une nouvelle fois son intérêt pour le secteur du voyage.

LES FAITS

- Visa lance une nouvelle fonctionnalité de remplacement de carte en urgence, à destination des voyageurs.
- La solution permet aux banques émettrices de fournir rapidement une carte numérique de remplacement à leurs clients.
- Concrètement, la carte numérique est envoyée par SMS ou par e-mail aux clients en situation d'urgence. Une fois le lien reçu, ces derniers s'authentifient et peuvent ensuite directement ajouter la carte à leur wallet sur leur mobile.
- En plus de cette nouveauté, Visa donne plusieurs conseils pour les voyageurs :
 - Passer aux paiements numériques pour réduire les inconvénients liés à l'argent liquide ;
 - Rester informé en activant par exemple les alertes de transaction sur l'application bancaire ;
 - Contacter sa banque pour s'assurer du fonctionnement de sa carte dans la destination ;
 - Privilégier les paiements en devise locale, ce qui est généralement plus rentable pour le porteur de carte.
- Pour l'instant, la fonctionnalité ne devrait être disponible qu'aux États-Unis.

ENJEUX

- **Répondre à des cas d'usage spécifiques** : 74 % des voyageurs américains utilisent déjà un portefeuille numérique lorsqu'ils partent en vacances, selon les chiffres de Visa. Si ces derniers ont moins de chance de perdre leur carte physique, l'objectif est de permettre aux porteurs de bloquer leur carte lorsqu'ils ont un soupçon de fraude ou de perte de carte. Le voyageur peut donc privilégier la sécurité de son compte sans avoir à s'inquiéter pour la suite de son voyage.
- **Répondre à la demande de sécurité des consommateurs** : L'objectif de cette nouveauté est également de pouvoir répondre à la demande des particuliers en matière de solutions numériques d'urgence. Certaines banques comme ANZ en Australie ont déjà développé des solutions similaires en interne, mais la solution de Visa va permettre aux autres institutions financières d'accéder très facilement à une solution fiable pour combler les attentes sécuritaires de leurs clients.

MISE EN PERSPECTIVE

- Visa continue d'étendre sa présence dans le domaine du voyage. Fin mai, le réseau de paiement annonçait le lancement d'un [partenariat avec Worldline pour proposer des solutions de cartes virtuelles à destination des agences de voyage](#) pour des paiements B2B.

Source : [Communiqué de presse](#)

VISA

EPI concrétise Wero en Allemagne

Allemagne - Paiement - 05/07/2024

Nouvelle étape en faveur du déploiement de la solution de paiement des banques européennes Wero, portée par l'European Payments Initiative (EPI), avec le lancement officiel de Wero en Allemagne. Le service se concentrera d'abord sur le paiement entre particuliers dans le pays avant de s'ouvrir à d'autres marchés et à d'autres fonctionnalités, marquant ainsi le début de son déploiement tant attendu.

LES FAITS

- Le lancement effectif de Wero en Allemagne s'opère notamment grâce à ses membres fondateurs locaux, DSGV et DZ BANK, ainsi que la Deutsche Bank.
- Les clients allemands peuvent donc désormais effectuer gratuitement des transferts d'argent instantanés de compte à compte entre particuliers, via leur application bancaire.
- Ce sont les clients des caisses d'épargne Sparkassen, des banques populaires Volksbanken et des Raiffeisenbank qui sont les premiers concernés par ce déploiement.
- Deutsche Bank lancera Wero plus tard cette année, en commençant par ouvrir le service aux clients Postbank à la fin de l'été.

ENJEUX

- **Une première européenne** : Le déploiement de Wero en Allemagne, et sa mise à disposition effective auprès des utilisateurs finaux locaux, représente une première en Europe. Le pays peut en effet se targuer d'être le premier à rendre le service effectivement disponible pour le paiement entre particuliers.
- **Un démarrage bientôt suivi et généralisé** : Le service Wero sera également disponible en Belgique d'ici la fin du mois de juillet pour les clients de KBC. Il s'ouvrira ensuite d'ici septembre ou octobre à la France (au lieu du mois de juin initialement prévu) après des essais pilotes réalisés courant de l'été. Toutes les banques membres du projet EPI proposeront finalement Wero à leurs clients d'ici les 6 prochains mois.
- **Une ouverture programmée des fonctionnalités** : Outre le paiement entre particuliers, y compris à l'international, les services de Wero seront enrichis de nouvelles fonctionnalités en 2025. Au programme, la possibilité de payer n'importe quel petit professionnel depuis son portefeuille, mais aussi les commerçants en ligne et ses factures via un code QR. Les paiements en magasin à la caisse seront également ajoutés en 2026 ; suivront les programmes de fidélité et autres options de partage des dépenses.

MISE EN PERSPECTIVE

- Le déploiement de Wero en Allemagne représente donc une nouvelle étape décisive alors qu'après des années d'attente, les choses s'accroissent ces derniers mois pour EPI. Fin 2023 par exemple, l'European Payments Initiative (EPI) réalisait les premières transactions de Paiement Instantané en Europe, entre les clients Sparkasse Elbe-Elster en Allemagne et la Banque Populaire et Caisse d'Épargne en France.
- Tout récemment, le PSP Computop communiquait 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.
- Un autre signal de l'accélération d'EPI prenait aussi la forme de l'abandon de Giroipay en

Allemagne. L'initiative allemande de paiement en ligne créée en 2005 n'a pas été largement adoptée et redoutait notamment l'arrivée d'EPI comme nouveau concurrent de taille.

Source : [Communiqué de presse](#)



NOW Money s'associe avec Mastercard pour déployer ses services financiers aux migrants

Émirats Arabes Unis - Paiement - 16/07/2024

NOW Money, fintech engagée dans la bancarisation et la protection financière des migrants au Moyen-Orient, vient d'annoncer un partenariat avec le géant des paiements [Mastercard](#). La société basée à Dubaï propose également aux entreprises des solutions de gestion de paie dans le but de soutenir l'inclusion financière des employés. Le partenariat avec Mastercard vise à proposer des cartes de paiement aux travailleurs migrants, afin que ces derniers puissent utiliser leur argent partout et en toute sécurité.

LES FAITS

- NOW Money a débuté un partenariat avec Mastercard pour offrir une carte de paiement à ses clients.
- Les travailleurs clients de NOW Money recevront donc une carte de paiement Mastercard afin de pouvoir bénéficier d'une solution de paiement accessible et sûre.
- Les deux nouveaux partenaires mettent en avant plusieurs avantages liés à leur rapprochement comme :
 - L'acceptation mondiale qu'offre une carte Mastercard, que ce soit en ligne, en point de vente, etc. ;
 - La sécurité lors des transactions et des paiements, liée à une expertise forte développée par Mastercard dans la sécurité des paiements par carte et la lutte contre la fraude.
- La fintech va donc changer de réseau de paiement pour ses cartes puisqu'elles étaient émises jusqu'à présent [sur le réseau Visa](#).
- NOW Money est disponible pour les travailleurs migrants, dans la zone du Conseil de coopération du Golfe (Gulf Cooperation Council) au Moyen-Orient.

ENJEUX

- **Favoriser l'inclusion financière** : La fintech se fixe comme mission principale celle de favoriser l'inclusion financière. Avec Mastercard, NOW Money souhaite continuer à proposer des services financiers au plus grand nombre, tout en améliorant les capacités des travailleurs à comprendre les logiques financières et à utiliser les applications mobiles dédiées.
- **Offrir des services numériques pour assurer une facilité d'utilisation** : NOW Money souhaite en effet offrir un service toujours plus adapté, basé sur une gestion complète des services bancaires sur une application mobile. L'objectif est de pouvoir sécuriser les comptes des travailleurs tout en simplifiant leur quotidien. Les clients peuvent donc gérer leurs paiements, leurs transferts, ou toute autre opération bancaire, directement via un téléphone.
- **Déjouer la concurrence** : La signature de ce nouveau partenariat par MasterCard, à la place de Visa, représente une preuve, s'il en fallait encore, que les deux schémas se livrent une bataille concurrentielle sur tous les marchés.

MISE EN PERSPECTIVE

- Les fintechs viennent régulièrement en aide aux populations de migrants dans différents pays. Dès 2009, une branche de la Philippine National Bank avait mis en place une [offre de carte Visa prépayée à destination des migrants philippins vivants aux Etats-Unis](#). L'objectif était de pouvoir faciliter l'accès aux services bancaires aux migrants arrivant à destination.
- Plus tard, d'autres initiatives comme [Rebtel](#), [Remitly](#), ou encore [WayaPay](#) ont également ouvert des offres bancaires aux populations de migrants arrivant dans certaines zones du globe.

Source : [Communiqué de presse](#)



Paieement B2B

Qonto lance un partenariat avec Wise Platform pour fluidifier les transferts internationaux

International - Paiement - 02/07/2024

Qonto dévoile un nouveau partenariat stratégique ainsi qu'une nouvelle fonctionnalité de paiement pour ses clients. L'objectif de la fintech est de fluidifier les échanges internationaux, en permettant aux PME de bénéficier d'une solution de paiements transfrontaliers. Avec ce partenariat, Qonto termine un premier semestre chargé en annonce et en innovation, de quoi rapprocher encore plus la fintech de la rentabilité.

