



LA REVUE DE PRESSE #Nov20



Edito

Vers le modèle « Bank as a Platform » : mieux répondre aux usages des clients

Si l'écosystème bancaire et assurantiel a pour ambition de placer l'Open Banking au cœur du quotidien des utilisateurs, il est nécessaire de mieux appréhender le modèle « *Bank as a Platform* ».

Ce concept barbare au premier abord est en pratique plutôt simple à conceptualiser. Il s'agit de passer d'une vision centrée sur le produit vers une vision centrée sur le client. Plus facile à dire qu'à faire tant ce changement de paradigme remet en cause le schéma de pensée de l'industrie financière. C'est en partant de cette vision que les néo-banques pour professionnels fleurissent : Memo Bank, manager.one, Prisma, Finom, Paykrom sans parler de Shine racheté par la Société Générale. Les grandes banques traditionnelles doivent également accélérer sur ce thème et offrir aux entrepreneurs une gamme de services ouverte et « apisée » allant au-delà de l'agrégation de compte ou de l'initiation de paiement : gérer les demandes de prêts, simuler les revenus, anticiper les trous de trésorerie, moduler son assurance au gré de la vie de l'entreprise, gérer les versements de salaires et la comptabilité en se connectant à toutes les sources et réceptacles de données nécessaires, tels sont les véritables usages de l'Open Banking capables de générer du PNB.

Samir Feddi – Consultant expert Open Banking – Co-responsable du Finlab Aurexia

Une idée d'article ou d'événement API, une remarque ? [Contactez-nous](#)

OPEN BANKING : SCORING ET VIREMENTS SORTENT DU BOIS (P.2)

OPEN BANKING : DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS POUR LES TRÉSORIERES D'ENTREPRISE (P.5)

FINTECH : LYDIA S'ALLIE AVEC TINK, SPÉCIALISTE SUÉDOIS DE L'OPEN BANKING (P.8)

LES PLATEFORMES, CHAMPIONNES DE L'EXPÉRIENCE CLIENT, VONT-ELLES REMPLACER LES BANQUES ? (P.9)

OPEN BANKING, UNE RÉGLEMENTATION PEUT-ELLE CRÉER UN ÉCOSYSTÈME PERFORMANT ? (P.10)

LES ÉVÈNEMENTS API À NE PAS MANQUER (P.14)

Plus de deux ans après l'entrée en vigueur de la directive sur les services de paiement, la DSP2, de nouveaux services et sociétés émergent en France.

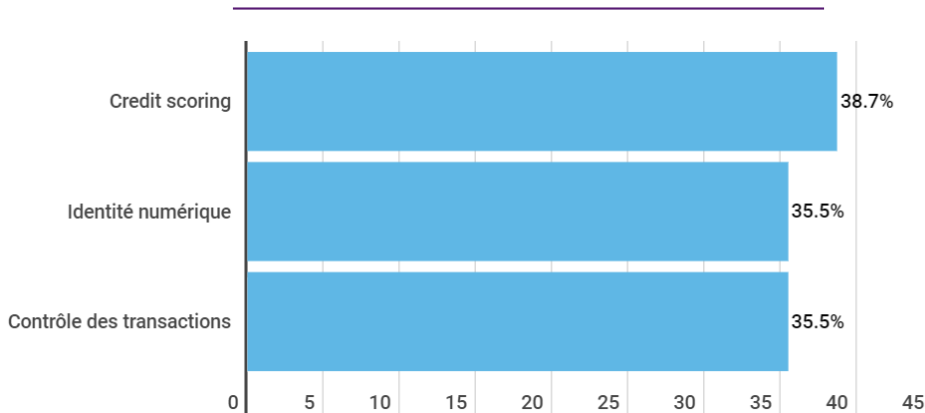
L'open banking a bien grandi. Depuis l'entrée en vigueur de la directive sur les services de paiement (DSP2) en janvier 2018, qui oblige les banques à ouvrir les données de paiement de leurs clients à des acteurs tiers, **les services d'agrégation de comptes bancaires fleurissent**. Après plus de deux ans de bataille réglementaire entre fintech et banques et de chantiers techniques colossaux, les API sont désormais plus ou moins conformes. Et donc utilisables pour créer de nouveaux services.

“ Nous ne sommes qu'au début de l'open banking. Les Français commencent seulement à bien vouloir partager leurs données bancaires à d'autres acteurs ”, observe Julien Maldonato, associé conseil industrie financière chez Deloitte France.

