

# CAHIER SPÉCIAL ENTREPRISES

**2 • Cloud computing: il était une fois, une révolution de velours...**

**16 • Monétique et moyens de paiement**

**29 • La gestion des risques : un enjeu stratégique**

**38 • La virtualisation fait son show**

**42 • L'âge d'or de l'externalisation**

**46 • Handicap et Emploi : du chemin reste à parcourir**



# Monétique et moyens de paiement

À nouvelles technologies, nouveaux modes de paiements et nouveaux comportements ! La monétique et les moyens de paiement sont en effet en constante mutation : solutions de paiement en ligne, mobiles, instantanées, sans contact, internationales... Comment suivre tout en développant l'universalité du paiement, et en s'adaptant à une réglementation qui favorise les nouveaux acteurs ?

**A**voir accès à tout, tout le temps, de n'importe où : telle est la promesse du numérique et des nouvelles technologies, et le secteur de la monétique et des moyens de paiement n'échappe pas à cette lame de fond. Avec une réglementation de l'Union européenne qui favorise l'émergence de nouveaux acteurs, une chaîne de valeur qui intègre des industriels d'horizons très différents, et des exigences toujours plus fortes des consommateurs en matière de fluidité mais aussi de sécurité, le monde du paiement est en pleine révolution. Cela concerne les banques, les acteurs des services de paiement, de la téléphonie, mais aussi bien sûr les commerçants, à commencer par les grandes enseignes et les entreprises vendant en ligne. Quels sont les principaux enjeux auxquels le paiement devra répondre dans les mois et les années à venir ?

## La fluidité

Dans les transports en commun, depuis son canapé, lors de la pause déjeuner, le client peut facilement se retrouver à surfer sur Internet pour faire du shopping virtuel, et craquer pour un produit ou pour une offre. Il s'agit alors de conclure la vente au plus vite. Et parce que toute rupture dans le parcours d'achat peut conduire à un abandon de la part du client, le commerçant souhaite toujours que le paiement soit le plus simple et rapide possible. C'est pourquoi



## Le monde du paiement est en pleine révolution

demander au client de sortir sa carte bancaire et de recopier son interminable série de chiffres est tout sauf optimal. Les professionnels des services de paiement élaborent donc des interfaces reliées à la carte bancaire du client, des applications qui « enrôlent » la carte : le client saisit alors seulement un identifiant simple et un code secret, et l'application fait le lien avec sa carte bancaire. Plus simple, plus rapide, plus fluide.

De même, dans de nombreuses boutiques favorisant le libre-service, le paiement sans contact avec le smartphone représente une solution d'avenir. C'est le paiement

sans contact en proximité. On estime que 50 % des terminaux de paiement en France seront équipés de cette technologie dans les mois qui viennent. Et d'ici deux à trois ans, une majorité des smartphones des Français, pour pouvoir échanger avec ces terminaux. Certains acteurs travaillent même, dans une logique omnicanale, à la possibilité pour un client de se rendre dans un magasin, de charger à l'entrée l'appli de l'enseigne, pour ensuite payer directement un produit en rayon en scannant son code-barres avec son smartphone, avant de l'emporter sans passer en caisse !

## Le paiement instantané

Ces nouveaux modes de paiement sont pour l'instant complémentaires de la carte bancaire, mais d'autres applications se développent, comme le paiement de personne à personne (PtoP) via smartphones, qui pourra certainement se généraliser bientôt en interbancaire. Ces nouveaux services, comme l'interaction entre le paiement et les nouveaux modes de vente et de distribution à distance, vont de plus en plus conduire à une exigence de traitement immédiat des opérations. « Les progrès technologiques et l'évolution des usages dessinent aujourd'hui un besoin de traitement en temps réel des transactions bancaires, avec la mise en place du paiement instantané, l'Instant Payment, prévue pour fin 2017, confirme Emmanuel Noblanc, Responsable Marketing Produits chez SAB, concepteur de solutions globales pour le paiement. Cette évolution nécessite une adaptation des plateformes de compensation et des systèmes d'information des acteurs, afin de pouvoir traiter les opérations unitairement et au fil de l'eau, et non plus par vacations récurrentes. Ces enjeux ont pour corollaire la mise en place de dispositifs sécuritaires adaptés permettant l'appropriation de ces usages en toute confiance, et comme conséquence la remise en question de l'utilisation des chèques. »

MYPOS

# Une offre sans concurrence

## Les transactions payées immédiatement, des retraits instantanés

Parce que les TPE classiques sont difficiles à obtenir et onéreux pour de plus en plus d'entreprises, il est intéressant de se tourner vers des systèmes d'encaissement indépendants et plus adaptés. C'est ce que propose myPOS, une solution simple et globale, qui permet de se passer de sa banque.

**P**résent en France depuis janvier 2016 et depuis quelque temps déjà dans les DOM-TOM, myPOS a déjà ouvert 2500 comptes, et assure plus de dix millions d'euros de transactions par mois. La recette est simple : avec myPOS, disposer d'un terminal de paiement coûte entre 149 € et 289 € pour l'acquisition du TPE, une fois pour toutes, puis des frais de transaction optimisés et dégressifs, rien de plus.

Cette solution permet d'encaisser les paiements par carte sans passer par sa banque, car myPOS offre un système global avec un TPE, un compte bancaire professionnel, des cartes MasterCard Business et des solutions e-commerce. Les seuls frais sur le compte sont ceux liés aux retraits d'espèces et aux virements SEPA ou SWIFT. myPOS est certifié VISA, MasterCard, JCP, UnionPay (CUP) et très bientôt Cartes Bancaires (CB) et AMEX.

### Des paiements à distance par SMS

Pour passer à myPOS et déployer autant de TPE qu'on le souhaite, y compris en mobilité en France ou à l'étranger, il suffit d'ouvrir votre compte bancaire professionnel de monnaie électronique en ligne, qui va générer instantanément un RIB au nom de votre entreprise, avec son propre IBAN. Ce compte permet de créer des sous-comptes avec d'autres IBAN dans plusieurs devises si besoin, pour des ventes à l'étranger, via Internet ou via un ou plusieurs TPE.