LES FAITS

- La licorne française a en effet dévoilé deux nouveautés qui viennent compléter les moyens de paiement mis à disposition de ses clients.
- La première nouveauté est issue d'un partenariat avec Wise Platform, la structure de [Wise](#) permettant aux fintechs, banques et autres acteurs des paiements d'intégrer les paiements transfrontaliers dans leurs infrastructures. Les clients de Qonto bénéficieront :
 - D'un accès à un plus grand nombre de pays. Grâce au partenariat, Qonto augmente sa portée en passant de 58 à 130 pays accessibles pour l'envoi d'un paiement. De plus, Wise a la capacité de traiter des échanges dans 24 devises différentes.
 - D'une rapidité de paiement décuplée. Wise indique que 95 % de ses transferts sont effectués en moins d'une journée et 60 % d'entre eux sont réglés instantanément, c'est-à-dire en moins de 20 secondes.
 - De coûts plus faibles. Pour la conversion entre devises, Wise se base sur le taux de change moyen du marché afin de stabiliser les coûts.
- Le deuxième élément dévoilé par Qonto est l'arrivée du SEPA Direct Debit (SDD). Les entreprises pourront donc mettre en place des prélèvements ponctuels ou récurrents dans les 36 pays et territoires de la zone SEPA.
- La fonctionnalité de SDD arrivera en juillet et sera accessible sur le compte Qonto directement ou à travers l'intégration EBICS.

ENJEUX

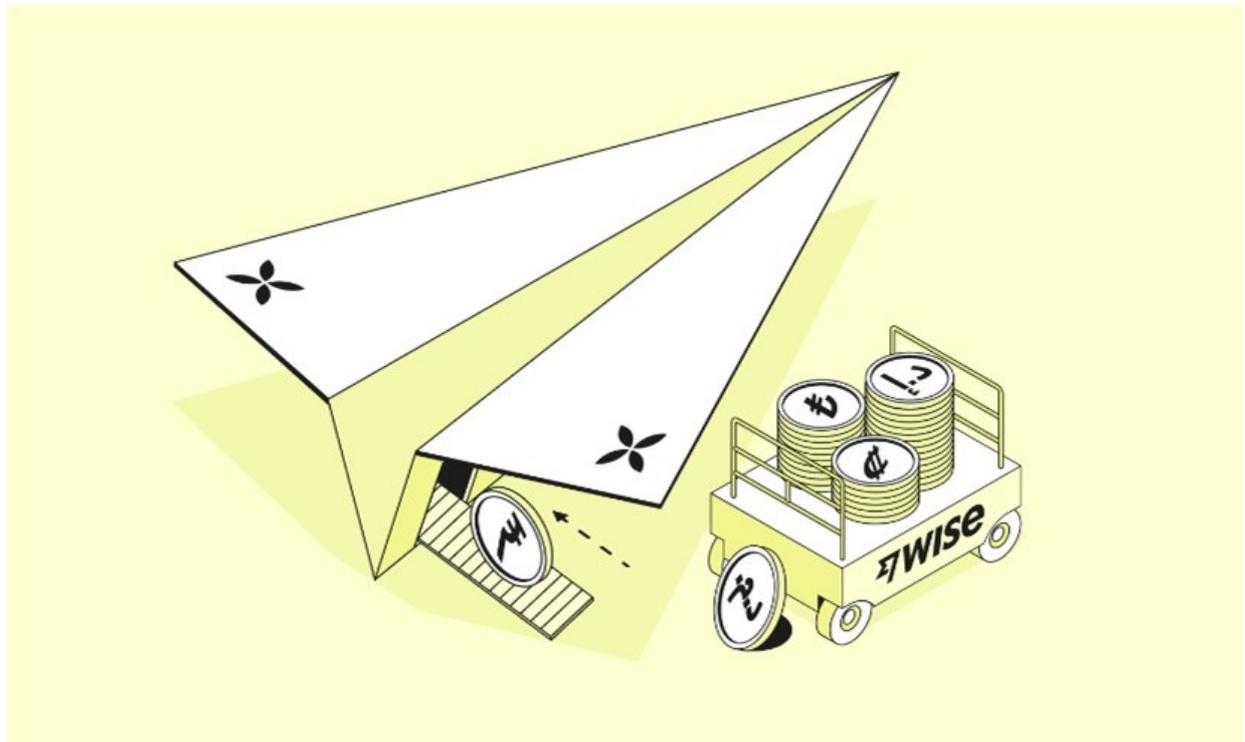
- **Améliorer l'expérience client dans les transferts internationaux** : Wise Platform propose un suivi clair des paiements effectués. Les clients pourront ainsi suivre plus facilement les paiements envoyés à l'étranger. Un élément que Qonto considère comme important pour les professionnels ayant à gérer le paiement des fournisseurs à l'international par exemple, ainsi que pour les clients ayant des ambitions d'expansion.
- **Simplifier le quotidien bancaire des PME** : L'ajout du SDD dans les méthodes de paiement proposées vise à optimiser les finances des clients de Qonto. Cet outil leur permettra en effet de limiter les risques d'impayés en ayant directement l'initiative sur les paiements dus par leurs propres clients. Les PME auront donc davantage la main sur leurs finances, permettant ainsi de limiter les risques de manque de trésorerie liés à des impayés.

MISE EN PERSPECTIVE

-

Qonto termine son premier semestre 2024 avec un nouveau partenariat qui vient compléter ses fonctionnalités destinées aux PME. La fintech finalisait en effet en mars le [rachat de Régate](#) afin de se rapprocher des experts comptables. Une stratégie renforcée il y a quelques semaines par le [lancement de Qonto Embed](#) dont l'objectif est de permettre aux cabinets d'intégrer facilement de nouvelles fonctionnalités à leurs plateformes.

Source : [Communiqué de presse](#)



Temenos et Visa lancent un partenariat autour des solutions de transfert d'argent

International - Paiement - 23/07/2024

Temenos, un des leaders mondiaux des logiciels bancaires, entame un partenariat avec **Visa** dans le but d'intégrer les services de Visa Direct dans ses solutions à destination des banques. L'entreprise Suisse souhaite ainsi proposer les solutions de transfert d'argent de Visa afin de permettre aux institutions bancaires de bénéficier des capacités mondiales du schéma, tout en conservant la flexibilité de la plateforme de Temenos.

LES FAITS

- Temenos vient donc d'officialiser le lancement d'une collaboration avec le schéma Visa. Ce partenariat vise principalement à intégrer la solution Visa Direct dans Temenos Payments Hub.
- Les banques utilisatrices des logiciels bancaires de Temenos bénéficieront ainsi de la solution de transfert d'argent Visa Direct directement via Temenos Exchange, l'écosystème de solutions partenaires de Temenos.
- Intégrée à Temenos Exchange, la solution vise à être consolidée avec d'autres services partenaires dans différents domaines, afin de proposer une solution adaptée à chaque banque.
- Les clients pourront bénéficier de cas d'utilisation variés pour les paiements transfrontaliers comme des paiements de personne à personne (P2P), des décaissements de fonds ou encore des paiements de factures.
- Visa Direct est utilisée par plus de 2 800 banques comme Revolut, ou Bank of America, et permet d'accéder à plus de 190 marchés dans plus de 160 devises différentes.

ENJEUX

- **Un partenaire majeur :** Visa Direct est une solution majeure en matière de transfert de fonds. Temenos va faire bénéficier les banques et leurs clients finaux d'une des solutions les plus répandues, qui permet d'effectuer un paiement facilement et rapidement aux quatre coins du globe.
- **Offrir une flexibilité accrue aux banques :** Temenos a pour objectif de proposer un service adaptable aux besoins spécifiques de chaque banque. La collaboration entre les deux services renforce donc le choix des banques en matière de solutions de transfert d'argent. La solution Payments Hub de Temenos est d'ailleurs construite sur une architecture flexible basée sur le cloud et sur une approche API-first. Cette modularité recherchée par l'entreprise facilite la rationalisation des processus, ainsi que les passages à l'échelle et le maintien de l'interopérabilité.

MISE EN PERSPECTIVE

- Temenos occupe une place majeure sur le marché mondial des logiciels bancaires et même au-delà. Les plus grandes institutions bancaires du monde font confiance à l'entreprise qui est présente dans 150 pays et adresse ses services à plusieurs milliers de clients.
- De son côté, Visa continue de soutenir les grands acteurs comme les solutions émergentes et innovantes. Le schéma débutait d'ailleurs il y a quelques jours [un partenariat avec Tangem](#) afin de proposer une solution de paiement inédite liée à un wallet de cryptomonnaies.

Source : [Communiqué de presse](#)



temenos

VISA

TPE, Encaissement et paiement retail

Klarna cède son activité d'encaissement Klarna Checkout

International - Paiement - 01/07/2024

Klarna annonce la cession de ses activités d'encaissement. La fintech a en effet communiqué sur son souhait de se concentrer sur le développement de ses activités de paiement fractionné, pour expliquer la vente de KCO. Cependant la divergence d'intérêts entre ses partenariats et sa branche checkout semble être un argument de poids dans les raisons de la vente.