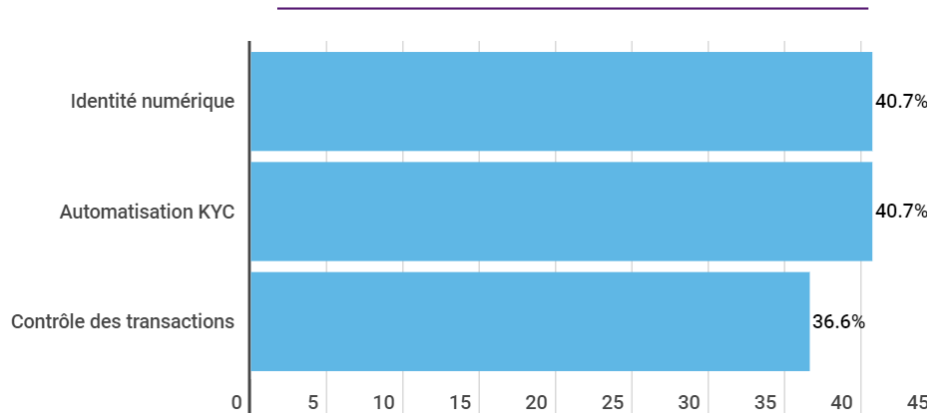
Exemple avec le crédit scoring. **D'après une étude de la plateforme d'open banking suédoise Tink portant sur 2020, près de 39% d'institutions financières françaises investissent dans cette technologie, qui consiste à analyser le risque d'une demande de crédit.** "De nombreux clients nous utilisent pour faire du scoring. En Suède, ce modèle est devenu le standard du marché", indique Jérôme Albus, patron de Tink France.

TOP 3 DES CAS D'USAGE DE L'OPEN BANKING DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

FRANCE



EUROPE



#1 – OPEN BANKING : SCORING ET VIREMENTS SORTENT DU BOIS

Soit les institutions financières font appel à des sociétés comme Tink, soit elles passent par des prestataires encore plus spécialisés, comme Fintel. Créée en 2019, cette start-up française permet aux institutions financières d'automatiser l'analyse de crédit. **Lors du parcours de souscription d'un prêt, la technologie de Fintel permet de se connecter à l'historique des relevés bancaires du consommateur, ce qui permet de réduire la fraude, le risque de crédit et les coûts d'exploitation. A ce jour, elle compte moins de dix clients dans son portefeuille dont des acteurs du courtage en crédit immobilier, des établissements de crédit et des acteurs du leasing automobile.**

La start-up Mansa, qui a lancé son activité de prêt aux indépendants début 2020, utilise de son côté les API DSP2 de Bridge, la marque BtoB de Bankin', pour vérifier la solvabilité de ses clients.

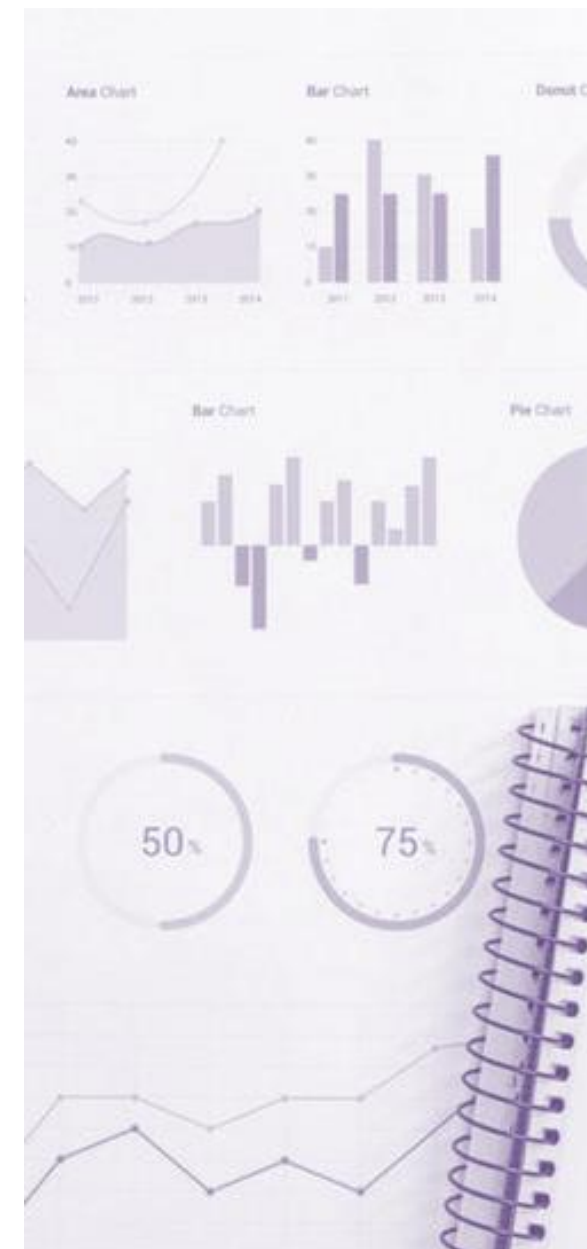
“L'open banking permet de prendre des décisions plus rapides et d'avoir de la donnée fiable”, explique Ali Rami, CEO de Mansa.