« Nos clients sont aussi très friands des paiements par SMS, qui permettent les encaissements à distance, précise Francis Goutal, dirigeant de myPOS.boutique et représentant de myPOS en France. À partir du TPE ou de l'application en ligne myPOS, ils saisissent le montant, le numéro de mobile du client, et celui-ci reçoit par SMS un lien vers une page sur nos serveurs, où il va indiquer son numéro de carte bancaire. L'encaissement



est immédiat, comme pour tous les paiements que nous proposons avec notre TPE. Cela peut régler bien des problèmes de trésorerie. »

### Des TPE adaptés pour demain

Les TPE proposés par myPOS sont adaptés pour les moyens de paiement actuels et à venir, puisqu'ils gèrent les cartes à bande magnétiques avec signature, cartes à puce avec code PIN, cartes sans contact, et les nouveaux paiements avec les Smartphones et objets connectés.

Ces TPE sont, selon le modèle, avec ou sans imprimante, mobiles et sans application tiers. Ils permettent également d'utiliser le mode multi-opérateurs (par exemple, pour enregistrer des vendeurs différents en boutique), de créer un mode pourboire pour des serveurs, de prendre des cautions pour la location de voiture, etc.

« Notre philosophie, résume Francis Goutal, est de proposer des outils novateurs, simples et performants en toute sécurité pour rationaliser et unifier des multiples fonctionnalités bancaires via un seul opérateur, pour permettre à nos clients de se concentrer sur leur business et cela grâce à myPOS. »

**« Notre philosophie est de proposer des outils novateurs, simples et performants en toute sécurité pour permettre à nos clients de se concentrer sur leur business. »**

### « myPOS a sauvé notre entreprise »

Les Établissements Gaillard sont une entreprise de serrurerie et de dépannage 24h/24 à Paris, qui a failli mettre la clé sous la porte à cause des problèmes de trésorerie. « Immédiatement et grâce à myPOS, nous avons ouvert un compte bancaire et équipé nos 35 dépanneurs des TPE mobiles D210C et S920, témoigne son dirigeant Monsieur FRUGIER Nous pouvons dire aujourd'hui que myPOS a sauvé notre entreprise de la faillite. »

### AVIS

La plateforme de paiement myPOS est certifiée par MasterCard, VISA, JCB et UnionPay et est entièrement conforme aux normes de l'industrie de paiement PCI DSS, PCI de niveau 1.

Plus d'info : [www.mypos.eu](http://www.mypos.eu)

Les services financiers sont fournis par Satabank plc ([www.satabank.pl](http://www.satabank.pl)) - un établissement de crédit, autorisé dans l'Union européenne, en mesure de fournir des services financiers dans tous les pays européens en vertu de la législation de l'UE, enregistrée dans l'autorité bancaire européenne : <https://eportal.eba.europa.eu/cir/faces/publicSearchCreditInstitution.xhtml>

The myPOS logo, featuring the brand name in a bold, blue, sans-serif font with a stylized globe icon to the right.

Tél. +33 (0)9 88 99 95 85  
 sav@mypos.boutique  
 Site Vente en ligne :  
[www.mypos.boutique](http://www.mypos.boutique)





AMBRIVA

# Enfin un expert sur les devises qui fait bouger les lignes...

Centré sur l'humain et sur les processus métier des entreprises, le courtier indépendant Ambriva répond aux besoins des entreprises dans leur quête de taux de change, grâce à des outils de business intelligence collaboratifs et des services associant les meilleurs experts.

Toutes les entreprises qui ont une activité à l'international et qui manipulent des devises étrangères en rêvent : Améliorer leurs résultats financiers par des opérations de change contrôlées, en bénéficiant de tarifications linéaires et d'offres adaptées, pour saisir les opportunités sur le marché des changes. Sauf que ce n'est malheureusement pas la réalité du terrain. Voilà pourquoi Ambriva, courtier en service de paiements aussi indépendant qu'atypique, a décidé d'adopter une activité disruptive pour faire bénéficier tant les directeurs financiers que les dirigeants des entreprises, de son accompagnement, ses expertises et outils de pilotage. Son but ? Aider ses donneurs d'ordre à décrocher de meilleurs taux de change, tout en réduisant leurs frais bancaires d'au minimum 50 %.

« Nous croyons qu'il faut défier le statu quo, qu'il faut penser différent en construisant d'autres solutions de change. Tout en nous assurant qu'elles soient performantes, et qu'elles correspondent parfaitement aux processus métiers de nos clients » analyse Sébastien Oum, directeur conseil et fondateur d'Ambriva. Pour relever ce défi, ce courtier mise sur la mutualisation de technologies souples et innovantes pour les rendre abordables financièrement à tout type d'entreprise.

## Des services haut de gamme basés sur l'humain

Grâce à One, solution d'assistance personnalisée, l'entreprise est informée de manière intelligente des opportunités et risques qui pèsent sur la ou les paires de devises qu'elle utilise. One décrypte également l'actualité des changes, entretient une relation personnalisée avec les directeurs financiers ou les dirigeants d'entreprises et fournit, informations spécialisées et compétences jusque-là inaccessibles. « One est un outil capital pour la gestion de la trésorerie de l'entreprise » atteste Sébastien Oum.



Sébastien Oum, directeur conseil et fondateur de Ambriva.

Le TOD (trésorier à la demande) apporte quant à lui, un conseil opérationnel proactif visant à définir et à instaurer une politique de change efficiente. Dynamique, il est appuyé par une plateforme de change totalement personnalisée aux processus métier de l'entreprise. Sécuriser les marges d'exploitation, augmenter les gains de change, mieux gérer les devises, utiliser les bons outils, il est l'atout clé pour permettre à l'entreprise de se démarquer commercialement de la concurrence.

## Des outils totalement innovants

Entre des solutions classiques (ERP, CPM...) incomplètes, pas assez souples et des solutions spécialisées mais onéreuses, les systèmes informatiques d'analyse des données et de reporting de la trésorerie devise, s'avèrent incapables de satisfaire les défis de toutes les entreprises. Ambriva s'applique à développer une méthode pour créer rapidement des solutions métiers

**« Au travers de nos outils et services, nous œuvrons pour que les entreprises trouvent la bonne solution de change créée chaque fois à partir du besoin Client », avec un retour immédiat sur investissement ».**

basées sur des technologies de business intelligence, accessible par le web. Cette future plateforme de pilotage des performances comptables, de gestion des risques de change de devises et d'analyse en temps réel, sera totalement innovante, car elle répondra aux attentes d'agilité, de coût et de fiabilité des entreprises. Elle permettra de superviser les flux de paiement, de maîtriser les budgets, de contrôler les prestations de service bancaire...