LES FAITS

- Klarna a annoncé la vente de son activité Klarna Checkout (KCO), lancée en 2012, à un consortium d'investisseurs dirigé par le fondateur associé de BLQ Invest.
- KCO représente une part non-négligeable des activités de Klarna en Europe du Nord. La branche possède en effet près de 40 % des parts de marché en Suède. Et plus de 20 % dans les pays nordiques.
- Concernant le montant de la vente, un accord aurait été trouvé pour 5,4 milliards de couronnes suédoises soit 520 millions de dollars.
- Klarna explique vouloir se concentrer sur son offre de méthodes de paiement flexibles qu'elle adresse à un niveau mondial. La vente de KCO va donc lui permettre de se focaliser sur le développement de cette partie de son activité.
- Le rachat de KCO sera effectif le 1er octobre, mais les deux sociétés travailleront encore en collaboration durant quelques temps, afin d'assurer une transition réussie.

ENJEUX

- **Un repreneur soigneusement choisi :** Klarna a passé plus d'un an à étudier les propositions. Son choix de se tourner vers ce consortium est que BLQ Invest a la réputation de se focaliser sur la croissance et le développement des entreprises suédoises innovantes, selon une stratégie de « Buy and Build ».
- **Un double positionnement problématique :** La volonté de déploiement des autres activités n'est pas la seule raison de la vente de KCO. Cela concerne également un problème de conflit d'intérêts lié aux partenariats avec les PSP comme Stripe ou Adyen. Dans cette situation, Klarna doit collaborer efficacement avec ses partenaires pour faire en sorte que ses solutions soient mises en avant, et en même temps développer son offre de checkout pour pouvoir traiter directement avec les marchands. Klarna a donc fait un choix, ce qui explique en partie la cession de KCO.

MISE EN PERSPECTIVE

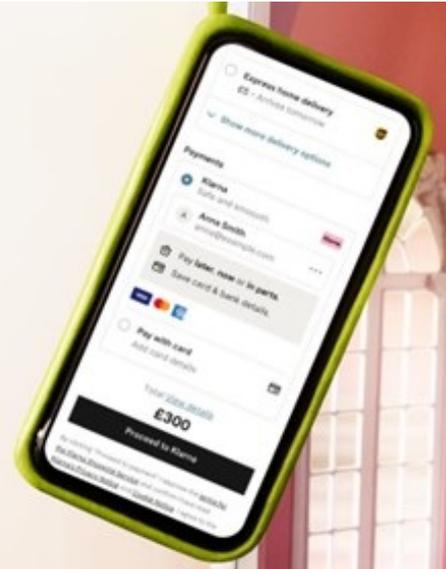
- Les partenariats avec les PSP représentent une source de croissance importante pour les acteurs du BNPL et autres alternatives de paiement. Ils permettent de toucher un nombre de marchands important et d'intégrer leurs plateformes plus simplement.
- En ce qui concerne les évolutions du marché du BNPL, Stripe dévoilait récemment une série de nouveautés pour le marché français, dont l'intégration d'Alma comme nouvelle solution proposée aux commerçants de l'Hexagone.

Source : [Communiqué de presse](#)

Klarna Checkout

A complete checkout solution.

Get started



UPI développe son acceptation dans le commerce français

France - Paiement - 09/07/2024

UPI, système de paiement instantané indien, se déploie dans le retail français. En effet, les Galeries Lafayette ont annoncé que la solution était maintenant disponible dans les magasins de l'enseigne. Les ambitions de la National Payments Corporation of India (NPCI) en matière de globalisation ont motivé l'acceptation d'UPI à l'étranger et la solution indienne a pu s'appuyer sur des acteurs comme [Lyra](#) pour garantir le bon déroulement du projet.

LES FAITS

- Après le lancement d'UPI à la tour Eiffel en janvier, le moyen de paiement indien fait son entrée aux Galeries Lafayette.
- Les touristes indiens en voyage à Paris auront donc la possibilité de payer avec leur système de paiement instantané UPI directement sur les terminaux de paiement des magasins de la marque.
- Concrètement, le moyen de paiement a été intégré directement dans le logiciel des caisses des Galeries Lafayette. Lorsqu'un client souhaite payer son achat via UPI, le vendeur clique simplement sur un bouton. Un QR code est ensuite affiché et le client vient scanner et valider son paiement.
- Cette intégration du système de paiement a été rendue possible grâce à la collaboration entre plusieurs acteurs.
 - [Lyra](#), société internationale des paiements, s'est occupée de l'acceptation de la solution de paiement.
 - Lundi Matin, groupe de logiciels de gestion, était chargé des éléments liés à la comptabilité.
 - Enfin, NPCI International a pris en main le déploiement de la solution.
- Lyra a déjà identifié plusieurs lieux et secteurs pour développer la solution indienne. La société française aurait par exemple entamé des discussions avec la SCNF, Lagardère Travel Retail pour les aéroports, ou encore des chaînes hôtelières.

ENJEUX

- **La vision internationale d'UPI :** Le succès de la solution dans son pays d'origine a poussé la NPCI à établir un [partenariat avec Google dans le but d'internationaliser UPI](#). L'objectif est de pouvoir étendre l'acceptation de la solution à l'étranger et ensuite développer des systèmes similaires dans d'autres pays. Les enjeux liés aux volumes d'utilisation d'UPI ont également poussé Lyra à s'investir dans le déploiement de la solution indienne. La France est le premier pays européen à accepter UPI.
- **Un gain potentiel important pour le commerce :** Les commerçants comme Galeries Lafayette misent sur une hausse du tourisme indien et se préparent à accepter au mieux leurs moyens de paiements. Ces derniers représentent environ un million de touristes chaque année en France, un chiffre en hausse continue. Les grandes enseignes comme les Galeries Lafayette sont des lieux de passage obligés pour les touristes qui seront donc tous en capacités de payer grâce à UPI.
- **Un développement record :** La diffusion de la solution de paiement instantané au niveau national a été une réussite sans précédent. Même si son déploiement a été fortement poussé par l'Etat, UPI a très vite progressé et est aujourd'hui utilisé par plus de 420 millions d'Indiens. UPI représentait 40 % du volume mondial de l'instant payment en 2021 et enregistrait près de 100 milliards de transactions sur l'année 2023.

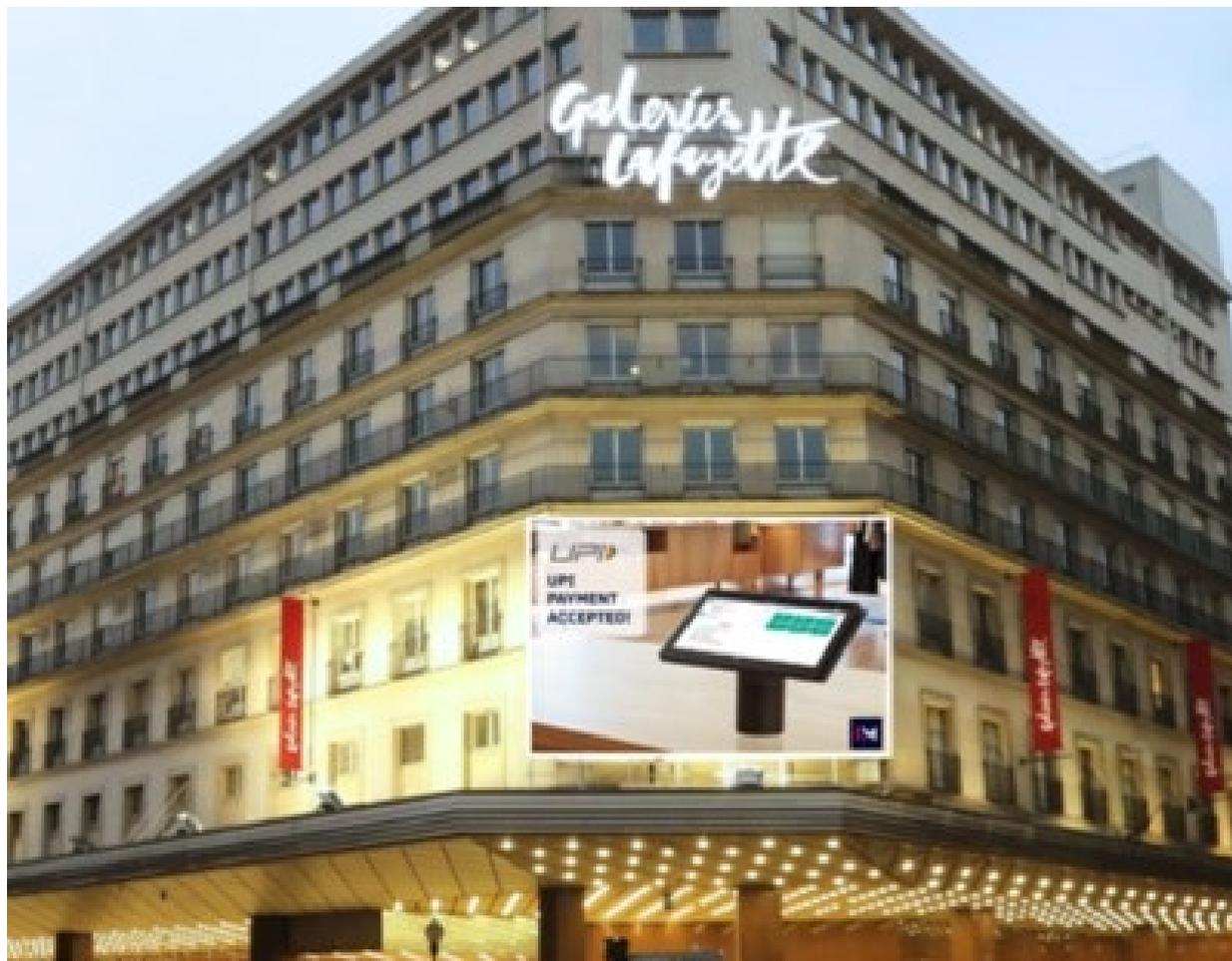
MISE EN PERSPECTIVE

■

Les solutions de paiement se dirigent vers la voie de la globalisation. Si en Inde, UPI s'impose comme la référence locale avec un usage désormais international pour ses utilisateurs, en Europe aussi, un modèle se construit.