Mais tout ne peut pas encore passer par les API. “De nombreuses banques ne sont pas encore compliant et d'autres ne proposent que trois semaines d'historique, ce qui ne nous permet pas de prendre une décision. Dans 20 à 30% des cas, on ne peut pas utiliser l'open banking”, raconte Ali Rami, qui a développé un outil de reconnaissance des caractères qui extrait les données d'un relevé bancaire. “Pour beaucoup d'organismes de crédit, c'est plutôt un score complémentaire qu'un score de remplacement, car on n'a pas encore de fiabilité absolue”, souligne Julien Maldonato.

Fintel propose également une solution de paiement fractionné qui s'intègre aux pages de paiement des sites e-commerce. Grâce aux API, elle vérifie la probabilité de défaut du consommateur en se connectant à son compte bancaire. Pour ses deux produits, Fintel facture une licence en fonction du nombre d'analyses de crédit.

Se passer de Mastercard et Visa

L'autre grande nouveauté dans le monde de l'open banking est l'initiation de virement (ou paiement), qui, comme son nom le suggère, permet d'initier un virement depuis et vers n'importe quel compte bancaire. Bankin' ou encore Lydia proposent déjà ces fonctionnalités depuis quelques temps sous certaines conditions. Désormais, l'initiation de virement s'immisce dans la sphère BtoB et BtoBtoC. Bridge et Linxo viennent tous deux de sortir des solutions pour des usages bien spécifiques. Le premier concerne les e-commerçants. Concrètement, quand un consommateur arrive sur la page de paiement d'un site, il peut choisir de régler par virement. Un avantage pour le marchand qui n'aura pas besoin de payer la commission Mastercard ou Visa. Bridge est en train d'intégrer ce mode de paiement chez “un des leaders du e-commerce” en France mais ne souhaite pas dévoiler son nom. Linxo travaille de son côté sur une solution en magasin, via un système de QR code à scanner en caisse. “Cette solution sera encore plus intéressante avec le virement instantané”, estime Bruno Van Haetsdaele, patron de Linxo. Seul hic, toutes les banques françaises ne proposent pas encore l'instant payment, et surtout, font payer entre 80 centimes et 1 euro la transaction. Alors qu'un paiement par carte coûte zéro euro au consommateur.



Les solutions de **Bridge** et **Linxo** sont aussi disponibles pour le paiement des salaires ou des factures. Le système est le même que pour un particulier : un lien de paiement par virement apparaît au sein du logiciel de facturation ou de paie utilisé. Tous les champs, dont l'IBAN, sont automatiquement pré-remplis. Les start-up Payfit (paie) et Pennylane (comptabilité) utilisent déjà la solution de Bridge.

“ Nous facturons au nombre de paiements initiés et nous pouvons aussi prendre un pourcentage sur la valeur du virement. Le risque n'est pas le même quand une entreprise veut payer des salaires que lorsqu'une personne veut acheter des chaussures ”, détaille Joan Burkovic, CEO de Bankin'.

L'étude de Tink montre que d'autres services sont développés grâce à la DSP2 : gestion des abonnements, identité numérique (lié à l'authentification forte qui entre progressivement en vigueur depuis le 1er octobre), contrôle des transactions, comparaison de produits... Sans compter que la DSP2 pourrait bientôt avoir un successeur.

En septembre dernier, la Commission européenne a publié sa stratégie fintech dans laquelle elle évoque la mise en place d'un cadre réglementaire "d'open finance" d'ici 2024. Comprendre : l'ouverture de toutes les données bancaires.