Enfin, début décembre, Ambriva accompagnera le lancement d'Yseulis, une assistante personnelle digitale. Plus qu'un robot advisor sur les devises, ce service d'accompagnement facilite les achats de devises, la gestion des alertes sur les taux de change pour obtenir dans 82,9 % des cas le taux idéal recherché. Yseulis est une boîte à outils qui, mise à la disposition du dirigeant, lui permet de prendre de meilleures décisions et d'optimiser son temps.



**AMBRIVA**

OPTIMISATEUR CONSEIL EN TAUX DE CHANGE

Tél. +33 (0)1 84 16 72 84

contact@ambriva.com

www.ambriva.com

●● La réglementation n'autorise pas aujourd'hui le stockage d'informations biométriques mais elle autorise une authentification avec un appareil mobile sur lequel vous avez enregistré vos empreintes. Une transaction peut donc être sécurisée avec ce moyen. Même un automate peut aujourd'hui demander à votre smartphone si vous êtes la bonne personne, et c'est votre empreinte digitale qui apporte la réponse. » L'identification biométrique aura en outre l'avantage d'être plus pratique et rapide que la saisie d'un code secret.

### La convergence avec la fidélité

Autre tendance émergente : celle de la convergence entre le paiement sans contact ou en ligne et les systèmes d'avantages clients, coupons, et autres systèmes de



fidélité. Dans une stratégie omnicanale, les grandes enseignes, cherchent à réduire le nombre et la complexité des démarches pour payer et bénéficier des avantages clients. Déjà, elles développent leur système de suivi de leurs clients pour pouvoir leur faire bénéficier des avantages acquis quel que soit le canal d'achat : en magasin, en ligne via smartphone, ou Internet, etc. Coupler cette démarche

omnicanale à celle du paiement permettra par exemple à un consommateur de réaliser une commande en ligne auprès de son supermarché pour un drive, puis, dans un même mouvement, en connectant son smartphone, de payer et de bénéficier des réductions liées à sa fidélité. Une fusion du paiement et du service qui n'est pas réservée à la distribution, mais pourrait concerner aussi de

nombreux services, comme les applications de réservations d'hébergements, de taxis, de spectacles, etc.

### Les crypto-monnaies et le blockchain

L'un des enjeux des paiements à distance est celui de la sécurisation, et dans ce domaine la technologie blockchain est très prometteuse. Le blockchain a déjà été utilisé pour créer des crypto-monnaies, dont la plus célèbre est le Bitcoin. Mais il en existe d'autres, tels les Peercoin, Zerocoin, et autres Litecoi ou Namecoi. Et la liste pourrait bien s'allonger car la dérégulation des paiements impulsée par l'Union européenne (voir encadré) crée un cadre favorable à l'émergence de nouvelles monnaies, alternatives, adossées ou non à la monnaie des États. ●●

## ADN'CO

# Agilité et expertise à votre service

ADN'co conseille et accompagne ses clients sur les opportunités offertes en matière de moyens de paiement par les évolutions réglementaires et technologiques. Son agilité dans la conception et la mise en œuvre de solutions innovantes repose sur 25 ans d'expérience, une veille exigeante et des consultants experts.

**A**DN'co est un cabinet indépendant et spécialisé dès son origine dans la monétique et les services financiers (banque, paiements, crédit à la consommation, etc.). « Nous suivons depuis 25 ans les évolutions du marché, réglementaires et technologiques, explique François Gandon, Directeur Marketing. Notre compréhension des tendances et des nouvelles opportunités profite à nos clients, avec qui nous élaborons et mettons concrètement en œuvre de nouveaux services et de nouveaux modèles. »

L'offre d'ADN'co couvre tout le spectre du conseil, de la veille sur les moyens de paiement et l'innovation dans les services financiers jusqu'à l'assistance à conduite de projet, en passant par le conseil en stratégie

et en marketing. ADN'co est aussi un organisme de formation agréé qui dispense des formations de base sur les paiements, ou plus en pointe, comme sur la blockchain, la DSP2 ou l'Instant Payment.

### Avancer sans tabous

ADN'co compte parmi ses clients des banques, des établissements de crédit, de grands acteurs du commerce et du e-commerce, des opérateurs de téléphonie, ou encore des réseaux de paiement, qu'il accompagne dans un environnement réglementaire et technologique sans cesse en mouvement.

« Le fait d'être indépendants nous permet d'avancer à l'aise sur des territoires nouveaux, sans tabous, pour explorer des voies



d'avant-garde, penser de nouveaux modèles avec nos clients, souligne François Gandon. Nous nous voyons comme un facilitateur des projets de nos clients, que nous mettons régulièrement en relation avec les partenaires susceptibles de contribuer au développement de leurs offres. »

ADN'co vient de lancer ADN'ews, un portail dédié à l'actualité des paiements : <http://adn-co.news/>

**adn'co**

CONSEIL EN PAIEMENTS ET SERVICES FINANCIERS

Tél. +33 (0)1 44 71 90 04

info@adn-conseil.com

www.adn-co.fr

GALITT

# Le paiement plus le service, en un seul geste !

Face à la révolution en cours des services de paiement, il faut savoir détecter les tendances et anticiper les évolutions. Interview prospective avec Rémi Gitzinger, Directeur Exécutif de la Business Unit Payment Consulting de Galitt, l'un des leaders de l'innovation dans le monde de la monétique.



## Quelles sont les tendances aujourd'hui en termes de moyens de paiement ?

**Rémi Gitzinger :** En France, la carte bancaire est toujours plébiscitée, avec une évolution vers le sans contact : plus de 60 % du parc de TPE est équipé pour lire les 40 millions de cartes bancaires NFC en circulation.

La tendance est d'aller encore plus loin dans la dématérialisation, avec le paiement sans contact par smartphone, grâce à l'enrôlement d'une ou plusieurs cartes bancaires dans des wallets.