- Il s'agit évidemment d'EPI qui [lançait son wallet Wero en Allemagne](#) la semaine dernière. L'enjeu est clair, proposer à terme une solution européenne globalisée et faire fi des dissidents (des acteurs déjà bien implantés dans les [pays scandinaves](#) et les pays d'[Europe du Sud](#) par exemple).

Source : [Communiqué de presse](#)



Alipay dévoile Tap!, une alternative au paiement par QR code

Chine - Paiement - 15/07/2024

La société d'Ant Group profite de l'adoption continue des paiements physiques via mobile en Chine pour lancer une alternative au QR code. Il s'agit de Tap!, une solution optimisée qui utilise la technologie NFC des téléphones sur un mode de fonctionnement similaire aux paiements par QR code. Alipay souhaite ainsi proposer de nouvelles solutions aux marchands chinois en offrant plus de confort, tout en continuant à accepter une large gamme de moyens de paiement.

LES FAITS

- Alipay vient donc de dévoiler une nouvelle méthode de paiement mobile appelée Alipay Tap!, à destination des points de vente.
- Alipay Taps! est présentée comme une alternative aux paiements par QR code qui simplifie le parcours de paiement pour l'utilisateur et fluidifie les passages en caisse.
- Tap! est en effet une alternative à l'utilisation traditionnelle des puces NFC fonctionnant sur le mode d'émulation de carte. La puce du mobile n'agit plus comme une imitation de carte mais comme un lecteur de puce. Pour cela, la solution se base sur un support physique complémentaire connecté via USB à la caisse du marchand.
- Concrètement, un paiement est effectué de la manière suivante :
 - L'utilisateur approche son mobile déverrouillé du module dédié ;
 - Grâce à la puce NFC, le mobile va détecter le paiement et ouvrir directement l'application Alipay ;
 - L'utilisateur n'a plus qu'à confirmer dans l'application et le paiement est effectué directement en ligne.
- Le module physique peut-être ajouté très facilement par le commerçant via un simple branchement USB. Grâce à une caméra embarquée directement dans le support, le module prend également en charge les paiements par QR code.
- La solution nécessite de déverrouiller son téléphone en amont, ce qui offre une solution sécurisée et diminue le risque de fraude.
- Alipay Tap! est disponible pour iPhone et Android et commence à être déployé dans les principales villes chinoises.

ENJEUX

- **Une simplification des passages en caisse pour les commerçants** : Le parcours de paiement de Tap! est présenté comme plus rapide, il permet selon Alipay au marchand de fluidifier les paiements en boutique.
- **Compléter sans perturber les usages établis** : La nouvelle solution lancée par Alipay vise à apporter une alternative supplémentaire aux paiements NFC et par QR code. La société a cependant pensé sa solution pour ne pas réduire les paiements acceptés par les marchands. Grâce à la prise en charge des paiements par QR code via la caméra du module, le marchand continue à accepter les paiements via QR code, très répandus en Chine avec les solutions comme WeChat Pay par exemple.
- **Une solution sécurisée et pratique** : Malgré la rapidité d'utilisation, Tap! garde un niveau de sécurité élevé. Un téléphone verrouillé ne pourra pas confirmer un paiement et l'utilisateur est obligé de rentrer son mot de passe Alipay pour pouvoir procéder au paiement. Cette étape n'est cependant pas une contrainte supplémentaire car l'utilisateur doit forcément valider le paiement dans l'application d'Alipay.

MISE EN PERSPECTIVE

■

Grâce à une adoption rapide des paiements numériques et mobiles, la Chine est devenue un laboratoire d'innovation dans le domaine. Les paiements par QR code sont très répandus grâce à des acteurs comme WeChat Pay, Meituan Pay, ou encore Alipay. Selon la Banque centrale chinoise, le taux de pénétration du paiement mobile dans le pays serait ainsi de 86 %, un record mondial. Le contexte est donc particulièrement favorable pour l'émergence de solution innovante comme le Tap! d'Alipay.

- Alipay a par ailleurs développé son offre de paiement par [QR code Alipay+ en France](#) fin 2023, dans les enseignes Franprix. L'objectif n'est pas forcément de viser un public français mais bien de permettre aux touristes chinois de passage dans la capital de pouvoir conserver leurs habitudes de paiement et ainsi de simplifier les échanges avec les commerçants français.

Source : [X](#)



Mangopay aide ManoMano dans l'optimisation des paiements sur sa marketplace

Europe - Paiement - 22/07/2024

La société d'infrastructure de paiement axée sur les marketplaces [Mangopay](#) entame un partenariat avec ManoMano, marketplace B2B en pleine croissance, spécialisée dans le bricolage. L'objectif de leurs travaux communs est d'optimiser et d'améliorer les infrastructures et solutions liées au paiement sur la marketplace, afin de répondre aux ambitions de la plateforme en matière d'expansion territoriale. ManoMano bénéficiera ainsi de l'expertise de la fintech, un atout pour renforcer les liens entre les professionnels de la marketplace et leurs clients.

LES FAITS

- Mangopay s'occupera désormais du renforcement de la capacité de paiement de ManoMano et gèrera notamment les flux de paiement des vendeurs affiliés à la plateforme en Europe.
- De plus, Mangopay devrait travailler sur les processus de paiements et de vérification.
- Pour cela, ManoMano intégrera l'API ainsi que l'infrastructure de portefeuille électronique de Mangopay.
- Outre l'aspect de rationalisation et d'amélioration, Mangopay devrait également intervenir sur le sujet des paiements internationaux pour la marketplace.
- En effet, la fintech explique qu'elle assistera ManoMano sur les problématiques liées aux paiements transfrontaliers. Cela passerait notamment par une vérification des vendeurs, et une gestion élargie des paiements dans des devises différentes et à destination de comptes bancaires locaux.

ENJEUX

- **Renforcer le lien entre clients et professionnels :** Ce partenariat est en partie motivé par l'envie affichée de ManoMano de proposer une marketplace plus dynamique et simple à utiliser. L'objectif est ensuite de rapprocher les professionnels avec leurs clients grâce à des services de meilleure qualité.
- **Des ambitions de croissance soutenue par Mangopay :** ManoMano est aujourd'hui disponible en France, en Italie, en Belgique, en Espagne, en Allemagne et au Royaume-Uni. Les objectifs visés par la collaboration avec la fintech montrent que la plateforme souhaite étendre son activité sur le plan géographique en garantissant des services de paiement performants, même à l'international. Le rôle de Mangopay est donc important car il permettra de soutenir la croissance internationale de ManoMano grâce à des solutions de paiement adaptées. L'entreprise française projeterait notamment de s'étendre vers la Chine.
- **Un partenariat en phase avec l'ADN de ManoMano :** Un des objectifs mis en avant par ManoMano est de miser sur la technologie pour unir les gens dans le commerce. Capitaliser sur l'expérience de Mangopay est donc un moyen de répondre à cette mission.

MISE EN PERSPECTIVE

- Mangopay continue ses partenariats, toujours dans le but d'optimiser ses services à destination des marketplaces. En février, la fintech entamait en effet aussi un [partenariat d'envergure](#) avec [Payplug](#), avec pour objectif le lancement d'une solution de paiement capitalisant sur les expertises des deux entreprises.

Source : [Communiqué de presse](#)

mangopay

+

M ManoMano

Carrefour va accepter les paiements via la paume de la main

France - Paiement - 24/07/2024

Un géant français de la distribution signe aujourd'hui une petite innovation sur le thème du paiement. Il s'agit de [Carrefour](#), qui devrait prochainement accepter les paiements via la reconnaissance du réseau veineux de la paume de la main dans l'un de ses magasins parisiens. Pour renouveler l'expérience d'achat de ses clients, Carrefour s'appuie sur [Ingenico](#) qui fait figure de référence de la technologie en Europe.

LES FAITS

- Carrefour et Ingenico se sont donc engagés dans un partenariat visant à tester une solution de paiement par reconnaissance de la paume de la main dans un magasin de la chaîne de distribution parisien, le Carrefour Market Paris Seine.
- Cette expérimentation doit débuter le 29 juillet prochain. Elle permettra aux clients de payer en enregistrant le schéma veineux unique de leur main sur une borne dédiée installée en magasin. Ils pourront ainsi associer leur empreinte palmaire à leur moyen de paiement.
- Techniquement, Ingenico présente la technologie comme une solution capable de reconnaître et exploiter les motifs vasculaires uniques de la paume de la main d'une personne pour authentifier son identité. Pour les consommateurs, l'accès à cette technologie se fait en 4 étapes :
 - les clients enregistrent leurs veines palmaires et les associent à leurs justificatifs de paiement en magasin,
 - ils peuvent ensuite placer leur main au-dessus d'un capteur de veines de la paume installé au niveau des caisses des magasins pour être reconnus,
 - le scan de leur main est ensuite comparé aux données biométriques cryptées stockées dans le système,
 - une correspondance permet de valider le paiement.
- Le dispositif est lancé dans le magasin Carrefour Market Paris Seine dans le cadre d'une expérimentation pour le moment.