#2 – OPEN BANKING : DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS POUR LES TRÉSORIERIERS D'ENTREPRISE

Le monde des paiements a été fondamentalement bouleversé notamment avec l'arrivée de la DSP1 et de la DSP2. Avec ces Directives sur les Services de Paiement de l'Union européenne conçues pour réglementer les services de paiement et ses prestataires, de nouveaux acteurs disruptifs tels que les fintechs, ont vu le jour et ont permis cette évolution radicale du secteur.

Si en dix ans, les fintechs ont progressivement pris leurs essor, l'Open Banking est une nouvelle étape de cette transformation. Bien plus qu'un « buzzword », ce concept a permis la libération de l'accès aux données clients, jusqu'alors réservé aux banques traditionnelles. De plus, **selon une étude YouGov, 64,5% des établissements financiers français ont dépensé plus de 100 millions d'euros dans l'Open banking l'an dernier. Cette révolution engendre donc une nouvelle relation bancaire et crée des opportunités inédites pour les trésoriers d'entreprise.** Les banques ont par ailleurs enrichi leur catalogue avec de nouvelles API, dans cet esprit pour proposer des services temps réel à valeur ajoutés et complémentaire à l'offre classique de Cash management.

Trésorerie, les éléments du changement !

Les trésoriers sont au cœur de l'entreprise. En effet, parmi les processus de la direction financière, la trésorerie occupe une place stratégique puisqu'elle transforme la performance de l'entreprise en ressources disponibles pour l'innovation et la croissance. De plus en plus, la compétitivité de l'organisation dépend de la rapidité de l'injection des liquidités au bénéfice du développement et de la qualité de la prévision des disponibilités dans une perspective dynamique. Le DAF doit donc s'assurer de l'optimisation de la fonction trésorerie secondé par l'expertise du trésorier. Si les directeurs financiers sont devenus des experts des dynamiques de changement au sein des entreprises, 70% d'entre eux reconnaissent toutefois consacrer davantage de temps à l'analyse et à l'accompagnement décisionnel qu'il y a 5 ans*.

Pour autant, au sein des directions financières, la trésorerie d'entreprise a pour mission d'assurer l'organisation de la disponibilité à court moyen long terme des ressources financières nécessaires à son fonctionnement. Elle a la responsabilité majeure de la fluidité et de la sécurité des échanges de valeur. À travers ces impératifs, les trésoriers se préoccupent notamment de 3 chantiers particulièrement importants pour la bonne gestion de trésorerie de l'entreprise :

- ▷ Les paiements et les encaissements dont ceux en temps réel,
- ▷ La gestion de l'information et l'optimisation du pilotage de la trésorerie,
- ▷ La lutte contre la fraude et la sécurité des échanges financiers.



#2 – OPEN BANKING : DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS POUR LES TRÉSORIERES D'ENTREPRISE

Avec la transformation digitale en cours dans les entreprises, et donc la révolution dans les systèmes de paiement, un nouveau paysage voit le jour pour la fonction trésorerie. **Les promesses de mobilité, d'instantanéité et d'un pilotage plus précis de la disponibilité du cash inspirent des attentes plus fortes de la part des acteurs de la chaîne de paiement.** De plus, dans une économie mondialisée, la demande de moyens de paiement internationaux rapides et efficaces est portée par la plupart des entreprises.

La volonté européenne, l'inventivité des opérateurs financiers et le potentiel de la technologie créent les conditions d'une satisfaction de ces besoins et attentes. Par ailleurs, les éditeurs de logiciels ont développé des solutions qui intègrent ces innovations dans les systèmes de paiement afin d'induire et d'anticiper de nouvelles responsabilités pour les acteurs de la chaîne de valeur financière.

Les DAF pourront alors mettre en avant leur rôle de conseiller auprès de leur direction générale et faire évoluer les organisations tout en bénéficiant des facteurs d'accélération de la gestion du cash sans prendre davantage de risque financier. Quant aux trésoreries, ils pourront expliciter le potentiel des technologies et le traduire en bénéfices concrets pour les entreprises. Ils pourront alors également réévaluer les procédures tout au long de la chaîne de paiement pour tirer le meilleur parti des potentielles opportunités émergentes en faveur de la disponibilité du cash.

L'arrivée de ces nouveaux acteurs de la fintech et de leurs solutions sont donc une opportunité réelle pour ces professionnels dont pourra bénéficier l'entreprise directement.