Le mouvement, initié en France il y a 10 ans, a trouvé un second souffle avec l'arrivée de l'iPhone 6, équipé de la technologie NFC. Les Français renouvelant leur téléphone tous les deux à trois ans, nous dépasserons bientôt les 50 % de smartphones compatibles NFC, condition nécessaire, mais non suffisante, pour généraliser des offres de paiements mobiles. Car il faut aussi que les Français intègrent ce nouvel usage. Nous lançons un Observatoire du Paiement mobile et du Paiement sans contact, avec une enquête en janvier 2017 qui fera suite à celle que nous avons publiée en 2015.

Galitt est une société de Conseil et Services de 240 salariés dont 170 consultants, spécialisée dans les systèmes de paiement et les transactions électroniques sécurisées. Galitt se place en amont des évolutions, tendances et réflexions, et accompagne, sur des sujets innovants, ses clients : banques, grandes enseignes, industriels et éditeurs du secteur de la monétique, acteurs publics, transport, etc.

## Quelles sont les autres conditions nécessaires pour généraliser le paiement par smartphone ?

**R. G. :** Il faut que l'offre soit attractive et universelle. Le consommateur doit pouvoir sortir son portable en caisse et payer facilement, quel que soit son téléphone, son opérateur et sa banque. Il faut pour cela associer les industriels de différents secteurs liés à la sécurité, aux services numériques, aux technologies mobiles... Cela fait beaucoup de combinaisons d'acteurs possibles ! Le monde de la banque travaille donc sur des solutions interbancaires pour adresser une masse critique de consommateurs et conserver ainsi l'universalité du paiement. Ces solutions devront aussi être attractives, en rendant l'utilisation simple auprès des clients et des commerçants, malgré la complexité des dispositifs qu'elles intègrent et l'hétérogénéité des acteurs qui la composent. Chez Galitt, nous travaillons avec l'ensemble de ces acteurs pour atteindre ce résultat.

**« Tout commerçant doit donc réfléchir à ces nouveaux usages, dans une fusion entre le paiement et les biens et services proposés. »**



## Quelles nouvelles opportunités offre le paiement par smartphone ?

**R. G. :** En lui-même, il n'apporte pas beaucoup plus que la carte bancaire : il doit donc offrir des services complémentaires. On entre dans une course à l'innovation pour intégrer le parcours clients et le marketing, ce qui devrait faire basculer les Français en faveur des paiements mobiles.

Cela peut être son interconnexion avec les systèmes de fidélité. Avec son application Wa!, Carrefour propose par exemple au client en caisse d'enregistrer ses points de fidélité, de lui faire bénéficier des offres auxquelles il a droit, puis de régler en saisissant simplement son code secret sur son portable.

Tout commerçant doit donc réfléchir à ces nouveaux usages, dans une fusion entre le paiement et les biens et services proposés. Exemple : vous enrôlez une carte bancaire dans une application de VTC, vous appelez un taxi avec l'application, le paiement se fait automatiquement en fin de course, et vous recevez la note par SMS. C'est le paiement plus le service en un seul geste.



Galitt

contact@galitt.com - www.galitt.com

Tél. +33 (0)1 77 70 28 00



●●● En dehors du cas emblématique des crypto-monnaies, le blockchain pourrait bien révolutionner la monétique, car c'est une technologie nativement 100 % digitalisée, et, qui plus est, fortement sécurisée. Le blockchain fonctionne en effet comme un grand livre de comptes infalsifiable et ouvert à tous, capable de répertorier l'ensemble des transactions depuis l'origine. En remontant la blockchain, on peut donc authentifier sans erreur possible le détenteur d'un titre, d'une créance, etc. Des tests ont déjà lieu au sein de banques et institutions pour sécuriser grâce au blockchain la gestion et les échanges de titres de paiement, de fichiers interbancaires, des références uniques de mandat pour les prélèvements automatiques, etc. Nous n'en sommes qu'aux premiers pas de l'utilisation de la blockchain comme

technologie socle en matière d'échanges et de paiement, mais de plus en plus d'acteurs investissent dans ce domaine pour en évaluer le potentiel.

### L'international

En termes de vente à l'international, les enjeux sont également forts. Il s'agit d'abord de proposer à ses clients achetant en ligne depuis un autre pays les solutions de paiement locales qu'ils sont habitués à utiliser. Et en la matière, chaque pays ou presque dispose de solutions différentes, y compris en Europe !

Il s'agira par ailleurs de gérer au mieux le risque de change pour les paiements en devises. En effet, dans l'optique de règlements internationaux, les clients sont confrontés à une recherche d'optimisation de leurs taux de change pour améliorer leur compte de résultat. Certains essaient



de négocier de meilleurs taux de change avec leur banque, d'autres tentent d'acheter leurs devises en fonction des opportunités qui se présentent sur le marché des changes. Mais quel temps consacrer à cette veille ? « Beaucoup d'entreprises ratent des opportunités faute d'avoir la bonne information au bon moment, une personne confirmée dédiée en interne, ou une stratégie bien définie avec des procédures adaptées lorsqu'elles mettent en place des couvertures de change, indique Sébastien Oum, Directeur Conseil & Fondateur d'Ambriva Partners,

Optimisateur Conseil en taux de change. On peut faire naturellement confiance à son banquier mais est-ce suffisant lorsque l'on est dans une course contre ses concurrents ? La combinaison d'outils professionnels et d'experts indépendants peuvent permettre aujourd'hui d'optimiser le change, et demain l'intelligence artificielle facilitera encore plus le pilotage de la trésorerie devises et des paiements internationaux. » Les nouvelles technologies n'ont donc pas fini de révolutionner les services de paiement! ●

## LIMONETIK

# Développer ses ventes à l'international grâce au paiement !

La carte bancaire représente seulement 49 % des e-paiements mondiaux ; son utilisation chute à 5 % dans certains pays d'Europe. Le reste est assuré par des moyens de paiement différents dans chaque pays. La plateforme Limonetik vous permet de les intégrer, pour ne plus rater de vente en ligne !



Christophe Bourbier, président de Limonetik

**V**ous connaissez Giropay ou Sofort ? Ce sont pourtant deux des principaux services de paiement en ligne en Allemagne. Et Mistercash, qui représente 30 % des e-transactions en Belgique ? Et le wallet Alipay, utilisé par 60 % des Chinois, grand concurrent de Paypal ? Il faut se rendre à l'évidence, dès que l'on sort de France, la carte bancaire n'est plus le moyen de paiement universel. Même en France, 20 % des paiements en ligne se font déjà sans elle. Pour optimiser ses ventes

en ligne, il faut proposer à l'internaute les moyens de paiement adaptés à ses usages, à sa culture.