ENJEUX

- **Faciliter le paiement** : La technologie biométrique développée par Ingenico, capture les motifs veineux de la main pour permettre d'effectuer des transactions sans contact sans même avoir à présenter sa carte bancaire. L'objectif premier est de simplifier le processus de paiement et d'accélérer les passages en caisse.
- **Sécuriser le paiement** : Carrefour estime que le système déployé assure une très forte sécurité des données personnelles bancaires, sans donner de détails supplémentaires. Ingenico précise néanmoins que les veines étant internes, elles restent moins sensibles à l'usure et aux influences environnementales, offrant ainsi un niveau de sécurité plus élevé. Elles assurent par ailleurs une sécurité renforcée grâce à l'unicité des motifs veineux de chaque individu.

MISE EN PERSPECTIVE

- Si le paiement par reconnaissance de la paume de la main se déploie grâce à des initiatives telle que celle de Carrefour aujourd'hui, le modèle reste peu commun. Ingenico participe néanmoins à son déploiement sur le territoire, mais aussi à l'international. La multinationale spécialisée dans les prestations de paiements vient en effet aussi d'annoncer sa [participation](#) à un programme

pilote de déploiement de cette méthode de paiement en Uruguay.

- Dans le reste du monde, c'est surtout Amazon qui fait figure de référence sur le thème de la démocratisation du paiement par reconnaissance de la paume de la main. Le géant du web a en effet multiplié les initiatives ces dernières années, via [Amazon One](#). La solution peut en effet désormais servir pour des [paiements](#) (dans les [magasins Whole Foods](#) notamment), des [contrôles d'accès](#), des vérifications d'âge ou encore des récompenses dans les enseignes partenaires d'Amazon concernées.

Source : [Les Echos](#)



Paieement fractionné

Mollie entame un partenariat avec Riverty et développe ses solutions de BNPL

Europe - Paiement - 10/07/2024

Le prestataire de services financiers néerlandais [Mollie](#) signe un nouveau partenariat et propose désormais les services de Riverty aux commerçants. Ses clients peuvent donc bénéficier d'une solution supplémentaire de Pay Later avec un délai de paiement allant jusqu'à 30 jours. Cette intégration devrait permettre aux deux entreprises de se développer dans les pays inclus dans le partenariat, renforçant ainsi leur présence en Europe.

LES FAITS

- Mollie a donc annoncé l'intégration de Riverty et de sa solution de BNPL dans son offre à destination des commerçants en ligne.
- Riverty proposera désormais sa solution qui permet aux utilisateurs finaux de payer jusqu'à 30 jours après un achat via le prestataire de services financiers néerlandais.
- Le fournisseur de services de paiement offre ainsi une gestion complète du processus de paiement, qui comprend notamment la sélection des paiements, l'acquisition des factures, les notifications de paiement ou encore le recouvrement de créances.
- Grâce à cette intégration, Mollie vient aussi renforcer les solutions de paiement proposées aux commerçants. Actuellement, la société propose plus d'une trentaine de solutions de paiement pour les e-commerçants.
- La solution de Riverty est disponible aux Pays-Bas, en Belgique, en Allemagne et en Autriche.

ENJEUX

- **Une vision commune :** Mollie et Riverty sont implantés en Europe et souhaitent développer davantage leur présence sur leurs marchés respectifs. Mollie intègre donc des fournisseurs locaux qui répondent aux habitudes spécifiques des consommateurs, augmentant ainsi la satisfaction des commerçants et des clients finaux.
- **Une offre adaptée à chaque retailer :** Riverty propose une solution flexible permettant aux professionnels de configurer les différents points de contact avec le client. Il peut ainsi rester directement identifiable par le consommateur tout au long du parcours de paiement. Une véritable force en termes d'image pour le commerçant.

MISE EN PERSPECTIVE

- La fintech néerlandaise Mollie communiquait en mai dernier sur la [qualité de ses performances](#), concrétisée notamment par un retour à la rentabilité. Forte de ses 200 000 clients à travers l'Europe, Mollie développe son positionnement axé sur le client en proposant une solution toujours plus complète de gestion des paiements, en ligne et en point de vente.
- En mars dernier, Mollie lançait par exemple son offre de [financement aux professionnels Mollie Capital](#) sur le marché français. Si l'objectif affiché est de pouvoir aider les jeunes entreprises à se financer, Mollie Capital vise aussi à conserver plus facilement les clients via l'octroi rapide de financement.

Source : [Communiqué de presse](#)



Jacket
€220,00



Shop now, pay in 30 days



Riverty



Fraude et cybersécurité

Monzo lance des outils inédits de lutte contre la fraude

International - Paiement - 04/07/2024

La néo-banque britannique **Monzo** a dévoilé de nouvelles fonctionnalités de lutte contre la fraude, orientées spécifiquement sur la diminution des risques liés aux vols de téléphones. Monzo a donc développé trois façons de valider un paiement, toutes liées à un élément extérieur au téléphone comme la localisation, la vérification par un tiers, ou encore le scan d'un QR code spécifique.

LES FAITS

- Monzo a dévoilé une nouvelle fonctionnalité de sécurité visant à contrer les risques liés au vol de téléphone.
- Cette étape vient s'ajouter aux étapes de sécurité existantes et vise à améliorer les contrôles sur les gros transferts et les retraits d'épargne. Elle s'active donc à partir d'un certain montant choisi au préalable.
- En effet, la fonctionnalité est personnalisable. Le client commence par saisir deux plafonds journaliers permettant de décider à partir de quand l'étape de sécurité s'active. Il peut donc choisir un montant pour les virements et le retrait des comptes épargne.
- Lorsque ces montants sont dépassés, les transactions nécessitent une validation qui peut se faire de trois manières possibles :
 - **Known locations** : Cela permet de définir des lieux connus pour effectuer des opérations avec des sommes importantes. Le client peut enregistrer son domicile, son lieu de travail ou tout autre lieu qu'il estime sécurisé. Lors d'un paiement, l'application compare la localisation du téléphone avec les lieux enregistrés. La validation se fait de manière fluide et rapide.
 - **Trusted contacts** : Pour cela, le client choisit plusieurs tiers de confiance. Lors d'un transfert dépassant son seuil journalier, il choisit une des personnes enregistrées au préalable pour valider le montant. L'opération est mise en attente le temps que le tiers valide l'opération (en appelant le payeur ou par connaissance de ses habitudes). Si le tiers de confiance a un doute, il peut s'opposer à la validation du paiement. Après validation, le payeur devra également valider son opération par code PIN ou données biométriques, car lui seul est légalement en mesure d'approuver son propre paiement.
 - **Secret QR codes** : Avec cette option, le client recevra un QR code personnel de Monzo directement par mail, et dédié uniquement à cette fonctionnalité de sécurité. Le client peut ensuite l'imprimer ou le conserver dans un autre appareil. Lors d'un paiement, l'opération se met en pause le temps que le client puisse scanner le QR code. Une fois cette étape validée, le parcours de paiement reprend normalement.
- Monzo a indiqué que les clients désireux d'utiliser cette nouvelle fonctionnalité devront paramétrer au moins deux fonctions sur trois.
- Si aucune des options proposées ne se prête à la situation lors d'un paiement, Monzo a indiqué qu'une solution de repli serait proposée. Il s'agit d'une capture vidéo de son visage, permettant ainsi de vérifier directement son identité avec un contrôle fort.
- Ces nouveautés sont testées actuellement par les équipes de la néo-banque et devraient être déployées prochainement.