La force de l'Open Banking réside dans ses API

Si l'Open banking a permis d'imposer aux banques d'ouvrir leur système d'information à des tiers habilités, comme les fintechs et d'autres banques, ces dernières devront mettre en place des interfaces pour se connecter avec leurs clients.

Ces API sont des passerelles sécurisées entre le système d'information des banques et les interfaces de traitement des données mises en œuvre par ces mêmes acteurs habilités. On y voit donc la possibilité de développer trois types de prestations de services financiers personnalisables et susceptibles de s'assembler comme les morceaux d'un puzzle. **Il s'agit de l'initiation de paiement, les virements instantanés, et l'agrégation de comptes permettant ainsi aux entreprises de développer de nouveaux services complémentaires renforçant le pilotage de leur trésorerie.** Chacune se décline en trois types d'API qui sont véritablement au cœur de la révolution des systèmes de paiement. Ils viennent compléter pour les ETI, les systèmes de Cash Management actuels et leurs traitements sécurisés, des flux financiers en « host to host », notamment pour les flux de masse.

La première API destinée à **l'agrégation de compte** donne accès à un tiers habilité aux soldes et aux mouvements des clients de l'établissement bancaire concerné.

La seconde, relative à **l'initiation de paiement**, permet notamment à un e-commerçant de questionner directement la banque d'un de ses clients pour se faire régler son achat. Ce dernier recevra la demande de virement de la part du site marchand qu'il pourra valider de façon sécurisée.

Enfin, la dernière API destinée aux **virements instantanés**, permet d'accélérer les flux financiers en Europe. Ainsi, les fonds sont transférés en maximum 20 secondes partout dans la zone SEPA. Pas moins de 2 089 banques européennes l'utilise, un vrai succès.

#2 – OPEN BANKING : DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS POUR LES TRÉSORIERIERS D'ENTREPRISE

À travers cette nouvelle logique du système bancaire européen de paiement, des opportunités complémentaires d'optimisation du cash management s'ouvrent pour les trésoriers d'entreprise. À condition qu'ils disposent de services, d'informations et de technologies adaptées, les trésoriers peuvent faire évoluer la mise en œuvre des opérations en temps réel avec un maximum d'informations pertinentes. Ils peuvent également développer la gestion de la sécurité des flux (grâce au Big Data et à la mutualisation des précautions) ainsi que l'anticipation et l'optimisation des ressources avec des tableaux de bord plus précis. Plus globalement, on peut y voir de nouvelles promesses de valeur pour les entreprises en matière d'intuitivité, de performance, de sécurité et d'actualisation technologiques.

Dans ce nouveau monde où tout est évolutif, les directions financières sont soumises à rudes épreuves, les fonctions de base que sont :

- la visibilité de la trésorerie à moyen terme et donc d'anticiper les besoins en financements ou les opportunités de placements,
- le suivi et l'analyse des écarts, permettant d'alerter en cas de dérapage budgétaire sont renforcées avec une trésorerie en temps réelle.

Et c'est en travaillant sur la digitalisation du secteur que la prise de décision pourra se faire plus rapidement. Laisser de côté les tâches chronophages et utiliser des outils de prévision plus précis et puissants, permettra aux professionnels d'apporter leurs expertises, leurs compétences et leurs talents à l'ensemble de l'entreprise de façon plus efficiente.

*Ernest and Young 2019



La «révolution de l'open banking» continue d'aiguiser l'appétit des acteurs de la FinTech. Et parmi ces derniers, le Suédois Tink et le Français Lydia se montrent particulièrement actifs depuis le début de l'année.

Tink, qui permet aux banques et aux FinTech d'enrichir plus rapidement leur offre de services financiers, a ainsi bouclé un tour de table de 90 millions d'euros en janvier, ce qui lui a permis notamment de racheter la société espagnole Eurobits Technologies, spécialisée dans l'agrégation de comptes. Dans le même temps, Lydia a levé 40 millions d'euros en janvier dans le cadre d'un tour de table mené par le géant chinois Tencent.

Pour accélérer son développement à l'échelle européenne, **Lydia vient de nouer un partenariat avec Tink pour bénéficier de sa plateforme d'open banking et ainsi ajouter de nouveaux services financiers pour ses utilisateurs.** *« Dans un premier temps, les services d'agrégation de comptes et d'initiation de paiements de Tink seront intégrés à l'application, avec les objectifs suivants : améliorer la façon dont les utilisateurs connectent leurs comptes bancaires à Lydia, gèrent les bénéficiaires de virements (récupération des bénéficiaires auprès de leurs banques, ajout de nouveaux bénéficiaires depuis Lydia), et initient des paiements, le tout sans quitter l'application »*, indique Lydia.