### Une solution full service

« Notre plateforme permet d'intégrer 85 solutions de paiement, les plus utilisées en France, en Europe et dans le monde, résume Christophe Bourbier, président de Limonetik. Ces nouveaux moyens de paiement sont plus simples ou moins coûteux que la carte bancaire ; nous permettons à

tous les sites qui le souhaitent d'y accéder en toute simplicité. »

Agrégateur technique et financier, Limonetik propose une solution full service : l'entreprise assure la connectique technique, vérifie les contrats avec les opérateurs étrangers, lève les obstacles juridiques, organise et réconcilie les flux financiers. Cette offre de FinTech a déjà convaincu les opérateurs de paiement les plus exigeants et d'importants sites marchands : SNCF, Vente-privée.com, Fnac... Et Limonetik poursuit sa croissance à l'international avec des contrats majeurs au Royaume-Uni, en Allemagne, et même aux États-Unis !



Tél. +33 (0)1 75 77 01 00  
 contact@limonetik.com  
 www.limonetik.com



## PAYLIB

# Proposer sur le mobile tous les paiements du quotidien

Paylib est la solution de paiement pratique, rapide et sûre développée par les principales banques françaises. Avec bientôt des paiements sans contact par téléphone et entre particuliers. Les explications des responsables Paylib du Crédit Mutuel Arkéa, de La Banque Postale, et de BNP Paribas.

## En termes de services de paiement, les consommateurs et les entreprises recherchent des solutions de plus en plus pratiques et rapides : comment Paylib répond-il à ce challenge ?

**Jean-Luc Dubois, Directeur des Flux du Crédit Mutuel-Arkéa :** Nous avons rejoint Paylib, car cette solution de paiement à distance est parfaitement adaptée aux nouveaux modes de consommation en mobilité, tout en assurant rapidité, simplicité et une sécurité totale pour le client et le commerçant. Le client n'a plus à saisir son numéro de carte bancaire. Il utilise ses identifiants Paylib (adresse mail et code confidentiel) pour payer sur le site de commerce électronique. Le client doit s'inscrire préalablement sur le site en ligne de sa banque pour disposer du service Paylib, sans démarche supplémentaire.

Les fonctionnalités de Paylib sur mobile vont bientôt être étendues aux paiements sans contact en magasin. Le client n'aura plus besoin d'avoir sa carte bancaire, il lui suffira de présenter son téléphone mobile devant le terminal de paiement du commerçant pour payer. La validation de l'opération pourra se faire à l'aide d'un code confidentiel ou directement via l'empreinte biométrique sur le mobile, pour une plus grande fluidité et rapidité du parcours client.

## Les attentes sont également fortes en termes de sécurité et de confidentialité des données : quelles sont les garanties apportées par Paylib ?

**Régis Folbaum, Directeur des Paiements de La Banque Postale :** La révolution Paylib est qu'aucune donnée bancaire ne sort de la banque du client. Tablettes, smartphones et ordinateurs, que l'on peut perdre ou se faire voler, ne stockent aucune de ces données. Grâce à la tokenisation, dans les transactions entre commerçants et



Jean-Luc Dubois, Directeur des Flux du Crédit Mutuel-Arkéa



Régis Folbaum, Directeur des Paiements de La Banque Postale



Marc Espagnon, Responsable des Paiements chez BNP Paribas

**« Paylib proposera en 2017 sur le mobile du client tous les paiements du quotidien : paiement en magasin, achat à distance et transfert d'argent entre personnes. »**

clients, seules circulent des informations inexploitable si elles sont interceptées : le commerçant valide la transaction auprès de la banque de son client en lui envoyant un jeton à usage unique qu'elle seule peut relier au numéro de carte du client, mais qui en lui-même ne permet pas de faire quoi que ce soit.

C'est parce que ce haut niveau de sécurité ne pénalise en rien la fluidité du parcours client que de plus en plus de banques rejoignent le système Paylib.

## Quels sont les autres projets de développement de Paylib ?

**Marc Espagnon, Responsable des Paiements chez BNP Paribas :** Les services proposés par Paylib vont continuer à s'enrichir. Paylib permettra très bientôt de payer ses courses en magasin grâce à son mobile, sous Android.

Par ailleurs les utilisateurs qui utilisent Paylib pour leurs paiements par mobile à distance pourront utiliser le réseau Masterpass pour régler leurs achats à l'étranger. Enfin courant 2017, Paylib

offrira la possibilité à deux personnes clientes de Paylib de réaliser un virement très simplement à partir de leur téléphone. Avec ces différentes solutions, Paylib proposera sur le mobile du client tous les paiements du quotidien : paiement en caisse, achat à distance et transfert d'argent.

## Paylib en bref

La solution Paylib est développée par un consortium réunissant BNP Paribas, La Banque Postale, la Société Générale, Hello bank, Boursorama Banque, Crédit Mutuel Arkéa et le Crédit Agricole. Elle compte aujourd'hui 600 000 utilisateurs et est disponible chez plus de 1 500 e-commerçants.



contact@paylib.info  
www.paylib.fr

HPS

# Virtuose du paiement

HPS édite et distribue la suite PowerCARD, qui couvre l'ensemble de la chaîne de valeur du paiement et équipe plus de 350 établissements financiers dans plus de 85 pays. HPS est également très présent en France, puisque sur ses 350 collaborateurs, une centaine sont en poste dans l'Hexagone.

L'offre d'HPS se distingue par sa richesse, qui lui permet de couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur du paiement : émission de cartes (Back Office Émetteur), solutions de gestion des commerçants (Back Office Acquéreur), et solutions de gestion/routage des autorisations (Front Office Émetteur/Acquéreur).

« La gestion des autorisations et transactions est au cœur de notre offre, et nous proposons aussi des solutions de tokenisation pour le paiement mobile, des solutions de paiement sur Internet, des solutions de gestion de l'authentification en 3DSecure, une solution de portail web orienté monétique unique sur le marché, etc. », précise Sébastien Slim, Directeur Marketing & Innovation.