ENJEUX

-

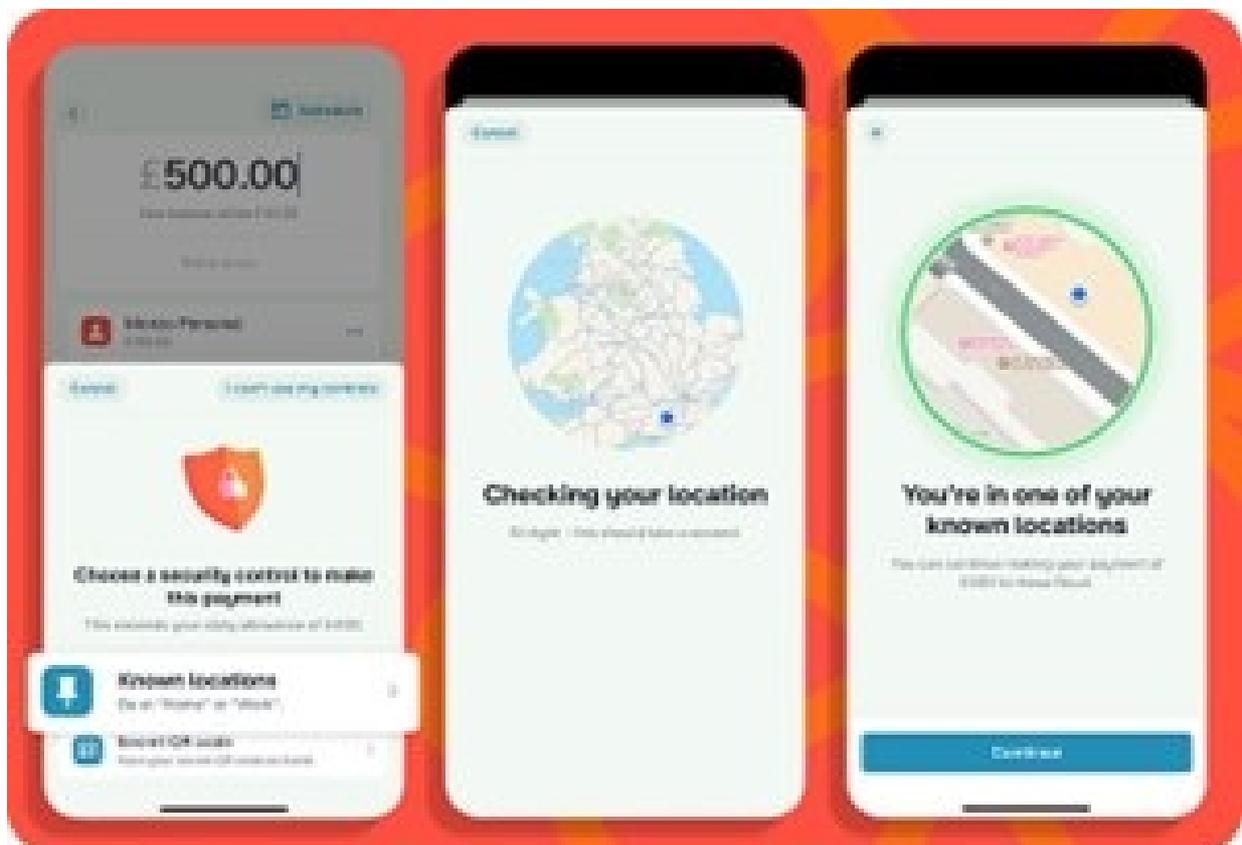
Privilégier la sécurité au détriment de la fluidité : Augmenter davantage la sécurité lors d'un paiement oblige finalement les banques à alourdir les parcours des utilisateurs. Cependant lorsqu'il est question de sécurité, les utilisateurs semblent prêts à perdre un peu de rapidité dans leurs processus de paiement. Malgré tout, Monzo souhaite laisser le choix à ses clients et cette fonctionnalité restera facultative.

- **Miser sur la variété pour rassurer le client :** La néo-banque propose des options très différentes permettant aux utilisateurs d'être le plus à l'aise possible avec les étapes de validation. Le fait de demander au client de faire un choix est aussi un moyen de l'impliquer dans le processus sans lui donner l'impression d'être obligé d'ajouter de nouvelles barrières. Ces options sont pensées pour protéger l'argent d'un particulier lors du vol de son téléphone, sur lequel tous les services financiers sont maintenant accessibles. Monzo devrait donc rassurer ses clients grâce à son innovation.

MISE EN PERSPECTIVE

- Lancée en 2015, Monzo a été créée dans le but de proposer des services bancaires de manière fluide, directement sur un smartphone. Aujourd'hui, la néobanque adresse ses services à plus de neuf millions de personnes, au Royaume-Uni et dans le monde.

Source : [Site web](#)



Stratégie d'acteurs paiement (mouvements de l'écosystème)

Apple trouve un accord définitif avec la Commission Européenne

Europe - Paiement - 12/07/2024

Après plusieurs années de procédures, la Commission Européenne accepte finalement officiellement les engagements pris par [Apple](#) concernant l'ouverture de la technologie NFC à la concurrence et aux développeurs. Les mesures imposées sont nombreuses et visent à garantir une concurrence loyale entre les portefeuilles numériques qui arriveront sur les iPhones. Apple évite une sanction forte mais pourrait bien perdre des parts de marchés en Europe dans les mois prochains.

LES FAITS

- La Commission européenne a finalement accepté les engagements d'Apple au sujet de l'ouverture de la technologie NFC sur les mobiles de la marque.
- Pour rappel, Apple disposait d'un contrôle total sur iOS, le système d'exploitation des iPhones. La société conservait donc jusqu'ici toutes les fonctionnalités liées à leur puce NFC (Near Field Communication), notamment celle liées aux portefeuilles mobiles pour les paiements.
- Après enquête et accusation d'abus de position dominante par la Commission, Apple a donc finalement accepté les obligations imposées :
 - Ouvrir gratuitement l'accès à la technologie NFC sur les appareils iOS ;
 - Permettre un accès au mode HCE (Host Card Emulation) sans passer par Apple Pay ou Apple Wallet ;
 - Donner la possibilité aux utilisateurs de choisir un wallet par défaut facilement et en quelques clics, tout en ayant accès aux outils d'authentification (Face-ID, etc.) et d'accès (Double-click et Field Detect,) ;
 - Autoriser explicitement l'usage du mode HCE avec des fonctionnalités alternatives ou des modes d'utilisation alternatifs de la technologie NFC ;
 - Supprimer les contraintes pour les développeurs comme l'obligation de détenir une licence ;
 - Continuer la mise à niveau de l'architecture HCE suivant les normes et les besoins ;
 - Ne pas empêcher les développeurs à inciter les utilisateurs à aller modifier les paramètres NFC par défaut.
- Apple a encore plusieurs autres obligations techniques qui portent également sur les puces NFC et la concurrence.
- Les engagements pris par Apple ont été signés pour 10 ans. Durant cette période, Apple désignera un mandataire chargé de suivre le respect et la bonne mise en place des engagements. L'accord est valable dans tout l'Espace économique européen (EEE).

ENJEUX

- **Eviter une lourde amende :** Pour rappel, la firme américaine risquait une amende pouvant aller jusqu'à 10 % de son chiffre d'affaires annuel mondial, ce qui représente 40 milliards de dollars environ.
- **Un nouveau marché :** Avec la signature de l'accord sur les engagements à respecter, la Commission Européenne ouvre un nouveau marché pour les acteurs européens des wallets et des paiements mobiles. Cette ouverture devrait également favoriser l'innovation sur la question, ce qui semblait être compliqué face à des géants comme Apple, Samsung ou encore Google.
-

Un concurrent déjà identifié : L'accusation de la Commission Européenne sur l'aspect anti-concurrentiel d'Apple ouvre de nouvelles possibilités pour les fintechs. Un acteur l'a déjà bien compris puisqu'il présentait il y a plus d'un mois son alternative à Apple Pay. Il s'agit de la fintech anglaise Curve, qui souhaite faire de sa solution [Curve Pay le premier concurrent du wallet de la marque américaine](#).

- **Un avantage financier pour les banques :** Les émetteurs de cartes devraient également profiter de cette ouverture à la concurrence. En effet, si le consommateur ne perd rien à utiliser Apple Pay, les banques émettrices payent des frais pour pouvoir être disponibles dans le service de la firme américaine. Un des choix des concurrents entrant pourrait être une réduction des prix liés à cette utilisation, ce qui favoriserait les institutions bancaires.

MISE EN PERSPECTIVE

- Après deux ans d'enquête sur les pratiques anti-concurrentielles d'Apple, la Commission européenne formulait officiellement en mai 2022 une [accusation envers la société américaine](#) concernant un abus de position dominante sur le marché des portefeuilles mobiles.
- Face aux risques de sanctions, [Apple annonçait en décembre dernier autoriser l'ouverture de la technologie NFC à la concurrence](#). Après cela, la Commission européenne annonçait une consultation des concurrents et des développeurs afin de déterminer les termes des obligations à respecter pour Apple. La décision de la Commission met ainsi un terme à ces tergiversations.
- Aujourd'hui l'entreprise tente de mettre de la distance face à une concurrence devenue inévitable. Apple annonçait il y a un mois [l'arrivée d'une fonctionnalité améliorée du service Pay Later](#), afin de le proposer au-delà des frontières des Etats-Unis et ainsi conserver une plus-value face aux nouveaux entrants.

Source : [Communiqué de presse](#)



BNP Paribas et Ant International signent une nouvelle série de partenariats

International - Paiement - 17/07/2024

La banque [BNP Paribas](#) et le groupe financier [Ant International](#) ont annoncé une série de collaborations en Europe dans le but de proposer aux marchands des solutions innovantes de paiements transfrontaliers et de gestion de trésorerie. Les deux protagonistes ont eu l'occasion de collaborer à plusieurs reprises et ont souvent un objectif commun : faire avancer les services financiers, notamment pour les commerçants.