Un pas de plus pour devenir une application « méta-bancaire »

Lancée en 2013 par Antoine Porte et Cyril Chiche, l'application Lydia a été popularisée par sa fonctionnalité de remboursement entre particuliers. La start-up parisienne a depuis étendu son champ d'action en permettant à ses utilisateurs de regrouper leurs comptes bancaires sur une seule application, de faire des virements bancaires, de créer des cagnottes en ligne, de programmer des paiements récurrents ou encore de payer avec son smartphone. Pour se rémunérer, Lydia prélève une commission de 1,9% du montant collecté sur chaque transaction auprès des commerçants qui acceptent les paiements via l'application. L'application s'est également dotée début 2018 d'une offre payante (et sans commission prélevée), Lydia Premium, qui permet notamment de bénéficier de cartes virtuelles pour les paiements en ligne et de disposer d'une carte Mastercard qui remplace toutes les autres cartes bancaires.

A ce jour, Lydia revendique près de 4 millions d'utilisateurs. Et si le nom de son application est désormais bien ancré dans le langage courant, **la société veut aller bien-delà du simple échange d'argent entre amis pour devenir une applications dite «méta-bancaire» qui permet d'accéder et de gérer depuis une seule interface l'ensemble de ses comptes et divers services bancaires. Une ambition rendue possible par la démocratisation de l'open banking, accélérée par la deuxième directive européenne sur les services de paiement (DSP2).**

Entrée en vigueur en janvier 2018, celle-ci vise à moderniser les services de paiement, en obligeant les banques à rendre accessibles les données de leurs clients via des API, sous réserve de leur consentement, à des entreprises tierces, comme Lydia. Au-delà de simplifier le partage de données entre les différents acteurs du secteur bancaire, l'open banking va ainsi permettre aux consommateurs de construire un écosystème de services à la carte, parfaitement adapté à leurs besoins. Et Lydia entend bien devenir la plateforme centralisant tous ces services, avec l'aide de Tink.



#4 – LES PLATEFORMES, CHAMPIONNES DE L'EXPÉRIENCE CLIENT, VONT-ELLES REMPLACER LES BANQUES ?

12 octobre 2020

[Source](#)

9

A l'heure où Sberbank s'affranchit du mot 'Bank', où Google lance "Google cache" (son offre de Bank-as-a-Service), à l'heure aussi où Square dépose une demande de licence bancaire et où la Commission européenne cherche à encourager les acteurs de la finance digitale quelles conclusions peut-on tirer sur les modèles de plateformes et l'open banking ?

Tout d'abord, la plateforme c'est le passage du produit à la vision centrée client. Pour le particulier, la vision client est en train de l'emporter sur la vision produit. Comment expliquer sinon la mise à disposition d'applications gratuites qui proposent au public de visualiser dans la rue, en réalité augmentée, tous les biens immobiliers à vendre ? **Les sponsors de ces applications captent ainsi l'émergence du projet immobilier avant même que le client ne l'ait précisé et bien avant qu'il ne contacte sa banque pour un prêt. C'est le cas des applications Zoopla ou Settled au Royaume-Uni et de Valora View de l'espagnole BBVA.** Proposer aux PME des bouquets de services digitaux en mode plateforme, à l'image de QontoConnect ou de Prisméa (la néo-banque adossée à Crédit du Nord), c'est simplifier la gestion quotidienne de leurs finances ; mais c'est aussi l'occasion de capter leurs besoins et les opportunités commerciales qui en découlent.

Présenté autrement, les entreprises traditionnelles suivent une chaîne de valeur intégrant la production jusqu'à la distribution des clients. Par construction, l'interaction entre les clients et les producteurs est limitée, tout comme l'effet réseau induit. **Dans un business model de plateforme, les utilisateurs et les producteurs collaborent pour créer un marché en architecture ouverte. Au fur et à mesure que les utilisateurs ou marchands rejoignent la plateforme, ils contribuent à la création de valeur pour les utilisateurs futurs.** L'effet réseau est alors démultiplié. Par nature, ce type de plateforme est digital et bien souvent international. C'est le cas de l'appstore d'Apple, de Spotify, de Doctolib, etc.