HPS fournit notamment une solution dédiée à la banque digitale (voir encadré) basée sur une plateforme disposant d'un grand nombre d'APIs pour interagir en temps réel avec tous les canaux de communication (mobile, Internet...) et d'un processus de tokenisation pour sécuriser la gestion des données cartes pour le paiement mobile. « Les solutions HPS ont la particularité d'être adaptées aux marchés internationaux mais également au contexte particulier du marché français, et tout cela avec le même logiciel », souligne Sébastien Slim. En effet, la même plateforme permet de supporter l'ensemble des protocoles et réglementations françaises (e-RSB/STET/SICB/CB2A) ainsi que tous les réseaux cartes internationaux (Visa, MasterCard, AMEX, UPI, JCB, Diners...).

## Accompagner vers l'autonomie

Si HPS existe depuis plus de 20 ans avec un focus unique sur les solutions de paiement, c'est grâce à cette hyperspécialisation, à la qualité de sa formation interne, mais aussi à l'accent mis sur l'accompagnement des clients au quotidien et sur le long terme. HPS compte ainsi parmi ses clients des institutions financières qui utilisent sa suite logicielle PowerCARD depuis sa première



**HPS**  
ENABLING INNOVATIVE PAYMENTS

Le virtuose  
du paiement

Parce que certains  
métiers ne tolèrent pas  
de fausses notes

### Une banque 100 % digitale

La transformation digitale est une véritable lame de fond, qu'a anticipé HPS, pour rester à la pointe des évolutions technologiques. HPS accompagne ainsi aujourd'hui un de ses clients pour le lancement de sa banque digitale, une offre 100 % digitale mettant le mobile de l'utilisateur au cœur de la relation client. Tous les services sont donc gérés depuis le mobile, optimisés afin d'obéir à l'environnement mobile, et bien entendu en temps réel, les solutions HPS répondant parfaitement à toutes ces exigences.

version, un signe fort de la qualité de l'accompagnement HPS. HPS accompagne ses clients à la fois sur site et au sein de son centre de formation HPS Academy pour le transfert de connaissances. Objectif : l'autonomie des clients, pour qu'ils puissent maximiser leurs bénéfices Business et Opérationnels.

Ainsi, un émetteur de cartes de crédit vient de lancer un nouveau produit en moins de 30 jours sans aucun support de HPS, alors que sur sa plateforme précédente il avait besoin de neuf mois et de l'implication de plusieurs équipes informatiques. La richesse fonctionnelle de l'offre d'HPS est en effet telle que ce lancement d'un nouveau produit n'a pas nécessité de nouveaux développements logiciels!

« L'expérience que nous avons acquise dans plus de 85 pays, consolidée au sein d'un

seul logiciel, permet à nos équipes de délivrer à nos clients une expertise à la fois unique, riche et variée, conclut Sébastien Slim. Ce partage d'expérience est aussi très apprécié par nos clients. »

**HPS**  
ENABLING INNOVATIVE PAYMENTS

**M. Sébastien Slim**

Directeur Marketing et innovation

Tél. +33 44 291 42 99

sebastien.slim@hps-worldwide.com

www.hps-worldwide.com

## PAYTWEAK

# Paytweak révolutionne le monde du paiement

Coup de tonnerre dans l'univers des technologies financières! Paytweak a mis au point un nouveau système qui simplifie le paiement à distance en recourant à des moyens totalement innovants tels que le règlement par Email ou par SMS.

**F**ini le chèque expédié par courrier, adieu le numéro de carte bleue délivré par téléphone... Paytweak, jeune start-up française spécialisée dans les Fintech, vient de propulser le monde du paiement dans le futur grâce à sa solution novatrice qui transforme instantanément smartphones et tablettes en véritables terminaux de paiement. « Notre cœur de métier est de générer des liens de paiement courts et ultra-sécurisés » commente Thierry Meimoun, fondateur de Paytweak et créateur de la solution.

## Unique sur le marché!

Avec son tableau de bord intuitif et convivial, facile à piloter depuis le Cloud ou ses API, la technologie mise au point par Paytweak permet le paiement sécurisé par Email et par SMS et l'encaissement



direct en banque sans délai ni commission. Paytweak propose la création de factures dématérialisées ainsi que la gestion du recouvrement et des relances automatiques. Egalement la vente sur les réseaux sociaux sans passer par des sites e-commerce et la possibilité de procéder à des ventes par téléphone totalement sécurisées. Simple, efficace, inviolable (grâce à sa technologie anti-fraude), cette solution séduit

tant les TPE que les grands groupes qui œuvrent dans le domaine du tourisme, de l'industrie, du commerce ou de la banque. Autant de professionnels qui, grâce à Paytweak, voient leurs encaissements augmenter à mesure que les délais de paiement diminuent. Enfin, quelle que soit la banque ou le prestataire de paiement, tout règlement devient possible, ce qui rend cette solution parfaitement universelle.



[www.paytweak.com](http://www.paytweak.com)  
[hello@paytweak.com](mailto:hello@paytweak.com)  
 Hotline: 0805 69 31 32 [appel gratuit]

## MONEYLINE BANKING SYSTEMS

# Un interlocuteur unique pour des solutions haut de gamme

Grâce à ses solutions sur-mesure pour la banque et le commerce, Moneyline Banking Systems, historiquement orientée sur les solutions de remise de chèques et de dépôt d'espèces déclaratif, a gagné ses galons d'acteur de référence dans son domaine.

**A**ussi réactive qu'agile et créative, Moneyline Banking Systems demeure proche de ses clients. Spécialisée dans la conception, l'industrialisation et la commercialisation de solutions à forte valeur ajoutée, de transactions et de traitement de documents intégrant un système de paiement, cette PME en pleine croissance privilégiée, selon Pascal Hermandesse, son président, « une taille humaine qui nous permet de rester humbles et de se focaliser sur la satisfaction de notre clientèle ». Il n'empêche que son offre de solutions libre-service, qui s'adresse tant aux secteurs de la banque que du commerce pour les accompagner dans leur processus de digitalisation, l'a hissé au rang d'acteur français incontournable dans son domaine.



Pascal Hermandesse, Président de Moneyline Banking Systems

## Pionnier et leader

Pionnier pour le commerce des bornes de paiement en libre service, tous moyens confondus (espèces, carte bancaire, chèques), Moneyline Banking Systems est

également un leader incontesté des solutions de remise de chèques pour la quasi-totalité des banques du territoire. Elle conçoit, développe, édite ou fabrique tant les solutions logicielles, que les bornes de paiement, propose des conseils sur-mesure, ainsi qu'un ensemble de prestations et services à haute valeur ajoutée à destination de sa clientèle.