LES FAITS

- [BNP Paribas](#) et [Ant International](#) renforce leur partenariat pour améliorer les paiements transfrontaliers et promouvoir les dépôts tokenisés.
- L'accord concerne notamment une collaboration de la banque française avec plusieurs entités du groupe comme Alipay+, Worldfirst ou encore Whale.
- Le premier partenariat vise à permettre aux marchands européens utilisateurs de la plateforme d'acquisition de BNP Paribas, d'accepter les paiements de plus de 25 partenaires mobiles internationaux, via Alipay+.
- Le deuxième axe de la collaboration vise à renforcer la présence de Worldfirst, plateforme de paiements numériques et de services financiers pour les grandes entreprises, dans le système SEPA. Les clients du prestataire pourront donc bénéficier d'une qualité de service de paiement supérieure vers l'Europe.
- Enfin, la banque française s'investit dans la recherche d'innovation en matière de dépôts tokenisés pour améliorer la gestion de la trésorerie mondiale. Pour cela, BNP Paribas travaillera avec Whale, plateforme innovante de gestion de trésorerie du groupe Ant International.

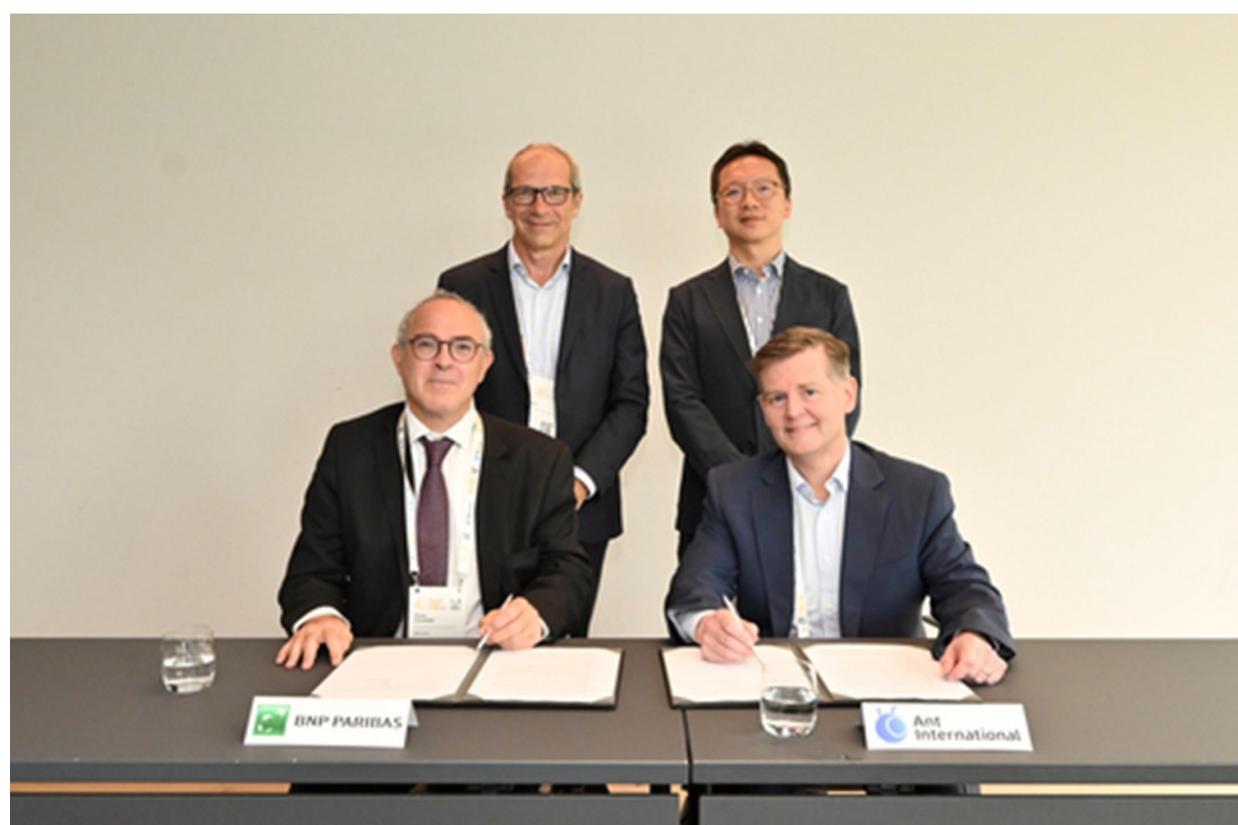
ENJEUX

- **Faciliter le commerce avec l'Europe** : Ant International voit l'Europe comme une région pleine d'opportunités. Le groupe souhaite donc contribuer à l'amélioration des solutions d'échanges commerciaux internationaux. Le commerce européen est en constante évolution et le nombre de visiteurs augmentent chaque année. Ant International capitalise donc sur la forte présence de BNP Paribas sur le marché européen et sa propre expérience en matière de paiements numériques pour proposer des services innovants et adaptés.
- **Un partenariat en faveur de l'innovation** : BNP Paribas et Ant International misent sur les nouvelles technologies pour améliorer leurs services à destination des entreprises. Sur la gestion de la trésorerie par exemple, Whale combinent des éléments comme la blockchain, le cryptage avancé ou encore l'IA pour augmenter la transparence et l'efficacité des mouvements de fonds entre les comptes bancaires. Grâce au partenariat, Whale bénéficiera des infrastructures de BNP Paribas pour accélérer son développement.

MISE EN PERSPECTIVE

- BNP Paribas et Ant International n'en sont pas à leur première collaboration. Dès 2016, la banque française avait par exemple contribué au développement d'Alipay+ en Europe.
- Ces partenariats sont généralement tournés vers l'innovation comme c'est le cas avec la filiale Whale. Lors de l'annonce du [lancement de Trusple](#) en 2020 par Ant Group, BNP Paribas avait communiqué sur [sa participation dans le développement](#) de la solution auprès des commerçants et des PME.

Source : [Communiqué de presse](#)



Monnaies digitales et Web 3.0

Sony prépare une plateforme d'échange de cryptoactifs

International - Paiement - 08/07/2024

Le groupe japonais Sony avance dans ses projets liés aux cryptoactifs et au Web3. Sony va en effet profiter du rachat de WhaleFin pour lancer une nouvelle plateforme d'échange de cryptos qui devrait arriver prochainement. Sony mise beaucoup sur le Web3 et plusieurs branches du groupe travaillent à l'élaboration de projets d'ampleur dans le domaine. L'objectif étant de disposer de sa propre blockchain et de ses propres crypto-actifs pour proposer aux membres de son écosystème une monnaie digitale, supportant ses transactions de paiement et de fidélité.

LES FAITS

- Après le rachat de Amber Japan en août 2023 pour un montant non communiqué, le groupe Sony a récupéré récemment la plateforme d'échange de cryptos WhaleFin (anciennement DeCurret).
- Le géant japonais devrait relancer la plateforme sous le nom de S.BLOX, avec notamment un nouveau site internet ainsi qu'une nouvelle application.
- WhaleFin va apporter son expertise en matière de cryptoactifs au groupe Sony. Ce dernier se servira notamment de la plateforme pour sa branche Sony Interactive Entertainment qui souhaite développer le web3 dans l'univers du jeu vidéo.

ENJEUX

- **Capitaliser sur l'expérience de WhaleFin :** Cette annonce ouvre plusieurs possibilités pour le groupe Sony. En effet, la branche Sony Bank aurait commencé des expérimentations concernant l'émission d'un stablecoin indexé sur le yen. WhaleFin avait déjà participé à un projet similaire de yen numérique. L'expérience de la plateforme est donc un avantage pour Sony qui pourrait bien s'appuyer dessus dans le cadre de son projet.
- **Récupérer une plateforme d'échange pour les cryptoactifs de l'écosystème :** Le géant japonais est également engagé dans le web3 et les NFT via sa branche Sony Interactive Entertainment. Elle a par exemple déposé un brevet sur une nouvelle forme de NFT pour en faire profiter les joueurs de jeux vidéo. Pour pouvoir faire transiter ces cryptoactifs, il est nécessaire d'avoir une plateforme adéquate. La nouvelle plateforme S.BLOX pourrait donc remplir ce rôle.

MISE EN PERSPECTIVE

- Les possibilités dans le web3 sont multiples et adaptables à de nombreux cas d'usage. Coinbase a par exemple saisi cette opportunité en proposant aux entreprises [un wallet en marque blanche](#). Ce principe de Wallet-as-a-service permet à toute entreprise d'intégrer la solution et de la proposer à ses clients. Elle peut ainsi supporter des transactions ou créer des programmes de récompenses basées sur des tokens (NFT).

Source : [Les Echos](#)

SONY

La BDF et la HKMA entame une collaboration sur les MNBC

International - Paiement - 11/07/2024

La [Banque de France](#) et la Hong Kong Monetary Authority s'associent pour travailler sur les monnaies numériques de banque centrale et leur utilisation lors de paiements transfrontaliers. La HKMA est la première institution bancaire centrale extérieure à l'Union européenne à participer à un projet exploratoire de la BCE sur l'euro numérique, témoignant ainsi des capacités du nouvel entrant.

LES FAITS

- La Banque de France et la Hong Kong Monetary Authority (HKMA) ont annoncé le lancement d'un partenariat sur le sujet de la monnaie numérique de banque centrale (MNBC) interbancaire.
- Les deux institutions mèneront donc des travaux sur l'interopérabilité des infrastructures de MNBC interbancaire, à savoir les plateformes DL3S de la Banque de France, et Ensemble Sandbox de la HKMA.
- Sur le plan des échanges, les deux institutions souhaitent notamment se pencher sur les paiements transfrontaliers et en devises croisées, le tout en temps réel.
- L'accord devrait permettre de renforcer la communication et la collaboration entre la BDF et la HKMA, et ainsi poursuivre les efforts en matière de tokenisation et de développement de nouvelles technologies.
- Ce partenariat intervient dans le cadre de la deuxième partie des travaux exploratoires de l'Eurosystème mis en place par la Banque centrale européenne.