Nous voyons, sur le marché, des signaux clairs de ces évolutions structurantes. Après le rachat record de Plaid par Visa l'année dernière pour 5,3 milliards d'euros, le géant du moteur de recherche national russe Yandex vient d'acheter la banque en ligne Tinkoff, forte de 10 millions de clients, pour 5,5 milliards d'euros. **Certaines banques ont tout de même pris le virage stratégique de plateforme en accélérant "l'APIsation" de leurs systèmes d'information tout en investissant dans les business model de plateformes (bank-as-a-service, néobanque...).**

L'ensemble de ces modèles de plateformes survivront-ils ? Peut-être pas, mais le marché et un nouveau segment de clientèle sont bien là.

Enfin, à l'échelle européenne, on constate l'engouement de la Commission européenne pour cette économie des plateformes, avec l'annonce récente de l'open finance à l'horizon 2022, qui vise à un partage des données plus large encore que la DSP2. Cette mesure s'inscrit dans la stratégie "Digital finance" de la Commission, explicitée par les orientations du Digital Services Act. La finance est un monde sophistiqué, en marche vers un futur fait de transparence et de sens.



La révision de la Directive sur les Services de Paiements (DSP2), est une législation de l'Union Européenne, qui oblige, entre autres, les banques à ouvrir l'accès aux données disponibles sur un compte courant et à permettre le déclenchement d'un paiement par une partie tiers, sous réserve de l'autorisation des clients.

Certains pays ont mis en place un encadrement contraignant pour la mise en place de la directive, comme le Royaume Uni, dans le but de favoriser le développement d'une offre de services autour de l'open banking.

D'autres pays non soumis aux législations européennes ont laissé les acteurs du marché trouver leur voie, comme les Etats-Unis.

Ces deux approches offrent des résultats concluants, mais pas les mêmes avantages.

Le marché britannique, porté ou limité par ses règles ?

Pour se conformer à la révision de la Directive sur les Services de Paiements (DSP2), l'Autorité de la Concurrence et des Marchés (ACM) au Royaume-Uni a demandé aux neuf plus grandes banques de créer et de financer une organisation, l'Open Banking Implementation Entity (OBIE). Cette organisation a pour but de développer et de mettre en œuvre des standards d'initiation de paiement et de partage de données pour les comptes courants. L'ACM a également imposé des formats pour les échanges de données et supervise les Third Party Providers (TPP) autorisés via un registre.

OBIE a annoncé en octobre 2020 que plus de deux millions de clients utilisent désormais des services open banking. Un cadre réglementaire strict, allié à un secteur de la fintech dynamique, semble avoir permis le développement d'une offre open banking florissante. La majorité des solutions sont des applications de gestion de finance personnelle et de consolidation de comptes courants.

En théorie, un vrai succès...

Une approche commune et des calendriers stricts ont permis une mise en place rapide des standards.

▶ **Le développement d'un registre des entités validées par les autorités financières et d'un bac à sable** (sandbox pour permettre aux participants de tester les connections avec des données de banques réelles) ont créé un environnement sécurisé.

▶ **Les standards communs ont facilité l'établissement de connections entre les APIs des banques et les TPPs**, accélérant le développement d'applications open banking pour les consommateurs.

▶ **L'approche concertée d'accès aux données a rendu possible un encadrement cohérent de la protection des utilisateurs.**

▶ **Une législation protégeant les intérêts des utilisateurs a augmenté la confiance des clients dans les services open banking.**

Dans la réalité, quelques soucis...

- ▷ **Les APIs sont en place mais elles sont trop souvent indisponibles et instables**, ce qui a un impact négatif sur l'expérience des utilisateurs.
- ▷ **Les exigences de la réglementation, relatives à l'authentification du client pour les paiements, et l'expérience qui en résulte, une navigation aller-retour entre deux sites, inquiète les utilisateurs** et ne procure pas la simplicité d'un paiement par carte.
- ▷ **La réglementation relative à l'autorisation d'accès aux données d'un compte bancaire doit être renouvelée tous les 90 jours**, créant à nouveau une baisse d'utilisation considérable des services recourant à cette fonction.
- ▷ **Le manque de motivation des banques, à dépasser leurs obligations légales et à développer des APIs stables**, est flagrant mais compréhensible. Le coût des APIs réglementaires est à la charge des banques et l'accès en est gratuit.
- ▷ **Un système de gestion des litiges a été mandaté et mis en place par OBIE. Mais il offre uniquement une plateforme d'échange d'informations, sans procédure d'arbitrage, ni possibilité d'imposer des règlements.**
- ▷ **L'Open Finance est en attente d'une réglementation pour se développer au Royaume-Uni, mais est-ce vraiment indispensable ?**



Le marché américain fait-il vraiment de l'Open Banking ?