Depuis fin septembre, grâce à un partenariat signé avec Nautilus Hyosung, elle propose aux banques une gamme complète d'automates mono ou multifonctions avec des services associés, tel que le kiosque vidéo ou encore le retrait sans contact. Prochaine étape? « Développer la partie hors-banque » conclut Pascal Hermandesse.

**MoneyLine** Banking Systems

Tél. + 33 (0)1 49 11 69 69  
[moneyline.info@moneyline-bs.com](mailto:moneyline.info@moneyline-bs.com)  
[www.moneyline-bs.com](http://www.moneyline-bs.com)



SAB

# Un leader avec des valeurs

Avec sa solution globale pour les banques et les établissements financiers aussi robuste que flexible, l'éditeur de progiciels SAB qui connaît un beau développement à l'international, privilégie l'innovation au service de ses clients.

**F**orte implication, responsabilisation dans les projets de mises en œuvre, engagement inconditionnel total...

Depuis vingt-huit ans, l'éditeur français de progiciels bancaires SAB mise avec succès sur ses valeurs fondamentales pour accompagner et satisfaire les besoins de ses clients nationaux et internationaux, essentiellement des banques et établissements de paiement. Quel que soit le business model développé par chaque banque ou Fintech, SAB offre des outils digitaux, des applications bancaires complètes et des réponses aux exigences réglementaires et de sécurité des données, grâce à sa palette de services d'internalisation ou d'externalisation du système d'information au choix du client.

## Solution unique sur le marché

Créateur, concepteur et intégrateur de logiciels, SAB est leader français dans son domaine. SAB AT, sa solution de services financiers globale, intégrée et modulaire de front-to-back office, affiche des caractéristiques qui permettent une couverture fonctionnelle extrêmement large. Véritable sésame d'entrée dans le monde du digital, cette plateforme (« core-banking ») a vocation à s'interfacer avec les applications destinées aux clients et aux forces de vente, et traite toutes les problématiques bancaires, de la gestion de comptes à la comptabilité. Composé de plus de 200 modules, SAB AT peut gérer de gros volumes d'opérations ou de clients, avec un coût opérationnel faible, tout en s'adaptant à n'importe quel



type d'organisation et de process métiers. Plateforme bancaire aussi large que complète, SAB AT repose sur une architecture web 2.0 novatrice.

**sab**  
sales@sab2i.com  
www.sab2i.com

## MONEY 30

# Proximité et innovation au service des commerçants

Poids lourd du secteur de la monétique, Money 30 n'en finit plus de séduire grâce à une large gamme de produits innovants, une très forte expertise métier et l'excellence du service délivré à ses clients.



Amaury Boilot, Président de Money 30

**C'**est indéniablement un des plus gros acteurs nationaux et européens dans le domaine de la monétique. Money 30 est une filiale en plein essor du groupe Solutions 30, leader européen des services d'assistance pour les nouvelles technologies, qui affiche depuis dix ans une croissance annuelle régulière de + 20 %.

Les clés d'un tel succès ? Des solutions de paiement innovantes et une large gamme de services à forte valeur ajoutée, qui fidélisent et séduisent toujours plus sa clientèle composée de commerçants, de banques, de professionnels de santé, de taxis... « Nous souhaitons rendre accessibles les solutions de paiement innovantes qui permettront aux commerçants de simplifier la gestion de leurs points de vente et d'améliorer la connaissance de leurs clients », souligne Amaury Boilot, Président de Money 30.

## Des solutions innovantes pour le commerce de proximité

Money 30 est à l'avant-garde dans l'installation et la maintenance des solutions de paiement de dernière génération et est actif sur tous les fronts : terminaux de paiement intelligents, caisses enregistreuses sur

tablettes, bornes de paiement tactiles, terminaux sans contact, solutions monétiques centralisées... Dans un contexte de forte mutation des technologies de paiement, Money 30 accompagne sa clientèle dans l'utilisation de ces nouveaux équipements et fournit des solutions d'assistance rapides et efficaces grâce à ses centres d'appels constitués d'experts monétiques et à son réseau de plus de 400 techniciens de proximité, répartis sur l'ensemble du territoire national.



La solution pour les  
Systèmes de Paiements

Tél. +33 [0]2 47 78 48 00  
contact@money30.fr  
www.money30.fr



## MONEYGRAM INTERNATIONAL

# Des solutions nouvelles, adaptées à la distribution

MoneyGram, société leader dans le transfert d'argent, innove et étend sa gamme de services. Cela lui permet de proposer de nouveaux partenariats afin de rendre son offre encore plus accessible. Une opportunité pour les acteurs de la distribution souhaitant apporter de nouveaux services et générer du trafic.

**P**résente dans 200 pays avec plus de 350 000 points de vente, MoneyGram propose un service simple et rapide à toutes les personnes souhaitant envoyer une partie de leurs revenus dans leur pays d'origine pour soutenir leurs proches.

« Notre offre est très compétitive, et nous proposons un service plébiscité par les usagers pour sa simplicité, indique Sébastien Le Gueut, directeur des Partenariats Stratégiques pour la région Europe Centrale. Sur borne automatisée, un transfert se fait en moins d'une minute. Notre stratégie est centrée sur le client : l'innovation oui, mais seulement si elle répond à un besoin de l'utilisateur. Et les utilisateurs étant très à l'aise avec le paiement sur bornes, nous développons ce service dans les grands magasins, centres commerciaux, gares, tabacs, etc. »

### Une solution multicanale

Dans une agence MoneyGram, sur borne ou encore sur Internet, il suffit à toute personne n'ayant jamais utilisé MoneyGram de s'inscrire en s'identifiant avec sa pièce d'identité, puis d'indiquer le nom et le pays du destinataire du transfert, le montant, et de valider. Un numéro de transaction est généré puis transmis au bénéficiaire, qui pourra collecter les fonds directement sur son compte bancaire ou en espèce dans l'agence la plus proche de chez lui.