ENJEUX

- **Favoriser l'interopérabilité :** Ce partenariat vise à renforcer l'exploration dans l'utilisation des technologies au sein des paiements. Les deux institutions vont donc mettre à profit leurs connaissances des MNBC et des paiements pour faciliter les échanges entre les différentes infrastructures des marchés financiers. Grâce à leurs travaux, la BDF et la HKMA souhaitent également œuvrer pour l'inclusion financière entre les systèmes.
- **Des pionniers dans les MNBC :** la Banque de France et la Hong Kong Monetary Authority ont déjà montré leur implication dans les sujets innovants liés aux monnaies numériques de banque centrale. La participation d'une institution responsable d'activités de banque centrale et extérieure à l'Eurosystème souligne les capacités de la HKMA à pouvoir apporter des solutions dans les travaux.

MISE EN PERSPECTIVE

- Les monnaies numériques sont au cœur des enjeux actuels des grandes institutions financières et les avantages liés à leur utilisation encouragent ces institutions à avancer sur ces sujets. Swift par exemple, fournisseur mondial de messagerie financière, rendait en avril des [conclusions positives sur ses travaux liés à la tokenisation et aux MNBC](#)
- De son côté, [la Banque de France travaille depuis 2021 sur le sujet](#), notamment au côté de la Banque nationale suisse et la Banque des Règlements Internationaux. Ce projet avait pour objectif de réfléchir à l'utilisation des monnaies numériques pour fluidifier les paiements intra-européens.

Source : [Communiqué de presse](#)



Tangem s'associe à Visa pour payer en crypto dans le monde physique

Europe - Paiement - 19/07/2024

Tangem, société de cryptoactifs, a profité de la fin du premier semestre pour faire quelques annonces et dévoiler le lancement prochain d'une solution de paiement. Pour cela, la fintech suisse s'est associée à [Visa](#), dans le but de proposer une solution adaptée au wallet de Tangem, tout en garantissant un niveau de sécurité maximal. Actuellement en phase de tests, la solution devrait être intégrée directement au wallet physique de Tangem.

LES FAITS

- Tangem annonce le lancement des phases de tests et de production pour une nouvelle solution de paiement : Tangem Pay.
- La fintech s'est associée à Visa pour produire une solution intégrée à son portefeuille matériel, afin que les propriétaires puissent dépenser leurs cryptos plus facilement.
- En effet, Tangem commercialise des portefeuilles de stockage à froid sur des cartes à puce dont la forme est similaire à une carte bancaire.
- Concrètement, une carte de paiement Visa sera désormais combinée à ces portefeuilles physiques, permettant ainsi à leurs utilisateurs de réaliser des paiements directement via le solde de crypto-actifs ou de stablecoins, chez tous les professionnels acceptant Visa.
- Contrairement aux cartes classiques en revanche, celle de Tangem intègre une clé privée directement dans sa puce et nécessitera donc une utilisation physique pour chaque paiement.
- D'après la fintech, Tangem Pay devrait être disponible en Europe et au Royaume-Uni mais sa date de sortie n'est pas encore annoncée.

ENJEUX

- **Première solution de paiement auto-gérée :** Si Tangem parvient à commercialiser son portefeuille tout-en-un, ce sera une des premières solutions de paiement auto-gérée (self-custodial). C'est-à-dire que contrairement à un compte bancaire traditionnel où les fonds sont conservés par un tiers, l'utilisateur détient et gère l'entièreté de son compte en continu. L'intégralité de la sécurité tient donc dans la conception du wallet.
- **Une solution hautement sécurisée :** Ce partenariat va permettre à Tangem de bénéficier de l'expertise d'un géant du paiement pour justement conserver le niveau de sécurité mise en place dans le wallet initial. Sur son wallet, Tangem utilise la biométrie ainsi qu'un mot de passe en passant par une application mobile. Le portefeuille est le seul lieu où sont conservées les clés privées (preuve de détention d'un cryptoactif), la fintech offre donc jusqu'à trois cartes pour un seul wallet. Les cartes sont connectées de manière sécurisée et fermée ce qui leur permet de se transférer les clés privées pour que chaque carte possède l'intégralité des actifs du wallet. Sur le million de cartes produites par Tangem, aucune n'a été hackée. Visa promet donc d'apporter son savoir-faire pour proposer une solution sans faille de sécurité, dans l'esprit de ce que propose Tangem actuellement.
- **Réconcilier services bancaires et actifs numériques :** Les deux partis estiment que la mise en circulation de leur solution permettra de rapprocher davantage deux domaines jusque-là éloignés. Malgré l'attrait des investisseurs pour les cryptoactifs, leur utilisation au quotidien est encore compliquée et les solutions permettant de payer de manière traditionnelle avec des cryptoactifs sont peu nombreuses. La sortie de Tangem Pay pourrait donc répondre à ce besoin, tout en conservant une solution en auto-garde de bout-en-bout.

MISE EN PERSPECTIVE

- La fintech suisse n'est pas la première à proposer une carte de paiement liée à des cryptoactifs. [Ledger](#), célèbre fintech française de wallet pour cryptos, lançait il y a deux ans déjà une carte de paiement en partenariat avec Baanx. Au même moment, [Revolut](#) dévoilait une fonctionnalité similaire permettant d'utiliser une carte de paiement classique pour dépenser des cryptomonnaies.

- Permettant de répondre à des problématiques comme les changes et conversions entre devises, les cryptoactifs ont rapidement intéressé des acteurs comme les assurances par exemple. Des assureurs comme [Insured Nomads ont donc fait le choix depuis 2022 d'accepter les paiements en cryptomonnaies](#) pour les nomades, simplifiant ainsi la gestion des échanges entre devises.

Source : [Communiqué de presse](#)



En bref

En bref : Les DAB disparaissent, l'accessibilité demeure

France - Canaux de distribution - agence - 25/07/2024

La [Banque de France](#) préside le Comité National des Moyens de Paiement ([CNMP](#)) dans l'organisation d'un groupe de travail consacré aux espèces. Ce dernier vient de présenter son analyse annuelle sur l'accessibilité aux retraits d'espèces en métropole, pour l'année 2023. Et le constat de cette analyse est sans appel, s'agissant de l'accélération de la disparition des distributeurs de billets en France.

71 541 DAB et points privatifs ont été dénombrés en France métropolitaine à fin 2023. Une baisse de 2,3 % est constatée alors qu'en 2022, le CNMP [soulignait](#) le maintien d'une très bonne accessibilité aux espèces sur l'ensemble du territoire métropolitain, avec un réseau estimé à 73 205 DAB et points privatifs, en quasi-stabilité par rapport à fin 2021.

Mais si les points d'accès privatifs sont en progression de 1,7% sur l'année, la baisse du nombre de DAB s'élève quant à elle à 4,6 % entre 2022 et 2023.

La France comptait en effet 44 123 DAB en activité en fin d'année 2023, contre 46 249 un an auparavant. Cette diminution concerne à 98 % les communes de plus de 2 000 habitants. Elle reste la plus forte constatée sur les dernières années ; la France a globalement perdu 8 580 DAB depuis 2018.

L'accessibilité aux espèces reste tout de même présentée comme très bonne en France métropolitaine alors que la part de la population située à moins de quinze minutes en voiture d'un distributeur automatique de billets (DAB) est de 98,8% à fin 2023. Elle s'élève même à 99,9% avec la prise en compte des points d'accès privatifs chez les commerçants (Nickel, relais CA ou bureaux de Poste par exemple).

Reste que plus de la moitié des communes françaises ne dispose ni d'un DAB, ni d'un point d'accès aux espèces et que les points d'accès privatifs ne sont accessibles qu'aux clients du réseau.

Une rationalisation du réseau

La tendance n'est pas nouvelle mais se renforce donc en France. Pour s'adapter à la diminution de l'utilisation des espèces, tout en rationalisant les coûts de gestion des distributeurs, les banques ont quant à elles fait le choix de la mutualisation de leur réseau. C'est en tous cas le cas pour BNP Paribas, Société Générale et Crédit Mutuel Alliance Fédérale qui avaient annoncé en 2021 une initiative inédite de mutualisation de leurs distributeurs de billets, sous la marque "[Cash Services](#)".

Source : [Communiqué de presse](#)

Tableau 2 : nombre de DAB en métropole selon la taille de la commune d'implantation

Population	Décembre 2022	Décembre 2023	Taux d'évolution 2022-2023
0 - 499 habitants	210	195	-7,1%
500 - 999 habitants	711	703	-1,1%
1000 - 1999 habitants	2 370	2 352	-0,8%
2000 - 4999 habitants	7 377	7 139	-3,2%
5000 - 9999 habitants	7 785	7 223	-7,2%
10000 habitants et plus	27 796	26 511	-4,6%
Total	46 249	44 123	-4,6%

N.B. 2 : lorsque l'on se réfère à la taille des communes, on considère la population totale.