Aux États-Unis, les régulateurs ont adopté une approche plus flexible et les technologies utilisées pour accéder aux données bancaires sont plus diversifiées. Là où les banques n'offrent pas d'APIs pour accéder aux données, le secteur très dynamique des fintechs, a utilisé des alternatives telles que le screen scraping ou le reverse engineering.

En l'absence de législation, les acteurs se sont concentrés sur l'identification de besoins clients plutôt que de s'accorder sur des standards d'accès aux données. De multiples accords bilatéraux de partage de données ont été mis en place entre des banques et des TPPs. Les technologies utilisées varient suivant les infrastructures existantes et le choix des données partagées est déterminés par les besoins clients. Ainsi, certaines données ne proviennent pas seulement de comptes courants, mais aussi de compte d'épargne, élargissant le partage de données au delà du domaine de l'open banking dans celui de l'open finance.

Une approche basée sur les besoins du marché...

Les offres développées avaient un besoin identifié. Par exemple les paiements de compte à compte aux États-Unis prennent environ trois jours sur le réseau bancaire domestique. L'accès aux balances de comptes courants a permis le développement de propositions de paiements en temps quasi réel (par exemple Square Cash, Venmo) et payantes.

Les solutions développées ont été conçues pour intégrer le besoin d'authentification du client tout en offrant une expérience utilisateur harmonieuse.

Le Financial Data Exchange (FDE) est une organisation à but non lucratif qui se consacre à l'unification du secteur financier autour d'une norme commune de partage de données financières autorisées par les utilisateurs. Il est passé 21 sociétés membres à son lancement en 2018 à 153 organisations membres en deux ans.

Le dynamisme du secteur de l'open banking est illustré par quelques acquisitions stratégiques récentes. Mastercard a acquis Finicity pour 825 millions de dollars. Finicity a établi des accords d'échanges de données avec plus de 16 000 banques. Ainsi que Visa qui a acquis Plaid, un TPP mondial pour 5,3 milliards de dollars. Plaid a des accords d'échange de données avec plus de 15 000 banques et permet à plus de 10 000 start-ups de développer de nouveaux services financiers.



... mais pas sans risques pour l'utilisateur

- ▷ **L'absence de technologies et de standards communs** augmente la complexité du développement d'un cadre de protection des utilisateurs et augmente le risque de recourir à ce type de services.
- ▷ **L'absence de cadre protection des utilisateurs et les disparités réglementaires entre Etats** en matière de protection des données rendent la gestion et la résolution des litiges difficiles à mettre en œuvre.
- ▷ **L'absence de standards communs et d'une approche concertée de la gestion des données** a conduit au développement de multiples partenariats bilatéraux pour chaque organisation. Dans un pays qui compte jusqu'à 15 000 acteurs dans le secteur financier, il peut s'avérer difficile de mettre en place ce modèle à grande échelle.
- ▷ **La multiplicité des acteurs et la complexité des technologies d'accès aux données** créent une forte dépendance des développeurs de services financiers envers les TPPs qui fournissent et formatent les données nécessaires au fonctionnement des applications.

Des standards communs et partagés sont donc essentiels au développement d'un écosystème accessible à tous et sécurisé, mais trop de réglementations tuent « l'expérience client », Saint Graal de la fintech.

Cependant, quelles que soient les contraintes de la réglementation, toutes les parties prenantes, y compris les banques, doivent trouver un avantage à contribuer positivement au fonctionnement de l'écosystème, au risque pour les régulateurs d'obtenir l'obéissance des acteurs mais pas les services novateurs attendus.



Event à distance



Comment tirer parti de l'hybridation en valorisant votre legacy (applications métiers) ?



Au travers de cet atelier vous apprendrez comment connecter vos applications métiers historiques (ex : ERP) vers de nouveaux services en mode SaaS.



Le 3 novembre, de 9h30 à 11h



[Inscription ici](#)

Event à distance



Identity and API



CriticalBlue, Curity Nordic APIs



Le 18 novembre, de 8h à 9h



[Inscription ici](#)

Event à distance



Ajustements réglementaires et prudentiels post-COVID



DGT, ACPR, BNP Paribas, Moody's Investors Service



Le 3 décembre, de 18h à 20h



[Inscription ici](#)



PARTENAIRE PREMIUM