Dans un magasin, il est possible de préparer son transfert sur une borne, puis de payer en caisse. L'intérêt pour le commerçant est de générer un trafic supplémentaire sur un public ciblé, avec à la clé des ventes croisées. Les usagers réalisent principalement



**« De grandes enseignes font déjà confiance à MoneyGram telles que Walmart et CVS Pharmacy aux États-Unis, Tesco en Grande-Bretagne, et 7-Eleven en Australie. »**

des transferts vers l'Afrique et le Maghreb, mais aussi de plus en plus vers l'Europe. Le maillage national de MoneyGram fait également progresser les envois domestiques.

### Développer le réseau

Grâce à des partenariats stratégiques, MoneyGram offre avec la société Bimedia une solution de transfert d'argent intégrée dans la caisse de plus de 1 000 bureaux de tabac en France ainsi qu'une tablette permettant au client de préparer son transfert. Avec la société Ingenico Prepaid Services, MoneyGram s'implante dans les supérettes et propose son service sur une borne disponible en libre-service.

Autre canal de développement : MoneyGram s'est associée à Photomaton, leader en France de la borne automatique de développement photos, pour déployer des bornes 100 % automatisées scannant la pièce d'identité et vérifiant son authenticité. L'inscription dure moins de trois minutes, puis l'utilisateur peut réaliser un transfert en moins d'une minute, en

saisissant seulement son numéro de portable et son mot de passe. Ces bornes ont déjà été installées à la Gare du Nord à Paris, à la Défense, dans des centres commerciaux en banlieue parisienne... « Nous avons depuis longtemps fait la preuve de l'efficacité et de la sécurité de nos services, souligne Sébastien Le Gueut, et nous sommes maintenant de plus en plus présents sur les lieux de vie et de passage de nos clients. » À l'international, de grandes enseignes font déjà confiance à MoneyGram notamment Walmart et CVS Pharmacy aux États-Unis, Tesco en Grande-Bretagne, et 7-Eleven en Australie.

### Un marché en forte croissance

MoneyGram propose des solutions self-service aux acteurs de la distribution en recherche de diversification et de revenus supplémentaires. En 2017, la marque s'attaquera aux transferts en ligne, toujours pour offrir à ses clients la gamme de services la plus complète, au meilleur rapport qualité-prix.



Tél. +33 (0) 170 958 800  
marketingfrance@moneygram.fr  
www.moneygram.com

## LABO BLOCKCHAIN

## Blockchain: c'est le moment de se lancer!

La technologie blockchain, utilisée pour le bitcoin, peut révolutionner de nombreux métiers. Le Labo Blockchain accompagne de plus en plus d'entreprises souhaitant explorer ce prometteur domaine d'innovation. Avec de premières applications en 2017.

**L**a course à l'innovation blockchain est lancée! En créant des tiers de confiance au fonctionnement automatique, transparent et incorruptible, la technologie blockchain permet de lancer des outils sûrs et peu onéreux pour les services de paiement, l'échange de titres et d'actions, etc. La blockchain révolutionne ainsi la conception des relations entre parties prenantes. Un saut technologique qui devrait fortement impacter le système financier.

Banque de France, BNP Paribas, Natixis, Crédit agricole, SNCF, Orange, Renault...



Adrien Lafuma  
CEO de Labo Blockchain

le Labo Blockchain accompagne de nombreuses institutions et entreprises dans le développement d'applications adaptées à leurs besoins métiers. Les premières mises en production sont attendues début 2017. Le Labo Blockchain suit les projets de A à Z: formation, réflexion sur l'utilisation du blockchain dans leur business, développement de Proofs of concepts et prototypes, mise en production, etc.

### Une démo en trois semaines

Autour des fondateurs Émilien Dutang et Adrien Lafuma, cinq consultants experts,

spécialisés dans toutes les technologies blockchains (Ethereum, nxt, bitcoin, hyperledger, corda...) mettent à profit des méthodologies agiles issues du monde des startups pour obtenir rapidement des résultats probants.

« Nous avons lancé des startups à succès sur bitcoin depuis 2011, puis la première marketplace d'assets sur la blockchain, et le premier dérivé financier sur une blockchain, indique Adrien Lafuma. Avec nous, une idée peut devenir une démonstration présentable aux clients et au management en deux à trois semaines. »



**Labo  
Blockchain**

Tél. +33 [0]6 11 83 08 36

contact@laboblockchain.com

www.laboblockchain.com

## KLIK &amp; PAY

## La qualité suisse

Le Suisse Klik & Pay s'est imposé sur son marché national avant de se développer à l'international. Ses atouts: une interface complète et un back office des plus poussés servant aux mieux les e-commerçants, et les PME en particulier, à un coût raisonnable.

**D**éjà utilisés dans 100 pays et 24 devises en Europe, en Asie et en Amérique, les services de Klik & Pay sont clairement adaptés aux besoins opérationnels des 4 500 e-marchands qui l'utilisent.

« Notre philosophie est de fournir un outil sophistiqué et complet à un prix concurrentiel, précise Daniel Georges, Président et fondateur en 2000 avec sa femme Marie Hélène du Groupe suisse CYBERServices, maison-mère de Klik & Pay. Face à la fragilité réglementaire des nouveaux entrants, notre expertise de 16 ans garantit des services parfaitement aboutis, et stables face à l'évolution incessante de la réglementation. Ceci grâce à une structuration stricte du processing, à une gestion des risques

efficace, et à une technologie unique et évolutive, extrêmement sécuritaire. Cela nous permet d'apporter le service le plus simple, sûr et flexible. »

### Amélioration continue

Klik & Pay, avec 48 collaborateurs sur cinq sites, couvre 200 moyens de paiements, pour 25 000 transactions par jour et un volume processé prévu à 435 M€ en 2017. « Nous travaillons prioritairement avec les PME européennes qui apprécient un accès simple mais complet à une technologie couvrant tous leurs besoins, indique Daniel Georges. En étant souvent à la genèse de leurs projets, notre plateforme s'enrichit de leurs attentes et permet de constantes améliorations qui bénéficient à l'ensemble



Daniel Georges, Président et fondateur de Klik & Pay

des utilisateurs. Tous ces services à valeur ajoutée constituent un atout majeur dans la fidélisation de notre clientèle, et un facteur formidable de différenciation face à nos concurrents. »

**Klik&Pay** THE PAYMENT COMPANY

CYBERServices S.A.

Tél. +41 21 695 6000

d.georges@klikandpay.com

www.klikandpay.com